

Boifor prend maintenant la relève

[Par Bernard Gauthier]

Les difficultés économiques des dernières années ont eu raison du distributeur d'équipements pour les usines de sciage et de panneaux Maritonex en 2009. Toutefois, deux ex-employés de l'entreprise, David Marion **1** et Marc Lepage **2**, ont pris la décision non seulement d'assurer la continuité des activités de Maritonex, mais d'aller au-delà de sa mission en fabriquant plusieurs pièces nécessaires aux écorceurs à haute vitesse.

Pour réaliser un tel projet, les deux hommes d'affaires ont mis sur pied une nouvelle entreprise : Les Équipements Boifor inc. « Nous aurions pu investir dans une foule d'autres occasions, mais le secteur forestier est notre principale passion. J'adore rencontrer les gens du milieu, ils sont authentiques, c'est du terre-à-terre et je voulais continuer ce que nous avons développé autrefois », explique Marc Lepage, vice-président des Équipements Boifor.

Élargissement des activités

Boifor dessert l'Est du Canada, de Terre-Neuve à l'Ontario. Cependant, il faut ajouter que Boifor, dont le siège social se situe à McMasterville sur la Rive-Sud de Montréal, a ajouté une corde à son arc. L'entreprise fabrique maintenant une gamme variée de pièces pour les écorceurs à haute vitesse. « La particularité réside dans le fait que tout est produit au Québec. Nous vendons exclusivement dans l'Est du Canada et sommes le seul manufacturier québécois. Notre mission est de devenir la plus grosse entreprise de fabrication québécoise dédiée aux pièces pour écorceurs haute vitesse. »

Autre décision que Boifor a prise : celle d'y aller en sous-traitance pour la fabrication des pièces. Dans le cadre de la conjoncture économique

actuelle, c'est la meilleure décision selon Marc Lepage. « Cela nous permet d'obtenir de meilleurs prix et l'économie favorise cette tendance puisque les petites entreprises ne cherchent pas à gonfler les prix compte tenu que le nombre de contrats sur le marché diminue. De plus, cette décision nous évite d'entretenir une masse salariale et des infrastructures. Être flexible en ces temps difficiles est la clé du succès. Le fait que nous soyons petits et en pleine santé financière nous permet de suivre le courant, de survivre et de bien tirer notre épingle du jeu. »

Recherche et développement

Sans préciser les montants consacrés à la recherche et au développement, Boifor indique que cette activité occupe une place très importante dans l'entreprise. « Nous voulons toujours améliorer les composantes que nous vendons et notre objectif est de les rendre les plus performantes. Le client doit savoir que nos produits sont non seulement de haute qualité, mais également disponibles à moindres coûts. Nous sommes déjà moins chers que nos concurrents parce que nous acceptons de réduire notre marge de profits. »

Pour Marc Lepage, sa plus belle contribution est d'avoir réussi à faire baisser les prix dans l'industrie du sciage. « Les scieries peuvent opérer à des coûts de production moins élevés. C'est notre contribution la plus chère à ce jour. Notre politique a déjà eu des répercussions chez notre principal concurrent qui a soudainement baissé ses prix de 25 % sur les mêmes pièces que nous vendons. Comment expliquer que cette entreprise n'ait pas diminué ses coûts avant nous? C'est la question que plusieurs clients se posent. »

