

Les prémices...

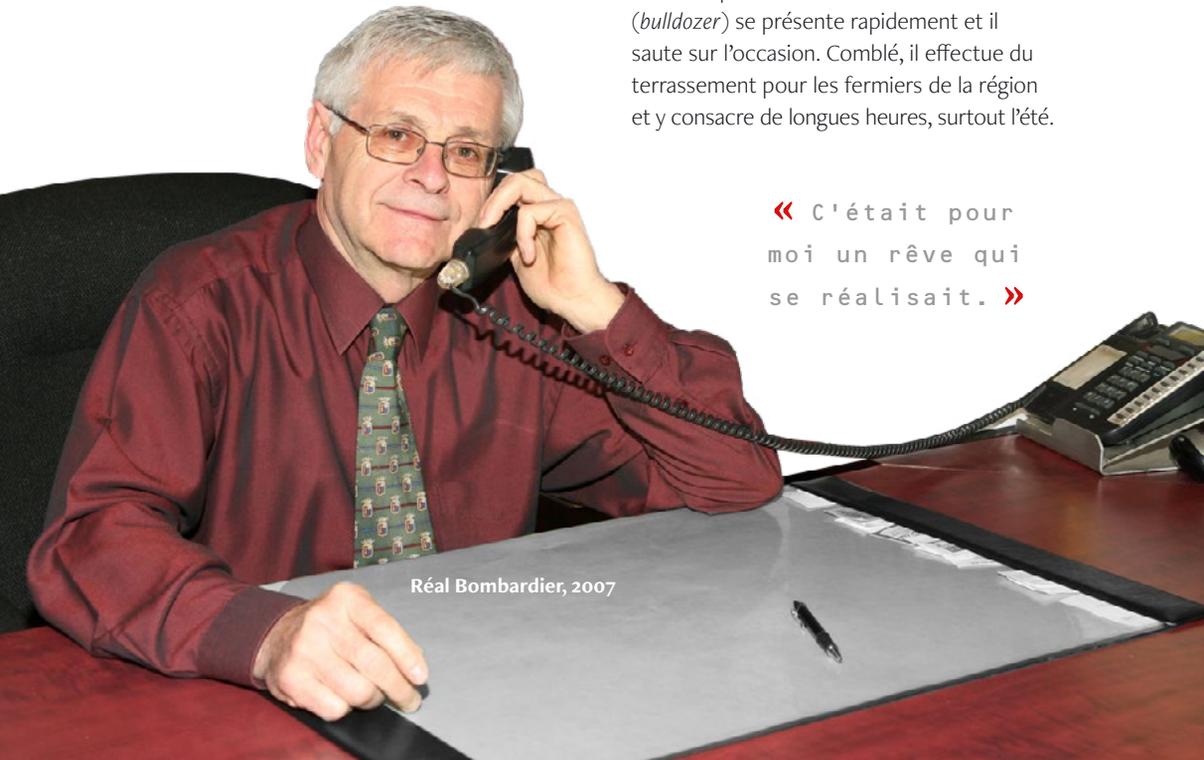
La ténacité d'un seul homme

Réal Bombardier a 14 ans lorsqu'il quitte l'école primaire de Valcourt, un certificat de neuvième année en main. Il se trouve un emploi à l'usine de l'Auto-Neige Bombardier où travaille son père Philippe, qui possède aussi de petites entreprises auxquelles il se consacre les soirs et les fins de semaine.

« Mon père fabriquait ses propres outils. C'était un **patenteux**. Il a beaucoup stimulé ma débrouillardise. »

En 1962, Réal quitte l'usine à la recherche d'un boulot lui permettant plutôt de travailler à l'extérieur. L'opportunité de devenir opérateur de bouteurs sur chenilles (*bulldozer*) se présente rapidement et il saute sur l'occasion. Comblé, il effectue du terrassement pour les fermiers de la région et y consacre de longues heures, surtout l'été.

« C'était pour moi un rêve qui se réalisait. »

A photograph of Réal Bombardier, an older man with grey hair and glasses, wearing a maroon shirt and a patterned tie. He is sitting at a desk, talking on a black telephone. The desk has a large sheet of paper and a pen. A multi-line office phone is visible on the right side of the desk.

