

## DE TROP RARES FEMMES PRENNENT LEUR PLACE DANS NOTRE MONDE D'HOMMES

Dans notre industrie, les deux tiers des effectifs sont encore des hommes. Des femmes font leur place autant dans les quincailleries que chez les fabricants de matériaux. Elles passent aux commandes, occupent des postes stratégiques, siègent à des conseils d'administration.

Dans ce dossier, portraits de quelques femmes qui ont une influence significative autant au travail que dans leur communauté où elles deviennent de véritables forces motrices. Des modèles inspirants pour atteindre une industrie plus paritaire.

Pages 26 à 46



### Marie-Claude Audet - Matériaux Audet Favoriser la diversité



Marie-Claude Audet a dû faire ses preuves dans un monde essentiellement masculin et où les mentalités étaient fort différentes il y a à peine trois décennies. Après des études en administration, elle a intégré Matériaux Audet, l'entreprise fondée par son grand-père, Émilien, en 1946. Son père, Onil, et son oncle, Réjean, constituaient alors la deuxième génération à la tête de l'entreprise qui opérait des établissements à Saint-Marc-des-Carières, L'Ancienne-Lorette et Charlesbourg.

« Il y avait moins de femmes à l'époque dans le secteur des matériaux et encore moins à la direction de quincailleries, mais je n'ai jamais eu de problème à travailler dans un monde d'hommes. J'ai fait ma place pas à pas en démontrant ma capacité à mener les projets que l'on me confiait », raconte celle qui est aujourd'hui copropriétaire de l'entreprise familiale avec son frère Mario.

Parmi les réalisations dont elle est la plus fière, il y a l'acquisition du Centre de rénovation Harvey à Québec en 2010, qui a permis une diversification des services avec un centre de distribution des peintures SICO comme agent autorisé, un centre de coupe et un atelier de menuiserie. Puis, en 2013, il y a eu l'ouverture de la boutique de plein air, de chasse et de pêche Pronature, à Saint-Marc-des-Carières, un projet familial mené avec la collaboration de ses deux fils, Guillaume et Émile, et de son conjoint, Éric Bouchard, président du conseil d'administration de ce groupement de près de 60 marchands à travers le Québec.

#### Faciliter l'intégration des femmes

Matériaux Audet, qui s'affiche depuis l'an dernier sous la bannière TIMBER MART, compte actuellement 120 employés dans ses deux quincailleries, dont près du quart sont des femmes. « Elles sont présentes dans tous les départements ou presque. On a atteint la parité au sein de l'équipe des estimateurs. On compte aussi plusieurs femmes qui occupent un poste d'acheteuse. Leur présence est un atout pour l'entreprise. Cela amène une diversité des compétences. Elles ont une façon différente d'aborder les problèmes et de les résoudre. »

Matériaux Audet démontre que les entreprises peuvent faire leur part pour favoriser l'intégration des femmes. Ses efforts ont d'ailleurs été reconnus en 2013 quand elle a remporté le trophée Valoris de la Gestion de l'actif humain, décerné lors d'un gala célébrant l'entrepreneuriat dans la région de Portneuf.

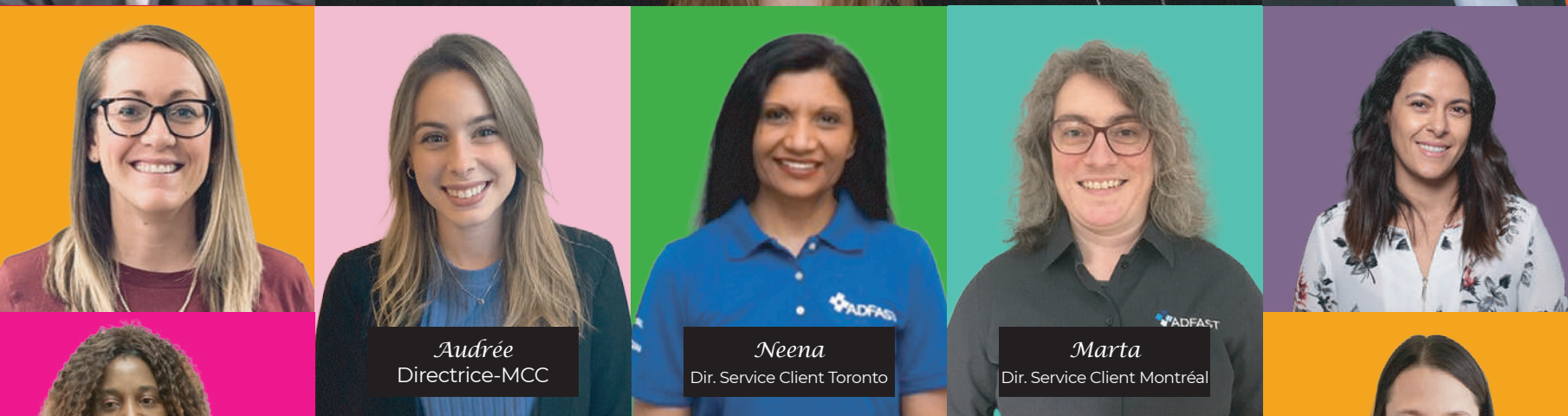
Alors que l'entreprise fête cette année son 75<sup>e</sup> anniversaire de fondation, les dirigeants préparent déjà la relève à la quatrième génération. Le fils de Marie-Claude Audet, Guillaume Bouchard, occupe le poste de directeur des ventes alors que le fils de Mario Audet, Alexandre, est directeur des achats. Il n'y a pas de doute que la diversité restera pour eux aussi la clef de la performance de l'entreprise.

#### La force du réseau

Les femmes œuvrant dans un milieu majoritairement masculin gagnent à se constituer un réseau d'entraide avec des consœurs qui partagent la même expérience. Marie-Claude Audet peut compter sur un tel réseau avec d'autres propriétaires de quincailleries. « Entre nous, on se parle, dit-elle. Ce sont des échanges informels qui nous permettent de partager ce qu'on vit, d'échanger des idées ou des pratiques. C'est toujours nourrissant. »







## LES FEMMES AU COEUR D'



## Marie-Claude Lalonde - F.V. Lalonde

### Choisir sa voie



#### Un double défi

Être une femme n'a pas été son seul défi pour faire sa place. «Au début des années 1990, les femmes étaient rares dans le milieu de la quincaillerie. Certains employés acceptaient mal le fait que je devienne leur patron. Il y en a même qui ont préféré quitter l'entreprise. J'étais en plus la fille de mon père. Heureusement, les choses ont fini par se tasser.»

En 1999, son père Vianney décide, à la suite d'une maladie, de partager l'actionariat avec Marie-Claude, sa sœur Chantal (aujourd'hui décédée) et le conjoint de cette dernière, Martin Gareau.

«Mon rôle a beaucoup changé au décès de ma sœur. Alors que j'ai toujours préféré être au service à la clientèle, j'ai dû prendre sa relève à la comptabilité, un poste que j'ai fini par aimer.» Puis, en 2014, l'embauche d'un directeur général entraîne d'autres changements. Marie-Claude Lalonde se détache alors des opérations pour se concentrer sur le développement de l'entreprise et les décisions stratégiques.

