

# Effort

*Les prémices...*

## La valeur du travail

---

Le travail, Rock tombe dedans jeune. Son père tient un garage à Clermont, dans la région de Charlevoix, il y œuvre tant en mécanique générale qu'en remorquage de véhicules lourds et légers.

Au milieu de son secondaire, Rock, démotivé et indiscipliné, se fait montrer la porte par la direction de son école. Son père lui propose alors de l'embaucher, mais sans salaire, six jours par semaine, de 6 heures à 22 heures. Rock accepte d'abord avec enthousiasme, avant de rapidement déchanter.



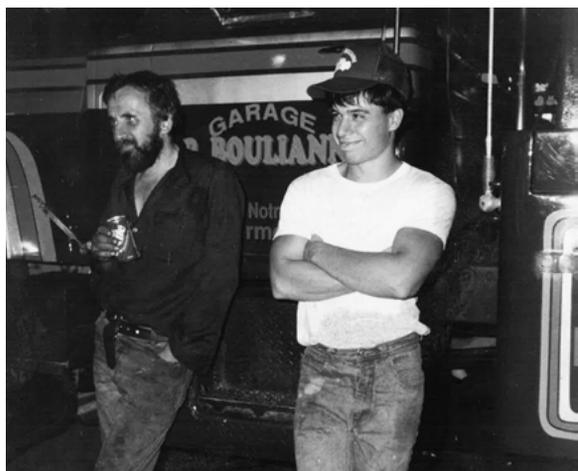
Le rythme infernal et le manque de liberté ne tardent pas à l'inciter à retourner à l'école. Dès l'automne suivant, il est de nouveau sur les bancs de l'école pour finir son secondaire. À sa manière, son père essayait donc de lui enseigner simultanément l'importance de l'éducation et de l'effort.

« Je sais depuis toujours que je suis un entrepreneur. Je m'ennuyais à l'école, il me fallait davantage de concret. Je considère que l'éducation est très importante, c'est juste que je n'y trouvais pas mon compte à l'époque. »

À la fin de son secondaire, le père de Rock subit un grave accident qui le tient éloigné du travail pendant plusieurs mois.

Rock est l'aîné de trois enfants; son sens du devoir le pousse à reprendre les activités du garage afin de soutenir la famille, mais il réussit néanmoins à terminer ses études secondaires.

Ayant reçu des refus à ses demandes d'admission au cégep en option communication, Rock s'investit dans l'entreprise familiale, qu'il envisage un temps de reprendre. Cependant, après quelques années, il devient clair pour lui qu'il doit voler de ses propres ailes.



Avec son père Henri-Paul

« Mon père et moi avons deux styles de gestion totalement différents, nous n'avions pas la même stratégie ni la même vision entrepreneuriale. La décision ne fut pas facile, mais il fallait que je m'éloigne de lui pour prendre mon envol. »

# Ténacité

## La *persévérance*, sans contredit

Rock constate que le propane est mal desservi dans Charlevoix. Se fiant à son flair, il décide de choisir cette voie pour se lancer en affaires. Il prend alors la décision de contacter directement le directeur d'une importante compagnie de distribution de gaz pour lui proposer un partenariat.

Succursale de Clermont, 1993



Succursale de Clermont, aujourd'hui

Coup du destin ou ironie du sort, le dirigeant prévoit se rendre à Clermont deux semaines plus tard pour rencontrer deux personnes qui ont apparemment eu la même idée que lui. Une occasion que Rock ne laisse pas passer.

« Je lui ai dit que s'il ne venait pas me voir à 10 heures le lendemain, j'allais trouver un autre partenaire et avancer sans lui. »

Et le culot paye ! Après un long silence, le directeur, sûrement curieux d'observer de plus près le jeune ambitieux, accepte les conditions. Il ne sera pas déçu et les deux hommes concluront rapidement une entente de cinq ans.

Il faut maintenant créer l'entreprise, assurer le financement, trouver un terrain et construire des bureaux. Heureusement, Rock peut compter sur l'appui de ses parents tout au long de ces étapes.

« J'ai plongé tête première en achetant un terrain dans le parc industriel de Clermont, et avec mon premier employé, on a travaillé tout l'hiver pour construire les bureaux. Un sacré défi ! »

**Le tout est achevé à temps  
pour la grande ouverture  
le 1<sup>er</sup> mai 1993.**

**L'entreprise voit alors le jour  
sous la dénomination de  
Propane Charlevoix.**

« Je n'avais vraiment pas de feuille de route à l'époque. Je n'imaginai pas me développer aussi loin de mon village et ce nom m'apparaissait approprié. »

Comme à son habitude, le jeune entrepreneur travaille comme un acharné durant les cinq années qui suivent. Après tout, le travail finit toujours par payer.

