

Le **savoir-être** est tout aussi important que le savoir-faire au sein de cette entreprise qui se démarque par l'excellence de son service à la clientèle. L'authenticité est au cœur des valeurs que prônent Équipement St-Germain.



## Faire connaissance

Très tôt, Vincent St-Germain s'intéresse à d'imposantes machines. Natif de Saint-Antoine-sur-Richelieu, un village situé sur la rive-sud de Montréal, il grandit sur une ferme laitière. Dès l'âge de 5 ans, la conduite d'un tracteur n'a plus de secrets pour lui. Ce qui est tout naturel pour un bambin qui évolue sur des terres agricoles.

Adolescent, il travaille pour un agriculteur qui se spécialise dans le drainage agricole. Vincent apprend à opérer et à se familiariser avec la machinerie lourde. Une passion se confirme peu à peu.

C'est à 15 ans qu'il rencontre Judith Larose, âgée de 16 ans. Cette dernière réside à Verchères, une cité voisine. Rapidement, ils forment un couple uni au sein duquel l'entraide est promesse de pérennité.

« D'avoir de la machinerie autour de moi,  
cela a toujours été normal ! »

Les prémices...

# Ensemble en affaires comme en amour !

---

Au premier abord, Vincent et Judith semblent avoir des personnalités très différentes, mais nul doute qu'ils sont des êtres complémentaires.

La synergie qui naît de cette union est prolifique. Judith encourage son partenaire à suivre la voie de sa passion.

« Nos parents étaient travailleurs autonomes, alors ça s'est fait naturellement pour nous sans réflexion. »

## Suivre sa passion

Vincent offre ses services d'opérateur de machinerie lourde à des particuliers désireux de faire des travaux d'excavation. Il œuvre avec sa propre pépinière qu'il acquiert à 21 ans. « Il faisait des travaux pour monsieur et madame tout le monde. »

En 2004, le jeune couple fait l'achat d'une propriété. À cette époque, Judith œuvre en tant que technicienne en pharmacie à l'hôpital de Saint-Hyacinthe, alors que Vincent démarre sa compagnie. Judith soutient son amoureux financièrement et est convaincue qu'il va réussir.

« Dans notre couple, on ne compte pas ce qu'on donne. On fait équipe et c'est l'une des raisons pour lesquelles cela a fonctionné. »

Les contrats se succèdent et Vincent acquiert une autre excavatrice ainsi qu'une chargeuse (*loader*). Il engage de nouveaux opérateurs, afin de répondre à une demande grandissante.

## Quatre saisons de labeur

En 2006, un an après avoir démarré son entreprise, Vincent achète une compagnie de déneigement à Saint-Hubert — Excavation Maurice Daoust — pour diversifier ses activités.

« L'été on fait de l'excavation et l'hiver du déneigement de cours commerciales et industrielles. »

En peu de temps, il fait plus que doubler le chiffre d'affaires de cette petite entreprise établie depuis 1985 qui se spécialise également dans le transport en vrac et l'excavation. Bien qu'ils aient acheté la compagnie, Vincent et Judith louent un espace de garage et une partie de la cour de l'ancien propriétaire de l'entreprise. En 2011, ils prennent également possession d'un garage à Saint-Hubert.

« De fil en aiguille, on achète notre machinerie, on engage un autre opérateur, on achète une autre machine... »

**Progressivement, la compagnie prend du galon.**



## Des essais et erreurs constructifs...

Derrière le succès se dissimule un lot d'échecs et au bout du compte c'est ce qui rend la réussite encore plus grande.

Le parcours entrepreneurial de Vincent St-Germain et de sa partenaire d'affaires Judith Larose est jalonné d'obstacles, mais ces derniers ont comme mantra de persévérer et de surmonter une à une les épreuves qui surviennent.

# Succès

« Dans la première année, tu apprends à construire la compagnie puis à la déconstruire en même temps, parce que oui, il y en a des *bouts rough* ! »



# Les aléas de l'odyssée entrepreneuriale

À ses débuts, Vincent investit dans certaines machines achetées spécifiquement pour un client qui le sollicite pour un important contrat.

« On a investi sept ou huit cent mille dollars en équipement. » Sans crier gare, du jour au lendemain, le client change d'avis. Décontenancé, l'entrepreneur se présente à nouveau chez le concessionnaire et retourne l'un des équipements.

