

QUART DE ROND

LA VOIX OFFICIELLE DE L'AQMAT Association québécoise de la quincaillerie et des matériaux de construction

VOL. 58 N°2
MARS 2015



La clientèle s'est féminisée.

NOTRE INDUSTRIE, ELLE ?

Dossier p. 26 à 35

6 « Êtes-vous passé date? »,
se demande le président du Conseil

16 Mieux payer ses employés
à la Walmart

La convergence atteint
tous les commerces **19**

Commercer
ou marchander? **46**



La clientèle s'est féminisée.

NOTRE INDUSTRIE, ELLE ?

Notre marché s'est enrichi d'une évidente dimension féminine.

Les décisions des consommateurs se prennent de plus en plus par les femmes dans le couple, du moins en ce qui concerne la maison. Principalement un monde d'hommes, les quincailleries et centres de rénovation emploient de plus en plus de femmes.

Autrefois des exceptions, plus de femmes veulent devenir propriétaires de leur commerce. Et leur présence semble appréciée parmi les représentantes des ventes chez les fournisseurs. À tel point que l'AQMAT consacre son dossier de mars à leur présence croissante – ou plutôt qu'on désire croissante - dans l'industrie.

Dans les pages qui suivent, écrites à partir d'une enquête et d'entrevues exclusives, vous ne serez pas surpris de constater une certaine résistance mâle et découvrirez des combattantes.

LE C.A. DE L'AQMAT ET LES BANNIÈRES À L'IMAGE (CONSERVATRICE) DE SON INDUSTRIE

Depuis la création de l'AQMAT en 1940, il y a eu 54 présidents du conseil d'administration et seulement trois présidentes du conseil d'administration. Et à l'heure actuelle, tous les présidents et chefs de la direction des bannières canadiennes et américaines sont des hommes.



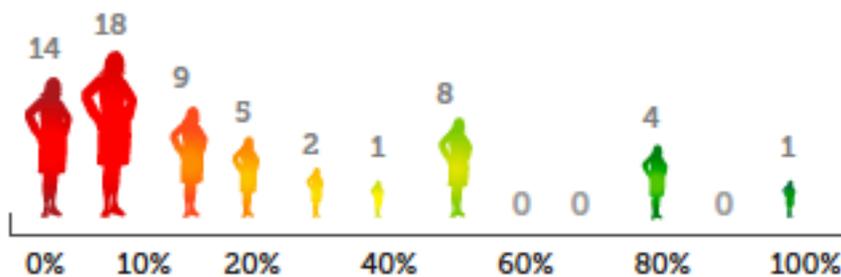
On reconnaît les présidentes de C.A. Renelle Anctil (1996-1998), Lucies Boies (1998-1999) et Amélie Bélisle (2010-2014), respectivement marchandes RONA, BMR et TIMBER MART, puis Annette Verschuren qui a assumé la présidence de Home Depot Canada pendant quinze ans jusqu'en 2011. Le tableau est bref et pourtant complet.



ENQUÊTE EXCLUSIVE : LE MASCULIN L'EMPORTE HAUT LA MAIN DANS NOTRE INDUSTRIE

Les réponses des 62 membres de l'Association à notre enquête menée entre le 13 février et le 2 mars parlent d'elles-mêmes : les femmes ont du chemin à faire dans la quincaillerie et les matériaux de construction pour voir leurs talents et leurs efforts équitablement reconnus par rapport à ceux que déploient leurs collègues masculins. Surtout si elles caressent l'ambition de devenir patronnes.

Quelle est la proportion de femmes parmi les propriétaires ou gestionnaires de votre entreprise ?



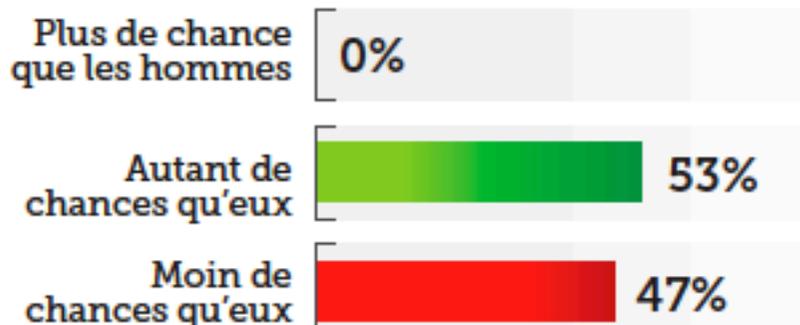
Les chiffres réfèrent au nombre de répondants

➤ Dans une entreprise sur quatre, on ne retrouve aucune femme parmi les propriétaires ou gestionnaires. Et dans une entreprise sur trois, elles ne sont que 10 % à occuper des postes de direction.

