

Les prémices...

Se brancher sur ses valeurs

Derrière l'histoire à succès d'Elecso se cache le parcours de deux entrepreneurs passionnés qui choisissent d'unir leurs forces et de soutenir le développement de leurs employés.

Yvan Lebel commence sa carrière chez Intrawest. Diplômé de l'École de technologie supérieure de Montréal, il est alors superviseur de l'entretien des remontées mécaniques auprès d'une équipe formée de mécaniciens, d'électriciens et de journaliers. C'est dans le cadre de cet emploi à la station touristique du Mont-Tremblant qu'il découvre l'ampleur de son leadership.

« J'ai compris rapidement l'importance de prendre soin de notre monde. Avec cette carte en main, j'avais le potentiel d'aider les gens à se surpasser. »

C'est toutefois au sein de l'entreprise nationale Black & McDonald qu'Yvan apprivoise l'industrie de la construction. En octobre 2001, Jacques Landry le recrute chez Pyramides Électriques J. Landry Ltée (PEJL) comme chargé de projet. C'est à cette époque qu'il rencontre Éric Cardin. Entre les deux hommes, c'est le coup de foudre professionnel !



« Mon premier projet, je l'ai fait avec Éric, qui venait tout juste d'être promu contremaître. On a rapidement appris à se connaître et on ne s'est jamais lâchés depuis. »

PEJL est une entreprise familiale bien établie dans la région de Sorel-Tracy qui réalise des installations électriques résidentielles, commerciales et industrielles. Éric la connaît comme le fond de sa poche.

« Mon père a été l'employé numéro 1 de PEJL, qui a ouvert ses portes en 1976. Attiré moi aussi par le métier, j'ai suivi ses traces. Pyramides Électriques a été mon seul et unique employeur ! »



D'employés à actionnaires

En 2006, Yvan manifeste à monsieur Landry son intérêt pour l'actionnariat. Le propriétaire entame alors la restructuration de PEJL, qui se solde par la création de trois divisions distinctes : résidentielle, commerciale et industrielle.

Deux ans plus tard, Yvan devient vice-président et actionnaire minoritaire de la division industrielle. Son comparse le rejoint dès l'année suivante à titre d'actionnaire.

« Pendant environ quatre ans, on a filé le parfait bonheur. Il me semble que l'on travaillait moins fort qu'aujourd'hui. En tout cas, on avait une vie un peu plus équilibrée. »

Sous la direction des nouveaux gestionnaires, la division industrielle est florissante. Ce qui n'est toutefois pas le cas de la division commerciale. Ne reculant devant rien, Yvan et Éric se lancent le défi de redresser la situation financière de la filière commerciale dont ils deviennent actionnaires en 2012.

Les forces complémentaires des acolytes favorisent la croissance de l'entreprise. Maître du chantier, Éric s'occupe de l'affectation de la main-d'œuvre et du respect des échéances alors qu'Yvan gère avec brio le volet administratif.

Prendre les rênes de sa destinée

Yvan et Éric s'investissent corps et âme dans leurs nouvelles responsabilités. Le chiffre d'affaires est en croissance et se stabilise à près de 14 millions \$ annuellement.

« On avait toutefois envie de récolter pleinement le fruit de nos efforts. »

En effet, la structure organisationnelle est complexe et les gestionnaires ont du mal à saisir le portrait de la situation de l'entreprise. Ils engagent donc une firme de consultants qui effectue un audit interne.

« Le regard extérieur permet le recul nécessaire pour analyser nos modes de gestion. »

L'exercice se conclut par l'embauche d'une comptable dédiée aux divisions industrielle et commerciale. Six mois après son arrivée, les actionnaires minoritaires disposent enfin des informations pertinentes pour prendre des décisions éclairées.

Cette prise de contrôle des finances des divisions industrielle et commerciale n'est toutefois pas suffisante pour satisfaire leurs ambitions. Plus que jamais, l'idée de l'entrepreneuriat émerge dans l'esprit des deux amis.