Ce qui ne change pas, par contre, c'est le maintien de la tradition familiale qui fait de la quincaillerie un commerce de proximité. «Ici, les clients sont accueillis par leur nom», explique-t-elle.

Depuis qu'elle est à la direction, la quincaillerie a pris de l'expansion, doublant sa superficie pour la porter à 20 000 pi ca. Marie-Claude Lalonde n'écarte pas l'idée de posséder une deuxième succursale en procédant à une acquisition. «Si l'occasion se présente, je pourrais aller de l'avant.»

F.V. Lalonde compte actuellement une quarantaine d'employés dont près du tiers sont des femmes. «Il y en a dans à peu près tous les départements.»

À 52 ans, Marie-Claude Lalonde n'est pas prête pour la retraite. Cette maman de deux filles ne sait pas encore si elle pourra passer le flambeau à la cinquième génération. Elle entend bien imiter son père qui lui a laissé le choix du chemin à prendre.

C'est en explorant d'autres voies que Marie-Claude Lalonde a finalement compris qu'elle voulait faire carrière dans l'entreprise familiale, F.V. Lalonde.

«Je refusais que le chemin soit tracé d'avance pour moi. Je voulais le choisir», raconte la présidente de la quincaillerie de Les Côteaux, en Montérégie.

C'est après avoir fait des études en bureautique qu'elle a intégré l'entreprise fondée par son arrière-grand-père en 1900. Elle représente donc la quatrième génération à la tête de F.V. Lalonde, qui affiche la bannière BMR.

«J'ai travaillé dans tous les départements ou presque pour apprendre les rouages de l'entreprise», dit-elle.

### Femmes en croissance dans notre industrie | AQMAT

#### Portrait d' Annie Caron

Pour Annie Caron, proposer des produits spécialisés et adaptés aux besoins des clients est une véritable passion. Elle s'y consacre depuis plus de 15 ans, dans le domaine de la plomberie de finition et des produits de consommation.



En quelques mois, grâce à son sens de l'esthétisme et à sa connaissance approfondie des besoins des consommateurs, elle a su renouveler l'image de marque de Technoform et y apporter un vent de fraîcheur, avec l'addition de produits novateurs.





Chantal Morrissette - Fransyl

## Poursuivre le rêve de son père



Si elle avait écouté son père, Chantal Morrissette n'aurait pas intégré l'entreprise familiale dans le but d'en prendre la relève. « Il trouvait que Fransyl œuvrait dans une industrie difficile. La toiture, c'est un domaine où il ne faut pas avoir la peau mince. Il voulait me protéger d'autant plus que j'étais sa seule fille. Il avait juste oublié que j'avais trois frères et que cela m'avait bien préparée. J'allais être capable de m'en sortir », raconte la présidente et chef de direction de Fransyl, qui fêtera l'an prochain son 40<sup>e</sup> anniversaire de fondation.

Après ses études collégiales en administration, elle a travaillé pour différents employeurs avant que son oncle Régis Morrissette, coassocié avec ses frères Jocelyn et Jean-Claude, le père de Chantal, prenne les choses en main. « Il a dit à mon père : ta fille s'en vient chez nous. J'étais rendue là moi aussi. J'ai commencé à travailler au service à la clientèle. J'ai dû rapidement plonger dans l'action. Dans notre milieu, tout est pour hier. Il ne fallait pas se laisser intimider par cette pression. »

Elle a par la suite mis en place le département des achats puis a été la première femme à occuper le poste de directrice des ventes

avant de prendre la direction générale. Tout en accumulant les responsabilités, elle a eu le temps de donner naissance à trois filles qui ont aujourd'hui entre 15 et 18 ans.

C'est le 7 juin 2020, en pleine pandémie, qu'elle a succédé à Luc Jutras à la tête de l'entreprise basée à Terrebonne. « Cela faisait quelques années qu'on préparait la relève, explique-t-elle. Cela dit, au fil de ma carrière, le titre de mon poste n'a jamais eu tant d'importance. Ce qui comptait pour moi, c'était le sentiment d'accomplissement qui venait grâce à mon ardeur au travail et à mon engagement envers Fransyl et ses employés. »

### Une pression supplémentaire

Le fait d'être une femme dans un milieu masculin ne l'a jamais freinée. « Je me suis mis davantage de pression du fait que j'étais dans l'entreprise familiale. C'était important que mon père soit fier de moi », confie-t-elle.

Il n'était toutefois pas question qu'elle obtienne de passe-droits. « Dès le jour 1, mon père et ses frères ont mis les choses au clair. Ce n'était pas parce que je portais le nom de Morrissette que je ne devais pas respecter les règles. » Elle a fait siennes les six valeurs mises de l'avant par Fransyl, soit l'engagement, le respect, l'innovation, faire équipe, bien faire les choses et l'humilité.

Dans son rôle de leader, elle n'a pas un style directif, au contraire. Elle cherche plutôt à accompagner ses troupes, à les mobiliser et leur donner envie de se dépasser. « C'est seulement de cette façon qu'on peut susciter l'engagement des gens. Ça a été encore plus vrai dans la dernière année qui a été particulièrement difficile en raison de la pandémie. »

Fransyl est aujourd'hui une entreprise pancanadienne qui compte cinq divisions et emploie jusqu'à 200 personnes en haute saison. L'entreprise a connu une importante phase d'expansion à la faveur de plusieurs acquisitions, dont les plus récentes, celle de North 49, une agence de spécifications, et de Fingo, qui utilise les technologies pour documenter les travaux sur les chantiers. « Ces acquisitions nous ont permis de nous différencier. On essaie d'être un incontournable dans notre industrie en offrant une variété de services », explique Chantal Morrissette. En cela, elle ne fait que poursuivre le rêve de son père.

