

# Constructo

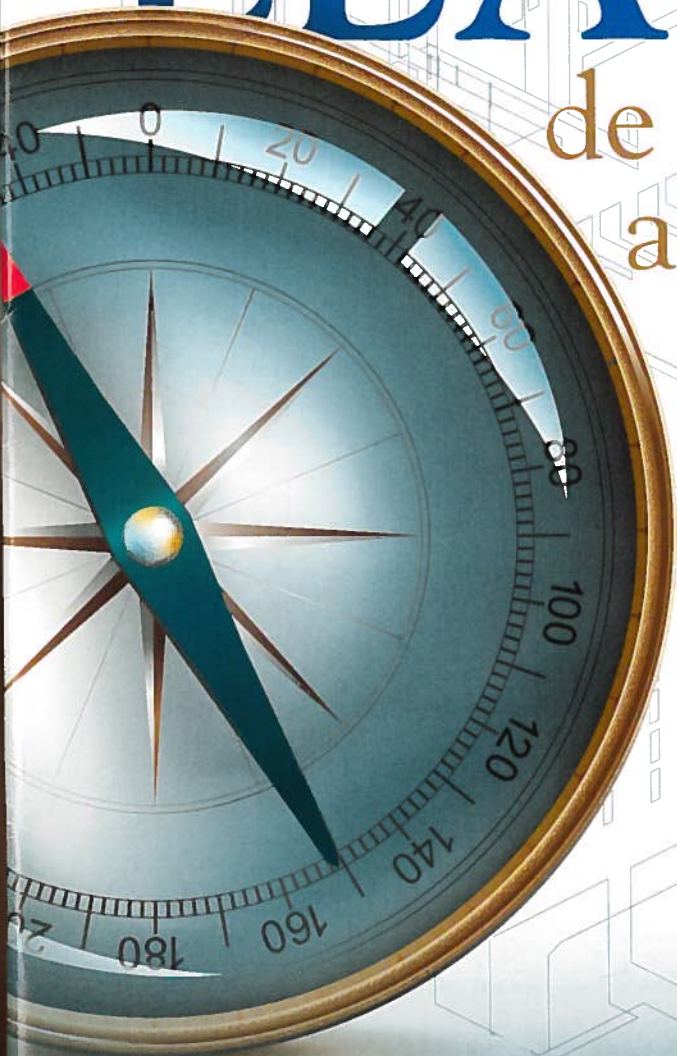
*Magazine*

Édition spéciale - Novembre 2010

Les

# LEADERS

de la construction  
au Québec



- SURFER SUR UN BOOM
- SAVOIR SE DIVERSIFIER
- PROSPÉRER SUR FOND VERT

# Diversifier avec succès

GÉRALD PAQUETTE ENTREPRENEUR ÉLECTRICIEN & ASSOCIÉS RÉCOLTE AUJOURD'HUI LES FRUITS DE SA DIVERSIFICATION. LA PRÉSIDENTE DE L'ENTREPRISE EXPLIQUE.

PAR MICHEL DE SMET

Pour beaucoup d'entrepreneurs, les deux dernières années ne furent pas à marquer d'une pierre blanche. Si ce fut le cas pour Gérald Paquette Entrepreneur Électricien & Associés, n'empêche que l'entreprise spé-

cialisée de Mirabel n'en a pas moins réussi à bien tirer son épingle du jeu. Même qu'elle en a profité pour jeter les bases de sa croissance pour les années à venir.

« On ne se racontera pas d'histoire, la conjoncture économique actuelle n'est

pas facile, indique d'entrée de jeu Mariline Paquette, présidente de l'entreprise. Nous sommes obligés de travailler plus fort que par le passé pour conserver notre clientèle et développer de nouveaux marchés. Mais il ne faut pas dramatiser. Notre entreprise s'est bâti une réputation solide en un peu plus d'un quart de siècle d'existence. Ensuite, le fait de ne pas se trouver en phase de croissance significative nous donne un peu de répit que nous mettons à profit pour revoir tous nos processus d'affaires. »

Fondée en 1984 par Gérald Paquette, l'entreprise offre des services d'électricité de construction dans les secteurs résidentiel, commercial, institutionnel et industriel. Sa réputation, elle l'a acquise progressivement en se concentrant durant ses premières années d'existence dans le secteur résidentiel pour la clientèle locale, pour l'étendre ensuite à l'ensemble des Laurentides et de Lanaudière.