**PROPANE  
CHARLEVOIX  
INC.**



**Un départ**

## Le pot aux roses

Rock s'active, s'éreinte même, 100, 120 heures par semaine. On peut l'appeler à deux heures du matin, il répond toujours présent. Personne ne croit en lui, mais il défie les préjugés et apprend rapidement les rudiments du métier. Il finit par déjouer tous les pronostics en se créant une belle clientèle dans la région après trois années difficiles.

Arrive bientôt l'heure de la renégociation de contrat avec son fournisseur. Un moment pénible en perspective, puisque Rock a maintenant compris qu'il ne collabore pas avec un partenaire loyal. Depuis le début, le fournisseur lui cache son coût réel de raffinerie, empêchant Rock de connaître sa marge de profit et donc le juste prix à payer pour le gaz propane.

Il réalise finalement qu'il a trop déboursé pendant toutes ces années. Ramené à cinq ans d'exploitation et des milliers de litres, il y a de quoi avoir le vertige. De plus, les réservoirs que Propane Charlevoix installe chez ses clients appartiennent au fournisseur. L'entreprise ne s'est donc pas constitué d'actif malgré cinq années d'activité.

« J'ai compris qu'ils me maintenaient sous respirateur artificiel pour pouvoir me racheter au bon moment. En fait, si j'avais continué dans ce sens, mes cinq années d'effort auraient été anéanties. »

Comme il l'anticipait, Rock voit bientôt débarquer chez lui trois représentants du fournisseur, une mallette à la main. Mais, même affaibli, il n'a pas encore dit son dernier mot.

L'entrepreneur accueille les hommes et place immédiatement sa main sur la valise en s'adressant à eux.

« À voir cette mallette, je parierais que vous êtes venus me faire une offre d'achat qui tient compte de tout l'amour que j'ai pour ma compagnie, incluant le triple de temps que j'y ai travaillé depuis cinq ans. Du moins, je l'espère, parce que les offres insultantes ont tendance à me mettre de très mauvaise humeur. Par contre, moi j'ai une offre très sérieuse à vous faire : je vous rachète tous vos réservoirs ! »



Premier camion VRAC 1994



Premier semi-remorque



# Contrôle

Bluffe-t-il ? Sur un point ? Sur toute la ligne ? Mieux vaut prévenir que guérir, et la mallette ne sera jamais ouverte.

Débuté alors un véritable parcours du combattant qui durera plus de six mois pendant lequel l'entrepreneur écume toutes les institutions financières de la région pour obtenir la somme nécessaire.

« Ça m'a pris du temps et de l'énergie, mais j'ai réussi à réunir le financement. J'ai signé l'entente et à partir de là, je suis devenu maître de mon destin. »

## Ouvrir les vannes

Dorénavant, Propane Charlevoix possède ses réservoirs et négocie directement les prix avec la raffinerie. Et comme un bonheur n'arrive jamais seul, elle obtient aussi un nouveau gros contrat.

Le Manoir Richelieu vient d'être racheté par un consortium et des travaux de réfection titanesques sont entrepris pendant l'hiver 1998. Propane Charlevoix est mandaté pour chauffer les lieux durant ce temps. Rock installe les canalisations nécessaires le jour et livre le gaz la nuit. Comme à son habitude, il se dépasse pour offrir le meilleur service possible.

« J'ai travaillé 20 heures par jour, sept jours sur sept, mais ça a doublé mon volume d'un coup et j'ai pu enfin faire du profit. Il était à peu près temps ! »

**En effet, le vent tourne puisque deux ans plus tard, Propane Charlevoix domine le marché de la région de Charlevoix. Pour Rock, il est maintenant temps de voir plus grand.**

## Croissance et nouveau nom

Au début des années 2000, l'entreprise s'attaque au marché de Baie-Comeau avec succès. Rock y arrive par surprise et fait un grand ménage sur place dans le secteur du propane. Ses méthodes directes, la qualité de son service et sa transparence font la différence. Au même moment, une percée du côté ouest sur la Côte-de-Beaupré est imminente.

L'entreprise entre ensuite à Québec et y ouvre une succursale en 2007.

Fort de son succès, Rock commence à avoir des visées sur la région du Saguenay, mais cette fois-ci il décide d'ajuster son approche.

