



Les prémices...

Le hasard fait bien les choses

Lorsque Daniel Bordeleau quitte son emploi en informatique en 2000, il n'a aucune idée de ce qui l'attend. C'est en feuilletant le journal qu'il atterrit sur une page qui va transformer son parcours de vie.

Pendant sept ans, Daniel vend des logiciels en Amérique du Nord pour une entreprise en informatique dont il est actionnaire. Il voit son patron travailler 60 heures par semaine et ce mode de vie ne lui donne aucunement envie de prendre sa place. Même s'il n'a pas de plan B, il n'en faut pas plus pour qu'il décide de démissionner en donnant six mois de préavis.

Comme chaque matin, Daniel feuillette le *Journal de Québec* et aperçoit les petites annonces de compagnies à vendre. « Il y en avait deux. J'ai appelé la première et ça n'a pas répondu. La deuxième, c'était Diamantex! »

Après ce coup de fil décisif, Daniel parvient à s'entendre avec le président pour acheter les actifs de Diamantex en 2006.

« Deux semaines plus tard,
tout était réglé. »

Diamantex, qui roule sa bosse en tant qu'entrepreneur spécialisé en sciage et forage de béton depuis 1980, connaît toutefois des difficultés. Ingénieur civil de formation et avec une expérience de 11 ans en génie-conseil, Daniel n'a pas peur du défi qui se dresse devant lui.

Il décide de conserver les cinq employés de l'entreprise et nomme l'ancien président au poste de directeur de la division de sciage; celui-ci est toujours à l'emploi en 2023.

Daniel Bordeleau



Tournant décisif



Une première surprise se pointe lorsque le transfert des actifs est effectué. « Le vendeur m'a annoncé qu'il me restait cinq jours pour déménager. » Daniel est au courant du fait que le bâtiment qu'occupe Diamantex est en location, mais ignore que l'entreprise en est expropriée.

Il se retrouve alors les manches pour dénicher un nouvel espace locatif dans un parc industriel. « On a déménagé juste à temps. »

« Cela donne une idée à quel point en entrepreneuriat, il faut se revirer de bord assez rapidement! »

Hasard

Production de stations lave-mains
Sterilav pendant la pandémie





Se diversifier pour perdurer

Ce premier écueil derrière lui, Daniel peut se concentrer sur son offre de services. Il réalise rapidement qu'en proposant seulement le sciage et le forage de béton, son modèle d'affaires n'est pas viable.

« J'ai tout reviré ça. On a fait des profits la première année, mais je ne me suis versé aucun salaire. »

Le sciage de béton est un milieu très compétitif. Il contient une poignée de compagnies pour un petit marché. Daniel décide de faire confiance à son expérience et à son bagage d'ingénieur. Il obtient un premier petit mandat d'entrepreneur général pour des réparations dans un puits de chauffage de l'Université Laval pour un montant de 23 000 \$.



« Le montant n'est pas significatif, mais ce contrat nous permet de débiter comme entrepreneur général plutôt qu'uniquement comme compagnie de sciage. » Dans la même année, il obtient un contrat public de 325 000 \$ avec le ministère des Transports pour l'injection de fissures à l'époxy sur plusieurs viaducs de Québec.

Pour augmenter ses profits, Diamantex élargit ainsi ses services et définit davantage ses créneaux pour faire sa place dans des marchés verticaux de niches. À partir de 2007, la location de passerelles négatives pour l'inspection de ponts, les ancrages au roc, le béton projeté, l'injection époxydique et cimentaire ainsi que le sciage de béton au câble diamanté font partie des spécialités ajoutées.

Le chiffre d'affaires connaît une croissance exceptionnelle par la suite, avec une moyenne annuelle de 73 %. Un an plus tard, Daniel s'adjoint un deuxième ingénieur, David Robitaille, qui devient actionnaire en 2011. Cette même année, Diamantex procède à l'achat d'une bâtisse de 10 000 pieds carrés avec un terrain de 55 000 pieds carrés pour loger les équipements de plus en plus nombreux.



Avec ses services spécialisés que très peu d'entrepreneurs peuvent se targuer d'offrir au Québec, Daniel est paré pour l'avenir. Dans la foulée, il décide de segmenter son entreprise en 2012 et de créer une deuxième entité: Perforoc. Cette nouvelle division est chargée de l'ancrage au roc, des pieux et des murs berlinois pour la construction de ponts et de barrages, entre autres.

