

ENTREVUE PRÉSIDENTIELLE AVEC ALAIN POIRIER, PRÉSIDENT DE SOLENO

Des champs agricoles où il y installait des tuyaux à son bureau de président, Alain Poirier a fait sa marque dans la *Maîtrise de l'eau pluviale*. Entrevue avec celui qui est à la barre de Soleno depuis près de 30 ans.



■ Pour Alain Poirier, il est primordial que Soleno s'implique dans sa communauté. L'entreprise l'a fait récemment par le biais de tirelire qu'elle fournit à la Fondation Santé Haut-Richelieu-Rouville depuis plusieurs années déjà. Seulement en 2015, c'est 16 000 \$ que les enfants ont recueillis lors de la cueillette de l'Halloween.

Q Soleno œuvre dans cinq secteurs d'activités, principalement dans l'aménagement agricole et le domaine des infrastructures. Que représente le marché résidentiel que vous desservez via les quincailleries et centres de rénovation?

R Quand Soleno a vu le jour, en 1997, c'était une entreprise 100% agricole.

Le 2^e marché qu'on a développé, c'est la quincaillerie. C'était naturel. Tous les accessoires qu'on utilisait pour le drainage sous-terrain et la tuyauterie étaient utiles pour la quincaillerie.

Ça augmentait nos ventes et ça nous positionnait à produire plus longtemps. Le drainage avait des périodes mortes. À ce moment-là, on pouvait produire et faire des placements auprès de la quincaillerie. Ça a équilibré nos marchés.

Q Votre entreprise étant dominante au Québec, vous avez vu grand dans le passé, avec des usines jusqu'au Mexique, mais semblez avoir choisi de reconcentrer vos énergies ici. Est-ce exact et si oui, comment expliquer à nos lecteurs ce changement de stratégie, quelle conjoncture économique a pu vous faire changer de cap?

R Il y a déjà eu jusqu'à neuf entreprises comme la nôtre au Québec. La dernière qui a été fondée, c'est Soleno. En 1992, c'était difficile de se faire une place, le marché était saturé. Plus jeune, quand j'installais des tuyaux sur les fermes agricoles, je me disais : où pourrait-on installer des tuyaux 12 mois par année?

Quand je suis devenu président, on a eu un intérêt d'aller fabriquer à l'extérieur. On a été en Ontario, en Alberta, en Colombie-Britannique et également au Mexique en se disant que c'est toujours l'été, en principe. Là-bas, on s'est rendu compte qu'il y avait également des périodes mortes tandis que dans le reste du Canada, ça a été extrêmement difficile.

La tuyauterie de plastique est un produit de commodité. L'équipe est très importante pour le succès d'une entreprise dans ce domaine. Quand nous avons constaté que le sentiment d'appartenance était moins présent en dehors du Québec, nous avons décidé de tout fermer, au début des années 2000. On s'est reconcentré au Québec et dans les Maritimes. Durant cette période-là, il y a des entreprises qui sont disparues au Québec. Des neuf originales, il n'en reste qu'une, Soleno.

Q Comment faites-vous pour vous démarquer de votre compétition?

R La stratégie de l'époque, et sans trop m'en rendre compte, était l'innovation. On a innové, on a changé des choses, que ça soit la perforation des tuyaux, leurs longueurs, leurs enrobages.

On a essayé d'adapter les longueurs de rouleaux aux besoins du marché en faisant du 75, 45 ou même 30 mètres. On a même été à renouveler le fameux T qui connecte les tuyaux. On l'a fait sur une nouvelle forme. Ça avait été un *hit* incroyable, surtout en quincaillerie.

On s'est mis à envelopper nos tuyaux pour qu'il soit propre en quincaillerie. La personne arrive avec sa voiture, ouvre sa valise et peut enlever l'emballage pour avoir un tuyau propre pour mettre dans sa valise automobile.

Une autre des clés est le personnel et leur sentiment d'appartenance.

Q La dimension écologique occupe une place importante chez Soleno, qui a reçu le titre d'Écoteleader industriel québécois en septembre 2015, peut-être même la première place. Pourquoi?

R Avec une signature corporative et un modus operandi comme *La maîtrise de l'eau pluviale*, c'est sûr qu'on se retrouve près de l'écologie! L'environnement fait partie de notre vie.

Via Soleno Recyclage, on reçoit des matières premières provenant de la cueillette sélective, soit environ 70 millions de contenants de plastique qui ont été mis à la récupération chaque année. Normalement, il y a 20 ans, un contenant de shampoing qui était mis à la poubelle prenait jusqu'à 500 ans pour se détruire au soleil. Aujourd'hui, en faisant de la cueillette, on le traite, on le nettoie et on le granule. Puis on lui redonne une deuxième vie de 100 ans et plus dans nos tuyaux.

Q En 2016, ça fait maintenant plus de 25 ans que vous présidez Soleno. Comment voyez-vous son avenir?

R Notre futur est d'avoir des produits complémentaires, mais toujours avec un axe vers la maîtrise de l'eau pluviale. Un axe qui va se rattacher à ce que nous sommes et à notre réseau de ventes.

On peut évoluer par de la nouveauté avec des produits complémentaires achat/revente, mais également avec des nouveaux produits fabriqués par nous-mêmes. Déjà, on a de très bonnes idées qui s'en viennent pour le futur. On veut aussi faire de la formation pour que les services ou les produits qu'on peut offrir soient connus. Quand on tombe dans les conduites en polyéthylène haute densité, c'est méconnu. On essaie de faire réaliser aux gens les avantages d'avoir Soleno comme fournisseur parce que notre gamme de produits se résume à beaucoup plus que des tuyaux.



■ Alain Poirier a commencé sa carrière directement dans les champs comme installateur de tuyau avant de devenir président de Soleno, en 1989.

Q Vous avez donc beaucoup de projets... vous n'êtes pas pressé de prendre votre retraite?

R Ma retraite, je la vois autour de 70 ans. J'en ai encore pour 15 ans environ! Mon but c'est de contribuer tant que je peux le faire, mais surtout que l'entreprise continue longtemps dans le futur. C'est la dernière entreprise québécoise pure laine dans ce domaine. J'ai tout intérêt et plaisir à la voir grandir, mais surtout perdurer. Ça serait mon plus grand souhait.



SOLENO
La maîtrise de l'eau pluviale

EN BREF



SPÉCIALISÉE dans la fabrication de solutions pour la maîtrise de l'eau PLUVIALE

SOLENO EST FONDÉE 1970 à la fin des années par les frères Germain & Roger Lazure

1989 SOLENO ET PRODUITS DRAINAGE SHERBROOKE (SPD) fusionnent et donnent naissance à Soleno SPD qui changera pour SOLENO à la fin des années 1990.

5 SECTEURS D'ACTIVITÉS

Aménagement agricole
Ressources naturelles - Infrastructures
Résidentiel - Commercial institutionnel

+ 400 personnes

SONT À SON EMPLOI dans une des quatre branches de l'entreprise: Soleno, Soleno Recyclage, Soleno Services et Soleno Textiles

SOLENO possède DES INSTALLATIONS

à Saint-Jean-sur-Richelieu où se trouve également son siège social, à Saint-Nicolas, Sainte-Madeleine, Laval, Saint-Louis-de-Blanford, Yamachiche, McAdam au Nouveau-Brunswick et Embrun, en Ontario.