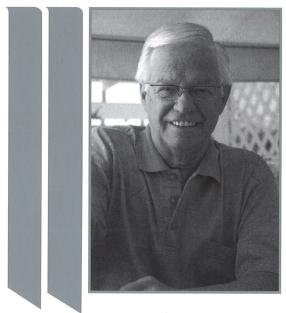
## Jean-Louis Laniel : épicier un jour, épicier toujours

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



Texte de Danielle Laurin

Officiellement, Jean-Louis Laniel, 79 ans, est à la retraite. Il voyage un peu, joue au golf de temps en temps, fait du fitness trois fois par semaine... Mais dans les faits, le passe-temps favori du cofondateur du Comité consultatif des marchands IGA ressemble à ceci : « Je fais le tour des épiceries pour voir ce qu'il y a de nouveau, pour voir ce qu'il y aurait à améliorer aussi. »

L'alimentation et le commerce, Jean-Louis Laniel a ça dans la peau. Cet aîné d'une famille de six enfants est né dans une épicerie... ou presque. « On habitait au-dessus du magasin de mon père, au coin de Laurier et Marquette, à Montréal. J'étais toujours rendu en bas. »

Hyperactif, le petit Jean-Louis ne se contente pas d'aller à l'école, de livrer *La Presse* quotidiennement et d'«étriver» ses

entêté d'aîné aux différentes tâches du métier. Parmi ses activités préférées: aller au Marché Bonsecours pour faire les provisions. « On n'avait pas de camion, juste une auto, précise Laniel fils. On enlevait le siège de derrière et on remplissait ça de fruits et de légumes. On avait de la misère, ensuite, à remonter la côte sur Amherst.»

Le jeune garçon accompagne aussi son père, tous les lundis, à l'assemblée des Épiciers Modernes, auxquels le magasin est affilié. Monsieur Laniel ne se contente pas de s'impliquer comme simple détaillant : il préside l'association, rien de moins. Le leadership, Ovila a ça dans le sang... Jean-Louis aussi, forcément.

Sur les traces de son père, il initiera, à la fin des années 70, le Regroupement des marchands IGA, afin de défendre leurs intérêts. « La compagnie nous vendait certains produits trop cher. Nos compétiteurs payaient moins pour la même marchandise. Je me disais pourquoi eux et pas nous? Il fallait régler ce problème-là. Et pour le régler, il fallait se regrouper. »

En 1980, aidé d'une poignée d'épiciers, il mettra officiellement sur pied le Comité consultatif des marchands IGA. « Je me suis impliqué à fond. » Sa philosophie : « Il n'y a personne qui va nous aider si nous-mêmes ne nous aidons pas. » Mais n'allons pas trop vite. Attardons-nous encore un peu aux jeunes années du fougueux Jean-Louis. À 12 ou 13 ans, il a déjà pris du gallon dans l'entreprise paternelle. C'est lui qui, le soir, après les heures d'ouverture officielles de l'épicerie, accueille le plus souvent la clientèle. « Dans ce temps-là, entre 18 et 23 heures, on avait le droit de vendre seulement de la bière, des chips, des liqueurs, etc. Chaque soir, on barricadait les murs, on mettait des panneaux, de la broche à poule... et ça marchait! »

Pour ce qui est des études, cependant : « Les devoirs et les leçons étaient vite faits. Je n'avais pas le temps. Moi, c'est le magasin qui m'intéressait. » À 14 ans, sa réussite scolaire

## « Je visitais la compétition, je recrutais des marchands, et j'aidais les détaillants IGA qui avaient des problèmes de fonctionnement. Ça me passionnait! »

petites sœurs à qui mieux mieux : il harcèle son père à tout bout de champ pour qu'il lui trouve quelque chose à faire dans l'épicerie. « Aujourd'hui, je pense que je prendrais du Ritalin. »

À 7 ans, il se voit déjà épicier accompli. Mais le paternel n'est pas de cet avis : « Corde le bran de scie et arrondis les œufs », lance-t-il à la blague au petit qui lui tourne autour en répétant qu'il veut travailler.

« Il ne pouvait pas me donner l'ouvrage que je voulais faire, se souvient le septuagénaire, sourire en coin. J'étais bien trop jeune. Mais j'aimais ça être là, dans le magasin, avec lui. » Peu à peu, Papa Laniel se laissera convaincre et initiera son est en jeu. Jean-Louis entre, à reculons, au Collège Laval, comme pensionnaire. « J'ai fini en neuvième année, mais une neuvième forte », ironise-t-il.

Nous sommes alors en pleine Deuxième Guerre mondiale, la conscription fait loi. Comme plusieurs entreprises canadiennes, l'Épicier Moderne de la rue Laurier vient à manquer de personnel. « Mon père est venu me chercher le 5 juin. J'étais en maudit parce que, le lendemain, c'était la fête du collège, le gros party : la plus belle journée de l'année! »

Du jour au lendemain, l'adolescent se retrouve « sur le bicycle, à livrer des commandes ». Mais, curieux, touche-à-

tout et ambitieux, il besogne peu à peu ici et là à l'intérieur de l'épicerie. Son père lui confiera bientôt la comptabilité du commerce, qu'il accomplira tout en se relevant les manches au magasin. Il occupera un temps la fonction de boucher, après avoir suivi une formation adéquate, puis se tournera vers les fruits et légumes, sa véritable passion, celle qui l'anime encore aujourd'hui. « C'est vivant ces affaires-là! », s'exclame-t-il, les yeux agrandis. Puis, fébrile : « Juste voir la variété de couleurs des fruits et des légumes, ça me ravissait. J'étais heureux, j'aimais ça. J'aimerais ça encore plus maintenant... »

