LES LEADERS DE LA CONSTRUCTION

constructo
HORS SÉRIE
Édition spéciale - Novembre 2017

PHOTO : RENÉ-CLAUDE SENÉCAL

5 800, rue Saint-Denis, bureau 900 (Québec) H2S 3L4 - Envoi de publication - convention no PP 40064924

S'ADAPTER AU CHANGEMENT

Jack Arduini, président de T.G. Beco

- LES CHAMPIONS DE LA CROISSANCE
- LA RECETTE GAGNANTE DES LEADERS
- LES NOUVELLES TENDANCES

S'adapter à son marché

POUR RESTER DANS LA COURSE D'UN MARCHÉ IMMOBILIER EN MUTATION, IL FAUT ÊTRE À L'AFFÛT DES TENDANCES LES PLUS PORTEUSES. T.G. BECO EN TÉMOIGNE.

Par Marie Gagnon

Investir de nouveaux créneaux, suivre l'évolution du marché, être à l'avant-garde des dernières avancées technologiques… Les entreprises qui réussissent à assurer leur croissance contre vents et marées sont celles qui savent s'adapter au changement et prendre les devants lorsque de nouvelles tendances se dessinent dans leur marché. C'est valable pour toutes les industries, y compris celle de la construction. Et c'est la voie empruntée par T.G. Beco depuis maintenant 62 ans.

Fondée en 1955 à Saint-Léonard, T.G. Beco s'est graduellement hissée au rang des plus importants acteurs du marché immobilier montréalais. Initialement connue sous le nom d'Arduini Construction, l'entreprise fait d'abord sa marque à titre de constructeur. En 1996, lorsque Jack Arduini et Tom Socciarelli prennent la relève, l'entreprise familiale ouvre un nouveau chapitre de son histoire. Elle délaisse progressivement le bâtiment institutionnel pour faire sa place dans des projets immobiliers privés.

« Jusqu'au début des années 2000, on était surtout dans le public, indique le directeur général de T.G. Beco, l'ingénieur Jack Arduini. On a fait plusieurs écoles, des postes de police, des cliniques médicales, des casernes de pompiers. Sauf qu'on avait très peu de marge bénéficiaire et les échéanciers étaient très courts, c'était complètement fou. Sans compter toute la paperasse à gérer. On a finalement délaissé ce marché vers 2003 pour se concentrer sur le résidentiel et le commercial. »

VIRAGE RÉUSSI

Ce n'est toutefois plus à titre de simple constructeur que T.G. Beco œuvre dans ce marché, mais bien en qualité de promoteur et d'investisseur. « Aujourd'hui, on ne bâtit plus que pour nous-mêmes, précise son dirigeant. Le plus souvent, c'est en partenariat à 30 ou à 50 % avec d'autres développeurs, comme Tianco et Brivia, avec qui on a entre autres jeté les bases de Destination YUL, dont on est toujours actionnaires.

PHOTO : RENÉ-CLAUDE SENÉCAL

TOM SOCCIARELLI, VICE-PRÉSIDENT, ET JACK ARDUINI, PRÉSIDENT.

« On est aussi en relation avec Jozef Straus, autrefois à la tête de JDS Uniphase. C'est justement avec ce groupe qu'on développe le quartier Pointe Est, qui prévoit près de 500 condos et une quarantaine de maisons de ville, ajoute-t-il. Pour les Tours

Saint-Martin, un projet immobilier de 72 millions de dollars, on travaille avec Ipso Facto, une société d'investissement privée qui détient un portefeuille d'actifs de 4,4 milliards de dollars. On a fait aussi quelques projets avec Saputo, mais ils ont plus une vision condos. »

Il se trouve d'ailleurs que la copropriété n'est plus dans la mire de T.G. Beco. Non pas que Jack Arduini et son associé boudent ce créneau, mais plutôt parce qu'ils le considèrent à maturité. Et ils parlent en connaissance de cause. Non seulement ils en développent encore avec le YUL et Pointe Est, mais ils comptent aussi plusieurs réalisations notoires à leur actif. Le C3, pour Condos contemporains Cavendish, un projet en deux phases totalisant un peu plus de 200 unités, situé à proximité du Centre de santé universitaire McGill, en est un bon exemple.

Sa première phase a d'ailleurs valu à T.G. Beco le Prix d'excellence Maître Bâtisseur 2014, de la Garantie Habitation des Maîtres Bâtisseurs, dans la catégorie Revitalisation urbaine. On pense aussi à Innova Condos, un complexe de 250 unités qui a nécessité la conversion d'un bâtiment commercial et industriel en un immeuble à vocation résidentielle.

