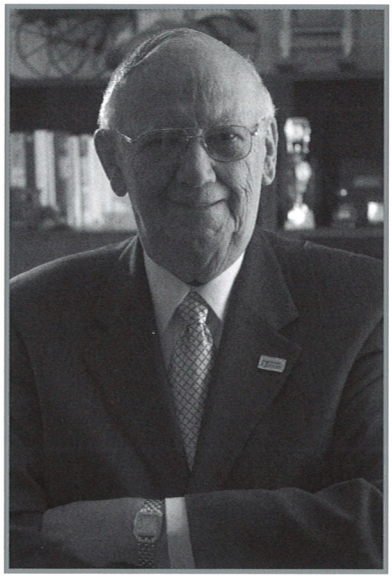
Eugène Tassé : l'argent comme projet de vie

Honoré au Temple de la renommée A.D.A.



Texte de Danielle Laurin

200 dollars de marchandises. C'est tout ce qu'il avait comme inventaire quand il a ouvert son premier commerce il y a près de 60 ans, à Hull. Aujourd'hui, Eugène Tassé possède six centres commerciaux, de même que des édifices à bureaux et des appartements qui abritent plus de 1 000 locataires, à Gatineau.

« Je suis devenu multimillionnaire parce que j'avais la conviction que je devais faire des épargnes pour faire de l'argent, élément essentiel dans la réalisation de tout projet de société », note l'homme d'affaires dans son autobiographie. Devenir multimillionnaire en équilibre avec soi-même. C'est le titre de son livre, paru en 1998. C'est le projet de sa vie.

C'est son père, Philippe Tassé, illettré mais néanmoins maréchal ferrant et entrepreneur de pompes funèbres, qui lui a enseigné la clé du succès. Eugène lui en sera toute sa vie reconnaissant : « Mon père disait constamment : 'Si tu veux développer ton potentiel au maximum, il faut que tu travailles pour toi-même. Deuxièmement, il faut que tu travailles fort. Et troisièmement, le plus important : quand tu fais une piastre, tu places 50 cents.' Je l'ai écouté, et je ne l'ai jamais regretté! »

Très tôt dans l'enfance, le petit Eugène montre un goût prononcé pour le commerce... et l'épargne. Cadet d'une famille nombreuse installée à Bourget, en Ontario, ce garçon solitaire et débrouillard effectue de nombreuses tâches pour soulager ses parents et ses aînés. C'est lui qui, tous les jours, va traire la vache qui comble les besoins de la maisonnée. Pour ce qui est du surplus de lait, il prend l'initiative d'aller le vendre à la fromagerie tout près. « Ces ventes me permettaient de recevoir un gros chèque mensuel de 40 à 60 cents que je mettais de côté pour plus tard. » À 17 ans déjà, son avenir est tout tracé dans sa tête : il sait qu'il veut être son propre patron, qu'il va se lancer dans le commerce, viser les sommets. Il sait aussi qu'il veut se marier, fonder une famille et s'impliquer dans la communauté. Il va poser les briques, une à une, qui vont lui permettre de réaliser ses projets.

Après ses études en commerce à l'Université d'Ottawa (dans les années 40!), il fait part à son père de son désir d'ouvrir un magasin. Philippe Tassé lui conseille alors de s'associer avec son frère Aimé, de 15 ans son aîné. Eugène a à peine 20 ans, il n'est pas majeur : son père le trouve un peu vert. « Encore là, je l'ai écouté. »

Les deux frères investissent chacun 3 500 $, pour acheter une maison privée à Hull. Après quelques rénovations sommaires, ils ouvrent leur magasin, en 1946. Trois boules noires pour un cent, c'est leur première vente. Peu importe. « C'était mes débuts autant dans l'immobilier que dans l'alimentation en investissant dans ce projet », se félicite aujourd'hui Eugène Tassé.

