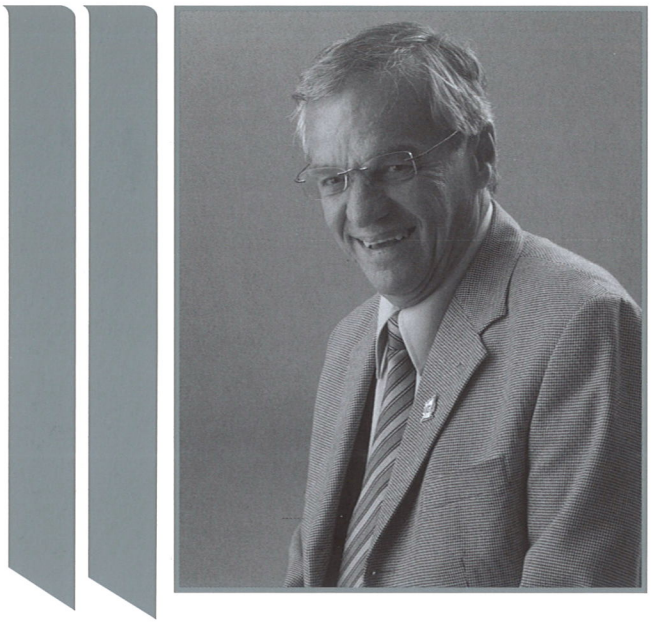
Jean-Claude Crevier : épicier prospère... et heureux!

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



Texte de Danielle Laurin

IGA Crevier a 40 ans cette année. Il y a de quoi célébrer. Cent trente millions de chiffre d'affaires annuel. Sept magasins dans la région de Lanaudière, quelque 800 employés. Et une flotte de transport de marchandises, qui roule jour et nuit.

Partout, la même mentalité. Celle du chaleureux et enjoué président fondateur de l'entreprise, Jean-Claude Crevier, 66 ans : « On est comme une famille; bien servir nos clients nous rend heureux », répète-t-il à l'envi.

Une mentalité qui lui vient de son père. Jadis propriétaire, à Sainte-Dorothée (aujourd'hui Laval), d'un magasin général qui allait devenir, au milieu des années 1950, l'un des premiers marchés IGA au Québec, Roland Crevier avait de l'entregent à revendre. « Il suivait les clients dans les allées pour jaser avec eux, se rappelle Jean-Claude. Il savait si le petit d'une telle était malade, si la mère d'un autre avait des problèmes de santé... L'humanisme avec les clients, c'était sa marque de commerce. C'est ce qu'il m'a légué de plus important. »

Un exemple parmi d'autres? « Un jour, dans le temps de Pâques, on manquait de jambon. Une cliente se présente pour en acheter un, et mon père, l'air de rien, court chez Dominion sans l'avertir, revient avec un jambon par la porte d'en arrière, le développe, l'enveloppe à nouveau... et voilà, Madame était servie. »

C'est dans le magasin de son père, ou presque, qu'est né Jean-Claude Crevier, aîné et unique garçon d'une famille de quatre enfants. Quand sa mère faisait de la sauce à spaghetti, les clients, attirés par l'odeur, entraient dans la cuisine attenante au commerce. Tout le monde s'assoyait à table, et hop! Georgette servait gaiement les convives.

Sa chambre à lui donnait à côté du fumoir où, le soir venu, les hommes du coin se rassemblaient pour causer, cigarette au bec. Le petit Jean-Claude ne perdait pas un mot de ce qui se disait. Au matin, avant de partir pour l'école, il descendait dans le magasin aider son père et son associé, l'oncle Edmond. Même chose après les classes.

Dès l'âge de huit ans, il préparait les commandes. Roland tenait en main les listes des clients à qui il était allé rendre visite, le garçon remplissait de marchandises les boîtes à livrer... guidé par son oncle et sa mère. « Papa "callait" : une livre de mastic, une livre de clous, un paquet de biscuits Whippet, une paire de souliers numéro 9; on allait chercher la marchandise au fur et à mesure sur les tablettes puis, une fois les commandes prêtes, il repartait faire les livraisons. »

À 11 ans, Jean-Claude entre au collège classique. Il y restera cinq ans. « La congrégation Sainte-Croix a bien essayé de faire un frère avec moi, mais je n'avais pas la vocation. J'aimais mieux brasser des affaires. »

Au sortir du collège, il travaille au commerce familial trois ou quatre ans à temps plein, avant de se laisser tenter par un job de commis voyageur. Pour Salada. Seul hic : il ne parle pas l'anglais. « Je pouvais parler le grec et le latin, mais pour le reste... » Il suit des cours d'anglais à l'université McGill, obtient le poste convoité. En prime : dîners quotidiens et congés fériés payés, grosse Impala blanche fournie. Le rêve!