« Quand tu te plantes, tu payes et tu comprends. Un coup que tu t'es planté 4-5 fois, que ça t'a coûté quelques milliers de dollars, tu ne le fais plus. »

Certaines décisions coûtent cher à l'entreprise : de mauvais payeurs avec lesquels ils auraient dû cesser de faire affaire, des expériences professionnelles dans certains créneaux qui correspondent moins à leurs champs d'intérêt.

« Je me suis aperçu que le transport en vrac n'était pas mon *dada*. Quand tu n'aimes pas ça, tu vends et c'est tout ! »



## Prise de risques

Malgré quelques années plus difficiles,  
les entrepreneurs focalisent leurs énergies  
sur les aspects positifs de leur commerce  
et vont de l'avant sans regret, **aucun**.





Vision et valeurs...

# Une décision judicieuse

---

Au fil des années, la demande se transforme et les clients désirent louer de la machinerie lourde sans chauffeur pour l'opérer.

« On a vu qu'il y avait un besoin, il y avait un manque dans le domaine de la location de machinerie lourde sans opérateur. »

En 2015, Vincent décide de louer exclusivement de la machinerie. Cette décision s'avère l'une des meilleures qu'il a prises en affaires.

La compagnie se déleste de plusieurs responsabilités, dont celles de trouver des opérateurs fiables et compétents et de leur garantir quarante heures de travail par semaine. Soudain, tout devient plus simple pour l'entrepreneur qui n'a plus à gérer cette logistique.

# Savoir déléster



## Donner une chance... même une troisième !

L'ouverture d'esprit et l'accueil sans jugement des gens qui se présentent à eux sont des qualités exceptionnelles que détiennent Vincent et Judith.

Ils sont d'avis que les apparences peuvent être parfois trompeuses et avec raison.

« Parmi les meilleurs gars qu'on a eus dans le garage, certains ne connaissaient rien quand ils sont arrivés ici. »

Au cours de leur aventure entrepreneuriale, des personnes de tout horizon soumettent leur curriculum vitae pour travailler au sein de leur entreprise. Étonnamment, Vincent se rend compte qu'un CV bien rempli n'est pas nécessairement un bon indicateur pour juger de la compétence d'une potentielle recrue.

**« Souvent, les plus compétents sont ceux qui n'ont même pas de CV. Essaie-moi et tu verras. »**

Le roulement de personnel est une réalité qui s'avère complexe et avec laquelle les entrepreneurs doivent composer. Vincent est un patron très compréhensif. Il est prêt à reprendre certains employés, et ce, même s'ils ont quitté leur emploi dans de mauvaises dispositions.

**« Parfois, je laisse deux et même trois chances. »**



« Tu te souviens de l'employé qui a quitté son emploi de façon tout croche, mais tu te dis que si tu enlèves cet événement-là, tout ce qu'il a fait avant était bien. »

Vincent ne réduit pas un employé à une mauvaise expérience au cours de son parcours professionnel et il croit au potentiel de réhabilitation.

« Il finira bien par retrouver le droit chemin ! »

L'entrepreneur est sensible aux jeunes qui ont peu de scolarité et à ceux qui sont aux prises avec des défis de toutes sortes. Il fait fi des apparences et donne sa chance à celui qui sait la saisir !



## Une équipe *harmonieuse*

En 2022, Équipement St-Germain compte une cinquantaine d'employés, dont une vingtaine qui œuvrent dans le garage (mécaniciens, soudeurs), une vingtaine sont des chauffeurs de camion (transport de la machinerie lourde à des fins de livraison, escortes) et une dizaine s'occupent de tâches administratives dans les bureaux. « On s'entraide beaucoup, mais chacun est responsable de son département. »

L'engagement du directeur des ventes de location Benoit Chevrefils — loyal employé, fidèle au poste depuis 2016 — contribue à l'avancement de l'entreprise. Il s'occupe aussi du marketing et des réseaux sociaux. Toujours à l'affût des tendances, Benoit est doué pour mettre la compagnie en valeur et faire en sorte qu'elle se démarque sur les réseaux sociaux. Il se creuse les méninges, afin que les publicités aient la plus grande portée possible et s'interroge quotidiennement en visant une constante amélioration.

L'automne 2017 marque l'arrivée de Pascal Lamontagne qui prend sous son aile le département de transport spécialisé hors norme. Un autre employé très compétent qui s'assure de donner un service de transport rapide et une bonne expertise aux clients.

