



Avenue Road Roofing (ARR)

Avenue Road Roofing (ARR) fait affaire dans le Grand Toronto depuis 1975. Nous offrons des services de réfection de toitures aux marchés résidentiel, commercial et industriel, tout en nous spécialisant dans les couvertures, l'enveloppe des bâtiments, l'entretien et les réparations. Avenue Road Roofing est un intervenant clé dans la région du Grand Toronto. L'entreprise compte plus de 40 000 clients résidentiels et commerciaux et plus de 200 employés.

Après avoir connu une croissance considérable au cours des dernières années, Avenue Road Roofing a pris la décision d'améliorer ses processus internes et ses outils de gestion afin d'améliorer sa rentabilité et son service à la clientèle. Compte tenu des processus très spécialisés de l'entreprise, pour lesquels elle avait développé plusieurs applications logicielles personnalisées, cela représentait un défi. Il est facile de comprendre pourquoi lorsqu'on examine le processus de près, étape par étape:

- Le centre d'appels d'ARR avait une équipe de 10 à 20 employés pendant sa haute saison pour recevoir les appels suscités par ses diverses activités de marketing.
- Chaque appel était enregistré manuellement dans Blues, un système de gestion des clients potentiels.
- Ces clients potentiels étaient distribués manuellement au personnel des ventes en fonction de leur territoire.
- Le personnel des ventes organisait alors des rencontres sur place avec les clients potentiels afin d'évaluer le travail potentiel et de préparer une proposition.
- Sur acceptation du client, l'information sur le client potentiel, enregistrée sous Blues, et les données du devis et de la proposition étaient saisies manuellement dans Central Files (CF), un autre système.
- L'information de Blues, de CF, ainsi que du devis était transmise à la comptabilité et à la production.
- La production créait manuellement des bons de commande et gérait la planification du travail.
- La comptabilité créait les comptes clients, des factures et préparait la facturation finale.
- L'information circulait manuellement entre la comptabilité et la production, jusqu'à ce que le travail soit effectué et entièrement payé.

maestro*TECHNOLOGIES



Ce processus comportait beaucoup de doublages et rendait le suivi parmi plusieurs systèmes difficile. En outre, ARR vivait également une freinte de stocks importante. Il était difficile de déterminer la cause de cette freinte parce que nous n'avions, à l'époque, aucun système automatisé de suivi des stocks. En se fondant sur cette analyse, ARR a conclu que pour réduire l'efficacité de ses processus, réduire la freinte des stocks et améliorer ainsi sa rentabilité, il lui fallait remplacer ses outils de gestion, devenus inefficaces. ARR voulait avoir un meilleur contrôle sur ses processus, un accès plus efficace à l'information sur ses clients et offrir à ses équipes des ventes et de la production des modalités de transition plus souples.

Les solutions de Maestro

La combinaison de fonctionnalités d'établissement du coût de revient, de comptabilité générale, de paie et de gestion des contacts offerte par Maestro constituait une excellente base pour mettre sur pied une solution unique qui intégrerait tous les processus d'affaires d'ARR. Après une analyse plus poussée, nous avons déterminé qu'une fonctionnalité supplémentaire serait ajoutée à la solution maestro* pour mieux répondre aux exigences du centre d'appels d'ARR en matière de gestion de la relation client (GRC). Avec cette amélioration, maestro* offrait toute la fonctionnalité requise pour gérer les processus d'affaires d'ARR, de la réception de l'appel d'un client potentiel à la facturation, en une solution unique qui n'exigeait plus la double saisie des données. De plus, la mise en oeuvre des fonctionnalités de gestion des stocks et des achats de maestro* permettait à ARR d'avoir une vision d'ensemble claire de tous les mouvements des stocks dans l'ensemble de l'entreprise. Le suivi des stocks permettrait à ARR de suivre et de corriger les problèmes de freinte des stocks et d'avoir accès à une foule d'informations pour négocier les achats auprès des fournisseurs. L'implantation de la solution de maestro* était susceptible d'avoir un impact sur tous les aspects des activités d'ARR. La mise en oeuvre d'un changement à cette échelle pouvait susciter beaucoup d'interruptions. Pour gérer l'impact de la mise en oeuvre du logiciel et des processus d'affaires, l'implantation a été scindée en deux étapes plus faciles à gérer:

