

PME

Techno Pieux, une entreprise bien implantée

MARIO DUFRESNE
collaboration spéciale

Le très sérieux *Innovation en construction*, bulletin destiné aux entrepreneurs publiés par l'Institut de recherche en construction du Conseil national de recherches du Canada disait, à propos de Techno Pieux, que les constructeurs canadiens avaient désormais « un choix de plus pour supporter des structures telles les terrasses, les solariums, les abris d'automobile, les chalets et les hangars d'entreposage ».

En fait, la publication citait certains éléments du rapport d'un autre organisme relevant de l'IRC, le Conseil canadien de matériaux de construction, chargé de vérifier si ce système, mis au point par une entreprise de Thetford Mines, répondait à ses exigences.

La PME, également baptisé Techno Pieux, allait ainsi pouvoir se targuer d'être la première compagnie de pieux vrillés à démontrer qu'elle se conformait entièrement aux exigences du Code national du bâtiment. Mais qu'en est-il exactement ?

En le regardant de près, il s'agit là d'un système de fondation somme toute assez simple. Il consiste en une ancre de terre constituée de lames d'acier circulaires en forme d'hélice soudées à un arbre central recouvert d'une gaine en polyéthylène.

On visse l'ancre dans le sol au moyen d'un dispositif mécanique exerçant une pression vers le bas et, tranquillement, le pieu s'enfonce dans le sol d'un pas par tour. Des ralonges peuvent être ajoutées jusqu'à ce qu'on atteigne la strate appropriée du sol.

Par exemple, pour soutenir un bâtiment de quatre étages, on creusera en moyenne jusqu'à une profondeur d'un peu plus de 30 pieds pour des pieux ayant une capacité de compression de 30 000 livres chacun. Et les applications sont multiples. Le système peut servir autant pour l'érection de passerelles ou de pylones que pour le redressement de bâtiments, la stabilisation de planchers ou pour les murs de soutènement.

Or, si tout cela semble avoir l'odeur de *success story*, il s'en est fallu de peu, de très très peu même, pour que le concept de pieux vrillés mis au point par Daniel Thivierge et

Clément Binet ne voie jamais le jour, faute de capitaux pour le concrétiser.

« Lorsque j'ai fait part de l'idée à Daniel (Thivierge), explique Clément Binet, vice-président de Techno Pieux, il dirigeait une petite boutique de location d'outils qui fonctionnait plus ou moins. Quant à moi, j'étais vendeur. Pas longtemps auparavant, j'avais tout misé dans une entreprise de vitrerie spécialisée dans la fabrication et l'installation de solariums. Au début ça fonctionnait bien, mais la conjoncture économique (milieu des années 90) avait fait en sorte que la demande pour ce genre de produit était à la baisse. À un point tel que j'y avais laissé jusqu'à ma dernière centime. » Toujours est-il, qu'avec ses talents de vendeur, comme il se définit, il est parvenu à convaincre son ami de se lancer en affaires avec lui. Ne restait plus qu'à trouver du financement. Mais auprès des investisseurs il fallait davantage que le don de persuasion.

« On nous voyait venir de loin », ajoute le vice-président, qui décidera d'emprunter sur sa police d'assurance pour démarrer. « Les institutions financières, s'il fait beau ils te donnent un parapluie, s'il pleut ils te l'enlèvent », souligne en riant Daniel Thivierge, aujourd'hui président de la PME thetfordoise. Lui aussi avait investi tout ce qu'il possédait dans cette idée.

Au départ, les pieux étaient fabriqués dans un local aménagé dans l'arrière-boutique du magasin de M. Thivierge. « Lorsqu'il n'y avait pas de clients, on fabriquait. Clément avait son cellulaire tout proche et si on l'appelait pour une vente il se changeait en vitesse et y allait, raconte encore le président de Techno Pieux, un brin nostalgique de cette période « difficile, mais néanmoins passionnante ».

