

Allocution Université de Moncton

19 janvier 2019

Bonsoir à tous,

C'est avec une grande fierté que je reçois cet honneur. Il y a plus de 43 ans, soit en septembre 1975, j'arrivais à Moncton à l'âge de 17 ans. Ce que vous devez savoir, c'est que je viens du Québec et que l'école n'était pas ma passion.

Le primaire s'est bien passé, le secondaire a été laborieux à partir de la 10^e année et le Collégial fut un désastre...

Je suis donc devenu instructeur de ski en janvier 75 et aussi tombé en amour. J'ai réalisé en février que le ski ne me permettrait pas de gagner ma vie convenablement.

Faut dire aussi que j'avais beaucoup d'ambition. L'idée de retourner au Cégep ne m'enchantait pas et c'est en avril que Moncton est devenu une option. Mon ami Pierre Verreault, aussi présent ce soir, et moi sommes venus visiter le campus et on a fait application.

J'ai eu la chance d'être accepté, mais c'était LA dernière chance qui m'était offerte. C'était la réussite ou le champ de patates à Terre-Neuve. Ma future, Thérèse, est venue me visiter le 20 septembre 75 et j'ai fait la grande demande derrière la faculté d'administration, autour de la fontaine...

Je vous laisse imaginer la réaction de mes parents et de la famille quand on leur a annoncé en novembre qu'on se marierait l'été suivant, surtout avec mon âge et mon parcours scolaire, ça ne faisait pas très sérieux...

J'avais maintenant une VISION CLAIRE de ce que je voulais devenir. Tout à coup, je me suis mis à aimer l'école et j'ai tout donné pour réussir. On s'est marié et pris un appartement.

Notre premier enfant, Christine, est née en octobre 1977 à l'hôpital de Moncton. On ne voyait pas le temps passer et j'ai fait mes 4 années en 3 en prenant des cours supplémentaires à chaque session.

En mai 1978, Pierre et moi avons célébré mon départ. Lui, un 26 onces de Rhum et Coke, moi un 26 onces de Beefeater et Bitter Lemon. J'ai bu environ 22 onces et je n'ai pas pris une goutte de fort depuis ce temps. L'école, c'est vraiment formateur...

J'étais censé devenir comptable agréé chez Clarkson à Québec. C'était le chemin prévu pour gagner de l'expérience et me lancer en affaires par la suite. C'est arrivé plus vite que prévu car le samedi avant de débiter l'emploi, la décision de lancer une entreprise est devenue une réalité.

C'est là que Murox, un manufacturier de panneaux préfabriqués, est né. Parti de 0, on a fait \$10M de ventes en 1981 et connu la récession de 1982 pour retomber à \$6M. Le taux préférentiel était à 22% et on payait 24% ou 2% par mois. Je peux vous dire que la fin du mois arrivait vite. L'entreprise a été fusionnée au Groupe Canam en 1983 et existe encore aujourd'hui.

J'ai énormément appris durant ces 5 années. Mon BAC à l'université, mon MBA pratique en affaires. J'ai tiré beaucoup de leçons et j'ai constamment appliqué l'amélioration continue.

C'est en septembre 83 que j'ai fait l'acquisition de ma future entreprise, Boa-Franc. Fondée en 1979, elle a aussi connu la récession de 1982. Il y avait 5 actionnaires et ils possédaient une autre entreprise. Ils ont dû faire un choix et ont décidé de vendre Boa-Franc.

Il y avait 3 employés, \$150,000 de ventes et \$35,000 de perte. Je ne connaissais rien au domaine, mais j'aimais le fait que je pouvais faire de l'inventaire et vendre à partir de celui-ci.

Arrive à la banque pour emprunter le \$40,000 requis, ils m'ont offert \$15,000. En passant, ce n'était pas la BNC... Je devais donc trouver le \$25,000 manquant et je n'avais que \$1,000 dans mon compte. Une personne de St-Georges m'a prêté la balance.

Encore une fois, je n'avais pas droit à l'échec. On a fait de l'argent le 1^e mois. En passant, l'erreur n'est pas un échec, mais plutôt une occasion d'apprendre. Ce qu'il faut éviter, c'est l'erreur fatale.

J'ai toujours eu comme mot d'ordre le FEU SACRÉ, soit la passion d'être le meilleur dans son domaine et d'améliorer 1 chose par jour. Ça s'est tellement bien passé que l'entreprise s'est envolée en fumée le 3 mars 1984...

Les actifs étaient en cendres, mais le FEU SACRÉ plus vivant que jamais. Qu'à cela ne tienne, la reconstruction recommençait le 20 mars et on était de retour en production le 28 mai.

Je n'avais pas encore le permis de construction en juillet et à cette époque, c'était plus facile d'obtenir le pardon que de demander la permission...

