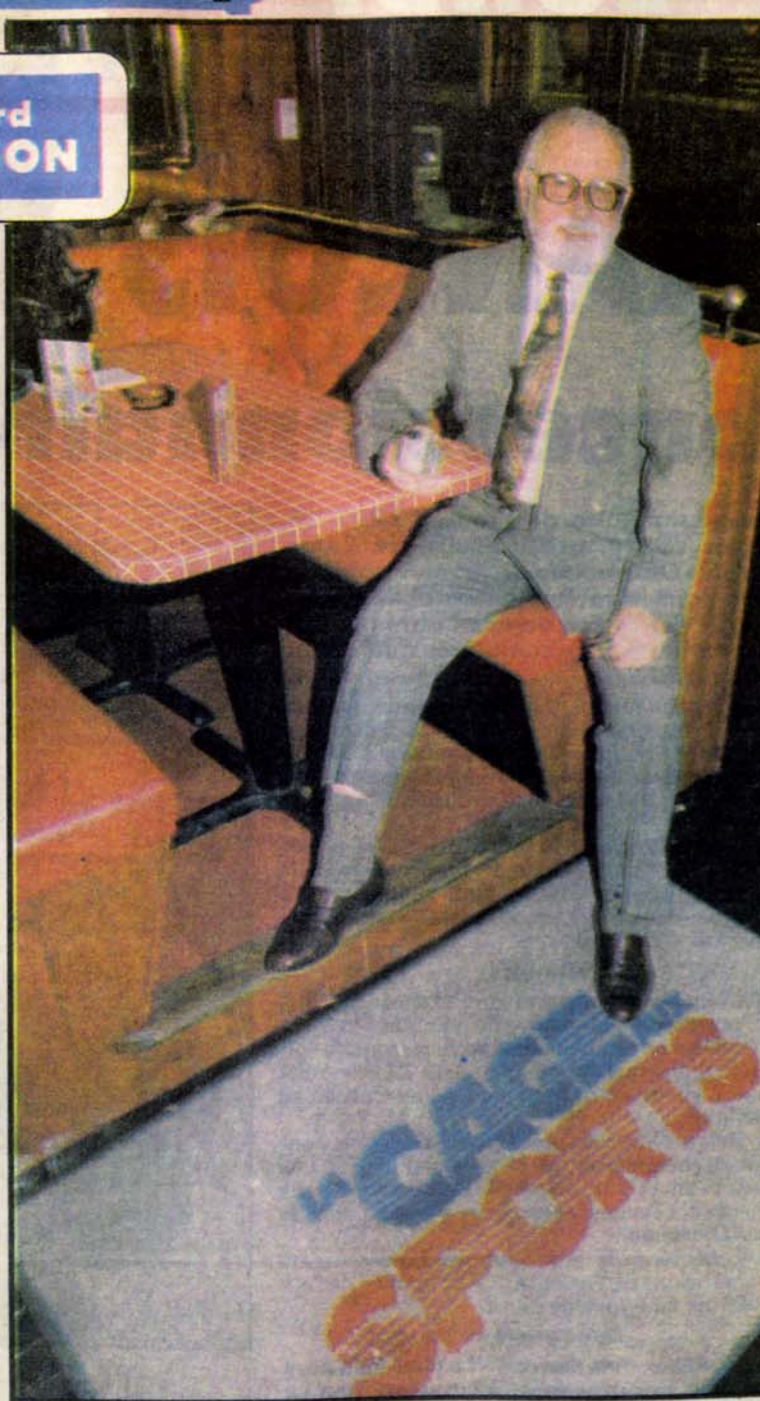


DERRIÈRE LE SUCCÈS DE LA CAGE AUX SPORTS,



Richard
JOHNSON

Attention. Ce n'est pas La Cage aux Sports mais plutôt l'un des bureaux du siège social.



Du sous-marin de poche de James Bond dans *Dr No* à une authentique formule Un, en passant par des avions grandeur nature suspendus aux plafonds, les restaurants La Cage aux Sports étonnent, chaque jour, des milliers de personnes.

Pendant que la restauration s'agenouille, Restaurants Sportscene, qui exploite la Cage aux Sports, engrange des profits et ouvre de nouveaux restaurants de plus en plus spectaculaires.

La compagnie affiche un bénéfice net de 1 043 000 \$ pour les neuf premiers mois de son année financière. Les ventes, pour la même période, ont grimpé de 20 % pour toucher 18,1 M \$.

La société qui exploite 28 restaurants prévoit en ouvrir cinq avant la fin de l'année.

Derrière ce succès, l'étonnant Georges Durst, cabaretier de génie, et une équipe gonflée à bloc.

« Les restaurateurs nourrissent leurs clients alors que moi, en plus, je les divertis. Manger à la Cage aux Sports, c'est un événement. J'ai débuté dans le cabaret et je sais comment amuser les gens.

« Dans le fond, notre menu ressemble à celui des Rôtisseries Saint-Hubert, à la différence qu'ici, ça marche ! Ça va mal chez Saint-Hubert parce que c'est ennuyant ! »

Pas vous !

Chose certaine, avec Georges Durst, on ne s'ennuie pas. Son entreprise, qui fut admissible au REA en 1985, fut la plus petite à s'inscrire à la cote de la Bourse de Montréal à l'exception des titres miniers.

