

L'équipe éditoriale de *Champions de la construction commerciale et industrielle* honore maintenant à chaque numéro une personnalité de l'industrie québécoise de la construction, qui se démarque par son parcours d'exception. Pour amorcer cette nouvelle série de portraits, notre choix s'est arrêté sur M. Pierre Albert Jean, président et chef de l'exploitation chez Construction Albert Jean Itée.

# PIERRE ALBERT JEAN

## Une culture du dialogue et du respect

Par Michel De Smet

**On en conviendra, l'histoire est peu banale. Depuis 1927, année de sa création, Construction Albert Jean a vu trois générations d'entrepreneurs appartenant à la même famille se succéder à la barre de l'entreprise établie à Montréal. « Mon grand-père a fondé la société, qui fut ensuite transmise à son fils, en 1965. En 2001, j'ai à mon tour pris la relève de mon père, Pierre Jean, appuyé par mon frère et ma sœur, qui disposent respectivement d'une solide formation en gestion de projets et en finances », explique Pierre Albert Jean, 46 ans, le président et chef de l'exploitation.**

« D'une génération à l'autre, au cours des 86 dernières années, nous avons tous su exploiter habilement la conjoncture économique. »

— Pierre Albert Jean

Réaliste, M. Jean met aussitôt en garde ceux qui seraient tentés d'idéaliser la relève familiale dans une organisation. Celle-ci peut en effet représenter la meilleure des solutions pour en assurer la continuité, ou la pire de toutes. Selon lui, les choses se sont déroulées harmonieusement au sein de son entreprise en raison d'une somme de facteurs favorables. Il souligne en particulier la complémentarité des compétences professionnelles des trois enfants de la famille qui ont assuré la relève, mais aussi leur capacité de dissocier le travail de leur vie privée. « D'ailleurs, fait-il remarquer, on ne parle jamais du travail durant les réunions familiales. C'est une règle fondamentale que tout le monde respecte. En revanche, au bureau, chacun s'exprime librement et livre son point de vue. » Les idées les plus innovatrices voient ainsi le jour, mais elles sont soumises à l'épreuve des critiques les plus pointues.

Cette culture familiale de dialogue a également contribué à préserver l'envie de travailler ensemble. Elle aura aussi permis au président actuel d'exprimer pleinement son style managérial propre: « Mon père a un tempérament plus impulsif que le mien, souligne-t-il. Je suis plus cartésien et j'analyse davantage les risques avant d'agir. Mais cela n'a jamais créé de véritable friction entre nous. »

### Savoir tirer avantage d'un marché cyclique d'une génération à l'autre

« D'une génération à l'autre, au cours des 86 dernières années, nous avons tous su exploiter habilement la conjoncture économique », poursuit l'entrepreneur. Ainsi, lorsque les institutions financières entreprirent de développer leur réseau de succursales, au début des années 1940, Construction Albert Jean a su en tirer profit. Rapidement, la construction de points de services bancaires sur mesure devient un produit phare de l'entrepreneur général avec, dans les années 1970, la mise au point d'un concept unique de chambre forte en béton. « Par la suite, nous avons fait des choix opportuns de diversification, souligne Pierre Albert Jean. Par exemple, à la fin des années 1990, nous avons pu attirer une clientèle dans le domaine de la restauration. Dix ans plus tard, ça a été le tour des projets industriels et des salles informatiques. Ensuite, nous avons enchaîné les contrats pour l'aménagement de cliniques. »

En parallèle, l'entreprise s'est également distinguée en décrochant de nombreux mandats dans le domaine de la rénovation de centres commerciaux et d'immeubles de bureaux, un créneau qui demande des habiletés particulières afin de permettre aux clients de poursuivre leurs activités pendant la durée des travaux.



Pierre Albert Jean, président et chef de l'exploitation, Sébastien Jean, administrateur et directeur de projet, et Patricia Jean, vice-présidente Finances

### Imprimer progressivement sa marque

Avec une approche de gestion différente de celle de son père et une personnalité sensiblement plus en retenue, Pierre Albert Jean a pu imprimer progressivement sa marque à la tête de l'organisation. Au départ, il a cependant suivi les conseils de son père, qui souhaitait une relève soigneusement planifiée, en devenant membre de l'Association canadienne des entreprises familiales afin de se familiariser avec les défis propres aux gestionnaires qui choisissent de travailler ensemble dans une telle organisation.

Ensuite, il a pu faire entendre sa voix plus personnelle lorsqu'il a fallu cerner les enjeux de la diversification des activités de l'entreprise: « Mon père souhaitait prendre de l'expansion au Québec, voire dans tout le Canada, explique M. Jean. En fin de compte, il m'a appuyé lorsque j'ai manifesté ma volonté de rester concentré sur les chantiers de la grande région de Montréal, comme nous l'avons toujours fait dans le passé avec succès. »

Dans son cas, il s'agissait avant tout d'une décision à caractère privé et non simplement stratégique. « Je souhaitais donner la priorité à la vie familiale plutôt que de passer un temps interminable en déplacements d'affaires », ajoute-t-il.

Dans l'avenir, Pierre Albert Jean entend maintenir le cap d'une croissance stable, mais constante, pour sa compagnie, malgré un marché très cyclique caractéristique de l'industrie de la construction. Le tout dans le respect de ses clients, de ses employés ainsi que des sous-traitants qui sont à la base de la réussite de l'entreprise. |||