- La Phase 1 comprenait la transition des bases de données de Blues et de CF vers la solution de GRC de maestro*. Cela permettait de mettre le centre d'appels en ligne et d'optimiser le processus d'enregistrement et de gestion des nouvelles occasions d'affaires.
- La Phase 2 comprenait la mise à niveau des fonctionnalités de comptabilité. Cela nous permettait de préparer l'intégration de la GRC pour les projets et budgets. Les bons de commande, les comptes à payer et les comptes à recevoir seraient entrés manuellement. Éventuellement, les factures des clients et les bons de commande de fournitures seraient produits automatiquement en fonction des données du devis, stockées dans le module de GRC.
- La Phase 3 comprenant la mise en ligne de la paie dans le cadre de maestro*. Ainsi, ARR pouvait désormais recueillir les données d'utilisation de la main-d'oeuvre pour établir les coûts et transmettre automatiquement cette information à la paie pour son traitement.





Les phases suivantes comprenaient la mise en ligne de la production pour gérer les horaires de travail et l'exécution des travaux. Cela permettait à ARR de connaître l'état de tous les projets et de produire automatiquement divers outils de contrôle, dont les bons de commande de matériaux et les horaires d'installation.

Avantages pour le client

- L'accès rapide aux données de l'historique des clients a donné une longueur d'avance à Avenue Road. Les segments de marché peuvent maintenant être facilement ciblés et les anciens clients peuvent être desservis de façon proactive pour l'entretien à long terme.
- ARR n'a subi aucune interruption de ses activités quotidiennes pendant le processus de mise en oeuvre, ce qui constitue un aspect très important. La technologie peut être très intimidante, mais l'approche personnalisée de Maestro a facilité la transition. C'est là un facteur clé du succès d'une implantation de cette importance.
- La Gestion de la relation client (GRC) permet de recueillir très rapidement l'information de base. ARR compte plusieurs téléphonistes à son centre d'appels. Les téléphonistes ont maintenant accès à un historique détaillé qui leur permet d'offrir une touche plus personnelle à la clientèle. C'est un net avantage pour le téléphoniste d'avoir une information pertinente en main lorsqu'il parle aux clients.
- ARR est maintenant en mesure d'offrir un niveau de sécurité supérieur pour protéger l'information confidentielle de crédit et financière des clients.
- Les nouvelles ventes sont maintenant transférées automatiquement de la comptabilité à la production. Cela améliore la qualité et la rapidité de la circulation de l'information dans l'entreprise. Cela élimine également le dédoublement de la saisie des données et réduit le besoin d'utiliser des ressources additionnelles.
- L'efficacité des équipes peut être analysée en profondeur, ce qui permet aux employés d'apprendre et de s'améliorer de façon continue et objective. ARR et ses clients tirent profits de ce développement.
- ARR profite également d'une amélioration de sa gestion financière, d'une prise de décision plus éclairée et plus rapide, et d'une efficacité accrue, sans oublier l'amélioration de son service à la clientèle, l'augmentation du niveau de confiance de ses clients et son meilleur contrôle sur ses processus d'affaires.





Constructions Bricon

Construction Bricon a connu une croissance considérable au cours des dernières années - et maintenant ils ont une solution logicielle de gestion de la construction qui va suivre le rythme de leur croissance future.

