LIAISON BPL

NOVEMBRE 2024
N° 14

LE MAGAZINE D'INFORMATION DE **BÉTON PROVINCIAL**

Le grand retour de Ciment St-Laurent



béton provincial

CIMENT ST-LAURENT

ÉDITION SPÉCIALE

Le grand retour de Ciment St-Laurent

3
André Bélanger concrétise sa vision du développement de Béton Provincial

6
Béton Provincial en offre davantage à sa clientèle avec l'acquisition de plusieurs usines dans le Grand Montréal

11
L'acquisition de la cimenterie de Joliette : une synergie accrue pour Béton Provincial

14
Granulat Provincial : sites stratégiques pour répondre à la demande dans le Grand Montréal

Liaison BPL est le magazine d'information de l'entreprise Béton Provincial. Pour commenter ou recevoir notre journal, communiquez avec nous au 418 627-7242 ou par courriel :

info@betonprovincial.com

CRÉDITS
ÉDITION, MISE EN PAGE ET GESTION DE PROJET
safran.ca

RÉDACTION
Michel Desmeules, Trait de génie

RÉVISION LINGUISTIQUE
Nathalie Thériault

COLLABORATEURS
André Bélanger, Éric Boucher, Francis Champoux, Paul Deschênes, Christian Fortier, Michaël Leblanc, Nathalie Lévesque

PHOTOGRAPHES
DFMotion
Moca Photo
Archives d'images de CRH Canada

béton provincial

CIMENT ST-LAURENT

Béton Provincial
8090, rue Boyer
Québec, Québec
G2K 1S9
418 627-7242
betonprovincial.com

André Bélanger concrétise sa vision du développement de Béton Provincial

Le président-directeur général de Béton Provincial, André Bélanger, peut certainement être considéré comme un habitué lorsqu'il est question de procéder à des acquisitions d'entreprises ou d'actifs. Il a effectué une soixantaine de transactions dans les 30 dernières années afin d'accroître la présence, les parts de marché et la notoriété de l'entreprise fondée en 1960 par Walter Bélanger à Matane.



André Bélanger, président-directeur général de Béton Provincial photo : DFMotion



Équipe Béton Provincial et Ciment St-Laurent photo : DFMotion

Dans l'acquisition de plusieurs actifs du groupe irlandais CRH au printemps dernier, un consensus émerge confirmant que Béton Provincial vient d'atteindre un nouveau palier. M. Bélanger explique : « C'est de loin la plus grande transaction réalisée de l'histoire de Béton Provincial. C'est une acquisition qui est transformationnelle par son ampleur, par le niveau d'intégration verticale qu'on rajoute à l'entreprise et par l'expansion géographique que ça amène. »

Rappelons que Béton Provincial est actuellement le premier producteur de béton au Québec et le deuxième producteur en importance au Canada. La plus récente transaction a permis de mettre la main sur la cimenterie de Joliette ainsi que sur l'ensemble des activités de Demix Béton et de certaines activités de Demix Agrégats au Québec. Du lot, la cimenterie semblait ressortir comme une des pièces maîtresses convoitées par André Bélanger.

« C'est très rare qu'une cimenterie devienne disponible sur le marché. Il y en a seulement dix au Canada. On est très fiers d'avoir réussi à la ramener sous le contrôle d'intérêts québécois » ,souligne-t-il.

Un bilan environnemental en constante amélioration

L'intégration verticale contribue également à améliorer le bilan environnemental de Béton Provincial. Le fait d'être à la fois cimentier, producteur de béton et propriétaire de carrières facilite la tâche amorcée, car bien avant l'acquisition des actifs de CRH, Béton Provincial participait déjà activement à la décarbonisation de l'industrie du béton au Québec.

À ce titre, M. Bélanger confirme que l'usage de carburants alternatifs continuera à progresser à la cimenterie de Joliette. De même, l'acquisition des sept usines de béton dans la région de Montréal et deux dans la région de la Capitale-Nationale, permet certes d'avoir un réseau d'usines beaucoup plus solide, mais également une logistique simplifiée pour la livraison. Les camions auront de plus courtes distances à parcourir, le transport comptant pour beaucoup dans la réduction des GES émis par l'entreprise avec son parc de 700 camions-bétonnières.