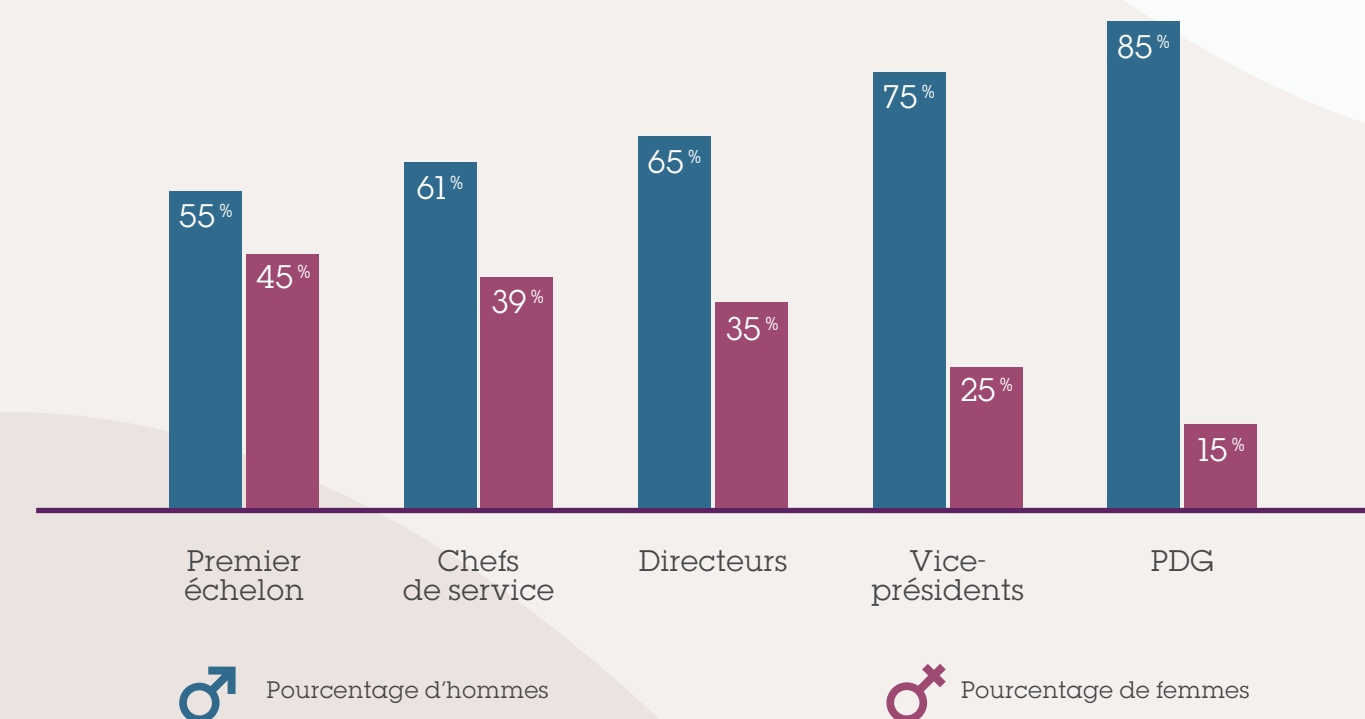
### Micheline Bonnaud, une source d'inspiration

En février dernier, Chantal Morrissette a remporté le prix Micheline-Bonnaud, décerné par l'Association des maîtres couvreurs du Québec (AMCQ). Cette reconnaissance, nommée en l'honneur d'une ancienne directrice générale de l'AMCQ, est décernée à une femme ayant contribué par son implication, son professionnalisme et son intégrité à l'avancement de la profession. « Ce fut tout un honneur de recevoir ce prix, confie-t-elle. J'ai eu la chance de connaître Mme Bonnaud qui était une femme exceptionnelle. Elle a été une grande inspiration pour moi. Elle a su prendre sa place à une époque où les femmes étaient encore moins nombreuses que maintenant dans la toiture. Elle a montré le chemin et donné espoir à plusieurs d'entre nous que c'était possible de se rendre là où on voulait aller. »

## La parité, c'est bon aussi pour l'économie

Comblant l'écart entre les sexes au sein des entreprises permettrait d'augmenter le PIB du Canada de 150 G\$ en 2026, soit une croissance additionnelle de 0,6% selon une étude du cabinet conseil, McKinsey.

### Plus haut sont les échelons, moins il y a de femmes



Une femme VP, sans hésitation. Une femme PDG? On voit que ce dernier étage demeure un bastion masculin.

Source : Le pouvoir de la parité : promouvoir l'égalité hommes-femmes au Canada, McKinsey, 2017

### Femmes en croissance dans notre industrie | AQMAT

#### Portrait de Johanne Lévesque

Diplômée en marketing, Johanne Lévesque a œuvré dans le domaine des cosmétiques pendant presque dix ans. En 2012, elle arrive chez RONA et rapidement, elle sera promue au poste d'acheteuse, ensuite responsable des activités promotionnelles et finalement, directrice marketing pour les bannières RONA et Réno-Dépôt.



Toujours allumée par les nouveaux défis et poussée par l'envie de partager la réalité des fournisseurs, elle rejoint Formica Canada en mars 2020. La technicité des produits et la nouvelle technologie lui procurent une effervescence qui la fascine.



## Mélanie Belley - CanWel

# Ne jamais lâcher



Mélanie Belley a pris quelques détours avant de trouver sa voie dans l'industrie de la construction. Celle qui est aujourd'hui directrice des ventes pour le Québec chez CanWel a d'abord travaillé dans la mise en marché de la mode puis dans les soins esthétiques pour finalement réaliser qu'elle n'était pas à l'aise dans ces univers féminins. En 2002, elle a décroché un emploi chez Metrie, un fabricant de portes et de moulures. « Le milieu majoritairement masculin m'a attiré, je me suis dit que ce serait moins compliqué avec les hommes », dit-elle. Il lui a toutefois fallu beaucoup de détermination pour ne pas lâcher.

« Dans les premiers mois, j'ai donné ma démission neuf fois... J'étais la première femme à être embauchée au département des ventes. Je travaillais de près avec un collègue qui refusait de me parler », raconte Mélanie Belley qui a quand même tenu bon. « Il a néanmoins fallu que je travaille plus fort pour faire ma place. Certains montaient les échelons plus vite que moi, même si j'avais le même profil. »

### Nouveaux défis

Les choses ont fini par se tasser puisqu'elle a travaillé chez Metrie pendant près de 15 ans, soit jusqu'à ce que le directeur général de CanWel, Bruno Chapados, l'invite à se joindre à son équipe des ventes.

« CanWel m'offrait de beaux défis à relever en plus de travailler au sein d'une plus grande équipe où il y avait presque la parité entre les hommes et les femmes. Il y a une ouverture au sein de l'entreprise pour recruter des femmes. »

Une stratégie gagnante selon elle. « C'est important d'avoir une mixité. Les hommes et les femmes ont des compétences qui se complètent. L'entreprise peut ainsi bénéficier de l'apport de chacun. »

CanWel, distributeur de matériaux de construction et de produits connexes, lui offrait aussi de belles possibilités d'avancement. Embauchée comme directrice des ventes associée, elle est rapidement devenue responsable de l'ensemble de la force de ventes pour la province du Québec et de l'Est de l'Ontario.

Comme gestionnaire, elle se voit aujourd'hui davantage dans un rôle d'accompagnatrice envers son équipe. Depuis quelques mois, elle suit une formation pour devenir coach et vise la certification en 2021. « J'ai moi-même été coachée et je veux aider à mon tour les membres de mon équipe à développer leur plein potentiel et continuer à grandir au sein de l'entreprise. »

## Catherine Beauregard - Soprema

# Un emploi qui donne du sens



communications et marketing RH. Il fallait aussi que j'outille la force de vente. J'ai donc pris la route avec des représentants pour faire la tournée des marchands. Cela m'a permis d'en apprendre beaucoup sur le fonctionnement de l'industrie de la construction. J'ai découvert le caractère familial et chaleureux du secteur pour lequel j'ai développé une véritable passion.»

Un beau défi que Catherine Beauregard a su relever avec brio. Son travail a d'ailleurs été récompensé quand RESISTO a remporté le prix Conquérant, qui honore une entreprise affichant une progression de ses affaires grâce à des acquisitions, des stratégies de marketing ou des activités d'exportation, au Gala de reconnaissance de l'AQMAT en 2019.

Depuis, elle s'est vu confier d'autres mandats reliés au marketing RH et aux communications internes. Elle est donc en première ligne pour la gestion de la crise de la COVID-19 depuis un an.

« Soprema est une grande entreprise qui est gérée un peu comme une PME. On fonctionne avec le modèle d'intrapreneur. On est appelé à mener différents projets, mais avec une liberté d'action. Cela m'a permis de développer ma polyvalence », explique Catherine Beauregard, qui considère avoir beaucoup grandi sur le plan professionnel depuis cinq ans.

