



Les prémices...

Des générations ferrées en la matière

Depuis le dernier siècle, le monde de l'acier a connu une grande évolution. Les familles Albert et Leroux ont été aux premières loges de ces changements.

« On a souvenir de l'époque du maréchal-ferrant qui faisait fondre le fer dans son feu de forge et qui ferrait ses chevaux devant nous. »

Progrès

Audace

» La famille Leroux

Représentant la cinquième génération de l'entreprise Acier Leroux, Gilles Leroux contribue tôt dans sa vie au commerce de détail de sa famille. Quand il envisage un jour d'en faire son plan de vie, Gilles est habité par toutes sortes d'idées novatrices, mais se bute constamment à la réticence des dirigeants de l'époque face aux changements.

« C'était leur gagne-pain, ils se contentaient de leur salaire et trouvaient leur bonheur là-dedans. Moi, j'avais 22 ans et le monde devant moi. »

Gilles fait preuve d'assurance et arrive peu à peu à influencer leur vision conservatrice. En facilitant les échanges avec la clientèle, il agrandit le rayon de livraison pour tenir tête à la concurrence.

Et ce, malgré les réserves de la famille.

« Je me suis heurté drastiquement à l'autre génération. Il a fallu passer cette barrière, mais elle offrait beaucoup de résistance! »

En juillet 1980, Gilles effectue lui-même une livraison à Rimouski. Là-bas, il fait la rencontre de ceux qui deviendront plus tard ses partenaires.

► La famille Albert

À ce moment, Donald, Simon et Nelson Albert ont entre 15 et 10 ans. Le matin et à leur retour de l'école, ils travaillent tous pour la quincaillerie familiale, Rimouski Métal. C'est le père, Lucien Albert, qui accueille Gilles sur place.

« Il me dit de laisser le camion là et de venir prendre un verre, que ses garçons s'occupent du reste. »

Ses fils ne possèdent pas de permis de conduire, mais déplacent le camion avec aisance et en déchargeant le contenu. Gilles et la famille Albert se découvrent rapidement des affinités, une cohérence dans leurs valeurs.

« Personne n'avait le nez en l'air. Ce qui devait être fait était fait. »

En 1981, une récession frappe le Québec. Lucien, qui compose aussi avec les soucis de santé de sa femme, lance un ultimatum au plus vieux de ses enfants, Donald.

« Il m'a confié que si je ne me joignais pas plus sérieusement à l'entreprise, il serait obligé de vendre. C'était trop de travail. »

Vingt-quatre heures plus tard, Donald trouve une enveloppe à son nom posée sur la table familiale. À l'intérieur, il découvre un billet d'avion pour la Saskatchewan. Selon Lucien, pour réussir en affaires, Donald doit apprendre l'anglais.

« Je ne connaissais pas trop l'aviation, mais je savais que ça me prenait un billet de retour et je ne l'avais pas! Mon père m'a dit qu'il me l'enverrait une fois que je saurais parler anglais! »

De retour de son périple, même si Rimouski Métal n'est pas en difficulté, la Banque lui retire à tort sa marge de crédit. La famille Albert affronte alors une période extrêmement laborieuse. Tout le monde se retrousse les manches et travaille sans compter ses heures.

« On travaillait dans l'entrepôt, on s'occupait des ventes, on faisait à peu près tout! »



Courage

L'alliance

En 1986, avec l'aide du Régime d'épargne-actions du Québec, Gilles contribue à rendre l'entreprise familiale publique, provoquant ainsi un apport important en capital. Il fait ensuite plusieurs acquisitions.

Des liens s'étant tissés à travers les années entre les familles Albert et Leroux, ils se soudent avec l'acquisition de Rimouski Métal par Acier Leroux.

« La vocation de notre quincaillerie industrielle a changé à l'intérieur de 24 heures. »

Toutefois, les besoins sont encore présents dans la région et les Rimouskois se tournent vers Lucien pour signifier leur insatisfaction.

« Mon père se faisait intimider. On l'accusait de ne plus se soucier de leur réalité, puisqu'il avait vendu son entreprise. »

En juin 1990, pour répondre à la demande, Gilles et Lucien fondent Rapide Métal, un commerce de détail. Ils respectent la clause de non-concurrence avec Acier Leroux, qui couvre les gros contrats de distribution.

