

LE CONSEIL DE FAMILLE A ÉTÉ ESSENTIEL POUR LE GROUPE MELOCHE

LES AFFAIRES, 23 mai 2009

Le 1er mai 2009, Hugue Meloche devenait officiellement actionnaire principal et pdg de l'entreprise fondée par son père, Réjean. Le processus de relève s'était amorcé il y a cinq ans avec la nomination de l'aîné des trois enfants Meloche au poste de directeur.

Hugue Meloche, un ingénieur mécanicien, n'a jamais caché son ambition de diriger un jour l'entreprise familiale. C'est dans cette optique qu'il a vendu au Groupe Meloche la firme-conseil en génie (Meloche Technologies) qu'il avait fondée dans les années 1990 avec son frère Vincent.

" J'estimais que les donneurs d'ordres apprécieraient de trouver au même endroit de l'aide technique et des services d'usinage et d'assemblage, dit-il. Pour croître, il fallait intégrer les deux entreprises." Bien sûr, Hugue Meloche souhaitait orchestrer cette fusion.

LA FAMILLE SE PARLE

Dans certaines familles, cela aurait pu susciter des conflits. Pas chez les Meloche.

La tenue régulière d'un conseil de famille a permis de clarifier les attentes, de déterminer les rôles et de régler les questions d'argent. Des conseillers de Lafond et Associés, une firme offrant des services de préparation de la relève, assistaient aux rencontres. " C'est souvent difficile de départager famille et affaires, dit M. Meloche. Il faut des gens de l'extérieur pour faciliter la communication, faire sortir les non-dits, tempérer." Il estime que le conseil de famille est une condition du succès.

Réjean Meloche, 60 ans, qui demeure administrateur et apprivoise son nouveau rôle de mentor, se réjouit de l'harmonie qui règne entre ses héritiers. " Pas un des trois ne convoite le job de l'autre ! " Vincent est directeur adjoint, technique, tandis qu'Anne- Renée est directrice des ressources humaines.

À LA RECHERCHE D'INVESTISSEURS

Outre les Meloche, trois cadres sont actionnaires : Marc Bigras, Éric Provencher et Normand Sauvé. Ils détiennent au total 30 % des parts.

En mettant en place ce régime d'intéressement, Réjean Meloche voulait fidéliser ses employés clés. Son fils entend maintenant ouvrir l'actionnariat à d'autres investisseurs. Il souhaite ainsi obtenir le financement nécessaire à un important projet d'agrandissement et de modernisation des installations de Salaberry-de-Valleyfield.

" Pour assurer la croissance, il faut prendre des risques, dit Hugue Meloche. Comme mon père a transmis ses actions par gel successoral, il ne veut pas risquer ses acquis. D'où la décision de trouver d'autres investisseurs. "

Le président de 35 ans a par ailleurs fait appel à ProAction, spécialisée en optimisation de la productivité, pour améliorer les processus et implanter de meilleures pratiques d'affaires. Il a de plus instauré un exercice de planification stratégique annuelle.