

Cinq trucs pour demeurer dans l'élite

Astrid Morchoine

dossiers@transcontinental.ca

Faire partie des leaders une année est une chose. Rester dans l'élite pendant six années de suite en est une autre. Spécialistes et lauréats du Club Platine partagent leurs trucs et recommandations pour demeurer parmi les meilleurs.

1 Se remettre continuellement en cause

Pour être membre du Club Platine, il ne suffit pas de rester aussi bon pendant six ans après avoir été sélectionné parmi les 50 sociétés les mieux gérées au Canada. Il faut s'améliorer sans cesse, et c'est là le plus gros piège, croit **Dominic Vendetti**, associé chez Deloitte.

« Le danger qui guette les membres du Club Platine est de penser que leur situation est un acquis, dit-il. Les entreprises doivent continuer à être prudentes et mettre en œuvre les quatre piliers du programme que sont la stratégie, la capacité, l'engagement et les résultats financiers. »

Pour ne pas se reposer sur ses lauriers, le fournisseur de solu-

tions logicielles DLGL vise chaque année à aller chercher de deux à quatre nouveaux clients. « C'est un rythme à la fois soutenable et nécessaire, affirme **Jacques Guénette**, président de l'entreprise. Chaque fois, il faut se remettre à nu puisque l'entreprise est soumise à une entrevue détaillée sur sa stratégie, ses technologies, son fonctionnement, etc. »

M. Guénette estime que ça oblige à une remise en cause permanente, car si l'un des critères de jugement comporte une faiblesse, quel qu'un va nécessairement en faire la remarque.

2 Gérer la croissance en visant un développement durable

DLGL ne court pas après une croissance effrénée. « On mesure la croissance par la quantité de volume livré aux clients, explique le président de la compagnie. Plus on en fait avec les mêmes ressources, plus on est content. »

Pour les cinq prochaines années, l'entreprise vise une croissance de 15 à 20 %. « On ne veut pas être les plus gros, on veut être les meilleurs », poursuit-il.

Pour **Nathalie Gagnon**, vice-présidente, finance, d'Algorithme Pharma, les deux clés de la réussite de l'entreprise sont la qualité et la gestion de la croissance. « Il est facile pour une entreprise d'être tentée par une croissance rapide, mais la meilleure stratégie est de contrôler cette croissance et de planifier à plus long terme. »

3 Attirer et retenir les meilleurs employés

La formation des employés est un aspect essentiel de la stratégie d'Algorithme Pharma. Chaque année, 6 % de la masse salariale est consacré à la formation.

Une autre des clés de la réussite, d'après **Nathalie Gagnon**, c'est d'attirer et de retenir les meilleurs employés. « Au moins deux sondages sont menés annuellement auprès des employés, afin de mesurer leur sentiment de satisfaction vis-à-vis de la communication et de la supervision dans l'entreprise, dit-elle. Et s'il y a une insatisfaction, on agit dans les mois qui suivent pour remédier au problème. »

4 Assurer la qualité de vie de ses clients et collaborateurs

La philosophie numéro un de DLGL est d'assurer la qualité de vie de tous ceux avec qui elle travaille, soit ses clients, ses fournisseurs et ses employés. « On veut travailler avec des gens heureux », dit **Jacques Guénette**. Concrètement, cela signifie que DLGL se permet de refuser certains clients. « Si les projets sont trop flous ou si l'entreprise a mauvaise réputation, on n'en

veut pas », affirme-t-il sans détour.

La stabilité des ressources est pour M. Guénette l'un des points essentiels pour durer parmi l'élite. Il est très fier de dire que sur les 26 ans d'existence de sa société, la durée moyenne de service des employés est de 11 ans.

Pour en arriver là, il importe de bien choisir les recrues, de bien les former et de bien s'en occuper. L'entreprise cherche avant tout des personnes voulant avoir une vie équilibrée entre le travail, la famille et le social. « On ne veut pas d'employés qui travaillent 72 heures par semaine », dit-il.

5 Rester concentré sur sa mission

Il faut avoir la sagesse de ne pas croire que si l'on a du succès dans un secteur d'affaires en particulier, on a intérêt à s'étendre ailleurs et à faire des fusions-acquisitions dans d'autres secteurs. Ce dernier conseil paraît évident à première vue, mais c'est loin d'être le cas.

« C'est comme ça que beaucoup d'entreprises dans notre secteur ont échoué, raconte le cofondateur de DLGL. Il est important de bien connaître sa mission d'entreprise et de rester concentré dessus. » ■



Pas de jeux de pouvoir Que des jeux de savoir

Gowling Lafleur Henderson, maintenant connue sous le simple vocable Gowlings, est le deuxième plus grand cabinet d'avocats au Canada. Unissant tous les savoirs autour de groupes de pratique multidisciplinaires, Gowlings vous propose d'agir dans un esprit de véritable partenariat. D'un naturel direct, nos conseillers traiteront vos dossiers avec diligence et à-propos. En tout temps, ils vous présenteront des solutions efficaces, qui tiennent compte des visées d'aujourd'hui et de demain. Pour Gowlings, l'intelligence des idées, ce n'est pas une vue de l'esprit : c'est une façon d'être.

- Droit des affaires
- Litige
- Propriété intellectuelle

GOWLINGS

L'intelligence des idées

Gowling Lafleur Henderson s.r.l.
Avocats | Agents de brevets et de marques de commerce

Luc Lissioir, associé-directeur
514. 878. 9641 | www.gowlings.com

Montréal Ottawa Toronto Hamilton Région de Waterloo Calgary Vancouver Moscou