Cette formule fonctionne si bien que Gilles et les frères Albert implantent parallèlement des succursales dans d'autres régions, soit Chicoutimi, Moncton, Alma, Québec, Gatineau et Laval.

« On voulait avoir accès à toutes les régions et y être bien implantés pour mieux pénétrer les marchés. Les résultats furent au rendez-vous! »

En 2003, Gilles vend son entreprise Acier Leroux comptant alors 1500 employés.

Ainsi, Rapide Métal n'est plus sous l'obligation de restreindre son niveau d'activité, ce qui permet à ses actionnaires de voir grand.

Ils changent le nom de la compagnie pour Metalium. « On était tous d'accord sur la croissance de l'entreprise, sa vocation et la direction qu'on voulait lui donner. »

« Personne ne voulait rester à la même taille. »



Vision et valeurs...

Une bonne réputation

2003 est l'année charnière, la plaque tournante
de la vocation de l'entreprise.

La vente d'Acier Leroux à une tierce partie provoque une scission majeure pour Metalium, qui ne peut plus s'y approvisionner. La nouvelle compagnie fait face à son premier défi : elle doit trouver le moyen de voler de ses propres ailes.

« Ça a été une tâche ardue, parce qu'on ne faisait que nous mettre des bâtons dans les roues. »

Les partenaires doivent se réinventer, bâtir leur expertise et leur crédibilité. Ils dénichent de nouvelles sources d'approvisionnement et arrivent à se démarquer de la compétition en bâtissant des liens de confiance avec leur clientèle, tout en lui offrant un service hors pair, basé sur le respect.

« Il fallait augmenter les ventes rapidement pour intéresser les sidérurgies à nous écouter. »

En raison de leur grande expertise, les Albert et Leroux arrivent à mieux structurer Metalium et à acheter directement des aciéries.

Expertise & confiance

« On est choyés d'avoir tous
commencé nos carrières très
jeunes. Notre compréhension
du domaine de l'acier vient
de l'expérience acquise à
travers toutes ces années. »



Un **talent** incontestable

Il est extrêmement difficile pour un distributeur de prévoir les quantités d'acier qui seront utilisées durant une année complète, le domaine étant cyclique, de surcroît. La force de l'équipe de Metalium est d'anticiper les besoins de sa clientèle en prenant des risques calculés.

C'est le cas en 2008, lorsque le marché de l'acier s'effondre en raison de la crise immobilière aux États-Unis. Les partenaires sautent sur l'opportunité et permettent à leur entreprise de prendre encore plus d'expansion.

« On s'est bâti une notoriété. »

Grâce à leurs entrepôts implantés un peu partout au Québec, ils arrivent à répondre adéquatement aux demandes du marché, tant en ville qu'en région. Ils se démarquent aussi par leur grande capacité d'adaptation. L'entreprise s'infiltré même sur les marchés internationaux afin de s'approvisionner des pays tels que l'Espagne, la France, le Luxembourg, la Corée, la Grande-Bretagne, la Turquie et autres.

Avec la capacité financière d'acheter un plus gros volume et la capacité physique de déplacer et d'entreposer de plus grandes quantités et variétés d'acier, l'entreprise voit ses ventes décupler.

En 2019, les dirigeants décident d'améliorer leurs installations en fusionnant trois centres de distribution en un seul pour ainsi mieux desservir le marché. Ils entament le réaménagement des entrepôts de Laval, de Ste-Julie et de Québec sous un même toit à Beloeil, mais rencontrent un obstacle majeur sur leur route.





« La taille de
la compagnie est
plus de 20 fois
ce qu'elle était,
avec une croissance
de 2000 %. » »

Tirer profit de l'adversité

La crise sanitaire mondiale pose un casse-tête important pour les entrepreneurs, qui arrivent tout de même à s'adapter. Ils instaurent le télétravail, une pratique très peu employée chez Metalium à ce moment.

« Ça a été un gros défi. »

Un changement majeur, qui finalement engendre beaucoup de positif puisqu'il est dorénavant possible de puiser dans un bassin beaucoup plus grand de main-d'œuvre compétente, la distance n'étant plus à considérer.