On remarque aussi que moins d'une entreprise membre sur cinq est gérée par un nombre égal ou majoritaire de femmes.

Pourtant, les effectifs des entreprises se composent de 70 % à 100 % de femmes...

Les femmes dans notre industrie ont-elles aujourd'hui des chances égales d'occuper des emplois non traditionnels ?

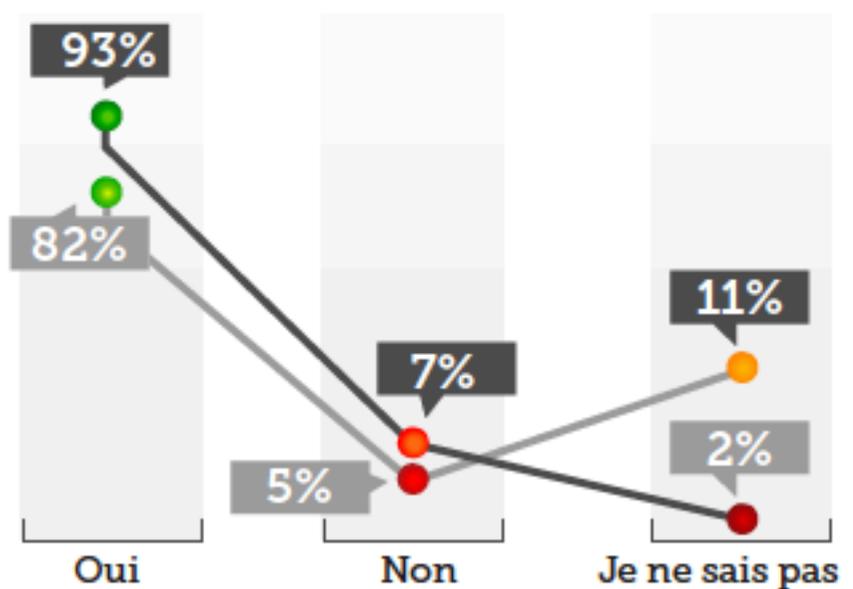


➤ Aucun des 62 répondants à notre enquête croit qu'une femme a plus de chances qu'un homme de travailler. Cette réponse, il fallait s'y attendre.

Mais il est troublant de constater que près de la moitié (47,5 %) estiment que les femmes ne partent pas avec des chances égales avec les hommes pour occuper un emploi traditionnellement réservé à ces derniers.

1. Accepteriez-vous de travailler pour une femme patron ?

2. Accepteriez-vous de travailler pour une femme plus jeune que vous ?



Légende: ■ 1 ■ 2

➤ Le constat est navrant, mais acceptons-le : ce ne sont pas 100 % des membres de l'AQMAT qui accepteraient de travailler pour une femme.

En fait, trois des 62 répondants refuseraient et un autre hésite.

Pire, si la patronne était plus jeune qu'eux, le nombre de refus monte à 3 personnes et les hésitants sont rendus 7.

Que le boss soit un homme ou une femme ne laisse donc pas tout le monde indifférent, bien qu'on soit en 2015...

« On ne les pousse pas à l'adolescence à prendre cette route ! »

« Il suffit de foncer et d'être performantes comme eux ! »

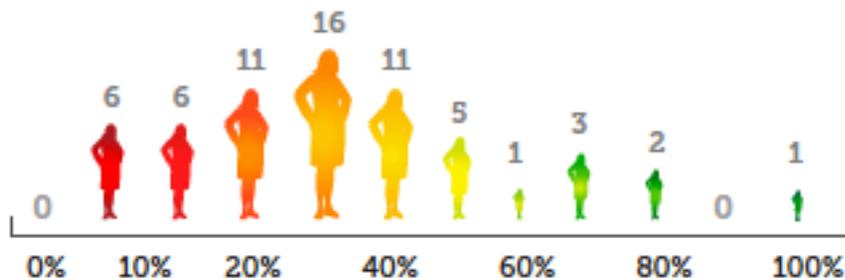
« J'ai de l'espoir, mais les mentalités doivent évoluer. »





LES FEMMES ET VOS CLIENTS

Quelle est la proportion de femmes employées dans votre entreprise ?

