

Les prémices...

Un rêve d'enfance



Dès son plus jeune âge, alors qu'il grandit au sein du giron familial en Iran, Hamidreza Zolghadr est exposé à l'univers de l'entrepreneuriat.

« Mon père était dans la production industrielle. Je me promenais souvent dans son atelier, où j'ai acquis énormément de connaissances. »

Cet univers frappe son imaginaire et il chérit le rêve de devenir à son tour entrepreneur. Tout au long de sa vie, il s'accroche à cette idée et met tout en œuvre pour la matérialiser.

Étudier à l'étranger

En janvier 2006, Hamidreza émigre au Québec, afin de poursuivre des études universitaires en ingénierie électrique. À son arrivée, son choix s'arrête sur l'Université Concordia. Sa terre d'accueil est reconnue mondialement pour son expertise dans les injections de plastique, notamment dans les domaines médical et aérospatial.

« J'ai choisi d'émigrer au Québec, parce que je voyais plusieurs opportunités. »

Le dur labeur que nécessitent des études supérieures ne l'effraie guère. Hamidreza focalise ses énergies et ses efforts au sein de différents cours. Il réussit ce qu'il entreprend.

Il met les bouchées doubles et complète un cours en gestion de projets à l'Université McGill en seulement un an.

« Cela m'a pris environ 5-6 ans pour étudier et me familiariser avec le milieu des affaires. J'ai travaillé avec plusieurs personnes issues de ce milieu. »

Expertise



Environnement



Des idées **novatrices** et **écologiques**

Fort de son bagage universitaire et d'une expérience en automatisation, Hamdreza se trouve un emploi rapidement.

Alors qu'il est salarié en recherche et développement dans l'industrie du plastique, il se creuse les méninges afin de trouver un revêtement produit de façon écoresponsable.

« À ce moment, il n'y avait pas de procédé écologique qui existait. »

Il instaure un procédé PVD (*Physical Vapor Deposition*), qui est la clé de voûte de sa quête.

Ce procédé PVD est une solution écoresponsable pour remplacer la galvanoplastie, un procédé très toxique. Fine couche de métal qui peut être étendue sur n'importe quel substrat (de la vitre, du papier, du plastique), le PVD est sans danger pour l'environnement et occasionne peu de pertes. Il y a donc plusieurs avantages à l'utiliser.

« Le revêtement PVD a deux aspects importants : l'un est décoratif et l'autre est fonctionnel. On peut obtenir un produit avec un plus beau *look* offert dans une grande variété de couleurs et la pièce est plus durable (ex.: antiabrasion, anticorrosion). »

En avril 2013, Hamidreza démarre son entreprise, Metalilux, et exploite ce filon qui répond aux besoins de revêtement dans une multitude de domaines.

« J'ai saisi une occasion de démarrer mon entreprise. »

Ingénieur, Hamidreza développe ce procédé et l'adapte aux besoins qu'exigent les industries suivantes : aérospatiale, transport, plomberie, médicale.

L'adaptation peut prendre différentes formes. D'ailleurs, à titre d'exemple, les outils chirurgicaux utilisés dans le domaine médical doivent rester tranchants, alors que les implants doivent être compatibles avec l'organisme humain.

« Certains objets destinés à être implantés dans le corps humain doivent être constitués d'un revêtement que le corps ne rejettera pas. On applique une mince couche de métal en nitrate de titane, une matière compatible avec le corps. »

Répondre aux exigences



Vision et valeurs...

La réalité d'une entreprise en démarrage

À ses débuts, le fondateur de Metalilux doit faire ses preuves et trouver des clients qui auront confiance en un entrepreneur néophyte, mais il doit également éduquer sa clientèle, puisque le produit offert n'est pas connu sur le marché.

Ainsi, la demande ne se manifeste pas spontanément. Les clients n'ont pas de requête claire, ignorant l'existence du produit offert.

« Tu dois montrer aux clients quel est le potentiel d'un tel procédé. Ensuite, tu leur expliques quels sont les besoins auxquels il répond. Je pense que le côté novateur est l'un de nos plus grands défis ! »

Malgré tout, faire affaire avec une *startup* présente de nombreux avantages. L'équipe Metalilux fait montre de flexibilité, de rapidité et est très forte en innovation.

