



Les prémices...

Conclure un marché en vingt-huit minutes

Gilles Champagne, promoteur natif de Grand-Mère, fait l'acquisition de Shalwin en 1987. Dès qu'il y met les pieds, son objectif est de changer la mentalité de l'entreprise afin de favoriser son expansion.

Pour y arriver, il prend la décision judicieuse de s'associer avec Gary Roy, un entrepreneur possédant un bon instinct et une vision très stratégique. Ensemble, ils propulsent Shalwin vers de hauts sommets.

Gilles est un avocat de formation, et surtout un entrepreneur dans l'âme. Sa vingtaine et sa trentaine sont parsemées de projets d'affaires de toutes sortes, principalement à Montréal où il est confortablement installé. Même s'il se plaît bien dans la métropole, il rêve depuis son adolescence d'habiter une magnifique maison historique en pierres à Grand-Mère, sa ville natale.

« Un beau jour, le *timing* parfait s'est pointé à l'horizon : ma demeure tant espérée était à vendre. J'ai donc déménagé à Grand-Mère alors que j'avais 40 ans. »

Sa vie change du tout au tout le 22 décembre 1987, quand un courtier lui offre d'acheter Shalwin. Cette entreprise est alors déjà bien établie dans le domaine de la fenêtre à Shawinigan. Gilles analyse donc la proposition, et seulement 28 minutes plus tard, il conclut un marché.

« Je suis un gars de finances. Au regard des chiffres qu'on m'a présentés, j'ai décidé d'acheter sur-le-champ. »

Il devient alors président de l'entreprise et la dirige dans une petite *shop* de 6000 pieds carrés sur la route principale, à Shawinigan. Cinq employés y travaillent à temps plein.

Sortir de sa zone de confort

Au cours des premières années à la tête de Shalwin, Gilles tente d'y amener certains changements. À ce moment, la compagnie reste rentable, mais n'a pas l'envergure nécessaire pour prendre de l'expansion.

« Quand j'ai acheté Shalwin, l'entreprise était carrément sur le *cruise control*. »

Possédant des connaissances aiguisées dans le domaine des affaires, Gilles sait qu'il doit s'entourer des meilleurs joueurs pour mener à bien ses ambitions.

Ainsi, en 1991, il demande à sa femme de l'époque de cibler les personnes qu'elle considère comme étant les plus talentueuses chez Shalwin. Elle mentionne Danielle Pellerin, une comptable rigoureuse et travaillante. Elle nomme également Gary Roy, qui dispose d'un bagage de plus de 10 ans d'expérience au sein d'une compagnie dans le créneau de la fenêtre, à Trois-Rivières.

« C'est de cette façon que Danielle et Gary sont devenus mes associés et, conséquemment, que Shalwin a atteint un autre *step*. »

Dès son arrivée, Gary constate que l'entreprise fonctionne normalement, mais qu'elle n'a pourtant pas ce qu'il faut pour réinvestir ses profits et évoluer vers de nouvelles avenues. Il fait donc bénéficier Shalwin de ses idées et de tous ses contacts. C'est la vision de Gary, conjuguée aux forces de Gilles et de Danielle, qui permettra à Shalwin de quintupler son chiffre d'affaires.

Vision



Fermer des portes pour en ouvrir de nouvelles

Pour favoriser l'expansion de Shalwin, des décisions difficiles sont prises sur le plan financier. Malgré quelques réticences, Gary convainc ses comparses que faire des choix s'avérera des plus profitable.

« On perdait du temps à vendre des fenêtres résidentielles. J'ai dit à Gilles : si on se débarrasse de ce volet-là, on augmente notre chiffre d'affaires de 1 million. »

C'est ainsi que les trois associés décident de délaisser complètement le volet résidentiel. Ils se départissent par la suite de la vitrerie, pour se concentrer uniquement sur le secteur commercial.

« Avoir l'audace de dire non à certaines sources de revenus nous a permis d'accroître nos profits et de devenir un joueur important. »

Shalwin accélère son rythme de croisière de façon significative. Ainsi, en l'an 2000, l'entreprise déménage dans un local beaucoup plus vaste, en plein cœur du parc industriel Albert-Landry de Shawinigan-Sud.

Croissance



Un véritable tour de force

En 2005, la qualité des fenêtres Shalwin et le *leadership* de Gary amènent la compagnie à devenir le seul fabricant et installateur des produits Prévost.

« Cela représente un très gros levier pour notre *business*. Prévost est une sommité dans le domaine de la fenêtre au Québec. »

Cette grande notoriété génère alors des contrats de taille pour l'entreprise, comme la fabrication et l'installation de fenêtres d'un imposant *building* de 20 étages à Montréal.

