

Une opportunité dans la métropole

En 2006, le plus gros bureau d'arpenteurs au Québec, situé à Montréal, fait faillite. Vingt-cinq personnes cherchent alors un nouveau boulot. Jean-François saisit l'occasion et engage huit employés, renfloue ses équipements et achète plusieurs camions.

« J'étais un peu craintif à l'époque, mais avec du recul, si c'était à refaire, je les aurais tous engagés sur-le-champ. »

Il rattrape le temps perdu et fait le grand saut quatre ans plus tard en ouvrant un bureau à Montréal. En seulement trois ans, il double son chiffre d'affaires.

Entre l'arbre et l'écorce

À travers les années, Techni-Arp collectionne de nombreux succès.

Jean-François regrette d'ailleurs bien peu de décisions et de risques qu'il a choisi de prendre. Son expérience comme distributeur d'équipements y fait cependant exception.

« En 2010, j'ai été approché dans un congrès à Las Vegas. Un représentant d'une marque d'arpentage cherchait un dealer pour vendre leur nouveau produit au Québec. L'équipement était installé sur des machineries lourdes telles que niveleuses, pelles mécaniques ou bulldozer. Ça semblait très bien. »

Il décide donc de se lancer dans cette aventure et devient le distributeur de ce produit pour l'ensemble de la province. Ainsi, ses clients peuvent profiter de la nouvelle branche de vente d'équipements de Techni-Arp. Malheureusement, les choses tournent rapidement très mal.

« Je me rends compte que finalement, l'équipement ne va pas bien du tout. Les clients m'appelaient aux deux jours : Jean-François, ça ne marche plus, ça prend l'eau, c'est planté. »

Cette mauvaise expérience dure un an. Jean-François cumule les nuits d'insomnie. Il prend conscience qu'il ne contrôle pas le produit, alors qu'il exerce un grand pouvoir sur le service qu'il offre chez Techni-Arp.

« J'étais tributaire de la qualité du matériel que je commercialisais. Au fil du temps, je ne croyais plus du tout au produit, et je ne pouvais plus endosser quelque chose en quoi je n'ai pas confiance. »

Il met donc fin à la vente d'équipements et se concentre à 100 % sur le service impeccable qu'il propose à sa clientèle depuis des années. Pour lui, leur satisfaction demeure primordiale.

