

# ENTRETIEN AVEC L'AESEQ

PUBLICATION OFFICIELLE DE L'ASSOCIATION DES ENTREPRENEURS EN SERVICES D'ÉDIFICES QUÉBEC INC.

PRINTEMPS 2009, VOL. 5 N° 2

## MOT DU PRÉSIDENT

### Un sondage démontre l'intérêt pour notre journal

Le journal que vous avez entre les mains (façon de parler) est envoyé aux cent plus gros entrepreneurs de la grande région de Montréal, membres et non-membres de l'Association. Or, voici une très bonne nouvelle. Un récent sondage démontre que 93 % des entrepreneurs qui reçoivent le journal *Entretien avec l'AESEQ* affirme le lire. De plus 60 % d'entre eux nous disent qu'ils le distribuent à leur personnel. Voilà qui confirme l'utilité de notre organe de communication.

Le sondage a été fait auprès de 102 personnes et le taux de réponse a été de 26 % ce qui est conforme aux normes pour ce type d'exercice. En détail, chez les membres, propriétaires et responsables RH, 100 % lisent le journal et 73 % le distribuent. Chez les non-membres, 83 % le lisent et 42 % le distribuent. Outre donc que notre journal plaît aux entrepreneurs, il nous reste encore à les convaincre de le distribuer à leur personnel.

De même, je rappelle à tous les lecteurs et surtout aux membres de l'AESEQ que les pages du journal leur sont ouvertes pour y faire leurs commentaires, soit en réaction à un article paru ou sur tout autre sujet. Il suffit d'envoyer vos textes à [fortier.gauthier@sympatico.ca](mailto:fortier.gauthier@sympatico.ca)

Jean-Yves Roy

## Un « bon papa » Un portrait de M. Réal Paré

Roger Gauthier

*Entretien avec l'AESEQ* poursuit, avec ce numéro, une série d'articles qui vise à faire connaître les membres de l'association. À chaque numéro, le journal présentera une entrevue à caractère humain avec l'un de ses membres.

### FICHE SIGNALÉTIQUE

**Nom :** Réal Paré

**Entreprise :** Service d'entretien Distinction inc.  
(Propriété de Groupe Distinction)

**Fonction :** Président

**Âge :** 63 ans

*Entretien avec l'AESEQ : Pouvez-vous nous tracer un bref historique de ce qui vous a amené chez Distinction ?*

RP : Enfant, je voulais devenir ingénieur. Cela me fascinait. Toutefois, je me suis dirigé vers le cours classique. Mais mon premier véritable emploi fut en ingénierie industrielle à la Dominion Textile de Magog, où travaillait mon père. J'y effectuais des études sur les temps et mouvements et sur les séquences de travail. Ensuite, après un court intermède à la tête d'une entreprise de plomberie qui appartenait à mon oncle, j'ai rencontré M. Raymond Drouin qui m'a proposé de travailler pour Sanibec, une entreprise d'entretien ménager, secteur qui m'était totalement inconnu. C'est ainsi que pendant un mois, j'ai fait mon apprentissage « sur la mop et la polisseuse » à la polyvalente de Saint-Hyacinthe. J'ai ensuite été responsable des RH et de la comptabilité au siège social de Sherbrooke, puis à la direction des opérations à Trois-Rivières et finalement directeur général du bureau de Montréal, juste avant les Olympiques. Toutefois en 1981, j'ai quitté Sanibec pour me retrouver aux ventes chez Montcalm, ce qui n'avait jamais été mon champ d'expertise. On m'avait fixé un objectif de 1 M de ventes, la première année. J'ai terminé avec plus de 2 M. Plus tard, je suis devenu président de l'entreprise avec une participation minoritaire, avant éventuellement de devenir majoritaire puis unique. C'est ainsi qu'entouré de ce que j'appellais mon « dream team » Montcalm est passé de 5 M de ventes à mon arrivée à 26 M lors de l'intégration à Distinction en 2004. Voilà pour l'histoire.

