

MULTIVER

LE SAVOIR-FAIRE DE L'INDUSTRIE DU VERRE

DEPUIS PLUS DE 40 ANS, LE VERRE,
C'EST NOTRE EXPERTISE!

Parmi les réalisations de Multiver, une entreprise québécoise spécialisée dans la fabrication de vitrages scellés, de verre trempé, de verre tympan ainsi que dans la distribution du verre, il faut compter le Musée de la civilisation et le magasin Simons, place Laurier à Québec; le 1, rue McGill à Montréal, les hôtels Two City et Marquis en Floride... La liste des projets de grande envergure est longue. Celle des projets plus discrets également, mais non moins importante pour les membres de l'équipe de Multiver. Ceux-ci ne manquent jamais de vérifier la provenance des vitrages des endroits qu'ils visitent. « On le fait tous, partout. Au restaurant, dans les salles de conférence ou les immeubles publics, etc. Et quand ça vient de chez nous, on en est très fiers », souligne Edgar Cormier, président de Multiver, et surtout l'homme qui a donné le « ton » de ce qui allait faire de cette société une entreprise où il fait bon travailler.

par Renée Senneville

Le verre a toujours exercé une fascination sur l'être humain. Le développement de la technologie a permis de produire un matériau de plus en plus sophistiqué, très prisé par les architectes et les entrepreneurs en construction. Dans ce domaine, les spécificités techniques sont telles que, pour les assimiler, il faut pouvoir compter sur le savoir-faire et la compétence d'une équipe chevronnée d'ingénieurs, d'architectes et de techniciens... comme celle de Multiver.

DES PROJETS... DES PLUS SOBRES AUX PLUS AUDACIEUX

En plus d'assembler les vitrages, Multiver possède une expertise unique qui lui permet de s'adapter à tout projet architectural, modéré ou élaboré. En effet, l'entreprise peut effectuer de minutieux travaux de rénovation de vitraux d'église aussi bien que concevoir les méga-surfaces vitrées des bâtiments commerciaux ou industriels.

L'OUVERTURE, UNE VÉRITABLE CULTURE D'ENTREPRISE...

Multiver, depuis sa fondation en 1969 (elle s'appelait alors Thermover), s'est toujours positionnée comme une entreprise « ouverte ». Ouverte sur le monde, aux nouvelles technologies et aux nouvelles idées. Ouverte également aux jeunes professionnels

qui veulent participer à son développement. « Nous sommes même prêts à les intéresser à devenir actionnaires », ajoute M. Cormier, se rappelant sans doute qu'il a lui-même bénéficié d'une telle occasion, en 1976, alors que son patron lui proposait une participation dans la société qu'il a fini par acheter.

Aujourd'hui, son fils Luc, 39 ans, vice-président aux opérations, confirme d'ailleurs que la marque de commerce de Multiver est l'ouverture d'esprit des membres de l'équipe. « Au sein de notre industrie, les progrès sont constants et rapides. Pour être à jour et en mesure de développer de nouveaux produits et marchés, il nous faut continuellement faire preuve de curiosité et nous intéresser à tout ce qui se fait dans notre domaine. » Multiver fait partie depuis toujours de ces entreprises où les désirs de développement sont presque insatiables, où les projets d'investissement sont solidement ancrés dans les mœurs et dans le quotidien.

LA PETITE HISTOIRE

Edgar Cormier, fondateur de Multiver, est l'un de ces entrepreneurs dont la vision le transporte bien au-delà de la ligne d'horizon. Originaire d'une famille de onze

«... MAIS J'AI TELLEMENT
AIMÉ LA COMPAGNIE
QUE JE L'AI RACHETÉE!»

Place Ville-Marie



enfants de New Richmond, en Gaspésie, il devient comptable agréé. « Dans la famille, seuls mon frère Denis – ingénieur, actionnaire et à l'emploi de Multiver depuis 26 ans –, et moi avons mal tourné ! s'exclame M. Cormier, à la blague. Tous les autres sont allés vers l'enseignement, à l'instar de nos deux parents d'ailleurs. » Après ses études, il joint les rangs de Clarkson Gordon (aujourd'hui Ernst & Young). Il a comme client la société Thermover, dont le fondateur, M. Pépin, l'invite à faire partie de l'équipe.