Jean-Louis Laniel envie les épiciers actuels, qui peuvent s'approvisionner facilement en fruits exotiques et fournissent à longueur d'année à leur clientèle une variété de produits frais. « Dans mon temps, en hiver, on se contentait des oranges, des pamplemousses et des bananes. Les raisins rouges au mois de janvier, oublie ça! Et les kiwis, on ne connaissait même pas ça... »

Quand, à la fin de années 50, son père tombe malade, Jean-Louis, alors marié et père de famille, se voit confier la gestion du magasin, avec un de ses frères. Le troisième garçon de la famille viendra les rejoindre sous peu. Et le trio deviendra quelque temps plus tard propriétaire du magasin qui, entre-temps, sera passé sous la bannière IGA.

Les trois fils Laniel travailleront en collégialité pendant plusieurs années, multipliant les rénovations et les agrandissements. Jusqu'à ce que le plus vieux se décide à faire le grand saut : acquérir, seul, son épicerie.

La chaîne IGA lui fait quelques propositions... Il hésite. Puis, un beau jour, ça y est : il a le coup de foudre. Un magasin de 8 000 pi², à l'angle de Léger et Lacordaire, à Montréal-Nord. « J'étais allé le voir avec ma femme, le soir, après la fermeture. On ne pouvait pas entrer, mais je voyais la rangée de fruits et légumes... wow! »

Le 3 janvier 1972, il entre par la grande porte. Son défi : augmenter les ventes du magasin, qui stagnaient avant son arrivée. « Les propriétaires vendaient pour 14 000 \$ par semaine, dans un magasin de 8 000 pi². Nous, au petit magasin de 3 000 pi² de la rue Laurier, on vendait pour 12 000 \$! C'était pas normal. J'ai travaillé fort, mes employés aussi. » Résultat : « Au bout de trois mois, on vendait pour presque 20 000 \$. »

En 1978, le IGA de Jean-Louis sera le premier de la chaîne à vendre pour plus de 100 000 \$ par semaine. « Dans le temps, c'était beaucoup! »

La clé de son succès ? « Pour moi, le client était primordial. Il fallait qu'il soit satisfait chez nous : si quelque chose ne faisait pas son affaire, on l'écoutait et on s'arrangeait pour qu'il reparte content. À part ça, le magasin, fallait qu'il soit propre. Et les employés, je les respectais. On travaillait dans la bonne

humeur. » La bonne humeur, la jovialité et l'entregent sont sa marque de commerce. Denise, sa femme, qui l'a épaulé un temps au magasin, peut en témoigner : « Jean-Louis aime le monde. Aussitôt qu'il entrait dans le magasin, c'était : 'Bonjour Madame, vous allez bien?' Et il lui poussait un panier... » Elle ajoute : « Le matin, il partait de la maison en sifflant. Et le soir, il revenait en sifflant. »

C'est à contrecœur qu'il vendra son magasin, en 1986. Il est alors à l'aube de la soixantaine. Ses cinq enfants, qui ont tous mis la main à la pâte au fil des ans, ne sont pas intéressés à prendre la relève. Même son fils Normand, qui a travaillé de nombreuses années dans le commerce paternel et qui en assumait la direction lors des vacances de son père, décline l'invitation. « Ça m'a fait de la peine, mais c'est leur vie. »

Sa fille Johanne, par ailleurs, œuvre comme secrétaire au sein du Comité consultatif des marchands IGA. Ce qui procure à Jean-Louis une certaine fierté, lui qui a dû se résoudre, après la vente de son magasin, à quitter l'organisme qu'il avait cofondé. Mais il n'a pas pour autant cessé de travailler tout de suite. Trois jours par semaine, il a endossé les habits de conseiller spécial pour IGA. « Je visitais la compétition, je recrutais des marchands, et j'aidais les détaillants IGA qui avaient des problèmes de fonctionnement. Ça me passionnait! »

L'aventure aura duré onze ans. Jusqu'à ce que, terrassé par une crise cardiaque, il se voie contraint de démissionner. Ce qui ne l'a pas empêché de continuer à s'intéresser aux marchés d'alimentation, à ceux d'IGA en particulier. « Chaque fois qu'un nouveau IGA ouvre ses portes dans la région, je vais faire mon tour. »

Sa femme, qui dit n'avoir jamais fait le marché de sa vie, renchérit : « Quand on se promène en auto, il me fait visiter des magasins. Il n'est pas encore sorti de l'alimentation, ni d'IGA. »

Il arrive parfois que l'ex-épicier revienne en pestant de ses visites de courtoisie. « L'autre jour, j'ai vu un marché qui vendait du blé d'inde tout défraîchi. J'avais honte pour lui. Comment quelqu'un peut-il essayer de vendre quelque chose qu'il ne mangerait pas lui-même? Il aurait mieux fait d'ôter ça de là, de jeter son blé d'inde, pour garder ses clients. Comme disait mon père : 'La plus petite perte, c'est la première...' »

Non, Jean-Louis Laniel n'est pas près de baisser les bras. « S'il le faut, je ferai mes tournées avec une canne! Quand je serai rendu en chaise roulante, là, on verra... » Et sa femme de répliquer : « C'est pas ça qui va t'arrêter! »