

Le magazine des entrepreneurs à succès

QUÉBEC

ENTREPRISE

Routes • Viaducs
Barrages • Ponts

AVANT QU'IL S'ÉCROULE,
L'ACRGTO
RÉPARE LE QUÉBEC!

RUSÉ, PATIENT ET BATAILLEUR

JOSEPH PAVENTI, président de J.P. Metal America

L'HOMME D'ACIER
DE L'EST DE MONTRÉAL

RÉGIONS
À DÉCOUVRIR...

BOIS-FRANCS
Victoriaville

EST DE MONTRÉAL
Rivière-des-Prairies
Pointe-aux-Trembles

Automne 2007



5,95\$
5, place du Commerce, bureau 200
Île-des-Sœurs, Montréal (Québec) H3E 1M8
Poste-publications convention 40015330

*JOSEPH PAVENTI
PRÉSIDENT DE JPMA*

L'HOMME D'ACIER

DE L'EST DE MONTRÉAL

Malgré ses airs de batailleur, Giuseppe (Joe) Paventi est un homme patient. Parti en 1960 de Campodipietra, en Italie méridionale, il a construit en cinquante ans, à partir de rien, un véritable empire du mobilier commercial qui exporte 96% de sa production aux États-Unis et en Europe.

par Guy Arbour

Que l'on visite La Baie, Tommy Hilfiger ou Reitmans, on verra ses comptoirs, ses étagères ou ses présentoirs partout. C'est l'exemple parfait d'une entreprise prospère qui fait peu de bruit.

Sa première passion, c'est d'aider les autres. « Le Bon Dieu a été bon avec moi, et je dois être bon avec les autres », explique-t-il.

Il a participé au début des années soixante à la construction de l'église Notre-Dame-de-Pompéi : « J'étais le plus jeune marguillier à l'époque. » Aujourd'hui, il est le principal bienfaiteur d'une école de jeunes filles dirigée par les Salésiens, au Rwanda : « On héberge environ 500 filles et on procure des équipements scolaires... »

L'ironie, c'est qu'il a envoyé en Afrique des pupitres qu'il avait naguère fournis à une commission scolaire et qui gisaient dans un entrepôt de Vaudreuil. Il contribue aussi à des fondations d'hôpitaux et à des oeuvres de charité, mais il essaie toujours de rattacher son don à une réalisation concrète : « Les fondations n'aiment pas se faire dicter l'objet d'un don, mais moi j'aime voir exactement où va l'argent que je donne... » commente-t-il.

Sa motivation ? « Ça fait plaisir le soir, quand on se couche, de savoir qu'on aide les autres. C'est une chose qui m'a toujours soutenu. »

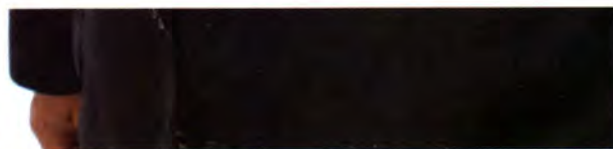
Un départ difficile

« On n'était ni riche ni pauvre, dans mon village natal, mais le fils de cultivateur que j'étais s'opposait quelque peu à l'autorité paternelle », se rappelle Joe.

« Je voulais devenir ingénieur en métallurgie et j'ai eu la chance, très jeune, de faire des stages chez un forgeron, comme ça se faisait à l'époque. Faute d'acide muriatique, on urinait dans le métal en fonte, ce qui procurait un acier d'une qualité exceptionnelle », se



**« TANT QU'À ÊTRE UN IMMIGRANT
DANS MON VILLAGE D'ORIGINE, APRÈS HUIT ANS,
J'AIMAIS MIEUX RETOURNER AU QUÉBEC »**



UNIBOARD EST FIÈRE D'ÊTRE ASSOCIÉE À UN TEL SUCCÈS.

Notre collection de bois d'ingénierie : MDF – HDF – Panneaux de particules brutes – Mélamine.

Nouveauté chez Uniboard, Une solution verte. Optez pour **NU Green**. Panneaux de particules brutes sans urée-formaldéhyde. Crédits LEED (jusqu'à 5 points). Colle résistante à l'humidité conforme à la norme ANSI.

