

Les prémices...

Une affaire de famille

Peter Brereton et son frère Dave sont originaires de la ville de Toronto, mais Montréal est la ville qui les voit naître professionnellement.

C'est lors d'une rencontre familiale, pendant le temps des Fêtes en 1983, qu'ils discutent d'un projet entrepreneurial. En plus d'avoir des atomes crochus, les frères sont passionnés par l'informatique et les technologies. Diplôme de programmation en poche, ils décident de fonder Tecsys, une entreprise d'informatique.

« Nous avons décidé de faire équipe et d'essayer quelque chose ! »

Peter travaille dans le domaine de la vente à Toronto, alors que son frère Dave, qui est aussi vendeur à l'époque, est installé à Montréal où il a acheté une maison. Ainsi, il est plus simple pour Peter de déménager dans la métropole.

« Mon frère est de neuf ans mon aîné. Il avait une hypothèque à payer, alors que de mon côté, la seule chose que je possédais était une voiture Chevy Nova. »

Peter emménage donc à Montréal pour démarrer une compagnie avec Dave. Cette région ne lui est pas étrangère, car il a passé plusieurs vacances hivernales au Québec avec ses parents au cours de son enfance.

« Je me suis toujours senti chez moi au Québec ! »

En dépit de tous les défis qu'entraîne le démarrage d'une entreprise, les deux entrepreneurs sont motivés.

« En 1984, nous partagions un local à l'arrière d'un commerce de matériel informatique. En 1985, on travaillait dans le sous-sol de Dave à Pierrefonds jusqu'en 1987, année lors de laquelle nous avons loué nos premiers bureaux. »

De Toronto
à Montréal

Peter et Dave 1999
© Richard Arless, The Gazette

Équipe



Une idée qui a fait du chemin

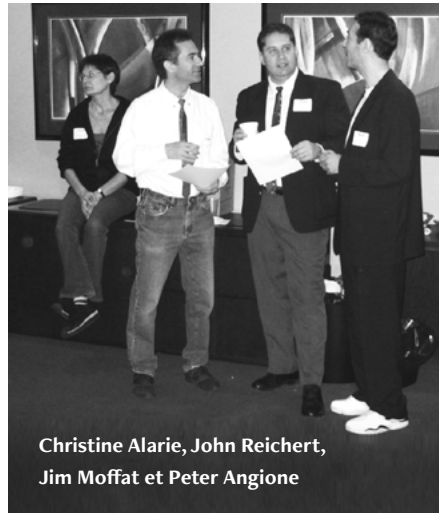
À leurs débuts, Peter et Dave sont des revendeurs à valeur ajoutée dans la région de Montréal. Ils achètent des produits qu'ils vendent aux États-Unis, d'autres qu'ils font traduire et revendent à Montréal. Ils implantent des logiciels de gestion pour toutes sortes d'entreprises.

« Dave vendait des ordinateurs et moi j'installais des logiciels. »

La compagnie connaît une croissance intéressante et les deux entrepreneurs en viennent à développer leur propre logiciel conçu spécifiquement pour les importateurs, nombreux à Montréal.

« Nous avons commencé à développer un logiciel qui suit les inventaires de marchandises arrivant au port. Un *logiciel complet* qui détient toutes les solutions pour les importateurs. »

À l'aide de ses solutions informatiques facilitant la logistique des entreprises, Tecsys contribue à faire croître de nombreuses petites entreprises. En fait, la compagnie d'informatique permet aux entreprises d'organiser la gestion de leur chaîne d'approvisionnement. Ce qui les rend hautement **efficaces** !



Christine Alarie, John Reichert,
Jim Moffat et Peter Angione



Peter Brereton

Unique



L'incertitude plane

Du début jusqu'au milieu des années 90, le monde des affaires québécois connaît un important ralentissement.

« Il y avait
beaucoup d'incertitude
dans l'air. »

C'est lors de cette période de flottement que Tecsys décide de tenter sa chance en sol américain.

« Cela ne faisait pas partie du plan initial, mais nous avons décidé de sortir du marché local. Le marché américain est tellement vaste ! »

Les deux associés se rendent compte que le logiciel qu'ils ont conçu permet une assistance qui répond parfaitement aux besoins des fournisseurs de la multinationale Walmart. Ces fournisseurs deviennent donc leurs principaux clients.

