



Prix CP Loewen 2010 – Clare Knechtel

Le 17 novembre 2010

Nous sommes ravis de remettre le prestigieux prix de reconnaissance CP Loewen à un lauréat dont le dévouement, l'engagement et les réalisations se démarquent au sein de l'industrie des portes et fenêtres.

La biographie du lauréat de l'année 2010 est typiquement canadienne. En 1959, un jeune homme ayant l'intention de devenir joueur de hockey professionnel quittait sa maison de London, en Ontario, à la poursuite de son rêve de hockeyeur. Cette quête l'a mené à Sarnia où il a joué avec l'équipe de hockey *Sarnia Legionnaires*.

Jeune homme, il obtint un emploi dans la fabrication des châssis au sein de l'entreprise Time Glass, dans le but de soutenir ses ambitions de joueur de hockey. Ce qu'il n'avait pas prévu, c'est à quel point il aimerait son « emploi de jour ». Après quelques mois, il en devint passionné et troqua ses rêves de joueur de hockey professionnel pour sa nouvelle passion : le travail honnête et ardu, et les possibilités que lui procurait l'entreprise de portes et fenêtres.

Au cours des cinq années suivantes, il apprit tout ce qu'il put au sein de l'entreprise *Time Glass*. Après avoir développé ses compétences dans la vente et le service au sein de la division des châssis, il en devint chef de division en 1962.

En 1964, Clare Knechtel quitta Time Glass à Sarnia pour aller travailler dans l'entreprise Robert Hunt Corporation, à London en Ontario. Il introduisit alors les fenêtres en bois Pella sur le marché. À ce moment-là, il était courant d'installer de telles fenêtres imitant la forme d'une collerette en façade des maisons et des fenêtres sans châssis, à l'arrière et de chaque côté.

Le regroupement des produits Hunt et Pella a connu beaucoup de succès et les aptitudes de M. Knechtel pour la vente ont manifestement été remarquées, ce dernier ayant été nommé en 1965, directeur de division de la nouvelle succursale de Hunt à Kitchener, puis directeur de la succursale de Toronto, et finalement directeur général de l'entreprise.

C'est ici que sa persévérance de joueur de hockey lui a été utile, car il fut responsable d'ouvrir de nouvelles succursales dans l'ensemble du Canada – un projet colossal. M. Knechtel croit que les hockeyeurs deviennent de bons vendeurs parce qu'ils sont agressifs et qu'ils n'abandonnent pas facilement. Cette description s'applique fort bien à M. Knechtel.

Ceux qui ont travaillé pour lui et qui l'ont côtoyé le décrivent comme un homme formidable avec qui travailler, possédant une énergie inépuisable. En tant que dirigeant, il faisait preuve d'équité tout en étant exigeant. Il travaillait beaucoup; il était très dévoué à l'entreprise et il s'attendait à ce qu'il en soit de même pour les employés. Puisqu'il avait toujours de grandes ambitions et des attentes clairement formulées, il était un bon mentor. Il a toujours fait preuve d'équité envers les membres de son personnel, jusqu'à briser parfois sa routine pour les aider à résoudre des problèmes, tant sur le plan professionnel que personnel, traitant tous ses employés comme s'ils étaient des membres de sa famille. Occupé ou non, il se rendait toujours disponible. Vérifiant régulièrement si ses employés étaient bien informés, M. Knechtel a aidé ceux-ci à se développer et à prendre part aux activités de l'entreprise.

Les employés n'étaient pas les seuls à profiter des connaissances de M. Knechtel, celui-ci étant toujours prêt à faire part de ses opinions et de ses idées auprès des concurrents qui lui demandaient des conseils. « M. Knechtel est une personne généreuse et il apporte son aide à quiconque [...]. Toutes les personnes qui ont travaillé avec lui ou qui le connaissaient dans l'industrie [...] ont leurs propres anecdotes à raconter. »

Membre actif de l'Association canadienne des manufacturiers de portes et fenêtres (ACMPF), M. Knechtel a participé à résoudre les problèmes techniques qui touchaient les codes. Il a participé à l'élaboration de normes techniques afin de tester les fenêtres sans châssis. Il était actif et assidu lors des réunions de l'ACMPF, tout en s'assurant que le travail soit fait.

M. Knechtel a également été membre du conseil d'administration de l'Association des manufacturiers américains de portes et fenêtres, la WDMA – une association semblable à l'ACMPF aux États-Unis – où il a toujours veillé aux intérêts canadiens et cherché à améliorer les relations entre les deux associations. Il a également été actif au sein de l'American Architectural Manufacturers Association (AAMA), assistant régulièrement aux réunions.

En 1982, M. Knechtel a quitté la Robert Hunt Corporation pour fonder avec sa femme Carole, son fils Dave et sa fille Patti, la Knechtel Millwork, à London, en Ontario. L'entreprise de fabrication de portes et fenêtres sur mesure a alors pris beaucoup d'expansion, ses camions sillonnant régulièrement les routes aux États-Unis.

Au cours des vingt années suivantes, la compagnie a poursuivi son expansion et employait plus de 325 personnes. La qualité et le service de l'entreprise de fabrication de portes et fenêtres sur mesure Knechtel Millwork a attiré l'attention de la compagnie Andersen Windows qui, en 2001, a acheté l'entreprise. Homme généreux prêt à transmettre ses connaissances et à enseigner, M. Knechtel a continué à travailler pour Andersen Windows pendant deux ans pour faciliter la transition, tout en aidant Andersen à prendre de l'expansion jusqu'à employer 500 personnes.

Un réel legs pour l'industrie canadienne des portes et fenêtres.

Enfin, c'est en 2003, après plusieurs années de dur labeur, que M. Knechtel a pris sa retraite. Il profite maintenant de son temps, partageant sa retraite entre la Floride et sa maison de London, en Ontario. Mais retraite ne veut pas dire ralentissement. M. Knechtel et tous les membres de sa famille participent activement et de façon bénévole aux campagnes de financement pour la recherche sur le cancer et la maladie de Parkinson.

Aujourd'hui, nous sommes heureux de souligner une carrière, dédiée au rayonnement de notre industrie, empreinte de générosité, et qui inspire le respect de tous.

M. Knechtel, veuillez vous approcher et accepter le prix CP Loewen, la plus importante distinction au sein de l'industrie canadienne des portes et fenêtres.