A black and white photograph of a middle-aged man with glasses and a patterned button-down shirt, smiling at the camera. He is positioned in the foreground, below a large, rectangular sign. The sign has a light-colored background and features the word 'ELEC SO' in large, bold, red capital letters. The sign is mounted on a dark, textured wall with four visible screws at the corners. The background behind the man is dark and textured, matching the wall.



Saisir les opportunités

Près de 15 ans après l'entrée en poste d'Yvan, l'usure du temps fait son œuvre. Les divergences de valeurs entre les actionnaires et le fondateur de PEJL brouillent leurs relations. Le climat de travail devient de plus en plus tendu.

Alors qu'Yvan songe à changer d'emploi, il reçoit une offre inattendue : la possibilité d'acquérir les divisions industrielle et commerciale. Surpris, il refuse d'abord la proposition.

« J'ai été pris de court par l'offre de M. Landry. Ce n'était pas dans mon plan de match. »

Yvan en discute toutefois avec Éric, qui démontre un intérêt immédiat. Les deux entrepreneurs font appel aux services d'un conseiller financier qui analyse avec eux la situation financière de l'entreprise. Le bilan est probant.

« Au retour des vacances, en août 2017, nous avons officiellement accepté la proposition de monsieur Landry. L'achat des divisions industrielle et commerciale de Pyramides Électriques s'est conclu en mars 2018. »

Au même moment, Yvan et Éric acquièrent Instrumentation LCL, une entreprise qu'ils ont créée avec monsieur Landry en 2015 pour réduire le recours à la sous-traitance. Celle-ci effectue l'installation et la calibration d'instruments. Quelques années plus tard, les hommes d'affaires récidivent en achetant Gimatech Électrique, qui réalise des travaux électriques pour la Ville de Sorel-Tracy et de petites entreprises locales.

Ces deux acquisitions diversifient la gamme de services en plus d'augmenter le volume opérationnel, ce qui permet de maintenir en emploi la main-d'œuvre 12 mois par année.

Une stratégie gagnante qui assure de hauts standards de qualité !

Imposer ses couleurs

Les heureux propriétaires fusionnent les divisions commerciale et industrielle de PEJL pour former une nouvelle entité qu'ils nomment Elecso.



La transition s'effectue en douceur. À l'instar de Rio Tinto, qui est le premier client dans l'histoire de PEJL, la clientèle demeure fidèle. Les deux complices veulent toutefois changer la culture d'entreprise et renforcer le sentiment d'appartenance tout en conservant l'esprit de famille qui unit tous les membres de l'équipe.

« Depuis que l'on est propriétaires, on partage les informations et on incite les employés à communiquer avec nous. On souhaite que tout le monde travaille ensemble et s'entraide. Pour cela, il faut avoir le courage de se dire les vraies affaires. »

Pour marquer la transition, les nouveaux propriétaires entament des travaux de rénovation. **Nouveaux bureaux. Nouvelles couleurs. Nouvelle énergie.**

Le plus important consiste toutefois à changer la façon de gérer l'entreprise. Yvan et Éric veulent se démarquer en se positionnant comme un partenaire de confiance.

« Avec nous, les problèmes ne sont pas pelletés dans la cour du client. Dès qu'on se rend compte d'une problématique, on avise le client et on lui propose une solution. Ce qui nous importe avant tout, c'est d'être proactifs. »

Si l'équipe d'Elecso réalise des mandats d'envergure, c'est grâce à la témérité du duo d'entrepreneurs, mais aussi à la qualité du travail et au respect des échéanciers.

Un contrat à la fois, Elecso gagne la confiance des clients. Le bouche-à-oreille s'occupe du reste, alors que la réputation d'excellence se répand comme une traînée de poudre à travers la province.

Transition



Anecdotes de chantier

Elecso contribue au développement économique du Québec en participant aux plus grands chantiers de construction de la province. L'entreprise obtient le contrat de l'installation des raccordements électriques de la nouvelle cimenterie McInnis à Port-Daniel-Gascons en Gaspésie.

