

Le parcours étonnant de Daniel Bérard

TEXTE
YVON LAPRADE
Journaliste

JOLIETTE — À l'âge de 18 ans, il a quitté la maison familiale pour aller tenter sa chance à Toronto. « Mon père m'a dit : "Si tu veux pas pousser tes études, tu ne resteras pas à rien faire à la maison!" »

« Je n'avais jamais quitté le Québec, je ne parlais pas un mot d'anglais et j'ignorais où se trouvait Toronto », raconte Daniel Bérard en souriant.

En Ontario, il a travaillé pour un grossiste en fruits et légumes. « J'en ai sué un coup à charger des remorques d'oranges », se souvient-il.

Puis, il a conduit un chariot élévateur, avant d'obtenir le feu vert de son patron pour manœuvrer un camion-remorque. « Mon premier voyage entre Toronto et Montréal a été toute une aventure. J'étais nerveux. Quand je suis arrivé au Marché central, ma chemise était détrempeée! »



Daniel Bérard se définit comme un entrepreneur qui aime la terre.

Une grande PME

C'était il y a 28 ans. Il en a aujourd'hui 48. Il est parfaitement bilingue et ne conduit plus des camions. Il se trouve à la tête d'une PME de l'agroalimentaire et du transport de fruits et légumes à grande échelle, avec un chiffre d'affaires de 65 millions et 440 employés.

« Il m'arrive parfois de me demander comment j'ai pu bâtir tout ça », s'étonne encore le président du Groupe

Connexion, une entreprise intégrée qui regroupe six filiales dans la production maraîchère, l'emballage et le transport par camion.

Deux de ses filiales sont les locomotives du holding basé à Joliette, dans Lanaudière. La première, Produits Vegkiss, s'impose comme un important producteur de choux-fleurs et de brocolis. Elle possède des terres à Joliette et à l'Île-du-Prince-Édouard.

La deuxième, DFS, transporte à bord de ses camions réfrigérés de pleines cargaisons de légumes, en haute saison.

C'est aussi un transporteur nord-américain à la fine pointe de la technologie et très présent sur le marché de la Californie, où sont concentrés les grands producteurs de fruits et de légumes. « Nos camions sont toujours en mouvement et parcourent pas moins de 50 millions de kilomètres par année », calcule le président du Groupe Connexion.

Filon californien

Daniel Bérard se félicite d'avoir pris la décision d'exploiter ce filon californien. « Nous avons une solide réputation dans notre créneau. Nous faisons les choses avec sérieux et nos clients le reconnaissent », souligne-t-il.

Les camions qui se rendent en Californie peuvent transporter de la mousse de tourbe pour un important client, Berger Peat Moss, une entreprise de Rivière-du-Loup, ou des produits de toutes sortes. Et ils reviennent avec des cargaisons de laitues, de cerises ou de fraises de la Californie.

« Nous réalisons 95 % de notre chiffre d'affaires dans cet État américain, et 5 % en Floride. Nous couvrons large et on aime dire qu'on accote les deux mers, le Pacifique et l'Atlantique, en desservant les marchés d'Halifax, en Nouvelle-Écosse, et de Salinas [capitale de la laitue située près de Monterey], en Californie. »

La passion de la terre

Tandis qu'il nous fait faire le tour du propriétaire, Daniel Bérard réfléchit à haute voix. Il trace un bilan éclairé de ses réalisations et des objectifs qu'il s'est fixés. Il reconnaît qu'il a su tirer parti des opportunités qui se sont présentées sur son chemin. Et il en profite pour saluer la collaboration de tous les instants de ses collaborateurs. « Je ne suis pas seul maître à bord, rappelle-t-il. Tous mettent l'épaule à la roue. »

Il lui a fallu prendre des décisions délicates, prendre des risques, pour faire progresser l'entreprise. « Je suis parti de rien. Je n'avais pas 3 M\$ dans mes poches au tout début », dit-il pour faire image.

Mais il avait un atout dans son jeu : la passion. Le goût de faire de la *business*. « Je suis avant tout un entrepreneur qui aime l'agriculture », résume-t-il.

On pourrait ajouter qu'il est agriculteur comme son père l'a toujours été, et qu'il coule du sang vert dans ses veines d'entrepreneur. « Je suis avantagé par mes connaissances acquises dans le milieu agricole. Si un problème se pose, notamment quand nous avons à aller chercher des cargaisons chez un distributeur californien, je parviens à trouver la réponse plus rapidement », explique-t-il.

« Je suis né et j'ai grandi dans une famille agricole. J'ai vu mon père se démener avec vigueur dans les champs. Je connais la valeur des terres et je fais en sorte qu'elles produisent dans les

meilleures conditions qui soient », fait-il valoir.

Parce que Daniel Bérard y croit, au potentiel agricole. C'est ce qu'il avait rappelé à ses frères quand il était question de conserver ou de vendre les terres de la famille. « Je leur avais dit : "Si on laisse aller les terres [c'est-à-dire les vendre au plus offrant], elles ne reviendront jamais plus." J'ai toujours su qu'il fallait cultiver la terre et en demeurer les propriétaires. »

Pas le fruit du hasard

Certains diront, pour faire un jeu de mots facile, que ce n'est pas le fruit du hasard si le président de Groupe Connexion est rendu là où il se trouve aujourd'hui. Son entreprise, c'est le secret le mieux gardé en ville, et c'est aussi le plus important employeur de la région de Lanaudière. « Je n'ai pas l'habitude de m'afficher pour parler de nos succès », concède Daniel Bérard.

Ses deux fils, âgés de cinq et neuf ans, sont encore loin de l'étape où ils pourraient songer à prendre les clés de l'entreprise du paternel. Il y a toutefois une relève toute prête à l'épaule.

« Mon neveu [le fils de son frère] a récemment cogné à ma porte et il m'a dit : "Mon oncle, j'aimerais travailler dans ton entreprise" », raconte-t-il avec émotion.

Il s'appelle Yannick Bérard. Il a 31 ans. Il est ingénieur civil et il a la même génétique que son oncle entrepreneur. « On parle le même langage », résume Daniel Bérard.

Parions que l'oncle et le neveu aiment voir les champs « bien nivelés », et qu'ils ne pensent pas uniquement en fonction des dollars que rapporte la culture du chou-fleur et du brocoli!

« Si tu fais une obsession avec les profits, tu risques d'être malheureux. Tu peux même culbuter et céder au découragement », conclut l'entrepreneur. ■

Dans l'article *Luzerne déshydratée*, publié dans l'édition de *L'UtiliTerre* de septembre 2014, il aurait fallu lire Les luzernes Belcan du Lac-Saint-Jean inc. au lieu de Luzerne Belcan. Toutes nos excuses.