Le parcours professionnel de Gérald Paquette ressemble d'ailleurs à l'image d'Épinal que l'on aime se faire d'un entrepreneur. Il débute en installant son bureau dans le sous-sol de sa résidence. Son garage lui sert d'entrepôt pour ensuite déborder dans le cabanon de son jardin et la grange de ses parents. Le succès sera toutefois rapidement au rendez-vous et, deux ans plus tard, l'entreprise qu'il gère avec l'aide de son épouse compte déjà 10 employés.

## UNE DIVERSIFICATION RÉUSSIE

Un quart de siècle plus tard, l'entreprise



MARILINE PAQUETTE, PRÉSIDENTE

est installée dans le parc industriel de la municipalité. Elle compte aujourd'hui 75 salariés, dont une dizaine d'employés administratifs. En 2009, l'entreprise affichait un chiffre d'affaires de quelque 12 millions de dollars. Elle a déclaré 95 700 heures travaillées à la Commission de la construction du Québec (CCQ), ce qui la place parmi les 10 plus grandes compagnies de son secteur à l'échelle provinciale.

Mariline Paquette indique que les revenus sont stables depuis environ trois ans. Le secteur commercial et industriel accapare 40 % du chiffre d'affaires, le résidentiel et le multilogement suivent avec respectivement 25 % et 20 %. Le reste est attribuable aux services d'urgence 24 heures que la compagnie offre à ses clients ainsi qu'à la maintenance. Elle a notamment obtenu un contrat d'impartition dans ce domaine pour Bell Helicopter, à Mirabel, qui implique la présence permanente de travailleurs chez son client.

« L'opération de diversification que nous menons depuis de nombreuses années nous sert beaucoup présentement. Il ne faut pas oublier que notre industrie est très cyclique et que les baisses que nous observons dans un secteur sont compensées par des hausses que nous notons dans d'autres », mentionne la présidente.

La diversification s'est aussi opérée sur une base géographique. La compagnie manifeste sa présence désormais dans une demi-douzaine de régions du Québec, particulièrement à Montréal où elle s'affirme désormais comme un des principaux entrepreneurs électriciens dans le domaine du commercial et de l'institutionnel.

L'entreprise doit également une part importante de son succès au fait qu'elle a pu au fil du temps tisser des liens de partenariat avec des clients de renom. Parmi ceux-ci, on compte Devlor, un entrepreneur très actif dans la construction de projets multilogements, Construction Vergo, qui compte une importante clientèle dans le domaine institutionnel et de la santé, et le plus important constructeur au Québec, Pomerleau, qui a permis à Gérald Paquette de décrocher un contrat industriel majeur d'installation de systèmes électriques au nouveau Centre aéronautique de Pratt & Whitney, à Mirabel.

#### LA RELÈVE AU RENDEZ-VOUS

Au 1<sup>er</sup> juin 2010, Gérald Paquette a officiellement cédé les rênes de l'entreprise à la relève. Tout naturellement, il a vendu ses parts à ses deux gérants de projet, Claude Couture et Sylvain Belisle, qui sont présents dans l'organisation depuis une quinzaine d'années. Mais le fondateur a aussi pu bénéficier de l'intérêt pour la compagnie de deux de ses enfants, Guillaume qui agit à titre d'estimateur et Mariline qui porte désormais le titre de présidente.

Cette dernière explique que ce ne fut pas toujours évident pour elle de succéder à son père. Diplômée en administration, elle a d'abord envisagé une carrière indépendante. « Mon père a agi en fin stratège, confie-t-elle. Pour nous motiver à mar-

#### FAIRE DES AFFAIRES RENTABLES

Demeurer rentable face à une compétition de plus en plus forte est une préoccupation de tous les jours pour Gérald Paquette Entrepreneur Électricien & Associés. « Au fil des ans, la demande est toujours plus forte de la part de nos clients pour obtenir les meilleurs produits et services aux meilleurs prix. Mais, de notre côté, il nous faut faire face à des coûts récurrents et incompressibles, en particulier dans nos activités liées à l'administration. Et puis, il y a le travail au noir qui croît sans cesse et qui exerce également une pression vers le bas sur le montant de nos factures. À travers ces contraintes, notre organisation se doit de garder le cap sur la rentabilité », note Mariline Paquette, présidente de l'entreprise.

