parfaitement à des projets d'aménagement extérieur plus importants.

Les avantages de l'aluminium

Pour Frédéric Pelletier, il n'a jamais été question d'utiliser un autre matériel que l'aluminium.

« Nos produits vont à l'extérieur. On voulait un matériel résistant à la corrosion, écologique, sans entretien et très léger, ce qui permet de les installer sur n'importe quel terrain et surface comme le bois ou le béton. L'aluminium est facile à travailler et à installer; sa résistance est intéressante », signale-t-il.

L'aluminium utilisé provient majoritairement du Québec. « Nos coûts d'achat d'aluminium vont au Québec, en grande partie chez Pexal Tecalum Canada », précise M. Pelletier.

Bientôt des nouveautés

L'entreprise travaille actuellement en collaboration avec le Centre québécois de recherche et de développement de l'aluminium (CQRDA) pour l'élaboration d'un deuxième produit en aluminium.

« Pour le moment, ce que je peux dire, c'est que le CQRDA nous offre un soutien financier pour le développement de nouveaux produits qu'on prévoit lancer bientôt », affirme le président d'ID 224.

Pour les prochaines années, Frédéric Pelletier souhaite que l'entreprise maintienne son rythme de croissance annuelle. « On veut développer de nouveaux produits parallèlement à nos pergolas. On conserve la même direction et on veut surtout respecter nos valeurs d'entreprise, dont la principale est la proximité avec nos clients et le service person-





À gauche, ce modèle est présenté avec des lames intégrées, tandis qu'un mur a été ajouté à celui de droite pour veiller à l'intimité.

nalisé. Nous avons un beau défi à relever, celui de bien gérer la croissance. »

Du garage du fondateur à 5 M\$ de chiffres d'affaires

Le cheminement de l'entreprise est impressionnant.

« Nous étions une vraie startup. Nous avons commencé dans notre garage pour en arriver aujourd'hui à un chiffre d'affaires de 5 M\$. Au départ, nos ressources étaient minimales. Aujourd'hui, ça va tellement bien que nous allons aménager dans de nouveaux locaux deux fois plus grands, d'ici la fin de 2020, et nous avons trois nouveaux postes d'ouverts actuellement. »

Frédéric Pelletier estime que son entreprise se démarque par son souci du détail, son service à la clientèle et l'écoute des besoins de ses clients.

« Tous nos clients sont des VIP, c'est notre recette et elle fonctionne. On veut demeurer le leader dans notre domaine au Canada et augmenter nos parts de marché aux États-Unis, même s'il y a de gros joueurs là-bas », signale M. Pelletier, qui se réjouit de l'arrivée de son neveu Maxime, ingénieur junior, assurant ainsi une relève à venir à l'intérieur de son équipe. ...