Réal Bombardier, 2007

Prêteur anonyme

À 19 ans, Réal souhaite faire l'acquisition d'une station-service appartenant à son oncle, qui doit s'en départir en raison de problèmes de santé. La banque et la caisse populaire ne sont cependant pas enclines à lui prêter de l'argent.

« On me disait que je n'avais pas le nombril sec ! »

Une connaissance de son père accepte gentiment de l'aider. Appuyé par sa mère Simone à l'accueil et par son beau-frère Réjean Racicot à la mécanique automobile, le jeune entrepreneur s'acquitte de ses fonctions et arrive en peu de temps à remettre la totalité du prêt. Réal n'oublie toutefois pas sa passion pour la construction. Il se procure un camion pour effectuer en parallèle le transport de sable et de gravier.

« Je n'aimais pas tellement les activités d'une station-service. Ça ne me ressemblait pas. »

Un village en pleine expansion

Au milieu des années 60, la fabrication du Ski-Doo à l'usine Bombardier est en plein essor et la ville de Valcourt se développe rapidement. Réal y décèle une belle occasion d'affaires. Il se procure un deuxième camion à gravier, un chargeur et un boteur.

« On avait des rues à faire et des maisons à construire. Les travailleurs arrivaient de partout ! »

Réal vend la station service à son beau-frère et fonde une compagnie d'excavation : Réal Construction. Épaulé par son cousin Léon Bombardier, il accomplit de grandes réalisations dont une qui le rend particulièrement fier, soit la piste d'atterrissage de l'aéroport de Valcourt construit en 1970.





Nouvelles ambitions

Toujours dans l'excavation, Réal se lance aussi dans le domaine du béton avec deux partenaires. Les activités vont bon train, si bien qu'en 1978, ils font construire une deuxième usine de béton à Melbourne, près de Richmond : un investissement de 400 000 dollars. Le vent change malheureusement de direction. Les taux d'intérêts explosent et les coûts pour la construction de l'usine, des bureaux et du nouveau garage sont impossibles à absorber.

« Les taux ont monté à plus de 20 %. La terre a arrêté de tourner ! »

Le monde de Réal s'écroule. L'équipement, la gravière, l'usine de béton : tout y passe. Il ne conserve que son coffre à outils, que le syndic veut bien lui laisser.

« J'ai remis mes clefs. Ça a été très difficile de voir toutes ces années d'efforts s'envoler en fumée. »

Adversité

Retrouver le Nord



Réal doit absolument se relever de cette mésaventure. Il déniche un emploi comme chauffeur de camion et effectue des tâches de transport et de déneigement, mais son cœur n'y est plus.

« J'étais déboussolé, mais je ne pouvais pas arrêter de travailler. Il fallait que je vive. »

Après cette période creuse, Réal quitte le domaine de la machinerie lourde et se procure une soudeuse.

« Je n'étais pas fait pour travailler pour les autres. J'aimais décider moi-même ce que je voulais faire. »

Il loue un local de 2 500 pieds carrés, le même qui lui avait servi quelques années auparavant comme usine de béton. Il s'y installe pour effectuer différentes réparations et pour fabriquer des remorques. De fil en aiguille, les demandes se multiplient.

En 1982, Réal fonde une nouvelle compagnie : Entreprise Courtval.

« Après mon échec, je me suis dit que si je pouvais seulement gagner ma vie en faisant ce que j'aimais, ce serait bien comme ça. »



Vision et valeurs...

Lentement mais sûrement

Réal poursuit ses activités de soudage en ayant toujours en tête d'avancer prudemment.

« J'avais compris que je ne devais pas m'encombrer de trop de dettes. Je m'arrangeais pour avoir 50 cents dans mes poches quand ça me coûtait un dollar ! »

Grâce à son expérience avec la machinerie lourde, il ajoute à ses services l'hydraulique et la conception mécanique. Réal est un travailleur honnête et efficace, ce qui lui permet d'établir rapidement sa renommée.