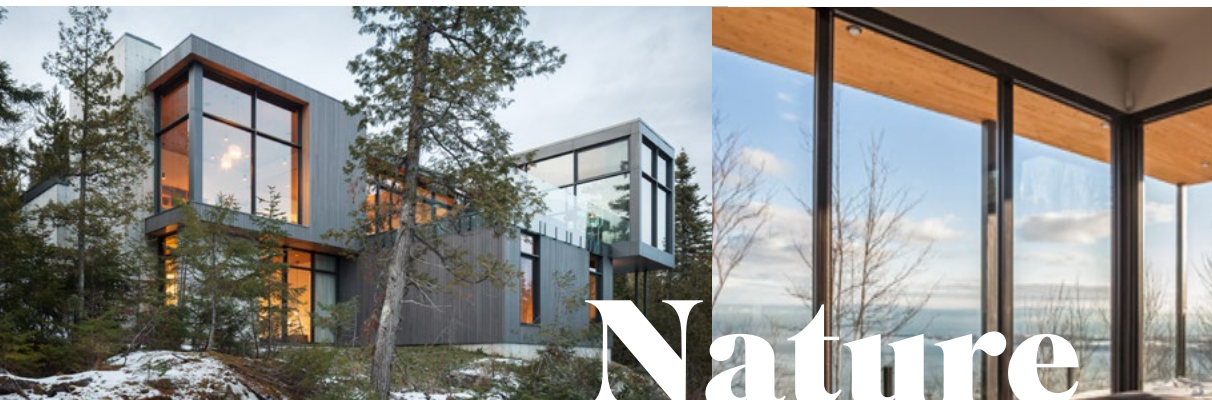
« Les gens nous disaient : comment avez-vous fait pour réussir ça ? Il faut croire qu'on a eu le tour. »

En 2007, les trois associés songent à déménager à Trois-Rivières afin d'agrandir leurs locaux et ainsi répondre à la demande croissante.

« J'ai eu une discussion fort intéressante avec le maire de Shawinigan. Finalement, on a décidé de rester afin de respecter nos racines ! »

En 2011, Danielle prend sa retraite et décède malheureusement quelques années plus tard des suites d'un cancer. Gilles et Gary demeureront toujours reconnaissants de son apport considérable au sein de Shalwin. D'ailleurs, une salle de conférence portera son nom en sa mémoire.





L'entrée d'un fournisseur européen de renom

En 2013, Shalwin double sa superficie pour atteindre 70 000 pieds carrés. Les produits d'un fournisseur européen font également leur entrée au sein de la compagnie. Shalwin devient leur premier client en Amérique du Nord.

« On a bénéficié de l'avant-garde de cette compagnie européenne, et on s'est ainsi taillé une place dans la cour des grands. »

En effet, les fenêtres Shalwin se retrouvent au cœur d'une multitude de projets raflant de prestigieux prix en architecture. L'entrée d'un fournisseur européen permet de diversifier la gamme de produits et ouvre également la porte au marché des condos. Le secteur résidentiel, qui avait été complètement délaissé au profit du commercial, réintègre la compagnie.

« Il y avait de plus en plus de demandes pour le modèle contemporain. On s'est dit : go, c'est le temps ! »

L'équipe de Shalwin développe ainsi une toute nouvelle section contemporaine, permettant la réalisation de projets résidentiels haut de gamme. Les clients bénéficient désormais de fenêtres surdimensionnées et extravagantes au sein de leur demeure, leur offrant une proximité sans pareille avec la nature environnante.

De père en *fil*le

En 2013, une joueuse importante entre dans l'aventure Shalwin : Alexandra, la fille de Gilles.

Avocate de formation, elle veille aux aspects légaux des entreprises en partie détenues par son père, dont Bionest, Kinipi spa, la résidence pour personnes âgées Marie-Victorin, et Shalwin. À travers les années, ils conviennent avec les partenaires concernés qu'Alexandra reprendra les rôles des compagnies en collaboration avec son frère. Elle devient ainsi coprésidente des conseils d'administration de ces entreprises.

« Quand mon père m'a demandé si je souhaitais reprendre la *business*, j'avoue avoir composé avec quelques nuits d'insomnie ! »

Pour vaincre ce trac, Alexandra s'entoure de gens compétents, en plus de s'inscrire à une panoplie de formations pertinentes. Elle amorce également une importante démarche d'introspection, qui lui fait réaliser que le temps est un précieux allié pour s'approprier les dossiers, approfondir ses connaissances et se doter d'une vision globale de l'entreprise.



« Depuis sept ans, je me dis tous les jours : aujourd'hui, je suis meilleure qu'hier. »

Donner au suivant

En 2019, Gilles cède l'entière responsabilité de ses compagnies à ses enfants, sans hypothéquer monétairement l'avenir des entreprises.