« On était assez solides pour que Perforoc devienne une compagnie pleine et entière. »

 **PERFOROC**
ANCRAGES • PIEUX



Vision et valeurs...

L'art d'être opportuniste

Un concours de circonstances montre à Daniel qu'il sait avoir du flair lorsqu'une occasion se présente à lui. Jongler avec les investissements et les risques est une source de motivation pour faire progresser Diamantex.

Il en a la preuve alors que Diamantex soumissionne pour un projet de réparation de pont au Mont-Tremblant. La rivière est très basse et Daniel se rappelle qu'il existe un camion pouvant « se déplier », c'est-à-dire des passerelles négatives pour aller en dessous du pont à partir du tablier de celui-ci afin de réparer le béton.

Il arrive à trouver la compagnie qui offre la location de cet équipement. Le hic : l'interlocuteur au bout du fil est très arrogant. À 380 \$ de l'heure pour la location d'une passerelle, Daniel lui indique que le montant est trop élevé.

« Il m'a dit: "Regarde, tu n'as pas le choix, on est les seuls qui font ça au Québec". »

« Ce n'est pas tombé dans l'oreille d'un sourd. »

C'est la phrase que Daniel ne devait pas entendre et qui lui met la puce à l'oreille: ce marché a sans doute le potentiel d'être développé.

Daniel laisse tomber le projet au Mont-Tremblant et tente de dénicher un fournisseur de passerelle négative. Deux semaines plus tard, il est au siège social de DI-TECH (Hydra-Platform à l'époque) aux États-Unis pour en acheter une première.



« J'ai décidé d'en acheter même si on avait zéro contrat et que personne ne nous connaissait là-dedans. »

Cet achat s'avère un bon coup qui confirme son pressentiment. Il obtient rapidement des premiers contrats de passerelles avec Dessau et le ministère des Transports du Nouveau-Brunswick.

« Être entrepreneur,
c'est avoir du flair. »

« On a *gamblé* sur le fait qu'on aurait le contrat. C'était un coup de poker, mais avec de bien meilleures chances qu'au casino. Je ne suis pas capable de mettre 10\$ au casino... »

Finalement, Diamantex ravit le contrat à l'entrepreneur qui avait en main les contrats d'inspection de ponts du MTQ depuis 17 ans .

« Ça démontre
notre *guts* ! »

Pour déranger le marché, Daniel achète deux autres passerelles — dont la plus grande en Amérique du Nord (22 mètres) fabriquée sur mesure en Allemagne. Il soumissionne sur un contrat de trois ans pour le MTQ.



Avoir
du flair

Déranger le marché

Un troisième joueur présent dans ce marché de niche commence à acheter d'autres types de plateformes à accès négatif: les camions-nacelle. Cet équipement est plus long qu'une passerelle et puisqu'il est articulé, il peut passer entre les membrures d'acier des ponts.

Daniel en loue deux à une compagnie aux États-Unis avec promesse d'achat. « Si on gagne l'appel d'offres, il est obligé de nous les vendre ! »

Le pari porte fruit. Diamantex remporte un contrat de trois ans avec le ministère des Transports du Québec pour ce type d'équipement d'accès. La compétition éprouve des difficultés à garder sa part de marché puisqu'une grande majorité des contrats provient de ce ministère.

« Les deux joueurs se sont donc forcés de nous compétitionner. »

Entre-temps, la croissance de Diamantex s'accélère en construction. Les passerelles représentent un créneau qui demande beaucoup de main-d'œuvre. « Ça nous tirait trop d'énergie pour ce que ça rapportait. »

Conscient qu'il vaut mieux concentrer les efforts des troupes ailleurs, Daniel vend alors cette division à l'un de ses compétiteurs en 2020. Durant cette même année, deux autres actionnaires se joignent à Daniel et David: Vincent Roy et Jesse Drolet.





Faire ses preuves

L'essayer, c'est l'adopter

Le nouveau pont Champlain à Montréal a une touche de Diamantex. Daniel et son équipe rivalisent avec leurs concurrents de manière audacieuse pour obtenir une partie de ce contrat en 2016.

Plusieurs projets complexes, dont l'injection sous-marine sous un pilier dans le fleuve, requiert une intervention délicate. Diamantex soumissionne sur cet appel d'offres à un prix ridiculement bas pour être certain d'être sélectionné. « Le but, c'était juste qu'ils nous essaient pour qu'ils voient comment on travaille. »

Ce projet permet à Diamantex de faire ses preuves et d'être sélectionné pour plusieurs mandats subséquents durant une longue période.

