

30 RAISONS

POUR DEVENIR PARTENAIRE AVEC ARCHIBELLE

1. L'ÉQUIPE

Créé, dirigé et formé d'une équipe d'entrepreneurs expérimentés possédant des expertises complémentaires en communication & marketing, dans les nouvelles technologies de l'information, en architecture & design, en courtage immobilier, en financement et gestion d'entreprise. Les professionnels de l'équipe d'Archibelle s'y connaissent en achat, vente et location de biens et de projets immobiliers et d'entreprises. Ils savent comment capturer l'imagination et le cœur des individus et donner une âme aux produits, aux services et aux projets et ainsi créer des liens entre les individus et les entreprises et favoriser leur plus grand bénéfice mutuel.

2. DES DIRIGEANTS DYNAMIQUES

De par [Sylvain Tassé](#) et Isabelle Morin, qui ont acquis leurs connaissances du secteur grâce aux activités qu'ils ont exercé depuis plus de VINGT (20) ans et à l'expérience qu'ils ont pu accumuler. Qui se dépassent à concevoir des produits et services avec des standard reconnus. Leur objectif est de trouver la solution de communication & marketing la plus efficace et la plus créative, qui rencontre les objectif de mise en marché et de vente, avec le but ultime de l'excellence. De plus, ils s'acharnent à créer des associations stratégiques avec des partenaires de différentes sphères d'activités.

3. FAIRE LES CHOSES DIFFÉREMMENT... POUR SE DÉPASSER

Nous avons brisé les conventions pour créer une approche unique, éprouvée, une approche résolument à la fine pointe de l'innovation. À la fois méthodique tout en demeurant flexible, avec l'application de méthodes stratégiques de communication et marketing totalement intégrées reconnues et éprouvées. Et par-dessus tout, branchée sur la réalité d'aujourd'hui avec le souci constant, de toujours se dépasser.

4. INVESTISSEMENTS

La société a investi considérablement au cours des cinq (5) dernières années tant sur le plan du groupe de compagnies Archibelle qu'en vue de la création de chacune des marques. Les investissements ont été segmentés pour chacune des marques pour la réalisation d'études de marché, la recherche et le développement, la réalisation d'un plan d'affaires, d'un plan de développement stratégique, d'un plan de communication et de marketing intégrés, dans le développement des produits comprenant: étude de faisabilité, conception, design, architecture, plan et devis complet, y compris, mais sans s'y limiter, les logos, les sigles, les noms, les noms de domaines, les marques, les

slogans, les sites Internet (+ de 15 sites), les enseignes, les formules, la papeterie, les annonces, les items publicitaires et promotionnels, l'image et l'apparence extérieure et intérieure des entreprises et/ou des bâtiments exploités selon leurs concepts respectifs, leurs méthodes, leurs normes et leurs techniques, ainsi que le manuel d'exploitation, les formules d'affaires et juridique tels que toutes les conventions nécessaires à la mise sur pied, à la mise en marché et la vente, ainsi que pour le fonctionnement des projets. Le tout selon leurs concepts respectifs. Finalement, dans le développement de produits et services connexes, un investissement de taille, pour la création des marques, ainsi que l'élaboration des concepts et des promotions qui correspondent aux stratégies de chacune des marques. Des investissements qui permettront d'engendrer de l'équité, accroître leurs notoriétés respectives et enclencher un processus d'achat par la clientèle cible.

5. RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Les plans d'affaires ont nécessité la réalisation de recherche et développement. À ce titre la société a investi considérablement au cours des cinq (5) dernières années. Les données sur le marché et relativement au secteur de l'immobilier, de l'immobilier de villégiature, du secteur des résidences secondaires, de la propriété fractionnée, de l'hôtellerie, de la restauration, des centres de santé et spa au Canada, aux États-Unis et ailleurs dans le monde reposent généralement sur des publications de l'industrie. Des études de marché comprenant la visite et l'analyse de centaines de milliers de sites et de projets aussi bien physiquement que virtuellement, ainsi que de la recherche et du développement à l'initiative et frais d'Archibelle, ainsi que des sources gouvernementales et d'autres renseignements disponibles dans le public.

6. INNOVER POUR MIEUX CONCURENCER

Pour réussir à se créer un positionnement important face à la concurrence internationale, Archibelle a misé sur l'innovation et l'adoption d'un nouveau modèle d'affaires comme stratégie, afin qu'elle puisse gagner des marchés et demeurer compétitive tout en améliorant sa productivité effective et ce, tout en tenant compte des perpétuels changements du marché.

Elle a complètement remanié l'offre des produits de ses marques par opposition à la concurrence, pour mieux répondre aux besoins de la clientèle. Elle effectue de la R & D intégrés. Elle adopte la stratégie du branding reconnu par de nombreux spécialistes et déjà éprouvé mondialement par les grandes marques.

Archibelle est d'abord une entreprise de développement et d'investissement qui établit des stratégies de communication, marketing et développement d'affaires. Elle ne s'engage dans aucune production directe, n'a aucune main-d'œuvre à gérer et aucune responsabilité d'actif tangible directement. Elle se concentre essentiellement à la communication et au marketing afin de générer des profits par la possession et la mise en marché de ses marques.

Elle a plutôt adopté la fabrication au moyen d'entente avec des constructeurs et fabricants possédant les usines qui répondent à ses hauts standards de qualité. Son intervention propose un partenariat avec des processus dont elle a contribué par la R & D afin d'améliorer la performance et le rendement. Qu'il s'agisse de l'aspect économique, de la qualité ou pour en faire des produits homogènes, homologués et respectant de plus son engagement de développement durable.

L'investissement dans l'innovation stratégique permettra d'être à l'avant-garde de la concurrence.

- Conception de nouvelles marques et de nouveaux produits ou services pour répondre à la demande de sa clientèle ciblée.
- Création de nouvelles façons d'offrir les produits.
- Formulation d'offres avec le potentiel pour répondre à la demande afin de pénétrer de nouveaux marchés.
- Amélioration des processus en se servant de la R & D, de l'innovation et de la technologie.
- Adoption de l'usage de fabricants produisant selon les certifications d'homologations ainsi que les normes en vigueur et possédant les installations à la fine pointe de la technologie.
- Utilisation de nouveaux matériaux afin de réduire les coûts et l'empreinte écologique.
- Introduction de nouveau concept ou de nouveaux modèles d'affaires.