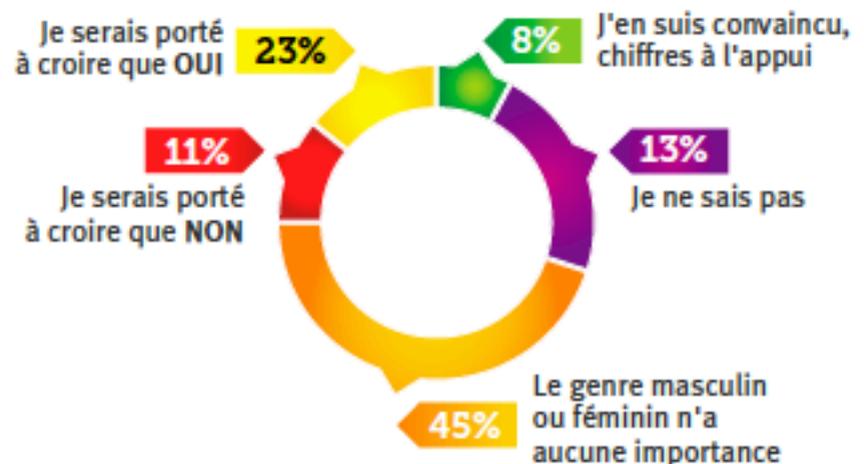


Les chiffres réfèrent au nombre de répondants



Patricia Lapierre, directrice générale de Détail Québec, croit que même nombreuses dans certains commerces, les femmes sont majoritairement affectées à la caisse (lire l'entrevue en p. 31).

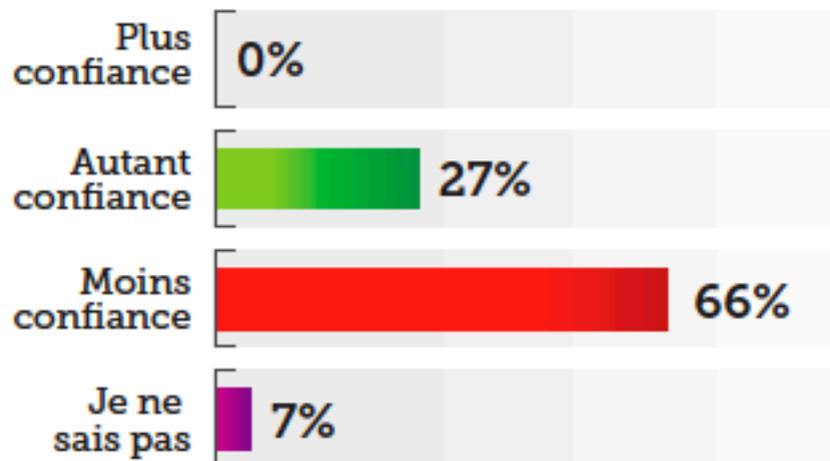
Selon votre perception, les femmes aux ventes ont-elles de meilleures performances ?



Bien que 45 % des répondants estiment que le genre n'a pas d'importance, il y a tout de même un répondant sur trois qui est prêt à donner l'avantage aux femmes.

Donc, si la tendance se maintient, on retrouvera d'ici peu une majorité de femmes comme représentantes.

Les consommateurs ont-ils la même confiance envers un employé de sexe féminin, dans une cour à bois, par exemple ?



Deux dirigeants d'entreprise sur trois croient que les consommateurs font moins confiance à une employée dans une cour à bois.

Ce qui étonne, c'est de lire qu'aucun des 62 répondants considère que leurs clients font davantage confiance aux filles qu'ils emploient pour remplir des tâches traditionnellement acquittées par des gars.

« C'est la connaissance du sujet qui fait un bon vendeur(euse). »

« Je pense qu'une femme qui vend à une femme a plus de résultats. Encore beaucoup d'hommes ont une attitude condescendante lorsqu'ils servent une femme. »

« Ça dépend du département: en peinture, oui, en plomberie, non. »

« Les hommes semblent plus agressifs sur les résultats de ventes. »

« Même comme cliente dans une cour à bois, on n'est pas prise au sérieux! »

« Quand ils voient qu'on se débrouille, ils ne font plus la différence. »

« Nous avons une femme dans la cour à bois et elle est autant appréciée que les hommes. »

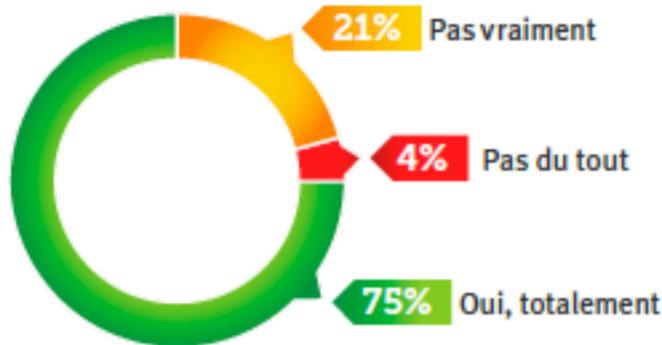
« La confiance dépend plus de l'assurance que la personne dégage que de son sexe. »

