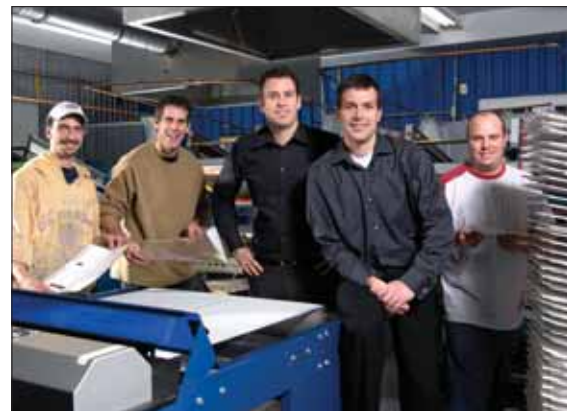


## Reproductions BLB

# Un exemple à reproduire

PASSER DE LA HAUTE TECHNOLOGIE AU SECTEUR MANUFACTURIER EST UNE DÉCISION SURPRENANTE. ET DOUBLER CE PASSAGE PAR UN TRANSFERT D'ENTREPRISE, VOILÀ TOUT UN DÉFI. DEUX ENTREPRENEURS RACONTENT.

Par Annie Boutet



PIERRE BÉDARD

*René-Pierre Roussel et Hugo Leclair ont misé sur les connaissances approfondies des employés pour faire des Reproductions BLB un succès.*

C'est un secret de polichinelle : nombre d'entreprises manufacturières se trouvent aux prises avec le manque de relève. Pourtant, plusieurs ont tout pour séduire : la santé financière, la stabilité et un bon potentiel.

René-Pierre Roussel et Hugo Leclair le savent puisqu'ils ont pris le relais des Reproductions BLB, une entreprise riche de ses 25 ans d'expérience.

Rien ne laissait pourtant présager cette acquisition. Tous deux avaient la jeune trentaine. Ils travaillaient dans un secteur tout autre. Leurs moyens étaient plutôt limités et les Reproductions BLB n'étaient pas à vendre. Mais l'ambition était commune.

«On était collègues dans une entreprise de haute technologie. Et cette collaboration nous a permis de voir notre complémentarité. En deux ans, on a fait grimper le chiffre d'affaires de 800 000 \$ à 12 millions. On a voulu reproduire cette réussite pour nous. À notre grande surprise, on s'est rendu compte qu'on souhaitait tous les deux acquérir une entreprise manufacturière», relate Hugo.

Après l'analyse d'une dizaine de dossiers, les Reproductions BLB sont sorties du peloton. Puis, un appel téléphonique a suffi pour soulever l'intérêt des deux propriétaires de l'entreprise à l'aube de la retraite. «Pour acheter une entreprise de cette envergure à 30 ans sans trop de moyens, il fallait être persévérant et créatif», souligne René-Pierre. Mais l'opération a réussi!

### UN BON COUP DE SONDE

À leur arrivée, les associés n'ont pas voulu réinventer la roue. Les Reproductions BLB évoluent à l'aise dans leur marché formé de petites et moyennes entreprises (PME) du secteur industriel. Aussi, l'entreprise est bien cantonnée dans ses activités : l'impression sur métal, plastique et étiquettes autocollantes pour identifier une compagnie et fournir les données techniques de son produit tels des séchoirs à main, des poêles à bois, etc.

Une période de six mois à observer, écouter et questionner les employés a permis de voir à quel endroit il fallait optimiser et comment le personnel pouvait contribuer. «On voulait accroître le chiffre d'affaires et mieux produire sans augmenter l'effectif. Cela prenait un regard neuf. Et ce regard est venu des employés», explique René-Pierre.

Une nouvelle philosophie de développement des affaires appuyée par une production maximisée a fait doubler le chiffre d'affaires en trois ans. Au dire des associés, ce succès repose sur la qualité et la rapidité du service ainsi que sur les connaissances approfondies des employés. Aussi, pas de zone floue : alors qu'Hugo est dédié au développement des affaires et aux stratégies de marché, René-Pierre s'occupe des opérations et des finances.

«On avait de l'expérience en gestion, en opération et en vente, mais pas dans

la sérigraphie. Les employés sont donc un atout considérable. Un transfert fonctionne de trois côtés, ceux qui vendent, ceux qui achètent et ceux qui restent. Notre transfert s'est fait sans mettre à pied aucun employé», explique René-Pierre. Mais il faut dire que les jeunes propriétaires ont agi avec doigté et que les fondateurs avaient préparé un terrain fertile à la croissance en laissant les cordeaux d'une entreprise nichée, bien rodée et avec du personnel compétent et motivé.

Forts de leur réussite, les jeunes entrepreneurs n'hésitent pas à occuper différentes tribunes pour promouvoir le transfert d'entreprise. D'ailleurs, ils collaborent étroitement avec l'École des hautes études commerciales. «On s'est donné pour mission de rencontrer les jeunes pour relater notre expérience, leur faire miroiter les possibilités du secteur manufacturier et les inspirer», indique Hugo. ◆

**Nom de l'entreprise :** REPRODUCTIONS BLB

**Emplacement :** Boucherville

**Secteur d'activité :** manufacturier

**Année de fondation :** 1979

**Nombre d'employés :** 30

**Chiffre d'affaires :** 3 millions

**Site Internet :** [www.reproblb.com](http://www.reproblb.com)