Toutefois il restait bon nombre d'ajustements pour que le tout soit au point. Comment faire en sorte que le pieu résiste au gel et autres variations des sols demeurerait la question cruciale. « Mets ton poteau dans un autre poteau », lui avait suggéré un voisin. « C'était bien beau, mais ça doublait le coût de fabrication », enchaîne M. Binet. Il fallait trouver une autre solution. C'est alors que le destin s'en charge. « Un soir j'arrive à la maison, il fait noir et je n'ai pas vu le *crazy carpet* de ma fille dans l'entrée, raconte encore Clément Binet, le verbomoteur de la compagnie. Je mets le pied dessus et en glissant l'objet s'enroule sur lui-même. » Le pieux vissé à gaine de polyéthylène était né. Il part ensuite rencontrer les responsables du département de plasturgie au collège de Thetford Mines et leur propose de faire de la recherche à ce propos.

Entre-temps, Pascal Marcoux, un ingénieur, s'est joint à l'équipe. Ensemble, ils paufferont le produit. Ils décident ensuite de fabriquer eux-mêmes la machinerie nécessaire à l'installation des pieux : remorques hydrauliques à bascule, véhicules également hydrauliques de petites dimensions (ils passent dans l'embrasure d'une porte résidentielle) qui ressemblent aux robots utilisés par la Sûreté du Québec.

« L'avantage de ce véhicule, au dire de M. Thivierge, c'est qu'il permet d'atteindre des endroits autrement inaccessibles, sans endommager l'environnement tant à l'intérieur



Le concept de pieux vrillés a été mis au point par Daniel Thivierge et Clément Binet.

qu'à l'extérieur d'une bâtisse. » On a aussi mis au point un véhicule entièrement articulé et télécommandé, qui parvient à se retenir sur lui-même et que l'on destine au secteur industriel.

Tout ça a fait en sorte qu'aujourd'hui Techno Pieux vend et exporte son savoir un peu partout. Sur le modèle des franchises, (eux parlent de partenaires d'affaires, car il n'y a pas de redevances à verser), on trouve

désormais l'entreprise implantée aux quatre coins du Québec, en Ontario, en Nouvelle Angleterre et même en Russie. Prochaines étapes : la France, le reste du Canada et des États-Unis. Cependant, ils ne se contenteront plus d'y envoyer leur machinerie, c'est toute l'usine qu'on installera sur place... clé en main. « Techno Pieux France, ça sonne bien n'est-ce pas ? », conclut, rêveur, Clément Binet. Des pourparlers sont déjà en cours.

Techno Pieux

- **Entreprise :** Techno Pieux inc (au Canada anglais et USA : Techno Metal Post) et Techno Pieux commercial
- **Actionnaires :** Daniel Thivierge, Clément Binet et Pascal Marcoux (pour Techno Pieux commercial)
- **Nombre d'employés :** 7
- **Nombre d'employés avec les franchises :** 47
- **Siège social :** Thetford Mines
- **Produits :** Pieux vrillés
- **Chiffres d'affaires :** environ 5 millions

SOLUTIONS PME

L'importance d'un environnement d'affaires stimulant



ALAIN LAPOINTE

La Presse Affaires présente la dernière d'une série de 20 chroniques sur les petites et moyennes entreprises publiées en collaboration avec HEC Montréal.

À suivre lundi prochain.

—19—

Les PME jouent un rôle de premier plan dans l'économie du Québec. Elles représentent 98 % du total des entreprises et 44 % de l'emploi. Elles constituent la principale source de création d'emploi.

Dans une étude récente, la Banque de Montréal montrait que le Québec se classe loin derrière l'Alberta et l'Ontario comme foyer de croissance des petites entreprises au Canada.

Durant la période 1998-2002, sur les 111 régions urbaines (10 000 habitants ou plus) que compte le Canada, aucune région québécoise ne se retrouve dans les deux premiers déciles en termes de croissance du nombre de petites entreprises par habitant.

Pour sa part, la région de Montréal se classe à ce chapitre au 14^e rang des 25 régions métropolitaines canadiennes que Toronto se situe au deuxième rang. On peut donc se demander si l'environnement d'affaires au Québec permet de tirer le plein potentiel que représentent le développement et la croissance des PME.

Lorsqu'on les interroge sur les éléments de cet environnement qui les préoccupent le plus, les dirigeants de PME indiquent en priorité le fardeau fiscal global, la réglementation et les formalités administratives.