« Plusieurs clients « macho » ont encore de la difficulté. »

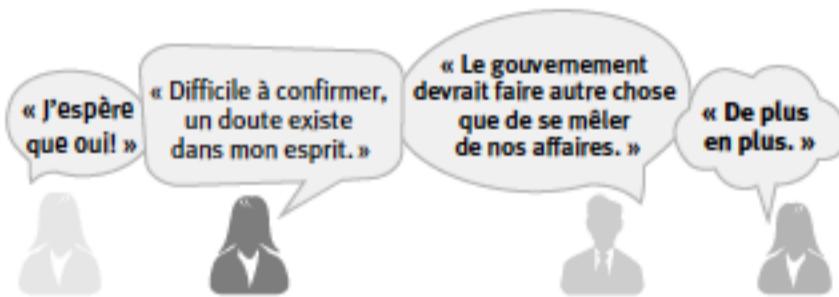


DES LUTTES TYPIQUEMENT FÉMININES

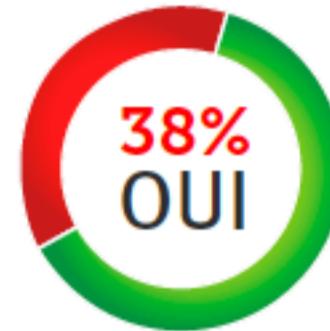
L'équité salariale prévaut-elle dans votre entreprise ?



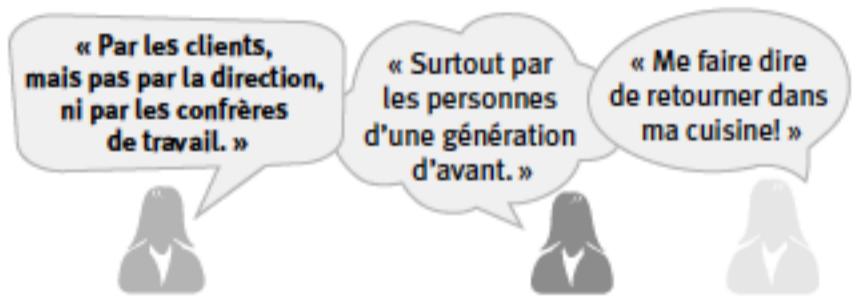
La Loi dit : à responsabilités égales, salaires égaux. Cela ne se vérifie pas à 100% dans les faits puisqu'un répondant sur quatre affirme que l'équité salariale n'est pas vraiment, voire pas du tout appliquée dans son entreprise.



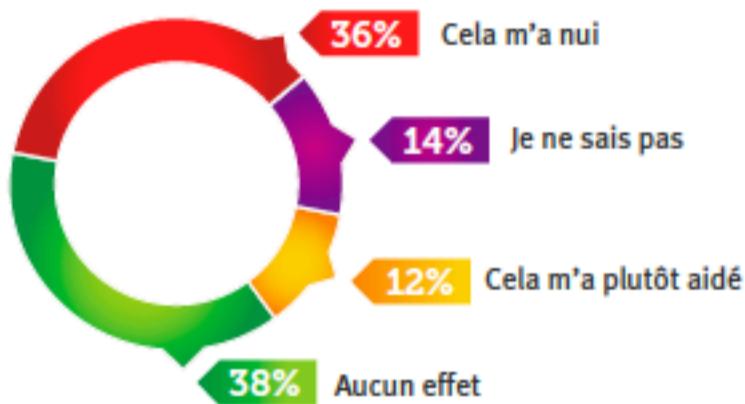
Avez-vous déjà été victime d'harcèlement ou de discrimination au travail dans notre industrie ?



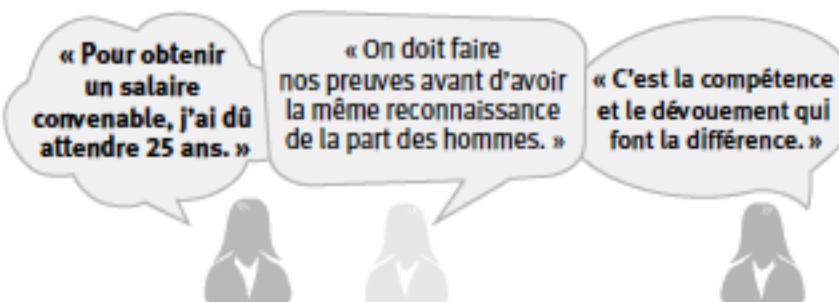
Plus du tiers des femmes répondantes à l'enquête ont confié avoir été victimes d'harcèlement ou de discrimination au travail dans notre industrie.