L'innovation est crucial afin d'obtenir un positionnement optimal dans les différentes sphères de marché qu'Archibelle développe, et elle peut par exemple :

- Réduire ses coûts d'exploitation par l'utilisation de procédures plus performantes.
- Augmenter son potentiel de croissance par l'adoption de sa stratégie de développement global.
- Réduire les risques de l'entreprise par la création de partenariat stratégique et par l'augmentation de sa capacité concurrentielle.
- Améliorer son service à la clientèle par l'adoption de l'harmonisation de ses processus et par la création de services à valeurs ajoutées.
- Créer une équipe totalement orienté vers la créativité, l'innovation et la gestion de la performance.

L'équipe d'Archibelle, orchestrée par ses dirigeants dynamiques lui permet de repérer les meilleures occasions d'innovation et d'élaborer un plan d'affaires et de développement stratégique pour mettre à profit l'innovation et les occasions d'affaires.

Sa méthodologie comprend :

- L'évaluation des potentiels d'entreprises.
- L'analyse constante de la situation de la concurrence, des tendances de l'industrie et du marché global afin de cerner les occasions stratégiques.
- L'élaboration des stratégies avec intégration aux plans d'affaires et avec révisions simultanées des prévisions financières.
- Détermination des stratégies financières et révision constante des budgets des projets.
- Évaluation du potentiel d'obtention de crédit d'impôt, de remboursement ou des subventions disponibles des diverses instances gouvernementales (activités de recherche et de développement) et préparation stratégique des demandes s'y rapportant.
- Exploration des possibilités de partenariat, qui permettront de faire progresser, selon son nouveau modèle d'affaires, ses projets.
- Établissement d'un processus systématique et totalement intégré visant la protection des droits de propriétés intellectuelles.
- Gestion efficace des projets afin de respecter les échéances et le budget.

7. PROPRIÉTÉS INTELLECTUELLES

Les concepts Auberge Archibelle, Archibelle Hôtel & Résidences, Restaurant Archibelle, Archibelle Centre de Santé & Spa Finlandais, Club Archibelle Escapades, Club Archibelle Signature, Club Archibelle Platine et les marques de commerce Archibelle et Club Archibelle Escapades appartiennent à Archibelle.

Archibelle possède des droits exclusifs et réservés, de la nature de droits d'inventeur tels que système constructif, de droits d'auteur, de droits de propriété sur des dessins techniques et le caractère architectural de la Résidence Vacances Archibelle modèle, le Massif I, le Massif II, le Champêtre, l'Ancestral, l'Alpin I et l'Alpin II, l'Évasion, du Monogramme, de l'Auberge Archibelle I, du Restaurant Archibelle I, d'Archibelle Centre de Santé & Spa I, qui font tous l'objet d'une protection en vertu de la Loi sur le droit d'auteur, L.R.C., 1985, c. C-42, et par les traités et conventions internationales en matière de droits d'auteurs, des dessins industriels ou des marques de commerce et/ou de droits sur des secrets commerciaux et/ou des renseignements confidentiels, sur tous les éléments des concepts Auberge Archibelle, Archibelle Hôtel & Résidences,

Restaurant Archibelle, Archibelle Centre de santé & Spa Finlandais, Club Archibelle Escapades, Club Archibelle Signature, Club Archibelle Platine et sur tous les droits réservés, y compris, mais sans s'y limiter, les logos, les sigles, les noms, les marques, les slogans, les enseignes, les formules, la papeterie, les annonces, les items publicitaires et promotionnels, l'image et l'apparence extérieures et intérieures des entreprises exploitées selon leurs concepts, ainsi que leurs méthodes, normes et techniques, selon leurs concepts respectifs. Les licenciés s'engagent à n'utiliser ceux-ci que pour les seules fins de l'exploitation de l'entreprise licenciée, que pendant le terme et que de la façon prescrite par la convention qu'ils entérineront et par le manuel d'exploitation respectif. Les licenciés s'engageront et s'obligeront, autant pendant qu'après le terme, à ne pas diluer, diminuer, contester ou affecter, de quelque façon que ce soit, la validité de ces droits ou la propriété exclusive d'Archibelle sur ceux-ci.

8. PLANIFICATION STRATÉGIQUE

Une rigoureuse planification stratégique a été effectuée et chaque sphère d'activité est appuyé par un solide plan d'affaires avec vérification diligente effective et mise à jour ponctuelle.

La planification stratégique demeure un incontournable pour Archibelle lors de l'élaboration de ses projets. Elle lui permet une prise de conscience critique dans le cheminement de ses projets, pour mettre en évidence, pour créer une notoriété durable, et un positionnement enviable de ses marques. Cela lui permet d'évaluer le résultat de ses activités de communication et marketing, de mise en marché et de ventes passés, son positionnement actuel, et lui permet de formuler rapidement la révision de sa stratégie globale future, tout en lui permettant de saisir les opportunités. Ce processus de planification est un véritable outil de références pour les membres du comité d'administration d'Archibelle, de ses licenciés et de ses partenaires.

Ce processus précise les actions à entreprendre pour la poursuite des objectifs de ses projets. Il facilite et définit ainsi de manière claire les tâches de chacun dans un cadre très proactif.

Cette planification stratégique conduit à un document concis qui sert d'élément rassembleur pour les parties impliquées tout au long d'un projet. Elle sert aussi à tracer une voie à laquelle l'équipe d'Archibelle et ses investisseurs et partenaires peuvent se référer pour atteindre de façon plus efficace les objectifs visés et donner des résultats concrets.

9. PLAN DE COMMUNICATION & MARKETING INTÉGRÉS

Archibelle arrive à un tournant. La phase initiale de développement est déjà engagée plus qu'avec succès.

Le processus de mise en marché est enclenché depuis novembre 2007.

Le marché dans lequel évolue Archibelle est mûre pour que l'organisation devienne un joueur dominant dans le marché des produits et services de vacances et loisirs.

L'entreprise s'appuie sur des politiques, procédures, méthodes, règlements, normes et budget mais aussi sur des stratégies.

La stratégie de marketing dont nous abordons est en somme un ensemble d'actions planifiées et coordonnées, de manœuvres en vue d'une réussite.

