



LAPORTE-COSENTINI

## DEUXIÈME PARTIE TRANSITION FOR TWO

IL EST ASSEZ RARE QU'UNE DEUXIÈME GÉNÉRATION INTÈGRE AVEC SUCCÈS L'ENTREPRISE FAMILIALE. AU GROUPE QUORUM, KASSANDRA COSENTINI ET MAXIME LAPORTE PROUVENT QUE CETTE RELÈVE PEUT MÊME SE CONJUGUER AU PLURIEL.

IT'S NOT EASY TO PULL OFF A SUCCESSFUL TRANSITION FROM ONE GENERATION TO THE NEXT IN A FAMILY BUSINESS. AND WHEN TWO FAMILIES ARE INVOLVED, IT'S EVEN MORE COMPLICATED! AT GROUPE QUORUM, KASSANDRA COSENTINI AND MAXIME LAPORTE ARE PROVING THEMSELVES TO BE A SECOND DYNAMIC DUO.

PAR / BY SANDRA CLICHE

Depuis 30 ans, le Groupe Quorum fait sa marque dans le domaine de la construction. Les fondateurs, Guy Laporte et Peter Cosentini, ont créé des centaines de projets immobiliers, construit des milliers de condos et satisfait tout autant d'acheteurs. Si l'avenir appartient à ceux qui se lèvent tôt, chez Quorum, on croit aussi qu'il appartient aux enfants prêts à relever des défis.

Un défi, c'est justement ce qu'a affronté Maxime Laporte en 2010 lorsqu'il s'est greffé à l'entreprise familiale. Détenteur d'une maîtrise en génie industriel et d'un bac en marketing, il avait déjà une feuille de route impressionnante, qui comptait la création et la mise en marché d'un nouveau produit dans le domaine de la chaussure de sécurité. Ses connaissances en génie l'ont amené à travailler dans des entreprises pétrolières et de systèmes aéronautiques. Son bagage en marketing lui a permis de faire ses preuves en France. En fait, c'est à la faveur d'un « road trip » que les Laporte père et fils ont réalisé que leurs chemins se rejoignaient professionnellement. « Tu n'es plus seulement mon fils, mais aussi un homme d'affaires qui possède un riche bagage de connaissances. Puisque l'entreprise grandit, ce serait un atout de t'avoir avec nous », lui dira son père au retour. Aujourd'hui, à titre de directeur du développement immobilier, des ventes et du marketing du Groupe Quorum, il participe à chaque étape du processus : développement initial, acquisition de terrains, urbanisation, analyse des marchés, conception, marketing et vente. « Par rapport à ses concurrents qui sont soit développeurs, soit promoteurs ou constructeurs, Quorum est un développeur intégré – ce qui est rare – et nous réalisons les projets du début à la fin. » Peu après son arrivée, Maxime a pu se démarquer grâce au William, à Griffintown : « Je trouvais que les architectes et les développeurs prenaient beaucoup de décisions à la place des futurs résidents. On a donc demandé aux gens de participer à la conception du projet. Les coûts de marketing ont dû être multipliés par 400 %, mais ça a apporté beaucoup de notoriété à la marque et de visibilité média. En bout de ligne, nous avons fait 99 ventes en 5 heures, et 27 millions de chiffre d'affaires. »