« Nous voulons être des précurseurs. Ça fait partie de nos objectifs d'offrir à l'industrie de la construction de l'Est du Canada des matériaux qui contribuent à la décarbonisation de notre secteur d'activité » énonce-t-il.

La renaissance de Ciment St-Laurent

Le PDG de Béton Provincial peut maintenant en parler, cela faisait un certain temps qu'il avait en tête d'acquérir une cimenterie. « Dès le début des années 90, après ma formation d'ingénieur civil et durant mes stages de MBA, je suis allé étudier le secteur des cimenteries en Europe. C'est tellement plus simple et efficace quand tu deviens une entreprise intégrée : tu as un meilleur contrôle de ta destinée, de ta chaîne d'approvisionnement et de tes coûts et personnellement, l'achat d'une cimenterie, c'est la réalisation d'un vieux rêve. En plus, on fait revivre un grand nom ! Pendant une longue période, Ciment St-Laurent a été le nom par excellence dans l'industrie du ciment pour l'Est du Canada. Ça remémore beaucoup de souvenirs pour toute l'industrie de la construction au Québec. Tous les ingrédients sont réunis pour améliorer notre prestation globale et servir encore mieux nos clients actuels et futurs » reconnaît M. Bélanger.

L'entreprise St. Lawrence Cement a été cotée en bourse jusqu'à son rachat par le groupe suisse Holcim en 2007. Bien plus qu'un relent de nostalgie, la renaissance de Ciment St-Laurent s'inscrit dans la logique de développement de Béton Provincial. Si tout le Québec s'est familiarisé avec le principe de sécuriser la chaîne d'approvisionnement pendant la pandémie et la guerre en Ukraine, on comprend des propos de M. Bélanger que cette préoccupation est bien antérieure chez Béton Provincial.



Béton Provincial en offre davantage à sa clientèle avec l'acquisition de plusieurs usines dans le Grand Montréal

Chez Béton Provincial, on reconnaît que l'intégration verticale s'est grandement améliorée depuis l'acquisition de plusieurs actifs de la multinationale CRH. La direction a assurément un meilleur aperçu de ses capacités, à partir des matières premières jusqu'au produit fini, ce qui permet de planifier le développement en conséquence.

Dans le Grand Montréal en particulier, Béton Provincial augmente sa capacité de production et de livraison à sa clientèle, auxquelles s'ajoute l'intégration des employés de Demix, une compagnie bien implantée avec une grande expertise.



