

f i e r t é

Tomber pour mieux se relever

Jean-François a traversé bon nombre d'épreuves à travers le temps. Mais comme il est un fonceur, il ne recule devant rien! C'est pourquoi Techni-Arp connaîtra, au fil du temps, une impressionnante ascension. En 2012, l'entrepreneur achète une bâtisse de 3000 pieds carrés à Québec pour accueillir son équipe. La compagnie déménage 10 ans plus tard dans un bâtiment voisin, afin de bénéficier d'un espace de 4500 pieds carrés.

« Je suis parti de rien. Aujourd'hui, ce sont plus de 850 projets qui sont menés par Techni-Arp chaque année, dispensés par 80 employés. Mon chiffre d'affaires est passé de 0 \$ à 10 M \$. J'en suis bien fier! »



Vision et valeurs...

Le « *standing* », aucune importance!

Si Jean-François vous envoie un courriel, vous constaterez que sa signature électronique ne comporte que son nom, le nom de son entreprise, et ses coordonnées.

Président, directeur général, propriétaire?
Aucune idée, son statut n'y est pas indiqué!

« L'autre jour, je me suis présenté comme estimateur des travaux auprès d'une dame, car c'est cette fonction qui répondait à son besoin. Pour moi, le titre n'a vraiment aucune importance. »

Cette humilité transparait grandement dans son attitude. Humain, accessible et sympathique, Jean-François ouvre toujours sa porte à ses employés et à sa clientèle pour accueillir leurs commentaires et préoccupations.

