

Honoré au Temple de la renommée A.D.A. 2012



Monsieur
Michel Paré

Une force tranquille

Michel Paré aborde la vie avec beaucoup de simplicité. Ce n'est pas par excès de confiance envers le destin, ni par naïveté, mais il semble être doté de ce fameux « gêne du bonheur ». Oui, tout ce qu'il touche semble lui réussir. Aujourd'hui à la tête de dix magasins de petite surface, la famille Paré est devenue un acteur économique et social considérable de l'Estrie.

Michel Paré est venu au monde en 1950, à Magog. Au début des années soixante, il travaille avec des amis, au marché public. Très tôt, vers cinq heures du matin, les garçons déchargent les camions. Ensuite, équipés de voiturettes, ils offrent aux clients de les raccompagner chez eux avec leur marchandise. « On se battait pour raccompagner un monsieur qui habitait juste à côté, mais qui nous donnait quand même 50 ¢, se rappelle-t-il en riant. Rien à voir avec ceux qui achetaient des poches de patates, qui habitaient à l'autre bout de la ville et qui ne nous refilaient que 10 ¢! », rigole-t-il. N'empêche, à la fin de la journée, les garçons pouvaient s'offrir un hot-dog et conserver quand même quelques économies. À cette époque, Michel est bien loin de se douter qu'il fera finalement carrière dans le commerce de l'alimentation!

« Je me suis tellement fait dire souvent qu'on ne pouvait pas garder un dépanneur plus de cinq ans, parce que c'était trop de travail! »

À l'âge de 13 ans, il est engagé dans une biscuiterie. « C'était la mode à cette époque, les biscuiteries étaient vraiment populaires dans la région ». Le propriétaire est Alexandre Larochelle, un homme qui jouera plus tard un grand rôle dans la vie de Michel, en lui fournissant l'occasion de gérer son premier commerce.

Michel travaille donc à la biscuiterie pendant quatre années, puis à 17 ans, décide de s'enrôler dans les forces armées canadiennes. Il quitte alors sa région natale pour Québec, à la base militaire de Valcartier, plus précisément.

Le retour à Magog

En 1975, Michel est de retour à Magog pour les vacances d'été. Il réfléchit à son avenir, mais ne pense qu'à repartir pour Québec. « Je vivais là-bas depuis presque huit ans, c'est là que tous mes amis étaient, ma vie n'était plus ici. Je ne pensais vraiment pas revenir m'installer à Magog pour de bon », explique-t-il.

Mais Alexandre Larochelle, son ancien patron de la biscuiterie, lui donne un coup de fil qui va changer ses plans. « Il était propriétaire d'un immeuble à logements sur l'avenue Principale et souhaitait transformer le rez-de-chaussée en dépanneur », raconte Michel. Alexandre, qui connaît bien les qualités de Michel, souhaite lui confier la gestion de ce commerce. D'abord hésitant, Michel accepte finalement la proposition. Le projet met près d'un an à se concrétiser, car la construction d'un pont à proximité oblige Alexandre Larochelle à déplacer sa bâtisse de 42 pieds. « Quand je pense qu'à l'époque, on avait eu peur de cet impact », se souvient Michel. « Tous les dépanneurs donnaient directement sur le trottoir. On avait peur d'être trop loin du chemin! ». Le dépanneur 1010 ouvre donc ses portes en 1976. C'est le seul dépanneur de Magog qui possède un grand stationnement. « Avoir su, avec le grand terrain qu'il y a derrière, on aurait reculé la bâtisse encore plus! », s'exclame Michel en rigolant.

Michel prend donc la barre du magasin et les affaires décollent. Juste à côté du commerce, il y a une grande manufacture qui emploie 2 000 personnes. « La Dominion Textiles était en opération 24 heures par jour, explique Michel, nous avons donc décidé d'ouvrir de 6 h à minuit ». Les employés de la Dominion prennent l'habitude de passer au 1010 en terminant leur quart de travail, pour faire quelques courses avant de rentrer. « On a commencé à vendre des fruits et des légumes aussi, pour les accommoder », poursuit Michel.

