

propulsé par



9 novembre 2017

Dès 17 h - 265, rue John F. Kennedy

Membre : 65 \$ - Non-membre : 80 \$

Entrevue avec monsieur Daniel Jarry, président du Groupe Carbur

Réalisée par Carmen-Gloria Sanchez, directrice générale de la CCISJM



Gauche : Daniel Jarry
Droite : Jean-Sébastien Martin

CCISJM : Bonjour ! Merci d'avoir accepté l'invitation ! Commencez par nous parlez de votre entreprise...

D.J. : L'entreprise St-Jérôme Chevrolet existe depuis 1955, détenue au départ par la famille Desrosiers. Elle a connu 4 emplacements différents, tous à St-Jérôme. Nous sommes à l'emplacement actuel depuis 2010. L'ancien édifice accueille St-Jérôme Auto-dépôt qui est dans le secteur Lafontaine. Je me suis associé à monsieur Pierre Desrosiers en 2000 et celui-ci a quitté l'entreprise en 2004. Aujourd'hui, nous sommes deux associés, soit moi-même avec Jean-Sébastien Martin et nous avons maintenant unifié notre image sous le Groupe Carbur avec St-Jérôme Chrysler, St-Jérôme Auto-Dépôt et St-Jérôme Chevrolet depuis l'an dernier.

CCISJM : Pourquoi avoir fait ce changement d'image ?

D.J. : Nos activités, surtout pour la vente de véhicules d'occasion sont vraiment regroupées. A 3 concessions, nous avons environ un choix de 400-500 véhicules d'occasion, ce qui devient très avantageux pour le client. Nous avons également partagé des ressources informatiques

ainsi que du personnel. Nous sommes le seul groupe automobile 100 % jérômien et nous en sommes bien fiers. Nous pensons vendre 3 200 véhicules cette année. Pour nous, c'était important de s'afficher ensemble puisque nous sommes les mêmes propriétaires.

CCISJM : Comment avez-vous débuté dans l'industrie automobile ?

D.J. : Je suis CPA de formation et lors de mon passage à la Banque de Montréal, je suis allé travailler dans la division « concession automobile ». Suite à cette expérience, j'ai eu la chance d'obtenir un poste dans un concessionnaire Toyota à Montréal puis par la suite, je suis allé vers une firme de consultants spécialisée dans l'industrie automobile, avec des mandats canadiens et internationaux. J'avais plusieurs clients dont Desrosiers Chevrolet Oldsmobile. Pierre Desrosiers, en 1999, cherchait à trouver de nouvelles opportunités d'affaires et c'est comme ça que j'ai investi dans la concession à partir du mois de mai de l'an 2000. Jean-Sébastien Martin, pour sa part, s'est joint à nous en novembre 2000. Depuis ce temps-là, nous travaillons ensemble.

CCISJM : N'est-ce pas une prise de risque de passer d'un emploi dit « sécuritaire et stable » à propriétaire d'une entreprise ?

D.J. : Oui, et comme tout entrepreneur, il y avait une prise de risque. C'est quelque chose que je recherchais. Au cours de mes 5 ans dans la firme, j'ai vu passer beaucoup de projets dans l'industrie automobile, j'étais familier avec les structures d'entreprises quand j'ai eu connaissance de l'opportunité de Desrosiers Chevrolet. J'en avais vu beaucoup, je connaissais très bien l'état de l'entreprise. Cela devenait un risque calculé.

CCISJM : Quel a été le déclencheur pour acheter l'entreprise au-delà du fait qu'elle était bien gérée et en bonne santé financière ?

D.J. : Ça remonte à loin ! (rires) Même en étant comptable agréé, alors que je faisais mon baccalauréat à Concordia, j'avais pris des cours d'entrepreneurship. J'avais cette petite fibre-là depuis longtemps. Quelques postes en début de carrière étaient des passages obligés. A ce moment-là, je voulais faire un MBA en finances. Je me suis dit que j'allais apprendre directement sur le terrain et c'est comme ça que j'ai pris le poste au sein de la BMO afin de savoir comment ça se passe dans une banque. J'y suis resté 2 ans. Après, j'ai eu une ou deux opportunités d'achat d'entreprise qui ne se sont pas concrétisées. Je cherchais sans chercher, en évaluant ce qui pouvait se présenter à moi. Lorsque l'occasion d'investir dans Desrosiers Chevrolet est arrivé, j'ai décidé de me lancer. Un match parfait.