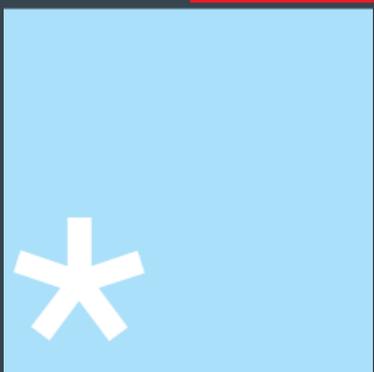
Les Constructions Bricon Ltée, se spécialise dans les domaines du génie civil (excavation), de la production d'asphalte, du pavage, de la décontamination, du transport, du concassage de pierre, du recyclage de béton et d'asphalte ainsi que des travaux de déneigement. Elle est accréditée ISO9001:2008 et a réalisé plusieurs projets LEED. En Octobre 2010, l'entreprise s'est positionnée au 10e rang dans le magazine Constructo: [LES LEADERS DE LA CONSTRUCTION AU QUÉBEC.](#)

Parlez-nous de votre entreprise. Serge Lambert, VP Finances: Depuis 1987, Les Constructions Bricon Ltée a su répondre aux besoins sans cesse grandissants de sa clientèle grâce à son vaste parc d'équipements diversifiés et à son personnel expérimenté. Les Constructions Bricon Ltée se positionne aujourd'hui comme chef de file dans l'industrie de l'excavation et des travaux d'infrastructure au Québec.

Qu'est-ce qui vous a incité à chercher un nouveau logiciel? Serge Lambert: Nous étions limités au niveau de nos rapports et les consultations à l'écran. Aucun moyen de les adapter à nos besoins. Nous voulions également un logiciel qui était à l'avant-garde des technologies. Ça faisait déjà un certain temps que nous y songions et à la suite d'un commun accord, nous en sommes venus à l'évidence qu'il fallait changer.

Et pourquoi maestro*? Serge Lambert: En fait, nous connaissions déjà Maestro puisqu'il y a quelques années, nous avons regardé cette solution, mais nous avons finalement opté pour ICC. Aujourd'hui, nous sommes emballés par l'évolution du produit maestro*. On nous le disait à l'époque, mais maintenant on peut constater qu'effectivement maestro* investi énormément dans la recherche et le développement. Ainsi, on s'assurera de toujours avoir un logiciel

à la fine pointe de la technologie et qui pourra suivre notre croissance. Un autre élément intéressant est le fait que nous pouvons bénéficier de l'ensemble des améliorations des autres clients maestro*. Ainsi, un développement fait pour un





client est souvent une amélioration pour les autres. Finalement, nous avons choisi maestro* parce qu'il se spécialise seulement dans l'industrie de la construction.

Êtes-vous satisfaits de votre décision? Serge Lambert: Oui, nous sommes effectivement très heureux d'avoir choisi maestro*. Ce qu'on nous avait dit lors de la vente et bien c'est exactement ce qu'on nous a livré et je dirais même plus. C'est à notre plus grand plaisir que nous découvrons régulièrement de nouvelles fonctionnalités. Cela confirme encore plus que nous avons fait le bon choix.

Selon vous, quels sont les principaux avantages? Serge Lambert: D'abord au niveau des rapports personnalisables avec maestro*. C'est vraiment simple et tellement efficace. Notre ancien système ne répondait plus à l'ensemble de nos besoins et la technologie ne suivait plus. Ensuite pour la qualité de l'information. C'est maintenant plus simple d'obtenir les chiffres et les résultats. Finalement en ce qui concerne la visibilité, c'est-à-dire que nous nous sommes rendu compte avec l'utilisation de maestro* que nous avons certaines faiblesses dans nos façons de faire et maintenant maestro* nous proposent des solutions adaptées à nos besoins. D'ailleurs, depuis notre utilisation de maestro*, nous avons été en mesure de concrètement évaluer la qualité et la performance de nos employés. Avec la transparence des données, nous avons constaté que certains employés ne faisaient pas exactement ce à quoi on s'attendait d'eux et nous avons pu rapidement réagir à cette situation.

Est-ce qu'il y a eu d'autres bénéfices? Serge Lambert: Tout à fait. Nous sommes maintenant plus en contrôle au niveau de notre gestion et de nos opérations. On prend trop souvent pour acquises nos méthodes de travail. Je pense qu'il est important, à l'occasion, de se remettre en question dans le but évidemment de s'améliorer et devenir encore meilleur. Nous avons donc profité du passage de l'équipe Maestro pour revoir nos processus et nos façons de faire. Maestro nous a suggéré de meilleures pratiques et nous sommes aujourd'hui plus performants et plus en contrôle de nos données. Par exemple, au niveau financier, maestro* me permet une meilleure vision des états financiers. Nous avons plusieurs divisions (pavage, génie civil, carrière, etc.) et avant nous étions limités à

visualiser un état financier global pour l'ensemble de la compagnie. Maintenant, c'est possible de le consulter par division.

