

les affaires

Prével: une relève qui a fait ses classes

Par Matthieu Charest

Édition du 21 Octobre 2017



« J'ai travaillé aux ventes, sur les chantiers, au service après-vente. Je sais que c'est dur. C'est parfait que je le sache, car maintenant, je connais toutes les réalités de l'entreprise », dit Laurence Vincent.

DOSSIER LES 300 PME - Depuis 13 ans, Laurence Vincent gravit les échelons de l'entreprise coprésidée par Jacques Vincent et Jonathan Sigler. En janvier 2018, ce sera à elle de prendre les rênes de Prével des mains de son père, l'un des

promoteurs immobiliers les plus en vue du Québec. Nous sommes dans l'un des quartiers les plus denses de la métropole, le Village Shaughnessy, près du Centre Bell, là où Prével a ses habitudes. C'est dans les bureaux de vente du dernier-né de la Québécoise, le projet Union sur le Parc, que nous rencontrons l'actuelle vice-présidente ventes et marketing et future coprésidente.

Comme beaucoup de relève familiale, la jeune femme d'affaires de 35 ans n'est pas arrivée du jour au lendemain à la haute direction ; elle a fait ses classes. En fait, elle est passée par tous les services de l'entreprise fondée en 1978. «J'ai travaillé aux ventes, sur les chantiers, au service après-vente. Je sais que c'est dur. C'est parfait que je le sache, car maintenant, je connais toutes les réalités de l'entreprise.»

Prével a une présidence bicéphale, où MM. Vincent et Sigler sont copropriétaires égaux. Le fait d'être la fille d'un des patrons lui a-t-il nuï ? «Non, je ne crois pas qu'il y ait eu de jalousie. Je pense que les employés s'attendaient à ce que je prenne la relève avant même que j'en sois consciente moi-même», répond-elle en riant. Quant à la pression, elle avoue ne pas trop vouloir y penser. L'entreprise a du succès, et elle ne veut pas porter seule l'avenir de la société sur ses épaules. «Je n'y pense pas trop. Tant que j'ai du plaisir à faire ce que je fais, je peux vivre avec la pression.»

Fin prête

Une pression d'autant plus supportable que tout semble prêt pour l'arrivée de Laurence Vincent. Du moins, tout ce qui peut se préparer. «Il y a deux ou trois ans, quand nous avons conclu tous les trois que c'était ce que nous voulions faire, que je prenne la relève de mon père, nous sommes allés chercher des conseillers à l'externe, pour nous accompagner. Même quand on pense être ouvert à tout, de bons consultants permettent de structurer le flot d'information et la façon de prendre des décisions.»

La première étape a été de «définir chacun nos visions, explique-t-elle. Je ne suis pas la copie conforme de Jacques [Vincent], mais on ne veut pas créer de révolution avec son départ, c'est entre autres pour ça qu'il va demeurer comme consultant pendant au moins trois ans».

La femme d'affaires recommande d'ailleurs fortement aux familles dans une situation de transfert d'entreprise de se faire accompagner. «Ils nous montrent les meilleures pratiques. Tu n'es pas obligé de tout suivre, mais franchement, des fois, tu n'y avais juste pas pensé. Ça donne des pistes de réflexion très intéressantes.»

À partir de son accession à la coprésidence, le 1er janvier 2018, Laurence Vincent se donnera cinq ans, avec Jonathan Sigler, pour réévaluer leur partenariat. Quand viendra le tour de M. Sigler de prendre sa retraite, Mme Vincent accompagnera l'un des quatre fils de celui-ci pour prendre la relève du père. «Jonathan [Sigler] est emballé de s'ouvrir sur une nouvelle génération. Moi, ça me fait un mentor extraordinaire pendant les 10 prochaines années.»

Cela posé, la passation des pouvoirs entre père et fille ne se fera pas de façon instantanée le 1er janvier prochain. Si la nouvelle circule déjà à l'interne, pour préparer les troupes, «je dois maintenant développer mes relations avec nos partenaires financiers et nos sous-traitants. On va y aller graduellement».

Un souffle nouveau

Prendre les commandes d'une entreprise de 300 employés, dont plus de 200 dans le service de résidences pour aînés, n'est pas une sinécure. Mme Vincent estime que son principal défi dans les années à venir sera celui de l'innovation. Comment arriver à se différencier de la concurrence, et ce, jour après jour.

Le condo locatif devrait aussi continuer à prendre de l'ampleur sous le règne de Mme Vincent. Dans le projet 21e arrondissement, six étages sont réservés à la location. Une deuxième phase de logement locatif devrait démarrer sous peu.

En outre, l'axe famille trouve un écho chez Mme Vincent, qui y voit une clientèle cible fort intéressante. Dans le projet Union sur le Parc, une partie des unités a d'ailleurs été planifiée en fonction des besoins des familles avec enfants. «On m'a toujours dit que ce n'était pas une bonne idée. Que j'allais aliéner nos autres clients parce que les enfants les dérangeront. Moi, je veux ramener les familles au centre-ville. Il m'a fallu plusieurs années pour convaincre mes partenaires. Mon père n'était pas chaud à l'idée.» On peut dire que son intuition a porté ses fruits : la totalité des unités de la première phase d'Union sur le Parc a été réservée en moins de 72 heures. Ce qui annonce un règne fructueux.

Prével, c'est aussi :

- 125 unités en location (250 en 2018)
- 20 M \$ d'investissements aux États-Unis
- Plusieurs projets à Montréal (Loft Impérial, les Bassins du Havre, le Lowney, le 21e arrondissement, Quai de la Commune, etc.)