

## Honoré au Temple de la renommée A.D.A. 2011



**Monsieur**  
Guy Pelletier

### L'art d'amener plus loin une entreprise familiale florissante

*Même si à 22 ans, il a tenu le gouvernail de l'entreprise familiale et qu'il en a fait, en quelques années, la plus grande chaîne indépendante de commerce en alimentation du Québec, pas facile de faire parler Guy Pelletier. Cela peut sembler cliché à dire, mais on peut difficilement l'exprimer autrement : Guy Pelletier est un homme humble et timide qui n'aime pas se retrouver sous les projecteurs. Seulement, pour cette année, c'est raté, car nous allons tout de même raconter l'histoire fascinante de sa jeune vie, mais ô combien trépidante vie!*

Guy est né en 1965, à Mont-Joli. Ses parents – Germain et Rolande Pelletier – opèrent une petite épicerie depuis près de sept ans déjà. Le commerce s'appelle « Marché GP Market inc. ». Ce n'est pourtant pas vraiment la mode, à cette époque, d'utiliser des initiales pour nommer des commerces de détail. « C'était aussi pour pouvoir économiser sur les lettres d'enseigne! », confie Guy en souriant. Le GP de Mont-Joli se fait aussi appeler « le magasin de frigidaire » par la clientèle du coin, encore peu habituée au concept du commerce libre-service. D'ailleurs, les 3 800 pieds carrés du magasin en font littéralement une « grande surface » aux yeux des clients.

Un deuxième magasin ouvre ensuite à Matane, qui sera relocalisé huit fois entre 1962 et 2008. Suivront ensuite les commerces de Rimouski, d'Amqui et de Trois-Pistoles.

Guy est petit garçon et il sait déjà qu'un jour, il reprendra l'entreprise familiale. « Je suis né le 14 mars, et le 15 mars j'ai compris que c'était ce que je voulais faire », blague-t-il. « Lorsque mon père se rendait à des rendez-vous d'affaires,

je me cachais sur la banquette arrière de la voiture et je ne sortais que lorsque nous étions assez loin pour ne pas qu'il rebrousse chemin », se souvient-il.

Il se rappelle aussi avoir suivi ses parents et assisté à des congrès de l'A.D.A., âgé d'à peine 13 ans. « Les gens étaient très bien habillés, c'était des soirées chics », raconte Guy. Il se souvient d'un souper entre autres, où il était attablé avec ses parents et d'autres propriétaires de magasins, dont les Dallaire, qui avaient quatre commerces dans la région de Québec. « Dans le feu de la discussion, je leur ai lancé : Un jour, je vous achèterai tous! », confie Guy en rougissant un peu. Les convives éclatèrent de rire, sans se douter qu'il s'agissait finalement d'une prophétie!

Adolescent, Guy est pensionnaire au Collège de La Pocatière, mais il revient chaque été pour travailler dans les commerces familiaux. Il fait le tour des rayons, mais également des différents magasins. « Je voulais découvrir le plus grand nombre possible de façons de faire », explique-t-il.

Au secondaire, l'étudiant commence déjà à se faire les dents. Nous sommes en 1977 et Guy a 12 ans. Il veut apprendre et si possible, apprendre à devenir un bon gestionnaire. Il s'implique dans le Club des 4 H. Mais il est intéressé par les grandes questions économiques et sociales que par les arts, il fonde le Club Enjeux Environnement Jeunesse avec des camarades de classe. « J'étais tellement impliqué dans toutes sortes de comités et de conseils étudiants que je trouvais ça presque dérangeant d'être obligé de suivre des cours. J'avais trop de réunions! », ironise-t-il. Les fins de semaine, il n'hésite pas à parcourir en auto-stop les quelque 120 kilomètres qui séparent La Pocatière de Rivière-Bleue, leur lieu de réunion. « J'étais content, je sentais que j'avancerais, j'apprenais le code Morin! » lance-t-il en riant.

À cette époque, le combat de Guy et de ses collègues d'Enjeux Environnement Jeunesse est d'implanter l'heure avancée d'été pendant toute l'année. Ils préparent d'ailleurs tout un dossier avec des statistiques et des projections d'économie d'énergie quantifiées. Le travail est si bien fait qu'en 1977, René Lévesque reçoit le jeune Guy dans son bureau pour discuter de sa requête. Le jeune homme est très impressionné, et Guy se rappelle encore de l'imposant bureau de travail en bois que le Premier ministre lui avait montré. « C'était le bureau de Duplessis », précise-t-il en baissant la voix.

En secondaire cinq, Guy comprend que ses activités parascolaires prennent beaucoup de place, peut-être même un peu trop. Sous les conseils d'un enseignant de confiance, il accepte de jeter du lest, et se consacre davantage à ses cours.

