



Conseils
de **pro**

Bien définir son propre rôle

Jean-François a déjà pensé s'associer avec un autre entrepreneur. Son expérience au Saguenay le pousse plutôt à faire cavalier seul. Pour ce faire, il a mené une importante réflexion afin de définir son rôle dans l'entreprise et ainsi, mieux investir son temps. Fournir des efforts à développer et faire croître la business, ou continuer à faire de l'estimation et gérer des contrats? L'entre-deux était difficile à trouver.

« Un moment donné,
un déclic s'est fait. Je me suis demandé :
quelle est ma force ? »

Cette introspection vaut grandement le coup. Il prend conscience qu'il n'est pas très animé par les volets plus techniques de son travail. Il préfère de loin vendre, conseiller les clients et mettre ses idées à profit. Ainsi, après mûre réflexion, il décide de faire une coupure et de se concentrer entièrement au développement des affaires de Techni-arp.

« On est comme une
équipe de hockey.
Je ne suis pas
le meilleur joueur,
je suis plutôt
comme le coach.
Je connais mon monde.
J'ai l'intuition et les
compétences pour placer
les ressources aux
bons endroits. De cette
façon, je peux être
plus efficace et faire
performer le groupe. »

Forces

Cette philosophie amènera sans aucun doute l'équipe de Techni-Arp tout droit vers la Coupe! D'ailleurs, l'expansion géographique de l'entreprise est loin d'être terminée. En effet, Techni-arp débute un projet d'envergure en Colombie-Britannique. De plus, Jean-François a déjà sérieusement songé démarrer des projets en Floride. Qui sait, la compagnie franchira peut-être de nouvelles frontières pour répandre son expertise chez nos voisins du sud? Peu importe la suite de son histoire, avec l'énergie, la passion et le cœur au ventre de Jean-François, l'arpentage de nos chantiers sera toujours entre bonnes mains!