- Stratégie d'Aspiration (Pull)
- Stratégie de Pression (Push)
- La promotion des ventes
- La publicité
- Les partenariats et commanditaires
- Le marketing direct.

La structure doit être solide. Le but recherché et la cible visée doivent être clairement définis.

C'est pourquoi tout doit être analysé, défini et planifié afin de mettre en place une structure toujours plus solide et efficace pour un rendement accru du budget et des objectifs d'augmentation des parts de marchés et des profits dégagés de l'ensemble des opérations.

Il s'agit donc pour Archibelle d'arriver à connaître exactement ce que le client désire et de mettre en œuvre, par la suite, une stratégie précise de marketing afin de lui fournir le produit ou le service approprié.

La démarche stratégique de communication et marketing doit faire partie d'un plan d'affaires global entièrement intégré de l'entreprise.

Cependant, les changements démographiques et de comportement des consommateurs, la mondialisation de l'activité des produits et des matériaux de construction et le renforcement de la concurrence obligent à redoubler d'efforts afin de rester présent et performant sur le marché des produits immobiliers, de vacances, de loisirs et de la construction.

C'est dans ce cadre et pour répondre à ces enjeux que le conseil d'administration d'Archibelle s'est doté d'un plan stratégique quinquennale 2008-2012 qui devra fixer les orientations stratégiques pour son développement et pour chacune des sphères d'activités où elle est actives.

Ce document est élaboré comme un véritable outil de référence et un guide de gestion à l'usage de l'ensemble des partenaires du Comité d'administration d'Archibelle, outil qui permettra la poursuite et le renforcement d'une politique stratégique de gestion globale rigoureuse, cohérente et concertée dans tous les aspects des communications et marketing pour chacune de ses sphères d'activités.

Le Plan de Communication & Marketing Intégré (CMI) 2008-2012, s'appuie sur cinq (5) objectifs fondamentaux :

- C'est en optant pour l'inscription de la stratégie dans le temps, en la mettant en perspective et en la rendant plus visible auprès de l'ensemble des partenaires, que la démarche globale sera plus efficace.
- Il permet d'identifier les priorités d'action.
- Établir une hiérarchie des priorités d'action.
- La recherche d'une rentabilité maximale des actions entreprise.
- Mettre en œuvre des actions coordonnées sur chacun des marchés et auprès de chacune des clientèles ciblées.

Conception, architecture, planification, marketing et ventes, constructeurs et fabricants, partenariat de ventes, presse, éditions, salons, actions de micro marchés, Le Plan de CMI détermine, en fonction de la stratégie établie, les actions à mener par Archibelle en étroite collaboration avec ses licenciés ainsi qu'en concertation avec l'ensemble de ses partenaires.

En cela, Le Plan de CMI permet de coordonner les objectifs et les actions.

Proposer un instrument de cohérence aux partenaires d'Archibelle, qui permet l'articulation de leurs stratégies propres avec celles d'Archibelle.

C'est en coordonnant les différentes initiatives et en proposant un cadre d'ensemble aux actions individuelles qu'Archibelle démultipliera ses investissements propres et que le Plan de CMI se traduira en valeur ajoutée concrète dans l'économie et pour chacune de ses marques.

Définir un cadre d'appui argumentaire auprès du Conseil d'administration.

Le Plan de CMI représente aussi un outil argumentaire auprès des membres de l'assemblée des actionnaires, qui est ainsi en mesure d'accompagner Archibelle dans ses propositions de communication et de promotion, en pleine connaissance des outils utilisés et des objectifs recherchés.

10. BRANDING

Le Branding est l'une des principales pré-occupation d'Archibelle. L'objectif est de sans cesse se raffiner dans l'art de bâtir l'image de ses marques dans chacune de ses sphères d'activités. Le branding fait partie intégrante de la stratégie de positionnement de l'entreprise. Cet investissement dans l'image de marque lui permettra d'accentuer les perceptions favorables envers l'offre.

Elle s'est engagée dans un processus de création de véritables expériences de marques qui permettront de créer des relations individuelles intensives avec les consommateurs. Le but est de générer des émotions positives et favorables, tout en stimulant une qualité de vie saine et vibrante au sein des consommateurs afin de déclencher leurs processus d'achat.

Par la voie du branding, Archibelle développe une image de marque imposante et l'étend à l'ensemble de ses marques. Le défi : créer un punch marketing, qui créera un fort sentiment d'appartenance sur l'ensemble des clientèles cibles visées.

Cette stratégie servira à tracer une démarcation entre ses marques et la concurrence. Elle permettra à Archibelle de se hisser en premier ordre au sein du marché potentiel en propulsant une simple image de ses marques en des images de solide référence.

11. ARCHIBELLE AUJOURD'HUI

Archibelle est une firme de développement et d'investissement qui établit des stratégies de communication, marketing et développement d'affaires. Elle conçoit entre autres des produits et des services immobiliers et de loisirs sous différentes filiales, qu'elle offre sous licence. Elle effectue la recherche et développement, la conception, le design, la planification, la mise en marché et la vente s'y rattachant. Elle est engagée à offrir un service après-vente soutenu, ainsi que la recherche d'option de financement. Elle offre également son expertise aux investisseurs et aux développeurs pour le développement de leurs projets. En adoptant un modèle d'entreprise qui mise sur le capital intellectuel, elle diminue ainsi l'utilisation des capitaux financiers. La stratégie repose entre autres sur le partage de l'investissement en capital avec des partenaires, grâce à la création de société en nom collectif, en commandite et de fiducie. Cette stratégie globale nous permet aussi bien qu'à nos partenaires de partager et de réduire les risques, tout en anticipant des résultats de rendements optimales.

