

PLI Bureau: comment renaître de ses cendres

Publié le 13 juin 2011 à 07h06 | Mis à jour le 13 juin 2011 à 07h06



Photo Stéphane Champagne, collaboration spéciale

Patrick Lacasse sait mieux que quiconque ce que signifie l'expression renaître de ses cendres. Les ventes de son entreprise spécialisée dans la fabrication de mobilier de bureau se sont littéralement écrasées au début des années 2000, passant de 9,2 millions de dollars à 800 000\$.

(Montréal) Patrick Lacasse sait mieux que quiconque ce que signifie l'expression renaître de ses cendres. En peu de temps, les ventes de son entreprise spécialisée dans la fabrication de mobilier de bureau se sont littéralement écrasées, passant de 9,2 millions à 800 000\$. Son équipe a quant à elle fondu de 87 à 8 employés. Bref, c'est comme si un violent cyclone avait dévasté sa PME. L'homme d'affaires aurait pu déclarer faillite. «À une certaine époque, je me demandais presque chaque jour : est-ce que c'est aujourd'hui que je mets la clé sous la porte?», explique Patrick Lacasse, président de PLI Bureau, à

Saint-Pie. Mais sa ténacité lui a dicté le contraire. Si bien qu'aujourd'hui, l'entrepreneur de 48 ans a renoué avec la croissance.

Ces jours-ci, l'homme d'affaires lance une nouvelle collection de produits de créneau haut de gamme. Et il prépare son retour sur le marché américain. Au cours des dernières années, Patrick Lacasse est passé par toute la gamme des émotions. Il a rebâti sa PME à la dure. En fait, c'est comme s'il avait fondé son entreprise pour une deuxième fois.

Après avoir connu son lot de réussites et de déceptions entre 2001 et 2010, PLI Bureau se porte bien depuis un an. La PME emploie 42 personnes et son chiffre d'affaires dépasse actuellement les 4 millions. Elle réalise 90% de ses ventes au Québec et 10% au Canada et un peu aux États-Unis. Les déboires de l'entrepreneur sont survenus bien malgré lui, affirme-t-il.

Autrement dit, il soutient ne pas avoir été l'artisan de son malheur. Patrick Lacasse est le fils de Réal Lacasse, ancien copropriétaire du Groupe Lacasse, lequel a été vendu à l'américaine Haworth au tournant des années 2000. C'est à cette époque que les choses se sont corsées, raconte-t-il.

Patrick Lacasse se définit comme un «rebelle» qui n'aimait pas l'école. À 17 ans, il se joint à l'entreprise de son père Réal et de ses oncles Guy et Réjean Lacasse. Un an plus tard, en 1982, il fonde sa propre PME, Partimeuble, et devient sous-traitant du Groupe Lacasse. «Le Groupe Lacasse fournissait la matière première et mon travail était d'assembler des mobiliers,

des tables de conférence pour eux. C'était donc relativement facile», explique l'entrepreneur.

Coup dur

Les choses commencent toutefois à dérapier lorsque Haworth prend le contrôle du Groupe Lacasse. «Mon père m'avait dit de ne pas m'inquiéter parce que Haworth voulait tripler le chiffre d'affaires du Groupe, qui était alors de 112 millions. Mais avec la récession de 2001, les ventes ont plutôt baissé. Haworth s'est mis à me vendre ma matière première plus cher et à m'offrir moins pour mes produits finis. Les règles avaient changé», dit Patrick Lacasse.

Voyant que le Groupe Lacasse ne pourrait vraisemblablement plus demeurer sa principale source de revenus, Patrick Lacasse décide de changer de nom (il devient PLI Bureau) et prend le pari de créer sa propre collection de produits. «Dès qu'ils ont su qu'on lançait notre propre collection, ils ont tout arrêté du jour au lendemain.

D'un coup, on a perdu 90% de notre chiffre d'affaires», relate l'homme d'affaires. Refusant de jeter l'éponge, Patrick Lacasse décide malgré tout de poursuivre ses activités et offre à partir de 2003 une collection complète de mobilier de bureau. Il regrette certaines décisions, notamment d'avoir délaissé un distributeur américain au profit d'un autre qui a failli lui coûter sa chemise.

Son chiffre d'affaires joue au yoyo jusqu'en 2007, année où l'entrepreneur songe sérieusement à fermer boutique. «J'allais bûcher sur ma terre pour me changer les idées. Ça m'a sauvé», dit-il. En 2008, il liquide ses biens personnels pour sauver sa PME. Il vend son motorisé, de même que sa Porsche, fruits de ses années fastes. Pour cet ancien coureur automobile, la symbolique est puissante. «J'étais au bout de mes capacités financières, mais je ne voulais pas fermer », confie le chef d'entreprise.

Temps nouveau

À partir de 2009, sa femme Guylaine se joint à l'entreprise, ce qui coïncide avec le début d'un temps nouveau. Des consultants sont même appelés en renfort pour aider le président d'entreprise à améliorer ses pratiques. Comme quoi, il faut être perméable à la critique. En 2010, le designer Michel Beaulieu débarque chez PLI et présente à Patrick Lacasse les esquisses d'une collection haut de gamme baptisée Geometric. Cette nouvelle collection arrive sur le marché ces jours-ci et fera de la PME un acteur à part, croit son fondateur.

«Nous allons continuer à fabriquer des produits génériques, comme nos concurrents. C'est un marché où c'est uniquement une question de prix. On remporte ou on perd un appel d'offres pour parfois une différence de quelques dollars. Avec notre nouvelle collection, nous voulons intéresser les architectes et les designers. C'est comme cela qu'on va se démarquer davantage », dit l'entrepreneur.

Patrick Lacasse est donc gonflé à bloc. Il s'est entouré d'une nouvelle équipe et se dit «mûr et solide comme jamais ». Un chiffre d'affaires de 12 à 13 millions à moyen terme est dans sa ligne de mire. Voyons jusqu'où sa détermination le mènera cette fois-ci.

Partager

Recommander

19

6