« J'ai toujours tenu parole. C'était ma carte d'affaires. »

Un jour, on lui demande de réparer une surfaceuse pour un club de motoneige de la région. Réal accepte le mandat. Peu de temps après, un ami l'invite à en fabriquer une plus légère et plus facile à remorquer. Réal relève le défi avec brio.

« Ma surfaceuse était la seule à niveler le sentier du mont Valcourt tout en gravissant la côte. Il n'y avait aucune chance de le faire avec les modèles antérieurs. »

Élan de *créativité*

Motivé par cette grande réalisation, Réal pousse encore plus loin en améliorant de façon tout à fait révolutionnaire son modèle de surfaceuse. Il lui fabrique une direction assistée hydraulique pour permettre une meilleure performance, en plus d'engendrer une grande économie de carburant. Le résultat est phénoménal.

« On n'avait qu'à tourner le volant pour articuler la surfaceuse. Plus besoin de freiner pour la faire tourner ! »

À la suite de ce coup de génie, la compagnie Bombardier offre à Réal plusieurs mandats de modification de tracteurs à chenilles et de surfaceuses. Il en fabrique ensuite pour différentes organisations du Québec, de l'Ontario et même des États-Unis.

« Cette expérience a donné un coup de fouet à ma petite entreprise ! »

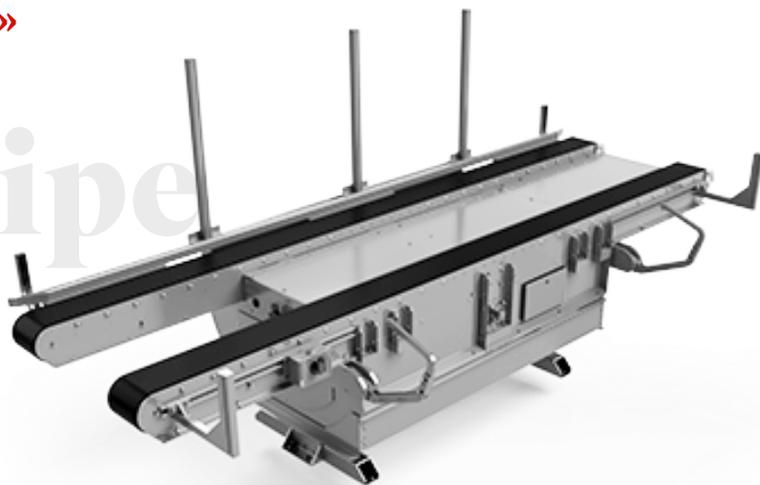


Croissance inespérée

Lorsque la compagnie Bombardier augmente sa production de motomarines quelques années plus tard, de nouvelles chaînes de montage sont nécessaires. C'est à Entreprise Courtval que l'on confie la tâche d'aménagement de l'usine et celle de la fabrication de nouveaux convoyeurs.

« Par la force des choses, mon entreprise a grossi. Je me suis entouré d'une bonne équipe et l'ascension s'est poursuivie. »
À ce moment, Réal s'investit entièrement dans le domaine industriel.

Équipe



Expertise



Un c'est bien, mais trois c'est mieux !

Le fils de Réal, Steve Bombardier, intègre la compagnie à temps complet en 1992. L'année suivante, Daniel Beauregard est embauché. Rapidement, les deux hommes deviennent de précieux alliés pour le propriétaire de l'entreprise, qui se fait confier régulièrement des contrats en provenance de Bombardier Produits récréatifs (BRP). À la fin des années 90, l'usine Bombardier effectue des mises à pied et les activités ralentissent de façon importante.

« Si tu n'as qu'un seul client et qu'il ne va pas bien, tu ne vas pas bien. »

Contre toute attente, ce dénouement engendre éventuellement du positif pour Entreprise Courtval.

« Les travailleurs remerciés ont trouvé d'autres emplois et se sont souvenus de nous. Ils nous ont ouvert les portes du domaine du bois, du plastique et du caoutchouc. »

L'organisation développe alors encore plus son expertise industrielle qui, à partir de ce jour, s'étend à la grandeur du Québec.