« En investissant pour le futur, ça finit par payer si tes choix sont bons. »

L'art de se casser la tête

Daniel et l'équipe de direction n'hésitent pas à ajouter des cordes à leur arc pour devenir une référence dans les marchés verticaux de niches.

Dès 2009, la compagnie propose à ses clients les services de béton projeté et d'hydro-démolition, que peu d'entreprises au Québec peuvent se targuer d'offrir.

« En affaires, il faut que tu décides: are you a small fish in a big bowl or a big fish in small bowl? Nous, nous préférons être un gros poisson dans plusieurs petits aquariums. »



Un premier contrat de réparation en stationnement sous-terrain force Diamantex à se creuser la tête: enlever le béton au plafond s'avère plus difficile qu'évalué lors de la soumission. « On était mal pris. »

Daniel fait alors des recherches pour trouver le meilleur procédé à adopter plutôt que de casser le béton « à bras ». La solution? Se procurer une première machine d'hydro-démolition permettant de détruire le béton à l'aide d'un tuyau à pression de 40 000 psi.

« Au Québec, on est peut-être 4-5 compagnies à avoir ce genre d'équipement. »

Daniel fait venir un formateur des États-Unis pour montrer à l'équipe comment fonctionne l'hydro-démolition. « On a pu continuer le travail ainsi. Sinon, on n'y serait pas arrivés et ça aurait été très néfaste au niveau du *cash flow*. »





L'ingéniosité mise à profit

Daniel rappelle sans cesse à son équipe qu'elle ne doit pas avoir peur de trouver des solutions novatrices lorsqu'elle se bute à un problème durant la réalisation de travaux.

« Il faut se casser la tête pour trouver une idée à laquelle les autres n'ont pas nécessairement encore pensé. »

Lors de travaux à la centrale nucléaire de Gentilly, à Bécancour, Diamantex doit réparer l'anneau technique situé à près de 45 mètres de haut. L'équipe d'estimation réfléchit à une façon d'accéder à l'anneau sans mettre d'échafauds, ce qui engendrerait des dépenses de plusieurs centaines de milliers de dollars additionnels. Ils imaginent alors un système d'accès.

« On poussait un chariot de 20 pieds de long sur des roues qu'on avait attachées à un point central au-dessus du réacteur. Notre but, c'était que sans trop forcer, deux ou trois gars soient capables de le déplacer et d'avoir accès à l'anneau. »

Daniel, le service d'estimation et l'équipe de direction préfèrent adopter des solutions innovatrices, potentiellement plus compliquées, mais plus rentables, pour que la compétition soit moins présente. Mais se casser la tête pour trouver des solutions novatrices, voire uniques, vient avec son lot de défis puisqu'elles ne sont pas nécessairement répétées par d'autres entreprises et qu'il faut parfois sortir des sentiers battus.

Audace

Les affaires, ça passe par le respect

S'il y a une chose qui doit perdurer chez Diamantex, c'est le respect avec un grand « R ». Une valeur se reflétant autant dans l'équipe qu'auprès des clients, des fournisseurs et des sous-traitants.

« C'est ce qui dicte les balises contractuelles et la façon de faire des affaires. »

Avec plus de 120 employés chez Diamantex et 30 chez Perforoc, l'équipe de direction mise sur une atmosphère décontractée pour ses employés. Tout le monde travaille, mais il y a aussi beaucoup de gens qui rient très fort.

« Au lieu de leur dire d'arrêter de rire trop fort, on a fait isoler les bureaux! »



Une partie de l'équipe de Saint-Augustin



Ne pas laisser de côté la *transparence*

Avec une croissance de 45 % en 2021 et de 35 % en 2022, Diamantex doit répondre à une expansion qui peut parfois être difficile à maintenir, surtout avec la pénurie de main-d'œuvre.

Daniel et l'équipe de dirigeants misent sur la transparence dans les processus de décisions pour mobiliser les employés.

« Répondre simplement **OUI** ou **NON**, par exemple, à la question d'un employé, ce n'est pas suffisant. »

Il estime qu'expliquer un choix aux membres de son équipe ne peut qu'être bénéfique pour la mobilisation des troupes. « On consulte souvent à l'interne pour avoir l'opinion de plusieurs. »

« Évidemment, la réussite deviendra éventuellement monétaire, mais ce n'est pas ce que je cherche. Je cherche à avoir une belle gang, capable d'assurer la pérennité des entreprises. »

L'équilibre entre le travail et la vie personnelle préoccupe Daniel, qui se fait un point d'honneur de prêcher par l'exemple. Il arrive à ne pas dépasser 40 heures de travail par semaine et il ne travaille jamais le soir et le week-end. Et il exige la même chose de ses employés. « On a les bonnes personnes aux bonnes places: la structure est là. Ce n'est pas toujours facile en période de croissance, mais on finit par y arriver. »

« Cela arrive que je vais (disputer) quelqu'un, si je le vois au bureau le vendredi après-midi; ce n'est pas ce que je souhaite, je préfère qu'il soit chez lui. »

En coulisse...