Ses amis, incrédules, lui demandent pourquoi il ne leur vend pas simplement ses entreprises afin d'en récolter les fruits. Gilles, qui estime avoir une bonne planification mise en place pour assurer son avenir, assume totalement sa décision. Pour Alexandra, cela contribue d'ailleurs au succès de l'entreprise familiale.

«Demain matin, tu vends ta *business* à tes enfants, tu les endettes en partant et mets une énorme pression sur l'organisation. Le geste de mon père permet à Shalwin de demeurer pérenne.»

La relève étant effectuée à 90 %, Gilles reste coprésident de ses entreprises et continue de prendre part à la vision et à la création de projets positifs pour l'avenir. Pas question toutefois de s'immiscer dans les opérations quotidiennes, l'homme d'affaires a assez donné.

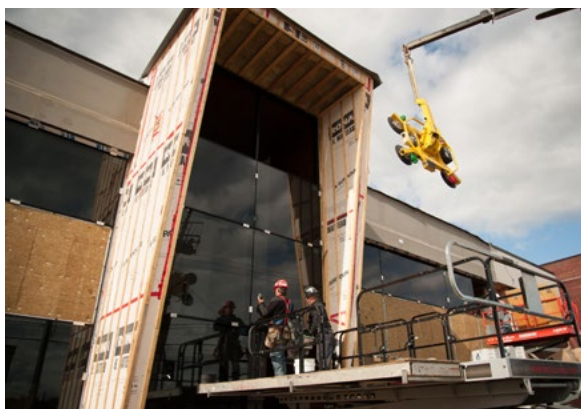
« Les moments de transition, les récessions, les bouleversements... À 79 ans, je n'ai plus l'intérêt de participer à ça. »





Équipe

Shalwin compte désormais sur **140 employés**, possède une quinzaine de véhicules à moteur et mène environ 210 projets résidentiels ainsi qu'une quinzaine de projets commerciaux par année. Depuis que Gilles a acquis Shalwin, la compagnie est passée d'un chiffre d'affaires de 1 à plus de 25 millions de dollars. Son plus gros mandat étant un immeuble de 40 étages, Shalwin fait aujourd'hui sa marque partout au Québec!





Vision et valeurs...

Savoir prendre du recul

Shalwin, c'est littéralement l'histoire d'une vie : Gilles et ses partenaires ont bâti l'entreprise à la sueur de leur front.

C'est pourquoi il est important, pour les associés, de protéger leurs acquis en prenant du recul face aux différents défis qui parsèment leur route. Il s'agit d'ailleurs d'une valeur profonde pour Alexandra.

«Lors d'une formation, un conférencier expliquait avoir perdu plusieurs entreprises. Pour lui, ce n'était pas grave, il fallait simplement oser recommencer. Je lui ai dit, en tout respect : si on vous donnait un groupe d'entreprises générant plus de cinquante millions de chiffres d'affaires et qui ont pris une vie à bâtir, vous mènerez probablement une réflexion très sérieuse pour vous assurer de ne pas repartir à zéro.»

La plupart des fondateurs de PME s'impliquent dans les opérations et manquent ainsi inévitablement de recul face à la mission de leur compagnie. À cet égard, Gilles s'est toujours tenu bien loin des activités du quotidien, afin de se concentrer à positionner la vision et les priorités de Shalwin.

« On s'en va où ?

Quels sont les risques ?

Comment anticipe-t-on

le marché dans cinq ans ?

Le fait que mon père

ait pris le temps d'y

réfléchir a été un gage

de succès. »

Se tenir loin des gérants d'estrade

Même en prenant du recul, il arrive de se tromper. Malgré cela, Gilles ne regrette rien. En 35 ans, il a bâti plusieurs belles entreprises.

«Quand tu diriges une entreprise, tu fais les choses d'une certaine façon avec les éléments que tu as en main à ce moment-là. Avec plus d'information, c'est certain que la décision aurait pu être différente.»

À cet égard, pour l'éternel optimiste, il est beaucoup trop facile de critiquer et de prendre un rôle de gérant d'estrade.

« Même si on passait des semaines à regarder en arrière, ça ne changerait rien. Je m'assure de demeurer loyal envers mon monde et je me concentre sur le futur. »



Respect des délais, respect du client !

Le calendrier de l'industrie de la construction est réputé pour sa complexité, plusieurs joueurs entrant en ligne de compte.

« Un client qui a bâti un immeuble à 30 M\$ et qui attend ses fenêtres ne peut pas terminer l'ensemble du travail et est donc inévitablement insatisfait. »

Partant de cette prémisse, Shalwin s'efforce, jour après jour, de bâtir d'excellentes relations avec ses clients.