« C'est à ce
moment que nous
avons connu
une croissance
significative. »

Des programmeurs salvateurs

L'équipe Tecsys se fait appeler *les sauveurs du marché des fournisseurs*, puisqu'elle permet à de petites entreprises — parfois en difficulté — de se structurer en ce qui concerne la logistique, de se ressaisir et ainsi de devenir plus performantes.

Elle aide notamment une modeste compagnie torontoise, détaillant et importateur de lunettes de soleil. Cette entreprise tente en vain que Walmart devienne l'un de ses clients.

Grâce aux solutions informatiques offertes par Tecsys, cette organisation améliore les rouages de sa chaîne d'approvisionnement et Walmart leur donne une chance de distribuer leurs produits dans l'un de ses magasins. L'expérience se déroule merveilleusement bien !

Logistique



Success story

L'année suivante, Walmart leur a permis de distribuer leurs produits dans plusieurs magasins. La troisième année, ils sont devenus le principal fournisseur de lunettes de soleil de Walmart en Amérique du Nord.

« Alors, cette petite compagnie torontoise est passée de 8 millions en revenus à 100 millions en trois ans. »

Peter observe que lorsqu'une compagnie périlite, il s'agit souvent de la logistique qui bat de l'aile. Des expéditions qui ne sont pas faites dans les délais convenus et des multinationales qui facturent les fournisseurs pour ces retards. S'ensuit une spirale descendante qui mène parfois à la faillite.

« Parfois, on nous appelle les sauveurs du marché des fournisseurs de Walmart. Ces compagnies seraient sens dessus dessous si ce n'était de nos systèmes. Nous les aidons à gérer et à planifier. »



Poussées de croissance

En 1986, l'expansion de Tecsys est telle que la compagnie a besoin d'investisseurs externes pour la soutenir. Plusieurs grandes sociétés investissent dans l'organisation : la Caisse de dépôt et placement du Québec, Innovatec, Quorum Growth de Toronto.

« Montréal est une excellente ville pour soutenir financièrement les compagnies de services informatiques. On y trouve des agences réputées, de bons investisseurs en technologie. »

En 1998, Tecsys devient une société publique lors du phénomène de la bulle technologique. Avant l'avènement du bogue de l'An 2000, l'effervescence que connaît le marché des technologies est sans pareil. « C'était complètement fou ! Des milliers de compagnies se hâtaient pour changer leur système. » De 1997 à 1999, Tecsys connaît une impressionnante ascension.

Au début des années 2000, plusieurs entreprises se lancent dans le commerce en ligne. Le marché technologique en bourse est à la hausse. C'est une année florissante pour Tecsys, dont la valeur des actions passe de 2 \$ en 1999 à 50 \$ en 2000.

« En 2001, cette bulle a pété et les compagnies d'informatique ont connu des difficultés. »

Tecsys n'y échappe pas et la valeur de ses actions chute à 0,60 cents. Le chiffre d'affaires de la compagnie se voit diminuer de plus de la moitié.

« Malheureusement, nous avons dû mettre des centaines d'employés à pied ! »

Bulle technologique

Se retrouver les manches

Dave, qui a quitté l'entreprise de 1995 à 2001 pour se consacrer à la direction de l'organisme à but non lucratif Youth Unlimited, vient prêter main-forte à son frère lors de cette période difficile. Peter et Dave sont les deux figures de proue de Tecsys pendant environ cinq ans. Ils se partagent les responsabilités afférentes à la direction de l'entreprise.

Ils entreprennent de développer de nouveaux marchés et misent sur la distribution générale complexe, toujours afin d'aider les entreprises à organiser leur chaîne d'approvisionnement de façon optimale. L'entreprise de services informatiques vend ses logiciels à des réseaux hospitaliers américains qui accusent un retard sur le plan de la logistique.

« Tout était fait manuellement ! Les acteurs du système de santé perdaient un temps précieux à chercher des équipements. »

L'équipe Tecsys reprend ainsi du poil de la bête et devient leader des solutions de chaînes d'approvisionnement dans les réseaux hospitaliers américains. L'entreprise rafle pratiquement tous les contrats dans ce domaine qui nécessite une logistique complexe.

« Le réseau Trinity Health compte un peu plus de 90 hôpitaux qui utilisent nos systèmes de gestion. »



Dave Brereton

Un chef de file

En 2022, la réputation de Tecsys la précède. L'entreprise montréalaise fait affaire avec plusieurs multinationales partout à travers le monde.