Être une femme vous a-t-il nui ou aidé dans votre domaine de travail ?



Plus du tiers des femmes répondantes ont avoué que leur genre leur avait nui dans leur domaine de travail.



La force féminine de

MAAX!



Ste-Marie



Lachine



Tring-Jonction

Vivez l'expérience
MAAX
Enjoy the experience

www.maax.com



«IL FALLAIT QUE JE ME PROUVE, QUE JE ME FASSE UN NOM» - Christine Joannou, gestionnaire de comptes

Si elle croyait que l'industrie du sport était difficile, Christine Joannou n'en était pas au bout de ses peines. La gestionnaire de comptes majeurs, ventes au détail pour Les Bains MAAX avoue avoir trouvé coriaces ses premières années dans le secteur de la quincaillerie.

SOYEZ PRÊTE
À VOUS PROUVER

Restez
vous-même

Gardez
vos valeurs

Ne pas tomber dans un
CERCLE VICIEUX de
devenir «un des gars»

FONCEZ !



«Des obstacles, j'en ai eu, malheureusement. Surtout plus jeune. Il y avait toujours un incident ou un commentaire», confie Mme Joannou qui oeuvrait dans l'industrie manufacturière du sport avant de s'orienter dans un nouveau domaine en 2006.

En plus de se faire traiter différemment, la spécialiste ne se sentait pas prise au sérieux. «Maintenant, chez MAAX, je suis dans le secteur des baignoires et douches, mais avant, j'étais dans celui des toilettes. Donc, au niveau technique, tout se retrouvait derrière le mur. Certains hommes ne voulaient pas travailler avec moi et allaient voir le junior», continue celle qui avait alors plus d'expérience et d'expertise que son collègue masculin.

Mme Joannou se rappelle d'un marchand en particulier qu'il lui avait parlé d'une façon fort sexiste. «Il m'a parlé d'une manière que personne ne devrait», ajoute celle qui, grâce à son caractère fort et sa diplomatie, a su gérer la crise.

Toutefois, tous ces éléments sont choses du passé pour celle qui a su se tailler une réputation dans le domaine, au point de

mériter le prix Ascension 2013 lors du 2^e Gala Reconnaissance AQMAT, honorant une carrière prometteuse.

«Il fallait que je me prouve. Que je me fasse un nom. Maintenant je suis connue dans le secteur, j'ai confiance en ce que j'ai bâti», affirme celle qui ne vit plus ce genre d'incidents.

Du positif

Selon Mme Joannou, il reste encore bien du travail à faire. «Je pense que ça a changé. Mais pas au point qu'on aimerait», précise celle qui soutient ses collègues féminines.

La gestionnaire voit plusieurs points positifs à être une femme dans l'industrie. Ces dernières savent gérer des tâches multiples plus facilement et elles ont un point de vue différent du côté du marketing et de la mise marché, indique la professionnelle. «Une femme ne voit pas une situation en noir ou en blanc. Elle a vision moins carrée. Au niveau de l'innovation, elle peut amener quelque chose de différent», conclut Mme Joannou.

139 FEMMES PROPRIÉTAIRES DE QUINCAILLERIES (SUR 1019)



» Seulement **13,6 %** de femmes figurent dans la propriété des magasins d'ici.

Exprimé en pourcentage, le ratio femmes / hommes propriétaires d'une quincaillerie ou d'un centre de rénovation au Québec est tout aussi désolant qu'en nombres absolus.



LA FÉMINISATION DU PERSONNEL SE DÉCIDE À LA TÊTE DE LA QUINCAILLERIE

Alors que de plus en plus de femmes prennent d'assaut les quincailleries ou même le marteau, Patricia Lapierre, directrice générale de Détail Québec, est d'avis que les commerces auraient avantage à engager plus d'employés.

Ces dernières représentent seulement 35 % de la main d'œuvre dans le secteur des matériaux et fournitures de construction, alors que la moyenne pour le commerce de détail est de 42 % de femmes.



Même si pour l'instant, les femmes occupent seulement 35 % des emplois dans le secteur des matériaux et fournitures de construction, Patricia Lapierre, directrice générale de Détail Québec, explique que les quincailleries gagneraient à engager plus d'employées puisque de plus en plus de femmes s'intéressent à la rénovation.

