



CLAUDE LESAGE

reçoit le **Maestria**
reconnaissance

Dimensionnement des réseaux
d'alimentation en eau potable
Gare aux produits nettoyants !
L'eau potable qui chauffe et climatise

CLAUDE LESAGE reçoit le Maestria reconnaissance

PAR MARTIN LESSARD

Le président d'Usines Giant, Claude Lesage, a reçu le Maestria reconnaissance en guise d'hommage pour sa contribution remarquable à l'industrie de la mécanique du bâtiment.

D'entrée de jeu, Claude Lesage nous prévient. « L'histoire de Giant est composée de hauts, mais aussi de bas. Nous avons commencé à fabriquer des éléments électriques dans le sous-sol de grand-maman. »

À la fin de la Seconde Guerre mondiale, le père de Claude Lesage, Lucien, et son oncle, Jean, souhaitent acquérir un terrain de 100 pi x 100 pi au coin des rues Dorchester et de Lorimier. Ne souhaitant pas encourager une « pauvre entreprise familiale », la Ville de Montréal refuse de vendre le terrain. Ils achètent finalement un bâtiment sans toit sur le terrain actuel (rue Lesage, à Montréal-Est) pour 10 \$. « Il restait alors 7 \$ à mon père pour lancer l'entreprise, Giant Electric Manufacturing Co », raconte Claude Lesage.

En 1947, l'entreprise amorce la production de fers à repasser, de grille-pains et de plaques chauffantes. La première journée, elle vend 60 000 fers, alors qu'elle



Claude Lesage reçoit le Maestria reconnaissance des mains de Marc Gendron, président de la CMMTQ.

en produit 60 par jour. « À la fin de la guerre, la demande pour les biens de consommation est énorme », se souvient-il.

L'entreprise relève son premier défi au début des années 1950, lorsque le Canada commence à importer de l'Asie le genre de produits que fabrique Giant. « Nous nous sommes tournés vers les chauffe-eau parce qu'il nous fallait produire quelque chose d'assez léger, mais qui prend beaucoup de place pour décourager les Asiatiques de le fabriquer et de nous l'envoyer à bon marché, explique-t-il. Nous n'avions aucune connaissance en la matière, nous ne faisons pas nos cuves. Nous les achetions de Rheem et de John Wood. De plus, même si on lui a installé un toit, le bâtiment de 10 000 pi² était trop petit pour les activités de l'entreprise. Nous faisons tout ce que nous pouvions à l'extérieur. Lorsqu'il pleuvait, nous installions des toiles. »

En 1956, à 16 ans, il accompagne son père à une rencontre en Ontario, où plus d'une trentaine de dirigeants de fournisseurs d'énergie et de fabricants d'éléments électriques et de chauffe-eau dessinent un appareil qui réduirait les pointes électriques. « L'idée n'est pas nouvelle. Déjà à cette époque, nous parlions d'heures de pointe électrique. »

En 1967, Claude Lesage, ingénieur diplômé de

« Mon mariage avec mon épouse Lise a été repoussé de 6 mois, le temps de démarrer l'entreprise. À trois semaines d'avis, nous avons tout préparé. Cependant, j'ai dû revenir d'urgence de mon voyage de noces. »

Lors de la remise du Maestria reconnaissance, monsieur Lesage n'a pas pris la parole, emporté par l'émotion. « J'aurais aimé dire que ce prix ne me revient pas. Vous devriez le donner à ma femme et mes enfants qui ont souffert de ne pas me voir, à Mario, mon contremaître, qui m'a appuyé toute ma vie, à mes employés et à tous ceux qui ont acheté des chauffe-eau Giant pendant toutes ces années. Ensemble, nous avons créé un mouvement fort. Environ 300 personnes travaillent pour Giant à travers le pays, ce qui représente environ 3000 emplois indirects. »

Giant®

Améliorer la vie au quotidien

commercialisation d'éléments chauffants à immersion. Alors qu'elle produit 50 000 chauffe-eau par année, l'entreprise fait face à une crise de l'acier en 1973. « Dans une lettre, Rheem nous a informés que notre quota passait de 25 000 cuves à 12 000. Le lendemain, John Wood nous a envoyé la même lettre avec les mêmes mots. »

Claude Lesage doit trouver la quantité d'acier nécessaire pour maintenir la production de son usine. Avec l'aide de Jean-Paul Gignac, PDG de Sidbec, monsieur Lesage obtient les 2000 tonnes d'acier nécessaire. « Puis après? Que se passera-t-il lors de la prochaine pénurie? », lui demande monsieur Gignac.

Claude Lesage s'engage à produire ses propres cuves dans son usine d'ici trois ans. Doté d'un budget de 25 000 \$, monsieur Lesage reçoit un appel de Walter Haas le 23 décembre 1973. Ce dernier lui demande de se rendre à Chattanooga, au Tennessee le lendemain, pour visiter incognito une usine qui allait fermer ses portes. Sous une autre identité, il achète à rabais tout ce dont il a besoin, dont un wheelabrator, fabriqué par un seul fabricant au monde et nécessaire à la fabrication de chauffe-eau. « Le commandeur neuf aurait éveillé les soupçons de nos fournisseurs de réservoirs. Placé dans un train, le wheelabrator s'est promené partout aux États-Unis pendant des mois, jusqu'à ce que j'en aie besoin. »

Son réseau lui permet aussi d'obtenir les plans d'un four à procédé de vitrification qui augmente la qualité des cuves et prolonge ainsi leur durée de vie. « Nous avons construit le four tous les vendredis soirs jusqu'à minuit et les fins de semaine

complètes pendant cinq mois. La fosse du wheelabrator, qui mesure 25 pi x 25 pi x 15 pi de profond, a été creusée à la pelle. Après 14 pi, tu creuses moins vite. Nous n'avions pas le choix; nous n'avions pas une cenne. Lorsque nos fournisseurs de cuves nous visitaient, nous cachions nos avancées derrière un mur de boîtes de carton. Il fallait faire des réservoirs pour préserver nos emplois. »

Coïncidence ou marque d'indépendance entrepreneuriale, le premier réservoir entièrement fabriqué par Giant l'a été ►



Claude Lesage et son fils, Jean-Claude, vice-président d'Usine Giant.