Pour la première fois, Éric part seul pour gérer un chantier composé de travailleurs gaspésiens.

« On avait embauché tous les électriciens du village de Paspébiac. »

« Des gens très compétents, mais c'est quand même plus insécurisant de commencer un contrat d'une telle ampleur avec des gens que tu ne connais pas. »

L'échéancier est serré. Deux équipes travaillent sept jours sur sept pour répondre aux exigences de Ciment McInnis. L'expérience est formatrice, épuisante, mais lucrative puisque le client accorde un second contrat à Elecso pour l'alimentation électrique de son terminal de la banlieue montréalaise de Sainte-Catherine.

En 2018, Yvan et Éric, alors en processus d'acquisition d'Elecso, remportent le contrat pour l'installation des contrôles d'accès et des caméras de surveillance du pont Samuel-De Champlain qui relie Brossard à l'Île de Montréal. Leur présence sur ce chantier leur permet de d'obtenir d'autres mandats d'envergure, dont l'installation de 70 % de l'éclairage architectural du pont.



« La longueur du pont est de 3 400 mètres et on avait de l'ouvrage à la grandeur de la structure. On nous proposait un contrat à prix fixe. En rétrospective, on peut dire qu'on était un peu fous, mais le projet a finalement été un succès pour l'entreprise. »

Intégrité



Vision et valeurs...

Nos employés, notre richesse

D'un raccordement électrique à un autre, Elecso se bâtit
une réputation enviable au sein de l'industrie de la construction.

Une fierté partagée par tous les membres de l'équipe !

Chez Elecso, le plaisir est roi ! On le valorise au même titre que la rigueur, la proactivité et le travail d'équipe. « Inscrire ses valeurs dans les documents officiels, c'est une chose, mais le plus l'important, c'est de les incarner au quotidien. »

Sur le chantier, Éric jase avec chacun des travailleurs. Il prend le temps de leur parler et de les écouter. Cette proximité interpersonnelle lui permet de désamorcer rapidement les conflits.

Les deux complices valorisent les forces de chacun. D'ailleurs, la personnalité, les valeurs et l'attitude priment sur la compétence lors du processus d'embauche.

« On préfère engager une personne moins expérimentée, mais qui est fonceuse et qui a du cœur au ventre. La compétence, ça se développe. »

Équipe



Yvan considère que l'écoute et la bienveillance sont essentielles à la productivité et à la rentabilité de l'entreprise ainsi qu'à la cohésion des membres de l'équipe. « Quand je rentre au travail le matin, je me pose toujours la même question : qu'est-ce que je peux faire pour aider mes employés ? »

Ainsi, les propriétaires gèrent le transport d'un employé ayant momentanément perdu son permis de conduire. De même, au retour d'un congé de maternité, ils paient pendant 12 mois les frais de gardiennage à domicile pour que la nouvelle maman puisse reprendre le travail l'esprit en paix.

« Il faut être
imaginatif pour
prendre soin de notre
monde, mais ceux-ci
nous le rendent au
centuple. »

Une approche partenariale

Pour les associés, la soumission ne représente pas qu'une occasion d'augmenter le chiffre d'affaires. Ils la considèrent plutôt comme une occasion de démontrer tout le savoir-faire de l'équipe. Une distinction fondamentale qui illustre parfaitement la philosophie entrepreneuriale des gestionnaires.

« Elecso n'est pas un fournisseur de services, c'est un partenaire qui participe à la réalisation d'un projet. Sur le chantier, toute notre attention est centrée sur le client. »

Cette notion de partenariat repose sur la confiance mutuelle. « Le plus important pour nous consiste à respecter nos engagements et on prend tous les moyens pour y arriver. Quitte à ce que ça nous coûte des sous. Parfois, il est préférable de perdre 10 000 \$ pour conserver notre réputation intacte. »

Cette culture d'entreprise solidement enracinée constitue la clé du succès d'Elecso. En se faisant un devoir d'être honnêtes et disciplinés, Yvan et Éric misent sur une relation à long terme avec le client. Une stratégie qui s'avère payante alors que l'organisation a presque doublé son chiffre d'affaires en moins de cinq ans.