Fondée en 1966, la société Thermover se consacre d'abord à la distribution du verre. Mais trois ans plus tard, on commence à y faire de la fabrication de vitrage scellé. Ce procédé est alors tout nouveau et possède des propriétés intéressantes. En scellant le verre, on obtient un panneau étanche qui permet une meilleure isolation tant au niveau sonore que thermique. Au cours des années suivantes, cette technique s'est raffinée et l'entreprise a poursuivi sa croissance. Quelques années plus tard, en 1979, Edgar Cormier fait l'acquisition de cette entreprise dont le chiffre d'affaires atteint alors les 3,5 millions de dollars, la rebaptisant Multiver.

UN HORIZON AU-DELÀ DE NOS FRONTIÈRES

Mais vers le milieu des années 80, il est manifestement difficile de s'approvisionner en verre, au Canada. Et devant ces difficultés d'approvisionnement et le manque d'intérêt des fournisseurs canadiens de verre de s'établir au Québec, Edgar Cormier et ses associés envisagent de faire venir au Canada une usine de verre de l'étranger. « Je pensais que nous pouvions réussir à amener une usine de verre au Québec, et si possible près de la ville de Québec, afin de combler les besoins du marché nord-américain », ajoute Edgar Cormier. Une étude de marché est d'abord commandée au Groupe Roche, et, documents à l'appui, il se met à

Glaverbel, responsable de la MUTATION TECHNOLOGIQUE VERS LE FLOAT

La Belgique, au 19^e siècle, était le plus important exportateur de verre à vitres du monde et l'un des principaux producteurs de glace polie. C'est d'ailleurs en Belgique qu'est lancé le premier système mécanique de production de verre, un système d'étirage vertical du verre qui influencera l'industrie verrière du monde entier, en remplaçant le soufflage à bouche, jusqu'alors employé pour la fabrication du verre à vitres. Puis, en 1965, Glaverbel implante le premier float sur le continent européen, en Belgique. On parle de *float* car plutôt que d'étirer le verre, le procédé de fabrication consiste désormais à le faire « flotter » sur l'étain en fusion, technique qui subsiste encore de nos jours. La mutation technologique vers le procédé float a entraîné l'arrêt des fours de verre à vitres et provoqué une restructuration majeure de l'industrie verrière.

parcourir le monde à la recherche d'investisseurs intéressés à venir s'établir au Québec. Cette épopée le mène au Japon, en Corée et finalement en Belgique où la société Glaverbel, leader dans son domaine, manifeste son intérêt de venir s'installer à Québec.

En 1990, après quelques années de négociations, Glaverbel (qui est alors la propriété d'Asahi Glass Co. Ltd, une société japonaise) entre au Canada, se joignant à deux investisseurs institutionnels afin de construire une usine de fabrication de « float » (verre flotté).

Les années qui ont suivi, de 1990 à 1992, sont caractérisées par une croissance effrénée et un développement remarquable. Cormier et ses associés avaient vu juste. Ils ont définitivement acquis la réputation d'aller chercher ce dont ils ont besoin, quel que soit le pays de provenance. Déjà, il y a presque vingt ans, la ligne d'horizon de cette équipe dépassait largement les frontières du Québec.

Cité de l'Énergie



MULTIVER SE JOINT AU GROUPE BOCENOR

L'audace des dirigeants de Multiver s'est manifestée à plusieurs reprises dans l'histoire de l'entreprise. Devant le succès remporté depuis sa création, vers la fin des années 90, le Fonds de solidarité du Québec sollicite Multiver afin que celle-ci se joigne à un groupe oeuvrant dans l'industrie des portes et fenêtres, le Groupe Bocenor, une entreprise inscrite à la Bourse de Toronto et dont le siège social est à Sainte-Marie-de-Beauce. « Si j'ai accepté, c'est que je croyais que cela nous permettrait de nous développer plus rapidement, d'avoir accès à des capitaux plus importants, et d'être enfin en mesure de concrétiser nos multiples projets en développement, souligne M. Cormier. Nous voulions un développement accéléré. J'avais des projets et je tenais à les mettre en œuvre. »

«... MAIS J'AI TELLEMENT AIMÉ LA COMPAGNIE QUE JE L'AI RACHETÉE!»

