

Les Affaires du 7 au 13 février 2009

CLUB PLATINE

D.L.G.L. se sert de sa petite taille pour faire sa place

Reconnue comme l'une des 50 sociétés les mieux gérées au Canada pour une huitième année consécutive, D.L.G.L. mise sur sa taille pour se frayer un chemin. « Notre petite taille nous permet de respecter les spécificités de nos clients et d'adapter nos systèmes à leurs besoins. Chaque client est différent. Certains sont liés par une quarantaine de conventions collectives et d'autres, une vingtaine. Espérer que cela va se ressembler en passant d'un à l'autre est un vœu pieux. Nos concurrents, qui sont très gros, préfèrent livrer des produits plus standards, souligne Jacques Guénette, président et fondateur de D.L.G.L., une entreprise de Blainville spécialisée dans la conception et l'implantation de systèmes intégrés de gestion en ressources

humaines, de la paie, du cycle du temps, des régimes de retraite et du recrutement en ligne qui compte 94 employés. « Plus les projets sont complexes, meilleurs nous sommes. On a dépensé jusqu'à maintenant la moitié de notre budget en R-D pour nous donner des outils nous permettant de gérer cette spécificité. C'est ce qui nous distingue. Cela nous permet de courtiser des multinationales et de gagner la bataille contre des concurrents plus gros que nous », explique le diplômé des HEC.

Fondée en 1980, D.L.G.L. s'occupe d'environ 700 000 employés. Loto-Québec, CP Rail et Tim Hortons font notamment partie de sa clientèle. Le Canada représente 92 % de son marché. Le reste provient des États-Unis. **R.C.S.**

L'avis de Jacques Guénette sur...



... la gestion

Avoir des objectifs intelligents et créer de la valeur pour les employés. Il

faut s'assurer que les intérêts de tout le monde sont bien alignés, éviter les conflits d'intérêts et s'assurer que tout le monde rame dans la même direction. Il faut aussi avoir une vision à long terme.

... le prochain défi

Continuer de croître tout en conservant la satisfaction de nos clients et de nos employés, et tout en demeurant le plus petit possible afin d'être flexible.

... la crise économique

Avoir un plan d'affaires réaliste. C'est requis quand ça va bien; c'est essentiel quand ça va mal. Il faut aussi connaître les limites de ce que nous pourrions faire.