« Il n'y a pas vingt personnes qui prennent des décisions, seulement une, et cette personne fait arriver les choses. Tout ça est un bonus pour le consommateur ! »

La **résilience** : une nécessité

Dès que Hamidreza revêt le chapeau d'entrepreneur, toutes sortes de défis et d'épreuves se présentent à lui sur une base quotidienne. L'expérience aide à y faire face et à prendre des décisions éclairées, mais un aspect primordial pour l'entrepreneur est l'état d'esprit avec lequel il accueille ces difficultés.

« Un entrepreneur, peu importe son domaine, doit avoir un bon état d'esprit. »
En fait, pour Hamidreza, le plus important, c'est d'être résilient.

« Si tu es résilient,
tu pourras traverser
les difficultés et
devenir plus fort,
plus flexible ! »

Hamidreza fait cavalier seul, il doit donc faire face aux défis qui s'imposent dans toutes les facettes de la gestion de son entreprise. Parmi ceux-ci : les finances, la gestion des ressources humaines, la logistique, la certification, les enjeux gouvernementaux, trouver des contrats...

« En étant résilient,
flexible et positif,
on finit toujours par
trouver une solution ! »

Chaque revers, chaque coup dur est une occasion d'apprendre.

Défis



Prêcher pour sa paroisse

Hamidreza accorde de l'importance au fait de produire localement. Il se positionne en tant que compagnie prônant une approche écoresponsable qui offre un produit fait en sol québécois. Son usine est située à Saint-Jérôme, dans les Laurentides, et il n'embauche que des résidents québécois, dont plusieurs immigrants.

« Nous faisons les études ici au Québec. On innove ici. On ne va pas expédier tous ces efforts, toutes ces connaissances à l'extérieur, privant du coup notre économie ! »

Malheureusement, il constate que tous n'adhèrent pas à cette mentalité. Plusieurs achètent des produits de piètre qualité faits dans les pays du tiers-monde et cela met à mal le marché québécois.

« Le consommateur doit comprendre quelle est la valeur des produits locaux. L'employé aussi en tire profit, car l'employeur a une plus grande marge de manœuvre pour donner de meilleures conditions à ses employés. Si on envoie nos ressources à l'extérieur, le taux de chômage va augmenter. »

« Tout le monde gagne à acheter local ! »

Un langage universel

À travers les années, Hamidreza s'adapte à une culture différente ainsi qu'à de nouvelles langues (anglais et français).

D'autre part, il cultive la croyance selon laquelle l'entrepreneuriat est un langage universel. Ainsi, que l'on fonde une entreprise ici ou ailleurs dans le monde, une chose reste inchangée : la langue des affaires.

« Que tu démarres
une entreprise en
Extrême-Orient, en plein
cœur de l'Afrique,
en Europe ou en Amérique
du Nord, la culture de ce
qu'est l'entrepreneuriat
est la même. »

Univer
sel



Franchir la barrière de la langue

« Le langage à proprement parler sert à la communication. »

Pour l'entrepreneur, la langue n'est pas une barrière dans le milieu des affaires et n'empêche pas la réalisation de soi. Avec tous les outils mis à sa disposition, il trouve toujours une façon de communiquer avec les autres. Étant immigrant, il est sensible à cette réalité et n'hésite pas à embaucher des personnes issues de la diversité culturelle.

« J'ai des employés qui ne parlent que leur langue maternelle. Je les accueille. Je ne les juge pas sur leur habileté à bien communiquer, parce qu'ils n'ont pas à avoir un niveau de communication élevé au sein de leur fonction. »

Lorsqu'il est question de recrutement, Hamidreza ne se limite pas aux aptitudes langagières; ce qu'il recherche est d'abord et avant tout des employés motivés.

« Si tu es motivé, tu comptes déjà parmi les candidats potentiels. »

Bien qu'il reconnaisse que la langue des affaires soit universelle, il faut cependant s'adapter à l'environnement qui, lui, est changeant d'un pays à l'autre.