Maintenant, plus de la moitié des employés profitent de cette opportunité de travailler de la maison, ce qui témoigne du grand professionnalisme de l'équipe.

« On a été satisfaits des résultats obtenus, alors on a maintenu cela en place. »

Profes sionna lisme

Une question d'honnêteté

C'est en donnant toujours l'heure juste à leur clientèle que les frères Albert, Gilles et son fils Frédéric Leroux, membre de l'équipe depuis 2011, arrivent à bâtir des liens solides.

Quand ils s'engagent à livrer un produit, ils comprennent toute la mécanique derrière.

Metalium représente ainsi un des fournisseurs, sinon LE fournisseur le plus fiable sur le marché.

« On est réalistes. On aime mieux perdre une commande qu'un client. On ne fait aucune promesse qu'on ne sait pas accomplir. »



En avant l'innovation

« On comprend le problème, on ne connaît pas toujours la solution tout de suite, mais on sait qu'on va la trouver! »

La franchise et la débrouillardise de la troupe sont notamment utiles pour le projet Bombardier/Alstom du Métro de Montréal, où tous les compétiteurs se désistent un à un en raison de la complexité de la demande, sauf Metalium.

« On est arrivés avec la solution gagnante. »

L'acier requis étant normalement acheté en Europe avec des normes précises, Gilles se rend sur place, au centre d'expertise à Le Creusot, en France.

« Il fallait les convaincre qu'on pouvait le faire chez nous, en plus de les convaincre de se commettre pour les cinq prochaines années sur un prix. »

L'équipe de Metalium se dote de nouveaux équipements et sort des sentiers battus en trouvant le moyen de développer l'aspect chimique nécessaire pour le projet. Elle fait ensuite approuver la composante en question pour la vente de façon nord-américaine.

« On est maintenant multidisciplinaires, ce qui fait de Metalium un grand généraliste du domaine de l'acier. »

En contribuant à des projets de toute envergure comme La Romaine, le Métro Azur, l'échangeur Turcot, le nouveau pont Samuel-De-Champlain et le REM, ainsi qu'à de nombreux projets de petite et moyenne taille, Metalium démontre de façon remarquable toute l'étendue de son savoir-faire.

Avoir du flair



Tous pour un, un pour TOUS !

« Il n'y a eu aucune
anicroche entre nous.
Jamais ! »

Chez Metalium, toutes les décisions
sans exception sont prises en collégialité.
Pour ses dirigeants, il est primordial de
consolider toutes leurs idées afin que ce ne
soit pas une seule tête qui mène l'entreprise.

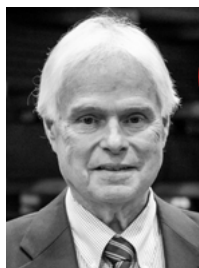
« Personne ne détient
la vérité absolue ! »

Des erreurs, ils ne sont pas à l'abri
d'en faire, mais l'important, c'est de les
assumer tous ensemble.



En coulisse...

« Il y a les Albert et il y a les Leroux,
mais pour nous, c'est une seule famille. »



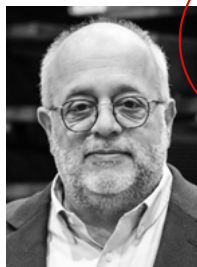
*L'orateur
charismatique*

Gilles Leroux
Président du conseil
d'administration

Gilles fait ses débuts dans l'entreprise familiale en passant le balai. Lorsqu'il entame ses études collégiales, il n'est pas intéressé par le monde des affaires et vise plutôt l'ingénierie ou l'architecture. Toutefois, l'opportunité de prendre part à l'entreprise familiale se présente et Gilles la prend. Il complète des études universitaires en administration à l'UQAM et amorce son aventure entrepreneuriale.

Gilles est reconnu par ses pairs comme étant un homme de parole, franc, généreux et d'une grande prestance.

« Quand il parle, les gens l'écoutent! »



*Le grand
diplomate*

Donald Albert
Président

Donald débute lui aussi dans l'entreprise de son père en maniant le balai dans l'entrepôt. Il effectue ses études en administration au CEGEP de Rimouski et apprend son métier à travers les années. Il réalise une étude de marché pour Gilles Leroux, puis comble notamment le poste de directeur de division et celui de vice-président des opérations avant que Metalium ne soit fondée.