Est-ce que maestro* a répondu à vos attentes? Pierre Mercier, contrôleur: Certainement et même au-delà. Le système est beaucoup plus automatisé et ainsi moins d'erreurs possibles. Je peux faire confiance à la qualité des chiffres et j'obtiens un suivi plus rigoureux au quotidien. Les outils qui sont mis à ma





disposition me sont indispensables afin d'accomplir un travail de qualité. Il est maintenant très facile pour moi de consulter rapidement l'évolution d'un projet en cours, de générer des listes personnalisées en plus d'avoir la possibilité d'ajouter des champs supplémentaires afin d'obtenir un rapport qui répond à mes propres besoins. Quand j'ai une problématique, Maestro est là pour moi et me trouve une solution ou me propose une alternative. Je me sens bien entouré et c'est très important pour moi. Grâce à Maestro, j'ai repris goût à l'analyse comptable. Caroline Fournier, responsable des opérations comptables et super utilisatrice de maestro* : Le personnel de Maestro est vraiment disponible. Ils sont de vrais experts et ils connaissent très bien leur système. Ils ont répondu à nos attentes, et ce, autant durant l'implantation qu'avec le soutien après vente. Très satisfaite de la qualité des services obtenus.

Combien avez-vous d'utilisateurs maestro*? Serge Lambert: Nous sommes une quarantaine d'utilisateurs quotidiens et au total 122 usagers sont créés dans maestro*. Les personnes clés de notre entreprise ont été formées et à leur tour ils formeront les autres usagers. D'ailleurs, il était très important pour nous de prendre le temps d'être bien formé afin de tirer le maximum du logiciel. Trop souvent, les nouveaux utilisateurs n'apprennent que l'essentiel d'une solution et c'est souvent la suite (le petit extra) qui nous permet d'en avoir le plus pour notre investissement. Maestro* est un système complet et facile d'utilisation. Évidemment, il y a toujours une réticence au changement lors de l'implantation d'un nouveau logiciel et c'est tout à fait normal. Et aujourd'hui, nos employés sont bien heureux et peuvent surtout constater l'amélioration concrète dans leur travail au quotidien.

Selon vous, quelle est la clé du succès de votre implantation? Serge Lambert: Il est primordial d'avoir à l'interne une personne dédiée à temps plein lors de l'implantation et même après. Nous avons nommé Caroline Fournier comme super utilisatrice de maestro* afin de nous assurer de toujours rester à niveau. C'est notre personne ressource et elle s'occupe aussi de la formation des nouveaux employés. Pour ma part, il est également essentiel d'avoir une personne de la haute direction disponible et impliquée dans ce processus afin de pouvoir réagir rapidement lorsqu'une décision doit être prise.

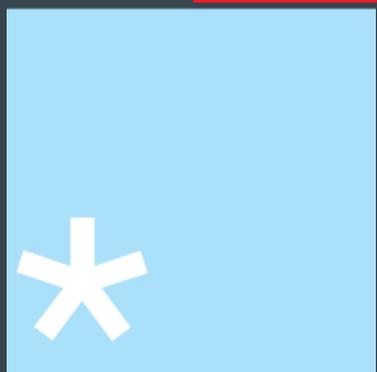
Une dernière chose que vous aimeriez partager? Serge, Pierre et Caroline: Longue vie à maestro* et à son programme développement continu.

**SIÈGE SOCIAL**

1471 Lionel-Boulet Blvd, Suite 34
Varenes, Québec
Canada J3X 1P7
1-888 833-7777 f. 514 990-0864
info@maestro.ca

maestro*TECHNOLOGIES

Logiciels de gestion pour l'industrie de la construction |
Gestion d'appels d'offres | Service à la clientèle



Cotton Inc.