Avant la fin de l'année, la dernière au Collège, tous les étudiants rencontrent un conseiller en orientation. Quand Guy entre dans le bureau de l'expert, il sait exactement quoi dire : « Je lui ai simplement expliqué ce que je voulais faire : des études en administration, des études commerciales et apprendre l'anglais pour retourner auprès de mes parents et prendre le relais quelques années plus tard ». Le conseiller en orientation, loin de s'emballer comme Guy l'aurait souhaité, se met plutôt à le questionner. « Pourquoi veux-tu absolument reprendre l'entreprise de tes parents? Est-ce que c'est véritablement ton choix personnel, ou est-ce le leur? », questionne-t-il. Mécontent, Guy sort du bureau du conseiller presque insulté. Comment avait-il pu oser douter de sa volonté? « Et c'est à ce moment que j'ai pris conscience, pour la première fois, que mon choix était réellement personnel », poursuit Guy.

L'année suivante, en 1982, il entre en administration au Cégep Notre-Dame-de-Foy, à St-Augustin. À ce moment, il n'a plus qu'une chose en tête : passer le plus vite possible aux études universitaires. « Je me souviens que l'âge de mes parents me préoccupait beaucoup. Je voulais terminer mes études rapidement afin d'aller travailler auprès d'eux et profiter de leur expertise le plus longtemps possible », confie-t-il sur un ton plus sérieux.

Quand arrive le temps d'entrer à l'université, Guy hésite. L'Université de Rimouski lui a clairement signifié son intérêt à l'accueillir via une lettre du recteur. Mais Guy a envie de prendre de l'air et d'évoluer en dehors de la région et du cercle familial. Il entre donc aux Hautes Études Commerciales de l'Université de Montréal. Nous sommes en 1984. Le jeune homme est convaincu qu'on lui donnera enfin la recette qu'il attend, la clé qui lui permettra de se sentir fin prêt à plonger. « Je m'attendais à ce qu'on me fournisse des outils de travail clairs et précis », se rappelle-t-il. Déçu de devoir consacrer autant de temps à la théorie, il trouve les deux premières années très longues. Mais en troisième année, on lui propose d'intégrer un parcours d'insertion en entreprise. « Il y avait seulement six places dans ce programme. J'ai monté mon projet pendant l'été, j'ai travaillé très fort! », raconte Guy. Le jeune étudiant avait repris presque chaque élément théorique enseigné pendant les deux premières années, et avait cherché à créer des liens avec la pratique. Cela lui permettra de connaître en détail toutes les facettes de son métier.

En 1987, Guy a enfin son diplôme en poche. Mais il n'est pas tout à fait prêt à intégrer l'entreprise familiale. Il veut travailler ailleurs, connaître d'autres façons de fonctionner. Il voudrait aller se chercher une « crédibilité ». Il veut aussi apprendre l'anglais. À l'aide des contacts de ses parents, il obtient un poste chez Super Carnaval Food Store, à Toronto. Nous sommes en 1987. « Je voulais y passer entre six mois et un an, juste le temps d'aller chercher des réponses à des questions bien précises sur les pratiques commerciales et la gestion », précise Guy. Opérations, achats, marque privée, informatique, etc., Guy fait des « saucettes » dans les rayons qui l'intéressent. Puisqu'il est aussi attiré par le terrain, on le mettra à contribution pour l'ouverture de deux magasins. On lui confiera même la camionnette du « Lower Prices Spy », mais pas pour très longtemps. Il s'agit d'un véhicule jaune éclatant, couronné d'un gyrophare et équipé d'une sirène aigüe, qui faisait la tour de la ville de Toronto pour assurer à sa clientèle le plus bas prix du marché. Mais Guy prend son travail d'espion au sérieux et, lorsqu'il part en mission, il prend bien soin de faire marcher l'équipement son et lumière de la camionnette et de se stationner bien en vue, devant les portes d'entrée des concurrents. « J'entrais alors dans le magasin avec un calepin à la main, pour noter les prix affichés », raconte-t-il en éclatant de rire. Le patron de Guy lui retirera malheureusement les clés du véhicule après un appel de la haute direction d'un compétiteur un peu trop... susceptible!

La fin du contrat de Guy chez Super Carnaval est prévue pour le mois de décembre. En octobre, son père Germain procède à une restructuration. Du même coup, il nomme ses fils Guy et Marc respectivement présidents de l'entreprise d'alimentation et de l'entreprise immobilière. Guy a 22 ans. Le chiffre d'affaires est de 35 millions \$, l'entreprise compte cinq magasins et 350 employés. Ce qui se prépare alors est spectaculaire. Les vingt prochaines années de l'entreprise ne seront que croissance. En 2009, ce qui fut jadis une petite surface de campagne comptait 15 supermarchés, 1800 employés et un chiffre d'affaires de 320 millions \$.

