

Construction Albert Jean Ltée

DU SOLIDE !



Photo Raymond BOUCHARD
Pierre Jean et son fils Pierre-Albert Jean: un duo bâti sur du solide.

Question de guichets...

Quand le téléphone sonne à trois heures du matin pour prévenir que des mal-fauteurs ont fait sauter un guichet automatique, les camions jaunes de Construction Albert Jean prennent la route et répondent à l'appel de détresse des banquiers.

Yvon Laprade

L'entreprise de la rue Parthenais est devenue, bien malgré elle, une spécialiste des interventions d'urgence avec ses cinq camions munis de téléphones cellulaires et de pièces d'équipements sophistiquées. «Avec toutes les explosions à la dynamite dirigées contre les guichets automatiques, le travail ne manque pas. On en voit de toutes les couleurs !», souligne Pierre Jean.

À vrai dire, le président de Construction Albert Jean a toujours su s'entourer d'amis banquiers.

Une partie importante de son chiffre d'affaires a été réalisée avec des clients recrutés dans les institutions bancaires.

«Nous avons pris de l'expansion dans ce secteur. Nous avons réalisé l'aménagement des succursales bancaires à partir des années '70.

«Avec la récession qui sévit dans la construction-rénovation, nous sommes devenus encore plus imaginatifs.

«Nos camions sont munis de plate-formes qui nous permettent même de transporter les guichets automatiques qui seront installés dans les comptoirs-retraits des dépanneurs», souligne-t-il.

Ce n'est pas d'hier que le président a d'étroites relations avec les banquiers.

Quand, à une certaine époque, les banques ont voulu faire installer des chambres fortes en béton pour protéger l'avoire de leurs déposants, l'équipe volante de Construction Albert Jean a pris la route et «construit» plus de 500 voûtes dans les succursales de Montréal, Toronto, Calgary et Winnipeg.

Mais cette entreprise familiale ne fait pas que des banques pour arrondir son chiffre d'affaires.

«Nous construisons et rénovons des immeubles dans des projets qui atteignent jusqu'à 5 M\$. Nous avons fait l'aménagement d'édifices à bureaux à l'édifice de la Sun Life et aménagé des restaurants de la chaîne MacDonald et Saint-Hubert, par exemple», mentionne-t-il.

Même s'il n'a jamais manié le marteau avec dextérité et qu'il n'est pas du genre à chausser ses bottes de construction, Pierre Jean n'a pas à rougir: il porte à bout de bras, depuis 30 ans, une entreprise de construction-rénovation qui vient de franchir le cap des 65 ans et qui réalisera, encore cette année, un chiffre d'affaires de 20 M\$ dans un secteur d'activités soumis aux lois du marché.

«On travaille plus fort, c'est certain. On soumissionne sur un plus grand nombre de contrats. Mais nous avons des structures financières solides.

«C'est d'ailleurs ce qui nous a toujours bien servis. Un bon fonds de roulement et un bilan financier équilibré ont toujours été nos deux priorités de gestionnaires.

«On a toujours évité de s'endetter inutilement», dit-il.

Clients

À sa manière bien personnelle, Pierre Jean a toujours cultivé des relations privilégiées avec ses clients.

«Nous avons toujours pris un soin jaloux de nos clients. Aujourd'hui, pour faire à la mode, on parle de valeur ajoutée.

Mais ça fait des années qu'on s'efforce d'en donner un peu plus, que ce soit dans les travaux d'aménagement dans les succursales bancaires ou dans la construction de restaurants ou de rénovations de supermarchés», souligne-t-il.

Pierre Jean a pris les commandes de Construction Albert Jean, en 1960, après avoir complété son cours commercial. Il a eu le temps de se faire de nombreux amis dans l'industrie. Il connaît bien les banquiers chez qui il a réalisé de nombreux travaux dans les voûtes des chambres fortes...

Mais le président songe à la relève depuis quelques années déjà. Pour faciliter la transition, il a nommé son bras droit, Gilles Lanthier, à la direction des opérations.

«Ça donnera du temps à mon fils pour se faire la main dans l'entreprise familiale», dit-il au sujet de la future carrière de Pierre-Albert Jean, âgé de 25 ans et fraîchement sorti des HEC avec un diplôme d'ingénieur civil.

Pierre-Albert Jean fait donc partie de la troisième génération des «constructeurs» de la famille Jean, rue Parthenais.

«Je ne veux pas brûler les étapes et me familiariser graduellement aux opérations de l'entreprise», acquiesce le fils du président.

À n'en point douter, Pierre Jean n'a pas l'intention de quitter l'entreprise sans la solidifier davantage là où elle aura besoin de meilleurs pivots pour progresser.

«Nous ne sommes à l'abri d'aucune erreur de gestion. Nous misons sur nos employés, qui constituent une force de premier plan, même en période de récession.

«Mais il est aussi important de «challenger» nos propres directeurs de services», explique-t-il.

Aussi a-t-il mis sur pied un conseil consultatif qui se réunit quatre fois par année, un peu à la manière d'un conseil d'administration, afin de confronter et, plus souvent qu'autrement, d'alimenter les gestionnaires à la recherche d'information.

«On a parfois une vision étroite et limitée quand on gère sa propre entreprise. Je pense qu'il ne faut plus hésiter à demander les conseils de ceux qui sont prêts à nous aider», conclut-il.



Yvon LAPRADE

«Moi, j'ai toujours eu le goût d'être un entrepreneur. Au cours de toutes ces années, j'ai eu la chance de m'exprimer dans un domaine qui a beaucoup évolué.

«Mon père avait lui aussi le sens de l'entrepreneuriat lorsqu'il a fondé l'entreprise en 1927. J'ai suivi ses traces et nous en sommes là aujourd'hui», souligne le président de Construction Albert Jean Ltée, âgé de 53 ans.

Il est à la tête d'une PME montréalaise qui continue de se tirer d'affaires en dépit de la récession qui réduit l'ampleur des projets de construction-rénovation.