



M. Robert Meunier, président, et M. Richard Maltais, directeur général de Maestro* TECHNOLOGIES.

Maestro* TECHNOLOGIES : 25 ans et toujours aussi performant!

À l'image d'un chef d'orchestre, les solutions logicielles intégrées de Maestro* TECHNOLOGIES permettent depuis 25 ans aux entrepreneurs en construction de gérer leurs projets sans fausse note.

Installé dans les tout nouveaux bureaux de son entreprise, Robert Meunier, président de Maestro* TECHNOLOGIES, se souvient de l'époque pas si lointaine où il installait des versions DOS de ses produits. À la barre de l'entreprise depuis ses débuts, le fondateur l'a vue croître jusqu'à devenir le leader détenant la plus grosse base de clients dans le domaine de la construction au Québec.

« Avant, notre logiciel gérait à peine la comptabilité et les coûts de projet », se souvient l'ingénieur électrique spécialisé en informatique. Maestro* est passée d'un système réservé au secteur résidentiel, pour ensuite soutenir un large éventail de domaines, dont les entrepreneurs généraux, les grands travaux, les entreprises de service, le forage et les produits miniers, les producteurs de béton et

ceux d'agrégat. Les temps ont bien changé depuis.

Mobilité et productivité

Aujourd'hui, avec les téléphones intelligents et les tablettes iOS et Android, Maestro* est passée d'un système assurant une intégration complète de tous les départements, à une intégration mobile afin de gérer les opérations sur les chantiers et la gestion des ressources. « On est en communication en temps réel avec les chantiers grâce à Maestro*MOBILE. Notre nouvelle suite d'applications change la planification des opérations en assurant un meilleur contrôle de la répartition des ressources pour les projets, les appels de service et les bons de travail. »

Effectivement, il est désormais possible pour les employés de garder un contact constant. Le suivi des gens sur le terrain ainsi que la disponibilité des équipements se font en temps réel, facilitant la tâche de tout le monde et augmentant l'efficacité et la productivité des équipes.

Toujours miser sur l'innovation

Cet automne, Richard Maltais s'est joint à l'é-

quipe à titre de directeur général pour aider à planifier la croissance stratégique de l'entreprise. « Je connais Richard depuis très longtemps et il a eu beaucoup de succès dans son entreprise », souligne Robert Meunier. « Maestro* était prête pour une croissance rapide. Je sentais que ça serait vraiment positif d'avoir un gars comme lui pour aider à structurer l'entreprise et mettre en place ce qu'il faut pour gérer cette évolution. »

Diplômé en génie informatique de l'Université du Québec à Chicoutimi, monsieur Maltais a passé plus de sept ans chez Groupe INFORMISSIION (aujourd'hui Nurun) et est cofondateur d'Averna Technologies, une entreprise récipiendaire de nombreux prix d'excellence, dont le prestigieux prix Entrepreneur de l'année, décerné par Ernst & Young. « Ce que je veux apporter chez Maestro*, c'est le soutien auprès du client du côté technologique en lui offrant toutes les possibilités grâce à nos solutions logicielles, mais aussi en allant en amont et en aval, pour voir s'il a besoin d'autres outils. Ouvrir notre offre va nous aider à aller chercher d'autres comptes majeurs, tout en continuant de toujours mieux servir notre base de clients fidèle », explique Richard Maltais.

Une Compagnie.

Une Industrie.

Un Objectif



L'avantage de l'expertise

Ce répertoire compte plus de 500 clients fidèles répartis majoritairement au Québec et au Canada également, dont un distributeur qui dessert nos voisins de l'Ontario. Avec plus de 5000 utilisateurs à son actif, l'expertise pointue acquise chez Maestro* TECHNOLOGIES cerne dès le départ des modules pertinents au domaine de la construction pour des entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse les 10 millions de dollars. « On se distingue des intégrateurs de systèmes, qui vendent des produits sur le marché qui semblent répondre aux besoins du client seulement en surface. Mais, ces produits ne sont pas vraiment dédiés à l'industrie de la construction, comme nous le sommes. La valeur ajoutée de notre équipe et de notre produit, c'est d'être des spécialistes de la construction. Notre compréhension de l'industrie bonifie considérablement notre offre », explique Robert Meunier, qui rappelle que le client gagne un temps considérable parce qu'il sait que l'on maîtrise son milieu et son besoin d'affaires.

Être à l'affût

Pour rester branchées sur les besoins du marché et conserver leur position de leader, les équipes de R&D déploient constamment de nouvelles fonctionnalités, un produit toujours plus performant. Pour atteindre ses objectifs, Maestro* TECHNOLOGIES peut compter aussi sur la loyauté de ses clients de longue date, qui participent en grand nombre à son programme de référence clients.

« Ils sont au centre de toutes nos décisions, commente Robert Meunier. Nous nous faisons un point d'honneur de poursuivre la croissance de Maestro* en misant sur leurs besoins, notre talent et l'innovation de nos produits. Nous échangeons des idées, des besoins et des informations. Notamment, grâce à Maestro*CAFÉ, notre espace exclusif de partage, nous centralisons toute l'information dont nos clients ont besoin pour partager leurs connaissances Maestro* : capsules trucs et astuces, chroniques "comment faire", mises à jour, vidéos et sans oublier le centre de soutien logiciel qui est un espace de référence à utiliser en tout temps pour créer et suivre l'évolution de leurs demandes! »

Nouveaux marchés

Pour propulser sa croissance, Maestro* TECHNOLOGIES mise sur l'évolution constante de ses produits, notamment de la gestion des opérations et de la mobilité, mais également sur de nouveaux marchés de niche. Elle profite du développement de l'industrie du pétrole et du gaz dans l'ouest du pays pour fournir des solutions particulières adaptées à ce milieu. Son expérience avec ses clients canadiens ouvre en plus les portes du lucratif marché américain. « Avec tout le développement du gaz et du pétrole de schiste aux États-Unis, il y a un potentiel énorme juste dans ce domaine-là, notamment au Texas où nous avons déjà un distributeur qui y est installé. On essaie vraiment de cibler ce secteur, mais aussi des régions spécifiques. Les Américains vont acheter un produit étranger seulement s'il a vraiment une

valeur ajoutée. Sinon, à valeur égale, ils vont choisir le produit américain », note Robert Meunier. « En se spécialisant vraiment, on profite d'un avantage stratégique sur la concurrence. »

Nouveau siège social

Inauguré l'été dernier, le nouveau siège social de la compagnie se situe à courte distance de l'ancien bâtiment. En plus d'intégrer dans sa construction des technologies de pointe en matière d'économie d'énergie et de constructions vertes, le bien-être des employés y est à l'honneur. En effet, en plus d'un dépanneur bien garni et d'une machine à café haut de gamme où l'on y sert gratuitement plus de 10 000 cafés par année, les employés peuvent profiter d'une salle de détente comprenant télévision, bean bags, consoles de jeux et même d'un sac de boxe! Pas étonnant qu'on y croise des personnes qui y travaillent depuis 10, 15 ou même 20 ans.

Pat Delgesso
Directeur Ventes et Marketing
ventes@maestro.ca

Maestro* TECHNOLOGIES
1625, boul. Lionel-Boulet, bureau 300
Varenes (Québec) J3X 1P7
www.maestro.ca



M. Robert Meunier accompagné de son équipe de direction.