« La rénovation se démocratise. Les femmes sont de plus en plus responsables des rénovations dans les maisons. Elles font les achats. Dans certains cas, même les travaux. Ce sont elles qui magasinent, qui dépensent, qui achètent. Et elles veulent en apprendre plus et comprendre le domaine. Surtout, elles veulent discuter d'égal à égal », explique la grande

patronne de l'organisme à but non lucratif qui réunit des représentants d'employeurs et des travailleurs du commerce de détail autour de l'enjeu de la formation professionnelle.

Le changement doit d'abord se faire à la tête de l'entreprise, par son propriétaire ou son président, indique la directrice générale. « Il faut qu'ils aient la volonté d'amener du changement. Il faut qu'ils s'investissent pour former et perfectionner leurs employées féminines. Les femmes doivent avoir accès aux mêmes promotions que les hommes. Qui commencera le bal? », se questionne la responsable.

Top 3 des secteurs commerciaux à l'embauche LA PLUS MASCULINE



« Chez ÉQUIPEMENT BONI, la place des femmes dans les différentes sphères de la production apporte un équilibre au sein de l'équipe et ceci est très important à mes yeux. »

Merci à Chantal et à toutes les autres,

Jacinthe Majeau, présidente



FABRICANT:

- MOBILIER DE MAGASIN (BOIS/MÉTAL) ET ENTREPÔT
- MEUBLES COMMERCIAUX EN BOIS
- SYSTÈME D'ENTREPOSAGE LOURD

Tél sans frais: 1.888.224.2664



LES FEMMES DOIVENT SE LIBÉRER DU SYNDROME DE L'IMPOSTEUR

« Le problème vient des femmes. On se limite nous-mêmes », confie Céline Miron. Maintenant coach de vie pour celles qui souhaitent se lancer en affaires, l'ancienne agente manufacturière estime que les femmes doivent faire leur propre chance, encore plus dans une industrie masculine.

Si elle a fait sa place dans la quincaillerie en travaillant 12 ans comme acheteuse dans le secteur des produits saisonniers, le chemin n'a pas été sans embuches pour Mme Miron, qui s'est parfois sentie comme un imposteur dans le domaine.

« Il n'y avait presque pas de femmes. J'écoutais beaucoup. Je ne prenais pas beaucoup ma place. Je me suis toujours sentie différente. Je n'avais pas fait les mêmes études, mais j'avais du *guts* et de la bonne volonté, se rappelle la motivatrice, qui a vécu plus de problèmes avec des clients du côté de l'Asie. Les patrons ne voulaient pas faire affaire avec moi. Ils m'envoyaient voir leur fille de service. »

Ici, la situation a été moins drastique pour l'agente. « J'ai été chanceuse, les produits saisonniers ont un côté assez féminin. C'est arrivé quelques fois que des clients en quincaillerie n'aient pas une bonne attitude envers moi. Mais, pas assez pour en parler », continue celle qui avait toutefois plus



Céline Miron, coach de vie et ancienne agente manufacturière, croit que la pire erreur pour une femme qui travaille dans un monde masculin est de vouloir faire comme les hommes. « Il faut apporter sa féminité et son côté créatif. »

de défis à vendre des barbecues ou, encore, à monter son kiosque toute seule dans un salon d'achats.

Malgré les petits pépins auxquels elle a fait face dans sa carrière, Mme Miron est convaincue que « même si la quincaillerie est un monde catégorisé, il y a de la place pour les femmes. Elles ont autant de chance d'y entrer, si elles le veulent vraiment. »

LE SEXE D'UN EMPLOYÉ N'A AUCUNE IMPORTANCE POUR LA REINE DE LA COUR À BOIS

Bois traité, de finition et de charpente, de cèdre. Quand le téléphone sonne à propos d'une question sur le bois chez Matériaux de construction Sutton, on sait déjà qui sera demandé au bout du fil. Élémentaire, l'heureuse élue, la propriétaire Colette Larivière, cumule plus de 25 ans dans le domaine et a fait ses classes dans le milieu.



« Les clients avaient peut-être un peu moins confiance au début, mais certainement plus maintenant, après un quart de siècle ! », lance avec un sourire Mme Larivière, présidente de deux BMR à Sutton.

Avant de posséder deux magasins de 10 000 et 6 000 pica sous la bannière BMR, la propriétaire a commencé au bas de l'échelle. « Il n'y avait aucun magasin, aucune cour à bois. Juste un vieil entrepôt et une roulotte », se rappelle celle qui a accepté l'offre de son père de se lancer en affaires, en 1990. Le duo travaillait déjà ensemble dans le moulin à scie du paternel.

« C'était très physique au début. On était seulement deux. Je déchargeais les camions, je faisais même la livraison », confie la marchande, qui a depuis réussi à convaincre ses trois sœurs de la rejoindre dans l'entreprise familiale.