Elle travaille présentement à créer des coentreprises qui lui permettra de créer des alliances avec des partenaires, des promoteurs et des financiers pour des projets supplémentaires, nommément: Au Québec, en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique et finalement aux États-Unis, ainsi que d'autres projets à venir. Avec cette approche, Archibelle peut espérer avoir un solide bilan réalisé sans nuire à son potentiel de croissance. www.archibellecanada.com

12. ARCHIBELLE DESIGN ARCHITECTURAL

Une entreprise membre d'Archibelle Inc. Elle offre des services d'étude de faisabilité, conception, design, architecture et réalisation. Elle agit à titre de concepteur des tous nouveaux concepts d'auberge, d'hôtel, de restaurant, de Centre de Santé & Spa Finlandais ainsi que de la collection de Résidences de Vacances Archibelle pour le propriétaire des droits de propriétés intellectuelles des concepts. Par la suite, elle a été mandatée par les différentes marques du groupe pour effectuer des mandats d'adaptation et de conformité selon les plans de développements respectifs. www.archibellecanada.com/designarchitectural

13. ÉBÉNISTERIE ARCHIBELLE

Une entreprise membre d'Archibelle Inc. Spécialisée dans la conception, design et fabrication de produits d'ébénisterie architecturale. Son mandat avec Archibelle a conduit à la création d'une gamme complète de meubles uniques et authentiques offrant une signature personnelle aux projets d'Archibelle. www.archibellecanada.com/ebenisteriearchitectural

14. CLUB ARCHIBELLE.COM INC.

Est une entreprise privée et indépendante offrant aussi bien des solutions de marketing immobilier pour la vente de biens immobiliers et d'entreprise par le propriétaire et sans commission, que la diffusion des porte-folios de propriétés pour le compte de courtiers et agents immobiliers, de développeurs, constructeurs ou promoteurs immobiliers. Le groupe de compagnie Archibelle a conclu une entente exclusive pour la mise en marché de ses produits immobiliers et ses marques. www.clubarchibelle.com

15. CLUB ARCHIBELLE INC. Courtier immobilier agréé

Club Archibelle Inc., Courtier immobilier agréé, est une entreprise à gestion tarifée exigeant très peu de capital, qui vend aussi bien des actifs immobiliers pour le compte d'entrepreneurs tiers que pour Archibelle et ses partenaires investisseurs. Elle applique un programme de mise en marché et de vente innovateur, avec des stratégies telles que la propriété fractionnée et la vente par anticipation des unités des projets. Elle est membre de la chambre immobilière du Grand Montréal avec accès au réseau MLS, du réseau clubarchibelle.com Inc., de netmagsolutions.com. De plus, elle négocie l'obtention de primes d'incitations au rendement supérieur aux projections. www.clubarchibelle.com/courtier

16. PARTENAIRES STRATÉGIQUES

Netmag Solutions Inc. technologies & Multi Média, www.netmagsolutions.com, et œuvrant dans le domaine des produits et services d'informations pour entreprise et particulier, services de bases de données marketing, services de procédé de données et solutions de ventes, marketing et d'affaires électroniques, comprenant mais sans s'y limiter, base de données, site Internet interactif offrant les solutions, les produits et les services pour mettre en relation acheteurs, vendeurs et utilisateurs de biens et services. Elle offre également la conception, le design, la technologie et le développement de produits et services innovateurs, le marketing et la mise en marché, ainsi que la recherche et le développement s'y rapportant.

Alors que les nouvelles technologies de l'information révolutionnent le monde, l'information se doit d'être disponible et accessible, efficacement et rapidement. L'art de communiquer devient responsable du succès des individus et des entreprises dans un monde de haute compétition. Les individus et les entreprises sont confrontés à de grand bouleversement et doivent se tourner vers de nouvelles méthodes et processus d'affaires afin de contribuer et assurer leurs développements et leur réussite. Avec plus de 600 millions d'utilisateurs d'internet à travers le monde et avec une croissance de plus de 10% par année, Internet est devenu incontournable.

Grâce à son approche innovatrice et son expertise en programmation internet NETMAG SOLUTIONS Inc. a permis de concevoir et développer une variété infinie d'applications et d'outils de marketing et de ventes exceptionnelles pour répondre aux besoins des individus, des entreprises, des organismes et des institutions.

NETMAG SOLUTIONS Inc. a développé un vaste site web interactif offrant les solutions, les produits et les services pour mettre en relation acheteurs, vendeurs et

utilisateurs de biens et services dans le secteur de : l'Immobilier, de l'entreprise, de l'automobiles, des bateaux, véhicules récréatifs, motocyclettes, VTT, motoneiges, camions et véhicules lourds, l'hébergement pour aînés; Elle a pour préoccupation d'offrir les solutions qui contribuent à augmenter les ventes et les revenus, qui permettent d'augmenter la clientèle, de la fidéliser, ou encore de réduire les coûts d'opération.

Elle donne également accès à des moyens de distributions totalement intégrés et une base de données répertoriant plus de 300 000 contacts médias à l'échelle internationale. Leur équipe peut acheminer un communiqué de presse rapidement et efficacement au Canada et à travers le monde entier. Les communiqués ont ainsi un accès direct et exclusif à des milliers de points médiatiques et financiers répartis entre les journaux, stations de radio, de télévision et sites web à travers le Canada par le réseau PC de la Presse canadienne et partout dans le monde.

Elle offre de plus, une expertise stratégique en marketing direct à tous les niveaux d'une campagne, que ce soit l'élaboration de listes sur mesures, la gestion de bases de données dynamiques, la rédaction et le design de contenu, l'impression, la préparation d'envois postaux et le suivi de l'analyse de résultats de la campagne.

17. MARQUES UNIQUES AVEC CONCEPTS DE DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES SOUS LICENCE

Archibelle® a conçu plus de dix (10) marques uniques, dont le critère primordial est le partenariat stratégique comme nouveau modèle de gestion.

Archibelle a choisi ce moyen, puisque depuis des décennies le développement sous franchise ou licence s'est développé comme méthode reconnue de gestion et d'exploitation d'entreprise, de projet ou autres.

Le licencié n'a pratiquement pas déboursé (sauf les droits initiaux) à payer à Archibelle, mais partage plutôt avec elle les revenus provenant des ventes des projets.

Si le licencié ne fait pas de vente, il n'y aura aucune redevance à verser à Archibelle (sauf les droits initiaux)

Archibelle focus sur la performance de la réalisation de la mise en marché et de la vente des projets, qui sont le moteur du succès du projet qui ne dépend que d'un seul facteur : La quantité et la rentabilité des ventes des projets.

Archibelle considère son partenariat avec le licencié, comme un ensemble ou chacun, tout en agissant de manière interdépendante, poursuit l'atteinte d'objectifs communs, qui leurs permettront d'assurer le succès du projet et sa performance, ainsi que sa pérennité.

