

Honoré au Temple de la renommée A.D.A. 2013



Monsieur

Louis-Jacques Poulin

Un petit succès qui rayonne de tous ses feux

Le Marché Ami de Louis-Jacques Poulin se situe au cœur de la vie économique et sociale de la petite ville de Sainte-Aurélie en Beauce-Sud. L'homme, souriant, travaillant et patient a appris le métier d'épicier en autodidacte. Ses multiples responsabilités ne l'empêchent pas de connaître chaque client personnellement, instaurant une ambiance conviviale et chaleureuse dans son magasin du chemin des Bois-Francis.

Né à Saint-Prosper en 1953 au sein d'une famille de douze enfants, Louis-Jacques Poulin a grandi dans la communauté tissée serrée de la Beauce-Sud. La ferme laitière de ses parents compte 21 vaches qu'ils traitent à la main, ainsi que quelques porcs. Lorsque son père, laitier et contremaître sur des chantiers américains, s'absente, le jeune garçon accompagne sa mère qui vend leur lait aux quatre coins de la région. « Je me suis toujours beaucoup promené. C'est peut-être pour ça que j'aime

autant les gens », estime-t-il.

Jusqu'à l'âge de 17 ans, il demeure sur la ferme familiale, avant de suivre les traces de son père dans la construction. À l'époque, la proximité de la frontière américaine pousse de nombreux jeunes de la Beauce à chercher un emploi aux États-Unis, particulièrement dans la construction. Sans hésiter, Louis-Jacques quitte la Beauce pour Washington, afin de rejoindre un de ses amis. « C'était normal à l'époque d'aller travailler aux États-Unis », se souvient-il. Le travail n'y manque pas et, grâce à ses heures accumulées, il pourra obtenir sa carte d'apprenti au Québec. « Si j'avais eu mes papiers cependant, je serais peut-être encore là-bas », avoue-t-il.

L'étincelle de l'entrepreneur

Déjà à l'époque, l'idée de posséder son propre commerce germe dans l'esprit du futur épicier. Un grand lot de terre est mis en vente près de son chantier, à Washington. Bien qu'il souhaite l'acheter, ce dernier ne peut procéder à la transaction sans citoyenneté américaine. Le terrain sera converti en centre commercial très rentable des années plus tard. « J'aurais fait une belle passe d'argent! », s'exclame-t-il en riant.

Pendant ce temps, la très patiente Andrée Roy l'attend à Saint-Prosper. Tous les quatre mois, Louis-Jacques revient dans sa région et rend visite à celle qui deviendra officiellement sa femme en 1976 ainsi que sa partenaire inébranlable en affaires.

Tireur de joints spécialisé, le jeune homme maintenant âgé de 21 ans revient au Québec en 1974. Les chantiers de construction l'amènent à travailler à Québec et dans les régions voisines. Embauché par la compagnie Nortec, il adore son travail, bien qu'il s'agisse d'un emploi plutôt solitaire. Avec le temps, il devient contremaître, à la tête de 35 hommes qui lui tiennent particulièrement à cœur.

S'apercevant du potentiel de son fidèle employé, le propriétaire de Nortec lui offre de lui vendre plus de la moitié des actions de son entreprise. « Je faisais l'aller-retour Québec-Saint-Prosper tous

les jours. Disons que je commençais à être tanné », se remémore le père de famille. S'il accepte la proposition, il n'aura d'autre choix que de déménager à Québec. Malgré l'occasion qui s'offre à lui, il demande un délai d'un an afin de réfléchir à la proposition. Le désir de posséder son propre commerce, spécialement dans sa région, se fait de plus en plus présent.

Son beau-frère repère le premier la mise en vente d'une petite épicerie à Sainte-Aurélie, un Marché Richelieu établi depuis des décennies déjà. Bien qu'il adore son métier, le tireur de joints troque ses outils en 1990 pour la caisse enregistreuse et les conserves. Andrée, sa femme, laisse l'emploi qu'elle occupe à la Banque Nationale pour épauler son mari dans leur nouvelle entreprise.

« Si j'avais fait autant d'heures
en travaillant dans la construc-
tion, je serais millionnaire! »

En septembre 1992 cependant, un accident de propane provoque un incendie qui ravage l'épicerie. La bâtisse, qui abrite leur logement à l'étage supérieur, est une perte totale. « Sur le coup, tu ne réalises pas que tu viens de perdre tout ce que tu avais », murmure Louis-Jacques, évoquant sa stupeur devant les flammes destructrices.

Une communauté tissée serrée

Heureusement, les assurances et le soutien de la communauté de Sainte-Aurélié permettent à l'homme débrouillard de rebâtir son magasin. « Tellement de gens nous ont aidés qu'on devait absolument reconstruire », dit-il. Les Poulin en profitent pour agrandir le magasin, passant de 1200 à 3500 pi² vendant. Le propriétaire est sûr que sa clientèle reviendra à la réouverture du magasin, un espoir qui se concrétise six mois plus tard.