UNIBOARD™
uniboard.com



Joseph et Antonietta Paventi

remémore Joe avec humour. Il touche alors à tout: travaux de ferme, mécanique, soudure, assemblage, etc.

« Mais j'ai été ensuite recalé à l'académie militaire, qui formait à cette époque les ingénieurs italiens, à cause de ma stature modeste. Ça a été la grande frustration de ma vie. » Peut-être était-ce là, en fait, l'étincelle dont avait besoin ce jeune homme de dix-sept ans pour partir de son pays et développer plus tard une société de fabrication métallique employant 500 personnes !

« Quand je suis arrivé au Canada, après cinq jours de mal de mer, si j'avais eu les moyens de retourner par avion, je l'aurais fait », se rappelle Joe. Il commence à travailler comme jardinier et suit des cours du soir, puis il fait de la soudure chez Bendall Metal. Un professeur le prend sous son aile et lui permet de compléter sa qualification de soudeur à haute pression contre une charge de cours qui le met en contact avec des Hongrois, des Ukrainiens et d'autres expatriés italiens venus solliciter les faveurs de la Canadian Vickers ou de la Dominion Bridges.

TransCanada PipeLines lui offre un boulot, mais il choisit de rester à Montréal, avec sa famille. Il travaille quelque temps pour les industries de métal B & F puis pense retourner en Italie, mais change d'idée en découvrant un pays qui ne répondait plus à ses attentes: « Tant qu'à être un immigrant dans mon village d'origine, après huit ans, j'aimais mieux retourner au Québec », commente-t-il.

Déçu, mais résolu, il démarre en avril 1968 sa propre entreprise, d'abord dans sa cave, puis dans un espace exigu de 400 pieds carrés. Il fabrique des clés spécialisées pour les motocyclettes. Son épouse l'assiste dans l'atelier. Les années passent et on fabrique de tout: pattes de tables pour restaurants, comptoirs, étagères, etc.

« Ce qui nous a aidés, c'est la construction des polyvalentes, des cégeps et des universités », précise Joe. Toute une génération de baby-boomers s'est ainsi attablée au mobilier que manufacturerait anonymement Joe Paventi !

L'affaire grandit!

On s'est entre-temps relogé dans des ateliers de plus en plus spacieux. En 1971, on occupe 6000 pieds carrés; c'est trop peu. On redéménage en 1972 à Montréal-Nord, dans des locaux de 14000 pieds carrés.

On fabrique ensuite 40000 tables de téléviseurs par année pour Fleetwood et RCA Victor, et Joe Paventi découvre dans la succursale de celle-ci, au centre SPAR de Sainte-Anne-de-Bellevue, tout un monde de recherche et développement qui lui fait accéder à un nouvel univers de machines-outils.

La compagnie se consolide en 1977; elle s'adjoit Astro Chrome, puis s'intègre à un holding familial de trois compagnies sous l'égide de J.P. Metal. On déménage de nouveau en 1979 dans une usine qui assemble du mobilier conçu en Italie.

On fournit notamment à de grands magasins comme Brault & Martineau ces fameuses tables de cuisine à pattes tubulaires à dessus en arborite de notre enfance, puis on chrome 120000 roues de bicyclettes par année, et la mission se précise: désormais, on se spécialise dans le mobilier commercial et on touche au chrome, au bois, au zinc, etc.



- ||| Location de conteneurs 20 à 110 v.c.
- ||| Récupération de bois et métaux
- ||| Démolition de tous genres
- ||| Location d'équipement
- ||| Service 24 h/7 jours

LES CHOIX ESSENTIELS

450 625.9191

1 888 306.5151

www.multirecyclage.com

PLUS DE
900
conteneurs disponibles

En 1982, J.P. Metal s'associe à un distributeur américain qui fait littéralement exploser ce marché voisin. On innove en 1985 avec la technologie d'émaillage par poudre époxy.

L'usine occupe maintenant 1 400 000 pieds carrés et son chiffre d'affaires dépasse les 50 millions de dollars.

