

Honoré au
Temple de la renommée A.D.A. 2010



Monsieur
Pasquale Toppetta

Pasquale Toppetta, des supermarchés à l'italienne

L'histoire de Pasquale Toppetta, mieux connu sous le nom de Pat, ressemble à ces films en noir et blanc où l'on voit de grands bateaux arriver au port de New York en provenance d'Europe et déversant des centaines de nouveaux arrivants venus tenter leur chance sur la terre promise que représentaient pour eux l'Amérique. Ils sont fatigués, les traits tirés par le long voyage mais ils ont le cœur rempli d'espoir de bâtir une vie nouvelle par la seule force de leur volonté. En quittant Paterno, il ne se doutait pas qu'il allait mener les destinées de deux supermarchés IGA à Montréal. Et ne lui parlez pas de retraite ! À 64 ans, il inaugure son troisième supermarché...

« Mon père est arrivé ici avec une petite valise qui ne contenait presque rien. Quand on voit ce qu'il a accompli, c'est inspirant. »

Les débuts

Il était une fois un petit garçon nommé Pasquale. À l'âge de onze ans, il s'embarque sur un bateau en partance du port de Naples à destination de New York. Il est accompagné de sa mère, Filomena, et de ses deux frères. Une fois accostée à New York, la famille prend le train à destination de Montréal. Un long voyage qui dure près de quatre jours. Tous les quatre viennent rejoindre papa Raffaele qui a attendu d'être établi avant de faire venir la famille au Québec. Les premiers souvenirs de Pat ? « Il faisait froid ». Et l'école ? « Je me suis retrouvé avec des gars beaucoup plus vieux que moi à réapprendre ce que je savais déjà. Je ne peux pas dire que j'ai beaucoup aimé l'école. »

À dix-sept ans, c'est l'arrivée sur le marché du travail. Pat commence en devenant emballer chez Steinberg, l'école de bien des professionnels de l'alimentation. « Ma mère ne savait même pas que je travaillais. Mais ça, c'est une autre histoire » raconte le sympathique mais discret épicier.

En effet, il est difficile de faire parler Pat Toppetta de sa personne. « C'est un homme de peu de mots », raconte son fils Jason, gérant du marché IGA Toppetta de la rue Notre-Dame. « Mon père est arrivé ici avec une petite valise qui ne contenait presque rien. Il habitait rue Wallut à Montréal, une maison qui penchait presque à quarante-cinq degrés. Quand on voit tout ce qu'il a accompli, c'est inspirant pour Éric et moi qui faisons aussi carrière dans l'alimentation avec lui. On a beaucoup d'admiration et de respect pour ce qu'il a bâti. » Pat Toppetta a eu trois fils. Éric et Jason travaillent à ses côtés et Patrick fait carrière en droit.

Pat fait le tour des départements chez Steinberg. Ensuite, il décide de retourner à l'école. Il apprend la mécanique automobile aux cours du soir, une époque qu'il aime bien. Ce métier l'occupe pendant huit ans, période où il travaille dans plusieurs garages. Ensuite, il devient gérant de service sous la défunte bannière Hady Andy, toujours à Montréal.

Mariage, enfants et retour à l'alimentation

En 1970, Pat épouse Gisèle Hénault. Il a alors vingt-quatre ans. Un an plus tard, après avoir considéré opérer un garage à Pierrefonds, il hésite et décide finalement d'accepter la proposition de son frère Eddy d'ouvrir avec lui un marché sur la rue Centre, dans le quartier Pointe-Saint-Charles à Montréal. Les deux frères se lancent donc dans l'aventure sous la bannière AMP, qui devient ensuite Équipe, une surface de 7 000 pieds carrés. C'est sous l'administration des frères Toppetta que la bannière a changé pour IGA Boniprix, et ensuite IGA. En 1991, après dix-huit ans de partenariat avec son frère Eddy, Pat prend seul la direction du marché de la rue Centre et décide d'initier ses fils à l'apprentissage du métier. Éric se souvient que lorsqu'il était petit, il n'y avait pas de place

pour la paresse devant la télé. « Nous n'avions pas le luxe de ne rien faire. D'un autre côté, nous avons appris très jeunes ce que sont l'effort, le travail, la constance. Ça nous a servis. »

