



CENTRE
D'ENTREPRENEURSHIP
NORDIQUE

Le Centre d'entrepreneurship nordique

organisme voué au développement de la culture entrepreneuriale vous présente :

Équipement Leclerc

Se diversifier pour mieux se consolider!

La stratégie de marché d'Équipement Leclerc repose désormais sur la diversification de leurs activités commerciales.

Cette entreprise chapaisienne est administrée par un jeune couple aux talents complémentaires. Il s'agit de **Pierre-Luc Leclerc** et d'**Isabelle Pawlikowski**.

1) Comment le métier d'entrepreneur est-il venu à vous ?

Pierre-Luc : J'ai fait mon entrée sur le marché du travail à titre d'apprenti mécanicien et peu à peu j'ai fait mes preuves en tant qu'opérateur de machinerie. J'ai travaillé pour différentes compagnies mais c'est surtout au cours de mes dix années passées à la mine Troilus que j'ai acquis une solide expertise dans le domaine. Ça fait maintenant plus de quinze ans que j'opère tout genre de véhicules tels des « bobcats », des « chargers » et des camions de type 150 tonnes. Lorsque la conjoncture m'a poussé à quitter mon emploi à la mine, j'ai pris conscience de mon potentiel. En fait, j'avais depuis quelques temps plusieurs projets en tête et l'option de me lancer en affaires m'intéressait énormément. Je ne cacherais pas non plus que j'avais toujours rêvé d'être mon propre patron!



Isabelle : Pour ma part, j'ai diplômé en 2006 d'une formation académique dans un domaine bien distinct de celui de notre entreprise, soit en arts. Suite à ma graduation, je suis revenue m'installer dans la région et mon parcours professionnel s'est profilé à l'horizon. J'ai d'abord rencontré Pierre-Luc à la mine et de fil en aiguille nous nous sommes rendu compte de l'opportunité d'affaires qui se présentait à nous. J'ai donc refusé de laisser passer la chance de m'embarquer avec mon conjoint dans un si beau projet! Nous sommes tellement complémentaires, j'aime les tâches administratives et Pierre-Luc est créatif et préfère être sur le terrain pour mener les opérations. C'est donc à moi qu'est revenu le labeur de rédiger le plan d'affaires. Aujourd'hui, afin de bien relever les nouveaux défis, je me perfectionne en comptabilité en suivant une formation à distance au Centre de formation professionnelle de la Baie-James.

2) Pourriez-vous nous relier le développement de votre entreprise ? À quelle clientèle s'adresse vos services ?

Pierre-Luc : Je dirais que notre entreprise a su répondre à un besoin éminent de sa communauté, celui de fusionner plusieurs services en un seul lieu. Dès le démarrage de notre copropriété en 2009, nous nous sommes spécialisés dans le secteur du terrassement et de l'excavation en plus d'effectuer la pose de membranes d'étanchéités sur les solages de maison, d'installer des drains agricoles et d'offrir un service de déneigement.

Cet été, nous avons mené de front un nouveau projet d'affaires! Isabelle et moi avons fait l'acquisition d'un bâtiment et d'un garage sur le boulevard Springer. C'est à ce moment que nous avons pris la décision d'incorporer l'entreprise puisque l'on s'attendait à

accroître considérablement nos actifs et nos revenus d'entreprise. Nous avons aménagé le bâtiment de sorte à offrir quelques chambres à louer à la semaine ainsi que deux bureaux commerciaux. Le garage est pour sa part séparé en deux parties : l'une sert de lave-auto libre service et l'autre est maintenant louée par une compagnie de prospection. Il est vrai que nous avons cru en notre belle étoile! En fait, le matin même de l'acquisition, un représentant de cette compagnie m'a abordé et depuis nous lui fournissons un bureau administratif, un garage et nous logeons certains de ses travailleurs. Ce n'était pas du tout prévu de louer le garage car, à la base, il devait servir à remiser nos machineries et matériaux. Mais nous avons accepté le contrat et avons par la suite construit un nouveau garage sur l'un de nos terrains vacants. Notre clientèle est donc hétérogène. Certains utilisent seulement l'un de nos services alors que d'autres en utilisent plusieurs à la fois.

3) Quels sont les principaux défis que vous avez rencontrés depuis que vous êtes en affaires ?

