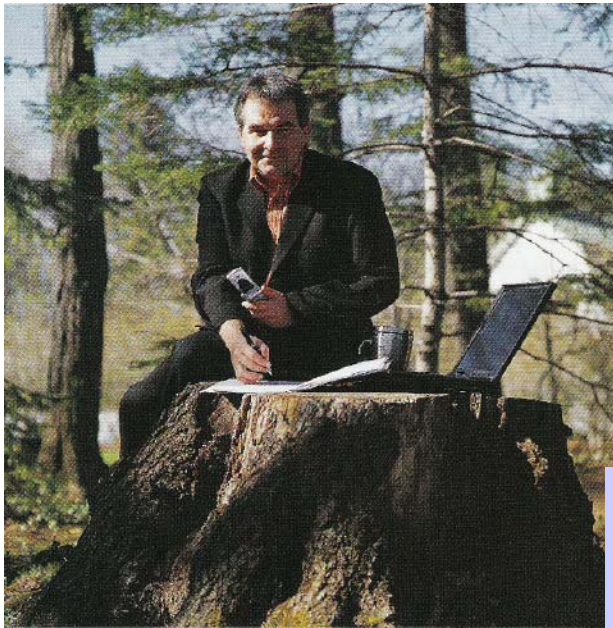


Techno et écolo

GDG Informatique et Gestion, de Québec, ne se contente pas d'offrir des services-conseils à ses clients. Le PDG prépare une petite révolution verte au sein de son équipe.

Par Danielle Stanton



Gaétan Duchesne aurait largement les moyens de se pavaner au volant d'une luxueuse Mercedes. Le président de GDG Informatique et Gestion préfère rouler en écologique Toyota Prius hybride et souhaite faire école au sein de son entreprise!

« En janvier dernier, j'ai annoncé que GDG verserait 1 000 dollars à chaque employé qui achèterait une voiture hybride, explique l'homme d'affaires avec fierté. J'ai toujours été « vert ».

La bonne santé financière actuelle de GDG me permet de promouvoir mes valeurs. C'est merveilleux, non ?

Gaétan Duchesne: la bonne santé financière de GDG Informatique et Gestion lui permet de promouvoir ses valeurs écologiques.

3e

L'entreprise de services-conseils en informatique, qui a pignon sur rue dans le quartier Saint-Roch, centre nerveux de la technologie à Québec, a effectivement le vent dans les voiles. Il y a cinq ans, son chiffre d'affaires avoisinait les 250 000 dollars. À l'heure actuelle, il percute les sept millions! Et la société se classe au 3e rang des Leaders.

« Nos concurrents sont DMR, CGI, Nurun et tous les géants du monde de l'informatique. Nous sommes « le plus gros des petits acteurs » dans le domaine, plaisante Gaétan Duchesne. Tels Astérix et ses braves guerriers, nous résistons à l'envahisseur! »

GDG offre la gamme complète des services-conseils en technologies de l'information (conception, mise sur pied et exploitation de systèmes). Plus de la moitié de ses activités sont cependant concentrées dans le créneau où elle excelle: la création d'entrepôts de données (data warehouses).

Posséder de l'information est une chose, l'utiliser efficacement en est une autre, explique le président. « Nous regroupons de grands volumes de données dispersées en un seul lieu virtuel, nous uniformisons le tout et nous l'organisons en information « parlante ». » Le client

peut ainsi obtenir à sa guise des tableaux statistiques selon une foule de paramètres. Qu'il s'agisse de déterminer le profil type des décrocheurs scolaires ou l'évolution au fil des ans des sommes versées par genre d'accident du travail, tout devient possible. « Obtenir ces résultats aurait été laborieux, voire impossible, autrement », souligne l'entrepreneur.

La potion magique de ces irréductibles pour affronter la concurrence? Une entreprise « élastique ». « La plupart des grandes sociétés font peu appel aux travailleurs indépendants, explique Yvon Fredette, chef des opérations de GDG. Chez nous, ils sont au coeur même de notre modèle d'entreprise. C'est un des coups de maître de Gaétan et un des ingrédients de notre succès. »

En plus de disposer d'une vingtaine d'employés permanents, GDG s'appuie sur un réservoir d'une centaine de pigistes en technologies de l'information. Au moment de l'entrevue, plus de 80 d'entre eux étaient au travail sur le terrain, chez les clients. Le mois prochain, ils seront peut-être 95 ou 45, selon les contrats obtenus. « Pour chaque mandat, nous sommes capables de constituer une équipe sur mesure, en allant parfois chercher des

compétences extrêmement pointues et rares », explique Yvon Fredette. Cette grande flexibilité sert à merveille le client et permet à GDG d'avoir sous la main un personnel ultraqualifié. Sans grever son budget.