C'est l'une des choses que Gary a réussie haut la main. « Quand on dit : on arrive le 1^{er} mai, on n'arrive pas le 1^{er} juin. Ce n'est pas pour rien que l'on compte sur des clients qui ont mené près d'une trentaine de projets à nos côtés ! »

Loyauté



Bien choisir ses partenaires

Gilles n'a jamais fait cavalier seul. Pour lui, s'entourer de gens compétents est un gage de réussite.

« J'ai toujours passé plus de 50% de mon temps à choisir mes associés et partenaires. »

Gary, de son côté, possède une intuition impressionnante quand il s'agit de recruter du personnel. On dit même que son instinct est aussi fiable qu'un test psychométrique!

« C'est sûr que je peux me tromper, mais généralement, je sais si une personne va bien *fiter* dans le groupe. Et pour moi, une entreprise est aussi bonne que les gens qui y travaillent. »



En coulisse...



**Le leader
positif**

Gilles Champagne

Président du holding

À 79 ans, Gilles déborde d'énergie et sait faire preuve d'une grande répartie. Il adore d'ailleurs raconter des anecdotes qui ont enrichi sa carrière, et ce, toujours avec un brin d'humour.

Mais d'où lui vient donc cette fougue entrepreneuriale ?

En fait, la pomme n'est pas tombée bien loin de l'arbre ! Son sens aiguisé des affaires lui a effectivement été transmis par sa mère, qui a possédé un restaurant, une épicerie, des loyers et même une cantine servant une usine de plus de 700 employés. Fier de sa vie professionnelle et des nombreuses compagnies qu'il a dirigées, Gilles continue de s'impliquer tout en laissant une grande place aux générations futures.

« Je dis toujours à ma fille : il faut bien s'entourer et prendre soin de notre monde, c'est la clé du succès ! »



**Le chef
d'orchestre**

Gary Roy

Vice-Président du holding

Gary est un machiniste de formation, bien qu'il n'ait jamais exercé ce métier. Ses apprentissages lui ont toutefois servi pendant les premières années de sa carrière, alors qu'il travaillait en usine. Tout comme une grande partie de sa famille, il s'est rapidement découvert un fort intérêt pour l'entrepreneuriat.

Autodidacte, Gary est à la fois rigoureux, sociable et débrouillard. Il œuvre maintenant aux côtés de son fils, qui est directeur du secteur contemporain chez Shalwin.

« Je ne me vois pas comme un administrateur. Je me considère comme un gars de plancher, un opérateur. En tandem avec des gens de chiffres et des gestionnaires, on a créé un véritable succès et j'en suis bien heureux ! »



La
relève

Alexandra Champagne

Présidente

Alexandra a grandi en voyant son père travailler très fort au sein de ses diverses compagnies. L'entrepreneuriat fait donc, depuis toujours, partie de sa vie. Avocate de formation, elle s'est impliquée tout naturellement, au fil des années, dans les entreprises familiales.


À 35 ans, elle est déjà actionnaire de quatre entreprises aux côtés d'une dizaine de partenaires, et gère pas moins de 350 employés. Pour la conseiller, Alexandra sait qu'elle peut en tout temps compter sur le soutien de son père, qu'elle appelle tous les jours pour du mentorat, mais surtout pour profiter d'un maximum de moments de qualité avec lui.

« En *business*, il n'y a pas de *fast track* ni de secret. Le temps et l'expérience représentent mes meilleurs alliés pour m'améliorer et progresser ! »

Créa tivité

Une esquisse de l'avenir...

En mode perfectionnement




Après avoir composé avec les turbulences engendrées par la pandémie, Shalwin anticipe désormais une crise économique imminente. L'entreprise doit également faire face à l'importante pénurie de main-d'œuvre qui frappe les entreprises de plein fouet, tout en considérant les attentes des nouvelles générations.

Les associés réfléchissent donc sans relâche à différentes façons de s'améliorer et de favoriser l'esprit d'équipe. Ensemble, ils souhaitent être en mesure de mener des transformations rapidement, dans une société où tout évolue à la vitesse grand V.

Cap vers le changement !

Comme toujours, les associés demeurent confiants et optimistes face aux défis qui se pointeront à l'horizon. À cet égard, Gilles a donné le feu vert à sa fille afin que Shalwin se tourne éventuellement vers l'automatisation et l'intelligence artificielle, qu'il considère comme des solutions prometteuses pour l'avenir.



« On va positionner Shalwin en vue de garantir son futur. Et on compte y arriver haut la main ! »



4565, avenue Georges-Bornais
Shawinigan (Québec) G9N 6T5

819 537-6669
Sans frais : 877 742-5946

info@shalwin.ca
shalwin.ca

Direction de l'édition : Audrey Dallaire
Auteure : Anne-Sophie Brunelle
Conception graphique : Liliane Racine
Révision : Marcelle Racine