En 1975, Michel ouvre également une école de karaté au centre-ville de Magog. « Je passais mes journées au magasin et mes soirées à l'école », raconte-t-il. Son horaire est très chargé, mais il est heureux. « Même si je m'épuisais en faisant beaucoup d'heures au dépanneur, je rechargeais mes batteries le soir, avec le karaté », explique-t-il. D'ailleurs, cette école existe toujours et a formé à ce jour plus d'une centaine de ceintures noires. « C'est une école de haut niveau, j'en suis très fier. Avec nos élèves, nous avons participé à des compétitions partout dans le monde : Canada, États-Unis, Japon, etc. »

C'est aussi à cette époque, en 1976, que naît la fille de Michel, Marie-Noël. Son fils, Gian Carlo, naîtra un an plus tard. « Ils ont été élevés dans le backstore! », rigole Michel. Pas étonnant, en effet, qu'ils soient devenus aujourd'hui ses partenaires d'affaires.

En 1978, la municipalité ouvre le chemin Belvédère, créant ainsi un nouvel accès au commerce de la rue Principale. « La clientèle a littéralement explosé », explique Michel.

En 1979, Michel rachète l'immeuble d'Alexandre et le rénove une première fois. Alexandre reste toutefois auprès de Michel et l'aide à gérer le magasin. « Aujourd'hui, il a 78 ans et il est toujours avec moi. Alexandre, c'est mon mentor », affirme Michel avec de l'émotion dans la voix. « Si on ne le freinait pas, il travaillerait encore quarante heures par semaine! », raconte-t-il. Le dépanneur 1010 intègre la bannière Boni-Soir en 1989.

Les enfants sur les traces de leur père

Les années qui suivent sont très chargées, mais Michel tient le coup. « Je me suis tellement fait dire souvent qu'on ne pouvait pas garder un dépanneur plus de cinq ans, parce que c'était trop de travail! », poursuit Michel, heureux d'avoir fait mentir les statistiques. Il transmet pendant ce temps, sans trop le savoir, le goût du commerce à ses deux enfants, Marie-Noël et Gian Carlo. « On n'a jamais vu quelqu'un avoir autant de plaisir à travailler », témoigne Marie-Noël. « Il chantait en passant l'aspirateur, il rigolait constamment avec les fournisseurs, les clients, les employés. On n'a jamais vraiment senti qu'il travaillait, on avait l'impression que ses journées n'étaient faites que de plaisir! »

En 1997, Marie-Noël complète ses études et travaille au dépanneur de la rue Principale. Mais elle meurt d'envie d'avoir son propre magasin. Une occasion se présente rapidement. Le dépanneur Chez Ben, situé entre les plages Southières et Lestage, est à vendre. Michel l'achète et le confie à sa fille. Le magasin est rénové et, sous les conseils de son père, Marie-Noël se lance. Le chiffre d'affaires monte rapidement en flèche : Marie-Noël n'a que 21 ans, mais c'est déjà une gestionnaire dans l'âme. « Sa force est dans les relations humaines, explique Michel, elle connaît les prénoms de tout le monde. Et souvent même leurs dates d'anniversaire! Elle est dans son élément », ajoute fièrement Michel. Le temps vient toutefois à lui manquer et Michel fait le dur choix de vendre son école de karaté.

Cette même année, Gian Carlo vient combler la place vide laissée par Marie-Noël, au 1010 de la rue Principale. « Jusqu'alors, j'avais préféré travailler ailleurs, avoue Gian Carlo. Mais une fois que je me suis retrouvé derrière le comptoir, j'ai eu la piqure! », s'exclame-t-il. Il prend alors de plus en plus de responsabilités, si bien que Michel se sent, pour une première fois depuis près de 25 ans, libre de partir en voyage. « J'avais déjà voyagé beaucoup grâce à l'école de karaté, j'avais visité l'Amazonie aussi. Mais cette fois, je sentais vraiment l'appel du large! », explique-t-il. Michel décide donc de faire son sac à dos et de partir pour l'Asie, pour un grand voyage de trois mois. « En même temps, je me disais que cela servirait de test pour Gian Carlo ».

L'expérience est concluante et la famille Paré se met à la recherche d'un troisième magasin. Ils trouveront finalement sur la rue Bowen, à Sherbrooke. Gian Carlo prend les rênes du commerce et fait alors souffler un vent d'ambition sur la famille.