Au fil de ses tournées, il aperçoit une petite épicerie tombée en désuétude, à Saint-Paul-L'Ermite (maintenant Le Gardeur). En 1966, il se porte acquéreur du magasin de 4 500 pieds carrés. Son père vend ses parts à son associé de Sainte-Dorothée, investit avec son fils. Ensemble, secondés par Georgette, ils remontent la business. « On travaillait 6 jours par semaine, on faisait au moins 75 heures chacun. »

« Je travaillais tellement, je n'avais même pas le temps de me marier. Finalement, la cérémonie a lieu un lundi de l'Action de grâces : le magasin était fermé. »

La blonde de Jean-Claude, Denise, qui vit et travaille à Montréal, vient leur prêter main forte les fins de semaine. Bientôt, elle sera là du lundi au samedi elle aussi. En 1967, elle quittera son emploi, épousera son promis. Encore faudra-t-il qu'il trouve un moment libre dans son horaire hyper chargé. « Je travaillais tellement, je n'avais même pas le temps de me marier. Finalement, la cérémonie a

lieu un lundi de l'Action de grâces : le magasin était fermé. » Aucune tâche ne rebute l'épicier. « J'ai toujours tout fait dans le magasin : gérer les employés, m'occuper de l'épicerie, des fruits et légumes, des commandes... Si tu es trop spécialisé, tu es plus limité, tandis que si tu vois l'ensemble, tu as plus de chances de t'en sortir. »

En quelques années, le magasin de Saint-Paul-L'Ermite passe de 3000 $ à près de 130 000 $ de chiffre d'affaires annuel. « Il se bâtissait entre 300 et 400 maisons par an là-bas dans ce temps-là. » Le besoin d'espace devient criant : en 1972, l'épicerie s'agrandit. « Là, ça roulait. On n'avait pas assez de carrosses d'épicerie. On prenait des boîtes vides, on donnait ça aux clients, ils mettaient leur commande dedans. C'était effrayant. »

En 1982, un deuxième IGA Crevier ouvre ses portes de l'autre côté de la rivière L'Assomption, à Repentigny. Plancher de vente : 15 000 pieds carrés. Jean-Claude fait un emprunt monstre, seul. Son père vieillit, la petite épicerie lui suffit. « J'entendais les gens dire : "Il s'en va dans un gros magasin, c'est sûr qu'il va se péter la gueule". Ça me faisait peur, oui. En plus, les intérêts à la banque étaient de 19 ou 20 % dans ce temps-là. Mais bon, je me suis dit : "Si ce n'est pas moi ce sera un autre; à la grâce de Dieu, je vais essayer". J'ai essayé et, au bout d'un an, j'ai doublé le chiffre d'affaires. »

Dominion, Steinberg... les marchés d'alimentation ne manquaient pourtant pas dans le coin. Qu'à cela ne tienne. « Les grandes chaînes ne donnaient pas de service; moi, je suis arrivé à Repentigny avec deux emballeurs par caisse, des employés courtois, du service en masse. Les clients étaient ravis. Ça a été un succès foudroyant. »

Jean-Claude Crevier n'exagère pas. Au bout de la deuxième année, le chiffre d'affaires de son nouveau IGA a plus que doublé : il est passé de 6 à 17 millions. Tous les soirs, le fils téléphonait à son père, qui continuait d'opérer l'autre magasin. Les deux se racontaient leurs journées. Ils parlaient chiffres, aussi. « Je faisais au moins trois fois plus d'argent que lui. On était deux concurrents, séparés par un pont... On en riait. »

En 1988, Jean-Claude ouvre un troisième IGA Crevier, à l'Assomption. Et ainsi de suite : Lachenaie, Joliette, Saint-Charles-Borromée, Lavaltrie... L'homme d'affaires étend ses ailes dans toute la région. Il continue aussi de faire des rénovations, délocalise les magasins au besoin.

Il ne tardera pas à s'associer avec un homme de confiance, Georges Pilon. « Ça devenait trop grand trop vite, mon affaire. Ça m'a stabilisé. »

Entre-temps, lui qui a toujours été proche de ses parents, aujourd'hui décédés, qui les a vus vieillir et perdre peu à peu leurs capacités, a mis sur pied un service personnalisé pour les personnes âgées. Des autobus nolisés se rendent dans les foyers d'accueil de la région de Lanaudière et emmènent les résidents qui le désirent à l'un ou l'autre des marchés IGA Crevier. Une fois les courses de chacun terminées, retour au bercail. Plus tard dans l'après-midi, des camions vont livrer à qui de droit les achats de la matinée.

L'implication de Jean-Claude Crevier dans sa communauté ne s'arrête pas là. Lui qui a longtemps fait partie du club de balle de la région soutient financièrement les activités sportives de plusieurs jeunes. Il n'hésite pas non plus à fournir des denrées aux élèves démunis. « Pour moi, c'est une façon de remettre la politesse aux clients de la région qui m'encouragent depuis 40 ans. »

Des autobus nolisés se rendent dans les foyers d'accueil de la région de Lanaudière et emmènent les résidents qui le désirent à l'un ou l'autre des marchés IGA Crevier. Une fois les courses de chacun terminées, retour au bercail. Plus tard dans l'après-midi, des camions vont livrer à qui de droit les achats de la matinée.

S'il délègue de plus en plus ses responsabilités, s'il prend davantage le temps de vivre, emprunte de plus en plus souvent la route qui le conduit à son chalet, à 40 minutes de chez lui, pour pratiquer la natation, faire du kayak, jouer au volley-ball et pêcher, l'homme, pétant de santé, se rend encore tous les jours de la semaine à son bureau du boulevard Brien à Repentigny.

C'est là que travaille sa fille, Sophie, 36 ans : elle s'occupe de la comptabilité du magasin sis à l'étage au-dessous. Sa femme y passe aussi du temps, pour régler les factures de Transport JC, qui compte sept remorques réfrigérées, chargées de distribuer les marchandises dans les IGA Crevier. Quant à son fils, Jean-François, 33 ans, il œuvre au magasin de Lachenaie.

Jean-Claude Crevier se félicite de voir que sa famille, en plus de son associé, veille au grain. « Je ne peux pas faire une plus belle vie que maintenant. Je pense que je suis encore bon pour au moins 20 ans comme ça! »