« J'ai plaidé ma cause pendant deux jours devant la Commission des valeurs mobilières du Québec. On es-

Performance

Les chiffres parlent pour Durst. Seulement neuf compagnies québécoises ont réalisé, pendant la période 1985-1991, une croissance des ventes et du bénéfice année après année.

La retraite ? Oui et non, si je peux trouver un partenaire financier solide qui connaît la restauration.

J'aimerais travailler six mois par année sur la conception des restaurants. Laisser aller mon imagination et me délester des obligations quotidiennes. Je fais toujours des journées de 12 heures et le téléphone sonne dès 7 h le matin.

Il avait bien prévu vendre son bloc d'actions il y a quelques mois mais, après un voyage au Chili, il y a renoncé.

« Les acheteurs ne correspondaient pas exactement à ce que je recherche. »

Émission d'actions

Georges Durst, qui contrôle un peu plus de 30 % des actions de la compagnie, prévoit lancer une émission de quelque 5 M \$ avant la fin de l'année.

Le produit servirait à acheter des propriétés (2 M \$), à financer l'expansion dans les Maritimes (1,5 M \$) et à muscler le fonds de roulement.

« En achetant les propriétés sur lesquelles on construit un restaurant, on protège nos coûts d'exploitation dans le futur tout en se créant un parc immobilier. »

Sportscene possède et exploite une dizaine de Cage aux Sports. « Comme ça, dit Durst, on colle à la réalité et on connaît les mêmes problèmes que les franchisés. Nous tenons à rester près du marché et les franchisés sentent que nous travaillons avec eux.

« Il nous arrive de commettre des erreurs mais comme on possède en propre une dizaine de restaurants,

L'ÉTONNANT GEORGES DURST

timait que ma compagnie était trop petite. Que ça n'avait pas de bons sens. Pourtant, on satisfaisait toutes les normes ! La Commission a finalement cédé et on a réussi l'émission le tout dernier jour de 1985. Du vaudeville ! »

Ceux qui prédisaient ou souhaitaient même sa disparition pure et simple oublièrent sa solide expérience. Durst a lancé une vingtaine de boîtes et il a toujours réussi. C'est à ce Français d'origine alsacienne qu'on doit la première discothèque anglophone de Montréal, Don Juan.

C'est encore à lui qu'on doit Les Serres, Zhivago, Le Bijou et Biddles Jazz & Ribs.

C'est peut-être aussi ce qui explique les réticences de la Commission des valeurs mobilières. On voyait mal ce que ferait à la Bourse un homme qui était surtout connu comme le roi des discothèques et pour ses promenades sur la montagne avec un guépard.

toute erreur nous coûte dix fois plus cher qu'à un franchisé qui n'exploite qu'un restaurant. Rien de mieux pour convaincre les franchisés qu'on corrigera notre tir le plus rapidement possible. »

L'entreprise embauche une quarantaine de personnes au siège social et une soixantaine de personnes dans chaque restaurant.

Autant l'imagination de Georges Durst est furibonde, autant il a la prudence d'un fauve. Il mesure ses risques au compte-gouttes.

« L'environnement est difficile et les compétences sont rares. Mieux vaut progresser lentement, à notre rythme, selon nos capacités. En cas de coup dur, on peut se défendre. »

Les ventes combinées de Restaurants Sportscene et de ses franchisés devraient s'approcher d'une cinquantaine de millions de dollars à la fin de 1992.

UN NOM FRANÇAIS EN ONTARIO: POUAH!

Alors qu'il est chic, à New York, d'utiliser un nom français, en Ontario, c'est l'enfer.

À London, on boude *La Cage aux Sports*, magnifique restaurant qui s'éclate sur cinq niveaux, à cause de son nom français.

« Nos études de marché indiquent que le nom ne passe pas à cause de son origine québécoise. On n'accepte pas le français. Si ça vient du Québec, ce n'est pas bon. »

À tel point que Durst va utiliser une autre marque de commerce pour développer le marché canadien. On connaît déjà le nom, mais Durst ne veut pas encore le dévoiler. « Top secret ! »

Le sens du spectacle

Vitraux et lampes griffés Tiffany's d'origine, meubles de collection, puits de lumière, terrasse sur la ville, Georges Durst habite une somptueuse maison-théâtre lambrissée de boiseries précieuses. Cet homme qui aime les belles choses a le sens du spectacle.

Pour lancer son deuxième restaurant *La Cage aux Sports*, voyez ce qu'il a fait !

- Au cours des deux prochaines semaines, apportez à la *Cage aux Sports* vos vieux équipements sportifs et obtenez un repas gratuit ! -

« Les gens faisaient la queue, riaient et s'amusaient tout en découvrant nos installations.

« Ça nous a coûté environ 40 000 \$ en publicité et peut-être autant en repas mais l'opération fut très rentable. D'autant plus qu'on récoltait des milliers d'articles qui allaient servir à la décoration des prochains restaurants. »

C'est encore lui qui a eu l'idée de suspendre des avions grandeur nature au plafond ou d'acheter les tables, meubles et diverses pièces d'équipement de la taverne *Toe Blake*, un des plus grands noms de l'histoire du Canadien.

Un fanatique du hockey et du baseball ? « Non, je ne connais rien aux sports. »



Georges Durst, passionné des belles choses.