



PRIX PERFORMANCE
Q U É B E C

DISTINCTION RÉGIONALE 2023

Catégorie PME manufacturière

Ascenseurs Maxi inc.

QUÉBEC



PROFIL

Ascenseurs, monte-charges, monte-matériaux... En matière de transport vertical, Ascenseurs Maxi s'impose comme un partenaire incontournable. Depuis 1969, cette entreprise de Québec fait bien plus que fabriquer des ascenseurs : elle conçoit des installations sur mesure pour tous les types de construction. Son expertise ? Les équipements hors normes et de grande capacité.

De la prise en charge du projet à la mise en service en passant par la conception et l'installation : Ascenseurs Maxi livre des équipements qui atteignent le sommet pour leur robustesse, leur performance et leur esthétisme.

LEADERSHIP

Ascenseurs Maxi sait comment s'y prendre pour mobiliser son personnel et pour bâtir de solides relations d'affaires grâce à une communication efficace et constante.

- Valeurs présentes à toutes les étapes du parcours d'un employé, de l'entrevue de sélection aux évaluations annuelles de rendement.
- « Playbook » pour encadrer le travail et promouvoir l'équilibre tout en maintenant l'efficacité au quotidien.
- Philosophie de gestion encourageant les membres du personnel à penser et à agir comme des entrepreneurs.
- Code de conduite résumant les règles de vie communes à tous les employés, des dirigeants jusqu'aux employés de plancher.

COORDONNÉES

Président

Niki Delisle

418 683-1070

HISTORIQUE DE GESTION DE LA QUALITÉ

	Certifié CSA-CWB 46.5
	Licences de la Régie du bâtiment du Québec (RBQ) : 14.1 - Ascenseur et 14.2 - Monte-personne handicapée
	Membre de l'Association de la construction du Québec (ACQ)
2020	Pléiades – Prix d'excellence de la Chambre de commerce de Lévis
	Lauréat dans la catégorie Constructeur
	Finaliste dans la catégorie Le performant
2018-2019	Refonte de processus à partir d'un balisage des meilleures pratiques
2018	Trophées Vision – Entreprise visionnaire en émergence

ascenseursmaxi.com

PLANIFICATION STRATÉGIQUE

L'entreprise entretient des liens solides avec les acteurs clés du marché, ce qui lui permet de cibler les occasions les plus favorables pour assurer sa croissance.

- Analyse des opportunités basée sur des données chiffrées.
- Prise de risque intelligente, basée sur une analyse rigoureuse.

Ascenseurs Maxi inc.

CLIENTS ET MARCHÉ

Ascenseurs Maxi mise sur l'écoute de sa clientèle, de ses consultants et de ses partenaires d'affaires pour connaître les besoins

- Nombreuses sources d'information pour maintenir un « opportunisme » positif : groupes de travail, visites de soumissions, médias traditionnels et sociaux, magazines spécialisés, rumeurs de chantier, etc.
- Rencontres de début de projet et communication continue assurée par un chargé de projet attitré.
- Lors du renouvellement des contrats de maintenance, communication avec le client pour évaluer sa satisfaction.
- Réseautage et communication active avec l'ensemble des parties prenantes : architectes, ingénieurs, consultants, etc.

GESTION DE L'INFORMATION

Ascenseurs Maxi s'assure d'adopter les meilleures pratiques et d'innover en s'appuyant sur une gestion efficace de l'information.

- Utilisation judicieuse des conclusions des revues de performance afin d'en tirer des apprentissages.
- Système de gestion manufacturière permettant de suivre de près de nombreux indicateurs de performance.
- Nombreux mécanismes visant à assurer la sécurité et la disponibilité de l'information aux bonnes personnes au bon moment.
- Plans de relève identifiant les employés clés, qui ont une expertise spécifique, et des employés pouvant agir à titre de relève, au besoin.

RESSOURCES HUMAINES

C'est en encourageant les membres de son personnel à développer leurs compétences et à prendre des initiatives qu'Ascenseurs Maxi s'assure de mobiliser ses employés.

- Plan d'intégration des recrues qui met l'accent sur l'attitude entrepreneuriale et qui inclut un programme de parrainage.
- Nombreuses rencontres et comités, qui sont autant d'occasions pour le personnel de soumettre des idées et d'exprimer leur opinion.
- Détermination des besoins basés sur une revue mensuelle des RH, un bilan des connaissances et des compétences pour les postes clés.

FONCTIONNEMENT OPÉRATIONNEL

Créer de la valeur pour la clientèle : voilà le pilier sur lequel l'entreprise s'appuie pour guider ses décisions.

- Processus bien établis, standardisés et documentés, ce qui assure un service constant à la clientèle.
- Multiples méthodes pour rehausser constamment ses processus opérationnels : contrôles en atelier et groupes de travail chargés de l'amélioration.
- Ensemble des activités entourant la livraison d'un projet (design, fabrication, installation, services de maintenance) sous la responsabilité d'un seul intervenant.
- Plan de mesures d'urgence élaboré avant chaque chantier de construction et déployé à l'ensemble des parties prenantes.

RÉSULTATS

Ascenseurs Maxi se signale pour ses résultats sur le plan des finances et de l'attention portée à sa clientèle.

- Taux de conformité supérieurs, avec une tendance favorable.
- Très bonne performance financière, supérieure aux cibles.
- Récurrence des clients, témoignant de la capacité de l'entreprise à répondre aux exigences souvent élevées dans son marché.
- Investissements en formation et en développement des compétences du personnel surpassant les cibles.