>Le fardeau fiscal global : une fiscalité trop lourde pèse sur les coûts et peut affecter la compétitivité des PME. Selon le Fraser Institute, le fardeau fiscal au Québec est plus lourd que dans les autres provinces canadiennes.

Le taux de taxation de la famille moyenne est le plus élevé au Canada. De plus, le Québec présente la plus forte propension à taxer les revenus et les salaires avec 37,5 % et 22,3 % des charges fiscales totales provenant de ces deux sources, soit les pourcentages les plus élevés au Canada.

Il n'est donc pas étonnant que les dirigeants de PME ciblent les baisses d'impôt sur le revenu et celles sur la masse salariale comme les mesures pouvant leur être les plus bénéfiques.

Cette faible compétitivité fiscale est encore plus évidente à l'échelle continentale. Dans la concurrence que se livrent les grandes métropoles, la région de Montréal présente un des niveaux de taxation les plus élevés en Amérique du Nord.

Sur la base des données mêmes du ministère des Finances du Québec, la comparaison de l'ensemble des impôts et taxes que paie une famille de deux enfants montre que la région Montréal présente des écarts défavorables importants par rapport aux autres régions métropolitaines nord-américaines. Ces

écarts peuvent atteindre plusieurs milliers de dollars pour des niveaux de revenu familial supérieurs à 50 000 \$.

> Le cadre administratif et réglementaire : la réglementation est nécessaire afin de garantir le bon fonctionnement d'une économie de marché. Elle peut devenir contre-productive si les exigences qui l'accompagnent sont trop nombreuses et le cadre administratif trop lourd.

Les quelque 225 000 entreprises du Québec sont soumises chaque année à plus de 17 millions de transactions associées à la réglementation, réparties en 459 catégories de formalités différentes, permis, licences, certificats, autorisations, etc.

Les coûts de telles transactions pour les entreprises sont énormes. Aux États-Unis, où la réglementation est déjà beaucoup moins lourde, on estime ces coûts à 3 % du PIB, ce qui représente pour le Québec des coûts de plus de 6 milliards.

Selon une étude de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 76 % des PME consacrent entre 25 et 38 jours par année pour remplir de telles formalités. Des efforts ont été faits au cours des dernières années afin de s'assurer que les nouvelles réglementations soient filtrées et analysées du point de vue de leurs impacts sur les entreprises.

Le Secrétariat à l'allégement réglementaire joue à cet égard un rôle de gardien et réalise, pour certains projets de règlement, des études d'impact. Des efforts restent à faire afin de réduire, simplifier et harmoniser la réglementation existante.

Stratégies de développement

Au cours des années, le Québec s'est appuyé principalement sur une stratégie de développement exogène, basée sur des mesures fiscales de plus en plus généreuses visant à attirer les entreprises ou éviter qu'elles ne quittent.

La générosité des mesures a été à la mesure du désavantage fiscal par rapport aux régions avec lesquelles le Québec est en concurrence. Les budgets des différents programmes touchant les entreprises ont plus que triplé au cours des cinq dernières années, atteignant 3,3 milliards en 2001-2002.

Dans un document intitulé *Vers le plein emploi : horizon 2005*, le gouvernement du Québec indiquait un changement important de sa stratégie de développement économique, un développement endogène s'appuyant davantage sur la croissance des entreprises locales.

On met définitivement l'accent sur la création d'un environnement d'affaires qui stimule l'entrepreneuriat et facilite l'adaptation des entreprises au changement.

Cette nouvelle orientation s'accompagne de mesures d'assouplissement de la réglementation et de programmes d'encouragement à l'essaimage, la création d'entreprises et les partenariats privé/public. Il s'agit là d'un pas important pour soutenir le dynamisme des PME au Québec.

L'auteur est professeur titulaire à l'Institut d'économie appliquée, HEC Montréal.

Voyez plus grand. Suivez vos gros titres en direct.

www.lapresseaffaires.com, la nouvelle référence en information économique.

Bourse en direct, forums, portefeuille personnalisé et plusieurs outils indispensables.

La Presse **AFFAIRES**.com