Cour de l'usine de Montréal-Est photo : Moca Photo

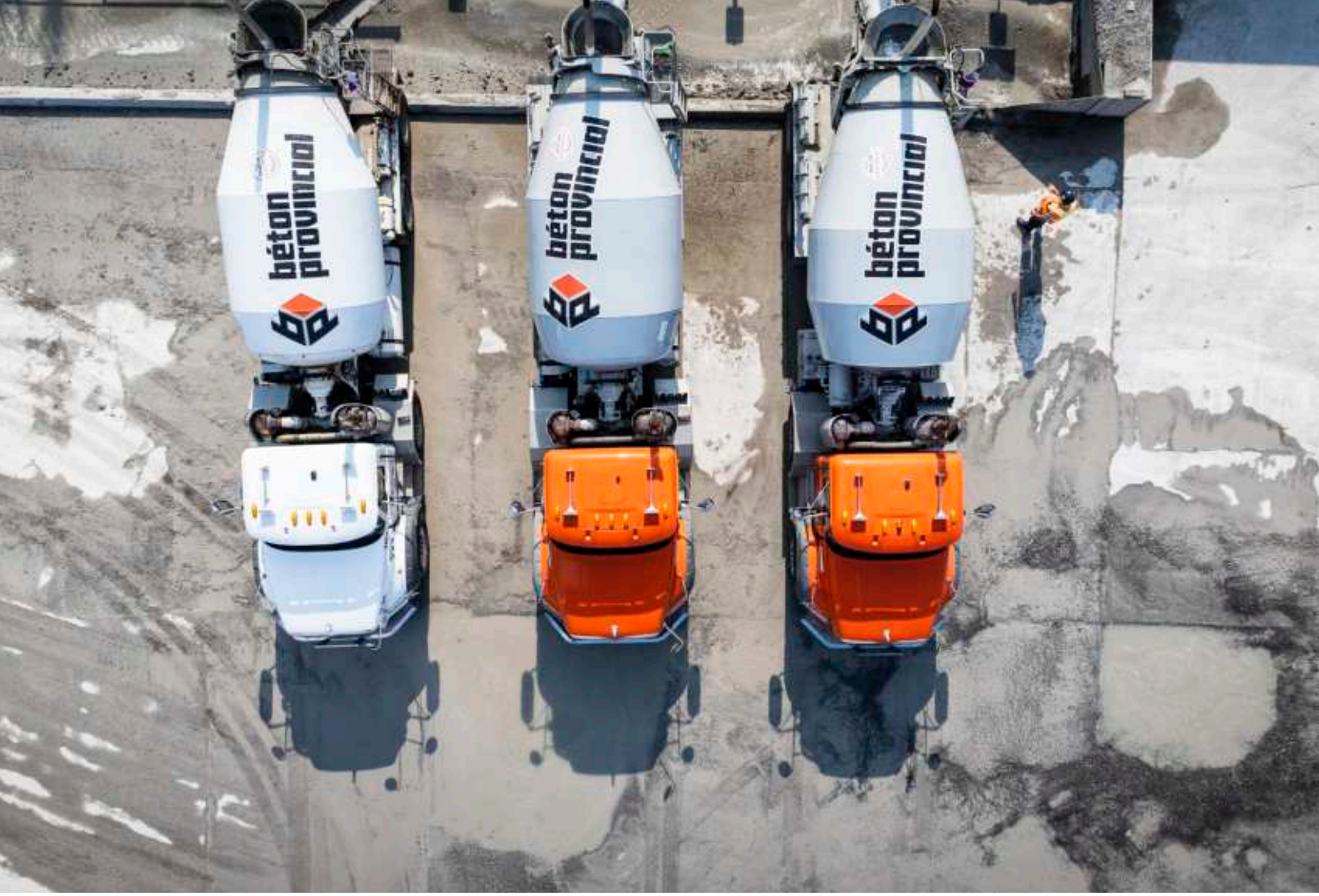
Tisser une toile d'usines

Sur le terrain, les usines de Ville-Saint-Laurent, Montréal-Est et Boucherville sont dorénavant appuyées par les nouvelles qui ont été acquises à Lasalle (centre-ville), Laval, Saint-Eustache, Longueuil, Saint-Hubert, Vaudreuil et Salaberry-de-Valleyfield. En comptant la Rive-Nord et ses trois usines de Saint-Lin-Laurentides, Saint-Jérôme et Piedmont, le nombre total d'usines pour desservir la région est maintenant de 13.

« En plus d'avoir augmenté notre capacité de production, notre réseau d'usines est mieux réparti sur le territoire. Souvent, avec le béton préparé, on est dépendant en fonction de la distance de l'usine par rapport au chantier. Plus on est loin du projet, plus ça coûte cher. L'acquisition d'une dizaine d'usines de béton nous donne accès à des marchés où il était plus difficile d'être compétitif. Dans cette perspective, notre but c'est vraiment de grandir, de développer beaucoup d'opportunités et d'opérer les usines au maximum de leur capacité », fait valoir Éric Boucher, vice-président exécutif pour la région ouest chez Béton Provincial.

Son collègue, Michaël Leblanc, directeur général de Béton Provincial pour Montréal et l'Outaouais, abonde dans le même sens : « Dans la région, les clients importants ne se limitent pas seulement à l'île de Montréal, à Laval ou à la Rive-Sud; ils ont des chantiers un peu partout et maintenant nous pouvons mieux leur répondre. Nous avons un réseau d'usines pour accompagner et satisfaire encore plus nos clients, ça c'est très intéressant, » constate-t-il.

La toile est ainsi déployée, le réseau d'usines de béton possède une force de frappe impressionnante et a colmaté les brèches où il était plus difficile de s'imposer. « L'usine de Laval, la première de Béton Provincial, celle de LaSalle qui est très proche du centre-ville et le fait qu'on puisse maintenant mieux desservir la Rive-Sud et l'ouest de l'île de Montréal, nous permet de passer à une autre étape, ça augmente la compétitivité de Béton Provincial », nous confirme M. Boucher.



Cour de l'usine de LaSalle photo : Moca Photo

Aucun autre producteur de béton dans la région ne peut se targuer d'une intégration verticale de cette envergure avec un très bon réseau d'usines supporté par deux carrières, une sablière et une cimenterie. L'entreprise a l'opportunité d'aller chercher des contrats qui lui aurait peut-être échappé auparavant.