Le deuxième étage du commerce lui sert alors de gîte. « Je mettais 25 $ par mois dans la caisse pour vivre là. » Il économise en logeant un couple qui, en échange, s'occupe de le nourrir. « Je travaillais tous les soirs, je ne sortais pas, donc, ça ne me coûtait presque rien pour vivre », résume-t-il fièrement. Les affaires roulent, les profits augmentent. Eugène met de côté le nécessaire... et continue d'améliorer le magasin avec son frère. Bientôt, les deux associés installeront un comptoir de boucherie. Ils mettront aussi en place un système de livraison, grâce au corbillard 1934 que leur père leur a vendu.

Mais, peu à peu, l'ancien corbillard va aussi servir à d'autres fins. Eugène est amoureux, et sa douce, Paulette, adore les ballades en voiture. Tiens, tiens : elle aussi veut une famille nombreuse... Le 15 novembre 1948, les deux tourtereaux scellent leur union au pied de l'autel. Le jeune couple emménage au-dessus du magasin. Tout va bien. Les enfants ne tardent pas à arriver, pour le plus grand plaisir de leurs parents. Maman Tassé s'occupe de la marmaille, papa Tassé, du gagne-pain. Mais une chose chicote Eugène : il aimerait bien mener sa business, seul, comme il l'entend. À chaque problème sa solution : il achète les parts de son frère, à même ses économies. Nouveau départ.

Trois ans plus tard, il se lance dans la construction d'un édifice en face du petit magasin. Deux logements au premier, une épicerie au rez-de-chaussée. « J'ai tout payé comptant. » L'ancien magasin est loué à un quincaillier, la famille continue d'habiter au-dessus. Ce n'est qu'en 1956, après avoir acquis l'ancien presbytère juste à côté, qu'Eugène Tassé déménage avec sa femme et ses six enfants. « On commençait à être un peu à l'étroit... »

Entre-temps, son nouveau commerce va en prospérant. D'abord implanté sous le nom de « Marché Tassé », il passe ensuite sous la bannière Rouge et Blanc, affiliée à National Grocers. En 1961, l'ambitieux commerçant deviendra le seul épicier-boucher de son quartier, après avoir « acheté » son concurrent. « J'avais aussi quatre propriétés, tout était payé, à moi... et j'étais encore dans la trentaine ! »

Il change bientôt de bannière pour IGA-Loeb. Dans les années qui suivront, alors qu'il est propriétaire de plusieurs magasins d'alimentation (« j'en ai ouvert quinze! », insiste-t-il), il opérera aussi sous la bannière Metro, avant de revenir vers IGA. « J'ai toujours été indépendant des grossistes : si ça ne faisait pas mon affaire, je changeais », précise celui qui a mis sur pied, au début des années 60, la section de l'Outaouais de l'Association des détaillants en alimentation du Québec, avant de présider l'organisme.

La suite n'est qu'un enchevêtrement de réussites. En 1964, construction d'un supermarché d'une superficie de 7 400 pi², à Hull. Achat d'un autre magasin d'alimentation dans la région, en 1970. Puis, un an plus tard, prise de possession de ce qui deviendra le Centre D'achats Riviera. En 10 ans, le chiffre d'affaires hebdomadaire de cette acquisition passera de 5 000 $ à... 100 000 $. « Ça, c'est de l'expansion! »

Au fil des années, l'homme d'affaires se diversifie, multiplie les achats de terrains et d'immeubles locatifs. C'est en 1975 qu'il fonde Les Entreprises Eugène Tassé pour gérer l'acquisition et le développement d'immeubles. Il s'adjoint alors quatre lieutenants actionnaires, dont un de ses fils, Denis; deux de ses filles, Lucie et Lise, mettront aussi quelque temps plus tard la main à la pâte.

