

Les prémices...

Critère #1 : travailler dehors

Lorsque Jean-François Bernier s'est inscrit en technique d'arpentage et topographie, son objectif premier était de pouvoir un jour travailler au grand air. Il ne se doutait pas qu'une florissante carrière de gestion l'attendait et finirait par grandement le stimuler... dans les bureaux !

Jean-François a passé une partie de son enfance et de son adolescence dans la nature, sur la ferme de son grand-père. Pour lui, impossible de s'enfermer à longueur de journée ! L'arpentage s'avérait donc un choix de carrière judicieux, qui lui permettrait également d'exercer des tâches enrichissantes et de bénéficier de perspectives d'emploi intéressantes.

« J'avais une certaine facilité en sciences et en mathématiques. En arpentage, je pouvais profiter du **meilleur** des deux mondes : travailler à l'extérieur, en plus d'exploiter mon côté plus intellectuel. »

Grand air



En 1994, après avoir complété sa formation, Jean-François applique sur un poste au ministère des Ressources naturelles. Il sera sélectionné, mais refusera aussitôt.

« Je ne me voyais pas exécuter des tâches à l'intérieur d'un cadre bien précis. Je souhaitais exercer une profession qui me captiverait, qui collerait davantage à mon profil créatif et visionnaire. »

Jean-François devient alors le directeur d'un bureau privé d'arpenteurs à Québec. Sentant l'appel du travail autonome, il démarre sa propre entreprise en l'an 2000, tout en conservant son boulot comme salarié. Il consacre ainsi maints efforts à déployer son *sideline* les soirs et les fins de semaine, et obtient plusieurs contrats de mise en plan. Il engage son cousin Maxime comme premier employé et lui apprend les rudiments du métier d'arpenteur.

En parallèle, il développe, en tandem avec son patron, l'arpentage de construction sur des chantiers à la Baie James.

« J'ai vraiment adoré toucher à ce volet-là. En même temps, je tripais aussi à travailler à mon compte. »

Passion



Quatre ans plus tard, il décide de marier les deux univers qui le passionnent. Il quitte définitivement son emploi pour se consacrer entièrement à sa compagnie. L'arpentage de construction devient son créneau : **Techni-Arp est née.**

Vision



Croire en soi : L'élan pour continuer

Jean-François effectue les opérations de sa nouvelle entreprise à même son sous-sol. Pour ce faire, il se dote d'équipements modestes : un fax, un téléphone et un petit bureau. Il doit également composer avec une baisse de salaire. Qu'à cela ne tienne : il ressent une grande fierté à l'effet de pouvoir développer ses techniques et outils.

« Je réalisais que travailler pour moi-même, c'est vraiment ça que j'avais le goût de faire. »

À ce moment, peu de gens de son entourage l'encouragent à voler de ses propres ailes. Aucun membre de sa famille n'est entrepreneur, mis à part sa mère qui a fait carrière à son compte dans le domaine de la coiffure.

« Je ne me suis pas inspiré d'un mentor ou d'un coach. J'ai monté l'entreprise de A à Z, avec la conviction que lorsque l'on aime ce que l'on fait, tout est possible. »

Critère #2 : faire les choses pour les bonnes raisons



« Ça coûtait 150 000 \$
régler le problème,
je ne les avais pas
dans mon compte. »

Cependant, trois mois après le démarrage de Techni-Arp, une embûche de taille se dresse sur son passage.

«Sept heures du matin, on cogne à ma porte. Ma femme est en pyjama, notre bébé dans les bras. Un policier et un informaticien me tendent une lettre d'un huissier.»

En consultant le papier, il comprend que son ex-employeur le poursuit. Ce dernier a convaincu un juge que Jean-François utilise les connaissances, les procédures et les logiciels de son ancien bureau pour démarrer sa nouvelle entreprise. Il lui reproche également de lui avoir volé des clients.

Malgré tout, il demeure convaincu d'avoir agi en toute honnêteté face à son ancien employeur, qui vraisemblablement, craint la compétition que génère Techni-Arp dans le marché de l'arpentage de construction.

Jean-François choisit donc de ne pas baisser les bras et d'engager un avocat, malgré les frais onéreux à encourir. Il contacte également ses clients un par un, lesquels acceptent tous de signer une lettre prouvant qu'ils ont joint Techni-Arp de leur propre chef. L'un d'eux lui propose même de témoigner en sa faveur lors du procès.