« Il s'agit du mariage parfait entre le transport et la location ! »

L'ambiance de travail actuel est agréable et les dirigeants sont satisfaits du rendement et de l'attitude professionnelle de leurs employés. « Nous avons une équipe tissée serrée dans les bureaux. Le respect, la communication et l'ouverture expliquent la performance de l'équipe ! »

À travers les dernières années, Vincent et Judith ont bâti une équipe extraordinaire. Ils tiennent d'ailleurs à souligner le travail remarquable de leurs employés. Une partie de leur succès leur revient, puisque c'est la force de cette puissante équipe qui permet à l'entreprise de s'élever et d'atteindre de hauts standards.

« Nous avons su nous entourer de gens passionnés et dévoués. Sans eux, nous ne serions pas là où nous sommes aujourd'hui ! »

« C'est ensemble que nous nous dépassons ! »



# Une entreprise « familiale »

---

Bien que la compagnie de location d'équipement et de transport spécialisé ne soit pas familiale au sens propre du terme, elle l'est assurément au sens figuré.

Vincent St-Germain, PDG unique en son genre, est un homme terre-à-terre présent pour ses employés. Il travaille sur le plancher pratiquement sans répit. « Quand les employés dans le garage ont des questions, je ne suis jamais bien loin. »

L'entrepreneur ne fait pas ressentir à ses ouvriers qu'il y a une quelconque hiérarchie. Il n'y a pas d'écart marqué entre lui et ses travailleurs.

« On ne dénigre personne ici. Tout le monde mérite le même respect que tu balaies le plancher ou que tu sois directeur des ventes, on traite les employés sur un même pied d'égalité. »

Ce profond respect qu'il témoigne envers ses employés et sa grande accessibilité entraînent à travers les années un fort sentiment d'appartenance chez les employés. On peut en dire autant de Judith qui prône la même approche.

« On essaie de rester familial, d'être proche de nos employés. On est présent quotidiennement. Vincent travaille 6-7 jours par semaine. »

« Il ne faut pas compter nos heures quand on est entrepreneur ! »

Vincent encourage ses employés à avoir confiance en eux et à essayer de nouvelles choses dans le cadre de leur fonction. « Dans la vie, on est capable de tout faire ! » Pourquoi déléguer une tâche que l'on peut faire soi-même ?

Judith et Vincent ne sont pas des gestionnaires qui travaillent dans une tour d'ivoire. Ils connaissent la réalité sur le terrain et considèrent leurs employés comme des membres de leur famille.

Tout comme ses parents, la benjamine du couple St-Germain/Larose, Angélique, adore passer du temps dans le garage et y travailler.

« Elle suivra peut-être les traces de son père... Vive la relève ! »

# Soyons braves !

---

Peu de choses au cœur de l'existence viennent à bout de miner l'optimisme de Vincent St-Germain, pas même la pandémie de COVID-19.

Le congé forcé de six semaines qu'occasionne l'épidémie dans le milieu de la construction ne stresse pas l'entrepreneur outre mesure. Il compose avec cette réalité singulière une journée à la fois et tente de rassurer le personnel comme il peut.

« On gardait espoir.  
On s'est trouvé plusieurs  
projets dans le garage. »

Afin d'apporter un brin de douceur, il loue une cantine mobile (*food truck*).



# Une période **anxiogène**

De son côté, Judith traverse quelques nuits blanches et cette période d'incertitude inusitée entraîne questionnements et anxiété chez elle. Forte de son expérience en tant que gestionnaire, elle mise sur la communication et rassure les employés en leur envoyant des courriels. Bien qu'elle ne puisse pas faire de promesses, sa bienveillance en apaise plus d'un.

« On a discuté avec les employés, on les a rassurés, on a organisé de petits événements. »

Malgré les désagréments qu'occasionne la pandémie, la majorité des employés demeurent loyaux et reprennent leur poste après quelques semaines. Alors que d'autres — possiblement déçus ou frustrés de la situation — décident de quitter leur poste définitivement. Cet état de fait s'avère un mal pour un bien...

« Les raisons de leur départ n'étaient pas nécessairement dues à la COVID. C'est ce qu'on appelle la sélection naturelle ! »



**bienveillance...**

# Aider son prochain

Bien qu'ils soient les artisans de leur propre réussite, Vincent et Judith sont conscients d'être des gens privilégiés et ils savent la chance qu'ils ont d'avoir une vie aisée sur le plan matériel.

