

## ENTREVUE EXCLUSIVE AVEC GILLES LÉTOURNEAU, PRÉSIDENT ET FONDATEUR D'ACCEO SOLUTIONS

Il y a plus de 25 ans, avec seulement cinq billets de 100 \$ en poche, Gilles Létourneau se lançait en affaires. Le détenteur d'une maîtrise en informatique et d'un bacc en mathématiques avait déjà de l'expérience derrière la cravate. « Aux études, j'ai fondé des compagnies de système d'alarme ou de vente de billets de voyage. Mais quand je travaillais pour un autre, je n'avais pas cette motivation-là », a raconté le président et fondateur d'ACCEO Solutions en entrevue pour les Dix minutes présidentielles, avec Richard Darveau, président et chef de la direction de l'AQMAT.

### Q Pourquoi est-on si en retard dans le développement de commerces virtuels par rapport aux États-Unis ?

R Les gens ne voient pas le potentiel que le commerce électronique leur apporte. Toute la notion de paiement aussi qui est importante à l'intérieur de ça. Ils ont peur du travail administratif que ça peut donner ou des mauvaises expériences qu'ils ont pu entendre dans le passé, ils sont effectivement très loin. On ne voit pas encore d'engouement non plus même si on propose des solutions tout intégrées à des prix modestes.

### Q L'évolution des technologies de l'information, ça vous stimule ou ça vous inquiète ?

R L'informatique a bougé beaucoup! Surtout pour le consommateur qui utilise un ordinateur puissant et son téléphone cellulaire. En entreprise, c'est certain qu'il faut suivre la parade, mais il ne faut pas être au-devant d'elle dans ces contextes-là puisqu'on doit gérer des commerces. On travaille beaucoup à

chercher l'innovation, réduire le travail que l'humain doit faire pour répondre à son besoin d'affaires. C'est un peu notre vision et notre mission d'éliminer toutes les tâches qui sont manuelles pour s'assurer que l'entrepreneur soit en avant de son entreprise et qu'il aille chercher des nouveaux clients.

### Q Beaucoup de chefs d'entreprises craignent de partager le pouvoir, est-ce que vous recommandez aux entreprises de s'ouvrir aux prêteurs ?

R Il ne faut pas avoir peur, mais il faut savoir à qui s'attendre. Un institutionnel est là pour aider les organisations. Ceux que j'ai choisis (Capital régional et coopératif Desjardins, le Fond de solidarité de la FTQ et Investissement Québec) croient à la création d'emploi et croient au Québec. On ne voulait pas quelqu'un qui voulait sortir au bout de trois ans en doublant son argent. On misait beaucoup plus sur le long terme. Des institutionnels qui étaient prêts à investir avec l'argent qu'on faisait dans nos nouveaux produits, à recréer des applications pour motiver nos équipes, mais aussi livrer des solutions à nos clients.

« Je pense que le côté créateur demeure toujours. C'est ce qui me motive. Les employés apprécient que leur président ait des idées et comprenne bien l'informatique comparativement à quelqu'un qui ne ferait que de la gestion. »



### Q Est-ce qu'il y a encore une sous-utilisation des outils que vous mettez à leur disposition ?

R Les gens trouvent secondaire tout l'aspect administratif de leur système. Ils ne vont peut-être pas tirer toutes les bonnes données pour gérer leur entreprise. Il y a un travail d'éducation à faire pour s'assurer que les entrepreneurs soient plus performants, qu'ils mesurent plus. Les quincaillers connaissent très bien leur coût de revient, mais est-ce qu'ils connaissent tous les autres indicateurs de performance? Il faut toujours savoir mesurer: la publicité qu'on fait rapporte-t-elle en conséquence? A-t-elle amené un charriot plus important en terme de montant de vente par client? C'est ça qui faut aller chercher, bien analyser et graduellement aller en ligne. Ces outils-là existent, mais sont peu utilisés par le commerce de détail.

### Q Comment voyez-vous votre compagnie quand elle aura 50 ans ?

R Notre horizon de trois ans, c'est de franchir le cap des 200 millions de chiffres d'affaires. Comme je dis à mes employés, c'est un million de dollar par jour ouvrable. Atteindre ce chiffre magique, c'est attrayant! Augmenter notre présence hors Québec, surtout aux États-Unis, est notre vision dans les prochaines années. On mettra la barre encore plus haute après...

### ACCEO Solutions en chiffres

Fondée en 1988



1 000  
employés



55 000  
entreprises clientes



110 M\$  
chiffres d'affaires

5<sup>e</sup> entreprise

au Canada dans le secteur de développement de logiciels; ACCEO est un spécialiste des échanges d'affaires électroniques, des solutions d'affaires, comptables et bancaires ainsi que des solutions SAAS et d'infonuagique.

PLUS CONNUE DANS NOTRE INDUSTRIE POUR LES MARQUES Transaxion, OMNI, OGC et ProfitMaster Canada.

1 800 471-7161  
75, rue Queen, bureau 6100, Montréal



## Les marques exclusives haussent les profits.

Haussez les vôtres avec la peinture de première qualité Mosaic.

- Fabriquée par PPG, exclusivement pour les détaillants TIMBER MART
- Une meilleure gestion de vos stocks – commandez uniquement ce dont vous avez besoin
- Augmentez votre rotation
- Maximisez vos marges de profit
- Commandes et livraisons hebdomadaires du centre de distribution Chalifour, détenu par nos détaillants

Avec TIMBER MART, vous jouissez d'une complète indépendance. Nous fournissons la bannière, vous bâtissez votre marque.



Haussez vos profits avec TIMBER MART, dès aujourd'hui. Appelez...

QUÉBEC  
Daniel Rioux  
514.237.8697