Au sein même de la compagnie, tout se vit en équipe. Les succès comme les échecs. Et les canaux de communication sont constamment ouverts. Un employé qui commet une erreur ne sera pas réprimandé. « On va l'aider et l'outiller pour que la situation ne se reproduise plus. L'erreur est une occasion d'apprentissage et de dépassement de soi. »

La diversification des marchés

C'est bien connu, l'industrie de la construction est un secteur d'activité cyclique. Yvan et Éric diversifient rapidement leur clientèle pour éviter les mises à pied saisonnières. Grâce à cette stratégie de diversification des marchés, les entrepreneurs stabilisent leurs opérations et maintiennent les gens en emploi. Ainsi, en quelques années seulement, le nombre d'électriciens à temps plein est passé d'une trentaine à une centaine de personnes.

« La stabilité de la main-d'œuvre est un gage de l'efficacité et de la qualité de notre travail ainsi que du succès de l'entreprise. »

Les chantiers de construction sont grandement affectés par la crise sanitaire et le ralentissement économique. L'année 2020 est toutefois faste chez Elecso alors qu'Yvan et Éric embauchent pas moins de 180 électriciens !

« En temps de COVID, les gens sont devenus nerveux. Les gestionnaires ne se souciaient pas tant du prix. Ils voulaient donner le contrat à un entrepreneur de confiance. Un entrepreneur qui allait livrer la marchandise et qui allait les aider. Cet entrepreneur, c'était nous ! »



Un succès partagé

Yvan et Éric sont intrépides et sages à la fois. Ils ont pris des risques tout en demeurant intègres et fidèles à leurs valeurs. Aujourd'hui, ils sont fiers du chemin parcouru.

« On a travaillé tellement fort. On a respecté nos engagements. On s'est forgé une notoriété qui fait que les clients viennent maintenant à nous. »

Le succès, les deux amis le partagent avec les employés, mais aussi avec les membres de leur famille. « Nos proches ont payé le prix de notre passion. Dans les premières années, l'entreprise occupait tout notre esprit. On ne saisissait pas l'ampleur des sacrifices que l'on imposait à la famille. »

Avec les années, l'expérience et la sagesse s'installent. Yvan et Éric s'entourent de personnes de confiance pour être en mesure de passer plus de temps avec les êtres chers et profiter de la vie !

intégrité



En coulisse...



Un
gestionnaire
de cœur

Yvan Lebel

Président

Diplômé en génie électrique de l'École de technologie supérieure (ÉTS) de Montréal, Yvan amorce sa carrière chez Intrawest comme superviseur de l'entretien de la prestigieuse station touristique Mont-Tremblant. Il s'initie aux rouages de l'industrie de la construction chez Black & McDonald avant de se joindre à l'équipe de Pyramides Électriques.

C'est le sentiment d'avoir trouvé le partenaire idéal qui l'incite à se lancer en affaires. Il concrétise ainsi un rêve refoulé par la crainte de ne pas être à la hauteur du défi. Le gestionnaire aguerri calcule les risques avec agilité en s'entourant de gens de confiance aux expertises complémentaires.

Homme de cœur, Yvan se démarque par son humanisme et son intégrité. Travailleur acharné, il tire sa force du soutien indéfectible de sa famille et du sourire de ses petits-enfants. La sagesse de l'expérience lui dicte maintenant d'équilibrer sa vie personnelle et professionnelle en nourrissant des projets de voyage et de rénovation d'une maison de campagne à l'Île d'Orléans.

Celui qui a mis du temps à se faire confiance partage aujourd'hui son vécu et son expertise avec les élèves de l'École d'Entrepreneurship de Beauce.

