

Construction Albert Jean compte sur un jeune trio complémentaire

Quand Pierre Jean a commencé à préparer sa relève, son fils aîné, Pierre-Albert, travaillait déjà chez Construction Albert Jean à titre de vice-président, exploitation. Son autre fils, Sébastien, achevait sa formation de technicien en génie civil et prévoyait entrer dans l'entreprise. Ne manquait que sa fille, Patricia, cadre dans une banque. Son comptable prenant sa retraite, M. Jean a offert à sa fille d'être vice-présidente des finances.

« J'ai toujours souhaité perpétuer l'entreprise fondée par mon père et, surtout, qu'elle reste dans la famille, souligne M. Jean, qui continue de présider le conseil d'administration. Comme mes enfants ont des formations complémentaires, j'estimais qu'ils formeraient une bonne équipe de direction. » Il a vendu à chacun le tiers des actions qu'ils lui repaient à même le bénéfice de l'entreprise.



Jean Sébastien, Patricia et Pierre-Albert Jean ont repris l'entreprise de construction fondée par leur père. [Photo : Gilles Delisle]

Des discussions franches

Pierre Jean n'est pas du genre à improviser. Pour que ses trois enfants se familiarisent avec les enjeux propres aux entreprises familiales, il leur a

demandé d'adhérer à l'Association canadienne des entreprises familiales (CAFE). Là, chacun a intégré un groupe-conseil différent. Composés d'une dizaine de personnes provenant d'entreprises fami-

liales, ces groupes permettent d'échanger sur des problématiques inhérentes aux familles en affaires.

« J'y ai appris comment faire la différence entre la famille et l'entreprise, dit Pierre-Albert

PROFIL

Nom : Construction Albert Jean

Activités : Construction et rénovation d'immeubles commerciaux, industriels et institutionnels

Siège social : Montréal

Effectif : 75 employés

Chiffre d'affaires : 45 millions de dollars

Marché : Québec

Année de fondation : 1927

Site Internet :

www.albertjean.com

Jean, qui est devenu président et chef de l'exploitation en 2001. Grâce aux pères qui participaient au CAFE, j'ai mieux compris comment on se sent quand on passe les rênes à ses enfants. Cela a facilité les discussions avec mon père. » Une commu-

nication ouverte et franche est impérative. D'ailleurs, Pierre Jean, 71 ans, répète souvent à ses enfants : « Si vous avez un problème ou une insatisfaction, ne l'ajoutez pas à votre liste d'épicerie. Videz la question. »

« Quand l'un de nous a une idée qui sort des activités courantes, il doit convaincre les deux autres par des arguments solides, dit Patricia. Sinon, nous n'y allons pas ! »

Heureusement, les Jean sont souvent sur la même longueur d'ondes. Pour assurer la croissance de leur entreprise de construction, ils ont diversifié leur offre plutôt que de s'étendre géographiquement. Ils ont ainsi percé les marchés du commerce de détail, des salles informatiques, des cliniques médicales et des laboratoires. Cela leur a permis d'augmenter leurs revenus de 80 % depuis 2001 et de traverser la crise économique sans perdre de plumes. N.V.