« C'est sûr qu'il y avait des hommes qui ne me croyaient pas toujours. Il fallait que je prouve que je connaissais mes matériaux et mes pièces », se souvient celle qui a appris directement dans la cour à bois et non sur les bancs d'école.

Elle confie aussi que le sexe d'un employé n'a pas d'importance pour elle. Ses magasins emploient d'ailleurs autant d'hommes que de femmes. « On a même un gars qui fait la caisse, l'été », continue Mme Larivière.

Quant aux performances des femmes en vente, elle confirme que ces dernières peuvent avoir un certain avantage avec des clients plus pointilleux. « Elles sont capables de mieux expliquer et parler. Elles sont plus patientes et persévérantes », conclut la femme d'affaires.



FIÈRE DE PILOTER UNE ENTREPRISE 100% FÉMININE

Pendant 20 ans, l'entrepreneure Rose Fierimonte a envoyé son directeur ou son associé masculin aux rendez-vous avec ses clients. Elle préférerait ne pas s'afficher comme présidente et chef de la direction afin de faire prospérer son entreprise dans un monde dans lequel les inégalités entre les genres persistent.

« C'était ma façon de contourner le système. Les vieux clients faisaient confiance à la compagnie et pensaient que c'était un homme qui était derrière, se rappelle la grande patronne de Dorbec construction, Médico Construction et Les Développements Dorich, qui a cessé cette stratégie il y a cinq ans. Maintenant, ils sont habitués et le lien est établi ».

À l'annonce de la création de sa compagnie entièrement féminine, Rose Construction, certains clients ont réagi fortement. « L'un d'entre eux m'a dit : voyons donc ! Une femme intelligente comme toi sait qu'une compagnie comme ça n'aura pas de succès. Je ne lui donnerais jamais de contrat ! »

Pour Mme Fierimonte, qui est aussi présidente des ELLES de la construction, un regroupement dont le mandat est de promouvoir la place des femmes dans l'industrie, cet exemple en est un parmi d'autres qui représentent les inégalités ou les préjugés envers les femmes dans le milieu.

« On a heureusement quelques hommes qui viennent à nos 5 à 7 ! », se réjouit la responsable en félicitant cette vague de changement.

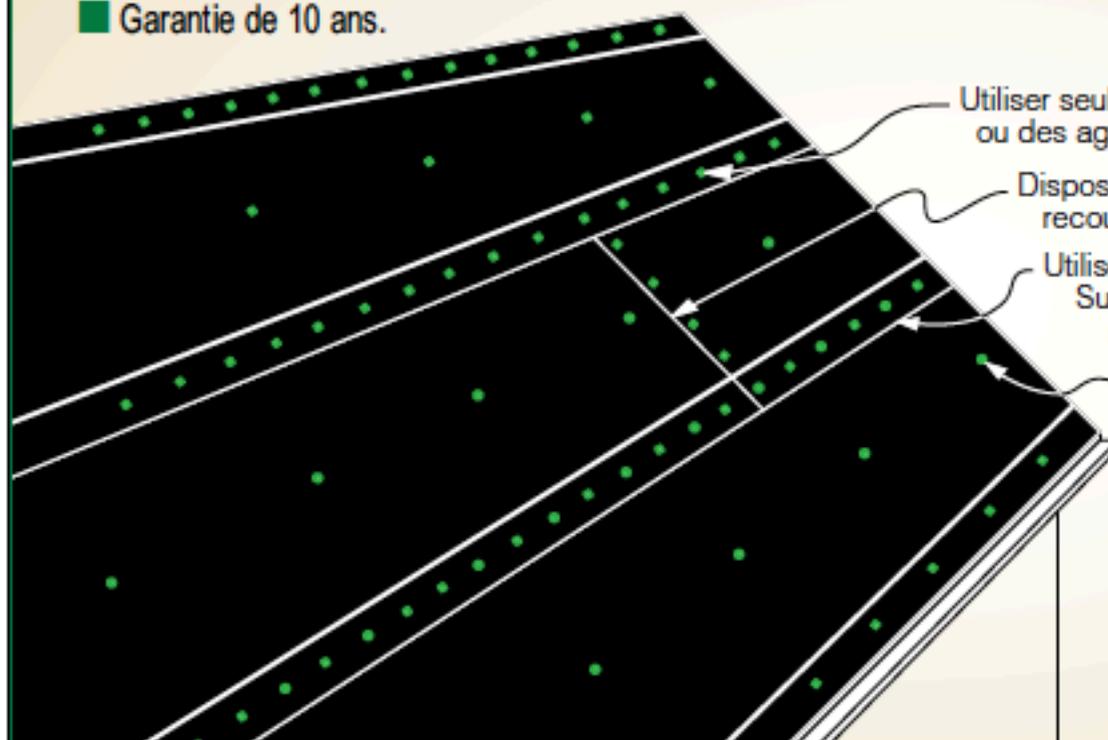
« Il y a tellement peu de femmes sur les chantiers. Nous avons les moins bonnes statistiques au Canada. Ce n'est pas à cause qu'il n'y a pas de femmes intéressées par le milieu. Ni parce qu'il y a moins de talent local au Québec qu'à travers le Canada. Notre industrie est plus fermée. C'est une vieille structure bâtie par des hommes pour des hommes », continue la pionnière en ajoutant que les étudiantes ont beaucoup de difficulté à se trouver un stage et par la suite à entrer sur le marché du travail.



