

Votre Argent

16 juillet 2005 - Journal de Montréal

Entreprendre

PME DE LA SEMAINE : PERMACON

Ambition et innovation

Avec quelque 60 % du marché québécois et 20 % du marché ontarien, le groupe Permacon est la plus importante entreprise au Canada de produits de béton préfabriqués, tels que pavés, murets, dalles, bordures, briques, pierre et blocs.

Richard Johnson
rjohnson@journalm.com

« Nous avons doublé nos revenus au cours des cinq dernières années, dit le président Georges Archambault, et notre objectif est de maintenir une croissance annuelle de 20 %. Ambitieux ? Non, le marché commence à peine à décoller. »

Il faut visiter une des usines, le laboratoire et les salles de montre pour bien saisir la taille du groupe et la magnitude de la gamme de ses produits. Le Groupe Permacon offre une gamme de plus de 1 000 produits à l'industrie de la maçonnerie et de l'aménagement paysager.

La compagnie, qui compte 12 usines au Canada et plus de 700 employés, joue un rôle de chef de file depuis plus de 50 ans et elle est reconnue dans l'industrie pour sa tradition d'innovation dans la conception et la fabrication de produits de béton préfabriqués.

D'abord établie au Québec en 1955 sous le nom de Bloc Vibré inc., c'est son association avec Les Industries Fortier qui donne naissance au Groupe Permacon, en 1988.

Cette nouvelle entreprise poursuit son expansion par une série de fusions et d'ac-

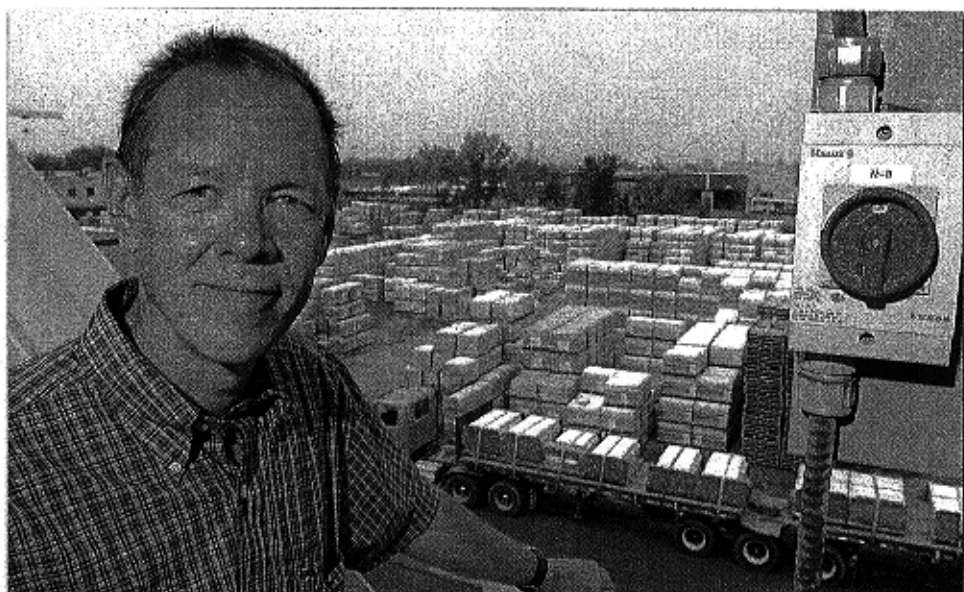


Photo Claude Rivest

quisitions. Puis, en 2001, la multinationale Oldcastle, basée à Atlanta, fait une offre difficile à refuser. Elle-même filiale du géant irlandais CRH qui fait affaire dans 34 pays, Oldcastle exploite plus de 170 usines en Amérique du Nord et ses ventes annuelles dans le domaine des matériaux de construction dépassent les 8,4 milliards de dollars.