Cette autre réalisation a mérité à l'entreprise le prix Domus 2016, de l'Association professionnelle de constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ) Montréal-Métropolitain, dans la catégorie Unité d'habitation neuve. « Quand on est devenus promoteurs, on avait déjà beaucoup d'expérience en construction, rappelle Jack Arduini. Pour faire de beaux projets au meilleur rapport qualité-prix, on a simplement transposé nos bonnes pratiques, et les connaissances acquises dans le public et le commercial, au marché de la copropriété.

« Sauf que le marché du condo est moins bon depuis quelques années, constate-t-il. Au centre-ville de Montréal, il se comporte assez bien, mais ça demande de gros investissements. Par contre, à Laval et sur la Rive-Sud, il est complètement saturé. Quand il faut trois ou quatre ans pour sortir d'un projet, ce n'est pas rentable. Le but, c'est de réinvestir après. En général, à l'extérieur de Montréal, le taux d'absorption des condos est d'une trentaine d'unités par année. Dans le locatif, il tourne autour d'une centaine d'appartements par année, surtout si le projet est situé près d'un train ou d'un métro. »

VISION GLOBALE

Dans le créneau du locatif, le marché lavallois connaît une belle croissance, assure Jack Arduini. À preuve, le projet des Tours Saint-Martin, lancé le 2 juin dernier, connaît le succès attendu. Sa première phase, qui comptera 145 unités d'habitation locatives haut de gamme, avait déjà enregistré une vingtaine de réservations au début d'octobre. L'homme d'affaires s'attend à une soixantaine de réservations d'ici Noël. Dans le commercial, les augures sont tout aussi favorables, selon Jack Arduini. Ce marché, fortement tributaire de l'économie, présenterait de belles occasions d'affaires si l'on se fie aux données de l'Institut de la statistique du Québec (ISQ). Les indicateurs sont en effet au vert et le taux de chômage, qui se situait autour de 5,8 % en septembre, témoigne d'un regain d'activité à l'échelle de la province.

« Tout va bien au Québec dans le moment, on le voit entre autres par la création d'emplois, dit-il. Mais est-ce qu'il s'agit d'emplois de qualité ou de jobs chez McDo, on ne le sait pas. Parce que pour que l'économie roule, il faut de bons salaires. Ce qu'on sait, par contre, c'est qu'on a perdu beaucoup de jeunes talents – médecins, infirmières, programmeurs – au profit des États-Unis, de Calgary et de Toronto.

« D'un autre côté, on voit des investisseurs étrangers s'intéresser de plus en plus à Montréal, fait-il valoir. La ville est d'ailleurs dans la course, avec Toronto, Vancouver et Calgary, pour accueillir le nouveau siège social nord-américain d'Amazon, ce qui se traduirait par la création de 50 000 nouveaux emplois. Si ça se concrétise, l'ancien site de Blue Bonnets sera probablement l'endroit retenu. »

PHOTO : T.G. BECO LES TOURS SAINT-MARTIN

LE PROJET DES TOURS SAINT-MARTIN, EN COURS DE RÉALISATION.

Mais Jack Arduini ne se fie pas seulement à son flair et aux indicateurs économiques pour planifier ses projets. Il s'appuie avant tout sur de solides études de marché, notamment réalisées par Groupe Altus. Et cette rigueur vaut une belle croissance à T.G. Beco. En effet, depuis 2012, ses recettes ont augmenté en moyenne de 25 % par année. L'an dernier seulement, l'entreprise a enregistré des recettes de 38 millions de dollars, soit une hausse de 20 % par rapport à 2015. Pour 2017, elle prévoit des revenus de 45 millions. C'est tout dire.

UNE LONGUEUR D'AVANCE

Chez T.G. Beco, la réussite est synonyme d'efficacité. En plus de miser sur la gestion minceur (*Lean Management*), une approche visant à optimiser les processus d'affaires, l'entreprise table sur le développement des compétences de ses employés. L'an dernier, elle a consacré pas moins de 50 000 dollars à leur formation sur différents logiciels. « On consacre en moyenne 25 000 dollars par année en dépenses logicielles, dit Jack Arduini. On travaille entre autres avec Revit et SketchUp, sans compter les applications maison. On n'a pas le choix d'anticiper si on veut rester parmi les meilleurs. »

HUB International
Cabinet en assurance de dommages

HUB International est fier d'accueillir l'équipe construction d'Integro (Canada) Ltée au sein de son unité spécialisée.

L'union fait la force!

hubinternational.com o 800-561-2137

HUB

Bâtiments d'acier préfabriqués
DÉCOUVREZ LA TECHNOLOGIE HONCO
DESIGN / FABRICATION / INSTALLATION

HONCO BÂTIMENTS D'ACIER
SANS FRAIS 1 (800) 463-5799 | HONCO.CA