

40^e ANNIVERSAIRE

Pierre Bernard a lancé Les Entreprises Bernard et Breton inc. en 1977, car il souhaitait devenir son propre patron plutôt que de demeurer le simple salarié qu'il était dans le domaine de la construction. Il a donc quitté son emploi en Ontario pour fonder, avec ses frères Daniel et Renaud Bernard ainsi que son cousin Laurier Breton, une entreprise qui leur appartiendrait.

REPORTAGE PROMOTIONNEL | Propos recueillis par Yasmina El Jamaï

D'entreprise modeste spécialisée en pose de planches de gypse et en tirage de joints dans le domaine résidentiel, la compagnie est passée au rang de chef de file dans l'industrie de la construction et est sollicitée pour des projets tant résidentiels, commerciaux et institutionnels qu'industriels.

UN ESSOR CONTINU COMPORTANT DES DÉFIS

« À ses débuts, les quatre fondateurs de la compagnie se sont occupés exclusivement de l'ensemble des opérations durant un an. Sept ou huit ans plus tard, le personnel de l'entreprise atteignait 50 employés chargés de l'installation de divisions métalliques, de la pose de gypse, du tirage de joints, des travaux de menuiserie, des panneaux de béton, des plafonds suspendus, sans oublier les procédés d'isolation et d'insonorisation », précise Hugo Bernard, qui a repris les rênes de l'entreprise à compter de 1997 et l'a rebaptisée Bernard et Associés inc.

« En 1992, Daniel, le frère de mon père, est décédé; en plus, une récession a eu lieu. L'entreprise a alors expérimenté quatre ou cinq années semées d'embûches, et c'est pour cette raison que mon frère Nick et moi avons pris la décision de prendre la relève. Pour leur part, les trois fondateurs de l'entreprise ont décidé de se consacrer à la gestion d'un parc immobilier de 100 logements locatifs dans lequel ils avaient investi entre 1977 et 1990, dans la région de Laval. À noter qu'ils ont bâti par eux-mêmes leurs 32 logements situés dans trois emplacements. Il s'agit maintenant de leur fonds de pension, et ils continuent de s'en occuper », déclare fièrement Hugo Bernard.

Lorsque Nick et Hugo Bernard ont pris la tête de l'organisation, ils ont acheté un camion flambant neuf et ils ont redynamisé l'entreprise avec l'assistance de trois employés seulement. Hugo Bernard avait 20 ans à l'époque. Le chiffre d'affaires, de 750 000 dollars en 1997, a graduellement augmenté pour atteindre 4 millions de dollars en 2003, année durant laquelle un nouvel associé, Marquis Lapointe, s'est joint aux frères Bernard.



JBC MÉDIA PAR ROXANE PAQUET

HUGO BERNARD
Président

Lors de son discours, Hugo Bernard a tenu à rendre hommage à son père, à son frère ainsi qu'à ses employés, clients et partenaires qui ont participé aux célébrations du 40^e anniversaire.



▲ LE PERSONNEL DE SYSTÈMES INTÉRIEURS BERNARD MNJ & ASSOCIÉS INC., INCLUANT SON PRÉSIDENT, HUGO BERNARD, SON VICE-PRÉSIDENT, NICK BERNARD, ET SON FONDATEUR, PIERRE BERNARD

« En 2006, alors que le chiffre d'affaires s'élève à cinq millions, mon père décide de prendre sa retraite après nous avoir vendu ses parts. Trois ans plus tard, Bernard MNJ acquiert la plus grosse entreprise en sol intérieur, Systèmes intérieurs MNJ. Cette heureuse association nous a permis de devenir le chef de file au Québec. Au cours de la première année d'acquisition, nous avons récolté de 17 à 32 millions. En 2010, année qui a coïncidé avec l'inauguration de notre imposant siège social, nous avons produit pour 42 millions de dollars. En 2012, 48 millions sont entrés dans les caisses. L'année suivante, nous avons racheté les parts de notre associé Marquis Lapointe. Depuis, notre chiffre d'affaires varie de 45 à 60 millions annuellement », explique Hugo Bernard.

LA VISION PERSPICACE D'UN ENTREPRENEUR

Hugo Bernard a un excellent flair en affaires: par exemple, sa stratégie ayant consisté à regrouper les meilleurs clients issus des deux compagnies fusionnées a été fructueuse. « Notre entreprise, dont les services sont les plus diversifiés et les plus complets au Québec dans le domaine du système intérieur, se porte très bien. Nos contrats pour des projets majeurs oscillent entre 10 000 et 32 millions de dollars. Nous sommes considérés comme les meilleurs de l'industrie, car nous fournissons des services de bonne qualité en livrant les projets en fonction des délais. Les clients nous rappellent pour que nous travaillions avec eux de nouveau », affirme-t-il.

40 ANS, ÇA SE FÊTE!

Les célébrations du 40^e anniversaire de l'entreprise ont eu lieu le 28 septembre à la salle de réception Le Mont-Blanc à Laval en présence de 200 personnes. Lors de son discours, Hugo Bernard a tenu à rendre hommage à son père, à son frère ainsi qu'à ses employés, clients et partenaires qui ont participé à l'événement.

Cette activité festive mémorable a permis aux hôtes de se laisser émerveiller par les prestations originales offertes toute la soirée par une harpiste et une flûtiste électronique, des artistes de cirque, un groupe de jazz, etc.



L'entreprise souhaite obtenir des contrats encore plus importants à Montréal pour travailler avec les promoteurs, constructeurs et architectes les plus en vue dans la métropole et ses environs.

CLIENTS:

Une centaine de clients, dont l'Hôpital juif de Montréal, le Centre hospitalier de l'Université de Montréal, les Promenades Saint-Bruno, les Galeries d'Anjou, le Carrefour Laval, Aéroports de Montréal, la tour Roccabella, Woseley et la Résidence Manoir Brossard. ■