Dès décembre 1987, une porte s'ouvre pour l'achat de quatre nouveaux magasins. Il s'agit de magasins Metro, mais qui ont été rachetés... de la famille Dallaire!

Entre la mi-décembre 1987 et la fin du mois de janvier suivant, Guy et Germain négocient avec Metro. En même temps, son frère Marc négocie l'achat de deux tours à bureaux de 22 étages, sur le boulevard René-Lévesque à Montréal.

Guy partage donc son temps entre les deux tables, le matin en alimentation et l'après-midi en immobilier. « Ça faisait des grosses journées », laisse-t-il tomber, un peu naïvement. Le contrat avec Metro est finalement signé au début de l'année 1988, c'est la naissance des Metro GP.

Au retour des vacances de Noël, Guy réunit son comité de gestion, les cinq directeurs de magasins, pour la première fois. « À partir d'aujourd'hui les gars, on n'a plus cinq magasins, mais neuf magasins », leur annonce-t-il sans faire dans la dentelle. Le jeune président ressent une grande fierté. Les magasins de St-Romuald, de Neufchâtel, de Charlesbourg et d'Ancienne-Lorette font grimper à 700 le nombre d'employés de la grande entreprise GP.

À partir de ce moment, Guy restructure son entreprise et procède à une première vague de nominations. Il crée des rayons avec des mandats précis. Il conserve un modèle avec deux divisions pendant un certain temps, une pour le Bas St-Laurent et l'autre pour Québec. Du coup, une espèce d'émulation se crée entre les deux parties, ce qui permet d'innover et d'évoluer encore plus vite. Encouragés par Guy, les cadres font preuve de créativité et sortent des sentiers battus. D'ailleurs, il emmène régulièrement ses collaborateurs visiter des commerces à l'extérieur du pays. « À Atlanta, on estimait qu'un nouveau magasin d'alimentation ouvrait chaque jour. C'était un véritable laboratoire ». GP mise sur les comptoirs de mets cuisinés, développe un service de traiteur et fait entrer les sushis dans son offre de produits.

En 1990, c'est l'acquisition des magasins de Terrebonne et de Notre-Dame-des-Laurentides. Deux ans plus tard, ce sont les magasins de Beauport et de Cabano qui entrent dans la grande famille GP. En 1997, c'est au tour des magasins de St-Émile, puis de St-Anne-des-Monts et de St-Augustin-de-Desmaures de joindre la partie.

L'indépendance d'esprit de la famille Pelletier et l'autonomie de l'entreprise sont au cœur de sa réussite. « Nous contrôlions nos baux, imprimions notre circulaire, choisissons nos fournisseurs, assumions une partie de notre distribution. L'indépendance, c'était vraiment notre cheval de bataille », explique Guy. D'ailleurs, il recevra en 2002 le Mérite national de l'alimentation, décerné par le ministre de l'Alimentation du Québec en gage de reconnaissance pour leur contribution à une meilleure accessibilité aux produits régionaux dans le réseau de la distribution alimentaire.

Guy était impliqué auprès de l'A.D.A. au niveau régional depuis le début des années 1990. De plus, il fut président pendant trois ans soit de 1997 à 1999. L'accès aux tablettes fera partie de ses priorités lors de son passage à la présidence de l'A.D.A..

Mais par-dessus tout, l'élément gagnant de l'entreprise a été selon lui le facteur humain, autant envers les employés que les clients. « Pour que les employés saluent les clients, il faut d'abord que les patrons saluent sincèrement les employés le matin » avance-t-il. « Les ressources humaines, c'est la clé », avance-t-il.

Aujourd'hui, Guy se consacre au développement du Groupe GP Immobilier, et accorde du temps aux causes qui lui tiennent à cœur, par exemple la campagne majeure de financement 2010-2014 du Collège de Sainte-Anne-de-la-Pocatière, dont il assume la coprésidence. Il n'exclut pas la possibilité de revenir à l'alimentation un de ces jours, mais sous une autre forme. Et quand on cherche à en savoir un peu plus, Guy se contente d'affirmer d'une voix calme et avec un sourire en coin : « J'ai vendu mes magasins. Pas ma passion. » ■

« Je me cachais sur la banquette  
arrière de la voiture et je ne  
sortais que lorsque nous étions  
assez loin pour ne pas que  
mon père rebrousse chemin »