Persévérer



« La personne qui m'avait remplacé à mon ancien emploi ne leur offrait pas un service équivalent au mien. Des clients, ça n'appartient à personne. Ce sont eux qui décident avec qui ils veulent faire affaire. »

Après trois ans à avoir une épée de Damoclès au-dessus de la tête, le jour du procès arrive enfin. L'avocat de Jean-François demeure confiant : son client a toujours agi dans les règles de l'art. En fin du compte, 20 minutes avant le procès, l'ex-patron de Jean-François lui propose de régler la problématique hors cour.

« Finalement, tout cela s'est terminé à l'amiable, sans procès. »

Ce dénouement envoie un signal bien clair au nouvel entrepreneur : des épreuves, il y en aura d'autres, et l'abandon ne sera jamais une option.



Que l'aventure commence !

À l'été 2005, le père d'un bon ami de Jean-François, qui dirige une compagnie d'excavation, obtient le contrat de revitalisation des berges de la rivière Saint-Charles.

Il engage Techni-Arp afin de mener le travail d'arpentage.

« Mon cousin et moi, on en avait déjà plein les bras. Il fallait que j'embauche ! »

Ainsi, il sollicite Marc-André, qui rejoindra les rangs de l'entreprise avec sa copine. Pour offrir suffisamment d'espace à cette nouvelle équipe qui, d'ailleurs, ne cessera de croître au fil des années, Techni-Arp quitte le sous-sol de Jean-François. Ce dernier loue un local plus vaste pour mener les opérations de la compagnie et accueillir un nombre grandissant de contrats.

Projets

A surveying instrument, likely a total station or similar, is mounted on a silver tripod in a grassy field. The background shows a body of water and a hillside under a cloudy sky. A small bag is on the ground near the tripod.

Une opportunité dans la métropole

En 2006, le plus gros bureau d'arpenteurs au Québec, situé à Montréal, fait faillite. Vingt-cinq personnes cherchent alors un nouveau boulot. Jean-François saisit l'occasion et engage huit employés, renfloue ses équipements et achète plusieurs camions.

« J'étais un peu craintif à l'époque, mais avec du recul, si c'était à refaire, je les aurais tous engagés sur-le-champ. »

Il rattrape le temps perdu et fait le grand saut quatre ans plus tard en ouvrant un bureau à Montréal. En seulement trois ans, il double son chiffre d'affaires.



Entre l'arbre et l'écorce

À travers les années, Techni-Arp collectionne de nombreux succès.

Jean-François regrette d'ailleurs bien peu de décisions et de risques qu'il a choisis de prendre. Son expérience comme distributeur d'équipements y fait cependant exception.

«En 2010, j'ai été approché dans un congrès à Las Vegas. Un représentant d'une marque d'arpentage cherchait un dealer pour vendre leur nouveau produit au Québec. L'équipement était installé sur des machineries lourdes telles que niveleuses, pelles mécaniques ou bulldozer. Ça semblait très bien.»

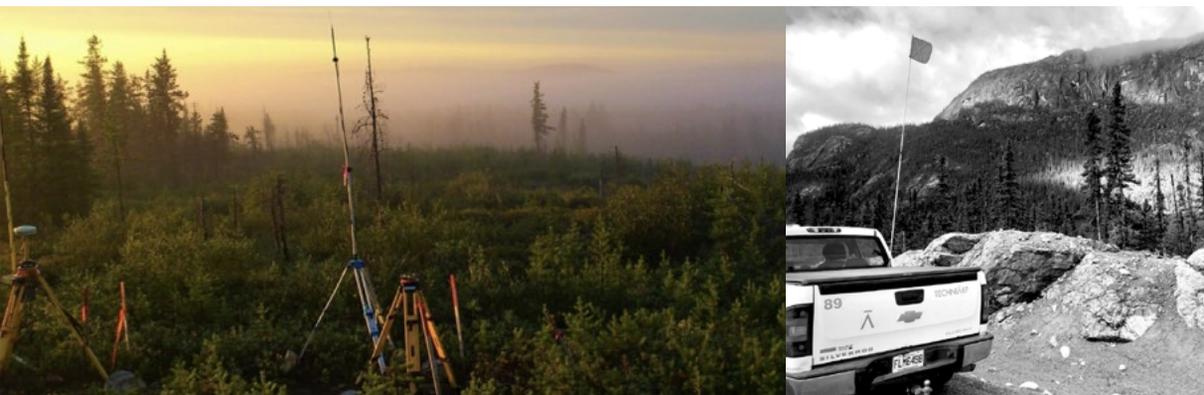
Il décide donc de se lancer dans cette aventure et devient le distributeur de ce produit pour l'ensemble de la province. Ainsi, ses clients peuvent profiter de la nouvelle branche de vente d'équipements de Techni-Arp. Malheureusement, les choses tournent rapidement très mal.