Chaque année, ils donnent à différents organismes et à des fondations. Ils soutiennent des causes qui ont une symbolique importante à leurs yeux. Ainsi, ils contribuent au mieux-être collectif en donnant temps et argent.

« Mes filles et moi sommes allées magasiner des effets scolaires chez Bureau en gros pour aider des familles dans le besoin. »

Cette initiative est prise en collaboration avec la Maison de l'entraide de Sainte-Julie ainsi que la succursale Bureau en gros de Boucherville. Le directeur des ventes, Benoit Chevrefils, a également été impliqué dans cette activité bénévole.



« Tout ce qui touche la santé et les enfants nous interpellent. »

## Donner au

**Contribuer à l'amélioration  
du système de santé est une  
noble cause qu'ils ont à cœur.**

## Des âmes charitables



La Fondation de l'hôpital Pierre-Boucher les sollicite à collaborer pour ramasser de l'argent. Ils acceptent avec joie de participer à une activité de financement. Des soupers gastronomiques qui mettent les huîtres à l'honneur sont organisés pour recueillir des fonds. Plusieurs milliers de dollars sont amassés annuellement.

L'entreprise est également fier commanditaire de l'Association du baseball mineur de Belœil. Une association sportive qui contribue à ce que les jeunes développent et consolident de belles valeurs comme l'esprit d'équipe, l'ouverture et le dépassement de soi. Une motivation additionnelle les pousse à s'engager : l'aînée de Vincent et de Judith, Aurélie, fait partie de l'équipe de baseball.

Au travail comme dans la communauté, les gestionnaires se soucient des gens et lorsqu'une occasion d'aider se présente, ils font preuve d'une grande générosité, comme en font foi leurs nombreuses contributions pécuniaires et bénévoles.

**suivant !**



## En coulisse...



L'entrepreneur  
hors-norme

### **Vincent St-Germain** **Président-directeur général**

Avec son franc-parler, Vincent ne passe pas par quatre chemins pour exprimer le fond de sa pensée. Travailleur acharné, il est un homme de terrain et vous ne le verrez pas traîner dans les bureaux. « Moi la paperasse c'est zéro puis une barre ! » Gestionnaire atypique, plusieurs le qualifient de « hors-norme ». Homme d'affaires prosaïque, son approche est juste et simple. Il privilégie la prise de décision au jour le jour. Ouvert d'esprit et compréhensif, il est enclin à donner une chance aux travailleurs sans expérience. Avec lui, vous aurez l'heure juste !

« Ce qui me rend le plus fier, c'est d'être parti de zéro et d'avoir fait progresser l'entreprise jusqu'à ce niveau-là en 17 ans. Je pense qu'on est la plus grande compagnie de location de machinerie lourde. »

« Ça nous fait chaud au coeur de sentir que toute l'équipe travaille avec fierté et contribue à la réussite de l'entreprise. »



La  
gestionnaire  
conciliente

### **Judith Larose** **Vice-présidente aux finances**

Débrouillarde et flexible, Judith prône la communication et la responsabilisation. Articulée et méthodique, c'est à elle qu'incombe la responsabilité des finances. Elle a complété un diplôme d'études professionnelles en comptabilité pour se familiariser avec cet univers. Résiliente et persévérante, elle aborde les défis auxquels font face les entrepreneurs avec philosophie. Cette femme entrepreneure, mère de deux enfants, dégage positivité et confiance.

« Il n'y a jamais rien qui arrive pour rien. On ne se serait peut-être pas rendu là où on est, si on n'avait pas eu ce parcours-là, ces embûches-là ! »

Optimisme  
Spontanéité



*Une esquisse de l'avenir...*

# Maintenir des standards élevés

---

Détenir une flotte de machinerie lourde et des équipements à la fine pointe de la technologie, être à l'affût des besoins, des tendances sur le marché, surpasser les attentes de l'industrie et toujours offrir le même service à la clientèle impeccable, afin que les clients soient satisfaits, sont quelques-unes des aspirations — déjà au goût du jour — de Vincent St-Germain et de Judith Larose.

« Notre plus grande force, c'est le service à la clientèle. On est disponible, on répond au téléphone, on respecte nos ententes, parce qu'il n'y a pas de recette miracle, ce sont ces aspects-là qui font que les clients nous choisissent ! »

« On a une solution à tout. On est considéré comme le IGA de la machinerie en raison de notre large éventail d'équipements. »