Il y a des mandats qui marquent un tournant dans une jeune carrière. Catherine Beauregard est bien placée pour le savoir. En 2016, elle a été embauchée par Soprema qui lui a confié la responsabilité de procéder à la refonte de l'image de marque de sa division RESISTO, spécialisée dans la fabrication de produits d'étanchéité, d'isolation et d'entretien pour la rénovation et la construction de bâtiments résidentiels et commerciaux.

« La marque a été lancée il y a plus de 20 ans, il fallait moderniser le logo et procéder à la refonte de ses emballages et de son merchandising », explique Catherine Beauregard, conseillère en

Âgée de 28 ans, elle fait partie de cette génération qui a besoin de donner du sens à son travail. Elle est bien servie chez Soprema. « L'entreprise a pris le virage vers le développement durable, une valeur qui me rejoint totalement. »

Au sein de l'équipe marketing, elle est entourée d'une équipe majoritairement féminine. « Les femmes sont très présentes chez Soprema et pas seulement dans mon département. Je trouve ça épatant de les voir évoluer dans une industrie où, il faut le dire, il y a encore des stéréotypes à briser. Favoriser la diversité, c'est aussi une valeur importante à mes yeux », conclut-elle.

## Femmes en croissance dans notre industrie | AQMAT

### Portrait de Patricia Lachance

### SELJAX

Originaire de Baie-Comeau, Patricia Lachance vit en Alberta depuis 20 ans. Partie pour apprendre l'anglais et voir du pays, cette jeune femme d'affaires y est finalement restée. Riche d'une expérience entrepreneuriale solide et variée, elle joint en 2018 les rangs de Seljax, une compagnie nord-américaine spécialisée dans les logiciels d'estimation et de conception 3D pour les projets de rénovation et de construction résidentielles. Au départ, elle assure le développement des affaires et des ventes.

Devant sa passion, son éthique de travail, son ardeur à relever les défis et son leadership impeccable, elle est rapidement promue au rang de vice-présidente. Pour elle, l'industrie de la construction est en perpétuel développement et en même temps qu'on apprend à bâtir, on bâtit notre identité.



## Femmes en croissance dans notre industrie | AQMAT

### Portrait de Valérie Potvin

Valérie Potvin possède une solide formation en commercialisation et en administration des affaires. Avant d'acheter la quincaillerie DF Rouleau en 2014, Mme Potvin a eu un parcours très riche et très diversifié. Elle a travaillé plus de huit ans dans une commission scolaire, trois ans en finances et six ans en ressources humaines.

Dotée d'une grande capacité d'apprentissage, d'analyse et d'un leadership naturel, Valérie Potvin est vraiment à sa place. Elle relève les défis avec enthousiasme et prend plaisir à inspirer et motiver ses troupes.





## Fière de propulser l'ambition au féminin



### Karine Anctil

Propriétaire, RONA Rivière-du-Loup et RONA La Pocatière

Karine Anctil a débuté sa carrière chez Desjardins à la suite d'études en administration des affaires, mais lorsque l'occasion de se lancer en affaires se présente, elle n'hésite pas à faire le grand saut. En 2009, elle acquiert, avec son père, la quincaillerie RONA de Rivière-du-Loup. Ses objectifs : redresser la situation du magasin, agrandir celui-ci et améliorer l'offre de produits et services. Le résultat? Une quincaillerie moderne et aérée offrant des services de design, et dont le personnel compte un grand nombre de femmes. Un succès qui en dit long sur l'avenir prometteur de celle qui ouvrira un second magasin RONA à La Pocatière au printemps. Pour décrocher, cette maman de deux enfants aime faire du sport et se ressourcer en nature avec sa famille.



### Audrey Archambault

Propriétaire, RONA Iberville

Audrey Archambault est passionnée par l'univers de la quincaillerie familiale depuis son plus jeune âge. En 1998, alors que la crise du verglas frappe le Sud de la province de plein fouet, elle insiste auprès de son père, Raynald, pour l'aider à la quincaillerie. Depuis, Audrey y a occupé tous les postes avant de devenir copropriétaire de l'entreprise en 2011, alors qu'elle étudie au HEC. C'est d'ailleurs à la suite d'un projet mené dans le cadre de ses études qu'Audrey et son père choisissent de relocaliser le magasin à son emplacement actuel. Pleine d'ambition et de projets, la femme d'affaires garde l'humain au centre de tout, s'assurant de toujours être près de ses employés, à l'écoute de sa clientèle et au service de sa communauté. Cette mère de deux enfants et championne de la conciliation travail-famille est animée d'une passion contagieuse qu'elle transmet à tous ceux qui croisent sa route.



### Liette Hogue

Directrice, RONA Sainte-Thérèse

Liette Hogue étudie en comptabilité lorsqu'elle décroche un emploi chez RONA. Depuis ce premier jour, il y a de cela déjà 28 ans, l'enthousiasme de Liette envers le milieu de la quincaillerie n'a jamais faibli. Tant en magasin que dans le cadre de rôles administratifs et de gestion, elle s'est toujours démarquée par son ardeur au travail et son dynamisme. Sa passion pour l'univers de la construction et son amour du travail bien fait lui ont été transmis par son papa électricien et l'ont aidée à se bâtir une carrière dans un secteur à forte prédominance masculine. Liette regarde d'ailleurs aujourd'hui avec beaucoup de fierté le chemin parcouru par ses pairs qui se sont taillé une place grandissante dans le milieu.



### Gaétane Jean-Charles

Superviseure, Service aux marchands affiliés

L'aventure de Gaétane Jean-Charles dans l'industrie commence en 2001, lorsqu'elle décroche un emploi de caissière chez Réno-Dépôt. De 2001 à 2006, Gaétane occupe différents postes au sein de l'organisation et se démarque par sa volonté d'apprendre et de croître. Si bien qu'en 2006, on lui offre une occasion unique : celle de participer au déploiement d'un nouveau système caisse dans l'ensemble du réseau Réno-Dépôt. Puis, en 2016, on lui offre un rôle de supervision au sein de l'équipe des services aux marchands affiliés à l'enseigne RONA. Cette fonceuse est aujourd'hui de retour sur les bancs d'école pour ajouter de nouvelles cordes à son arc.



### Geneviève Choquette

Superviseure, Service de distribution

Geneviève Choquette joint les rangs de Lowe's Canada en 2016, forte d'une solide expertise dans le domaine des électroménagers acquise au cours des 15 années précédentes. À ses débuts, Geneviève se démarque par son sens de l'organisation et son souci du détail. Grâce à sa vision et à sa proactivité, elle contribue à l'amélioration de nombreux processus. Cette quête de l'amélioration continue fait partie intégrante de sa personnalité. À la maison, elle encourage ses deux garçons à chercher les meilleurs moyens d'accomplir leurs tâches et à poser un regard critique sur leurs façons de faire. Son plus grand désir est de continuer de progresser personnellement et professionnellement et de contribuer à faire de Lowe's Canada le choix numéro un des Canadiennes et des Canadiens pour tous leurs projets de rénovation résidentielle.