Rose Fierimonte, chef d'entreprise et présidente des ELLES de la construction a remarqué que les femmes entrepreneures ont plus de facilité à engager et à intégrer d'autres femmes dans leur entreprise. « Si les patronnes n'ont pas de difficulté, alors pourquoi les patrons en auraient ? »

GRACE® SYN 15 Membrane de sous-couche synthétique

- Plus résistant.
- Meilleure couverture par rouleau, plus grande productivité.
- Plus antidérapant.
- Convient pour l'utilisation sous toutes les grandes marques de produits de couverture de toit.
- Garantie de 10 ans.



Utiliser seulement des clous ou des agrafes à rondelle.

Disposer de manière à obtenir un recouvrement en bout de 6 pouces (15 cm).

Utiliser un recouvrement latéral de 4 pouces (10 cm).
Suivre les lignes guides imprimées pour une installation facile.

Fixer à tous les 24 pouces (62 cm) ou au milieu du rouleau.

taiga
produits de bâtiment
building products
taigabuilding.com

GRACE
Produits de construction

2 centres de distributions pour mieux vous servir
BOUCHERVILLE • SAINT-AUGUSTIN de DESMAURES
Tout ce qu'il vous faut - 1 800 361-0180



LES RÉSEAUX, INCONTOURNABLES, ÉGALEMENT POUR LES FEMMES

Ruth Vachon, présidente et directrice générale du Réseau des femmes d'affaires du Québec se dit persuadée que l'accès à l'égalité autant que la reconnaissance des bénéfices de la mixité au travail passent par le regroupement des forces vives - gouvernement, syndicats, groupes et réseaux de femmes, associations sectorielles, patronales et d'employeurs.

Ces buts passent aussi par l'information, la formation, le mentorat, la promotion de la valeur ajoutée des femmes et le changement d'attitude des employeurs et des collègues.

Le RFAQ regroupe la diversité des Québécoises au travail – entrepreneures, dirigeantes, gestionnaires, professionnelles et travailleuses autonomes; des représentantes du secteur de la construction et de la quincaillerie y ont adhéré dès sa fondation, il y a 34 ans.



« Peu importe le secteur d'activité, pour s'y tailler une place, la maintenir et se démarquer, il importe de choisir le métier qui nous convient, d'être passionné et convaincu de son apport » soutient Ruth Vachon du Réseau des femmes d'affaires du Québec.

UN LONG CHEMIN PARCOURU

Des pionnières ont marqué les avancements féminins dans l'industrie, mais aussi dans tous les aspects de la vie.

1917

L'assemblée nationale adopte la première loi sur le salaire minimum pour les femmes (loi inopérante jusqu'en 1925)

1975

Adoption de la Charte des droits et libertés de la personne; il est interdit formellement toute discrimination fondée sur le sexe

2001

Entrée en vigueur de la Loi sur l'accès à l'égalité en emploi

2011

Diane Lemieux, première présidente de la Commission de la construction du Québec (CCQ)

2014

Amélie Bélisle égalise le record de longévité à la présidence du Conseil de l'AQMAT (4 ans)

Vous cherchez une idée pour personnaliser votre maison?

Le treillis de PVC Barrette est la solution qu'il vous faut.

Le treillis de PVC est idéal pour les travaux finition extérieure où l'intimité est une priorité.

Offert dans un vaste éventail de styles et d'accessoires assortis.

C'est un produit solide qui n'a besoin d'aucun ponçage et de teinture.

Il est résistant aux dommages causés par les termites ou autres insectes.

L'installation est facile et rapide et il a une garantie à vie limitée.

COLLECTION DE TREILLIS EN PVC



taiga
produits de bâtiment
building products
taigabuilding.com

2 centres de distributions pour mieux vous servir
BOUCHERVILLE • SAINT-AUGUSTIN de DESMAURES
Tout ce qu'il vous faut - 1 800 361-0180