

# Profil d'entreprise

par Bernard Gauthier

V  
A



Systèmes Intérieurs Bernard & Associés a gagné son pari. Un pari qui lui donne raison d'avoir procédé à l'acquisition de Systèmes Intérieurs MNJ en 2009. C'est suite à cette acquisition que le nom de l'entreprise devient par le fait même Systèmes Intérieurs Bernard MNJ et Associés Inc.

Depuis, la croissance se poursuit à un rythme exponentiel au point tel que l'entreprise a dû prendre très rapidement la décision d'agrandir ses espaces d'entreposage et bureaux. « Pour combler cette vague, nous avons un urgent besoin d'espace supplémentaire et nous avons décidé d'agrandir notre entrepôt, côté nord, sur deux étages pour une superficie totale de 3 500 pieds carrés et d'une mezzanine, dans la partie existante, de 1 500 pieds carrés, pour un agrandissement total de 5 000 pieds carrés », explique le président de l'entreprise, Hugo Bernard.

Les travaux d'agrandissement ont démarré en février et tout sera complété en mai. De 14 000 pieds carrés qu'il était au début, le siège social occupera une superficie totale de 19 000 pieds carrés cette année. Ce 5 000 pieds carrés additionnels représente un investissement de 500 000 \$, ce qui totalisera un investissement total de 2,5 M\$ dans le cadre de la nouvelle construction du siège social, à Laval, au cours de la dernière année.

« Nous avons dû procéder au réaménagement des locaux existants à trois reprises, à l'intérieur des 10 mois suivant la construction du siège social. À l'heure actuelle, nous recevons de la marchandise dans le nouvel entrepôt qui n'est pas encore tout à fait complété. »

## Moins de deux ans après la construction de son siège social Systèmes Intérieurs Bernard MNJ & Associés agrandit ses entrepôts et bureaux

Alors, comment expliquer cette croissance si rapide ? Selon Hugo Bernard, plusieurs raisons l'expliquent. « Non seulement notre professionnalisme et notre qualité de travail font partie de notre croissance rapide, mais l'acquisition fut une bonne décision et cet agrandissement représente la bonne santé de l'entreprise. De plus, nous avons démontré à tous que nous étions capables de relever tous les genres de défis. »

Pour lui, les résultats financiers parlent par eux-mêmes. Alors qu'en 2009-2010 les revenus atteignaient déjà les 31 M\$, l'année fiscale 2010-2011, qui tire à sa fin, approche les 40 M\$. Pour 2011-2012, Hugo Bernard prévoit maintenir le cap entre les 40 M\$ et 45 M\$. « Que ce soit à Montréal, la Rive-Sud ou la Rive-Nord, Trois-Rivières, Sherbrooke, Hull, Québec, Ottawa et Toronto, Systèmes Intérieurs Bernard MNJ & Associés est la plus grosse entreprise en termes de qualité de produits, de service à la clientèle, d'expertise et de capital humain. « Que ce soit dans les secteurs résidentiel, commercial, industriel et institutionnel, d'un projet de 1 000 \$ à 100 M\$, nous avons tout ce qu'il faut pour réaliser les mandats. Notre réputation est largement connue auprès de nos clients dans les secteurs tels que les centres commerciaux, aéroports, sièges sociaux, tours à condominiums, résidences de personnes âgées, hôpitaux, restauration, hôtellerie, maisons personnelles etc.»

Un autre facteur qui explique la hausse des activités est le volume du nombre de contrats majeurs signés récemment. Seulement à Montréal, Systèmes Intérieurs Bernard MNJ & Associés travaille activement au projet de reconversion des chambres d'hôtels du Ritz Carlton en condominiums et de 7 à 8 autres tours d'habitation. « Nous prévoyons signer de 4 à 5 autres ententes entourant des projets majeurs pour lesquels je ne peux dévoiler de détails pour le moment. »



### Structure opérationnelle

Le défi fut de taille. Hugo Bernard raconte que l'acquisition de Systèmes Intérieurs MNJ a entraîné inévitablement diverses lignes de pensée, sans compter les nouveaux employés qui venaient se greffer à Systèmes Intérieurs Bernard MNJ & Associés. L'objectif était de définir et de converger vers une seule et même vision : démontrer que l'entreprise est la plus importante, que la qualité de travail est exemplaire, que le service à la clientèle et que le respect des échéanciers sont leurs préoccupations premières.

« On peut dire qu'au terme de 18 mois d'efforts et de concertation entre les divers membres de nos équipes, je peux affirmer que nous avons relevé un défi de taille. L'agrandissement de nos installations le démontre clairement. Après le travail des structures de béton et d'acier, les structures de systèmes intérieurs figurent parmi les métiers les plus importants. Les électriciens, plombiers, peintres, la ventilation et autres dépendent de nous pour accomplir leurs travaux. »

Au cours des prochaines années, Hugo Bernard estime que plusieurs projets d'envergure permettront à l'entreprise de maintenir le cap vers un horizon prometteur. Il pense à des projets tels les hôpitaux, aéroport, pénitencier, plusieurs projets d'envergure de condominium, etc. Et ce n'est pas tout. Systèmes Intérieurs Bernard MNJ & Associés a même l'ambition de vouloir ouvrir d'autres bureaux à Québec et dans l'Ouest canadien.

Au-delà de 2012, celui-ci prévoit une petite expansion et une stabilité des revenus par la suite. « Le seul problème que je vois dans un proche avenir est le capital humain. C'est l'enjeu de toutes les entreprises québécoises. Il manque de main-d'œuvre pour assurer la relève de nos travailleurs d'aujourd'hui. »