

Cinq réponses de Patrick Du Paul, vice-président exécutif de OGC



Patrick Du Paul, nommé vice-président exécutif de l'entreprise en mars, possède une quinzaine d'années d'expérience au sein de multinationales du secteur manufacturier et des services, notamment chez General Electric et Thomas & Betts. Il est diplômé en génie industriel et détient une maîtrise en administration des affaires.

- Compagnie privée fondée en 1982, OGC a pris son nom des initiales des fondateurs.
- Chef de file dans la gestion de l'information d'affaire des détaillants et distributeurs.
- Plus de 5500 utilisateurs partout au Canada.
- Siège social à Montréal avec succursales en Ontario et en Alberta, 40 employés.

Téléphone : 1 888 642-7587
www.ogcinc.ca

1. Le Québec occupe quelle part de votre marché ?

Un peu moins de la moitié des quincailleries et centres de rénovation au Québec gèrent leurs entreprises avec les systèmes d'OGC. La clientèle bâtie depuis 1982 a contribué à faire évoluer nos produits et services. C'est d'ailleurs ce qui nous a permis d'étendre notre présence maintenant dans toutes les provinces.

2. Avec les fusions et l'avancée des corporations sur les indépendants, votre avenir n'est-il pas saturé ?

Pas du tout! Nous constatons que cette réalité contribue à faire progresser les standards de l'industrie en matière de pratiques de gestion et d'utilisation des technologies de l'information, ce qui nous offre d'excellentes opportunités d'aider les entreprises qui désirent s'améliorer à cet égard.

D'une part, notre base de produits est solide et nous nous assurons de la faire évoluer en développant des produits qui rencontrent les besoins émergents du marché. D'autre part, nous entretenons d'excellentes relations avec toutes les grandes bannières présentes au

Canada, ce qui favorise la mise en commun de nos expertises pour le développement de nouvelles solutions propres à leurs réseaux d'affaires.

3. Puisque vous avez travaillé aux États-Unis et connaissez ce territoire, fait-il partie de vos plans de croissance ?

J'avoue que ceci peut paraître tentant mais il y a encore beaucoup de place sur le marché canadien pour une entreprise solide comme la nôtre. Nous préférons, pour le moment, nous concentrer à l'amélioration de notre position dans un marché que nous connaissons bien et pour lequel il y a encore plusieurs opportunités pour consolider notre présence.

4. Vous attaquez-vous au problème de sous-utilisation des systèmes informatiques par les clients ?

C'est sans aucun doute notre plus grande opportunité. Au Québec, nous estimons à plus d'un milliard de dollars les sommes que les quincailleries et centres de rénovation pourraient récupérer sous forme de réduction des coûts d'exploitation ainsi que le même ordre de grandeur

concernant les opportunités de réduction d'inventaire. Bien qu'OGC ait la capacité d'accompagner les entreprises à identifier leurs opportunités et de les aider à capturer les gains encore à leur disposition, notre travail consiste d'abord à fournir aux dirigeants un aperçu du potentiel de gains dans leur entreprise. La sous-utilisation des systèmes de gestion est à mon avis la conséquence de pratiques de gestion non optimales plutôt qu'une cause en soi. J'ai d'ailleurs couvert cet aspect dans un article que vous trouverez sur notre site web.

5. Quart de Rond a entendu parler d'un grand projet en gestation chez vous. Pouvez-vous en dire un mot ?

OGC a toujours plusieurs projets en gestation! D'ailleurs, notre produit O2web™ mis sur le marché il y a un an suscite un intérêt grandissant. Notre nouveau point de vente O2pos™ sera disponible pour la vente à l'automne. Certaines autres initiatives en développement de produits et services sont actuellement en cours et pour lesquelles je pourrai vous donner plus de détails dans les prochains mois.