La plateforme est offerte en différentes langues, dont l'anglais, le français, l'espagnol, l'italien, l'allemand et l'arabe.

Tecsys compte parmi ses clients : Kmart, qui est le plus grand détaillant en Australie, le géant des cosmétiques Sephora en France, Ubisoft et Nissan, qui utilisent leur plateforme partout en Amérique du Nord, même au Mexique. Sans oublier de nombreux hôpitaux américains.

« C'est gratifiant d'avoir créé une plateforme dont l'utilité est **mondiale**. Nous collaborons avec de grandes compagnies qui nous font confiance et nous en sommes fiers ! »

Universel



Vision et valeurs...

Des figures inspirantes

L'un des premiers mentors de Peter Brereton est son père. Animé par la flamme entrepreneuriale, il a toujours baigné dans le milieu des affaires.

Il était le vice-président finances de White Motor. Malgré le fait qu'il rende l'âme alors que Peter est âgé de seulement 14 ans, il reste une figure marquante pour son fils.

« Il a été un excellent coach pour nous, étant enfants. Il nous a appris à jouer au Monopoly. Monopoly a tout à voir avec le *cash flow* ! »

Plusieurs auteurs font office de mentors pour Peter, qui consacre plusieurs heures à la lecture malgré son emploi du temps chargé. Alors qu'il est un jeune entrepreneur, *Le prix de l'excellence de Tom Peters* (The Culture of Excellence), qui est un ouvrage à succès relatif à la littérature *managériale*, marque positivement l'esprit de Peter. « Cela nous rappelle de nous focaliser sur un domaine dans lequel on est doué au lieu de s'éparpiller. » Cet auteur est un « influenceur clé ».

Peter s'inspire également des concepts marketing intemporels que relate Geoffrey A. Moore dans son ouvrage *Franchir le gouffre* (Crossing the Chasm). « Il a écrit une série de livres sur la façon de bâtir le marché des logiciels. C'est très spécifique à notre industrie. C'est excellent ! »

Le président de Tecsys a comme habitude de se tourner vers la littérature pour y trouver des réponses à ses interrogations et une mine d'informations. À ses débuts, il y avait deux ou trois entreprises de service en informatique, ce qui limitait les possibilités d'avoir accès à un mentor.

« Il n'y avait pas de gens à qui l'on pouvait se référer localement ! »

Le dirigeant de Tecsys participe à The Enterprise Conference, conférence en sol californien qui rassemble 100 présidents d'entreprise en service informatique sur une base annuelle. « Il y a un bon nombre de conférenciers, mais tu peux aussi rencontrer des gens qui dirigent une entreprise plus grande ou plus petite que la tienne. On s'entraide. Cette conférence a été très bénéfique pour moi ! »

Fidéliser ses talents

L'équipe Tecsys embauche plusieurs individus gradués des universités montréalaises, dont Concordia, l'UQAM et les Hautes Études Commerciales.

« Ces universités forment de grands talents dans le domaine informatique et technologique. »

Le multiculturalisme et par conséquent, le multilinguisme rendent le bassin de talents encore plus diversifié et riche.

Peter Brereton se fait un point d'honneur de défendre cette mission : le bien-être de ses employés et de ses collaborateurs. À travers les années, son équipe et lui instaurent un environnement de travail où règnent le respect et la bienveillance.

« Si tu veux attirer des talents, tu peux utiliser des agences de recrutement, ton site Internet, ZoomInfo, tous ces outils, mais au bout du compte, tu dois créer un environnement dans lequel les gens ont envie de travailler. »





Respect & bienveillance

L'équipe de recherche et développement (R&D) chez Tecsys compte environ 180 personnes, dont 36 % sont des femmes. « Ce n'est pas très commun dans notre domaine ! » Une employée qui est présente depuis 1984 se plaît toujours autant à œuvrer au sein de Tecsys.

Les jurons ne sont pas tolérés au sein de la culture organisationnelle de l'entreprise. L'objectif est de maintenir un climat harmonieux propice au respect individuel et collectif.



« Nous avons travaillé très fort pour créer un environnement agréable dans lequel les employés se sentent bien et en sécurité. »

En coulisse...



Peter Brereton

Cofondateur et président de Tecsys
Programmeur informatique

Peter termine ses études secondaires à Toronto et il suit une formation intensive en programmation au collège CDI (Control Data Institute). Il bénéficie d'un prêt gouvernemental. À la suite de l'obtention de ce diplôme, il travaille un an et demi dans le domaine de la vente avant de démarrer son entreprise.