Nouveau créneau

En plus de mieux couvrir le territoire, Béton Provincial prend de l'expansion dans des segments de marché où Demix s'illustrait. Béton Provincial a bâti sa réputation d'excellence en mettant de l'avant le volet commercial et industriel de ses opérations, des projets importants avec de grosses coulées ont été le créneau privilégié. Suite à la transaction, une clientèle axée autour de projets civils (p. ex. les trottoirs, les bordures, etc.) s'ajoute au portfolio de l'entreprise et contribue à la diversification de ses activités.

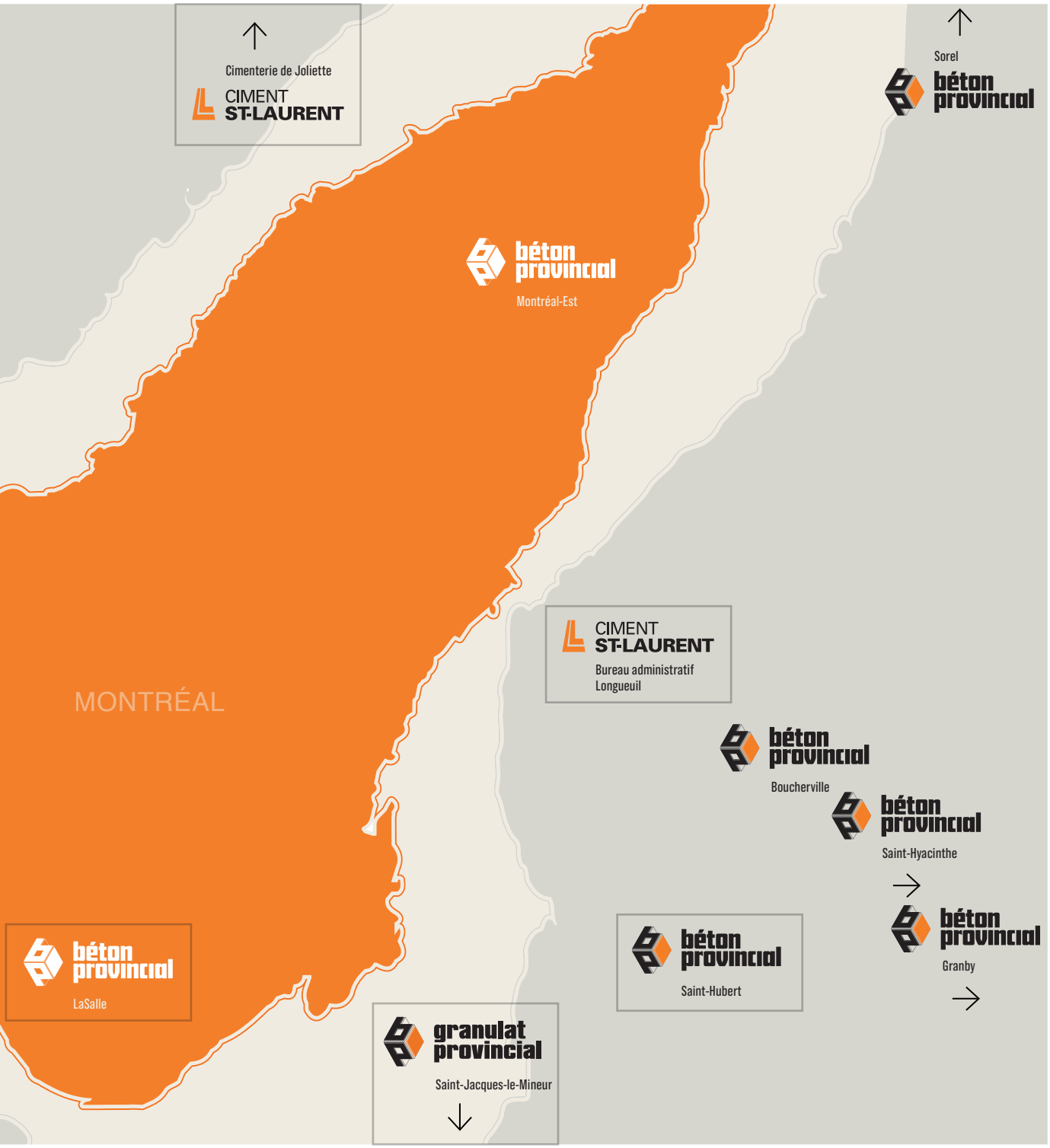
« Le civil demande une approche commerciale distincte. Il faut réfléchir différemment par rapport à la répartition , la logistique est différente et nécessite un peu plus de temps. Béton Provincial était moins présente dans ce marché et en récupérant la clientèle de Demix, on est en train d'élargir notre expertise auprès de plusieurs clientèles », précise M. Leblanc. « Le fait d'ajouter des usines et des camions, ça nous rend capables de satisfaire encore plus de clients, peu importe les cadences ou le type de mélange qu'on nous demande de livrer dans la région de Montréal. Et pour notre clientèle existante, nous offrons plus d'options, nous sommes capables de mieux les servir qu'auparavant. La vision, c'est d'être le producteur qui est capable de répondre le mieux à la clientèle, qui est reconnu pour la qualité de son travail et sa capacité à livrer les volumes requis à l'intérieur des délais », résume M. Boucher.