L'ascension fulgurante de l'entreprise familiale

En 2006, la famille Paré acquiert un premier magasin avec essence, à Ascot-Corner, tout près de Sherbrooke. Le dépanneur le Relais est ouvert 24 heures,

une autre première pour le trio. « À partir de ce moment-là, nous sommes entrés dans une autre ligue, confie Michel, j'ai compris que nous n'allions pas nous arrêter de sitôt ».

En effet, les acquisitions se succèdent ensuite à un rythme effréné. Le dépanneur de la rue Dunant, à Sherbrooke, est acheté en 2008. Trois ans plus tard, la Halte Fleurimont, le Mena-Sen et le Esso Queen rejoignent la famille. Et enfin l'an dernier, en 2012, le dépanneur MP de Magog et celui de la Place du Golf à Sherbrooke mènent le nombre de commerces total de la famille Paré à dix! « Aujourd'hui, nous embauchons 90 employés. Nous avons dix magasins dont sept sont des stations-services et deux sont ouverts 24 heures par jour. Nous avons sept cuisines et trois lave-autos! », récapitule fièrement Michel.

Les trois membres de la famille sont aussi supportés par Céline, la conjointe de Michel, qui a repris la gestion du tout premier magasin sur la rue Principale, au grand bonheur de tous. À quoi ressemblent donc les réunions familiales chez

les Paré? « À une réunion d'affaires, je l'avoue, admet Marie-Noël. Mais on aime tellement ça! », conclut-elle. Car même la fille de Marie-Noël, Océane, en connaît déjà beaucoup. « Elle n'a que huit ans et elle me donne parfois des conseils! » poursuit Marie-Noël en souriant.

Les Paré sont devenus, sans mauvais jeu de mots, de véritables ceintures noires des petites surfaces. « Quand j'entre dans mon magasin, affirme Marie-Noël, je peux savoir qu'un moteur a sauté, juste en prêtant l'oreille. Je sais que les machines ne ronronnent pas comme

d'habitude » dit-elle en riant. Pas étonnant que pour réussir à se reposer, ils doivent absolument quitter la région. « Il n'y a qu'une fois assise dans l'avion, au moment où je sais que je ne peux plus revenir en arrière, que je décroche vraiment », lance Marie-Noël à la blague.

L'humain au cœur de la réussite

Aujourd'hui, Michel Paré se sent un peu comme le « grand-père » des dépanneurs de la région. « Certains de mes anciens employés m'envoient aujourd'hui leurs jeunes adolescents pour venir travailler dans un de mes commerces. C'est très flatteur ». Il constate aussi que les petites surfaces auraient grand besoin de ressources en formation. « On sous-estime la complexité de la tâche. Pour un jeune de seize ans, ce n'est pas évident de demander de voir les cartes d'identité d'un plus vieux, explique-t-il. Il faut aussi apprendre toutes les sortes de cigarettes, même si on ne fume pas. Il faut connaître les produits de la loterie, l'essence, les timbres. Il faut entretenir les relations avec les fournisseurs quand ils viennent livrer, etc. », explique-t-il. « C'est vraiment polyvalent, car on ne s'occupe pas seulement d'un département, mais de tout en même temps », souligne-t-il, en précisant qu'il serait intéressant de développer un projet d'école de métier, comme il en existe actuellement pour d'autres types de commerces.

Quand on lui demande ce qui fait le succès de son entreprise familiale, Michel répond sans hésiter que c'est la proximité humaine. « On travaille autant que nos employés. On reste tard, on soulève des caisses, on fait du ménage. On fait partie de l'équipe, on n'est pas au-dessus des autres », confie Céline. « Et c'est la même chose avec les clients, poursuit Michel, c'est d'ailleurs cette proximité qui nous permet de nous distinguer des grandes surfaces. Tout est dans le contact humain et ça, on y tient absolument, même avec une dizaine de magasins », conclut-il. ■

« Certains de mes anciens employés m'envoient aujourd'hui leurs jeunes adolescents pour venir travailler dans un de mes commerces. C'est très flatteur ».