Le verglas de 1998, ou quand la « business » ne compte plus

Lorsqu'on lui demande le plus beau souvenir qu'il garde de sa carrière jusqu'à maintenant, Pat nous sert une réponse qui peut surprendre de prime abord. « Pour moi, le verglas de 1998 est un souvenir inoubliable. Il n'y avait plus de relation client-marchand; on est devenu un service essentiel. On servait de la soupe chaude, du café et même du cognac. En guise d'éclairage, on a stationné deux camions de livraison les phares allumés devant la vitrine du magasin. Les allées étaient éclairées à la chandelle. Parfois on vendait, parfois on donnait. Ça n'avait pas d'importance. Ce qui était important, c'était la solidarité qui s'est développée et le lien particulier avec la clientèle. Certains clients sont devenus des amis. Il n'était plus question de business. C'était de l'entraide. » Le proprio a d'ailleurs beaucoup aimé le marché de la rue Centre. « Le dimanche, les gens sortaient de la messe et s'en venaient directement au magasin. Il y avait une belle atmosphère. On était un point de rencontre. » L'aspect relationnel du métier d'épicier revient souvent dans la conversation. Pat évoque entre autres l'époque où les représentants de produits alimentaires débarquaient et venaient discuter. « C'est dommage, on ne les voit plus maintenant », regrette-t-il. Jason confirme que son père fait en sorte que sa porte soit toujours ouverte pour tout le monde. Certains clients entrent et montent directement dans le bureau du patron pour venir le saluer. L'alimentation, c'est un métier de proximité et Pat Toppetta fait honneur à sa mission, dans un français plus que remarquable.

Améliorations et stationnement à Montréal

Pat Toppetta connaît maintenant très bien le secteur sud-ouest de Montréal. Il remarque qu'un autre supermarché desservirait mieux le secteur. En 1997, il se porte donc acquéreur d'un nouvel espace de dix mille pieds carrés, rue Notre-Dame dans le quartier Saint-Henri, toujours sous la bannière IGA. L'expansion des activités n'est pas encore terminée. En janvier 2000, à l'âge où bien des marchands commencent à ralentir leurs activités, l'infatigable épicier décide de déménager le marché de Pointe-Saint-Charles, triplant ainsi sa superficie. Le nouvel espace compte, en bonus, un stationnement, ce qui est une exception et un luxe dans ce secteur de la ville. Puis, en novembre 2006, c'est au tour du marché de Saint-Henri d'être déménagé, toujours sur la rue Notre-Dame, dans un nouveau bâtiment neuf et moderne, comptant lui aussi un stationnement, deux incitatifs de taille.

64 ans et... un troisième magasin

Pat Toppetta ne veut pas entendre prononcer le mot retraite. « Qu'est-ce que je vais faire ? Arroser mes fleurs ? Tondre mon gazon ? Je préfère continuer mes activités. J'aime toujours ce que je fais. Ça fait toute la différence. Et j'ai des projets. » C'est ainsi que ces jours-ci voient naître un nouveau marché d'alimentation à Dorval, son plus grand supermarché jusqu'à maintenant, avec trente-neuf mille pieds carrés. Ses fils Éric et Jason collaborent toujours avec lui à ses projets. D'ailleurs... comment est-ce de travailler avec papa ? « C'est un homme de son temps, très dynamique », raconte son fils Éric. « D'ailleurs, il est très "techno". Il possède tous les nouveaux gadgets avant nous. Aussitôt qu'il y a un nouvel outil, il veut l'essayer. Travailler avec mon père, c'est agréable. On apprend énormément. Il nous est arrivé comme partout d'avoir nos différends, mais on ne peut pas rester fâché longtemps. Mon père nous fait venir à la maison et pas question de partir avant que ce soit réglé. Et puis... on est tellement occupés. Il y a des jours où l'on a de la difficulté à se voir. On ne peut pas se chicaner! », philosophe le jeune gérant.

La famille, le golf et l'implication sociale, remparts énergisants

En dehors de ses activités professionnelles, Pat Toppetta est heureux lorsqu'il reçoit tout son monde à la maison. Les repas traditionnels autour de la table ravissent notre homme. Avec Gisèle, entouré de ses fils, leurs épouses et ses six petits-enfants bientôt sept, les repas du midi s'éternisent. L'heureux grand-père joue également au golf mais Éric nuance en disant que son père ne réussit à quitter le commerce que vers quinze heures pour s'adonner à une ronde de neuf trous. C'est toujours ça.

Les marchés Toppetta ont toujours été très impliqués auprès des citoyens à travers l'Armée du Salut et la Fondation Rêves d'Enfants. De même, il est important de s'impliquer dans le sport local auprès des enfants. « C'est tellement naturel » dit Pat. « On fait partie d'une société, c'est normal de s'impliquer ».

Les règles, selon Pat

Aimer ce que l'on fait, apprécier le public, avoir du plaisir à se rendre au travail tous les jours, travailler dans la bonne humeur, faire de sa famille sa priorité, voilà ce qui guide Pat Toppetta, un homme qui se décrit en disant simplement : « Disons que je sais pas mal ce que je veux. » Pour ceux qui en doutent, une visite au bureau du proprio s'impose. On peut y trouver cet écriteau humoristique: *Les Règles selon Pat*.

Règle numéro 1 : Pat a toujours raison.

Règle numéro 2 : En cas de doute, vous référer à la règle numéro 1. ■

« Pour moi, le verglas de 1998 est un souvenir inoubliable. Il n'y avait plus de relation marchand-client. Il n'y avait que l'entraide. »