CCISJM : En quoi c'était un match parfait ?

D.J. : Pierre Desrosiers, c'est quelqu'un de très pragmatique et très intelligent. On s'entendait bien. Ça se voulait à la base une association de courte durée. Dès que je me suis impliqué dans l'entreprise, c'était avec un plan de rachat progressif car il souhaitait quitter l'entreprise dès que j'allais atteindre 50 % des parts. La transition s'est étalée sur 3 ans et demi, mais nous aurions pu travailler ensemble longtemps. Aujourd'hui, il nous donne encore un coup de main de différentes façons et les relations sont excellentes.

CCISJM : Quel défi avez-vous connu dans la transition ?

D.J. : J'avais beau connaître l'entreprise d'un point de vue administratif, je ne maîtrisais pas le côté ventes. Je me suis donc impliqué davantage dans ce secteur, car ce n'était pas naturel pour moi. Ça s'est bien passé avec le personnel de façon générale. A la suite de la transition, nous avons dû faire des rénovations majeures en raison des exigences de GM. En 2009, lors de la grande restructuration de GM, il y avait 4 concessionnaires GM, 2 à St-Jérôme et 2 à St-Sauveur. Nous sommes le seul qui fut retenu. C'est devenu un gros défi à relever ! Nos installations étaient trop petites pour servir toute cette nouvelle clientèle. Du jour au lendemain, il était permis de croire que nos ventes allaient exploser.



CCISJM : Alors si je comprends bien, ce n'est plus du tout la même entreprise aujourd'hui que celle que vous avez achetée en 2000 ?

D.J. : Non, pas du tout. A mon arrivée, nous avons 38 employés. Aujourd'hui, le Groupe embauche 180 personnes, dont environ 100 employés chez St-Jérôme Chevrolet.



CCISJM : Et comment vous entrevoyez l'avenir pour les concessionnaires automobiles considérant toute la nouvelle réglementation, notamment au niveau des quotas sur les véhicules électriques?

En 2000, nous ne le pouvions pas le savoir. Mais aujourd'hui, on constate qu'on a tiré le bon numéro, notamment pour les véhicules électriques. GM a été un des premiers à construire une voiture électrique avec la Volt au début 2010. C'est le meilleur vendeur au Canada dans sa catégorie. Nous avons également la Bolt qui est 100% électrique qui a fait son entrée sur le marché, avec plus de 300 km d'autonomie. GM est un pionnier dans le domaine.

CCISJM : Donc pour vous, au niveau des nouvelles exigences, cela ne cause pas problème?

D.J. : Cela demeure un défi car nous avons un grand portefeuille de véhicules disponibles. Lorsqu'on regarde des fabricants qui ont moins de modèles, c'est plus facile d'atteindre les quotas exigés. Nous pouvons atteindre le même nombre en véhicules vendus, mais le pourcentage sera moindre en raison de notre plus grande variété de véhicules. Dans notre secteur, alors que nous vendons beaucoup de Pick-up et de VUS, le défi demeure présent. Nous faisons toutefois confiance à GM dans sa gestion de portefeuilles de véhicules en tenant compte de la réglementation locale.

CCISJM : Dans un autre ordre d'idées, sachant l'importance de l'industrie automobile pour le Canada, est-ce que la renégociation de l'ALENA vous inquiète ?

D.J. : Quand les discussions se sont entamées, j'en ai discuté avec le président de GM, il ne semblait pas trop préoccupé par la situation. GM a des usines dans les trois pays, soit au Canada, au Mexique et aux États-Unis. Ce serait surprenant que les Américains souhaitent mettre en péril la production de véhicules Nord-Américain. Nous avons vu en 2009 lorsque l'entreprise était en difficulté, les gouvernements canadiens et américains avaient décidé de soutenir l'entreprise. Nous voyons aujourd'hui que ce placement a été payant pour l'ensemble de l'économie. Alors non, nous ne sommes pas préoccupés outre mesure. En étant présent dans les trois pays, nous croyons que cela peut agir comme un filet de sûreté.