À l'instar de plusieurs entreprises en démarrage, Peter porte plusieurs chapeaux dès la fondation de Tecsys, et ce, jusqu'à ce qu'il en assume le leadership en 1995, année où il succède à son frère Dave.

En 2001, Peter et Dave assurent la présidence de Tecsys jusqu'en 2006. Cette année-là, Dave devient président de l'organisation Youth Unlimited au Canada, et ensuite partout à travers le globe.

Dave demeure membre du conseil d'administration de Tecsys. Ses forces sont complémentaires à celles de Peter.

« J'ai toujours été plus doué sur le plan des technologies, alors que Dave était bon pour gérer la trésorerie (*cash flow*). Nous avons toujours aimé la résolution de problèmes. »

Éthique

La famille : une grande richesse

Père de quatre enfants et grand-père de onze petits-enfants, la famille revêt une grande importance pour Peter. Deux de ses fils œuvrent au sein de Tecsys : l'un dirige l'équipe de service à la clientèle à Montréal et l'autre fait partie de l'équipe de prévente, au sein de laquelle on analyse des données et on élabore des solutions en vente. Son troisième fils est père à la maison et s'occupe de trois enfants en bas âge, alors que sa fille, la cadette, est une infirmière en chef adjointe à l'hôpital Lakeshore situé à Pointe-Claire.

Peter est un homme d'affaires de principe pour qui l'authenticité et l'honnêteté sont des valeurs fondamentales.

« Ce sur quoi je ne fais aucun compromis, c'est l'éthique. Tu as intérêt à être honnête avec tes clients, tes employés et tes investisseurs. Toutes les autres choses, tu peux les regagner facilement. Si tu perds de l'argent, il y a toujours un moyen d'en refaire. Si tu perds un client, tu peux en trouver un autre. Mais si tu perds ta crédibilité morale, il ne te reste plus grand-chose ! »

De nature introvertie, Peter est un lecteur aguerri habité par une soif d'apprendre intarissable.

« La journée où je vais cesser d'apprendre, il sera temps de prendre ma retraite ! »

Soutenir les élèves en difficulté

Depuis les années 90, Tecsys soutient financièrement l'école secondaire alternative Éducation Plus, qui accueille les élèves ayant eu des difficultés à s'intégrer dans les écoles dites standards.

Les élèves peuvent y bénéficier d'accompagnement ainsi que d'une approche pédagogique différente dans le but de réintégrer les bancs de l'école et, ultimement, obtenir leur diplôme.

Peter a à cœur l'instruction des jeunes qui vivent des difficultés d'apprentissage ou d'adaptation.

Soutien



Une esquisse de l'avenir...

À un clic de conquérir le monde

L'équipe Tecsys chérit le projet d'augmenter significativement le nombre d'entreprises qu'elle sert sur le plan mondial. Lors des cinq dernières années, l'organisation a réussi à doubler ses revenus et elle envisage de faire de même lors des quatre prochaines années.

« Il n'y a pas de limites en ce qui concerne la taille que peut avoir l'entreprise. Le marché dans lequel on est, est vaste ! »

Peter estime qu'il est possible que les revenus de Tecsys s'élèvent à un milliard de dollars dans la décennie à venir.

« Nous sommes dans une excellente position pour y parvenir. »



« Nous avons une réelle longueur d'avance sur la concurrence. Il n'y a personne qui offre une plateforme pour les chaînes d'approvisionnement qui soit aussi complète que la nôtre pour les hôpitaux. »

À lui seul, le domaine hospitalier américain peut mener à un chiffre d'affaires de 600-700 millions de dollars. Le dirigeant souhaite poursuivre dans cette veine, puisque l'entreprise a très peu de concurrence dans ce domaine qu'elle a fait sien.

L'équipe Tecsys est fière d'avoir trouvé sa place au sein d'un marché niché dominé par des multinationales. Avec une si grande expertise, l'avenir de Tecsys ne peut qu'être lumineux !

International



1, Place Alexis Nihon, suite 800
Montréal (Québec) H3Z 3B8

1 800 922-8649

info@tecsys.com
tecsys.com



Direction de l'édition : Audrey Dallaire
Auteure : Evelyne Bilodeau
Conception graphique : Liliane Racine
Révision : Marcelle Racine

© 2023, Memorial Éditions