*Entretien avec l'AESEQ : Dans votre carrière, qu'est-ce que vous avez le plus et le moins apprécié ?*

RP : Ce que j'ai toujours aimé, c'est le contact humain. Je ne pourrais pas travailler derrière un bureau sans voir du monde. Autant les contacts

avec les employés qu'avec les clients m'ont toujours stimulé. Ce que je trouve moins drôle, ce sont les conflits; ce qui s'oppose à ce qu'on l'on a appelé ma gestion « bon papa ».

*Entretien avec l'AESEQ : Quelle a été votre plus grande joie, votre plus grande fierté ?*



RP : Il y en a deux. D'abord, c'est le maintien de la Loi des décrets de convention collective. Je me vois au Salon rouge de l'Assemblée Nationale, encore une fois entouré d'une formidable équipe, en train de convaincre la Commission parlementaire de l'absolue nécessité de cet outil pour notre industrie. Et nous avons réussi. La deuxième, c'est évidemment d'être aujourd'hui président de la plus grande entreprise d'entretien ménager au Québec et de m'asseoir au conseil d'administration d'une compagnie publique de 260 M à travers le Canada. Vous vous doutez bien que cela n'était pas du tout dans les rêves du jeune homme qui passait la mop à la polyvalente de Saint-Hyacinthe.

*Entretien avec l'AESEQ : Comment voyez-vous l'industrie dans les prochaines années ?*

RP : On assiste à de plus en plus de regroupements et à la création de « facility management companies » qui impose une vision pancanadienne. Il faudra donc être soit très gros ou être local. Ainsi, des entreprises québécoises devront s'attaquer au marché canadien mais également il faudra s'attendre à ce que des entreprises canadiennes viennent au Québec. Il faut également ajouter qu'il est possible pour des entreprises québécoises d'attaquer le marché américain. Vous savez qu'avec le décret, nous avons développé une expertise, une façon de faire côté formation, côté qualité de travail, côté cadence de travail qui nous donne un grand avantage concurrentiel tant au Canada qu'au sud de la frontière.

*Entretien avec l'AESEQ : Comment voulez-vous qu'on se rappelle de vous ?*

RP : J'ai déjà mentionné ma gestion qu'on dit « bon papa ». Je suis fier de cela et j'aimerais qu'on dise de moi que j'étais « un maudit bon gars », que j'étais à l'écoute, que c'était une gestion « porte ouverte ».

*Entretien avec l'AESEQ : Merci M. Paré.* ■

# BioLar



PRODUITS CERTIFIÉS  
**ÉCOLOGIQUES**  
FABRIQUÉS AU QUÉBEC



## **SOL**

**FINI À PLANCHER - DÉTERGENT NEUTRE  
DÉCAPANT - DÉGRAISSANT**



## **SALLE DE BAIN**

**NETTOYANT SALLE DE BAIN - DÉSINFECTANT  
CRÈME POUR PORCELAINE  
NETTOYANT TOILETTES ET URINOIRS**



## **ET...**

**PLUSIEURS AUTRES**

**SANY**

*Naturellement...*



Siège social : 540, boul. de l'Industrie, Joliette (Qc) J6E 8V3 • Tél.: (450) 759-7711  
Télec.: (450) 759-3574 • Sans frais: 1-800-363-2776 • Courriel: info@sanyinc.com



# Encore le vert, toujours le vert.

Roger Gauthier

Lors de nos rencontres avec nos clients, il est de plus en plus question du respect de l'environnement et plusieurs d'entre eux sont d'ailleurs déjà très sensibilisés par les différents programmes tel Visez Vert. Voici donc quelques réflexions qui pourraient nous servir.

Deux milliards et demi de kilos de produits chimiques, deux milliards de kilos de papier, trente-six milliards de sacs à ordures en plastique et vingt millions d'aspirateurs : c'est ce que l'on consomme en Amérique du Nord pour nettoyer nos bâtiments pendant un an. Heureusement, depuis quelques années, notre industrie propose des produits et des procédés de nettoyage respectueux de l'environnement et de la santé des gens.