Aux jeunes entrepreneurs qu'il coache, Maxime dit : « Débutez en utilisant vos forces si vous vous retrouvez dans l'entreprise familiale. » C'est justement ce qu'a fait Kassandra, la fille de Peter Cosentini, en se joignant à l'entreprise il y a quelques années. On peut dire que la jeune contrôleur a opéré un changement radical de carrière, puisqu'elle était pâtissière de formation. « Les métiers de la cuisine sont en général difficiles pour les femmes, surtout lorsqu'on mesure 5 pi 1 po... On apprend à parler fort et à prendre sa place. » Ce n'est toutefois pas la difficulté du métier qui l'a amenée à quitter le domaine. « Je ne savais pas que j'avais du talent pour les chiffres. C'est la contrôleur de l'entreprise dans laquelle je travaillais qui a remis en question ma vocation en soulignant mes aptitudes pour la comptabilité. » La jeune femme de 25 ans a alors pris une année pour faire ses études dans ce domaine. Pour prendre de l'expérience, elle a travaillé à quelques endroits avant de se lancer à son compte. En 2014, lorsqu'elle a su qu'il y avait un poste en finance chez Quorum, elle a dit à son père : « Il est temps pour moi de travailler dans l'entreprise. Avant, je n'étais pas prête. J'ai pris de l'expérience ailleurs et je veux en faire bénéficier l'organisation. » Elle a donc appris le fonctionnement de celle-ci et s'implique progressivement dans chaque étape du processus décisionnel. Comme la compagnie est appelée à grandir – le chiffre d'affaires actuel dépasse les 45 M\$ –, son rôle sera de plus en plus important. « J'essaie d'apprendre le plus rapidement possible. Je souhaite obtenir plus de responsabilités et, éventuellement, prendre la relève de mon père. »

Enfin, Maxime souligne : « Nous avons tellement de plaisir à travailler ensemble. Pour nos parents, c'est aussi l'occasion de bonifier l'ambiance de travail et de donner un autre souffle à leur entreprise. » M

Groupe Quorum has been a force in the construction industry for 30 years. Founders Guy Laporte and Peter Cosentini have launched hundreds of real estate developments, built thousands of condos and satisfied the demands of as many buyers. Now, their children are stepping up to take on the challenges of the future.

Challenges are precisely what Maxime Laporte had in mind when he joined the family business in 2010. With a Bachelor's degree in Marketing and a Master's degree in industrial engineering, Maxime has an impressive track record. He had already developed and marketed a new safety shoe product, his engineering expertise had landed him work in the oil and aeronautics industries, and he had proved his marketing skills working in France. Then, father and son took a road trip together and found that their professional paths had converged. "You are no longer just my son," said Guy Laporte when they returned, "You are also a businessman with a fine set of skills. The company is growing and I think you would be a wonderful asset to us." Now Director of Real Estate Development, Sales and Marketing at Groupe Quorum, Maxime is involved at every step of the process: initial project development, land acquisition, urbanization, market analysis, concept, marketing and sales. "Unlike our competition, who are real estate developers or builders, Quorum is a rare breed—an integrated company that does everything from start to finish," says Maxime. Not long after joining Quorum, Maxime made his mark with Le William, a condo project in Griffintown. "The architects and developers seemed to be making a lot of decisions that I thought the condo owners should be involved in. So, we asked the owners to participate in the design stage. That ended up quadrupling our marketing costs, but it got us a lot of attention and media. Ultimately, in just 5 hours we made 99 sales worth \$27 million."

To the young entrepreneurs he coaches, Maxime says "If you find yourself in a family business, always start with your strengths." That's exactly what Peter Cosentini's daughter, Kassandra, did when she joined the company a few years ago. A pastry chef by trade, the young comptroller made a radical career change. "Restaurant work is generally difficult for women," she says, "especially when you're just 5'1". You learn to speak loudly and take up space!" But that's not what sparked the move. "I didn't realize I had a talent for numbers. The comptroller where I was working pointed this out and made me question my vocation," she adds. And so, at the age of 25, the young baker took a year off to study accounting. She worked several jobs, gathering experience before starting out on her own. In 2014, when a position was available at Quorum, she told her father, "It's time I joined the company. I wasn't ready before, but I have experience now and I want to use it." She learned everything about company operations, and became increasingly involved at every stage of the decision process. With the company growing at an exponential rate (current sales are in excess of \$45M), Cosentini's role is growing accordingly. "I'm trying to learn as quickly as possible so that I can assume more responsibility, and eventually take over from my father."

Maxime sums it up this way: "We enjoy working together. Our presence enhances the workplace for our parents, and we're breathing new life into the company." M

Il surlelac.com et / and constructionsquorum.com