

Toujours animé par le désir de réussir

Entrevue. À l'aube de la soixantaine, Bertrand Saucier continue de s'investir dans le démarrage de petites entreprises.

par Aude Marie Marcoux > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Les défis humains des entrepreneurs

Au-delà de la réussite financière, l'entrepreneur adhère à d'autres valeurs : le désir d'être plus libre, de s'accomplir ou de mettre de l'avant ses qualités de leader. Cette série est l'occasion de sortir des sentiers battus en allant à la rencontre de figures inspirantes.

1 de 8



« Quand j'ai fondé M2S Électronique, comme je n'étais pas indépendant de fortune, gagner ma vie était quelque chose d'important. Ceci étant dit, j'aurais pu faire n'importe quoi d'autre. Mais je trouvais important de faire les choses à ma manière. » [Photo : Martin Martel]

Bertrand Saucier est entrepreneur en série. Le président et cofondateur de M2S Électronique, une PME de Québec qui se spécialise dans la conception et la fabrication de circuits électroniques, a toujours été animé par le désir de réussir. Le besoin d'accomplir des projets, de bâtir et d'avancer prime depuis qu'il est tout petit.

Nous l'avons interrogé sur ses motivations, son ambition et sur les conseils en matière de défis humains qu'il souhaite transmettre à de jeunes entrepreneurs.

Journal Les Affaires – Vous avez fondé M2S Électronique en 1981, avec deux associés. Aujourd'hui, à 58 ans, diriez-vous que vos motivations ont changé en cours de carrière ?

Bertrand Saucier – Quand j'ai fondé M2S, comme je n'étais pas indépendant de fortune, gagner ma vie était quelque chose d'important. Ceci étant dit, j'aurais pu faire n'importe quoi d'autre. J'aurais pu devenir simplement salarié. Mais je trouvais important de faire les choses à ma manière. Je suis quelqu'un de très axé sur les processus, les structures et l'organi-

sation, et je trouvais que les entreprises pour lesquelles je travaillais, des PME, n'étaient pas suffisamment structurées. J'ai donc créé une entreprise avec deux associés et on l'a fait comme on le voulait.

JLA – Vous avez donc une grande dose d'ambition qui coule dans vos veines ?

B.S. – Il y a plusieurs années, on avait fait dresser un profil psychologique de l'équipe de direction. D'après celui-ci, j'étais ambitieux. Je me souviens que cet adjectif avait une connotation politique, comme l'ambition du pouvoir. J'ai alors dit au psychologue industriel, « ce n'est pas moi du tout ! ». Il m'a répondu qu'il y avait deux types d'ambition : celle du pouvoir et celle de réussir. « Toi, c'est à ce niveau que ça se passe. Tu as besoin de te prouver continuellement que tu es capable, que tu peux avancer, que tu peux faire autre chose, etc. » Et j'ai dit oui, cela me rejoint plus, parce que je n'ai aucune ambition de pouvoir.

JLA – Vous carburez donc au besoin de vous accomplir ?

B.S. – C'est de réussir des choses, je traduis cela ainsi. Mon mandat de président au Groupement des chefs d'entreprise du Québec, de 2004 à 2006, en est un exemple. Quelqu'un m'aurait dit il y a quelques années que j'allais être président du Groupement, et l'idée m'aurait quasiment terrorisé. Je me serais dit que je n'ai aucun talent, aucune habileté pour faire cela. Plusieurs personnes qui se disent nerveuses juste à y penser préféreraient ne pas le faire. Dans mon cas, le désir de réussir a contrebalancé cette inquiétude. C'était l'occasion de remettre ce qu'on m'avait donné et, pour moi, un défi.

JLA – Quel serait le meilleur conseil en matière de défis humains que vous pourriez donner à un jeune entrepreneur désireux de lancer son entreprise ?

B.S. – Essaie de connaître tes valeurs et

(CV)

Nom : Bertrand Saucier

Titre : Président du conseil d'administration

Âge : 58 ans

Entreprise : M2S Électronique

Bertrand Saucier et deux associés fondent M2S Électronique en 1981. Début 2000, M. Saucier crée Liber-T Medtech avec de jeunes innovateurs en électronique et il est aujourd'hui président du conseil de cette entreprise de conception et de commercialisation de produits électroniques du domaine médical. L'entrepreneur s'investit depuis quelques années dans le démarrage de petites entreprises.

respecte-les. Les valeurs sont la seule chose immuable dans une entreprise. Elles sont à la base de la pyramide, bien avant la vision, les budgets, etc. Quand tu regardes tous les scandales comme Enron ou Norbourg, où sont les valeurs là-dedans ? Les entreprises avancent et réussissent parce que les valeurs du départ ont été maintenues.