« Quand on a eu la chance de mettre notre nez ailleurs, on l'a fait ! »



À l'écoute des besoins

En 2007, Réal offre à Steve et Daniel la possibilité de devenir actionnaires. La même année, les partenaires font l'acquisition de la compagnie de ponts roulants légers et ergonomiques Les Équipements Melpha, située à Boisbriand, qu'ils rattachent à Valcourt. Forts de leurs expériences antérieures dans le domaine, ils s'en inspirent pour améliorer le produit dont ils viennent d'acheter le brevet, en lui permettant d'effectuer plus d'actions. Une transformation fort appréciée par la CSST, puisqu'elle permet d'éviter les blessures.

« Si l'opérateur travaille trop fort, on doit l'aider. Il suffit d'être sur place pour comprendre que la machine peut en faire plus. »

Cette avancée permet aussi à l'entreprise qui se bat contre des multinationales d'être plus compétitive, en plus d'offrir de meilleurs prix et délais à sa clientèle, qui inclut maintenant des compagnies de camions, d'autobus et de remorques.

« En étant une petite boîte, on a une plus grande flexibilité pour développer une solution sur mesure. On essaie toujours d'offrir un petit quelque chose de plus au client. »



Des idées de grandeur

Courtval touche pour la première fois à l'aéronautique en 2011 avec la conception et la fabrication de deux manipulateurs pour fuselages pour la Série C de Bombardier, qui deviendra plus tard le A-220 de Airbus. Un projet colossal qui s'avère être un véritable succès.



« L'aviation égale la perfection. On a toujours eu une bonne réputation, mais ces contrats l'ont renforcée. »

Les demandes affluent et l'ampleur des projets nécessite plus de main-d'œuvre. L'équipe grossit rapidement et compte une quarantaine d'employés.

En 2019, les actionnaires investissent 2,5 millions de dollars pour agrandir l'usine. On la munit de plafonds plus hauts, de ponts roulants pouvant couvrir la totalité de sa superficie qui fait maintenant plus de 35 000 pieds carrés, ainsi que d'un nouveau plan de peinture pour un système optimisé, plus performant et beaucoup moins polluant.



« Ce n'était pas un luxe !
On manquait d'espace
depuis un bon moment. »

Une bonne étoile

En 2020, lorsque le Québec en entier est touché par la pandémie, tout le monde retient son souffle.

« On venait tout juste d'investir un gros montant, alors c'est sûr qu'on était nerveux. »

À ce moment, l'équipe travaille entre autres sur un projet pour Airbus et fabrique d'immenses plateformes de travail pour une nouvelle ligne d'assemblage à Mobile, en Alabama. La pause obligée est heureusement de courte durée. Deux semaines après l'arrêt total de ses activités, l'entreprise obtient une dérogation de la part du gouvernement. Elle peut donc reprendre la production.

« Si on n'avait pas déjà effectué l'agrandissement de l'usine, je ne crois pas qu'on y serait arrivés. »

Même si cette pandémie met sur pause plusieurs contrats et engendre des mises à pied, au bout du compte, Réal, Steve et Daniel en retirent du positif. Après avoir repris les activités et réembauché la presque totalité des employés, ils découvrent rapidement qu'ils arrivent à en faire plus avec les mêmes ressources.



« Avant l'agrandissement, on louait une deuxième usine parce qu'on manquait d'espace. Maintenant qu'on a tout rapatrié au même endroit, on est **plus productifs.** »

Le confinement au Québec provoque également une augmentation de la demande de produits récréatifs à l'usine BRP, une autre bonne nouvelle pour Entreprise Courtval.

« BRP a le vent dans les voiles depuis quelques années et nous aussi. »



Des aptitudes épatantes

« On est reconnu par nos clients et même par nos concurrents comme étant une équipe qui trouve des solutions et qui livre la marchandise. »