« À Québec, les gens trouvaient étrange d'être servis par une entreprise du nom de Propane Charlevoix. À Baie-Comeau, la population nous considérait comme des gens de l'extérieur. Je savais que je ne pourrais pas entrer à Saguenay avec les mêmes méthodes. »

En 2008, Propane Charlevoix devient alors Solugaz. Parallèlement, Rock trouve un partenaire bien implanté dans la région du Saguenay et s'associe avec lui. L'entreprise ouvre donc une nouvelle succursale dans la région sous cette nouvelle appellation.



**« Je n'aurais probablement jamais réussi ce pari sans ces changements. Cette stratégie est certainement l'une de mes meilleures décisions d'affaires. »**

# Service de choix





## La maturité entrepreneuriale

En 2008, Solugaz s'est grandement développée. L'ajout continu de nouveaux clients implique l'acquisition de réservoirs, de camions, et le recrutement constant d'employés. Solugaz réinvestit donc continuellement ses profits pour poursuivre cette croissance. Le bilan de l'entreprise s'en ressent et des décisions importantes s'imposent.

Il faut faire un choix entre la consolidation ou la croissance. Cette dernière option oblige alors à trouver de nouveaux capitaux. Rock, visionnaire, décide d'ouvrir l'actionariat de la compagnie. Il s'associe avec un partenaire particulièrement expérimenté dans la saine gestion des affaires. Un tournant dans la vision entrepreneuriale de Rock.

Grâce à ce nouveau partenariat, l'homme d'affaires commence à intégrer les notions de planification stratégique et de rendement dans chacune de ses décisions, ce qui l'amène à déterminer la niche de Solugaz dans le marché du propane au Québec. Il en profite également pour faire un saut à l'École d'Entrepreneurship de Beauce pour solidifier un peu plus sa vision des affaires.

« À partir de ce moment, je me suis fixé comme objectif que Solugaz devienne le meilleur propanier au Québec. Maintenant, si un projet se présente mais qu'il ne cadre pas avec cette vision, on le laisse de côté. »

Dès lors, l'entreprise assainit ses finances et se concentre sur les occasions porteuses de sens. Elle acquiert des clients axés sur cette vision et développe progressivement le marché du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie. La qualité du service et le savoir-faire constituent le fer de lance de l'entreprise et lui permettent de se démarquer.

En 2018, Rock redevient propriétaire unique de l'entreprise à la suite du rachat des parts de son ex-partenaire. Solugaz peut regarder de nouveau vers l'avant et décide alors d'effectuer un pas de géant. Elle construit un terminal ferroviaire à Saint-Augustin-de-Desmaures, avec une capacité de stockage de 1,5 million de litres.

« Ce choix nous a projetés dans la cour des grands. »

En septembre 2022, Harnois Énergies devient partenaire de Solugaz, qui consolide ainsi sa position de leader dans le marché du propane au Québec.

« Cette entente permet d'unir nos forces. Je suis très heureux d'avoir conclu cet accord avec Harnois Énergies, qui confirme la position dominante de Solugaz dans l'industrie. »

Ce partenariat offre en effet une plus grande visibilité à l'entreprise et assure également sa pérennité.

Par ailleurs, un centre multifonctionnel situé au même emplacement que le terminal ferroviaire sera livré au printemps 2023, un investissement total de près de 15 M\$. Avec l'aboutissement de tous ces projets, pour son 30<sup>e</sup> anniversaire, Solugaz se hisse fièrement parmi les plus grands propaniers québécois.

Rock avec  
Serge Harnois





*Vision et valeurs...*

## **Faire circuler la *puck***

---

Pour Rock, à peu près tout dans l'entreprise s'exprime sous forme d'analogie avec le hockey.

Il faut savoir repêcher les bons joueurs et les placer sur le bon trio, respecter les temps de glace et de repos... Et puis, chez Solugaz, il faut surtout avoir l'esprit d'équipe.

« Quand une entreprise grandit, ses propres efforts se diluent au sein du travail d'équipe, même si l'on travaille 100 heures par semaine. J'ai donc appris à partager les responsabilités et à prendre le recul nécessaire. Je mets mon ego de côté pour m'entourer de gens plus forts que moi dans leur domaine. »

D'ailleurs, c'est une philosophie qui s'étend au-delà du cercle des employés. Les partenaires commerciaux sont également considérés comme des membres de l'équipe.

Solugaz s'implique aussi dans sa communauté par l'intermédiaire de commandites pour les équipes de hockey mineur.

« Je trouve inconcevable que certains enfants ne puissent pas faire de sport faute de moyens. C'est un phénomène qui me touche particulièrement. Le sport, c'est la santé. »

## Expérience client

Solugaz se différencie principalement de la concurrence par la qualité de son service. Une offre clés en main, de l'achat et l'installation d'appareils au gaz jusqu'à la livraison de propane en passant par l'entretien.