« L'adaptation nécessite d'être patient. »



De la **motivation** à la plénitude

Le président de Metalilux est un bon entrepreneur, non seulement en raison de sa résilience, de sa flexibilité et de son état d'esprit positif... mais aussi parce qu'il est un homme d'affaires qui anticipe les coups durs et ainsi, est plus à même de leur faire face. Il croit que le savoir, une discipline de fer et la préparation sont des paramètres fondamentaux pour connaître la réussite.

« En affaires, tu dois être très bien préparé ! Tout savoir de A à Z. Ce que tu ne connais pas, tu dois l'apprendre, l'étudier. Tu dois apprendre à essayer des refus et surtout, tu dois être motivé. »

Hamidreza fait le parallèle entre un athlète qui s'entraîne pour un marathon et un entrepreneur en devenir. Le fait de bien planifier, la persévérance et les efforts sont de mise. « Il y a des exercices à faire préalablement : l'alimentation, la façon de respirer, les vitamines à ingérer... Même si tu n'es pas dans la meilleure des formes, tu dois y aller ! »

Hamidreza est habité par une motivation intarissable, et tout au long de son parcours entrepreneurial, il déploie les efforts nécessaires pour assurer le bon fonctionnement de son entreprise, tout en ayant une attitude positive orientée vers la recherche de solutions.



S'allier à de bons mentors

Dès le démarrage de son entreprise, Hamidreza s'entoure de précieux alliés, des hommes d'affaires aguerris qui font office de mentors.

L'entraide et les discussions de tout acabit le font évoluer et, par le fait même, progresser sur les plans professionnel et personnel.

« Les affaires, c'est cyclique. Ce n'est pas linéaire. C'est normal de vivre des hauts et des bas. J'ai plusieurs mentors qui me conseillent pour chacune des facettes de mon entreprise. »

Depuis plusieurs années, Daniel Luquette, fondateur et ex-président de Proden désormais à la retraite, est l'un de ses principaux mentors. Hamidreza et lui se rencontrent sur une base mensuelle.

« Il est disponible et il est présent pour me soutenir. »

Ludvik Martinu, professeur à la Polytechnique Montréal, est aussi un mentor de choix pour l'entrepreneur. « Sur le plan technique, nous échangeons à propos d'idées et de procédés. »

Le président de Metalilux collabore avec le département de physique de l'Université de Montréal. Il y a fait quelques présentations sur le procédé qu'il utilise. Il peut aussi tirer profit de leurs installations, dont les laboratoires, qui sont pourvus d'équipements à la fine pointe de la technologie.



Être un leader

Hamidreza perçoit ses concurrents comme des mentors. À défaut de croiser le fer, il œuvre avec eux vers un objectif commun.

« On s'assoit et on discute de la façon de résoudre certains problèmes. »

Il est très enclin à aider les autres et à partager son savoir. Il a d'ailleurs aidé bon nombre d'entreprises, dont certaines qui battaient de l'aile.

« On essaie de s'élever ensemble ! »



Il cultive des relations cordiales avec les autres fournisseurs et il va même jusqu'à leur référer des clients et vice versa.

« Souvent, on s'appelle entre compétiteurs et on se réfère des clients, parce que démographiquement, on ne peut pas desservir tout le monde. »

Le mentorat joue un rôle déterminant dans la trajectoire d'affaires du fondateur de Metalilux.

« C'est bien d'échanger avec quelqu'un qui a plus d'expérience ou qui te donne un autre point de vue. Ça aide à voir les choses sous un autre angle. En entrepreneuriat, il y a des tonnes de questions en suspens et il faut trouver des réponses à ces questions, à ces paramètres inconnus. »





Marques de reconnaissance

Pionnier dans son champ d'expertise au Québec, les produits et services offerts par Hamidreza ne passent pas inaperçus. Dès les premières années d'existence de Metallilux, l'entreprise reçoit deux distinctions, dont l'une lors de la vingt-neuvième édition du Gala Accolades, qui se tient dans l'Ouest de l'île de Montréal.