Savoir-faire

« Bien entendu, Oldcastle achetait un marché, mais elle achetait surtout le savoir-faire et la qualité de notre recherche, dit Archambault, puisque toute la recherche pour l'Amérique du Nord a été confiée au laboratoire de l'usine d'Anjou et que le fondateur Bertin Castonguay est devenu président du groupe recherche et développement pour l'Amérique du Nord. Nous sommes au cœur de la recherche et des grands développements. »

« Nous avons 12 personnes dans les laboratoires, et ça devrait passer à une trentaine sous peu, et nous détenons plusieurs brevets qui nous donnent une longueur d'avance sur la compétition. »

La compagnie investit 3M\$ par an dans la recherche et le développement.

Une erreur qu'on ne répètera pas ?

« Disons que ça marche au beau fixe et que nous n'avons pas commis d'erreurs sérieuses. »

Georges Archambault, président de Permacon.

Georges Archambault affirme qu'il ne faut pas se laisser distraire par le fait que la compagnie domine le marché au Québec. « Nous avons quand même une dizaine de concurrents et même si le marché est immense, nous ne devons pas fermer l'œil. »

Les consommateurs commencent à peine à découvrir les produits de béton préfabriqués. Contrairement à l'Europe, on ne voit pas beaucoup de pierre ici. « On réalise qu'on est sur une vague portuaise, alors que la pierre domine dans les projets résidentiels de luxe. C'est ce qui nous permet de viser un objectif de croissance annuelle de 20 %. »

Permacon travaille sur cinq segments de marché : l'aménagement paysager ré-

dentiel (pavés, murets, dalles et bordures), l'aménagement paysager institutionnel, commercial et municipal (pavés plus gros et grandes applications), la maçonnerie résidentielle (tous les éléments reliés par du mortier), la maçonnerie institutionnelle, commerciale et industrielle ; et, finalement, le segment bricoleur via les grandes surfaces, telles Roma et les autres.

L'usine tourne au max de la fin d'avril à la fin de juillet pour répondre à la demande des entrepreneurs, des paysagistes et des bricoleurs.

Permacon vend ses produits via un réseau d'une dizaine de gros distributeurs, et l'entreprise compte environ 200 clients.

Des pâtes au béton en passant par la bière

Georges Archambault (baccalauréat en génie industriel de l'École Polytechnique) occupe des postes de haute direction depuis plus de 20 ans.

Il entama sa carrière dans le domaine alimentaire et y consacra près de 13 ans à superviser les opérations de même que la rentabilité des entreprises suivantes : Ca-

stell, John Labatt et Sucre Lantic.

En 1988, M. Archambault quitte l'alimentation pour devenir directeur général de la division « Brake Parts Inc. » de Dana Corporation, un fabricant de pièces automobiles.

Sous sa gouverne, la division triple ses ventes et devient un des plus importants regroupant la présidence du Groupe Permacon et celle de Decor en Ontario.

manufacturiers de sa catégorie en Amérique du Nord.

C'est en novembre 2002 que M. Archambault se joint à l'équipe de Permacon comme

vice-président exécutif, avec pour mandat le remplacement du président Bertin Castonguay dans un délai de 12 mois.

Il accède à la présidence en novembre 2003 et devient ainsi président de Oldcastle APG Canada, poste

Coup d'œil



Le Groupe Permacon est la plus importante entreprise au Canada de produits de béton préfabriqués, tels que pavés, murets, dalles, bordures, briques, pierre et blocs.

Fondation : 1955

Président : Georges Archambault

Actionnaire : Groupe Oldcastle

Siège social : Montréal

Revenus : 150 M\$

Employés : 700

Usines : Montréal (2), Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke, Ottawa (2), Oshawa, Milton, Bolton, London, Stoney Creek

Site Internet : www.permacon.ca

Notre meilleur coup ?

« Avoir réussi à garder et à solidifier l'équipe en place. Le modèle québécois a prévalu, et c'est nous qui dirigeons la recherche et le développement. »