Archibelle joint donc ses efforts avec le licencié pour améliorer l'offre de la marque, la mise en marché des projets et la croissance des parts du marché.

Archibelle est orientée vers la constante amélioration de la performance de ses concepts, de la gestion et de l'exploitation de leurs réalisations et vers la croissance de la part de marché nécessaire à la mise en exploitation du projet.

La fondation même de nos relations avec nos acheteurs, nos clients, les membres de notre équipe ou nos partenaires, est construite sur le concept de la symbiose. Cet élément naturel essentiel de la vie, qui s'applique au développement des relations basées sur l'atteinte de la satisfaction des besoins mutuels de chacun, afin de partager le succès de l'entreprise, et constamment réévaluer l'importance des objectifs et des besoins de chacun dans une optique de long terme.

Archibelle est une entreprise professionnelle qui est consciente d'offrir à ses clients des services de qualité, à valeurs ajoutées, de loin supérieures à la moyenne et dont son engagement est de les exécuter selon les règles de l'art et en conformité avec les normes en vigueur.

En définitive, Archibelle croit fermement avoir la compétence, le professionnalisme, le savoir-faire, les applications et les outils nécessaires afin de faire avancer les projets de ses partenaires. Nous n'hésitons pas à établir un partenariat avec nos clients et nos partenaires en vue de leur offrir des services à valeurs ajoutées aussi spécialisés que l'application du concept de la propriété fractionnée comme moyen de mise en marché, de leur donner un support professionnel pour la réalisation du « Plan de communication et marketing intégré » (PCMI) tout en partageant les risques avec eux, en exécutant par exemple notre « Programme de vente par anticipation » (PVA) des unités, et son « Programme de réservation prioritaire exclusive » (PRPE), afin d'atteindre le succès de notre développement communs, pendant qu'ils nous aide à atteindre notre but : rendre nos clients commun satisfaits afin de conclure la vente du projet rapidement et avec succès.

LES MARQUES

Création de véritables expériences de marques

AUBERGE ARCHIBELLE INC.

Détentrice d'une licence maîtresse pour l'Amérique du Nord d'un nouveau concept d'auberge sous licence. Le concept offre une somptueuse auberge champêtre de 31 suites grand luxe de style boutique élaboré selon les normes de classification 4 étoiles. L'Auberge Archibelle offre tous les services attendus d'un établissement de classe internationale incluant : Un Restaurant Archibelle adjacent, un Centre de Santé & spa Finlandais, piscine extérieur quatre (4) saisons, centre d'affaires, deux salles de réunions et une salle de conférence et plus. www.aubergearchibelle.com

ARCHIBELLE HÔTEL & RÉSIDENCES

Détentrice d'une licence maîtresse pour l'Amérique du Nord d'un nouveau concept d'hôtel sous licence. Le concept offre un somptueux hôtel de 125 suites grand luxe de style boutique élaboré selon les normes de classification 4 étoiles. L'hôtel Archibelle offre tous les services attendus d'un établissement de classe internationale incluant : Un Restaurant Archibelle adjacent, un centre de Santé & spa Finlandais, piscine intérieure,

centre d'affaires, deux salles de réunions et une salle de conférence et plus.
www.archibellehotelresidences.com

CLUB ARCHIBELLE ESCAPADES™ – CLUB ARCHIBELLE SIGNATURE™ – CLUB ARCHIBELLE PLATINE™

CLUB ARCHIBELLE INC. est détentrice d'une licence maîtresse pour l'Amérique du Nord d'un nouveau concept de Club de Résidences Privées Club Archibelle ESCAPADES®, Club Archibelle SIGNATURE®, Club Archibelle PLATINE® qu'elle offre sous licence. Le concept propose le développement de villages de vacances à l'image de sa vision globale de ce que doit être un village de vacances avec l'ambiance et la qualité d'un club, implanté à proximité ou entièrement intégré à un centre d'installations de récréations touristiques et aménagé avec le bénéfice d'un grand nombre de services, d'activités spécifiques et d'animation. La formule CLUB ARCHIBELLE® offre ainsi aux propriétaires de terrain répondant aux critères de CLUB ARCHIBELLE® et pouvant accueillir un nombre minimum d'unités de Résidences de vacances ARCHIBELLE®, l'avantage de bénéficier de conditions avantageuses pour le développement de leurs sites.
www.clubarchibelleescapades.com – www.clubarchibellesignature.com – www.clubarchibelleplatine.com

ARCHIBELLE CENTRE DE SANTÉ & SPA FINLANDAIS

Détentrice d'une licence maîtresse pour l'Amérique du Nord d'un nouveau concept de Centre de Santé & Spa finlandais sous licence. Le concept offre un somptueux centre de santé grand luxe de style boutique élaboré selon les normes de classification internationale. ARCHIBELLE Centre de Santé et Spa Finlandais offre tous les services attendus d'un établissement de classe internationale incluant : Une expérience unique pour combler sens et esprit tels que : soins de santé, massothérapie et réflexologie, soins du corps, soins du visage, ISHI, spa, réunion finlandaise, boutique et café et plus.

ARCHIBELLE Centre de Santé et Spa Finlandais® expérience sensorielle, détente et bains en nature. Propose un havre de paix et de nature. Dans un environnement de ski & montagne, de golf & loisirs, de lac et de bord d'eau ou dans un milieu urbain. ARCHIBELLE Centre de Santé et pa Finlandais® s'érigeront comme les plus belles stations thermales d'Amérique du Nord et seront invitantes pour se détendre, se revitaliser et s'évader. www.archibellecentresantespa.com

RESTAURANT ARCHIBELLE INC.

Détentrice d'une licence maîtresse pour l'Amérique du Nord d'un nouveau concept de Restauration sous licence. Le concept propose le développement de restaurant selon son concept RESTAURANT ARCHIBELLE™, à l'image de sa vision globale de ce que doit être un restaurant pouvant accueillir de quatre vingt (80) à deux cent cinquante (250) invités dans un environnement confortable et chaleureux.

Il propose un bar à vin avec salon adjacent à la salle à manger, une cave à vin variant de deux mille cinq cent (2500) à plus de cinq mille (5000) bouteilles avec une salle de dégustation.