Tant MM. Boucher que Leblanc sont d'avis que nous avons vécu une année de transition chez Béton Provincial, et que l'année prochaine sera une année d'optimisation. La baisse des taux d'intérêt est de nature à stimuler les mises en chantier pour tous les types de projets en 2025 et 2026, un avantage pour Béton Provincial qui sera en mesure d'offrir plus de produits et d'être plus compétitif dans le marché de la région de Montréal, alors que l'intégration sera complétée.



Tisser une toile d'usines

Sur le terrain, les usines de Ville-Saint-Laurent, Montréal-Est et Boucherville sont dorénavant appuyées par les nouvelles qui ont été acquises à LaSalle (centre-ville), Laval, Saint-Eustache, Longueuil, Saint-Hubert, Vaudreuil et Salaberry-de-Valleyfield. En comptant la Rive-Nord et ses trois usines de Saint-Lin-Laurentides, Saint-Jérôme et Piedmont, le nombre total d'usines pour desservir la région est maintenant de 13.



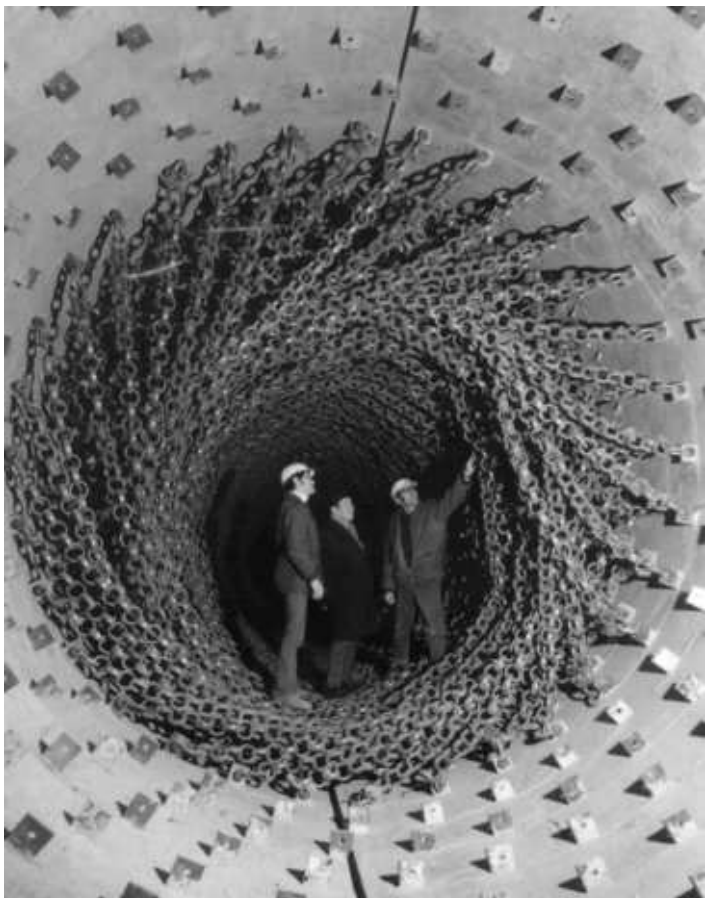
Nouvelles acquisitions



Cimenterie Ciment St-Laurent photo : Moca Photo

L'acquisition de la cimenterie de Joliette : une synergie accrue pour Béton Provincial

Il n'y a que quatre cimenteries pour l'ensemble du Québec, ce qui explique en partie l'importance de l'acquisition de la cimenterie de Joliette par Béton Provincial. En ce qui a trait aux modifications que cela apporte à la gestion de l'usine, bien sûr elle continue à produire du ciment, mais aux dires de son directeur général, Francis Champoux, le changement de paradigme est majeur.



