Le magazine des entrepreneurs à succès

QUÉBEC ENTREPRISE

DOSSIERS

- Investir au Québec
- Est de Montréal
- Femmes d'affaires
- Acton Vale et Rouville
- Métallurgie
- Mauricie
- Aéronautique
- Saint-Hyacinthe

RTI CLARO

À la conquête du monde, toutes ailes déployées!

CHRISTIAN SAUVÉ, directeur général

Volume 36 • 2013
296, chemin de la Grande-Côte
Rosemère QC J7A 1J2
Poste-publication convention 40008330

CONSULTEZ LE MAGAZINE
WWW.QUEBECENTREPRISE.COM

Yan et Martin Deslandes, propriétaires

Menuiserie Les frères D
QUAND LE BOUCHE À OREILLE FAIT SON ŒUVRE

QUI POURRAIT PENSER QUE CETTE FLORISSANTE ENTREPRISE D'ARMOIRES DE CUISINE A ÉTÉ LANCÉE AVEC UNE MISE DE FOND DE 5 000 $, QUELQUES OUTILS, UN BANC DE SCIE ET... UN FER À REPASSER ?

par Ghislaine Lamoureux

« Ayant toujours travaillé dans le domaine des armoires de cuisine, j'ai acquis mon expérience chez Cuisine Gosselin d'Acton Vale, dont le propriétaire était M. Pierre Gosselin. Aujourd'hui, sa fille Marie-Ève travaille avec nous et elle est une précieuse collaboratrice. Puis j'ai eu une première entreprise d'armoires de cuisine pendant environ trois ans, jusqu'à ce que mon frère Yan me propose de démarrer une fabrique d'armoires », explique Martin Deslandes, l'un des deux administrateurs.

« Nous avons commencé sur une table de cuisine, avec le bureau de grand-père servant de coffre à outils pour ranger nos vis et le fameux fer à repasser pour coller les bordures. Ça prenait la foi, mais à 21 et 27 ans... » relate Yan.

Heureusement, André Bergeron, un entrepreneur local, leur fournissait de l'ouvrage. « Il a été le premier à nous encourager et à croire en nous », de confier Martin. L'entreprise s'est installée en 1997 dans un local de 800 pieds carrés, puis a embauché un premier employé en 2000.

«À l'époque, c'était la mode des armoires en contreplaqué teint, laqué ou peint. Pierre Gosselin nous refilait beaucoup de travail en sous-traitance, des commandes parfois urgentes, que nous remplissions dans les délais demandés. Quand M. Gosselin a décidé de concentrer ses activités aux États-Unis, c'est à nous qu'il a transféré ses clients», poursuit Martin. Le bouche à oreille aidant, les Deslandes déménagent dans un nouveau local et font l'acquisition d'une *edgeuse* et d'un gros banc de scie!

Dernièrement, les frères Deslandes se sont vu offrir un contrat de 48 condos, qui devait s'étaler sur une période de deux ans. «Nous l'avons réalisé en 11 mois, à trois personnes!» mentionnent-ils fièrement. Depuis trois ans, environ huit personnes travaillent dans l'entreprise.

Partis de deux cuisines par semaine, les Deslandes ont connu une augmentation de 40% par rapport à l'an passé. Ils ont également eu la chance de collaborer avec la polyvalente Robert-Ouimet d'Acton Vale qui offrait le programme travail/études pour les jeunes que l'école rebute. Cette expérience leur aura permis de connaître deux bons gars, dont un représente la relève, aux dires des principaux intéressés.

Un client qui leur donnait 36 unités par année ayant fermé ses portes, les Deslandes font désormais la chasse aux contrats. «Mais nous ciblons les meilleurs payeurs; il faut prendre le temps de savoir avec qui on fait affaire.» Ces derniers, qui confient avoir peu de mauvaises créances, récoltent fièrement les fruits de leur réputation d'excellence.

«Notre marché comprend un peu Montréal, mais plus particulièrement la Rive-Sud; tant chez les entrepreneurs que les particuliers, nous ne faisons que du sur-mesure pour les cuisines et les salles de bain, mises à part quelques méga cuisines chaque année.» L'entreprise fabrique aussi des comptoirs commerciaux pour accommoder ses clients.

DU PAIN SUR LA PLANCHE

Depuis six mois, Menuiserie Les frères D relève un grand défi de croissance qui se traduit par la gestion des employés, de la production, la planification, l'organisation. «Avant, on était toujours dans l'atelier; dorénavant ce n'est plus possible. Notre entreprise a gravi un échelon important qu'il faut stabiliser.»

Les Deslandes disent bien gérer la croissance mais doivent parfois refuser des contrats. «On veut donner un bon service, faire des améliorations d'usine, etc. On n'a même plus le temps d'aller jouer au golf! On se doit de maîtriser chaque plateau avant de monter plus haut.»

Tout en augmentant sensiblement leur chiffre d'affaires, les frères Deslandes aspirent à une entreprise qui fonctionne bien en même temps que d'avoir un peu plus de temps pour eux et leur famille. «Nous ne visons pas nécessairement d'augmenter le nombre d'employés. Nous misons plutôt sur une qualité de vie, autant pour nous que pour eux.

«Notre objectif est de trouver des solutions pour améliorer les opérations et ainsi augmenter l'efficacité et la rentabilité. Menuiserie Les frères D a su bâtir au fil des années une réputation enviable et nous ne ménagerons aucun effort pour la conserver.» ◆