

Le magazine des entrepreneurs à succès

# QUÉBEC ENTREPRISE



MP REPRODUCTIONS INC.

## UNE RÉUSSITE... NOIR SUR BLANC!

Vol. 17, n°3  
juillet 2010

consultez  
[www.mpphoto.com](http://www.mpphoto.com)

L'industrie de l'architecture – MP Reproductions

Magazine Québec Entreprise, volume 17, numéro 3



Carmela Martinez, vice-présidente

## MP Reproductions UNE RÉUSSITE... NOIR SUR BLANC!

Les besoins des clients ont changé. La technologie a changé. Au cours de son existence, MP Reproductions a survécu à tous ces bouleversements. Son secret? Savoir s'adapter...

par Catherine Hurtubise

En 1964, Gaetano Martinez, qui a choisi Montréal pour terre d'accueil, décide, après avoir travaillé quelques années dans le domaine, de démarrer sa propre entreprise de reproduction photographique, MP Reproductions, dont il suspend l'enseigne à l'angle des rues Bleury et De La Gauchetière. C'est l'effervescente époque du développement urbain à Montréal: la métropole et ses infrastructures doivent être modernisées. Les grandes firmes d'architecture et d'ingénierie, qui sont au cœur de ces transformations, ont besoin de l'industrie de la reproduction pour leurs plans et devis. M. Martinez, grâce à la précision et à la qualité de ses services, se taille rapidement une belle réputation auprès d'elles et en vient à collaborer à la construction de plusieurs grands projets tels que le Stade olympique, le complexe Desjardins et le Palais des congrès. Très vite, grâce à ce partenariat, MP Reproductions prend de l'expansion, ce qui amène son président à élargir sa gamme de services pour mieux servir la portion technique de sa clientèle. L'entreprise emménage ainsi dans un autre bâtiment de la rue Bleury et y restera

quelques années, pour enfin s'établir en 1975 dans l'édifice de 25000 pieds carrés qui deviendra son siège social et qu'elle occupe toujours aujourd'hui, rue De La Gauchetière.

Avec l'arrivée de l'informatique dans les années 80, MP Reproductions entrevoit la nécessité de s'adapter aux changements qui surviendront inévitablement dans son secteur et comprend très tôt l'intérêt d'introduire ce nouvel outil de travail pour se positionner avantageusement dans le domaine du design graphique et rester compétitive. « Nous avons constamment investi dans les nouvelles technologies, poussés par notre relation privilégiée avec notre clientèle technique, qui nous a toujours été fidèle: c'est souvent pour mieux la servir que nous faisons nos choix d'équipement. Nous avons par exemple été les premiers à offrir des services d'impression numérique, en 1988 », explique Carmela Martinez, qui a rejoint son père dans l'entreprise après avoir complété un baccalauréat en études commerciales et aussi des études techniques « pour apprendre le métier ».

Il ne faut toutefois pas croire que l'entreprise offre exclusivement ses services à une clientèle spécialisée. Au contraire, tout le monde est bienvenu à ses quatre succursales, car, en plus de son siège social, MP Reproductions compte aussi trois comptoirs de service rapide situés respectivement à Laval, Pointe-Claire et sur le boulevard Saint-Laurent, ce qui permet de desservir toute la région du Montréal métropolitain à l'aide d'un parc de vingt camions. «Notre clientèle est très diverse: elle est constituée de particuliers et d'étudiants aussi bien que d'entreprises, de sociétés corporatives et de ministères. Tous ont la même valeur à nos yeux», souligne M<sup>me</sup> Martinez.

MP Reproductions offre une gamme de services très vaste, qui combine produits traditionnels et technologie de pointe. Outre la reproduction, notamment de devis et de plans CAD/DAO, ces services vont de l'impression numérique de petit et de grand format à la conception graphique, en passant par l'impression offset, le montage, le laminage et la vente de systèmes complets d'affichage. La compagnie a même récemment intégré à son éventail une technologie d'impression 3D qui permet de créer des maquettes et des prototypes. La commande de tous ces produits peut se faire directement en succursale, ou par le biais d'un site Internet. Enfin, pour sa clientèle d'architectes et d'ingénieurs, l'entreprise possède une salle d'archivage et de conservation de plans, qui va de pair avec son service de gestion de projets au sein duquel elle

s'occupe elle-même de la distribution des documents d'une firme cliente à ses sous-traitants. «Nous voulons être un soutien continu pour nos clients. Notre travail doit être invisible... et parfait!» de dire M<sup>me</sup> Martinez.



**Océ-Canada Inc.**


4767, rue Levy  
 Ville St-Laurent QC  
 H4R 2P9  
 1 800 561-3590  
 www.oce.ca

Océ est très fière d'être associée au succès de MP Reproductions Inc. et ce, depuis plusieurs années.



## Notre fierté se nourrit des réalisations de nos clients.

Nous sommes fiers d'être la banque de **MP Reproductions** depuis plus de 35 ans.

BMO  Banque de Montréal  
Ça a du sens. Profitez.\*

MC/MD Marque de commerce/marque de commerce déposée de la Banque de Montréal.



Carmela et Gaetano Martinez



## Nous sommes fiers de participer au succès de MP Reproductions

# FBBL

COMPTABLES AGRÉÉS  
S.E.N.C.R.L.

FAUTEUX BRUNO BUSSIÈRE LEWARDEN C.A.  
1100, BOULEVARD CRÉMAZIE EST, BUREAU 805,  
MONTRÉAL (QUÉBEC) H2P 2X2  
TÉLÉPHONE : (514) 729-3221 TÉLÉCOPIEUR: (514) 593-8711  
WWW.FBBL.CA

Aujourd'hui, de nouvelles réalités continuent d'inciter MP Reproductions à innover. En matière d'écologie, sujet qui touche directement l'entreprise, M<sup>me</sup> Martinez assure que le recyclage du papier se fait depuis fort longtemps: «C'était simplement une question de bon sens, nous avons toujours voulu éviter les pertes. Nous en sommes à encourager un service de livraison à pied, à employer des encres qui ne sont pas nocives pour nos techniciens et qui comprennent des composantes organiques, et nous offrons des supports qui contiennent différents pourcentages de fibres recyclées. Nous aimerions faire encore plus, mais la technologie actuelle ne nous le permet pas toujours. Certains produits biodégradables ne sont pas encore assez stables pour que nous puissions garantir leur valeur auprès de nos clients. Mais nous restons à l'affût!» Il faut aussi préciser que les besoins des clients ont changé. «Aujourd'hui, nombreux sont les particuliers et les entreprises qui peuvent numériser, photocopier et imprimer des documents chez eux, aussi devons-nous développer des avenues pour faire face à cette nouvelle réalité. Nous investissons beaucoup dans la formation de nos techniciens, qui recyclent leurs connaissances dans de nouvelles sphères à mesure que la technologie avance. C'est pour nous un précieux gage de succès», termine M<sup>me</sup> Martinez, qui confie se sentir privilégiée de travailler au quotidien avec sa clientèle et son équipe. ♦