« Je me rends compte que finalement, l'équipement ne va pas bien du tout. Les clients m'appelaient aux deux jours : Jean-François, ça ne marche plus, ça prend l'eau, c'est planté. »

Cette mauvaise expérience dure un an. Jean-François cumule les nuits d'insomnie. Il prend conscience qu'il ne contrôle pas le produit, alors qu'il exerce un grand pouvoir sur le service qu'il offre chez Techni-Arp.

«J'étais tributaire de la qualité du matériel que je commercialisais. Au fil du temps, je ne croyais plus du tout au produit, et je ne pouvais plus endosser quelque chose en quoi je n'ai pas confiance.»

Il met donc fin à la vente d'équipements et se concentre à 100 % sur le service impeccable qu'il propose à sa clientèle depuis des années. Pour lui, leur satisfaction demeure primordiale.



Tomber pour mieux se relever

Jean-François a traversé bon nombre d'épreuves à travers le temps. Mais comme il est un fonceur, il ne recule devant rien! C'est pourquoi Techni-Arp connaîtra, au fil du temps, une impressionnante ascension. En 2012, l'entrepreneur achète une bâtisse de 3000 pieds carrés à Québec pour accueillir son équipe. La compagnie déménage 10 ans plus tard dans un bâtiment voisin, afin de bénéficier d'un espace de 4500 pieds carrés.

« Je suis parti de rien. Aujourd'hui, ce sont plus de 850 projets qui sont menés par Techni-Arp chaque année, dispensés par 80 employés. Mon chiffre d'affaires est passé de 0 \$ à 10 M \$. J'en suis bien fier! »



Vision et valeurs...

Le « *standing* », aucune importance !

Si Jean-François vous envoie un courriel, vous constaterez que sa signature électronique ne comporte que son nom, le nom de son entreprise, et ses coordonnées.

Président, directeur général, propriétaire ?
Aucune idée, son statut n'y est pas indiqué !

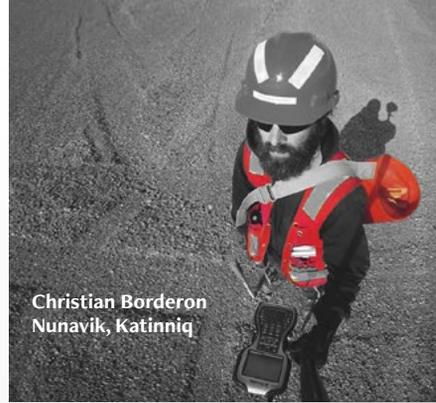
« L'autre jour, je me suis présenté comme estimateur des travaux auprès d'une dame, car c'est cette fonction qui répondait à son besoin. Pour moi, le titre n'a vraiment aucune importance. »

Cette humilité transparait grandement dans son attitude. Humain, accessible et sympathique, Jean-François ouvre toujours sa porte à ses employés et à sa clientèle pour accueillir leurs commentaires et préoccupations.



« Si un client se fâche, je reste calme. Je démontre de l'empathie, j'essaye de le comprendre, ça m'aide à trouver des solutions. Ensuite, je m'assure que l'on met tout en place pour améliorer les processus. »

C'est de cette façon que Techni-Arp agit auprès de ses 1300 clients, avec lesquels Jean-François sait établir d'excellentes relations. D'ailleurs, Yves, l'un de ses tout premiers clients, a recommandé son petit-fils afin qu'il joigne les rangs de l'entreprise comme arpenteur. Il savait qu'il s'agissait d'une compagnie qui traite bien les gens.