Cette dernière observe également une évolution notable des mentalités dans l'industrie de la construction : « Il y a moins de fidélité dans les relations d'affaires qu'autrefois. Un client régulier peut nous quitter parce qu'un concurrent lui a fait une offre légèrement moins chère que la nôtre. C'est pourquoi, à chaque nouveau contrat que nous signons avec un client fidèle, dans le but de renforcer la relation de confiance, nous sommes très attentifs à lui attribuer l'équipe avec laquelle il a déjà fait affaire dans le passé. »

cher dans ses pas, il a commencé à nous proposer des emplois d'été dans la compagnie. C'est ainsi qu'il m'a d'abord confié la gestion du secteur résidentiel léger en veillant à ce que je sois bien dirigée par un de ses cadres les plus expérimentés qui se comportait un peu comme un *coach* à mon égard. Progressivement, j'ai pris confiance en mes capacités et découvert que j'étais prête à assumer la relève. Quant à mon frère, il a suivi la même voie que moi. »

Gérald Paquette demeure toutefois présent dans son entreprise en faisant profiter de ses conseils la nouvelle équipe de direction. Les nombreux contacts professionnels qu'il a pu établir en un quart de siècle à la barre de sa compagnie lui permettent également de remplir un rôle de premier plan dans le développement des affaires.

#### MISER SUR LA PRODUCTIVITÉ

Dans le but de renforcer sa productivité dans un contexte de très vive concurrence, Gérald Paquette Entrepreneur Électricien & Associés s'est lancé, à partir de 2006, dans l'implantation d'un système informatisé de gestion avec un double but : d'une part, d'assurer un meilleur suivi des processus d'intervention auprès des clients ; d'autre part, de gérer plus efficacement les inventaires. « Toutes les opérations touchant les inventaires sont désormais informatisées, ce qui ne fut pas une mince affaire, car nous sommes confrontés dans notre industrie à de grands roulements de stock », fait remarquer la présidente de l'entreprise, Mariline Paquette.

Par ailleurs, cette année la compagnie a profité du ralentissement dans le volume de ses contrats pour passer en revue chaque fonction remplie par les salariés afin d'éliminer les tâches répétitives et ainsi d'augmenter la productivité de chacun.

« On a revu également nos processus de facturation de manière à ce que le client puisse prendre connaissance chaque semaine des travaux que nous avons effectués dans sa compagnie. Au total, aujourd'hui, on se sent beaucoup mieux outillés pour travailler plus efficacement dès que la reprise économique se fera sentir de manière significative », conclut Mariline Paquette.

**HONCO**  
BÂTIMENTS D'ACIER



Projets clé en main  
conception / fabrication / installation

- + Une grande portée libre
- + Une rapidité d'exécution
- + Écoénergétique

Québec : 418 831-2245 — Montréal : 514 354-5123  
Télécopieur : 418 831-6302 [www.honco.ca](http://www.honco.ca)  
1190, chemin Industriel, Saint-Nicolas (Québec) G7A 1B1

ÉQUIPEMENT  
**ESMS**

**SOLUTIONS**

► Équipement ► Pièces ► Service

Komatsu vous offre une gamme d'équipement exceptionnelle par la diversité, la qualité et la technologie. Les machines Komatsu sont **efficaces, fiables et productives**. Certifiées ECOT3, elles sont silencieuses et confortables. De plus, la grande visibilité et la robustesse de leur construction les rendent encore plus sécuritaires. Avec le système Komtrax™, vous avez le contrôle complet.



**KOMATSU**  
CONTACTEZ VOTRE CONSEILLER  
ÉQUIPEMENT SMS  
**1 800 881-9828**

Systèmes  
architecturaux  
d'aluminium  
et verre

Le Groupe Lessard est un leader dans la conception, la fabrication et l'installation de systèmes intelligents d'enveloppes de bâtiment dans les secteurs commercial, résidentiel multilogements, institutionnel et industriel.

**LESSARD**<sup>MC</sup>

Au-devant des besoins<sup>®</sup>

611, avenue Meloche  
Dorval (Québec) Canada H9P 2T1  
514 636 3999 [www.lessard.ws](http://www.lessard.ws)

**LE SÉAO UN SERVICE  
EXPERT**

LE SYSTÈME ÉLECTRONIQUE D'APPEL D'OFFRES  
DU GOUVERNEMENT DU QUÉBEC

**BIEN PLUS QU'UN SITE D'APPELS D'OFFRES !**

Le SÉAO offre aussi un service de VENTE  
et de REPRODUCTION de plans et devis.

- ✓ Professionnalisme, rapidité, efficacité et sécurité
- ✓ Confiez à notre équipe de spécialistes la transmission de vos addendas
- ✓ Permettez à vos fournisseurs de consulter gratuitement en ligne vos documents d'appel d'offres

**sé@o** [www.seao.ca](http://www.seao.ca)  
1 866 669-SEAO