C'est ce que j'essaie d'amener dans les entreprises en démarrage dans lesquelles je m'implique. Mon rôle est de travailler à installer un peu de structure et d'harmonie et d'aider à construire une œuvre en y inculquant des valeurs. Lorsque tu t'aperçois que les gens autour de la table veulent seulement faire de l'argent le plus rapidement possible, c'est mal parti. ■

Le prochain article de cette série sera publié dans le numéro du 21 novembre.

CRÉONS DE LA PROSPÉRITÉ, ENSEMBLE, C'EST LE TEMPS!

Québec
• Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation
• Secrétariat à la jeunesse



RBC
Banque Royale

Groupement des
chefs d'entreprise
du Québec

Dans le contexte économique actuel, au Groupement des chefs d'entreprise du Québec, nous partageons une vision « créative du futur » dans un esprit d'entraide.

Avec les institutions bancaires et le gouvernement, nous menons un projet dynamique qui favorise la croissance, la rentabilité et la continuité des PME au Québec.

Parce que les entrepreneurs sont le moteur de la prospérité, pour le plus grand bénéfice des employés, des familles et des communautés :

« NOUS GARDONS LE CAP SUR LE DÉVELOPPEMENT ! »

lesaffaires



Desjardins

BDC

Caisse de dépôt et placement
du Québec

Group
Financier
Banque TD

www.groupement.ca

Le désir de bien accomplir la besogne

Entrevue. Maison Laprise fête son vingtième anniversaire cette année. Qu'à cela ne tienne, « j'ai toujours l'impression que tout est à faire », indique son propriétaire et fondateur, Daniel Laprise.

par Ulysse Bergeron > ulysse.bergeron@transcontinental.ca

Les défis humains des entrepreneurs

Au-delà de la réussite financière, l'entrepreneur adhère à d'autres valeurs : le désir d'être plus libre, de s'accomplir ou de mettre de l'avant ses qualités de leader. Cette série est l'occasion de sortir des sentiers battus en allant à la rencontre de figures inspirantes.

2 de 8

Le secret de la réussite, selon Daniel Laprise, réside avant tout dans la capacité d'un entrepreneur à lire les nouvelles tendances et à défricher les secteurs prometteurs. Le fondateur et propriétaire de Maison Laprise sait de quoi il parle. Il a été un des premiers constructeurs immobiliers à s'être lancé dans un secteur alors peu commun, celui de la maison préfabriquée. À l'heure où son entreprise part à la conquête des marchés français et européen, le principal intéressé nous livre ses conseils et ses impressions.

Les Affaires – Votre entreprise fête son 20^e anniversaire. Vous rappelez-vous de vos premières années ?

Daniel Laprise – Je m'en rappelle très bien. Les défis étaient nombreux. Tout d'abord, il fallait changer la perception des gens à l'égard du préfabriqué. À la fin des années 1980, cette façon de faire ne représentait que 10 % de l'industrie au Québec. En Suède, ça représentait déjà près de 90 %, et aux États-Unis environ 50 %. L'avantage de la situation, c'est qu'il y avait peu d'entreprises. Le désavantage : il



Daniel Laprise, fondateur et propriétaire de Maisons Laprise : « Depuis une dizaine d'années, les gens connaissent nos produits et savent qu'ils sont de qualité. » [Photo : Martin Martel]

fallait rétablir la confiance en offrant des produits de plus grande qualité que ce qu'on offrait sur un chantier traditionnel parce que certains fabricants de l'époque avaient offert des produits de moindre qualité.

L.A. – Pouvez-vous dire mission accomplie aujourd'hui ?

D.L. – Oui. Depuis une dizaine d'années, les gens connaissent nos produits et savent qu'ils sont de qualité, voire de meilleure qualité que ce qui se construit sur un chantier ! De plus, le préfabriqué fait maintenant partie intégrante de la construction, c'est-à-dire que plusieurs entreprises qui travaillent sur les chantiers font

affaire avec nous pour des parties comme les toitures et les planchers. Aussi, à l'heure où il y a une pénurie de main-d'œuvre sur les chantiers, nous offrons une solution de rechange de qualité et à moindre de coût.