Les dettes sont la bête noire de Gaétan Duchesne. « Les subventions, les emprunts, le moins possible pour moi, dit-il. Ce sont des béquilles, des handicaps qui t'empêchent d'aller où tu veux. Si tu en arrives au point où ton comptable te dicte tes décisions d'affaires parce que les créanciers te courent après, il y a un problème. »

C'est aussi parce qu'il tient mordicus à garder les coudées franches que le président est le seul actionnaire de l'entreprise. « Je ne suis pas un dictateur pour autant! tient-il à préciser, en souriant. Au contraire, je suis très respectueux de mes employés, y compris de chacun de mes pigistes. J'ai besoin d'eux et de leur génie. En échange, je les laisse libres. »

À GDG, pas de clause du genre « interdit de retourner travailler pour tel client durant six mois une fois le mandat terminé ». Car on ne mène pas une équipe par la peur, mais par la confiance, croit le président. Et en misant sur de saines relations humaines. « Personne n'aime être un

numéro parmi d'autres. Tout le monde sans exception sait où me joindre, sans intermédiaire, que ce soit pour parler du travail ou de difficultés personnelles. Pour faire de bonnes affaires, la tête et le coeur doivent rester étroitement liés. Gagner des millions, parfait. Mais je veux surtout m'assurer que mes collaborateurs sont heureux. Croître au prix du bonheur d'autrui, non merci », prêche le patron, philosophe.

Gaétan Duchesne est tout sauf un chef d'entreprise uniquement centré sur le rendement, confirme l'informaticien Marc Veilleux, collaborateur de longue date de GDG. « De la capacité d'écoute, il en a à revendre. »

Pour ses collaborateurs, mais aussi pour ses clients. Ce qui est un autre atout dans le jeu de GDG, selon Yvon Fredette. « Gaétan est comme le Saint-Esprit, partout et nulle part à la fois! Il vient rarement au bureau et n'y reste jamais longtemps. Soit il travaille chez lui ou de sa voiture, soit il est avec un pigiste qui a besoin d'un avis. Mais il peut aussi être avec un client actuel ou potentiel: cela lui permet de voir venir les appels d'offres qui se dessinent à l'horizon. Quand ils sont publiés, nous sommes fin prêts. »

Plus de 80% des clients de GDG sont des organismes publics. Pour jouer dans la cour des grands, Gaétan Duchesne y a mis le prix. Lorsqu'il a décidé de démarrer sa propre entreprise, en 1997, ce diplômé en informatique s'est buté à un obstacle: seules les sociétés certifiées ISO 9001 étaient autorisées à soumissionner aux appels d'offres de l'État. « Au bout de deux ans, j'ai décidé de me jeter à l'eau et de faire ma demande de certification. Monter un dossier coûtait autour de 25 000 dollars; tout mon bas de laine y est passé! En 2000, le jour de mes 40 ans, je suis devenu le patron de l'une des plus petites entreprises certifiées ISO au monde: elle comptait deux employés, dont moi. »

Un moment charnière pour GDG. « J'avais désormais accès à des contrats intéressants. De plus, la certification m'avait obligé à structurer rigoureusement mon plan de développement. L'entreprise a pris son envol. »

Tous les mandats allument le PDG. Mais, conviction écologique aidant, il confesse un petit faible pour ceux qui touchent la conservation durable des ressources. « Nous avons

récemment conçu un système qui permettra à moyen terme une meilleure exploitation de nos richesses naturelles: forêts, mines, tourbières, etc. Savoir que je participe à un tel programme me rend heureux. »

Aucun employé ne s'est, jusqu'à maintenant, prévalu de la prime de 1 000 dollars offerte à qui achètera une voiture plus respectueuse de l'environnement. Mais Gaétan Duchesne n'a pas dit son dernier mot. Au moment de notre rencontre, il songeait à profiter du party de bureau annuel pour annoncer qu'il doublait la mise à l'intention de celui qui lancerait le mouvement! Un party qui, soit dit en passant, se tenait sous le thème du recyclage, avec concours de tri de déchets à mettre dans les bacs appropriés...

Pour protéger l'environnement ou pour brasser de bonnes affaires, Gaétan Duchesne applique exactement la même recette. « Si on ne veut pas se heurter à un mur, il vaut mieux ne pas rester le nez collé sur le présent. Il faut plutôt lever les yeux pour entrevoir l'avenir. Et s'y préparer. »

Source : L'Actualité, no. Vol: 30 No: 11 (1 juillet 2005, p. 12), **Illustration** : Bilodeau, Louise

© 2005 L'Actualité. Tous droits réservés.