« En 2014, nous avons reçu une distinction relative au développement durable en raison de notre positionnement écoresponsable et de notre procédé écologique. »

En septembre 2017, Metallilux brille encore sous les projecteurs, car la compagnie est classée 37e parmi les 50 startups qui ont connu la meilleure croissance basée sur leurs revenus en deux ans. Le chiffre d'affaires de Metallilux a augmenté de 406 % lors des deux années évaluées.

« Ce succès reflète la solidité de notre service et le dévouement de notre équipe envers nos clients. »

Metallilux est à la tête des fournisseurs en solutions de revêtement PVD au Canada.



En coulisse...



**L'entrepreneur
résilient et
dynamique**

Hamidreza Zolghadr

**Fondateur et président-directeur général,
ingénieur électrique**

Hamidreza amorce ses études supérieures à Téhéran en Iran, sa ville natale; il y complète une licence en ingénierie électrique. En 2008, il obtient une maîtrise dans le même domaine, qu'il fait à l'Université Concordia, à Montréal. Il amorce un doctorat en génie électrique, mais ne poursuit pas ce projet d'envergure, faute de temps.

Il suit également des cours en gestion à l'Université McGill ainsi que des cours de français au collège Dawson et à l'UQAM, visant à améliorer ses compétences à l'écrit. De surcroît, il détient une licence d'entrepreneur général de la Régie du bâtiment du Québec (RBQ). Il s'intéresse même au langage des signes, dont il connaît les rudiments.

La formation en continu est indispensable à sa croissance professionnelle et personnelle.

« Dès que l'ego est touché, il est possible que tu cesses d'apprendre. Un leader devrait rester humble. Si ton ego croit que tu as tout fait, que tu connais tout, tu ne progresseras plus. J'essaie de demeurer humble et je suis conscient que j'ai toujours des choses à apprendre. »

Curieux et vif d'esprit, il aime apprendre et évoluer au cœur d'un quotidien effervescent. Hamidreza est un être passionné qui a su se tailler une place de choix dans l'écosystème entrepreneurial québécois. Bien qu'il goûte au succès, son mantra est de demeurer humble, altruiste et aimable avec les gens qu'il côtoie. Hamidreza sait bien s'entourer et il est pourvu d'une excellente écoute.

« Mon plus grand accomplissement est d'avoir démarré et créé une entreprise en phase avec ma vision des choses et mes idéaux. Le procédé écoresponsable que j'ai développé m'aide à trouver des solutions innovantes et ça me rend fier ! »

Bien qu'il soit rêveur, Hamidreza est bien ancré dans le présent et fait montre d'un certain pragmatisme. On peut dire qu'il rêve en gardant les deux pieds sur terre.

« J'essaie de trouver un équilibre entre l'imaginaire, la vision et l'action. Je suis perpétuellement dans le mouvement. En fait, ma motivation fait partie intégrante du mouvement. J'aime innover, progresser, toujours aller de l'avant ! »



Une esquisse de l'avenir...

Laisser son empreinte

Le dirigeant de Metalilux aspire à maintenir un haut standard de qualité.

Il est enthousiaste à l'idée de continuer les tests en laboratoire. Il y a encore des milliers de possibilités à tester, tout un univers à explorer. Il veut poursuivre l'éducation des consommateurs, générer plus de visibilité, investir encore davantage dans la recherche et le développement.

Bref, améliorer toutes les facettes de son entreprise. Metalilux ne cesse de croître et cette expansion est primordiale pour Hamidreza.

« Pas seulement l'expansion de l'entreprise en termes de taille, mais l'application de nos procédés. Metalilux offrira des solutions adaptées et toutes les déclinaisons de revêtement. J'ai une vision très vaste pour l'avenir ! »



2309, boulevard Curé-Labelle
Saint-Jérôme (Québec) J7Y 5E9

514 339-1600

metalilux.com



Direction de l'édition : Audrey Dallaire
Auteure : Evelyne Bilodeau
Conception graphique : Liliane Racine
Graphiste : Marie-Hélène Taillon
Révision : Marcelle Racine

© 2022, Memorial Éditions