La formule Restaurant ARCHIBELLE™ offre ainsi aux entrepreneurs répondant aux critères de Restaurant ARCHIBELLE™, l'avantage de bénéficier de conditions avantageuses pour le développement de leurs affaires. www.restaurantarchibelle.com

CLUB ARCHIBELLE.COM INC.

Détentrice d'une licence maîtresse pour l'Amérique du Nord d'un nouveau concept permettant d'offrir des services professionnels pour mettre en relation acheteurs, vendeurs et utilisateurs de biens immobiliers pour vendre, acheter ou louer sous licence. Le concept offre aussi bien des solutions de marketing immobilier pour la vente de biens immobiliers et d'entreprise par le propriétaire et sans commission, que la diffusion des porte-folios de propriétés pour le compte de courtiers et agents immobiliers, de développeurs, constructeurs ou promoteurs immobiliers. www.clubarchibelle.com

CLUB ARCHIBELLE INC. Courtier immobilier agréé

Détentrice d'une licence maîtresse pour l'Amérique du Nord d'un nouveau concept de services et courtage immobilier innovateur sous licence. Le concept offre une entreprise à gestion tarifée exigeant très peu de capital, qui vend aussi bien des actifs immobiliers pour le compte d'entrepreneurs tiers que pour Archibelle et ses partenaires investisseurs. Elle applique un programme innovateur de mise en marché et de vente, avec des stratégies telles que la propriété fractionnée et la vente par anticipation des unités des projets. Elle est membre de la chambre immobilière du Grand Montréal avec accès au réseau MLS, du réseau clubarchibelle.com Inc., de netmagsolutions.com. De plus, elle négocie l'obtention de primes d'incitations au rendement supérieur aux projections. www.archibellecanada.com/courtier

ARCHIBELLE DESIGN ARCHITECTURAL

Détentrice d'une licence maîtresse pour l'Amérique du Nord d'un nouveau concept de design architectural innovateur sous licence. Le concept offre des services d'étude de faisabilité, conception, design, architecture et réalisation. Elle a agit à titre de concepteur des tous nouveaux concepts d'auberge, d'hôtel, de restaurant, de centre de santé & spa finlandais ainsi que de la collection de Résidences de vacances Archibelle (qu'elle offre sous licence industrielle et distribution), pour le propriétaire des droits de propriétés intellectuelles des concepts. www.archibellecanada.com/Archibelledesignarchitectural

ÉBÉNISTERIE ARCHIBELLE

Détentrice d'une licence maîtresse pour l'Amérique du Nord d'un nouveau concept de d'ébénisterie architecturale innovateur sous licence. Le concept offre une entreprise

spécialisée dans la conception, design et fabrication de produits d'ébénisterie architecturale. Son mandat avec Archibelle a conduit à la création d'une gamme complète de meubles uniques et authentiques offrant une signature personnelle aux projets d'Archibelle, ainsi qu'une collection qu'elle offre sous licence industrielle ou de distribution pour différent segment de marché.

<http://www.archibellecanada.com/ebenisteriearchibelle>

18. UN MARCHÉ AVEC DES MILLIONS DE CLIENTS POTENTIELS

Avec lesquels il est possible d'établir un lien au cours des prochaines années et qui recherchent les expériences offerte par notre gamme de marques.

Archibelle s'est basée sur les études générales et les observations, tant sur le plan socio économique que sur la réalité démographique et environnementale, ainsi que les tendances à long terme pour élaborer le branding de chacune de ses marques. Avec dans la mire le secteur démographique de l'imposant groupe en croissance des baby boomers. Le constat : Ils recherchent un équilibre et veulent profiter de la vie pleinement; Leurs ressources financières sont en pleine ébullition; Ils veulent vivre des expériences de vie satisfaisante et exaltante en pratiquant des sports et des loisirs, en s'ouvrant à l'art et à la culture, en voyageant ou en s'offrant une résidence secondaire. Le développement durable et les préoccupations environnementales favorisent également l'occupation selon les besoins.

Le marché immobilier et d'affaires changent constamment et ne cessent d'évoluer et Archibelle est à l'affût du marché et réagit aux premiers signes de changement du monde environnant en analysant systématiquement les mouvements du marché afin d'en dégager les tendances et d'en saisir les occasions. Elle a donc menés des recherches qui ont clairement démontré une lacune dans l'offre lorsqu'il vient le temps d'acquérir une résidence secondaire. Nos concepts permettent à cette imposante clientèle d'acquérir une résidence secondaire pour moins que le coût du comptant initial qu'il doit verser pour l'acquisition d'une résidence en pleine propriété comparable avec toutes les commodités et les services. (Les prix varient par exemple pour les marques de Club de Résidences Privées, soit à partir de : pour Club Archibelle Escapades™ à 36 500\$ et plus, pour Club Archibelle Signature de 63 500\$ et plus, pour Club Archibelle Platine de 83 500\$ et plus. Pour les marques d'hôtel tel que Auberge Archibelle à partir de 45 500\$, pour Archibelle Hôtel & Résidences de 39 500\$ et plus, par fraction, et peuvent varier selon le projet, la propriété, son emplacement et le plan d'usage et sont sujets à changement sans aucun préavis.).

19. DÉVELOPPEMENT DURABLE

L'engagement d'Archibelle tend vers la réalisation de projet dont le critère primordial est un projet à l'échelle humaine assurant le respect de la nature et de l'environnement afin d'en préserver l'authenticité. Une démarche efficace de recherche, d'analyse et d'évaluation relativement à l'architecture et à l'aménagement des sites, qui permet l'élaboration d'un scénario global favorisant un positionnement respectant les tendances de développement durable et environnemental qui en font un projet unique. La conception incorporant l'innovation et l'esthétique avec un style d'avant-garde. La spécification de matériaux intelligents facilement renouvelables et favorisant les achats locaux. L'utilisation de techniques de construction de bâtiment écologique et de solutions

d'énergie efficaces. La construction permettant de minimiser l'empreinte environnementale tout en stimulant une qualité de vie saine et vibrante au sein de la communauté.