Cimenterie Ciment St-Laurent photo : Archives

« Jusqu'à tout récemment, on devait se comparer avec d'autres cimenteries dans le monde. On était un joueur parmi des dizaines d'autres à être la propriété d'une multinationale et il fallait toujours se comparer en fonction d'indicateurs de performance précis. Depuis la transaction avec Béton Provincial, ces indicateurs demeurent essentiels mais la dimension régionale est quelque chose de nouveau dans le fonctionnement de la cimenterie. Nous avons maintenant un accès direct comme nous n'en avons jamais eu avec le nouveau propriétaire et tout le monde voit ça de manière très positive, Béton Provincial a besoin d'acheter du ciment et c'est ce qu'on produit », illustre M. Champoux.

La cimenterie de Joliette a été construite par étapes à partir de 1965 et elle est en activité depuis ce temps avec ses équipements d'origine. Elle possède quatre fours, deux qui ont été construits en 1965 et les deux autres qui ont été ajoutés dans les années soixante-dix.

Un des avantages d'une usine qui célèbrera son soixantième anniversaire de construction l'année prochaine est sa plus grande flexibilité. La cimenterie de Joliette est capable de produire plusieurs types de ciments et peut remédier plus rapidement à la situation, si un bris devait survenir.

CIMENT ST-LAURENT

Déjà reconnu comme un acteur régional important, le retour de l'appellation Ciment St-Laurent par Béton Provincial pour désigner sa division cimenterie est très bien perçu dans le marché. « Ce nom est associé à un gage de qualité, il a marqué l'imaginaire dans le temps, pas seulement dans la région. Pour les plus vieux, il y a une certaine fierté attachée à ce nom, on touche une corde sensible », soutient M. Champoux.

Des propos corroborés par le directeur ventes et logistique de la nouvelle division, Paul Deschênes. « Le nom de Ciment St-Laurent est vraiment apprécié et les gens s'en souviennent. Même aux États-Unis, lorsqu'on dit que Ciment St-Laurent est de retour, les réactions sont positives. »

Pour ce dernier, la récente acquisition des actifs de CRH par Béton Provincial vient changer la donne pour son travail aux ventes. « Il y a une synergie avec Tercim, le terminal d'importation de Béton Provincial situé à Québec, qui se développe naturellement. Nous sommes en position pour soutenir davantage nos clients lorsqu'il y a des demandes supplémentaires. En plus de pouvoir compter sur le ciment de la cimenterie de Joliette, nous avons également accès aux impressionnantes installations de Tercim », note M. Deschênes.

Le positionnement de l'entreprise pour répondre à des projets d'envergure s'en trouve dès lors amélioré, qu'on pense notamment à des grands projets d'infrastructure avec des demandes importantes et des échéanciers précis. Il sera plus facile d'y répondre que par le passé.

« On devient un joueur encore plus important au Québec et bien au-delà. Béton Provincial est maintenant en meilleure position pour offrir une qualité de service exceptionnelle à sa clientèle. Le réseau de distribution est bien établi avec l'ensemble de ses usines de béton, six terminaux dont trois à Terre-Neuve, un aux États-Unis et deux autres dans le Grand Montréal, en plus de Tercim à Québec, je crois que nous serons en mesure d'accroître notre présence sur divers marchés dans le futur », anticipe M. Deschênes.

Un enthousiasme et un vent d'optimisme ressentis à tous les niveaux, vous dira Francis Champoux. Ce dernier vante la qualité de l'équipe d'employés à Joliette, tant les commis, les mécaniciens, les ingénieurs, les opérateurs et les directeurs, tout le monde met l'épaule à la roue et se montre emballé par l'arrivée de Béton Provincial. Ça se répercute également chez les nombreux fournisseurs et la main-d'œuvre dans la région de Joliette où la cimenterie est un acteur économique majeur.

