

ENTREVUE EXCLUSIVE AVEC MICHEL GAUDREAU, FONDATEUR DE NOVIK

L'AQMAT inaugure une toute nouvelle série, Les Dix minutes présidentielles. Cette dernière vise à faire connaître des leaders de l'industrie ; ceux qui marquent l'actualité, ceux qui font l'histoire. Le premier invité est un incontournable. Michel Gaudreau, fondateur de l'entreprise Novik, a un parcours d'entrepreneur qui peut faire école.

Q En novembre 2013, vous avez pris une décision difficile ; vous avez trouvé un terrain d'entente avec une société de capitaux, Clearview Capital. Cela découle d'un long processus ?

R On avait déjà passé les étapes avec la famille. Mon fils et ma fille ont été des collaborateurs, mais ils n'avaient pas le désir d'assurer son développement.

On a réussi à bâtir une *business*, qui même si elle est établie à Québec, est en réalité une entreprise d'ampleur américaine. Même si 70% de son chiffre d'affaires est réalisé aux États-Unis, il fallait la garder chez nous.

En 2010, avec le conseil d'administration, on a pris la décision d'embaucher Price Waterhouse Cooper pour lancer une recherche afin d'assurer la pérennité de l'entreprise. Ils ont monté un cahier, ils sont allés dans le marché. C'est un processus. Ça a pris un an. C'était un devoir envers les investisseurs. Au bout du compte, il est resté trois fonds d'investissement.

La société qui a acheté Novik a été impliquée dans une des plus grosses croissances d'entreprises et connaît notre marché. Je me suis assuré qu'ils n'auraient pas besoin de moi et c'est pour ça que ça a pris 3 ans. En 2013, pour leur montrer, on a fait la plus grosse année à vie au niveau chiffre d'affaires et profits chez Novik, sans que je sois là.

Q Novik n'est pas la première entreprise que vous vendez, mais est-ce la dernière ? Êtes-vous finalement retraité ?

R J'ai vraiment pris une année sabbatique ! J'ai mis beaucoup d'énergie à me mettre en forme. Pour l'instant, je suis officiellement retraité.

Je suis dans un processus, où je regarde. J'aimerais aider. Quand on arrive à un stade où je suis, on se dit ; seigneur que ça serait le *fun* de transmettre ça à quelqu'un ! Et de l'aider à identifier les opportunités. La *business* c'est seulement ça ; exploiter des opportunités.

« J'ai toujours été, dans tout ce que je fais, un passionné. Une des satisfactions, au point où je suis rendu dans ma vie, c'est d'être capable de dire ; j'ai eu du fun. Je n'ai pas travaillé. Je me suis amusé. »

Q Vous êtes un homme de produit, et ensuite de réseau de distribution. La qualité du produit, c'est primordial ?

R Ici, au Québec, même si on voulait faire compétition avec les Chinois, dans le volume, on perd notre temps. Il faut trouver dans cette agglomération de produits disponibles et d'opportunités, le trou dans le marché. Plus je prends du retrait, plus j'en vois !

C'est de trouver une méthode pour avoir les yeux ouverts et d'identifier l'opportunité. Le consommateur cherche un produit et il veut quelque chose de différent.



Q Qu'est-ce qui fait en sorte que vous êtes devenu l'homme que vous êtes ?

R Peut-être parce que j'ai vu mes parents et les gens autour de moi souffrir. C'étaient des années où les gens, même s'ils en avaient le désir, n'étaient pas toujours capable de prendre leur destinée en main. Très jeune, j'ai perdu mes parents. J'ai eu à m'assumer moi-même. C'est peut-être ça qui a fait que j'ai eu le désir de prendre en charge les événements de ma vie.

Ma formation était technique, mes premières 10 années de travail, j'ai eu l'opportunité de travailler pour des PME novatrices, qui ont exploité des secteurs manufacturiers, où il y avait des opportunités pour créer des produits différents.

Ça a eu une grande incidence pour moi. Le désir de vouloir m'accomplir a fait, qu'une dizaine d'années après avoir commencé à travailler, à 27 ans, j'ai créé ma première entreprise.

C'est sûr qu'il a eu des bouts plus difficiles, mais je n'ai jamais eu de grosses défaites. Je pense que plus j'ai avancé en âge, moins j'ai pris du risque.

Il faut toujours le minimiser. Il faut mettre des barrières et être discipliné dans ses choix. Il faut travailler plus. Il faut être plus vigilant. Il faut être plus discipliné. C'est que tout ça qui rend la vie beaucoup plus intéressante !



Q Vous avez fait le choix de devenir public avec Novik. Qu'est-ce qui vous a motivé à vous inscrire à la bourse ?

R Je ne voulais pas devenir public. Je cherchais seulement du financement. C'était la plus viable des options pour la valeur de ma dilution. C'est aussi simple que ça.

Ça ne m'a absolument pas nui. De toute façon ils voyaient qu'année après année, on avait de la croissance, que ça allait bien.

L'entreprise a toujours été respectée. Même de ses compétiteurs. Au bout de la ligne ; on est toujours conduit par la même chose : il faut avoir du succès.

Novik en chiffres

Créée en 1998

Novik est une société québécoise spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation de nouveaux revêtements de polymère et de divers produits décoratifs extérieurs et utilitaires pour l'industrie de la construction et de la rénovation, résidentielle et commerciale.

120 000 ^{PI} CA
Saint-Augustin-de-Desmaures

120
Travailleurs

13 241 208 \$

Données recueillies dans le dernier rapport annuel rendu public (premier semestre 2013).

45 M \$

Vendue en novembre 2013 à Clearview Capital, une société américaine d'investissement privée ayant pignon sur rue à Old Greenwich, au Connecticut

1 888 847-8057
160, rue des Grands-Lacs,
St-Augustin-de-Desmaures, Québec

NOVIK
revêtements & accents architecturaux