Cotton Inc. est une entreprise de construction ontarienne qui connaît une forte croissance depuis plusieurs années. Cette expansion a été habilement gérée en intégrant six différentes compagnies oeuvrant dans des secteurs diversifiés : béton, construction, camionnage, gestion immobilière. Cotton emploie plus de 150 personnes et exploite une importante flotte de camions et de machines excavatrices, grues, etc.

Pour gérer sa croissance rapide, Cotton cherchait un logiciel de comptabilité et de gestion capable d'intégrer les données provenant de ses six compagnies. Le cahier de charge précisait aussi que le système logiciel devrait être flexible, polyvalent, facile à utiliser et compatible avec Windows. Le service et la facilité de communiquer avec les concepteurs constituaient aussi des critères essentiels. Cotton a implanté le système maestro* en 2001.

Des pierres dans quinze carrières

Cotton achète de la pierre et du gravier dans une quinzaine de carrières différentes, ce qui implique un système de transport par camion très élaboré. En fait, ce sont les activités de camionnage de Cotton qui généraient le plus de transactions internes et l'entreprise avait besoin d'un système informatique capable de simplifier ces opérations.

Solution Maestro

Cotton a examiné les produits de différentes entreprises de logiciels, mais aucune n'offrait le niveau d'intégration et d'efficacité de Maestro. Il a suffi de quelques mois pour planter le système et relier les données des six entreprises. Les gains en matière de gestion sont très nets, et l'intégration des données a notamment l'avantage de faciliter la préparation de soumissions très compétitives. En ce qui concerne la question spécifique du camionnage, Maestro a proposé un ingénieux système de coupon unique qui permet d'identifier et de faire le suivi exact de toutes les pierres achetées et transportées. Les pertes de données ont été virtuellement éliminées et le système est directement relié aux comptes à payer et aux comptes à recevoir, de sorte que Cotton peut facturer ses clients sans même avoir reçu la facture de la carrière.



Bénéfices client

Avec plus de 50 modules intégrés en un seul système, Cotton a maintenant accès aux données de toutes ses divisions en un clin d'oeil. Maestro* permet aussi de gérer les échéanciers d'entretien des camions, de retracer l'origine des transactions, de faire le suivi budgétaire des projets en temps réel, de gérer les services de la paie, des comptes à payer et à recevoir, de faire des analyses financières fines, etc.

« Avec maestro* nous répondons à tous nos besoins avec un seul système, explique Gerry Penney de Cotton. Je peux examiner des rapports ou faire des analyses approfondies et je suis toujours certain de leur exactitude. C'est très rassurant. Maestro continue de m'impressionner! »

Avantages Maestro

- Un logiciel intégré pour gérer les six divisions
- Système facile d'emploi, versatile, flexible, compatible avec Windows
- Une équipe dynamique et serviable, toujours prête à répondre aux nouveaux besoins de Cotton
- Soumissions plus précises et compétitivité accrue
- Meilleure rentabilité grâce à l'élimination des pertes de données
- Gestion intégrée d'une foule de paramètres

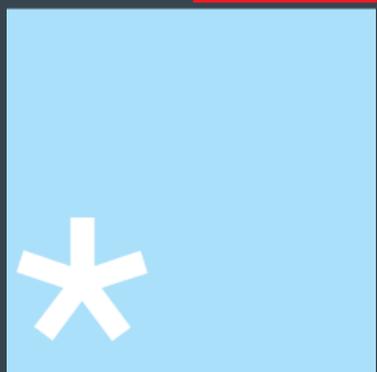


SIÈGE SOCIAL

1471 Lionel-Boulet Blvd, Suite 34
Varenes, Québec
Canada J3X 1P7
1-888 833-7777 f. 514 990-0864
info@maestro.ca

maestro* TECHNOLOGIES

Logiciels de gestion pour l'industrie de la construction |
Gestion d'appels d'offres | Service à la clientèle



Mattina Mechanical Ltd.

