

## M2S Électronique: contrats de 40 à 50 millions\$



Dans l'ordre, le pdg de M2S Électronique, Mario Marcotte, le directeur de comptes, Pierre M. Turcot, le directeur des ventes et du marketing, Daniel Cormier, et le directeur du développement des marchés, Jean-Daniel Binant Le Soleil, Steve Deschênes



**Gilbert Leduc**

Le Soleil

(Québec) Une autre année de vaches maigres pour les entreprises manufacturières? N'allez surtout pas casser les oreilles des dirigeants de M2S Électronique avec le chapelet de plaintes sur la lenteur de la reprise économique en Amérique du Nord. Au cours des dernières semaines, l'entreprise de Québec spécialisée dans la conception, la fabrication et l'intégration de circuits électroniques a décroché deux importants contrats qui pourraient totaliser, au cours des prochaines années, entre 40 et 45 millions\$.

M2S a d'abord obtenu un contrat qui pourrait atteindre entre 25 et 30 millions\$ sur cinq ans de Vapor Rail - une division de la société américaine Wabtec Corporation - pour la fabrication, l'assemblage et l'intégration de plaquettes électroniques dans des boîtes servant à contrôler l'ouverture et la fermeture des portes des wagons des métros de New

York et de Chicago.

Et puisqu'une bonne nouvelle n'arrive jamais seule, le sous-traitant en électronique a damé le pion à des concurrents de calibre mondial à l'occasion d'un appel d'offres lancé par Hydro-Québec pour la conception et l'intégration technologique d'un système sophistiqué d'avertissements sonores et vocaux qui gèrera la sécurité dans les endroits appartenant à la société d'État, notamment les postes de distribution et les centrales hydroélectriques. Selon le directeur du développement des marchés, Jean-Daniel Binant, ce contrat pourrait atteindre 15 millions\$.

Pour réaliser ces deux contrats, M2S investira plus de 800 000 \$ pour être en mesure de rouler à plein régime dès les premiers jours de l'été. Déjà à l'étroit dans ses installations récemment agrandies de la rue De Celles, l'entreprise négocie présentement pour dénicher un local de 930 mètres carrés dans lequel il réalisera les travaux liés à l'obtention du contrat avec Vapor Rail.

De l'avis du pdg de la compagnie fondée il y a 30 ans, Mario Marcotte, le plus grand défi sera de trouver la main-d'oeuvre nécessaire.

M2S entend recruter près d'une trentaine de nouveaux travailleurs qui s'ajouteront aux 115 employés déjà en poste. Des postes d'assembleur électromécanique, d'assembleur électronique, de technicien de production et d'opérateur de machine automatisé, entre autres, sont à pourvoir. «Avec un taux de chômage de 4 % dans la région de Québec, ça ne sera pas évident de trouver tout le personnel dont nous avons besoin, mais nous sommes prêts à relever le défi», affirme-t-il, en précisant que l'entreprise avait sérieusement songé à réaliser son expansion à Montréal, mais qu'elle avait finalement jugé que la gestion des opérations serait plus facile à faire à partir de son siège social dans la capitale.

Par ailleurs, il n'écarte pas que l'expansion se fasse ailleurs si l'entreprise ne parvenait pas à trouver ici toutes les

ressources humaines requises. «Nous avons eu des discussions avec d'autres régions qui seraient prêtes à nous accueillir à bras ouverts.»

## **Repositionnement positif**

Alors que ses concurrents tombaient comme des mouches lors de la dernière récession, M2S résistait à la tempête.

Son secret? «Une bonne santé financière et une bonne gestion», résume Pierre M. Turcot, directeur des comptes.

Pourtant, l'année 2009 n'avait pas été de tout repos. L'entreprise avait vu fondre son chiffre d'affaires de 13 à 10 millions\$.

Confrontée à une conjoncture économique défavorable, M2S s'est remise en question. On a commencé à penser aux jours plus heureux qui suivront la période de ralentissement économique. Un repositionnement s'est alors effectué.

La compagnie a décidé de s'attaquer au marché des produits plus complexes. Elle a aussi choisi d'ajouter des cordes à son arc en proposant à ses clients non seulement de concevoir et de fabriquer les circuits électroniques, mais aussi d'offrir un service clé en main en intégrant les plaquettes dans leurs produits.

M2S a aussi beaucoup investi : 2 millions\$ en pleine crise pour agrandir de 2050 à 3065 mètres carrés ses installations et en modernisant ses équipements.

Depuis ce temps, plus personne, chez M2S, ne parle de ralentissement économique, et ce, même si l'un de ses principaux clients, Flextronics, a annoncé, l'an dernier, le transfert des activités de fabrication de lits d'hôpitaux de L'Islet vers le Mexique.

«Au cours des 15 derniers mois, nous avons recruté 15 nouveaux clients à travers le Canada et le nord-est des États-Unis», révèle Mario Marcotte. «Des clients qui, pour la plupart, ont tous de forts potentiels de croissance.»

Puisqu'il est question de croissance, M2S en vit une belle depuis deux ans. En effet, de 2009 à 2011, son chiffre d'affaires est passé de 10 à 15 millions\$. «Nous prévoyons que notre taux de croissance atteindra entre 15 % et 20 % en 2012, et ce, en dépit du départ de Flextronics vers le Mexique.»

D'ici deux ans, l'objectif des dirigeants est d'atteindre le cap des 20 millions\$ de chiffre d'affaires.