Malheureusement, c'est le contraire qui se produit. Le Groupe Bocenor a traversé une période difficile, et la division portes et fenêtres est devenue déficitaire, en partie en raison du

Produits d'étanchéité pour le vitrage isolant, adhésifs et produits de calfeutrage

En tant que partenaire de Multiver, nous sommes heureux de faire partie de son succès.

Félicitations à Edgar Cormier et toute son équipe.



Bostik Canada Ltée • 4565, boul. Métropolitain Est, Montréal (Québec) H1R 1Z4 • Téléphone : 514 593-0418 • Télécopieur : 514 593-0413



Lamiver Inc.

Manufacturier de verre laminé de haute qualité pour la protection contre les ouragans, le contrôle solaire, la réduction du son et différentes applications de verre de sécurité pour le marché architectural partout en Amérique du Nord.

3805, rue Dollard-Desjardins, Montréal (Québec) H1B 5W9
Sans frais : 1 800 363-5264 • Tél. : 514 640-6490 • Téléc. : 514 640-6497

www.lamiver.com



LES PEINTURES
CAMELÉON

Spécialités :

Application de peinture industrielle en atelier sur fenêtres, PVC, portes d'acier, aluminium, extrusion, rampes et autres ainsi que teinture sur bois.

8, rue de l'Église, Saint-Apollinaire (Québec) G0S 2E0
Téléphone : 418 881-3550 • Télécopieur : 418 881-3555
Courriel : info@peinturescameleon.com
www.peinturescameleon.com

grand nombre d'acquisitions réalisées, limitant la disponibilité des fonds voués au développement. En 2002, le Groupe Bocenor vendait sa division portes et fenêtres à Dennis Wood, qui, à son tour, revendait en 2006 la société Multiver à M. Cormier et à ses actionnaires... Edgar Cormier aime bien dire: «J'ai tellement aimé ma compagnie que je l'ai rachetée», sans doute une analogie avec la très célèbre déclaration de Victor Kiam, pdg de la société Remington, qui se disait comme suit: «J'ai tellement aimé le produit que j'ai acheté l'entreprise», faisant référence aux lames de rasoir Remington.

C'est donc de Dennis Wood que l'équipe d'Edgar Cormier rachète son entreprise. Cet entrepreneur originaire de Londres (mais arrivé à Montréal en 1947 à l'âge de 9 ans, en plein «Faubourg à mélasse», car sa mère venait d'épouser un soldat canadien-français) n'en est pas à sa première vente d'entreprises. En fait, il en a acheté ou vendu plus d'une centaine avant de se porter acquéreur du Groupe Bocenor.

«J'ai le plus grand respect pour M. Dennis Wood. Cette transaction s'est déroulée à l'avantage des deux parties, conclut M. Cormier, et surtout dans un climat de confiance.»

RÉSOLUTION Tournés vers l'avenir

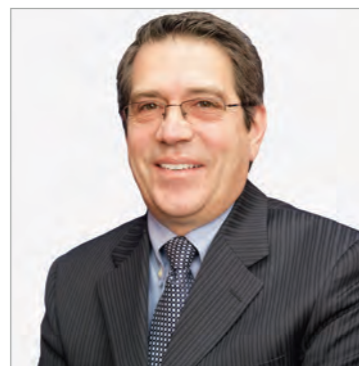
Et on repart. «La période pendant laquelle Multiver appartenait à Bocenor a été une période plus lente pour nous, car les investissements étaient au ralenti. En redevenant propriétaires, nous savions qu'il y aurait un chemin à parcourir, que notre développement devait reprendre, en particulier dans le domaine des portes et fenêtres», souligne Luc Cormier.

DES ÉQUIPEMENTS À LA FINE POINTE

Michel Harvey, vice-président aux finances et l'un des actionnaires, est à l'emploi de Multiver depuis 21 ans. Selon lui, à court terme, Multiver doit récupérer et accroître sa part de marché dans ce domaine. «Pour cela, nous devons augmenter notre capacité de production et offrir des produits de qualité exceptionnelle. Et, précisément à ces fins, nous venons de réinvestir des sommes très importantes pour l'acquisition de nouveaux équipements. Notre première ligne d'assemblage automatisée est en fonction depuis l'été 2007, la seconde le sera d'ici quelques semaines.



