Portrait d'un homme ambitieux et déterminé

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

Texte de Danielle Laurin

Jean-Claude Messier a ouvert sa première épicerie il y a plus de 50 ans. Aujourd'hui, l'entreprise familiale qu'il a fondée détient douze magasins Métro, immeubles inclus, dont quelques uns en co-propriété. Et ce n'est pas fini : propriétaire de multiples terrains, le groupe Messier investit aussi dans le développement domiciliaire.

Progresser, toujours progresser. L'idée maîtresse de Jean-Claude Messier n'a pas changé depuis le début. Son mot-clé non plus : détermination. Enfant déjà, ce fils de cultivateur rêvait de devenir son propre patron, se voyait à la tête d'un marché d'alimentation. « Je savais ce que je voulais, je ne me laissais pas influencer. » C'est d'abord dans son milieu familial que le futur épicier développe son attrait pour le domaine de l'alimentation et ses aptitudes pour le commerce. Dixième enfant d'une famille de onze, il apprend très vite à mettre la main à la pâte. Il y a tant à faire sur la ferme prospère des parents à Varennes : non seulement faut-il traire les vaches, s'occuper de la volaille, récolter fruits et légumes, fendre le bois et transformer l'eau d'érable en sirop, encore doit-on aller vendre les produits de la ferme aux habitants du village et des environs. Le petit Jean-Claude est toujours partant. Il prend même quelques initiatives...

Dans la biographie qu'elle a consacrée l'an dernier à son mari, à l'occasion des célébrations conjointes du cinquantième anniversaire de leur mariage et de l'ouverture de la première épicerie Messier, Thérèse Éloise Hamelin Messier raconte ceci : « Un jour, en retard pour la vente de ses produits, il décida d'aller au collège offrir tous ses épis de maïs (plusieurs poches), au frère responsable de la cuisine. De cette décision résulta une vente rapide et satisfaisante pour lui comme pour son père. Ce dernier fut très surpris de le voir revenir très tôt à la maison. Comment a-t-il fait? murmura le père. L'enfant très discret ne dévoilait que très rarement ses secrets administratifs. D'ailleurs, il a gardé cette attitude fort longtemps, pour ne pas dire toute sa vie. On voyait déjà en lui un talent inné qu'il exploitera continuellement par la suite. » Il a beau avoir la bosse des affaires, ça ne l'empêche pas d'être studieux. Encouragé par sa grande sœur maîtresse d'école, le jeune Jean-Claude sera maintes fois premier de classe. Après sa douzième année toutefois, c'en est assez : il ressent le besoin de passer à l'action. Direction : Bureau des emplois, à Montréal. On lui propose alors un emploi chez Cassidy's, comme vendeur de vaisselle, pour un salaire de 15 dollars par semaine. Il refuse. On lui offre un job dans le domaine de l'automobile, encore mieux payé : 25 dollars par semaine. Non plus. Son idée est faite depuis longtemps, c'est l'alimentation ou rien. Il accepte finalement le maigre salaire hebdomadaire de 13.25 $ pour travailler comme comptable chez un épicier en gros, Laporte-Hudon-Hébert, situé dans le Vieux Montréal.

Tandis qu'il fréquentait le Collège Longueuil, l'étudiant allait souvent reluquer la vitrine de l'épicerie Richelieu, propriété de Marcel Mongeau. « J'étais curieux de voir comment il montait ses étalages, à quel prix il vendait ses produits... C'était un épicier progressiste pour l'époque. C'était un modèle pour moi : il représentait ce que je visais.» Nous sommes alors au milieu des années 1940. Il faudra encore sept ou huit ans à Jean-Claude Messier avant d'ouvrir sa propre épicerie, à l'angle de la rue Bélanger et de la 26e avenue à Rosemont. Entre-temps, l'entêté aura travaillé deux ans chez Laporte-Hudon-Hébert, où il aura gravi plusieurs échelons. Il aura aussi œuvré trois années dans l'administration au sein de l'entreprise de J. René Ouimet, alias les produits Cordon Bleu. Il aura de plus acquis une expérience comme boucher et appris à côtoyer la clientèle, en travaillant bénévolement pour un marchand les fins de semaine. Le patron en question l'initiera par la même occasion au négoce et au choix des aliments : « J'allais avec lui tous les samedis matins au Marché Bonsecours, où il allait s'approvisionner. J'observais tout ce qu'il faisait, tout ce qu'il disait. » Avant de se lancer en affaires, Jean-Claude Messier a aussi travaillé au service de la paye d'un grand chantier de construction,

suivi des cours d'anglais, de management, etc. « Mon but, c'était d'acquérir une expérience complète avant d'ouvrir ma propre épicerie. » Trois semaines après l'ouverture de la première épicerie Messier, il achète l'immeuble qui abrite son commerce grâce à un prêt paternel de 4,000 $. « Mon père ne m'a jamais mis des bâtons dans les roues, au contraire. Il a toujours eu confiance en moi. »

