

Investissement de 13 M\$ et création de 40 emplois

FENPLAST : un fabricant québécois en pleine croissance



PHOTO : PIERRE THÉROUX

Jean Marchand, président de Fenplast, partage de l'information financière avec Richard Drolet, directeur de comptes au CFE Desjardins Rive-Sud.

■ Par Réal Demers

L'entreprise de Delson en Montérégie vient d'annoncer un investissement de 13 M\$ pour l'acquisition de nouveaux équipements et d'une usine à Candiac, entraînant ainsi la création d'une quarantaine de nouveaux emplois. «En raison de l'augmentation constante du nombre d'employés et de la diversification de nos activités, nous étions de plus en plus à l'étroit dans nos installations, particulièrement en ce qui concerne l'espace de bureau et de stationnement», explique Jean Marchand, président de Fenplast.

FENPLAST VOIT GRAND ET LOIN ! PORTRAIT D'UN FABRICANT QUÉBÉCOIS DE PORTES ET FENÊTRES QUI A LE VENT DANS LES VOILES.

«Les prévisions de croissance de l'entreprise exigeaient aussi son repositionnement sur le marché afin de répondre adéquatement à l'augmentation des ventes. Compte tenu d'une belle occasion d'affaires, nous avons décidé de passer à l'action», précise M. Marchand. L'investissement permettra à Fenplast de devenir la plus importante usine de portes et fenêtres au Québec.

Présente dans le secteur de la construction et de la rénovation résidentielles par l'intermédiaire de plus de 130 détaillants au Québec et en Ontario, l'entreprise emploie 250 personnes et concentre sa production sur les portes en acier et les fenêtres en polychlorure de vinyle (PVC). Et toute l'équipe manifeste beaucoup de fierté envers la nouvelle porte coulissante de PVC multi-cavités isolantes CaloPatio. «Elle surpasse les autres produits semblables sur le marché en offrant une durabilité, une étanchéité et un rendement énergétique inégalés», ajoute M. Marchand.

DOUBLER SA SUPERFICIE

Fondée en 1989 dans de modestes locaux de 8 000 pieds carrés, Fenplast a connu des agrandissements respectifs de 8 000 et 16 000 pieds carrés en 1993 et 1996. Six années plus tard, une importante phase d'expansion a fait grimper la superficie de l'établissement à 100 000 pieds carrés. «La nouvelle usine s'étendra sur 200 000 pieds carrés de plancher, soit le double de nos installations actuelles, sans oublier un ajout de 28 000 pieds carrés pour l'aménagement d'une aire d'expédition pour nos produits. D'ailleurs, le secteur des portes de la compagnie est déjà établi à Candiac», mentionne

Jean Marchand. À l'issue des travaux d'agrandissement et de réaménagement, toutes les activités de Fenplast seront regroupées à l'intérieur du nouveau bâtiment en décembre prochain.

UNE SUCCESSION DE BONNES DÉCISIONS

La croissance remarquable de Fenplast repose sur la combinaison de plusieurs facteurs : la recherche et le développement de produits novateurs, la motivation des employés, l'excellence du service à la clientèle et de très bonnes relations avec les distributeurs.

Jean Marchand note également un autre élément déterminant : «Effectuée en 1994, l'intégration complète des processus de fabrication, c'est-à-dire de l'extrusion des profilés de PVC en passant par la fabrication des unités scellées jusqu'à l'assemblage final des produits, nous a procuré une longueur d'avance sur la concurrence en matière de qualité et de prix. La qualité du design des portes et fenêtres apporte aussi un caractère distinctif à la compagnie. De façon générale, le succès de Fenplast est lié à une succession de bonnes décisions.»

Depuis la création de Fenplast, Jean Marchand continue à faire sa marque par son caractère innovateur, sa détermination et son sens des responsabilités. Il accorde également beaucoup de mérite aux compétences de la direction et au savoir-faire du personnel. «Je suis très fier de toute mon équipe. Les employés de Fenplast font preuve d'expertise et d'enthousiasme afin de développer l'entreprise et de créer des emplois dans la région. Voilà ce qu'on appelle un mariage d'attitudes et d'aptitudes.»

UN PARTENARIAT GAGNANT AVEC DESJARDINS

Le président de Fenplast se dit aussi ravi du partenariat conclu avec le Centre financier aux entreprises (CFE) Desjardins Rive-Sud. «Le CFE est toujours à notre écoute et ouvert à nos projets. Il nous a apporté une aide financière et un service-conseil précieux afin de réaliser notre projet d'expansion. Les activités de réseautage organisées par le CFE sont aussi propices à des rencontres d'affaires enrichissantes.»

Directeur de comptes au CFE Desjardins Rive-Sud, Richard Drolet tisse des liens d'affaires privilégiés avec l'équipe de Fenplast depuis 2008. «Fenplast utilise nos services pour répondre à l'ensemble de ses besoins financiers. Nous nous rencontrons de façon régulière afin de discuter des projets de l'entreprise et de l'appui que peut apporter le CFE. La confiance est au cœur de notre relation.» Visiblement heureux de contribuer au

développement d'une entreprise d'ici, Richard Drolet est catégorique : «L'avenir de Fenplast est fort prometteur et le CFE agira certainement comme partenaire de premier plan lors des projets futurs de l'entreprise.»

au marché des provinces de l'Atlantique tout en augmentant notre présence en Ontario.»

Bien qu'il soit le chef d'orchestre d'une entreprise en plein essor, Jean Marchand demeure humble. «En affaires comme

«En affaires comme dans la vie, on ne peut tout connaître et on ne construit pas une entreprise tout seul.»

– Jean Marchand

CAP SUR LA CROISSANCE

La vision de développement de Fenplast à court et à moyen terme se résume en un seul mot : croissance. «Nous prévoyons un taux de croissance annuel de 10% à 15% d'ici cinq ans, ce qui aura des retombées à la hausse sur la capacité de production de l'usine et la création d'emplois. Il est aussi question d'accéder

dans la vie, on ne peut tout connaître et on ne construit pas une entreprise tout seul. Il faut savoir compter sur une équipe de direction compétente, expérimentée et dévouée. Les entrepreneurs qui souhaitent procéder à des investissements et prendre la route de la croissance doivent miser sur la force de leurs ressources humaines et sur un partenaire financier solide.» ■

Dites-nous ce qui vous empêche de dormir



Croissance, rentabilité, stratégie et performance, relève, recrutement... confiez-nous ce qui vous préoccupe. Nos 1 500 professionnels sauront déployer toute leur expertise et leur sens des affaires afin de vous aider à prendre les meilleures décisions pour votre entreprise.

Chez Raymond Chabot Grant Thornton, nous avons des solutions à la mesure de vos ambitions.

 **Raymond Chabot
Grant Thornton**

Certification • Fiscalité • Conseil

www.rcgt.com\ditesnous