« C'est notre service qui nous démarque. On veut établir de bonnes relations avec nos clients et leur offrir la paix d'esprit. On réfléchit aux meilleures solutions pour chacun et on s'occupe de tout. »

Depuis 2021, l'entrepreneur a créé dans cette optique l'Académie Solugaz. Elle propose des formations pour uniformiser les pratiques à travers toute l'entreprise et apprendre aux techniciens et aux livreurs les procédures les plus efficaces et sécuritaires. Une innovation qui permet, du même souffle, de former une relève compétente, de standardiser les procédures et d'assurer un meilleur service aux clients.

# Qualité



## Intégrité et transparence

Depuis que l'entreprise s'est concentrée sur la recherche de l'excellence dans le domaine du propane, il est devenu plus simple pour elle de faire des choix éclairés.

«On comprend nos forces et nos faiblesses. Si on estime que l'on ne sera pas capables d'offrir le meilleur service ou si l'enjeu va à l'encontre de nos valeurs, on ne se positionnera pas sur un contrat. C'est aussi simple que ça. »

Cette approche évite les malentendus avec les clients, mais également avec les employés qui pourraient en venir à subir les conséquences d'un mauvais choix stratégique.

« J'essaye d'être aussi clair et transparent que possible, que ce soit avec nos clients, nos partenaires ou notre équipe. Je crois que ça facilite grandement les relations. »

# Authentique



Lauréat 2023, Chambre de commerce de Charlevoix,  
catégorie Performant.

# En coulisse...



*Une volonté  
sans faille*

## Rock Boulianne

**Fondateur et PDG de Solugaz**

C'est à la force du poignet que Rock a réussi à positionner Solugaz parmi les grands propaniers du Québec. Autodidacte, c'est grâce à sa ténacité et à son audace qu'il s'est taillé une place enviable. Il pourrait maintenant se retrancher derrière son bureau avec la satisfaction du devoir accompli, mais ce n'est pas le genre du natif de Clermont.

Il lui arrive encore d'effectuer lui-même des livraisons lorsque la situation l'exige. Une attitude humble et ouverte très appréciée par son équipe. L'une des clés de son succès parmi d'autres.

« Beaucoup n'ont jamais cru à ma réussite au départ, ils ne connaissaient pas ma détermination et ma résilience. J'ai mis absolument toute ma vie et mes tripes dans ce projet. J'étais prêt à tout. »

Et cette réussite est aussi celle de toute une famille.

« Je n'aurais jamais pu me rendre aussi loin sans le soutien de ma conjointe Christine et de mes enfants Emy et Lucas. Ils ont toujours cru en moi et accepté mon implication totale dans ce projet d'entreprise. Je suis très reconnaissant. »



© quanta architecture



Pour l'avenir...

## Les bienfaits du mentorat

---

En homme d'affaires expérimenté, Rock conseille à tout nouvel entrepreneur de s'entourer de bons mentors dès le début. Pour lui, il est important de se faire conseiller par des gens qui sont déjà passés par là.

« Certains organismes peuvent aider, mais bien souvent, les conseillers n'ont jamais été en affaires et ne connaissent pas vraiment ce que cela représente. Il faut trouver des personnes d'expérience et de confiance. »

Rock est donc toujours à l'écoute et prêt à offrir ses conseils si un jeune qui souhaite se lancer vient le trouver. Et dans ce domaine aussi, Rock a une conception bien personnelle de ce qui peut mener à la réussite.



# Clé de la réussite

« Un projet qui paraît fou peut aboutir si la personne est prête à s'investir totalement. Il faut évaluer les paramètres de risques selon la personnalité et les qualités de l'entrepreneur. C'est la clé, selon moi. »

## L'Excellence

Solugaz regarde maintenant l'avenir avec optimisme. Celui-ci passe par une croissance organique dans les régions où l'entreprise est implantée et par le partenariat signé en 2022 pour assurer sa pérennité.

Cette évolution passera également par un effort supplémentaire pour continuer d'offrir d'excellentes conditions de travail à l'équipe.

« Je veux que mes employés se sentent bien et qu'ils aient plus de temps pour eux que je n'en ai jamais eu. Ça me tient à cœur. »



200, rue de Singapour  
Saint-Augustin-de-Desmaures (Québec)  
G3A 0P6

418 953-3637

[www.solugaz.com](http://www.solugaz.com)



Direction de l'édition : Audrey Dallaire  
Auteur : Erwan Guéguéniat  
Conception graphique : Liliane Racine  
Révision : Marcelle Racine