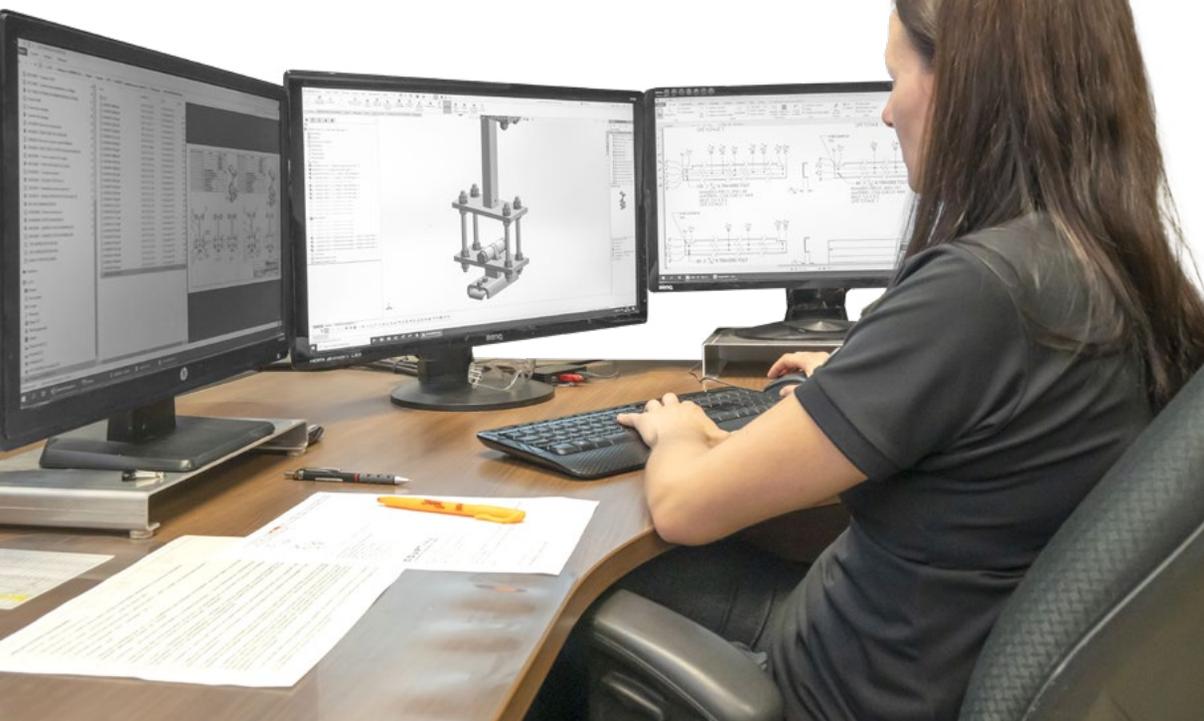
À travers les années, l'expertise de l'entreprise atteint un haut niveau. Qu'il soit question de conception, de fabrication et d'installation de convoyeurs, de systèmes de manutention ou de système de levage, tout est étudié et pensé avec soin pour offrir aux clients une solution efficace, personnalisée et rentable.

Près de 85 % des produits de Courtval sont faits sur mesure.

« Notre force, c'est quand il y a un besoin spécifique qui n'existe pas ou un problème qui existe, mais qu'il n'y a pas de solution. C'est là qu'on excelle ! »

Cette force est le résultat d'une équipe tissée serrée, extrêmement compétente et polyvalente, composée de chargés de projets, de dessinateurs, de concepteurs, d'ingénieurs, de soudeurs, de machinistes et de mécaniciens.

« On connaît les forces et les faiblesses de chacun et on essaie de les mettre à la bonne place pour qu'ils soient heureux au sein de l'entreprise. »



En coulisse...



Le
visionnaire

Réal Bombardier

Fondateur, Président
et copropriétaire

« Quand j'étais petit, je l'ai vu à genoux sous des remorques, travailler très fort et revenir tard le soir. Il a été un très bon mentor. »

— Steve

Réal ne s'implique plus dans les opérations de l'entreprise depuis plusieurs années.

« Moi, ma table à dessin, c'était un papier et un crayon, quand ce n'était pas une *napkin* sur le coin d'une table ! J'ai senti que la technologie m'avait rattrapé. »

Réal demeure toutefois dans le paysage comme gestionnaire, n'étant jamais bien loin quand le besoin se fait sentir. Selon ses pairs, il est honnête, loyal, accessible et possède un grand sens de l'humour. Son courage, sa persévérance et sa grande débrouillardise continuent d'en inspirer plus d'un.