Denis Cormier, directeur,
Estimation et projets spéciaux



Michel Harvey, vice-président, Finances



Martin Cormier, directeur
de production

Achetées toutes deux chez un fournisseur autrichien, ce sont des équipements de pointe, extrêmement performants.»

UNE NOTORIÉTÉ QUI NOUS PRÉCÈDE

«Notre objectif, aujourd'hui, est d'offrir un amalgame de produits constants pour l'ensemble de nos marchés, qu'il s'agisse de verre trempé, laminé, énergétique ou de verre standard. Nous voulons être près de nos clients, leur offrir la qualité de produits et de service à laquelle ils sont en droit de s'attendre. Notre notoriété nous précède.» Multiver est en activité dans ce domaine depuis 1969. Les projets auxquels elle participe sont innombrables, au Québec, au Canada, aux États-Unis... Plus de 40 ans d'existence ont permis à la famille Cormier et à ses associés d'avoir accès à l'ensemble des produits verriers disponibles à travers le monde, faisant place à la technologie de pointe.

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

La recherche et le développement occupent une place de choix au sein de cette société. Denis Cormier, ingénieur et frère d'Edgar, en est le responsable: «C'est surtout au niveau du marché commercial que se manifeste le développement de produits. C'est un marché où les clients sont très exigeants, toujours à la recherche de nouveautés qui leur permettront de se démarquer. Ils veulent être à la fine pointe de la technologie. Ces dernières années, nous avons misé sur les projets publics, hôpitaux, immeubles publics et à condos.»

La pénétration du marché commercial est très particulière et impose des contraintes rigoureuses: des livraisons spéciales sur les chantiers, des emballages adaptés, des équipements particuliers. Multiver a réalisé depuis quelques années des investissements majeurs afin de répondre aux besoins de cette

clientèle exigeante et de bien se positionner.

LE VERRE LOW-E

Le marché dit commercial est le domaine par excellence où l'on voit apparaître de nouveaux produits, qu'il s'agisse de verre «Low-E» (à faible émissivité et à haute performance énergétique) ou d'autres produits. Le Centre des congrès de Québec et l'im-



meuble situé au 1, rue McGill, à Montréal ont eu recours à cette nouvelle technologie.

«Une foule de produits sont présentement en développement, les verres chauffants par exemple, dont la luminosité peut être contrôlée. Les prochaines décennies nous réservent de fort belles surprises en ce domaine. Par exemple, l'avènement de nouveaux produits isolants et l'utilisation de cristaux liquides pour opacifier le verre», selon Denis Cormier.

LA CROISSANCE PAR LE BIAIS D'ACQUISITIONS; UN EXEMPLE: LAMIVER

On le sait, Multiver vise la croissance. Elle vient à cet égard de faire l'acquisition de Lamiver Ltée. Entreprise dont les installations sont situées à Montréal, Lamiver est spécialisée dans la production du verre laminé, du verre résistant aux ouragans et du verre destiné au marché de l'automobile. Cette transaction concrétise les efforts de Multiver d'ajouter à sa gamme de produits le verre laminé, élément essentiel pour répondre plus adéquatement aux demandes du monde verrier et de celui des portes et fenêtres.

Avec cette acquisition, Multiver compte maintenant quatre usines qui sont spécialisées dans la production de vitrages scellés,



Pavillon SMDN Outremont

Bélangier Express
Ltée

L'expertise dans le transport spécialisé de verre plat

Fier de contribuer au succès de Multiver

543, rue Gingras
Sainte-Foy (Québec) G1X 3X8
Tél. : 418 654-1467
Télec. : 418 654-9018



www.belangerexpress.com

Fabricant spécialisé en composantes de fenestration
Manufacturer specialized in window components

Manufacture Industrielle inc.
Industrial Manufacturing Inc.

Au service de la fenestration depuis 1959

3640, 39^e Avenue, Pointe-aux-Trembles (Québec) H1A 3V1
Tél. : 514 642-1619 • Téléc. : 514 642-0925 • 1 888 642-0925

de verre trempé, de verre façonné et finalement du verre laminé. Multiver était donc très fière d'accueillir Lamiver dans son groupe verrier et, grâce à ses quelque 375 employés, d'accroître son service à toute sa clientèle. Martin Cormier, le fils cadet d'Edgar, a pris la direction de la production, à Montréal. Débutant dans l'industrie, il sera responsable d'ici peu de l'implantation des nouvelles activités de fabrication de verre thermique avec les autres partenaires. « Ceci permettra parfois de faire effectuer le transport depuis Montréal, ce qui nous facilitera souvent la tâche, compte tenu des intempéries capricieuses de notre région », ajoute Annie Cormier, directrice de l'expédition et du service à la clientèle, la petite dernière de la famille.