Métro. Ce précurseur deviendra un des leaders du groupe Métro, où il occupera tour à tour les fonctions de directeur, vice-président et président. Il travaillera ardemment à faire du recrutement pour augmenter la visibilité et la notoriété de la bannière Métro. Il contribuera aussi activement à la mise sur pied de Boeuf Mérite et de Jardin Mérite. « L'idée, c'était de contrôler l'approvisionnement en viande et en fruits

« La continuité familiale est fondamentale pour moi. C'est ma plus grande réussite! »

Soucieux de voir sa petite épicerie prospérer, Jean-Claude Messier passe tout son temps au commerce. Les semaines de 60 heures et plus ne lui font pas peur. Il ne s'absente que trois jours de son commerce, en septembre 1953, le temps de faire son voyage de noces au Vermont avec sa douce moitié. Mais bientôt, il devra faire face à plus gros que lui. Un marché d'alimentation à grande surface, sous la bannière Steinberg, s'implante juste à côté. « Quand j'ai acheté mon magasin en mars 1953, on faisait des ventes de 1,500 $ par semaine. En six mois, c'est monté à 3,000 $. Quand Steinberg a ouvert ses portes le 30 septembre suivant, il y a eu une baisse 50% des ventes. » Mais pas question de laisser place au découragement. « J'ai discuté avec mon comptable, c'est-à-dire moi-même. »

Le petit épicier a tout de suite ajusté ses prix et cessé de faire du crédit. Il a misé sur la promotion et la fidélisation de ses clients. Il a notamment eu l'idée d'offrir des coutelleries en prime. Il s'est aussi spécialisé dans les commandes par téléphone et la livraison ultra rapide par bicyclette. « C'était : aussitôt dit, aussitôt fait. » Il ne lésinait pas non plus à rendre service. Quitte à couper gratuitement pour ses clients des morceaux de viande trop gros... achetés chez son concurrent. « Ma philosophie, c'était la satisfaction du client. Je disais à chacun : Si vous êtes bien servi, passez le mot à vos voisins. » Résultat : « Aux Fêtes, on était de retour aux 3,000 $ de ventes par semaine! »

L'année suivante, en 1954, il agrandit son magasin, ce qu'il fera plusieurs fois par la suite, tout en acquérant d'autres épiceries dans la région de Montréal. « La profitabilité de l'entreprise a toujours passé en troisième lieu pour moi. C'était : d'abord les clients, puis du personnel compétent et heureux de bien les servir. Ensuite, le profit est nécessaire pour pouvoir réinvestir... et améliorer la confiance du client. J'ai toujours pris une part de mes profits pour réinvestir dans mes commerces. » Dès 1956, il passe sous la bannière

et légumes, puis d'arrêter de se compétitionner entre nous : notre compétiteur, c'était Steinberg! »

En 1976, il favorise l'association de Métro avec les marchés Richelieu, puis, en 1982, avec les Épiciers unis du Québec. L'Union fait la force. Depuis longtemps Jean-Claude Messier a fait sienne cette devise. Sa femme insiste : « Il croyait que les succès n'arrivaient que lorsque tous les talents tirent ensemble vers le même objectif. » Père de quatre enfants et dix fois grand-père, l'homme d'affaires applique la même philosophie dans l'entreprise familiale. Chacun de ses enfants est actionnaire du groupe Messier, chacun d'entre eux a formé une compagnie familiale dans laquelle une fiducie représente les enfants nés ou à naître. Les membres de la famille qui choisissent d'être actifs au sein de l'entreprise, neveux et nièces inclus, sont les bienvenus. « La continuité familiale est fondamentale pour moi. C'est ma plus grande réussite! »

Son fils Gilles est président-directeur général du groupe Messier, son fils Denis dirige les opérations de détail et de développement, sa fille France est directrice des ressources humaines. « Ils ont tous adoptés les mêmes valeurs : ténacité, ambition. On ne se laisse pas dépasser par la compétition, on ne baisse pas les bras, on continue le développement si on veut conserver la clientèle, on est toujours en expansion, sinon on commence à régresser. »

Chaque matin, Jean-Claude Messier, 74 ans, se rend au bureau-chef de son entreprise à Boucherville. Il ne voit pas le jour où il cessera ses activités. Pour lui : « La plus belle distraction qu'on peut se permettre est le travail. »