



Entrevue avec M. Francois Vigneault, un des fondateurs de Amex Bois Franc et directeur des ventes, réalisée par Joannie Dubois et Édouard Moffet du Comité 12-18 de Ste-Sophie d'Halifax.

1- Pouvez-vous nous décrire votre entreprise ?

Ici, chez Amex, on achète de la matière première qui arrive des exploitants forestiers, entre autres des billots, et on les transforme en planches de toutes sortes d'épaisseurs et de dimensions. On va ensuite les faire sécher et puis on va les revendre à des fabricants de planchers, d'armoires de cuisine, de moulures, de meubles. Aussi, on les expédie aux clients qui les achètent et les entreposent dans le but de les revendre eux-mêmes à des fabricants. De plus, nous avons beaucoup de clients en Europe, en Asie et aux États-Unis.

2- Quel type de métiers peut-on retrouver dans votre entreprise ?

Au point de vue des métiers spécialisés, ce sont des employés possédants un DEP comme classeurs et scieurs de bois. Ce DEP se fait dans quelques écoles de la province de Québec. On a aussi des opérateurs en machinerie lourde. Puis, on a des gens d'entretien, des électromécaniciens, des soudeurs et aussi des employés avec une base en électricité. Aussi, beaucoup d'autres font de la manutention. Ce ne sont pas nécessairement des métiers spécialisés, mais plutôt des métiers formés ici par nous, à l'interne.

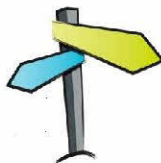
3- Quelles sont les valeurs de votre entreprise ?

Les deux valeurs que nous véhiculons le plus sont l'entraide et le respect. La première règle a toujours été le respect. Quand nous avons commencé l'entreprise nous étions trois, mon frère, mon cousin et moi. On était amis et on voulait le rester donc on devait se respecter. On a toujours respecté cette entente tout au long de notre carrière, depuis vingt ans. Si quelqu'un a un problème, on se doit de l'aider.

4- Quelle qualité de base recherchez-vous chez vos employés avant de les embaucher ?

Être respectueux et assidu et quelqu'un qui veut travailler, qui veut apprendre et qui respecte son horaire. Si un employé ne se présente pas, cela a des répercussions sur le reste des employés.

« Des Raccrocheurs
de Jeunes,
Des Réveilleurs
de Leaders »
Daniel Grenier, porte-parole



Partenaires 12-18
2255, rue Bécancour, Lyster (Québec) G0S 1V0
Téléphone : (819) 621-5539
Courriel : gcayer@p1218.org
Internet : www.p1218.org

5- Avez-vous des projets ou des réalisations de votre entreprise dont vous êtes particulièrement fier ?

Il y en a plusieurs, mais en particulier la fidélité de notre clientèle. Il y a des gens avec qui on travaille depuis vingt ans. À chaque année, ils nous achètent du bois. Quand la clientèle continue de revenir, c'est une fierté. Aussi, nous augmentons chaque année le nombre de production, un petit plus de volume en bois et ce, malgré les crises économiques que nous avons traversées en 2007 et 2008.

6- Selon vous quels sont les avantages à travailler en région ?

J'y ai réfléchi et pour moi, il n'y a pas plus d'avantages que d'inconvénients. Le plus grand avantage à mes yeux est de travailler avec des gens qu'on connaît. Je suis né à Plessisville, donc j'en connais une majorité. On aurait pu réussir ailleurs avec les avantages géographiques et il y en a pour qui la clientèle est plus proche ainsi. Pour nous, que nos clients soient au Japon ou aux États-Unis, cela n'a pas d'importance. Donc qu'on soit à Plessisville ou sur la rive-sud de Montréal, cela ne change rien. On est loin d'eux d'une manière ou d'une autre. Par exemple, si j'ai besoin d'un électricien ou d'un mécanicien, je choisis des gens avec qui je suis allé à l'école ou mes amis. C'est plus facile de leur faire confiance.

7- Comment se passe votre journée au travail ?

Pour ma part, j'arrive assez tôt. J'aime travailler le matin parce que c'est plus tranquille. Je fais beaucoup de planification car, durant la nuit, on a eu des communications avec l'Europe, qui a une avance de six heures sur nous, et de l'Asie qui vit entre 10 et 12 heures d'avance aussi. On regarde ce qu'on va produire selon la demande des clients. Personnellement, je ne parle pas souvent directement aux clients, mais beaucoup aux vendeurs qui, eux, communiquent avec les clients.

8- Quelle est la partie de votre travail que vous préférez ?

Celle que je préfère, c'est de voir les résultats de la production d'une journée ou d'une semaine. Quand ça a bien été, on se dit que nous avons atteint notre but. On se sent en contrôle de la situation.

9- Qu'est-ce qu'un bon dirigeant ou entrepreneur ?

Il faut de la rigueur. Il ne faut jamais que tu fasses quelque chose que tu n'accepterais pas de la part de quelqu'un d'autre. Être entrepreneur c'est de vendre des produits ou des services donc tu dois être à l'aise de l'acheter et d'être satisfait. Ensuite, il doit être en mesure de donner l'exemple. Que tu aies deux ou deux cents employés, c'est le même principe. Si tu donnes un bon exemple, tu auras du succès. Les gens sont inspirés par les entrepreneurs qui travaillent. Les employés ont des exigences, ils ne veulent pas travailler pour n'importe qui. Si tu donnes l'impression d'être exigeant envers toi-même, d'être assidu, tes employés vont suivre et ils en seront heureux.

10- Jusqu'où rêvez-vous d'amener votre entreprise ?

On est déjà beaucoup plus loin d'où je pensais me rendre. On reste une petite entreprise, mais quand j'ai commencé avec mon frère et mon cousin, j'avais vingt-cinq ans. Je ne croyais jamais qu'on deviendrait une aussi grande entreprise. Je suis fier de ça aujourd'hui, malgré qu'il y ait des entreprises beaucoup plus développées que nous. Ouvrir de nouveaux satellites serait une belle réalisation. Nous avons des bureaux de ventes, des entrepôts dans l'Ouest canadien, aux États-Unis, en Allemagne, mais j'aimerais en ouvrir d'autres en Asie aussi un jour.

11- Qu'est-ce qui vous inspire dans la vie ?