Les neuf enfants Tassé ont tous, à un moment où l'autre, travaillé dans l'entreprise familiale. En 1991, quatre d'entre eux ont acheté les marchés d'alimentation de leur père, qui désirait se concentrer dans l'immobilier et le marché locatif. La plupart de ses descendants, y compris parmi ses 18 petits-enfants, sont aujourd'hui en affaires. Eugène Tassé s'en réjouit, mais ne s'en étonne pas. « J'ai enseigné à mes enfants ce que mon père m'a enseigné, et mes enfants l'ont enseigné à leurs enfants. C'est simple. Pourquoi on n'enseigne pas ça à l'école? »

Travailler à mettre sur pied des cours de culture entrepreneuriale : c'est le dada d'Eugène Tassé. « J'ai formé une table de concertation dans la région il y a deux ans, avec des hommes d'affaires et des enseignants. Je veux créer trois programmes : un à l'Université d'Ottawa, un dans une école, et un autre à Carrefour jeunesse-emploi, qui s'adresse aux décrocheurs. Il faut qu'on enseigne à nos jeunes comment faire de l'argent. Il faut qu'ils cessent de s'endetter. Ça n'a pas de bon sens! » L'homme de 79 ans défend avec passion son dossier, pose les questions et donne les réponses à l'occasion: « Pourquoi les familles riches sont-elles de plus en plus riches et les familles pauvres de plus en plus pauvres? Parce que dans les familles pauvres, on n'enseigne pas aux enfants l'épargne et le placement. C'est l'argent qui fait de l'argent, c'est simple! » Il insiste : « Près de 75 % des problèmes dans le monde sont des problèmes financiers. »

Eugène Tassé ne se contente pas de faire de l'argent. Depuis plus de 50 ans, ce fervent religieux qui n'a jamais manqué la messe du dimanche, qui lit l'évangile et dit son chapelet chaque jour, s'implique dans divers organismes de charité. Il a fondé, en 1965, le Comptoir de la St-Vincent-de-Paul, à Hull, et a occupé au fil des ans diverses fonctions au sein de l'organisation, dont celle de président. « Ça m'a fait du bien, à moi; ça m'a permis de constater que j'avais le bonheur à la portée de la main. » Le comptoir de vente qu'il a créé a très vite proliféré. « Je voulais prouver qu'une œuvre de charité pouvait s'autofinancer. » À même les profits engendrés, il a mis sur pied un centre d'aide pour les femmes monoparentales, une soupe populaire pour les démunis et un Service-Solitude-Conseil. « Ce qui ne grandit pas dépérit... »

« J'ai enseigné à mes enfants ce que mon père m'a enseigné, et mes enfants l'ont enseigné à leurs enfants. C'est simple. Pourquoi on n'enseigne pas ça à l'école? »

L'engagement social d'Eugène Tassé, plusieurs fois honoré pour ses réalisations, l'a aussi conduit à s'impliquer au niveau international. Depuis 1955, ce grand voyageur participe financièrement à des projets d'aide humanitaire au Tchad, dans le but de favoriser la construction de dispensaires, d'hôpitaux, d'écoles et d'églises.

Il s'intéresse aussi depuis longtemps au sort des familles pauvres en Inde. Après avoir financé, pendant des années, la construction de puits dans de petits villages là-bas, il a fondé, en 1993, un organisme de prêts pour la création de micro-entreprises indiennes. Le programme, mis de l'avant en collaboration avec la SOPAR (Société de partage – un organisme canado-indien), s'adressait d'abord aux hommes. « Mais la plupart ne remboursaient pas leur emprunt. » Il est désormais offert exclusivement aux femmes. Pourquoi pas? « Les femmes m'ont fait vivre dans l'alimentation, ce sont elles qui venaient faire l'épicerie. » Et ça marche : les Indiennes remboursent leurs prêts à 98 %.

200 dollars. C'est en moyenne le montant des prêts accordés par Eugène Tassé aux Indiennes démunies qui veulent se lancer en affaires. « Ce que je veux leur montrer, surtout, c'est comment faire des profits. Je les appuie. Moi-même, c'est ce que j'avais comme inventaire quand j'ai commencé en affaires : 200 dollars. »