L.A. – Le fait d'œuvrer dans un secteur non traditionnel vous a-t-il été favorable ?

D.L. – Absolument. La raison pour laquelle je me suis lancé dans les affaires découlait du fait qu'il est plus facile d'être en concurrence avec une quarantaine d'entreprises qu'avec la dizaine de milliers de travailleurs qui se trouvent sur les chantiers. Lors du démarrage je me suis posé deux questions : qu'est-ce que les gens

(PROFIL)

Nom : Maisons Laprise
Siège social : Montmagny
Année de fondation : 1989
Activités : Constructeur de maisons préusinées
Nombre d'employés : 225
Marchés : Canada, États-Unis, Europe

n'ont pas actuellement et qu'ils aimeraient avoir ? Suis-je en mesure de le leur offrir ?

L.A. – Un conseil pour quiconque souhaite lancer une entreprise ?

D.L. – Je lui dirais de bien faire les choses dès le début. C'est le plus important. Mieux vaut faire les choses lentement, mais bien les faire, parce que ce qui en découlera servira de base pour l'avenir. Pour y arriver, il faut se fixer des objectifs précis et ne pas en déroger en cours du processus. Je dirais également qu'il faut choisir le bon moment pour se lancer dans les affaires.

L.A. – Quel est le bon moment ?

D.L. – Je suis de ceux qui croient qu'une récession est le meilleur moment pour se lancer en affaires. Je m'explique. En développant une entreprise alors que le marché est à son plus bas, l'entreprise pourra s'appuyer sur la reprise économique pour grandir. De plus, elle ne risque pas d'être débordée par des contrats et de rencontrer des difficultés dues au fait qu'elle n'est pas prête ou mal structurée. ■

Le prochain article de cette série sera publié dans le numéro du 19 décembre



Groupement
des chefs d'entreprise
du Québec

expériences > entraide > réussite

Québec
Ministère du Développement économique,
de l'Innovation et de l'Exportation
Secrétariat à la jeunesse



RBC
Banque Royale

BANQUE
LAURENTIENNE



BANQUE
NATIONALE
GROUPE FINANCIER



les affaires



Desjardins

BDC

Caisse de dépôt et placement
du Québec

Groupe
Financier
Banque TD

CRÉONS DE LA PROSPÉRITÉ, ENSEMBLE, C'EST LE TEMPS!

Dans le contexte économique actuel,
au Groupement des chefs d'entreprise du Québec,
nous partageons une vision « créative du futur »
dans un esprit d'entraide.

Avec les institutions bancaires et le gouvernement,
nous menons un projet dynamique qui favorise la croissance,
la rentabilité et la continuité des PME au Québec.

Parce que les entrepreneurs sont le moteur de la prospérité,
pour le plus grand bénéfice des employés, des familles
et des communautés :

« NOUS GARDONS LE CAP SUR LE DÉVELOPPEMENT ! »

www.groupement.ca

Akoha, ou comment un jeu en ligne amène les joueurs à poser de bonnes actions

Austin Hill. Le décès d'un proche a mené cet entrepreneur à voir plus loin que les chiffres.

par Alain McKenna > alain.mckenna@transcontinental.ca

Les défis humains des entrepreneurs

Au-delà de la réussite financière, l'entrepreneur adhère à d'autres valeurs : le désir d'être plus libre, de s'accomplir ou de mettre de l'avant ses qualités de leader. Cette série est l'occasion de sortir des sentiers battus en allant à la rencontre de figures inspirantes.

3 de 8



Austin Hill, d'Akoha : « J'ai perdu mon frère à la suite d'une dure lutte contre le cancer. Cela m'a mené à mettre mes aptitudes d'entrepreneur au profit de quelque chose qui a une plus grande portée sociale. » [Photo : Gilles Delisle]

Austin Hill est à la fois un entrepreneur et « ange » investisseur. Depuis quelques années, il joue un rôle important dans l'émergence des petites entreprises technologiques montréalaises. Non seulement en les aidant à trouver du financement, mais aussi en leur insufflant une dose de réflexion humaine en affaires.