De plus, d'un point de vue économique, le nettoyage écologique n'a rien à envier aux méthodes conventionnelles. Selon une étude récente, les bâtiments qui implantent des pratiques vertes n'augmentent pas leurs frais d'entretien. L'investissement est récupéré en trois ans. Les économies sont ventilées ainsi : 30 % d'économie d'énergie, 30 à 50 % de réduction de la consommation d'eau et 50 à 97 % de réduction des déchets et du gaspillage.

En terminant, il ne faut pas oublier que passer au vert pour l'entretien ménager veut dire prendre en compte l'ensemble du processus de nettoyage, c'est-à-dire le choix des produits et leur utilisation. Par exemple, employer un produit écologique pour nettoyer les fenêtres en utilisant un essuie-tout pour chacune d'elles ne permet pas d'atteindre un résultat intéressant sur le plan environnemental. À l'inverse, choisir des essuie-tout contenant 100 % de fibre recyclée post-consommation, que l'on utilisera raisonnablement rejoindra l'objectif.

(Écrit à partir d'une documentation Wood Wyant.) ■



## EN BREF

### Demande de documents au client

Dans son dernier numéro, le journal faisait mention du problème vécu par un de nos membres à l'effet que le Comité s'était adressé au client pour obtenir la copie du contrat d'entretien. Le président et le premier vice-président avait été mandaté afin de rencontrer Mme Christiane Bigras afin de clarifier la politique de l'organisme à cet effet. Suite à cette rencontre, MM. Roy et Paré ont fait rapport au conseil d'administration et nous informe que la directrice générale s'est dite consciente de l'importance accordée par les employeurs à leurs relations d'affaires avec leurs clients. **À cet égard, elle a précisé que la politique du Comité paritaire est de privilégier la demande de copie de contrat auprès de l'entrepreneur.** Elle a toutefois précisé qu'il peut arriver que selon les besoins de l'enquête ou de non-collaboration de l'entrepreneur que l'organisme doive s'adresser directement au client.

### Le Conseil du patronat a un nouveau président

À titre de membre du CPQ, l'AESEQ tient à souligner l'arrivée de son nouveau président en la

personne de M. Yves-Thomas Dorval. M. Dorval est un membre de longue date du CPQ. Il arrive toutefois en pleine tourmente. L'économie s'enlise dans la récession et la crédibilité des entreprises baisse dans l'opinion publique, outrée par la multiplication des primes faramineuses et autres scandales financiers. M. Dorval se dit toutefois optimiste, du genre à dire que les crises sont autant une occasion qu'une menace. L'AESEQ lui souhaite la meilleure des chances.

### Entreprise en santé

Le mieux être au travail prend désormais une tournure officielle. Les entreprises qui souhaitent que leur programme de santé du travail soit reconnu peuvent maintenant obtenir la certification « Entreprise en santé ». La norme avait été lancée officiellement l'an dernier par un organisme à but non lucratif, le Groupe de promotion pour la prévention en santé. Mais avant de la rendre accessible, il fallait mettre au point un protocole d'évaluation des entreprises. C'est chose faite. Depuis février, on peut se procurer la norme et un guide explicatif sur le site du Bureau de normalisation du Québec (BNQ).

## PROCHAINE ACTIVITÉ « POUR MEMBRE SEULEMENT »

Le 6 mai prochain à 9 h 30 aura lieu la présentation de Wood Wyant inc. à l'intention des membres de l'AESEQ. Le sujet de la présentation sera « La clé de la productivité. Si les ressources humaines sont votre principale préoccupation, nous avons la solution pour vous ». On y traitera de programme de formation complet pour directeurs, superviseurs et gestionnaires de contrats. Il y aura également présentation d'outils performants de nouvelle génération. Et finalement, l'on introduira le programme Excellence sur la valorisation des compétences. La durée de la présentation sera de 30 minutes et se tiendra au 6455 Jean-Talon Est, (coin Langelier), 11<sup>e</sup> étage. La rencontre sera suivie de la séance du Conseil d'administration de l'AESEQ.