L'entreprise ontarienne Mattina Mechanical Limited (MML) offre un large éventail de services de plomberie, de chauffage et de mécanique de bâtiment. Fondée en 1979 par Sam Mattina, l'entreprise actuellement dirigée par ses fils, Vince, Domenic et Sammy, a vécu une croissance soutenue. C'est ce qui les a motivés à chercher une solution de gestion complète comprenant des applications de facturation et de gestion des inventaires.

MML avait besoin d'un plus grand contrôle de la rentabilité des projets par le suivi des nombreuses opérations détaillées d'un projet donné. Ils cherchaient un système intégré pouvant suivre la croissance de l'entreprise grâce à des modules spécialisés et à une répartition des projets par secteur d'activité. MML utilise maestro* depuis 2004.

Acquisition et expansion

Après l'acquisition de Plumbway Inc., une entreprise de plomberie résidentielle et commerciale (desservant principalement le sud de l'Ontario), MML avait besoin d'une solution de gestion capable d'intégrer cette deuxième entreprise dans le système existant. Le partage d'informations permettrait ainsi d'optimiser les ressources des deux entreprises. MML s'est donc tournée vers Maestro Technologies, qui leur offrait une grande variété de fonctionnalités répondant à leurs besoins immédiats et futurs.

Solution Maestro

MML cherchait des solutions de gestion qui les aiderait à faire un suivi précis et rigoureux des coûts de projets. Maestro offrait une solution complète permettant de créer des budgets de projets détaillés, de gérer tous les engagements d'achat et de faire le suivi des factures de fournisseurs par rapport aux engagements, ainsi que le suivi des frais en ressources humaines et matérielles.

Comme l'évaluation des projets est fondée sur des données factuelles, les bénéfices de chaque projet peuvent être mesurés avec exactitude. Le côté subjectif des évaluations de projets est ainsi éliminé, donnant accès avec précision au rendement de chacun des projets. Il s'agit d'un très grand avantage pour une entreprise qui investit beaucoup dans le développement personnel de son équipe. MML avait besoin d'une solution pour gérer les contrats de service avec les clients et coordonner la répartition des techniciens. Elle avait également besoin d'une solution pour permettre aux répartiteurs



de demander et de collecter des informations essentielles lors du premier contact avec le client. Le module de contrats d'entretien et de répartition de maestro* était parfait pour la gestion des contrats et des équipes.

Chaque entreprise a des besoins qui lui sont spécifiques. MML et Maestro ont travaillé étroitement ensemble afin de configurer le système selon les exigences définies. Maestro a par la suite apporté des modifications à son logiciel de base pour satisfaire ces particularités, donnant l'avantage pour MML de procéder à de nombreuses mises à jour sans avoir à réinvestir pour intégrer de nouveau des changements personnalisés. MML envisage d'ajouter un suivi d'inventaire mobile afin d'améliorer l'efficacité de ses équipements et de permettre à ses équipes de traiter les commandes et les demandes sur le terrain en temps réel.

Bénéfices clients

Comme maestro* présente des possibilités d'expansion par une intégration graduelle des fonctionnalités, l'implantation et l'intégration de nouveaux modules est relativement simple, étant donné qu'ils font tous partie du même système de base.

Avantages Maestro

- Permet de déterminer en tout temps la position financière de chaque projet ce qui en facilite grandement la gestion
- Répond aux besoins opérationnels des entrepreneurs en mécanique. Les rapports de projets sont illimités et donnent un aperçu rapide de la rentabilité de l'entreprise
- Offre puissance, souplesse et facilité de personnalisation
- Permet aux gestionnaires des forages détaillés adaptés aux recherches spécifiques. L'accès aux données permet la prise de décision éclairée
- Offre des outils flexibles pour la création de rapports de gestion complets
- Offre une approche modulaire permettant une croissance facile selon les initiatives et les objectifs de l'entreprise
- Permet une gestion du matériel et des inventaires en temps réel pour une plus grande efficacité
- Offre la possibilité d'être facilement reliée à d'autres applications spécialisées, ainsi que d'importer et d'exporter de l'information par l'intermédiaire de Microsoft Excel