### Youmanet Drame

Directrice adjointe, Réno-Dépôt Marché-Central

Après des études en ventes, Youmanet Drame met d'abord ses talents à l'œuvre auprès de détaillants à grande surface en France. C'est en 2004, soit trois ans après son arrivée au Canada, que Youmanet se joint à la famille d'enseignes de Lowe's Canada en acceptant un poste de caissière chez Réno-Dépôt. Sa curiosité et sa détermination la poussent à grimper les échelons et à explorer tous les secteurs de l'entreprise. Du département de l'électricité au comptoir des services aux Pros, Youmanet touche à tout. Gestionnaire née, Youmanet est une grande communicatrice qui sait motiver ses équipes et créer un milieu de travail rassembleur. En dehors du travail, cette maman de deux garçons cultive une grande passion pour la cuisine et le voyage.



### Maria Martella

Directrice, Planification financière  
Mise en marché

À la suite d'études en comptabilité et en gestion, Maria Martella amorce sa carrière chez Ultramar, puis au sein d'une entreprise de transport, où elle occupe de nombreux rôles, dont des postes de gestion. C'est en 2012, qu'elle se joint à RONA en tant qu'analyste financière et constate le potentiel de croissance qu'offre l'entreprise. Au fil des ans, Maria saisit les occasions, n'hésitant pas à faire connaître son intérêt pour différents postes au sein de l'organisation et cumulant les succès dans chacun de ses mandats. Aujourd'hui, son rôle de direction lui permet de transmettre son engouement pour l'organisation et de partager sa détermination avec une équipe qu'elle guide et motive à se dépasser chaque jour. Également maman, Maria essaie de toujours montrer l'exemple. Le courage, l'honnêteté, la loyauté et le dévouement sont des valeurs très importantes pour elle, autant à la maison qu'au travail.



### Joannie Plourde

Gestionnaire de territoire,  
Marchandisage magasin

Joannie Plourde a 18 ans lorsqu'elle obtient un poste de caissière à temps partiel chez RONA. L'étudiante en gestion et comptabilité réalise dès les premiers instants que cet emploi étudiant offre de vastes occasions de croissance. Une fois son baccalauréat en gestion des ressources humaines en poche, Joannie commence à graver les échelons de l'entreprise. En quelques années, elle cumule succès et promotions, passant rapidement de coordonnatrice administrative, à conseillère en sécurité, puis à directrice adjointe, avant de se joindre à l'équipe de marchandisage en magasin. Véritable joueuse d'équipe, elle ne perd jamais de vue son objectif principal : inspirer les clients et leur offrir la meilleure expérience qui soit. Quand elle n'est pas au travail, on peut trouver cette passionnée de nature en montagne, en raquettes ou sous une tente à profiter du grand air.





Audrey Bourque - Beacon

## Faire valoir sa parole



Elle vient tout juste d'avoir 29 ans et elle est responsable du marketing pour la division canadienne de Beacon, un des plus importants distributeurs de matériaux de toiture et de produits de construction en Amérique du Nord.

Audrey Bourque travaillait pour une agence de communication et de marketing quand elle a été approchée par l'entreprise américaine en 2016 pour occuper le poste de directrice adjointe au marketing. «Le fait que j'avais déjà travaillé pour une entreprise d'excavation durant mes études universitaires en administration a joué en ma faveur. Mon expérience en gestion m'a bien servie tout comme mon certificat en comptabilité», raconte-t-elle.

Moins de trois ans plus tard, elle était responsable de déployer les stratégies marketing de Beacon et de Dealers Choice sur l'ensemble du territoire canadien. Elle a aussi la responsabilité de développer des outils de marketing en français pour renforcer la présence de ces deux marques sur le territoire québécois.

«Je travaille de concert avec l'équipe américaine, et je m'assure d'adapter les outils promotionnels en fonction du marché des différentes provinces», explique Audrey Bourque, qui a décroché son MBA en 2019.

Le fait d'obtenir un poste de cette envergure à un jeune âge n'est pas sans poser des défis. «La clé, c'est l'adaptation, dit-elle. J'ai eu beaucoup à apprendre sur l'industrie de la toiture, mais j'ai une force en organisationnel.» Elle est loin d'être la seule femme au sein de l'équipe marketing de Beacon. Faire sa place n'a pas représenté un réel enjeu sauf à son entrée en poste comme directrice adjointe. «J'étais alors dans un milieu majoritairement masculin. J'ai dû faire valoir ma parole. Aujourd'hui, c'est plus facile car je connais le milieu et les gens ont appris à me connaître également.»

## Faire avancer la carrière des femmes

Les femmes se font peu nombreuses dans les métiers de la toiture (moins de 1% des effectifs au Québec selon l'Association des maîtres couvreurs du Québec). Mais bonne nouvelle! Augmenter la représentation féminine, c'est l'objectif de la National Women in Roofing, une association américaine, qui a maintenant une antenne au Canada. Cette grande organisation s'est donnée comme mission de soutenir et faire avancer la carrière des femmes dans l'industrie de la toiture par le biais de formation, mentorat et réseautage.

«Je crois qu'on a encore du chemin à faire pour valoriser la présence des femmes dans la toiture et toute l'industrie de la construction», explique Audrey Bourque, qui fait partie du comité de recrutement des membres au Québec.

Beacon a aussi à cœur la cause des femmes dans la toiture. L'entreprise vient de lancer un concours international pour mettre de l'avant une femme qui fait une différence dans l'industrie. En plus de la visibilité, la lauréate obtiendra une bourse de 10 000\$ US. Quatre autres prix accompagnés d'une bourse de 1 000\$ US seront attribués à des candidates qui se démarquent à différents titres. Les femmes ont jusqu'au 19 avril 2021 pour déposer leur dossier de candidature.



LA CIE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION BP CANADA

DEPUIS 1905



En ce mois de mars, BP Canada tient à souligner le rôle de premier plan qu'occupent les femmes au cœur de ses activités, que ce soit dans l'usine, en finance, à la mise en marché ou partout ailleurs dans l'entreprise. Elles sont au cœur de l'innovation, de la qualité et du service qui constituent le fondement de notre réputation depuis 1905.

Nous désirons profiter de cette occasion pour vous présenter l'une d'entre elles :

## CINTHIA SAVOIE

“ Je suis fille d'une famille de couvreurs. On peut donc vraiment dire que j'ai grandi dans l'industrie! J'aime la construction, et particulièrement la toiture, parce qu'il y a une constante évolution et donc toujours quelque chose à apprendre. Avec les années j'ai eu la chance de rencontrer et de travailler avec des gens hyper compétents qui n'ont pas hésité à partager leurs connaissances avec moi.

Le plus gros défi pour moi dans cette industrie a été de prouver ma crédibilité car en plus d'être une femme, j'étais très jeune à mes débuts. Sur les chantiers, certains hommes ne me prenaient pas au sérieux ou plutôt me « testaient ».