« Quand tu prends soin
de ton monde et que tu es
à l'écoute, tu peux faire
de petits miracles. Tout
devient possible ! »

Expertise



**Le flair
du terrain**

Éric Cardin

Vice-président

On peut affirmer qu'entre l'univers électrique et Éric, le courant passe ! Fils d'un électricien, il grandit sur les chantiers dont il gravit tous les échelons : d'apprenti électricien à contremaître, superviseur, chargé de projet, jusqu'à devenir vice-président de la compagnie.

Réservé et un brin timide, Éric est toutefois un enseignant émérite qui n'hésite pas à partager sa passion et ses connaissances techniques avec les employés. Homme de peu de mots, il communique efficacement et entretient de bonnes relations avec autrui. Les conflits, il les règle sur-le-champ avec ouverture et écoute.

Sur le chantier, Éric est une force apaisante. L'expérience acquise chasse le stress et lui procure la confiance de s'attaquer aux problèmes. C'est d'ailleurs cette volonté et cette force de caractère qui l'incitent à se lancer en affaires.

Sa motivation : se donner les moyens de faire mieux et de travailler pour atteindre ses propres objectifs professionnels.

Celui qui à l'âge de 12 ans assemblait des moteurs dans le garage familial s'amuse encore aujourd'hui à réparer des objets pour se changer les idées et oublier les problèmes de chantier. Sa passion n'a pas de frontière !

« Éric respire la confiance. Les gens le ressentent et ils ont envie de l'écouter. »

Confiance



Conseils de pro

Yvan et Éric sont fiers du chemin parcouru. Fiers de leurs employés. Fiers des réalisations d'Elecso. Ont-ils des regrets? « Absolument pas, car les expériences du passé ont forgé les gestionnaires que nous sommes. »

Bien humblement, ils livrent aux prochaines générations quelques conseils tirés de leur cheminement professionnel. Voici donc les **7 commandements de l'entrepreneur avisé** :

1. Ose t'aventurer hors des sentiers battus

Pour avancer, il faut saisir les opportunités quand elles se présentent. L'inaction ne mène à rien. Il faut essayer des choses pour progresser.

2. Flaire le talent

N'attendez pas d'avoir de l'ouvrage pour engager de nouveaux employés. Embaucher les talents lorsqu'ils se présentent à vous donne les moyens d'aller chercher plus de contrats. Pour prospérer, il faut s'entourer de personnes plus compétentes que nous dans leur domaine d'expertise.

3. Transforme le négatif en positif

L'adversité est source d'apprentissages. Quand un contrat se passe moins bien que prévu ou que l'entreprise vit un moment difficile, Yvan et Éric conseillent de prendre un peu de recul pour tenter d'en tirer une leçon.



Authenticité

4. Sois fidèle à toi-même

L'entrepreneuriat ne doit pas transformer votre personnalité. Un bon gestionnaire assume son rôle avec intégrité.

5. Recherche l'équilibre

Un bon leader s'assure de prendre soin de sa personne. Le stress se propage. À l'inverse, votre bien-être est contagieux et rejaillit sur les employés, qui vont devenir meilleurs.

6. Réseaute sans gêne

On a parfois l'impression d'être les seuls à vivre un problème. Détrompez-vous ! Tous les entrepreneurs expérimentent des situations semblables aux vôtres. En discuter avec d'autres gestionnaires permet de relativiser et de trouver des solutions.

7. Fais-toi confiance

Envie de faire le grand saut ? Écoutez votre instinct, posez des questions et faites-vous confiance.



3295, rue Joseph Simard
Sorel-Tracy (Québec) J3R 0E4

450 742-5663
1 800 363-5520

www.elecso.ca



Éditeur : Memorial Éditions
Direction de l'édition : Audrey Dallaire
Auteure : Caroline Horrell
Conception graphique : Liliane Racine
Révision : Marcelle Racine

© 2023, Memorial Éditions