En plus de présenter des bilans financiers sans failles, les entrepreneurs doivent également contribuer à rendre le monde meilleur, estime ce cofondateur d'Akoha, un jeu de société en ligne dont le but est de mener les internautes à faire plus de bonnes actions au quotidien.

Les Affaires – Akoha est un jeu qui se fonde essentiellement sur la réalisation d'actes de générosité. D'où vient cette idée ?

Austin Hill – Mon frère est mort à la suite d'une dure lutte contre le cancer. Cela m'a mené à me servir de mes aptitudes d'entrepreneur au profit de quelque chose qui a une plus grande portée sociale. Alex Eberts, mon par-

tenaire d'affaires, vient de l'industrie du jeu vidéo. Nous nous demandions s'il y avait dans le jeu un moyen de rendre le monde meilleur.

L.A. – Entrepreneurat rime souvent avec résultats et rendement à court terme. Ce concept peut-il aller de pair avec une certaine forme d'altruisme ?

A.H. – Ces deux choses ne sont pas si différentes. En fait, les secteurs de la philanthropie et des dons se mettent de plus en plus au diapason du rendement. En entrepreneuriat social, il existe même le concept de « rendement social », qui permet de mesurer les conséquences sociales de projets spécifiques. Par exemple, la Grameen Bank est une spécialiste du micro-financement, et développe des logiciels de finance gratuits. Ces derniers permettent aux

organismes de microfinancement de faire le suivi de leurs prêts et des retombées sociales qu'ils doivent générer.

Tout est une question d'intention. Je connais très peu d'entrepreneurs qui ont pour seul but de faire de l'argent. La plupart du temps, leur intention est d'aider à améliorer certains aspects de notre monde.

L.A. – Votre rôle d'ange financier vous permet de côtoyer nombre de petites entreprises montréalaises. Au moment de parler de financement, comment évaluez-vous les nouveaux projets ?

A.H. – Les facteurs humains et sociaux passent d'abord, et les chiffres ensuite. L'investissement privé débute et se termine par une passion. Je recherche des gens passionnés. Ils doivent avoir

(CV)

Nom : Austin Hill

Titre : Pdg et cofondateur

Âge : 36 ans

Entreprise : Akoha (akoha.com)

L'entreprise commercialise un jeu de société en ligne dont le but est de mener les internautes à accomplir plus de bonnes actions dans leur quotidien.

une vision claire des mouvements sociaux qu'ils comptent développer.

L.A. – Le Web 2.0 a fait évoluer les modèles d'entreprises. Est-ce que cela peut influencer la façon de brasser des affaires ?

A.H. – Absolument. Nous avons constaté à quel point les réseaux sociaux touchent plusieurs industries, et comment ils aident à créer plus de valeur. Un bel exemple est le site Mint.com, qui vient d'être acquis par Intuit (qui commercialise le logiciel Quicken) : sur une base anonyme, Mint.com recueille l'information financière de ses abonnés afin de les aider à réduire leurs frais de cartes de crédit et d'assurance, notamment. En montrant qu'un certain nombre de gens au profil financier similaire au vôtre paient moins d'intérêt sur leurs cartes de crédit, le site crée de la valeur où il n'y en avait pas auparavant. Cela témoigne de la puissance des réseaux sociaux. ■

Le prochain article de cette série sera publié dans le numéro du 23 janvier 2010



Groupement
des chefs d'entreprise
du Québec

expériences > entraide > réussite

Québec
• Ministère du Développement économique,
de l'Innovation et de l'Exportation
• Secrétariat à la jeunesse



RBC
Banque Royale

BANQUE
LAURENTIENNE



BANQUE
NATIONALE
GROUPE FINANCIER



les affaires



Desjardins

BDC

Caisse de dépôt et placement
du Québec

Groupe
Financier
Banque TD

CRÉONS DE LA PROSPÉRITÉ, ENSEMBLE, C'EST LE TEMPS!

Dans le contexte économique actuel,
au Groupement des chefs d'entreprise du Québec,
nous partageons une vision « créative du futur »
dans un esprit d'entraide.

Avec les institutions bancaires et le gouvernement,
nous menons un projet dynamique qui favorise la croissance,
la rentabilité et la continuité des PME au Québec.

Parce que les entrepreneurs sont le moteur de la prospérité,
pour le plus grand bénéfice des employés, des familles
et des communautés :

« NOUS GARDONS LE CAP SUR LE DÉVELOPPEMENT ! »

www.groupement.ca