

# Pour l'entreprise Pneus Ratté, tradition et innovation vont de pair depuis 77 ans

Roger MARTINEAU

**A**u Québec, il y a très peu d'entreprises familiales qui survivent à une 2e génération. Pneus Ratté fait partie d'un club sélect d'entreprises familiales qui en sont à une 4e génération. Chefs d'entreprises a rencontré Mme Charlyne Ratté, vice-présidente et directrice du marketing.

## Historique

Quand Adrien Ratté a fondé Pneus Ratté, en 1934, il ne se doutait sûrement pas qu'un jour ses arrière-petits-enfants seraient à la barre de l'entreprise 77 ans plus tard et qu'ils perpétueraient ce success-story bien de chez nous.

Charlyne n'était âgée que de 15 ans la première fois qu'elle a travaillé pour l'entreprise familiale. Un travail d'été, dans l'entrepôt. Quelques années plus tard, elle s'est jointe à l'équipe des ventes avec un intéressant bagage de connaissances des produits et services offerts par l'entreprise. « Pour approfondir mes connaissances, je passais beaucoup de temps avec les gars qui travaillaient à l'atelier », précise-t-elle.



M. Stéphane Ratté, président-directeur général  
Photographie: courtoisie

Charlyne et son frère Stéphane, le président-directeur général, ont racheté l'entreprise de leur père (Claude) en 2001. Dix ans plus tard, « Pneus Ratté a littéralement le vent dans les voiles », souligne Mme Ratté.

Au moment du rachat, l'entreprise, membre fondateur du groupe Unipneu, comprenait deux succursales et un centre de distribution. Aujourd'hui, Pneus Ratté possède cinq succursales, trois centres de distribution. L'entreprise compte 120 employés permanents, et ce nombre double lors des périodes de pointe.

« Notre modèle d'affaires est très différent de celui de notre père. Nous avons donc saisi de belles opportunités d'affaires et nous avons pris des risques qui se sont avérés fructueux. »

## Nouveaux services

Depuis le printemps dernier, Pneus Ratté offre un service d'achats en ligne, une première dans la région de Québec. Mme Ratté ajoute : « De plus, nous avons un spécialiste de notre équipe qui donne des conseils en ligne sous forme de clavardage (chat). La livraison est gratuite pour le client qui achète en ligne. »



Mme Charlyne Ratté, vice-présidente et directrice du marketing  
Photographie: courtoisie

Pneus Ratté vient également de démarrer un programme privilège porte à porte, les 4 P, qui consiste à aller chercher l'auto du client, à effectuer le travail demandé et à ramener le véhicule au client la journée même ou selon ce qui avait été convenu. Comme les gens manquent toujours de temps, ce service s'adresse à tout le monde. Ce service devrait donc devenir TRÈS populaire!

## Les autres services offerts

Pneus Ratté se spécialise dans les services suivants : vente et pose de pneus, alignement, direction, suspension et freins, mécanique générale, mise au point, silencieux et climatisation.

La majorité des succursales de Pneus Ratté sont déjà recommandées par le CAA, et les deux autres sont en processus pour l'être. La vice-présidente explique : « Le CAA fait partie du programme de certification environnementale Clé Verte. Il faut donc suivre le processus étape par étape. »

Fort d'une tradition d'excellence depuis 77 ans, Pneus Ratté n'arrêtera pas là son développement. D'ailleurs, d'intéressants projets d'expansion sont à l'étude présentement : Pneus Ratté, une riche histoire qui se poursuit!

## Pour information

(dans la région de Québec)

LIMOILOU (3e avenue) :

418.529.5378

LES SAULES (boul Wilfrid-Hamel) :

418.872.7288

LÉVIS (boul. de la Rive-Sud) :

418.837.2237

LÉVIS (route du Président-Kennedy)

: 418.835.0289

Prise de rendez-vous en ligne :

[www.pneusratte.com](http://www.pneusratte.com) ■

Le siège social de Pneus Ratté, sur la 3e avenue, dans Limoilou