Christian Borderon
Nunavik, Katinniq



Frédéric Brien

« Le jeune cherchait une job, je l'ai embauché et il est super bon! Je suis très content qu'il soit avec nous. »



Aimer ce que l'on fait

Pour Jean-François, il est inconcevable de choisir une profession seulement pour des raisons de salaire ou de taux de placement. Ce fut malheureusement le cas d'un ancien employé, qui en 2015, décide de faire équipe avec Jean-François pour l'achat d'une compagnie indépendante au Saguenay. Pour ce faire, le nouvel associé emprunte beaucoup d'argent sur sa propre maison et puise même dans ses REER, ce qui le rend très anxieux. Croyant devenir riche rapidement, il revend ses parts à Jean-François au bout de seulement quelques mois.

« Moi, je le sais qu'on ne fait pas d'argent les premières années quand on se lance en affaires. Il faut faire les choses pour les bonnes raisons, et ces raisons, c'est la passion et le plaisir au travail. »

Père de famille, Jean-François inculque d'ailleurs ces valeurs à ses deux filles.

« Ce n'est pas juste en *business*, c'est dans n'importe quoi! Tu aimes la musique? Si tu fournis des efforts, tu sauras jouer des sonates de Beethoven. Si ton but est de devenir célèbre comme Elton John, là, tu pourrais vivre de sérieuses déceptions. »

Confiance



Aider les jeunes dans le besoin

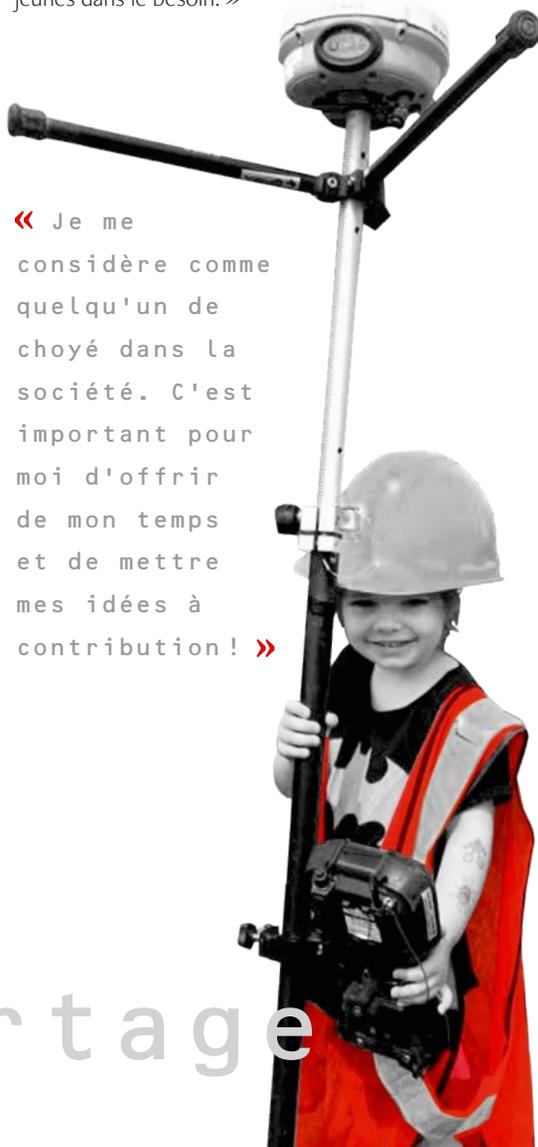
Jean-François siège comme président du conseil d'établissement du centre de formation professionnelle de Neuchâtel. Via cette implication, il vient en aide à des jeunes afin qu'ils puissent obtenir leur diplôme en arpentage.

«On a réalisé que beaucoup d'élèves abandonnaient leurs cours. Parfois, c'était simplement parce qu'ils n'avaient pas d'argent pour payer leur formation ou pour mettre de l'essence dans leur voiture. Je me disais : c'est certain qu'on peut trouver des solutions et faire la différence pour ces jeunes-là! »

Ainsi, Jean-François a l'idée de créer une fondation pour donner un coup de pouce financier aux élèves. En organisant des activités telles que des soupers spaghettis et des lavothons, près de 10 000 \$ sont amassés chaque année et soutiennent concrètement les jeunes dans le besoin.

