

Les PME bien gérées attirent les bons partenaires

## Ode aux partenariats

Publié le 07 mars 2011 à 09h00 | Mis à jour le 07 mars 2011 à 10h31



Photo Stéphane Champagne, collaboration spéciale

Au cours de la dernière décennie, Martin Joyal a procédé à huit agrandissements de ses installations. D'ici un an, la PME devrait passer de 50 à 65 employés. Et son chiffre franchira le cap des 10 millions.



[Stéphane Champagne](#), collaboration spéciale

### La Presse

(Montréal) Martin Joyal ne jure plus que par les partenariats. Dix ans après avoir fondé son entreprise Rapid Snack, l'entrepreneur vient de laisser tomber ses propres marques pour se consacrer à celles des autres. Il se spécialise dorénavant dans la cocréation de barres énergétiques, de céréales, aux fruits, etc.

D'ailleurs, l'homme d'affaires ne se présente plus comme étant le patron de Rapid Snack, mais plutôt de Your Bar Factory (Votre usine à barres), division de Rapid Snack. Martin Joyal justifie l'appellation anglaise par le fait que 95% des clients de la PME sont anglophones.

«On est devenu l'usine des autres. On conçoit chaque barre avec le client, peu importe le nombre d'ingrédients, la quantité de protéines ou de sucre qu'il veut, ou même l'ordre dans lequel il veut ses ingrédients», explique M. Joyal, 40 ans.

### Croissance fulgurante

À ses débuts, la PME québécoise s'est tout d'abord spécialisée dans la fabrication de carrés à la guimauve et au riz soufflé (Rice Krispies). Dès le départ, Rapid Snack a connu une croissance fulgurante. Elle avait des visées mondiales et a même failli ouvrir des usines en Algérie et en Amérique centrale.

Mais, petit à petit, l'entreprise a commencé à produire pour le compte de clients privés. Elle a amorcé un virage santé. Un modèle d'affaires que l'entreprise a adopté et qu'elle continue de pratiquer.

Dans sa stratégie, la PME de LaSalle refuse de jouer uniquement les sous-traitants; elle a mis en place un processus de conception de produits. Bref, Your Bar Factory accompagne chaque client durant tout le procédé de création.

«On l'aide à évaluer la pertinence de son idée, la réalisation du produit, le potentiel de rentabilité, etc. On lui promet que son produit se retrouvera sur les étagères dans un délai de trois à neuf mois», explique Martin Joyal, principal actionnaire.

Cette façon de faire semble lui réussir, car l'entreprise montréalaise produit de 100 000 à 200 000 barres par jour. Sa capacité de production dépasse les 100 millions de barres annuellement. La PME compte actuellement 10 familles de produits (barres végétaliennes, énergétiques, avec guarana, aux céréales, etc.), lesquelles sont toutes certifiées sans traces d'arachides et sans gluten.

### En partenariat

Your Bar Factory fait véritablement office de partenaire (voir autre texte) avec ses clients. Elle engage temps et argent en recherche et développement, dans l'impression d'emballages, etc. «Selon l'ampleur des projets, on investit entre 25 000\$ et 50 000\$ en partenariat avec le client», dit Martin Joyal.

Le terrain de jeu de Your Bar Factory est surtout concentré en Amérique du Nord. Mais la notoriété de la PME dépasse de plus en plus les frontières continentales. Martin Joyal affirme être en pourparlers avec des entreprises en Angleterre, en Israël et même en Australie.

Avant d'en arriver là, Martin Joyal n'a cessé de réinvestir ses profits dans son entreprise. Au cours de la dernière décennie, il a procédé à agrandissements de ses installations. D'ici un an, la PME devrait passer de 50 à 65 employés. Et son chiffre franchira le cap des 10 millions.

En 2010, Your Bar Factory a connu une croissance de «seulement 10%», dit l'homme d'affaires. «On est habitué à une moyenne de 35 à 40%. Dès l'an prochain, on devrait croître d'au moins 75%», prédit-il.

Martin Joyal a un caractère hyperactif doublé d'un sens de l'entrepreneuriat doué pour les affaires. Il connaît bien le commerce de détail. De 1990 à 2000, tout juste avant de se lancer en affaires, il a tour à tour été gérant d'un dépanneur Couche-Tard, acheteur pour les supermarchés Maxi et vendeur chez Humpty Dumpty.