Bien que les 976 âmes que compte Sainte-Aurélié leur soient fidèles, vivre de son entreprise peut parfois se révéler difficile à gérer.

« C'est compliqué dans les petites paroisses, car tout le monde se connaît, affirme Louis-Jacques. On ne peut rien faire sans froisser quelqu'un qui fait son marché chez soi. »

Les clients sont au rendez-vous, même lorsque le Marché Richelieu des Poulin change de bannière pour devenir un dépanneur Marché Ami, à la politique mieux adaptée aux petites surfaces. La mise en vente simultanée des produits de la SAQ adoucit la transition. « Tu as beau être une petite épicerie, les gens magasinent pour eux et leur propre portefeuille », constate le propriétaire.

Son entreprise ne constitue pas une aventure de tout repos. « Si j'avais fait autant d'heures en travaillant dans la construction, je serais millionnaire! », plaisante-t-il. Il avoue cependant que l'alimentation de petites surfaces est un milieu parfois stressant. « Il faut tout faire par soi-même », affirme-t-il. Tout doit être parfait devant le client, même s'il ne dispose pas des mêmes moyens que les grandes bannières. Avec dix employés à temps partiel et un boucher à temps plein, le Marché Ami des Poulin s'est taillé une réputation appréciable.

Nouvelle tradition

Jean-François, Rosalie et Jérôme travaillent tous dans le magasin durant leur adolescence pour gagner un peu d'argent de poche, mais doivent faire davantage leurs preuves en tant qu'« enfants du boss », aux dires de celui-ci. Maintenant dans la trentaine, un baccalauréat en relation industrielle en main, Jean-François s'affaire à la restructuration et à l'organisation du diocèse dans les douze municipalités de la région. Rosalie, elle, termine son doctorat en psychopédagogie à l'Université Laval, à Québec. Jérôme, quant à lui, prend la relève de son père.

Louis-Jacques apprécie la qualité de vie que lui fournit son commerce, entouré de sa famille. Devenu grand-père, il désire prendre sa retraite à 60 ans et profiter de son érablière pour le plaisir. Vers la fin de la cinquantaine, il propose à son fils Jérôme, alors camionneur, de reprendre l'épicerie. Celui-ci refuse, car il estime que l'entreprise représente une trop grande charge de travail. L'année suivante, il revient sur sa décision et accepte de prendre la relève. Son père lui impose une condition : travailler un an pour apprendre le métier de fond en comble. Familiarisé avec le magasin, Jérôme est prêt à assumer le rôle de propriétaire.

« Avoir une épicerie demande beaucoup de patience, estime Louis-Jacques. Il faut aimer les gens, être à l'écoute et travailler fort. » Le dévouement de la famille est récompensé. Depuis l'ouverture du magasin, il y a 22 ans, le chiffre d'affaires ne cesse d'augmenter, un véritable exploit dans l'alimentation de petites surfaces. Les Poulin profitent d'ailleurs de leur commerce pour mettre en valeur

les produits du terroir beauceron et attirent une clientèle avisée cherchant la qualité et l'authenticité de leur viande. « Nous sommes renommés pour notre viande et la qualité de nos coupes. Le marché est très bon ici », déclare-t-il, fier.

Lui-même passionné de chasse et pêche, il profite de la Beauce pour s'adonner à ses loisirs, ainsi qu'au camping. Chaque année, il se rend avec des amis et son frère Camille

à la pêche au brochet et au doré à Chibougamau et à la chasse à l'original à Montmagny. Il en profite également pour vendre le sirop des 830 entailles de son érablière, achetée il y a une trentaine d'années.

Même si son fils a pris la relève, Louis-Jacques ne sait pas si elle se perpétuera auprès de ses petits-enfants. Il espère que l'épicerie devienne une tradition familiale, mais il leur souhaite avant tout de réussir à bien gagner leur vie en aimant leur métier. « Mais s'ils le veulent, ça ne prendra pas de temps qu'ils deviendront gérants des bouteilles vides! » lance-t-il, les yeux rieurs.

Malgré le changement de mentalité vers l'individualisme dans la dernière décennie selon lui, il estime que l'avenir s'annonce prometteur pour les épiceries de petites surfaces. « Peut-être que ça va changer, que les gens vont avoir besoin de plus de rapprochements, songe-t-il. Nous, on aime connaître les gens. » Mené par une famille aussi souriante et chaleureuse, le Marché Ami des Poulin n'est pas devenu sans raison un lieu de réunion, où chacun se fait appeler par son prénom et peut trouver un peu de chaleur et de réconfort.

« Avoir une épicerie demande beaucoup de patience. Il faut aimer les gens, être à l'écoute et travailler fort. »