20. PROSPÉRITÉ COLLECTIVE

La vision d'Archibelle est intimement liée à ses aspirations. Soit d'être une entreprise dont l'héritage est de jouer un rôle prépondérant dans la création d'un environnement durable et qui met ses valeurs au service de la collectivité. D'être socialement responsable et attentif aux besoins de ses clients, partenaires ainsi que de son personnel. Et finalement, d'être engagé à veiller à la prospérité des collectivités.

Prospérité Collective est un concept exceptionnel développé par Archibelle afin de remplir son engagement et pour offrir une structure permettant à tous de participer à un modèle d'affaires socialement responsable et durable.

Son engagement est pour chaque client qui achète un produit ou un service, un (1) pour cent du montant de la transaction sera déduit et remis à l'organisme au choix du client parmi ceux faisant partie du programme Archibelle Prospérité Collective.

Pour les consommateurs Archibelle Prospérité Collective est un positionnement de valeur, d'initiative et de choix.

Puisque Archibelle met ses valeurs au service de la collectivité et qu'elle est engagée à veiller à la prospérité des collectivités, elle offre aux consommateurs une alternative de choix.

Le choix de sélectionner Archibelle pour ces produits et services innovateurs de qualité à des prix concurrentiels mais en plus, pour son engagement à verser une portion de ses revenus à la collectivité.

Notre engagement va bien au-delà en vous offrant en plus la satisfaction de servir une cause qui vous tient à cœur, nous vous offrons également la garantie de qualité de nos produits et services.

Prospérité Collective offre l'opportunité aux organismes caritatifs de philanthropies ou de charité, un concept exceptionnel pour leurs campagnes de financement.

Tout le monde y gagne

Prospérité Collective favorise de par sa structure, tous les participants de manière équitable et où tous sont gagnants.

La réussite de Prospérité Collective est basée sur la participation de la communauté.

Que vous soyez un organisme de charité ou de philanthropie, qui recherche des moyens innovateurs de campagnes de financement, ou que vous soyez un client, un membre dirigeant ou du personnel, ou connaissez un client susceptible d'être intéressé par nos produits ou nos services de qualité, ne perdez pas de temps et communiquez-nous immédiatement

Gardez bien en mémoire que nous avons le pouvoir de jouer un rôle en prenant tous ensemble l'initiative de créer un modèle économique socialement responsable et durable afin de s'assurer de la prospérité des collectivités.

21. CLUB ARCHIBELLE - SERVICES CLUB

Club Archibelle Services Club est un programme de services complets, entièrement intégré aux différents projets de développement immobilier. Il offre à ses propriétaires une gamme étendue et hors-pair de services comprenant spécialiste lifestyle, concierge, entretien ménager, ressources et planification et les services exclusif Club Archibelle Club Call®.

22. LA PROPRIÉTÉ FRACTIONNÉE

Comment ça fonctionne

Chaque résidence faisant partie de la communauté d'un projet Archibelle®, est offerte selon le concept innovateur d'acquisition basé sur le principe de la propriété fractionnée. Une résidence est ainsi fractionnée en intérêts distincts et indivis, appelées parts, représentant UN (1/2) demi à UN (1/10) dixième de la superficie selon le projet, et pouvant être achetées individuellement;

Chaque propriétaire fait l'acquisition d'une part ou de plusieurs parts, à un prix et des frais proportionnels à l'utilisation souhaitée, dans les unités de **Résidences de vacances ARCHIBELLE®** ou des suites, ainsi que dans les espaces communes de l'ensemble du projet respectif;

Chaque propriétaire reçoit un titre de propriété reconnu lui garantissant un nombre de semaines garanties par année plus un accès supplémentaire illimité au temps en disponibilité, dont ils peuvent vendre, hypothéquer ou céder à leurs héritiers.

23. PROGRAMME DE VENTE PAR ANTICIPATION

Puisqu'Archibelle adopte un modèle d'entreprise qui mise sur le capital intellectuelle, elle diminue ainsi l'utilisation des capitaux financiers. Par l'application de son programme de vente par anticipation elle diminue également le risque associé au développement immobilier traditionnel. Elle envisage donc de vendre des unités dans ses projets au cours d'un exercice financier et pourrait très bien effectuer leur livraison au cours d'exercice suivant ou plus. Cette stratégie permet de réduire l'endettement relatif et les coûts en intérêt.

24. PROGRAMME DE RÉSERVATION EXCLUSIVE

À titre de détenteur d'une Réservation Prioritaire Exclusive (RPE) le promettant acheteur bénéficie de l'avantage d'informations privilégiées sur l'opportunité d'investissement immobilier. En plus d'obtenir les renseignements détaillés avant le grand public, il obtient une Position de Priorité de Sélection d'unité (s) à l'Évènement de Sélection lors du jour fixé pour la vente du projet. Il bénéficie de plus des privilèges suivants:

- Invitation à l'évènement de lancement pour le visionnement du projet Club Archibelle Escapades®

- Pré-visionnement et prix pré-construction.
- Rendez-vous réservé à l'Évènement de Sélection.

25. UN SOLIDE BILAN GRÂCE AU PARTENARIAT

Avec cette approche du partenariat, Archibelle peut espérer avoir un solide bilan réalisé sans nuire à son potentiel de croissance.

26. LE PARTAGE DE L'INVESTISSEMENT AFIN DE RÉDUIRE LES RISQUES

La stratégie repose entre autre sur le partage de l'investissement en capital avec des partenaires grâce à la création de société en nom collectif, en commandite et de fiducie. Cette stratégie globale nous permet aussi bien qu'à nos partenaires de partager et de réduire les risques, tout en anticipant des résultats de rendement optimales.

27. SYSTÈME DE CONTRÔLE DES COÛTS, DE LA QUALITÉ ET DE SÉCURITÉ

Archibelle possède le personnel, les ressources informatiques et les programmes adaptés, adéquats et suffisants à ses opérations. Elle possède entre autre un programme qui permet d'évaluer, d'analyser et de planifier les coûts de fabrication et construction des unités de résidences, et de projet de développement avec précision. D'effectuer un contrôle des coûts efficaces lors de la réalisation de projet sur plus d'un exercice financier avec variations des conditions de réalisation, des taux d'inflation et autres. De procéder au suivi et à la correction des opérations passées, présentes et futures. D'évaluer, d'anticiper et de suivre les coûts ainsi que la qualité de fabrication des bâtiments, ainsi que de projet de développement, et ce, à chacune des étapes du processus, et auprès de chacun des fournisseurs, ainsi que du fabricant lui-même ou des entrepreneurs généraux et/ou civils. Ce programme est disponible en ligne sur l'Intranet de www.archibellecanada.com. L'accès est contrôlé par nom d'utilisateur et mot de passe. La protection des renseignements confidentiels est assurée par une clé de cryptage AES 256 bits.