L'autre passion

Joe a une autre passion: la construction. Il a entrepris de construire des bâtisses industrielles sur le boulevard Henri-Bourassa: « Les trois quarts de cette rue nous appartiennent sur deux kilomètres et demi. Ça nous occasionne un compte de taxes annuel de près de trois millions. L'arrondissement nous aime bien... »

Il a tiré profit d'années à planifier des productions industrielles: « Mes bâtiments sont spacieux. Ils sont construits pour usage lourd et intensif. Leur localisation est aussi excellente. »

Et la relève?

La succession des sociétés familiales n'est jamais simple. Père de trois filles et d'un garçon, Joe a intégré celui-ci, Marty, et ses trois gendres à l'entreprise familiale. « Ce n'est pas sans difficulté, souligne Joe. Il faut motiver ces jeunes à trouver leur juste place dans cette entreprise qui ne fait rien de standard. Tout ici répond à des spécifications particulières. Il faut être ouvert et versatile. Mais j'ai confiance qu'on trouvera l'harmonie requise pour poursuivre le développement... »

Et la Chine?

Lorsqu'on parle de la Chine, Joe s'agite: « Ne m'en parlez pas, je vais avoir une indigestion. Je n'ai rien contre la globalisation et la concurrence, bien au contraire, c'est ce qui fait notre

force! Mais si on fournit de la bonne qualité alors que les acheteurs se contentent d'une qualité moindre, quitte à ce que ça leur coûte deux fois plus cher à la longue, j'ai un problème... »

Il y a des clients qui lui sont revenus après avoir essayé des produits chinois. « Les acheteurs, en donnant à court terme l'illusion qu'ils font économiser de l'argent à leur compagnie, les mettent parfois en faillite en commandant des équipements qui ne tiennent pas la route et qu'on doit changer après deux ans au lieu de cinq. » En guise d'exemple, il cite la Compagnie de la Baie d'Hudson, qui a été un de ses tout premiers clients, en 1978, sous le vocable ancien du « magasin Morgan » de la rue Sainte-Catherine. Elle lui est revenue après que des produits d'étalage chinois n'aient pas résisté au temps et à l'utilisation prescrits, occasionnant des pertes importantes.

« C'est rendu que je suis choqué quand mon épouse va acheter des mets chinois », ajoute Joe Paventi.

La force du dollar

Beaucoup d'entreprises manufacturières exportatrices du Québec se plaignent de la baisse de leurs profits. Joe n'est pas de cet avis: « Il faut aussi avouer qu'on achète pour pas mal moins cher les matériaux et les outils qu'on importe. En fait, tout s'équilibre. »

La recette du succès? « On doit savoir produire pour faire face à la musique et être intelligent. Comme capitaine du bateau, je compte sur quatre éléments: ouvriers, fournisseurs, clients, manufacturiers. On doit être à la fine pointe de la technologie et savoir investir pour produire ce que le client veut. Mais il faut aussi savoir acheter intelligemment. Il faut être un plus fin négociateur. Sinon, ce qui a pris quarante ans à monter peut bien prendre quatre mois à tomber... » conclut Joe. ■

**Notre produit : l'acier.
Notre force : les gens.**

DOFASCO

Notre produit : l'acier. Notre force : les gens.



ArcelorMittal

Dofasco Tubular Products est le fabricant de produits tubulaires le plus important et le plus diversifié en Amérique du Nord, desservant tous les principaux marchés de l'automobile et non-automobiles, dont celui des composantes usinées. Notre capacité de fabrication comprend la gamme complète des tuyaux de fer - tubes sans soudure, étirés sur mandrin (D.O.M.) -, ainsi que les tubes bruts de soudage pour usages mécaniques. L'entreprise fabrique également une variété de composantes tubulaires pour l'industrie automobile, certaines incorporant sa technologie d'allègement MultiWall TM. Ces produits sont fabriqués dans 7 usines employant 1800 personnes. Nous expédions près d'un million de tonnes de produits tubulaires annuellement.

Pour tous vos besoins en tubes et tuyaux, communiquez avec nous au 1 905 451-2400 ou sur www.dofasco.ca