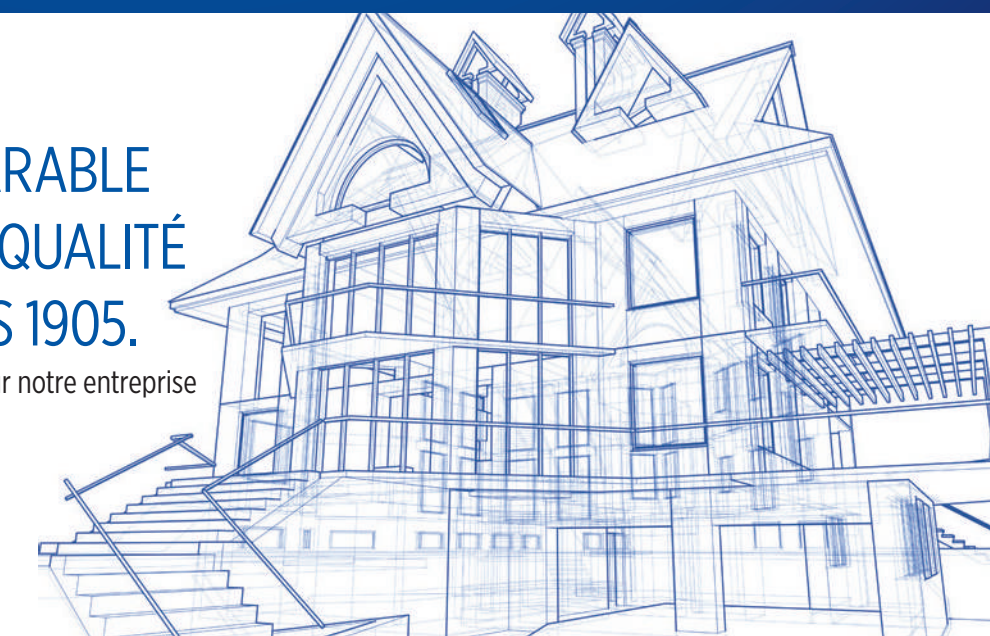
En 20 ans, le domaine a définitivement changé. Il y a aujourd'hui une plus grande ouverture et on reconnaît plus facilement l'excellent travail que les femmes accomplissent sur les chantiers. Je dois dire que je ne changerais de domaine pour rien au monde!

CINTHIA SAVOIE, représentante dans la grande région de Montréal ”



## UN SERVICE INCOMPARABLE ET DES PRODUITS DE QUALITÉ FABRIQUÉS ICI DEPUIS 1905.

Visitez le [bpcan.com](http://bpcan.com) pour en savoir plus sur notre entreprise fièrement québécoise.



[bpcan.com](http://bpcan.com)





Caroline Fradet - RONA Ferlac

## Vendre des matériaux... et maintenant, des concombres



Crédit photo : Francis Doucet/CVR Solutions

Caroline Fradet baigne dans le monde des affaires depuis sa jeunesse. Elle a vu son père devenir un entrepreneur à succès avec les quincailleries Ferlac qui sont devenues une force dominante au Lac-Saint-Jean. Aujourd'hui à la barre, elle continue de faire grandir l'entreprise familiale ayant procédé à l'acquisition récente de Matériaux Luc Doucet, à Normandin, qui devient ainsi la cinquième succursale de la bannière RONA Ferlac.

La croissance par acquisition a été une stratégie gagnante pour la quincaillerie qui est aussi implantée à Saint-Félicien, Roberval, Dolbeau-Mistassini et Chibougamau. « On couvre ainsi une bonne partie du haut du Lac, explique Caroline Fradet. On se concentre dans les marchés les plus porteurs dans une région où la population se fait vieillissante et qui connaît un exode des jeunes. Il nous faut donc être innovateur, offrir un choix de produits étendu pour se démarquer. »

### De la quincaillerie à la production maraîchère

Comme entrepreneure, Caroline Fradet aime faire avancer des projets. Elle a aussi toujours eu le désir de bâtir sa propre entreprise. Le rêve est devenu réalité en 2014 avec la fondation des Serres Toundra qu'elle a réalisée avec son associé Éric Dubé. Son père Bertrand a aussi fait partie de l'aventure dès le départ.

Il fallait de la vision pour se lancer dans cet ambitieux projet, soit faire pousser des concombres à l'année au Lac-Saint-Jean. Les fondateurs voyaient grand : construire un complexe serricole qui permettrait de diversifier l'économie régionale et serait créateur d'emplois. Deux serres sont déjà en opération et une troisième est en construction qui permettra d'atteindre une superficie de production de près de 30 hectares. Une quatrième phase de développement est aussi dans les cartons.

Serres Toundra emploie actuellement 160 employés. Quant à RONA Ferlac, plus de 200 personnes travaillent dans les cinq succursales en saison haute. Il va sans dire que les journées de Caroline Fradet sont bien remplies. « Je travaille souvent du lundi au dimanche. Toundra est en plein développement, cela exige beaucoup de temps et d'énergie. Mais contribuer à faire grandir les deux entreprises, c'est mon moteur. »

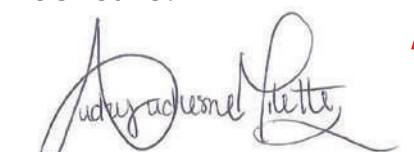
Son agenda chargé ne l'empêche pas de s'engager pour sa communauté. Elle est souvent sollicitée pour mener des collectes de fonds et a beaucoup de difficulté à dire non. « Je me donne des objectifs élevés. Quand je m'implique, j'y vais à fond. Je crois que comme entrepreneure, il faut être capable de redonner », explique Caroline Fradet qui travaille dans les quincailleries familiales depuis l'âge de 14 ans. Œuvrer dans un monde d'hommes n'a jamais été un enjeu pour elle. « Les gens de l'organisation me connaissent bien, cela a facilité les choses. De toute façon, mon père n'avait pas le choix de passer le flambeau à une fille puisque j'ai trois sœurs et aucun frère », lance-t-elle en riant.



## Présente : **SES GRANDES DAMES** Fortes, inspirantes et attachantes



**ELLES APPORTENT L'ÉQUILIBRE** par leur créativité, ingéniosité et grand cœur. La grandeur d'une personne se mesure par ses valeurs et nous en sommes remplies chez Duchesne.



Présidente et chef de la direction





1. **Carole St-Amand**, Quincaillerie Home Hardware, Rigaud
2. **Audrey Machabée**, Magasin Pierre Machabée, Saint-Chrysostome, Saint-Antoine-Abbée
3. **Francine Desrochers et Caroline Major** Centre de Rénovation Fld, Témiscaming
4. **Rhondi Monette**, Ross Electric Home Hardware, Témiscaming
5. **Nathalie Dallaire**, Home Hardware Mont-Laurier, Mont-Laurier
6. **Isabelle Patry**, Quincaillerie Laval, Fabreville, L'Épiphanie, Sainte-Marthe-sur-le-Lac, Pine-Hill, Saint-Augustin (Mirabel)
7. **Louise Beauchamp**, Jean-Denis Beauchamp & Fils, Saint-Roch-de-L'Achigan
8. **Chantale Limoges**, Entreprise Limoges, L'Assomption
9. **Isabelle Limoges**, Centre De Reno L.B. - Repentigny
10. **Valérie Tremblay**, Quincaillerie Saint-Ambroise, Saint-Ambroise
11. **Anick Rousseau**, Renomax, Roberval, Saint-Félicien, Mistassini, Dolbeau
12. **Janelle Perron**, Domaine du Rénovateur, Coaticook
13. **Chantale Lajoie**, Barnes Home Hardware, Knowlton
14. **Nathalie Blanchette**, N.S. Girard, Weedon
15. **Nathalie Harvey**, Quincaillerie Méty, Hébertville