Les combustibles alternatifs

Le défi environnemental dans toute l'industrie des cimenteries est un enjeu. La diminution de la consommation énergétique nécessaire à la production des matériaux cimentaires demeure un défi et nous y travaillons au quotidien.

« Béton Provincial s'est hissée parmi les meilleures entreprises dans l'usage des combustibles alternatifs », affirme M. Champoux.

Ces combustibles, qui autrefois se retrouvaient dans des sites d'enfouissement, sont récupérés et servent à remplacer des tonnes de combustibles fossiles. Selon M. Champoux « Notre objectif est d'atteindre 40 % de substitution afin de réduire les émissions de CO_2. »

À cela s'ajoute la production de ciments qui ont une haute teneur en calcaire, spécifiquement pour remplacer le clinker, qui lui demande l'utilisation de combustibles. « Nous visons que 75 % de notre production soit constituée de ciments à haute teneur en calcaire, un domaine où nous sommes des précurseurs et qui est apprécié par nos clients », rappelle-t-il.

En mettant la main sur la cimenterie de Joliette, c'est toute la chaîne d'approvisionnement de Béton Provincial qui sort gagnante dans cette transaction. Il y a une intégration parfaite pour les opérations, et les conditions sont réunies pour que l'entreprise québécoise s'impose comme un joueur majeur sur le marché.



Four de la cimenterie de Ciment St-Laurent à Joliette photo : Archives

« Le nom de Ciment St-Laurent est vraiment apprécié et les gens s'en souviennent. Même aux États-Unis, lorsqu'on dit que Ciment St-Laurent est de retour, les réactions sont positives. »

Paul Deschênes, directeur ventes et logistique, Ciment St-Laurent



Granulat Provincial : sites stratégiques pour répondre à la demande dans le Grand Montréal

S'il a largement été question de l'acquisition de la cimenterie de Joliette et des usines de béton de la région de Montréal dans la transaction qui a fait passer plusieurs actifs de la multinationale CRH dans le giron de Béton Provincial, l'apport qu'auront les deux carrières et la sablière ne doit pas être sous-estimé. Les carrières situées à Mirabel et Saint-Jacques-Le-Mineur sur la Rive-Sud de Montréal, ainsi que la sablière de Saint-Télésphore près de Vaudreuil sont des pièces maîtresses dans l'intégration verticale recherchée par Béton Provincial.



Granulat Provincial - Carrière Mirabel photo : Moca Photo



Granulat Provincial - Carrière Mirabel photo : Moca Photo

« L'entreprise contrôle mieux sa chaîne d'approvisionnement alors que la pierre peut être prise directement dans les carrières ou négociée à un meilleur prix avec des carrières autour de Montréal. En contrôlant davantage les coûts, Béton Provincial gagne en indépendance, ce qui est loin d'être négligeable » fait remarquer Christian Fortier, directeur régional pour la région ouest de Granulat Provincial.

Anciennement connues sous le nom de DEMIX Agrégats, les deux carrières et la sablière sont englobées dans la division Granulat Provincial, ce qui permet de sécuriser une partie des opérations de Béton Provincial. Or, sur le plan administratif, il y a une période d'intégration qui est toujours en cours.

« À la suite de l'acquisition, toute l'équipe des agrégats a fait face à une multitude de changements, auxquels elle s'est adaptée rapidement afin d'assurer la continuité des opérations de concassage, mais aussi de veiller à ce que le client reste bien servi tout au long de cette période de transition. Grâce à tous les employés qui travaillent dans la division Granulat Provincial, nous avons été en mesure de nous ajuster en peu de temps et de comprendre les nouveaux objectifs de l'entreprise. Je tiens à remercier toute l'équipe des granulats qui effectue un travail formidable. Sans elle, nous ne serions certainement pas autant intégrés à l'heure actuelle », affirme M. Fortier.

Les deux carrières et la sablière sont là pour desservir l'ensemble de la clientèle du marché de la grande région de Montréal. Il faut savoir que la géologie dans une carrière est variée et que ce n'est pas tous les types de pierres qui servent pour le béton; elles peuvent avoir d'autres utilités pour l'asphalte, les routes, etc.

« C'est à nous de développer le marché avec la volonté d'extraire le plus de pierres possible pour notre clientèle », conclut M. Fortier.



Granulat Provincial - Carrière Mirabel photo : Moca Photo