Des associés complémentaires

Avec l'arrivée de trois associés sur une période de dix ans, Daniel peut compter sur leur expertise pour que Groupe Diamantex et Perforoc fonctionnent à plein régime.

« Ce sont tous des *drivers* orientés vers le succès et la création de valeur. »



Le leader
fidèle

David Robitaille

Directeur construction

Diplômé en génie civil de l'Université Laval, David est à l'emploi de Diamantex depuis 2008. Passionné par son travail depuis le jour 1, il n'a jamais occupé un autre emploi ailleurs. Avec son approche centrée sur l'humain, il est un leader qui essaie de faire évoluer les personnes sous sa responsabilité en leur apportant son aide et en partageant ses connaissances.

« Je profite aussi de leurs connaissances et expertises pour m'améliorer. »

En tant que directeur construction, il doit superviser et soutenir l'équipe de gestion de projet et le gestionnaire du département de sciage et forage du béton. Le département de soumission, des achats et de l'entretien des équipements est aussi sous sa supervision.



L'ambitieux

Jesse Drolet

Directeur

À la suite d'une formation en forage pour le secteur minier, Jesse intègre le secteur du dynamitage pour la construction à travers le Canada durant cinq ans. Il se joint ensuite au Groupe Diamantex en 2013. Dans son rôle de directeur de la compagnie Perforoc, il mise sur l'amélioration en continu et reste à l'affût des nouvelles innovations et technologies. Il est aussi responsable de l'organisation stratégique des ressources et du personnel. Peu influençable — donc dur à convaincre — Jesse cherche constamment à se dépasser et à repousser les limites.

« Je suis ambitieux et fonceur et j'agis toujours avec cohérence. »



Le touche-à-tout

Vincent Roy

Chargé de projet

Fils d'entrepreneur en construction, Vincent a grandi dans ce milieu et a commencé à travailler avec son père dès l'adolescence en poursuivant ses études secondaires. Après avoir hésité, il choisit finalement de faire carrière dans la construction. En 2011, il devient contremaître lors du lancement de la division forage et ancrage au roc. Après quelques années au sein de Perforoc, son intérêt se dirige vers les projets de construction d'ouvrages de béton de Diamantex. Il se joint à ce département en 2014 à titre de contremaître. Quatre ans plus tard, il se rallie finalement à l'équipe de gestion de projet avant d'acheter des actions en 2020. Il doit ainsi diriger les projets et en assurer le bon déroulement et la rentabilité. Grâce à sa maîtrise de l'ensemble des procédés et des méthodes de travail, il est en mesure d'apporter une assistance technique aux ressources.

« Si tu restes intègre, honnête et que tu mets de l'effort dans tes actions, tu auras confiance en toi et réussiras à ressortir plus fort, peu importe la situation. »

Succès

Une esquisse de l'avenir...

Une relève... tranquillement

Daniel commence à penser à la relève de Groupe Diamantex. Une restructuration à l'aide d'un fiscaliste a été effectuée en 2020 afin qu'il puisse s'effacer tranquillement et que David, Vincent et Jesse rachètent ses actions d'ici 2030.

À travers ce processus, le groupe de quatre actionnaires a acheté en 2023 la compagnie Kelly Machinerie, spécialisée dans l'usinage d'acier. Cette entreprise, qui a manqué d'amour en termes d'investissements pendant plusieurs années, est le nouveau « bébé » de Daniel qui occupe la moitié de son temps. D'ici deux ans, il vise à transformer le visage de Kelly Machinerie, notamment en y ajoutant de la robotisation.

« Je trouve ça le fun partir des projets un peu compliqués. Tous les employés de cette dernière entreprise sont ravis que quelqu'un investisse et croie en eux pour relever les défis de l'automatisation. »





GROUPE DIAMANTEX

15, rue de Copenhague
Saint-Augustin-de-Desmaures (Québec) G3A 2V1

diamantex.ca

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

© 2023, Memorial Éditions