SIÈGE SOCIAL
1471 Lionel-Boulet Blvd, Suite 34
Varenes, Québec
Canada J3X 1P7
1-888 833-7777 f. 514 990-0864
info@maestro.ca

maestro*TECHNOLOGIES

Logiciels de gestion pour l'industrie de la construction |
Gestion d'appels d'offres | Service à la clientèle



Groupe Plombaction

Plombaction est un entrepreneur général spécialisé dans la mécanique de bâtiment. Fondée en mai 1987, l'entreprise québécoise excelle dans les secteurs de la climatisation, la réfrigération, la ventilation, le chauffage, la plomberie, la mécanique de procédés et la tuyauterie industrielle. Bien structurée, dynamique et avant-gardiste, Plombaction a su grandir à travers les années pour devenir un leader dans son domaine au pays. Plombaction est dotée d'un programme de contrôle qualité sous le référentiel des normes ISO 9001 : 2000.

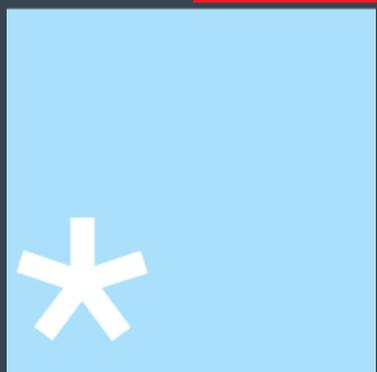
Plombaction est en évolution constante. Il y a quelques années, elle s'est lancée dans l'usinage de tuyauterie sur mesure et la fabrication de composantes pour les installations de chantier. Plus récemment, elle a aussi développé une expertise dans les technologies nouvelles comme l'énergie solaire et la géothermie. Plombaction fait des installations pour des projets de grande envergure : centrales électriques, hôpitaux universités, etc. Plombaction utilise maestro* dans un contexte multi-entreprises depuis 2003.

À la recherche d'un partenaire à son image

Auparavant, Plombaction utilisait un système maison avec des comptabilités différentes pour chacun des secteurs de la compagnie, ce qui compliquait la consultation des données. L'entreprise s'est alors mise à la recherche d'une solution intégrée afin de cumuler toutes les données au même endroit et d'y avoir accès en temps réel. Plombaction recherchait un partenaire informatique à son image – dynamique, efficace, proactif, et à l'écoute de ses besoins - afin de créer un système performant, flexible et facilement adaptable aux demandes croissantes de l'entreprise.

Solution Maestro

Maestro a travaillé étroitement avec le client pour développer des modules spécifiques adaptés aux besoins de Plombaction. Ainsi a été créé un système de gestion d'outils propre à Plombaction. Prochainement, le tableau de bord de maestro* sera mis en place pour permettre de visualiser et d'interpréter des résultats plus facilement.





Bénéfices client

Maestro* a permis à Plombaction de relier toutes les informations de tous les secteurs des différentes compagnies en un seul système. Il a aussi permis d'intégrer le système d'achat et d'inventaire. Tout cela a amené l'entreprise à être plus proactive, plus rentable et de réagir rapidement. Maestro* offre aussi de garder un historique et de retracer les problèmes au besoin.

« Avec Maestro, nous savons que nous pouvons aller très loin, expliquait Roger Courtois de Plombaction. Nous sommes capables de mesurer nos performances et ça, c'est très important dans le monde des affaires. Il faut avoir des outils pour décider. C'est comme ça qu'on devient et qu'on demeure un leader dans son industrie. »

Avantages Maestro

- Soutien constant au besoin
- Potentiel d'expansion et d'évolution
- Centralisation de toutes les données au même endroit, en temps réel
- Portrait global de l'entreprise et interprétation facile des résultats
- Identification rapide de problèmes
- Minimalisation d'erreurs



SIÈGE SOCIAL

1471 Lionel-Boulet Blvd, Suite 34
Varenes, Québec
Canada J3X 1P7
1-888 833-7777 f. 514 990-0864
info@maestro.ca

maestro*TECHNOLOGIES

Logiciels de gestion pour l'industrie de la construction |
Gestion d'appels d'offres | Service à la clientèle