Polytechnique Montréal, fait l'acquisition de l'entreprise de son père et son oncle. Peu de temps après, il se porte acquéreur de l'équipement de production d'éléments de la compagnie ontarienne Westinghouse, et déménage l'équipement à l'usine de Montréal-Est. Il implante ainsi de nouvelles stratégies et des procédés innovants qui augmentent la productivité de l'entreprise.

À partir de 1970, Giant redéfinit son positionnement sur le marché canadien et devient un chef de file dans la

le 23 juin 1977. « Nous pleurons de joie. Nous en faisons seulement 50 par jour, mais nous étions autonomes », dit-il avec beaucoup de fierté et d'émotion.

Quelques années plus tard, John Wood décide de couper les prix au Québec seulement. En réaction, des distributeurs qui n'avaient jamais acheté de chauffe-eau Giant, font preuve de solidarité et passent leur première commande.

Un important incendie détruit l'usine le 2 novembre 1982. « On disait que nous ne serions pas en mesure de fabriquer de chauffe-eau avant un an. Le nettoyage a commencé dès le lendemain; les opérations de l'entreprise ont été relancées deux semaines plus tard, grâce à la collaboration active des 160 employés. »

Peu après, l'entreprise change son nom pour Usines Giant Factories inc. Ce virage coïncide avec la sortie de deux nouvelles gammes de chauffe-eau : modèles résidentiels au gaz naturel et au propane (1984) et modèles commerciaux électriques (1986).

Sous la gouverne de monsieur Lesage, l'entreprise investit dans l'achat d'équipements de production plus modernes. Il installe son premier robot en 1987 pour éliminer certaines

« Nos enfants vont vivre les mêmes choses que nous, mais en plus grand. Il est donc important de partager notre expérience pour bien les préparer. »

tâches fastidieuses et ainsi augmenter la capacité et la qualité de la production. « Nous n'avions aucune connaissance en robotique, mais à 3000 \$, je ne pouvais pas passer à côté. J'ai attendu cinq ans avant de l'utiliser, parce que nous avons plusieurs autres projets, mais il fonctionne encore. Nous en avons actuellement 75, et 14 seront installés cette année. »

En 1995, Giant obtient la certification ISO 9002 et devient le premier fabricant international à offrir à sa clientèle des chauffe-eau écologiques à mousse isolante à base d'eau.

Giant investit sans cesse en recherche et développement pour rendre disponibles des produits à grande efficacité énergétique, non nocifs pour l'environnement et conçus pour durer très longtemps. « La recherche et le développement ne sont pas terminés. Nous ne laisserons pas tomber les producteurs d'électricité. Nos prochains modèles permettront des économies énergétiques majeures. »

Implication sociale

Monsieur Lesage a toujours eu à cœur de s'impliquer socialement. Après la fermeture d'une usine de Montréal-Est, il embauche six travailleurs qui venaient de perdre leur emploi.

Ayant connu les aléas d'être inondé à l'âge de 6 ans, il a donné 250 000 \$ à la Croix-Rouge l'an dernier pour venir en aide aux sinistrés des inondations survenues au Québec et en Ontario. « Je sais comment ils se sentent. Ils n'ont plus rien, même pas un chapeau. Il fallait que ça fasse mal à mon portefeuille », déclare-t-il empreint d'émotion.

Enfin, Claude Lesage a participé à la mise sur pied du Centre des familles en affaires Deschênes – Molson – Lesage – HEC Montréal. Le transfert de l'entreprise, à son fils Jean-Claude, est complété à 90 %. « Nos enfants vont vivre les mêmes choses que nous, mais en plus grand. Il est donc important de partager notre expérience pour bien les préparer. »

Aujourd'hui, Giant embauche 300 travailleurs et l'entreprise occupe le 1^{er} rang du palmarès des 300 plus grandes PME au Québec. Un agrandissement de l'entrepôt de 20 000 pi² est aussi prévu prochainement. Pas mal pour un homme qui a commencé avec un tournevis et une paire de pinces... **imb**



www.connectallltd.com

LA solution flexible et durable pour vos projets de tuyauterie.

Reconnue par les ingénieurs, grossistes et entrepreneurs depuis plus de 25 ans.

Estimation rapide • Fabrication spéciale • Essais haute pression

Joint d'expansion/Guides
Boyaux flexibles



Compensateurs
Boyaux flexibles en PTFE





Certifié CRN - RBQ (B51) - ISO 9001-2008 - ULC et CSA

CONNECTALL

1955, Dagenais Ouest à Laval H7L-5V1 (514) 335-7755

MAINTENANT DISPONIBLE

Boucle sismique et joint flexible pour protection incendie approuvé UL