Cette clé est issue de la norme de cryptage AES (Advanced Encryption Standard). Elle a été sélectionnée par le National Institute of Standards and Technology (NIST). Un organisme rattaché au gouvernement américain, pour protéger les informations sensibles des applications privées et publiques. Cette solution d'encryption répond à de nombreuses exigences, dont, le cryptage des fichiers, des champs de bases de données DB2, des comptes-rendus et des bandes de sauvegarde. Le même procédé sera appliqué éventuellement pour la sécurité des opérations de paiement par carte de crédit. La clé AES est parmi les méthodes recommandées par les normes PCI (Payment Card Industry) et CISP (Visa Cardholder Information Security Program).

Dans le but d'assurer à l'ensemble de ses opération et de ses données un niveau de protection maximum, Archibelle fait appel à une entreprise offrant une fonction de gestion de clés permettant de contrôler l'accès aux dites clés. Cette entreprise assure un contrôle d'accès complet.

Archibelle possède également un programme exclusif, d'analyse du rendement d'investissement immobilier.

28. RECHERCHE D'OPTION DE FINANCEMENT

Plusieurs types de plans de financement et de programmes sont à la disposition des futurs acheteurs des unités de Résidences Vacances ARCHIBELLE®. De plus, il y a tout avantage à faire affaire avec un prêteur par rapport à un autre. Grâce à nos relations avec nos courtiers hypothécaires, nous sommes en mesure d'offrir des prêts classiques, fixes ou variables. De plus, ils sont en mesure d'offrir des incitatifs des plus concurrentiels.

29. SERVICE APRÈS VENTE ORIENTÉ VERS LA GESTION DE LA RELATION CLIENT/PARTENAIRE

Dans sa planification stratégique, Archibelle a pris l'orientation de développer une approche de la gestion de la relation client, afin d'abonder dans le même sens que ses objectifs de création de véritables expériences de marques.

Son approche s'appuie sur les 4 composantes suivantes :

- Connaissance du client et des partenaires
- Stratégie relationnelle
- Communication efficace
- Proposition de valeur individualisée

La connaissance de sa clientèle et de ses partenaires, est primordiale pour établir avec ces derniers une relation durable, et toujours plus personnalisée. Leurs habitudes, leurs préférences, leurs intérêts et la réévaluation périodique de leurs besoins sont des informations indispensables à la connaissance parfaite du client et du partenaire.

Archibelle privilégie le développement d'une relation à long terme avec sa clientèle et ses partenaires. Elle tente d'établir une communication intensive mais qui informe le client selon ses besoins. Elle cherche à établir une solide relation qui repose sur la confiance, la transparence, l'honnêteté ainsi qu'un engagement mutuel et croissant.

Elle a instauré une stratégie relationnelle en prenant en considération les avancés qu'elles possèdent et en tenant compte des ressources supplémentaires à sa disposition dont entre autre, son partenariat avec Netmag Solutions. Grâce à l'expertise stratégique qu'elle nous offre en marketing direct à tous les niveaux d'une campagne, que ce soit l'élaboration de listes sur mesures, la gestion de bases de données dynamiques, la rédaction et le design de contenu stratégique de manière à ouvrir un dialogue personnalisé par lequel il sera possible de capter l'attention du client et lui diffuser un message opportun, l'impression, la préparation d'envois postaux et le suivi de l'analyse de résultats de la campagne.

De plus, elle formule une proposition de valeur individualisée avec son service club personnalisé. Le Service Club Archibelle est constitué de cinq (5) modules de services qui forment un service global. Ce service est partie intégrante de la poursuite de la création d'expérience de marque. Par exemple avec le Service Club Escapades qui est un programme de services complets, entièrement intégré à la résidence CLUB ARCHIBELLE ESCAPADES. Il offre à ces propriétaires une gamme étendue et hors-pair de services comprenant spécialiste, concierge, entretien ménager, ressources et planification et les services exclusifs Escapades Club Call®. Archibelle peut ainsi concevoir des services qu'elle peut constamment adaptés en concertation avec le client afin de répondre adéquatement à ses besoins personnels.

A ces cinq (5) modules, il est envisagé d'intégrer à court et moyen terme les services suivants :

- Fourniture de services aux résidents de complexe d'appartement d'unités multiples, de résidences familiales, condominiums, propriétés fractionnées, chalets, résidences secondaires, propriété à temps partagé, projets de développements de condominiums et projet de développements de résidences neuves au moyen d'un portail électronique avec un design sur mesure, propulsé sur internet, dont de tels services comprennent notamment la commande et l'achat de services, produits et marchandises en ligne, services de communication électronique et la fourniture de contenus d'informations, électroniques et multimédias pour les résidents et les gestionnaires de communautés résidentielles, de projets immobiliers et de développements, services de sécurité en ligne et services de fournisseurs d'application (Application Service Provider (ASP)).
- Opération d'un site internet pour la fourniture de services qui comprennent notamment la commande et l'achat de services, produits et marchandises en ligne, services de communication électronique et la fourniture de contenus d'informations, électroniques et multimédias pour les résidents, les gestionnaires et l'association des copropriétaires des communautés résidentielles de propriétés fractionnées, services de sécurité en ligne et services de fournisseurs d'application (Application Service Provider (ASP)).

30. PLUS-VALUE ET VALEURS AJOUTÉES

Parce que toutes ces raisons sont gages d'une plus-value intéressante, et de services à valeurs ajoutées pour les propriétaires/entrepreneurs/développeurs/promoteurs comme vous, qui sont désireux de maximiser la valeur de leur bien foncier ou d'investir afin d'établir une marque dont vous avez le goût de bâtir avec nous et ce à long terme.

VISION - PERSPICACITÉ - ENGAGEMENT - SOLUTIONS - EXÉCUTION - EXCELLENCE