On a connu une croissance exceptionnelle de 1983 à 2005, puis une croissance modérée, et ce en passant par la GRANDE RÉCESSION de 2009.

Aujourd'hui, nous sommes le plus grand fabricant de planchers en bois au Canada et reconnu comme le meilleur en QUALITÉ en Amérique du Nord. Notre succès repose principalement sur la qualité de notre CAPITAL HUMAIN et le mérite leur revient pleinement.

On a pris des risques calculés en profitant des opportunités d'acquisitions qui se sont présentées.

Le thème de cet évènement est "Osez aujourd'hui pour conquérir demain". Voici ce que je peux vous partager comme conseils :

- Tout commence par une VISION CLAIRE.
- On fait un bon PLAN, pas un plan parfait.
- On s'assure que la VISION et le PLAN sont alignés.
- On passe à l'ACTION. La plus petite des actions a plus de valeur que la plus grande des intentions.
- On CONTRÔLE si notre ACTION va nous amener à notre VISION.

- Le perfectionnisme constipe, l'amélioration continue stimule.
- Celui qui vise le plan parfait travaille encore dessus.
- Tout ce qui se mesure s'améliore.
- Tout ce qui se planifie a une chance de se réaliser.
- Le GBS a toujours sa place.

- Il n'existe pas d'ascenseur pour atteindre la RÉUSSITE, il faut prendre l'escalier.
- Appliquez la Théorie du 1, soit Améliorer 1 chose par jour, 1 marche à la fois, 1 IMAGE vaut mille mots et il faut que ça fit sur 1 page.
- On a besoin de chance, mais il vaut mieux la provoquer en travaillant. Rien n'arrive tout seul.

- La seule place où le mot SUCCÈS vient avant TRAVAIL, c'est dans le dictionnaire.
- Une bonne COMMUNICATION est essentielle et c'est un art que vous devrez développer.
- Une bonne ÉCOUTE est cruciale. On écoute avec nos oreilles et avec nos yeux.
- Apprendre de l'expérience des autres vous sera très utile, autant sur quoi faire que sur quoi ne PAS faire.

J'ai adoré Moncton et l'Université m'a redonné le goût d'apprendre et de me dépasser. Je suis fier d'être venu ici et je ne me gêne pas pour le dire. De plus, ma fille Dominique est venue étudier à Moncton de 2001 à 2005. Elle a adoré aussi.

Quand j'étais jeune et parlait de me lancer en affaires, je me faisais dire que ce n'était plus possible aujourd'hui, que la nouvelle génération était différente, etc.

C'est aussi ce que disait Socrate 400 ans avant J.C. Je vous dis que tout est possible si vous y croyez et OSEZ aller au bout de votre rêve. Je ne dis pas que ce sera facile, mais je vous dis que c'est possible.

En 1975, il n'y avait pas Internet, Google, Facebook, de cellulaire, de fax, d'ordinateur portable, etc.

Aujourd'hui, vous avez accès à la technologie et ça avance à la vitesse grand V. Seule mise en garde : Soyez patients car 10 ans d'expérience, même avec Google, ça prend 10 ans.

Ayez confiance en VOUS, ayez soif d'APPRENDRE, travaillez et persévérez.

Vous devez avoir le FEU SACRÉ. Je ne connais pas personne qui est devenu champion sans avoir le FEU SACRÉ.

Devenir CHAMPION est difficile, le demeurer l'est encore plus. Vous devez viser à être le MEILLEUR dans votre domaine.

Si vous lancer en affaires ne vous attire pas, dites-vous que c'est normal car ce n'est pas pour tout le monde.

Vous pouvez quand même utiliser ces trucs pour vous démarquer, ce qui va améliorer votre sort et contribuer au succès de l'entreprise dans laquelle vous travaillez.

Une entreprise, c'est le reflet de son CAPITAL HUMAIN et c'est comme un bateau. On a tous des rôles et responsabilités différents, mais le but est d'arriver à bon port ensemble.

L'important, c'est de réaliser vos rêves.

Je me considère extrêmement privilégié. J'ai eu de bons parents, une femme en or, 4 enfants et 11 petits-enfants en santé. Ma grand-mère disait que tout ce qui arrive est pour le mieux, et que chaque épreuve est souvent un mal pour un bien.

Dernier point, il importe de redonner au suivant. J'ai redonné à la communauté à plusieurs niveaux, tout en priorisant l'éducation et la santé. Vous devez aussi redonner, autant financièrement que de votre temps, en fonction de vos moyens.

Ce fut un plaisir de contribuer aux 2 dernières campagnes de l'Université. Encore une fois, MERCI à Moncton qui a fait une grande différence dans ma vie et celle de mes proches.

Vous pouvez vous procurer les produits Mirage chez Domus à Dieppe et visionner notre site web pour rêver 😊

Merci de m'avoir écouté et j'espère que vous avez apprécié.

Bonne fin de soirée !