Une ancienne élève est d'ailleurs retournée voir la fondation quelques années après avoir reçu de l'aide. Elle lui a signifié que son appui lui a permis d'obtenir son diplôme, d'avoir un bon emploi, une maison et une famille.

« Elle a dit : jamais je ne vais oublier ce que vous avez fait pour moi! Elle a même remis 500 \$ à la fondation afin de pouvoir aider d'autres jeunes dans le besoin. »



« Je me considère comme quelqu'un de choyé dans la société. C'est important pour moi d'offrir de mon temps et de mettre mes idées à contribution! »

Partage

Une esquisse de l'avenir...

S'engager à 100%



Pour obtenir du succès, il faut prendre un certain nombre de risques et déployer beaucoup d'efforts.

C'est cette philosophie qui a mené Jean-François à récolter des contrats d'une grande ampleur, comme l'arpentage du pont Champlain. Quand il a accepté de diriger le projet, il n'avait pas encore la ressource pour concrétiser le travail. Il a dû engager une nouvelle personne pour livrer ce chantier d'envergure.

« C'était un risque à prendre, mais on a relevé le défi haut la main. Maintenant, ça nous procure une belle carte de visite. Les gens se disent : wow, il a fait le pont Champlain, il a de l'expérience. »

Ralentir, est-ce une option pour Jean-François ? À moins d'être en fin de carrière, absolument pas !

« Je crois qu'en affaires, tu as deux vitesses. Si tu restes sur le *cruise control*, malheureusement, tu vas te faire dépasser. »

De plus, selon lui, les efforts portent toujours fruit.

« Des fois, tu n'avanceras pas, mais tu vas fournir tellement d'efforts, qu'au moins, tu ne reculeras pas. »

C'est avec cette fougue et cette vision que Techni-Arp se prépare à arpenter le pont de l'île d'Orléans. Un autre projet époustouflant mené par une équipe épatante !

Fondation



Conseils
de **pro**

Bien définir son propre rôle

Jean-François a déjà pensé s'associer avec un autre entrepreneur. Son expérience au Saguenay le pousse plutôt à faire cavalier seul. Pour ce faire, il a mené une importante réflexion afin de définir son rôle dans l'entreprise et ainsi, mieux investir son temps. Fournir des efforts à développer et faire croître la business, ou continuer à faire de l'estimation et gérer des contrats? L'entre-deux était difficile à trouver.

Cette introspection vaut grandement le coup. Il prend conscience qu'il n'est pas très animé par les volets plus techniques de son travail. Il préfère de loin vendre, conseiller les clients et mettre ses idées à profit. Ainsi, après mûre réflexion, il décide de faire une coupure et de se concentrer entièrement au développement des affaires de Techni-arp.

« Un moment donné,
un déclic s'est fait. Je me suis demandé :
quelle est ma force ? »



« On est comme une
équipe de hockey.
Je ne suis pas
le meilleur joueur,
je suis plutôt
comme le coach.
Je connais mon monde.
J'ai l'intuition et les
compétences pour placer
les ressources aux
bons endroits. De cette
façon, je peux être
plus efficace et faire
performer le groupe. »

Forces

Cette philosophie amènera sans aucun doute l'équipe de Techni-Arp tout droit vers la Coupe! D'ailleurs, l'expansion géographique de l'entreprise est loin d'être terminée. En effet, Techni-arp débute un projet d'envergure en Colombie-Britannique. De plus, Jean-François a déjà sérieusement songé démarrer des projets en Floride. Qui sait, la compagnie franchira peut-être de nouvelles frontières pour répandre son expertise chez nos voisins du sud? Peu importe la suite de son histoire, avec l'énergie, la passion et le cœur au ventre de Jean-François, l'arpentage de nos chantiers sera toujours entre bonnes mains!

TECHNIĀRP

2196, avenue Larue
Québec (Québec) G1C 4X1

techni-arp.com
info@techni-arp.com



Direction de l'édition : Audrey Dallaire
Auteure : Anne-Sophie Brunelle
Conception graphique : Lilliane Racine
Graphiste : Marie-Hélène Taillon
Révision : Nathalie Boivin