« Réal a toujours eu une approche familiale avec ses travailleurs. Grâce à lui, on est un noyau qui se tient. »



Le
polyvalent
pragmatique

Steve Bombardier

Directeur commercial
et copropriétaire

« Comme mon père, je n'ai jamais aimé l'autorité. Je ne me voyais pas travailler pour quelqu'un d'autre. C'est génétique ! Ha ! Ha ! »

Enfant, Steve développe un intérêt pour la machinerie lourde en regardant Réal au volant de ses gros camions. Plus tard, il travaille chez Entreprise Courtval à temps partiel et débute ses études post-secondaires en dessin industriel. Il a toutefois l'impression de perdre son temps dans un programme qui ne lui permet presque pas de dessiner à l'ordinateur, une technique pourtant de plus en plus courante.

« On le faisait majoritairement à la main. Mon père m'a dit que j'avais assez tourné en rond et qu'il m'attendait à l'usine ! »...

Un talent inné

...Il quitte le programme pour apprendre son métier de façon autodidacte. Il obtient ses cartes de soudeur, touche à la peinture ainsi qu'à la programmation et apprend à faire des soumissions. En parallèle, il effectue des études collégiales en administration, puis en gestion de personnel. Entre 2015 et 2017, il approfondit ses connaissances à l'École d'Entrepreneurship de Beauce.

Steve est surtout en charge du développement des projets de l'entreprise.

« C'est un être extrêmement travaillant. Pour moi, c'est comme un frère, on ne s'est jamais chicanés. C'est un très chic type. »

— Daniel



Le planificateur invétéré

Daniel Beauregard
Directeur des opérations
et copropriétaire

« Daniel est dédié à l'entreprise et ne compte pas ses heures ! »

Daniel complète son secondaire 5, puis suit une formation comme machiniste. Au coeur des années 80, il collabore pour la première fois avec Réal en effectuant des modifications et réparations de machinerie lourde. Il travaille ensuite pour GE Aviation, à Bromont, et débute son parcours chez Courtval en 1993. Il touche à tous les postes de l'entreprise avant d'atterrir à la direction.

Daniel excelle dans l'art d'être prévoyant et jouit d'une excellente compréhension du milieu, ce qui fait de lui une personne très polyvalente.

« C'est un leader naturel, un gars qui prévoit toujours deux ou trois coups d'avance. »

— Steve

Une esquisse de l'avenir...

Maintenir le rythme

Ouvrant dans un milieu où l'incertitude fait partie du quotidien, Daniel et Steve ont pour ambition de toujours améliorer leurs produits afin d'offrir des solutions encore plus performantes à leur clientèle.

Même s'ils font face à un défi de main-d'œuvre, ils se sentent confiants et désirent poursuivre leur ascension tout en demeurant prudents.

« On ne sait jamais ce qu'on fera demain. Ça fait 40 ans qu'on fonctionne comme ça et on est capables de tirer notre épingle du jeu, mais rien n'est acquis. »

Réal en sait quelque chose. Selon son expérience, la qualité première que doit posséder un entrepreneur est sans contredit la persévérance.

« Il ne faut pas avoir peur de mettre les efforts au travail et d'avancer lentement. La prudence va avec la persévérance. »

Daniel, Steve et Réal s'entendent aussi sur l'importance d'aimer son métier.

« Quand tu te couches le soir en ayant hâte de te lever le lendemain matin pour aller travailler, tu es à la bonne place ! »

Steve, quant à lui, accorde beaucoup de valeur au partage des connaissances. Une réalité qui, chez les Bombardier, se perpétue de père en fils depuis des générations.



Passion

« Avoir un mentor
pour t'orienter
dans les moments
difficiles, ça vaut
de l'or. L'expérience
ça ne s'achète pas,
ça s'acquiert. »



ENTREPRISE
COURTVAL
Équipements industriels sur mesure

5697, Chemin de l'Aéroport
Valcourt (Québec) JoE 2Lo

450 532-4388

service@courtval.com
courtval.com

f in

Direction de l'édition : Audrey Dallaire
Auteure : Mélissa Lussier
Conception graphique : Liliane Racine
Révision : Marcelle Racine

© 2023, Memorial Éditions