Lamiver était autrefois spécialisée dans la fabrication de verre laminé pour les véhicules automobiles, mais la concurrence provenant de la Chine a obligé l'entreprise à réorienter ses activités. Les récents changements aux codes américains du bâtiment ont notamment ouvert une niche que Lamiver explore sérieusement, celle du verre anti-ouragan. Les marchés architectural, commercial et institutionnel font également partie de ses visées, tout comme le marché résidentiel.

UN REGARD VERS LE MARCHÉ DE L'ONTARIO

« À moyen terme, Multiver continue à envisager une croissance par le biais d'éventuelles acquisitions. Le marché de l'Ontario, notamment, est intéressant à cet égard. Mais en moins de deux ans, nous avons récupéré la propriété de Multiver et acquis Lamiver. Nous devons donc viser à court terme notre stabilisation et l'augmentation de notre capacité de production dans le marché des portes et fenêtres, pour ensuite repartir en grand », ajoute Michel Harvey. Les choses se présentent bien pour 2008. Plusieurs ententes sont en voie d'être conclues avec des partenaires.

TRANSMETTRE À LA RELÈVE À LA FOIS EXPERTISE ET GOÛT DE L'AVENTURE

« Nos projets d'investissements, depuis que nous avons racheté Multiver, totalisent environ 7 ou 8 millions de dollars. Nous cherchons à augmenter notre position dans le marché des portes et fenêtres, avec le vitrage scellé, et également à maintenir, ou augmenter notre participation au niveau du marché architectural. Si notre « cœur de métier » (*core business*) demeure encore



Annie Cormier, directrice de l'expédition et du service à la clientèle



Luc Cormier, vice-président aux opérations et approvisionnements

le vitrage scellé, nous sommes définitivement ouverts à toutes nouvelles avenues », précise Edgar Cormier. Il ajoute que Multiver participe souvent aux marchés du verre, qu'il s'agisse de Glassnet à Düsseldorf, ou des expositions de Las Vegas et d'Atlanta.

MULTIVER EST LÀ POUR RESTER

Edgar Cormier tient à préciser que Multiver s'ouvre à des horizons plus grands. « Grâce à l'apport de nos partenaires, actionnaires et employés, nous comptons bien accroître notre part de marché et atteindre de nouveaux sommets. Notre but et notre philosophie sont désormais que nos employés et actionnaires soient heureux. Moi, je veux voir les gens autour de moi fiers de leurs réalisations, les voir regarder avec le sourire toutes les constructions qui incorporent nos produits et envisager l'avenir avec optimisme. »

LES JEUNES, NOTRE FORCE

L'équipe est jeune, et pour Multiver, c'est important. « Les attirer, les garder parmi nous, les aider à contribuer à la croissance de nos marchés, quels qu'ils soient, les inciter à aller explorer et découvrir ce qui se fait en dehors du Québec et du Canada. C'est ce qui compte aujourd'hui pour moi », de dire Edgar Cormier.

RAYONNEMENT INTERNATIONAL

Luc Cormier était jusqu'à récemment le président de l'Alliance des manufacturiers de vitrage isolant (IGMA). L'Alliance, qui regroupe des entreprises américaines et canadiennes et qui a comme mission la certification des produits et l'avancement technologique dans le vitrage isolant, favorise la recherche de nouveaux produits et procédés et la publication d'informations techniques pour l'industrie. Le vice-président aux opérations de Multiver était le premier président francophone du Québec à occuper ce poste, ce dont son père n'est pas peu fier.

PENSER CROISSANCE

Edgar Cormier et ses associés aimaient tellement leur entreprise qu'ils l'ont rachetée... et ils ne sont pas près de la revendre ! Mais prêts à la faire croître, ça, oui. Par le biais de l'acquisition de sociétés, le développement de marchés émergents, la venue de nouveaux actionnaires ou l'injection de nouveaux fonds, ou encore par l'automatisation des équipements. ■