

RÉCIPIENDAIRE D'UNE MENTION

Catégorie Grande entreprise de services,
établissement ou filiale de grande entreprise

CIMA+

Président-directeur général

Monsieur Kazimir Olechnowicz

Directeur du marketing et des affaires publiques

Monsieur Raymond Nantel

514 337-2462

raymond.nantel@cima.ca

PROFIL

CIMA+ est une société en nom collectif qui est active dans les domaines de l'ingénierie, de la gestion de projet ainsi que des nouvelles technologies. Elle a été formée en 1990 par la fusion et l'intégration de firmes de génie-conseil dont les carnets de réalisations s'étendent sur près de 50 ans de services et de savoir-faire.

CIMA+ regroupe actuellement 850 personnes, réparties dans 10 bureaux au Québec, un en Ontario et quatre en Afrique. Les champs d'activité de l'entreprise sont nombreux : bâtiments, services urbains, environnement, énergie, industrie, transport, circulation, télécommunications, informatique, géomatique et gestion de projets.

CIMA+ est la propriété de 80 associés actifs dans la firme. Ses services sont très variés, allant des études de faisabilité à la planification et à la gestion de projets, de l'estimation et du contrôle des coûts à la conception et la préparation de plans et devis, à l'analyse de la valeur... Sa multidisciplinarité lui permet d'offrir un guichet unique pour la réalisation de projets complexes.

CIMA+ est en position de leader provincial dans certains créneaux, tels que l'énergie et la circulation, et de leader régional dans certains autres, comme l'électronique du bâtiment dans les régions de Québec et de Sherbrooke. Elle joue également un rôle important dans les domaines du transport et des

services urbains. Elle occupe actuellement le 5^e rang des entreprises de son secteur au Québec et le 10^e au Canada.

CIMA+ a su s'implanter dans divers créneaux où la qualité des services professionnels par rapport aux honoraires est une priorité. Elle travaille avec des clients de grande taille et établit ses priorités de développement en partenariat avec eux. L'informatique, les télécommunications et l'environnement comptent parmi les secteurs qu'elle veut développer.

MISSION

CIMA+ s'est donné comme mission d'atteindre ses objectifs de développement tant à l'échelle nationale qu'internationale en misant sur une culture d'excellence, sur la responsabilisation de ses ressources ainsi que sur les partenariats avec ses clients et ses collaborateurs.

Elle se distingue par la compétence de ses ressources, soutenue par un programme de formation continue, par le leadership de ses associés, qui participent directement à l'exécution des mandats, et par l'intégration de technologies avancées dans ses processus.

Les valeurs mises de l'avant par l'entreprise sont la transparence, la franchise et l'équité, le partage, l'ouverture et la confiance ainsi que le respect des employés, des collaborateurs et des clients.

HISTORIQUE DE QUALITÉ

Les démarches qualité se sont amorcées dans les divers bureaux de CIMA+ à compter de 1992. Le programme s'est unifié peu de temps après, permettant l'obtention de sa certification ISO 9001 en 1994. L'entreprise investit alors ses énergies dans l'élaboration de ses procédures internes.

En 2000, sous l'impulsion de membres du comité qualité, le programme d'assurance qualité est complètement revu. Le nouveau manuel est plus simple, plus clair, et son application est rendue plus facile pour tous les employés.

En 2003, un comité d'uniformisation déploie le nouveau manuel à l'ensemble des bureaux de l'entreprise et des ajustements y sont apportés pour répondre aux exigences de la norme ISO 9001:2000.

PRINCIPALES FORCES

- La participation du président-directeur général à la communication des valeurs, des orientations, des objectifs et des résultats,
- La structure organique de l'entreprise, bien adaptée à son modèle d'affaires,
- Une culture de qualité bien établie,
- Les évaluations faites auprès de la clientèle,
- Un processus de planification soumis à un cycle d'amélioration, déployé dans toute l'entreprise et auquel sont joints des outils de suivi,
- Des plans d'action définis pour chaque client cible,
- L'organisation du travail et la conception des tâches réalisées en petites équipes,
- Des sondages annuels des clients faits par une firme externe, qui démontrent des taux de satisfaction en progression,
- Des résultats financiers dont la croissance est supérieure à la moyenne de l'industrie,
- Des investissements en formation à la fois importants et en progression,
- D'excellents résultats en ce qui concerne la gestion des ressources humaines.