16. **Diane Nadeau**, Quincaillerie E.B., East Broughton
17. **Marika Demers**, Quincaillerie Champagne, Saint-Honoré-de-Shenley
18. **Sophie Denis**, Jean Denis, Limitée, Saint-Raymond
19. **Guylaine Brochu**, L'Outilleur centre de rénovation Home Hardware, Saint-Lambert, Saint-Henri, Sainte-Claire et Saint-Charles
20. **Élise Tremblay**, Matériaux Manic/Matériaux Marquette, Baie Comeau
21. **France Charest**, Quincaillerie Saint-Cyprien, Saint-Cyprien
22. **Chantal Ross**, Paradis et Frère, Asbestos
23. **Myriam Parr**, L'Acadien Bricoleur, Bécancour, Daveluyville, Trois-Rivières, Saint-Édouard, Gentilly
24. **Marie-Dominique Roy**, L.D. Roy, Sainte-Perpétue
25. **France Collet**, Quincaillerie Saint-Philippe, Saint-Philippe
26. **Martine Choquette**, Quincaillerie Choquette Scott, Valcourt
27. **Valérie Trudel**, Centre de rénovation Saint-Paulin



**HOMMAGE AUX NOMBREUSES FEMMES  
DANS LES QUINCAILLERIES D'ICI**

*avec une pensée particulière  
pour celles vêtues de rouge !*





## Guylaine Brochu - Groupe Brochu et L'Outilleur

# Foncer sans hésitation



Guylaine Brochu est venue au monde dans la quincaillerie ou presque. « Une porte séparait le salon familial du magasin. J'ai commencé à y travailler très jeune, tout comme mes frères. Après avoir terminé mon baccalauréat en administration, je suis revenue dans l'optique d'occuper un poste au sein de l'entreprise », raconte celle qui est aujourd'hui vice-présidente aux affaires corporatives du Groupe Brochu et présidente de L'Outilleur, qui opère des centres de rénovation sous la bannière Home Hardware en Chaudière-Appalaches.

Elle fait partie de la troisième génération à la direction de l'entreprise familiale fondée en 1913. À l'origine du Groupe Brochu, il y a eu le grand-père Joseph-Napoléon Brochu, et la grand-mère Amanda, qui ont ouvert un magasin général à Saint-Henri. Au fil des

années, l'entreprise s'est diversifiée dans l'alimentation animale et l'agroalimentaire. Outre les centres de rénovation spécialisés dans les fournitures agricoles, elle possède des meuneries au sein de sa division Agri-Marché, de même que des fermes d'élevage porcin et avicole. Aujourd'hui, le Groupe Brochu compte 700 employés dont 125 à 150 chez L'Outilleur selon les saisons.

Guylaine Brochu a gravi les échelons avant de s'installer dans la chaise de présidente de L'Outilleur en 2013. Au passage, elle a eu droit à quelques commentaires désobligeants qui, s'ils se font plus rares aujourd'hui, ne sont pas complètement disparus. « On a de plus en plus de femmes dans différents départements de nos magasins. Il y a encore des clients qui ne veulent pas se faire servir par une femme. Chaque fois que j'en entends parler, je tombe de ma chaise. »

« Si elles ont l'intérêt et les compétences, les femmes doivent foncer, ajoute-t-elle. Il y a des postes qui s'offrent à elles à la condition de ne pas se mettre de barrière. »

### Femmes au CA

Depuis quelques années, Guylaine Brochu endosse un nouveau rôle, celui d'administratrice au sein de conseils d'administration. Elle a suivi une formation en gouvernance d'entreprise au Collège des administrateurs pour bien s'y préparer. En plus de son siège au conseil du Groupe Brochu, elle a aussi été membre du conseil de l'AQMAT pendant deux ans. Elle s'est impliquée dans des associations sectorielles de même dans des organisations philanthropiques de sa région. En 2019, elle a été nommée au conseil de Home Hardware.

« Faire partie d'un conseil d'administration, c'est agir à un autre niveau décisionnel, explique-t-elle. On décide des grandes orientations stratégiques de l'organisation. » Elle déplore qu'il y ait encore trop peu de femmes sur les conseils d'administration. « On est loin de la parité, dit-elle. Pour augmenter le nombre, il faudrait toutefois que les femmes posent leur candidature. Trop souvent, on se met nous-mêmes un frein. Là comme ailleurs dans l'entreprise, il y a une place à prendre. »

## Quand les femmes contribuent à la performance financière de l'entreprise

Les entreprises comptant plus de 30% de femmes cadres sont plus aptes de connaître une meilleure performance financière que celles qui n'en comptent que de 10% à 30%. À leur tour, ces entreprises sont plus susceptibles de surpasser celles qui dénombrent encore moins de femmes cadres, voire aucune.

Source : Diversity wins : How inclusion matters, McKinsey, 2020.



# Engagées au féminin

Nous valorisons le personnel féminin qui innove par son talent et son savoir-faire. Zoom sur l'exemple de six associées inspirantes qui ont réussi à faire leur place dans un univers traditionnellement masculin.

Diane Pelletier



**Professionnelle.** Depuis 2003, Diane Pelletier est la référence au comptoir Pro de Greenfield Park. On la remarque pour son sourire légendaire. Au fil des ans, elle a développé un lien unique de confiance avec ses clients, devenus fidèles.

Sophie Lemaire



**Influenceuse.** Embauchée comme chef caissière à Granby en 2005, Sophie Lemaire a su relever de nombreux défis. Pilier au sein de son équipe, son influence incite au dépassement de soi.

Natacha Nawrocki



**Rassembleuse.** Directrice du Home Dépôt à Saint-Constant, l'énergique Natacha Nawrocki se démarque pour son étoffe de leader. Son personnel apprécie ses connaissances, sa confiance et sa générosité.

Louise Legendre



**Déterminée.** À la succursale L'Acadie, Louise Legendre est reconnue pour son efficacité, son professionnalisme et son implication auprès des clients. Elle tient à faire une différence en magasin et dans la communauté.

Marie-Danielle Girard



**Ascendante.** Marie-Danielle Girard se distingue pour son service à la clientèle à la succursale Beaubien. Son ascension au sein de différents départements démontre sa capacité d'adaptation et sa versatilité au sein de l'entreprise.

Annie Desjardins



**Loyale.** Annie Desjardins a commencé en 2008 au magasin de Saint-Jérôme. En 13 ans, elle s'investit totalement en cumulant différentes fonctions. Sa réussite repose sur son parcours diversifié.



Geneviève Gagnon  
Gagnon - La Grande Quincaillerie et Évolution Structures

## Carburer aux défis



L'esprit d'entreprendre, c'est de famille chez les Gagnon. Quand Geneviève a pris la direction générale du Groupe Yves Gagnon, l'entreprise fondée par son père en 1973, c'était pour lui insuffler une poussée de croissance. On peut dire qu'elle a livré la marchandise.

L'entreprise a connu une forte expansion depuis 10 ans grâce à des acquisitions et la construction de magasins. Elle compte maintenant cinq succursales au Québec et plus de 350 employés. Pour Geneviève Gagnon, il n'est pas question de s'arrêter en si bon chemin. «Il y a toujours place à la croissance, dit-elle. On reste à l'affût des occasions d'affaires si elles se marient bien à notre culture d'entreprise.»