Il est sans contredit un partenaire de grande valeur. C'est un homme structuré, drôle et qui fait preuve de beaucoup de franchise.

« Quand tu es entrepreneur, il faut que tu prennes ta place et que tu imposes ton rythme. »

Un balai d'or



Le bon négociateur

Simon Albert
Vice-Président

« J'ai commencé par le balai, moi aussi, mais je me suis chicané assez rapidement avec! »

Puisqu'il contribue très jeune à l'entreprise familiale, il devient difficile pour Simon d'envisager de hautes études. À la suite d'un différend avec son père, il quitte pour Montréal et travaille dans une imprimerie située à Sainte-Julie, en plus d'allouer quelques heures à l'entreprise de Gilles Leroux les fins de semaine. Lorsque celui-ci fait l'acquisition de Rimouski Métal, Simon renoue avec son père et gravit les échelons aux côtés de ses frères. Aujourd'hui, il se spécialise dans l'approvisionnement et dans le département du crédit.

« C'est un homme concis et rigoureux. »



L'autodidacte

Nelson Albert
Directeur de production

« J'ai commencé plus bas que le balai, j'époussetais les boîtes de boulons! J'ai été promu au balai ensuite! »

Comme ses frères, Nelson travaille pour son père, mais il est le plus jeune à le faire, n'ayant que 10 ans. Débrouillard, il fait ses preuves brillamment. Chez Rapide Métal, qui devient Metalium ensuite, il s'occupe d'abord des entrepôts et de l'approvisionnement. Il conduit des machines et donne des formations, entretient l'équipement, puis devient directeur des opérations.

C'est un être polyvalent qui jouit d'une vision mécanique impressionnante.

« Nelson trouve une façon de bien réussir dans toutes les sphères. »



L'expert en analyse de marché

Frédérick Leroux
Directeur des produits plaques

À ses débuts, Frédérick n'échappe pas au balai lui aussi. Il assure des travaux de peinture et différentes tâches pour l'entreprise familiale.

À 20 ans, il travaille chez Provigo, dans l'entrepôt fruits et légumes, mais retourne rapidement aux côtés de Gilles en raison de son sentiment d'appartenance. Il fait ses études en administration à Trois-Rivières, avant de se joindre à temps plein à l'équipe de Metalium. Frédérick complète aussi le programme émergence de l'École d'Entrepreneurship de Beauce où il développe des outils pour améliorer la communication au sein d'une entreprise. C'est un homme à l'écoute des besoins de ses collègues.

« J'aime prendre un projet en main et le voir grandir. »

Une esquisse de l'avenir...

S'adapter aux changements

Animés par leur désir d'être un leader dans la distribution de l'acier autant au Québec que dans les Maritimes et l'est de l'Ontario, les partenaires prennent les mesures pour y arriver en étudiant avec attention l'évolution du marché.

« Il faut constamment être aux aguets. »

Ayant augmenté leur efficacité de distribution avec leur nouvel entrepôt de 300 000 pieds carrés, ils renforcent leur expertise avec de l'équipement de transformation. Une façon de bien se positionner pour le futur et d'assurer la pérennité de l'entreprise.

« Ça ajoute de la valeur à notre distribution. On touche à des créneaux qu'on n'avait pas dans le passé. »

Quand Gilles Leroux parle avec son fils Frédérick de l'avenir de la compagnie, il se souvient de ses débuts avec son propre père. Même si parfois, des discussions très animées en découlent, il reconnaît l'importance de ce que les plus jeunes peuvent apporter.

« La réticence aux changements bloque les entreprises. C'est pour ça qu'il est important d'apporter du sang neuf. »

Ouverture

Une des plus grandes motivations de la famille Albert / Leroux est de poursuivre encore longtemps sa contribution au développement des affaires et à l'économie de la société québécoise.

« La majorité de nos clients sont au Québec et leur croissance concourt à notre développement. »





1205, Victor Doré
Beloil (Québec) J3G 0V2

1 888 701-1887

info@metalium.com
metalium.com



Direction de l'édition : Audrey Dallaire
Auteure : Mélissa Lussier
Conception graphique : Liliane Racine
Révision : Marcelle Racine