Pierre-Luc : Notre principal défi est

certes d'arriver à tout faire avec le temps permis. Vous savez, les journées défilent à grande vitesse lorsque l'on est entrepreneur. Il nous arrive de croire qu'il manquera toujours quelques heures à la semaine afin de réaliser tout ce que l'on désire accomplir. À titre d'exemple, depuis notre expansion, il m'est arrivé à maintes reprises de travailler plus de quatre-vingt heures par semaine. Un second défi, complémentaire au premier, est d'engager du personnel qualifié qui ne quittera pas l'emploi à la première offre d'un salaire plus alléchant. J'ai réussi à engager un employé modèle. Avant de lui déléguer des tâches importantes, je l'ai mis plusieurs fois à l'épreuve et il s'est toujours surpassé. Mon premier critère d'embauche est sans contredit la motivation du candidat. J'essaie pour ma part d'être flexible et à l'écoute afin que nos employés ressentent qu'ils font partie de la compagnie.



4) Est-ce que le fait de gérer une entreprise familiale représente un défi supplémentaire ?

Isabelle : Pour ce qui est exclusivement de la gestion de l'entreprise, je ne crois pas que cela engendre un défi supplémentaire. Nous avons toujours

été des entrepreneurs à l'intérieur de nous et nous adorons ce nous faisons. Par contre, d'un point de vue familial, cela ne fait aucun doute que la majorité de nos conversations se réfèrent désormais à l'entreprise. De plus, si nous avons eu un problème au bureau, nous l'amènerons inévitablement avec nous à la maison le soir venu. Toutefois, afin de concilier le travail et la famille, on se donne parfois des occasions de s'évader en famille.

5) Isabelle, vous avez recours au service de mentorat pour entrepreneurs. En quoi votre mentor aide-t-il votre entreprise ?

Isabelle : Je surnomme affectueusement le service de mentorat comme étant ma « thérapie d'entrepreneure ». Lors de nos rencontres, le mentor m'aide à sortir de ma bulle, à voir les choses autrement, à entrevoir des possibilités et à envisager des solutions. Nos rencontres me permettent de lui parler de nos bons et mauvais coups, des moments plus stressants, des obstacles, des conflits avec mon associé et plus encore. Si je parlais de tout ça avec une amie, son premier réflexe serait d'essayer de me faire sentir mieux avec moi-même. Alors qu'un mentor, ça donne plutôt l'heure juste! En tant que novice, il est important pour moi d'apprendre vite et de développer mon savoir-être entrepreneurial. Mon mentor a tellement plus d'expérience que moi en la matière et ses commentaires me sont très précieux.

6) Comment entrevoyez-vous l'évolution de votre entreprise au cours des cinq prochaines années ?

Pierre-Luc : Nous avons plusieurs projets d'expansion en tête. Par contre, nous allons manifestement nous concentrer pour le moment sur la consolidation de l'entreprise suite à notre expansion de 2011. De plus, notre milieu est confiant de la croissance économique en lien avec l'annonce du Plan Nord. J'assiste aux rencontres entre les élus et les intervenants économiques de Chapais et j'en ressors toujours motivé. Définitivement, si la région s'épanouit, notre compagnie va faire de même. S'il y a plus de population et d'emplois, notre clientèle va automatiquement augmenter.

7) Quels conseils donneriez-vous aux nouveaux entrepreneurs ?

Pierre-Luc : Bien souvent les nouveaux entrepreneurs ne se rendent pas compte du défi de taille qui les attend. Mais lorsqu'on persévère et qu'on réussit, on en ressort tellement grand! Au départ, quand je parlais de notre projet, je voyais dans les yeux des gens qu'ils n'y croyaient pas. Au fil du temps, on en a convaincu plusieurs par le seul fait de notre persévérance. Je dirais également qu'il ne faut pas avoir peur de faire des erreurs de parcours et que lorsque vous êtes fatigués, il faut prendre le temps de se reposer, puis revenir avec force!



CENTRE
D'ENTREPRENEURSHIP
NORDIQUE



CENTRE
D'ENTREPRENEURSHIP
NORDIQUE

Martin Loiselle, coordonnateur

loiselle.martin@csbaiejames.qc.ca

179, 5^e Avenue
Chibougamau (Québec)
GBP 3A7

Téléphone : 418 748-3847
Télécopieur : 418-748-2306
Sans frais : 1 877 748-3847

Il est prouvé que le mentorat pour entrepreneurs double l'espérance de vie des entreprises âgées entre 0 et 5 ans. Pour en profiter, visitez le site Internet www.entrepreneurshipnordique.ca ou contactez sans frais Martin Loiselle au 1 877 748-3847.