CCISJM : Maintenant, si nous abordons la question de la relève. Est-ce facile pour un jeune entrepreneur d'investir dans l'industrie automobile aujourd'hui ?

D.J. : Chez nous, spécifiquement, Jean-Sébastien Martin a 36 ans. Alors notre relève est assurée à travers lui. Nous avons également d'excellents employés qui peuvent représenter la relève de St-Jérôme Chevrolet. Nous avons une équipe plus jeune que la moyenne des concessionnaires canadiens. Cela nous apporte beaucoup de dynamisme. Pour ma part, je compte rester une dizaine d'années tout au plus. Maintenant si on regarde au niveau des nouveaux entrepreneurs, cela demeure une industrie qui demande beaucoup

d'investissements, parce que nous avons de gros édifices et de grands terrains. Nous avons plus de 500 000 pieds carrés avec les trois concessionnaires. Alors c'est certain que cela demande de grands investissements pour détenir un emplacement. Les banques sont de bons partenaires, mais personne ne finance à 100 %. Donc, un jeune entrepreneur ne peut pas entrer dans cette industrie sans expérience et sans un soutien financier important. C'est une barrière à l'entrée et c'est ce qui fait qu'on retrouve des concessionnaires qui en achètent d'autres, car ils se servent de la valeur de l'un pour acheter un autre.

CCISJM : Avez-vous des défis particuliers au sein de votre entreprise ? Vous faisiez la mention d'une équipe plus jeune, est-ce que cela amène des changements dans votre façon de gérer l'entreprise ?

D.J. : Beaucoup de personnes ont la perception qu'il faut travailler 60 heures par semaine lorsque nous sommes dans l'industrie automobile. C'était vrai à une certaine époque, mais aujourd'hui la nouvelle génération n'a pas cette mentalité-là et c'est une bonne chose. Je suis d'avis que la 56^e heure dans une semaine est certainement beaucoup moins efficace que la 6^e heure. Nous n'exigeons pas de travailler un grand nombre heures. Les plus jeunes veulent une qualité de vie et un équilibre avec la vie familiale et nous adhérons à cela. Nous sommes davantage dans la gestion de croissance. L'an dernier, nous avons connu une augmentation de 24 % des ventes et nous sommes sur une belle lancée pour connaître une autre année avec une grande croissance de nos ventes. Nous sommes sur le point de connaître une année record de ventes. Ce sont de beaux défis à gérer. Aussi, nous tentons de modifier nos espaces de travail pour accueillir plus de personnes et nous tentons de trouver de nouveaux terrains.

CCISJM : Vous parliez aussi d'une recherche d'équilibre entre le travail et la famille ? Comment avez-vous trouvé cet équilibre ? Avez-vous des membres de votre famille qui se sont impliqués dans l'entreprise ?

D.J. : Non, mes enfants ne sont pas impliqués et n'ont pas démontré d'intérêt non plus. Je suis marié depuis 30 ans et ma conjointe a été d'un grand support dans toute cette aventure. Nous sommes arrivés à un bel équilibre maintenant que j'ai 57 ans. Cela dit, les nouvelles réalités familiales font en sorte qu'aujourd'hui-même, Jean-Sébastien travaille de la maison parce que c'est une journée pédagogique et qu'il n'arrivait pas à trouver de gardienne !

CCISJM : En terminant, pouvez-vous me parler de votre lien avec la Chambre de commerce et d'industrie de Saint-Jérôme métropolitain et en quoi ce lien est important pour vous?

D.J. : En 2003-2004, j'ai été président de la CCISJM, j'ai également siégé sur le conseil d'administration pendant plusieurs années. Lorsque je suis arrivé dans la région, je me faisais souvent demander si j'étais du coin. La réponse était « non » ! Je me suis dit que je ne voulais pas être un *outsider* trop longtemps et j'avais déjà un sentiment d'appartenance à la région, alors j'ai décidé de m'impliquer. C'est grâce à Me Denis Lapierre que je me suis impliqué davantage dans la CCISJM. C'est important de s'impliquer et on veut une communauté économique forte. La Chambre de commerce a pour mission de favoriser le développement économique. C'est un acteur clé. Pour valoriser nos entreprises locales et mettre en valeur les perspectives d'emploi présentes dans la région.



**FIER D'ÊTRE
100% LOCAL**