En 2020, Groupe Yves Gagnon a adopté un nouveau nom pour devenir Gagnon - La Grande Quincaillerie et a aussi choisi d'être 100% indépendant après avoir affiché la bannière BMR pendant des décennies.

### Une discrimination involontaire, mais néanmoins réelle

Dans le commerce de détail, au Québec, 59% des effectifs sont des femmes. Pas dans les quincailleries où elles ne sont que 33%. Pire, un grand nombre des clientes vont avouer préférer recevoir un conseil d'un employé masculin. On a de l'éducation à faire du côté des employeurs, au niveau de la population aussi.



### Un double défi

Geneviève Gagnon a commencé très jeune à travailler dans l'entreprise familiale. Après ses études en gestion financière internationale à HEC Montréal, elle fait un détour par l'Afrique pour remplir différents mandats professionnels. De retour au pays, son père, qui est alors président et chef de la direction du Groupe BMR, lui demande de redresser un des magasins de la chaîne. Le défi est grand, ce qui n'est rien pour lui déplaie.

«Étant une femme et la fille du président, j'ai débuté avec deux prises contre moi», lance-t-elle. Cela ne l'a pas empêchée de frapper des circuits. Trois ans plus tard, soit en 2003, son père lui propose de prendre la direction de l'entreprise familiale. Elle occupe aujourd'hui le poste de vice-présidente et se prépare à prendre la relève.

### Des entreprises complémentaires

En 2010, Geneviève Gagnon est aussi devenue propriétaire d'une petite usine de fermes de toit. «J'ai toujours aimé la fabrication. Avec cette acquisition, je me suis dit que ce serait un bon moyen d'apprendre le métier et de me faire la main avant de passer aux ligues majeures», explique la pdg d'Évolution Structures qui a l'ambition de mener loin son deuxième bébé. L'entreprise basée à Boisbriand, a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires de 30% ces trois dernières années et compte aujourd'hui 180 employés.

En acquérant ce fabricant, elle entrait encore une fois dans un univers dominé par les hommes. «Il y a des yeux qui se sont écarquillés lors des premières rencontres avec les clients ou fournisseurs, dit-elle. Il y a quand même un avantage à être à la fois détaillant et fabricant. On comprend mieux la réalité de nos clients en plus d'être dans des domaines complémentaires.»

Chez Gagnon, la proportion des femmes au sein des effectifs s'accroît constamment. «On a été une des premières quincailleries à embaucher une femme au département des matériaux. Chez nous, cela a été dans la normalité des choses. Ce qui compte, ce sont les compétences et la personnalité qui se marie bien à nos équipes», confie-t-elle.

Anik Gaudet - Matériaux Jolette

## Suivre les traces de sa mère



Anik Gaudet avait pourtant bien dit qu'elle ne voulait pas suivre les traces de sa mère qui avait repris la quincaillerie fondée par son père, Émile Jolette, il y a 60 ans. Les longues heures de travail, les vacances trop rares, très peu pour elle. Après son baccalauréat en administration, elle rêve plutôt de trouver un travail lui permettant de voyager.

«C'est finalement tout le contraire qui s'est passé, raconte-t-elle en riant. Je n'ai jamais vraiment quitté la quincaillerie où je travaillais durant l'été. Il est devenu clair pour moi que j'allais en prendre la relève.»

La quincaillerie de Lorrainville, au Témiscamingue, une des premières au Québec à devenir membre de la bannière Castle, dessert une population d'environ 1 000 habitants en plus de celle des municipalités avoisinantes.

«Notre clientèle, qui est constituée de particuliers et aussi d'entrepreneurs généraux, s'accroît de façon importante l'été avec les nombreux villégiateurs», précise Mme Gaudet.

### Plus grand et plus beau

Pour mieux répondre à la demande, Anik Gaudet a procédé récemment à un agrandissement de son commerce qui atteint aujourd'hui une superficie de 5 000 pieds carrés. «On a aussi complètement réaménagé l'intérieur pour qu'il corresponde davantage aux standards d'aujourd'hui», explique-t-elle.

Matériaux Jolette compte actuellement six employés, dont deux femmes. «Ce sont nos employés qui font le succès de l'entreprise. Ils l'ont particulièrement démontré depuis le début de la pandémie alors que l'achalandage s'est accru.»

Ce succès, c'est aussi une affaire de passion. «C'est vrai que les clients sont exigeants. Pour durer, il faut aimer bien les servir et être mordu de son travail», ajoute Mme Gaudet qui commence à penser à la relève. Il ne semble pas qu'elle puisse passer le flambeau à ses deux enfants qui ne démontrent pas d'intérêt, en tout cas pour le moment, à reprendre le commerce familial. «On verra bien. En attendant, j'évalue différentes options», conclut-elle.

### Femmes en croissance dans notre industrie | AQMAT

#### Portrait de Jacinthe Poulin

À l'emploi de Maibec depuis 1997, Jacinthe Poulin a tracé son chemin grâce à ses compétences et son grand leadership. D'abord préposée à l'expédition, elle a obtenu des responsabilités de plus en plus importantes jusqu'à sa nomination en décembre dernier comme directrice des ventes pour l'est du Canada et des États-Unis.



Maibec étant un employeur équitable, elle a su profiter des opportunités offertes pour faire sa place et obtenir la collaboration de son équipe et des partenaires d'affaires.





# NOUS CLIENTS MÉRITENT LA BEAUTÉ DU BOIS NATUREL ALLIÉE À LA SÉCURITÉ QU'OFFRE LE CIMENT CONTRE LES INCENDIES ET LES TERMITES.



Crystelle Cormier  
Directrice Collège AQMAT,  
stratégie organisationnelle



Isabelle Champagne  
Directrice, communications  
et marketing



Jasmine Sylvère  
Conseillère principale  
en promotion et publicité



Cécile Cournoyer  
Directrice des opérations,  
Bien fait ici / Well Made Here



Annie Bourque  
Rechercheur-rédactrice

## Ça se passe BEAUCOUP AU FÉMININ à l'**AQMAT**

Le personnel à l'AQMAT, depuis sa fondation  
en 1940, a toujours été à majorité féminine.

Personne ne semble s'en plaindre.

Alors, on continue dans cette voie!



Audrey Dagenais  
Conseillère en maillage,  
relève et immobilier



Henriette Vézina  
Coordonnatrice logistique,  
Collège AQMAT



Andréa Bélanger  
Agente de projet stagiaire



Anay Hernandez  
Technicienne de comptabilité  
et de gestion

**taiga** revêtement

Tout ce qu'il vous faut.

Vous concevez et construisez des maisons magnifiques, assurez-vous de les faire perdurer. Les parements en fibre de ciment sont disponibles dans une large gamme de couleurs et de styles. Avec des tests rigoureux et des garanties fiables le parement Allura a été conçu pour ne nécessiter qu'un minimum d'entretien pendant de longues périodes. De par nos inventaires, nous pouvons vous assurer d'un service de livraison rapide et efficace, ce qui fera de Taiga un de vos partenaires fiables pour encore longtemps.

[taigabuilding.com/fr](http://taigabuilding.com/fr)