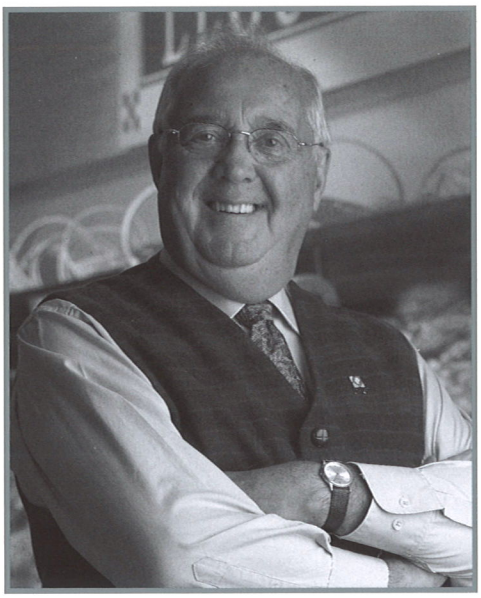
Paul et Richard Saint-Germain : se relever les manches... et continuer de rêver

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



Texte de Danielle Laurin

L'alimentation, le commerce, les deux copropriétaires du Provigo de la rue Victoria à Sorel ont ça dans le sang. « Mon grand-père était cultivateur, ma grand-mère était une femme d'affaires, la voix était donc toute tracée », lance Richard Saint-Germain. Son oncle, Paul Saint-Germain, renchérit : « Mon idée, c'était simplement de continuer ce que mes parents avaient commencé. »

Sur la ferme des Saint-Germain, située dans la région de Sorel, tout le monde mettait la main à la pâte. Paul, 70 ans, s'en souvient comme si c'était hier. « On était 14 enfants : 7 gars, 7 filles. Ça faisait bien des bouches à nourrir... » Dès son plus jeune âge, au retour de l'école, le petit onzième s'affairait dans les champs. Il sarclait la terre, cueillait les fraises, les concombres... Puis, les fins de semaine, accompagné de sa mère, il allait vendre les produits de la ferme au marché de Sorel. Quand il ne faisait pas du porte-à-porte en charrette dans les environs. « Mes racines viennent de là, insiste le septuagénaire au regard perçant. Je n'ai pas fréquenté l'université : les plus instruits chez nous sont allés à l'école jusqu'en septième année. Mais je considère que la meilleure école, c'est encore l'école de la vie. »

Petit train va loin. Au milieu des années 1940, l'aîné des Saint-Germain ouvre un comptoir de fruits et légumes rue Augusta à Sorel. Bientôt, le point de vente se transforme en un véritable magasin. Paul ne tarde pas à mettre l'épaule à la roue, tout comme les plus vieux de la famille avant lui. « À un moment donné, nous nous sommes retrouvés les sept frères dans le magasin. Nous avons fini par former une compagnie, où nous étions tous actionnaires à parts égales. »

De fil en aiguille, le commerce s'agrandit, devient un supermarché. Mais la spécialité du magasin demeure les fruits et légumes. Les affaires sont florissantes. « Les frères Saint-Germain, à Sorel, c'était quelque chose, se rappelle Paul, tout fier. On était reconnus. Faut dire qu'à l'époque, on n'avait presque pas de compétition. »

Mêler la famille et les affaires n'a jamais causé de problème entre les sept frères, avance-t-il. Au contraire. « Ça créait des liens familiaux plus forts. » Bref, l'entente règne. Le mot d'ordre général: « Travail, travail, travail. » Paul insiste : « On était tous très travaillants. C'est ce qui nous a amenés à bâtir ce qu'on a aujourd'hui. »

Chacun ses tâches, chacun son département. Paul s'occupe des fruits et légumes. « J'allais au marché central à Montréal trois fois par semaine, je remplissais le camion, puis je revenais faire les étalages, je m'occupais de la mise en marché. » Ce qui le motive alors : satisfaire la clientèle à 100 %. « Quand tu fais la mise en marché et que ça se vend, c'est encourageant! » Le père, de son côté, vient régulièrement prêter main forte à ses fils. Pas du genre à rester les bras croisés, Aimé Saint-Germain, malgré son âge avancé. Quand débarquent au supermarché les mannes de fruits, les poches de patates et les cageots de légumes, l'ex-cultivateur s'installe au sous-sol pour faire le tri. Sitôt que son premier petit-fils, Richard, est en âge de marcher, il l'emmène avec lui. Mais l'enfant n'est pas toujours docile. « Quand j'étais trop tannant et qu'il voulait se débarrasser de moi, rigole Richard, 54 ans, mon grand-père sortait un tas de patates pourries à trier. Là, il me perdait! Ça puait tellement... J'allais me cacher dans les allées de l'épicerie pour ne pas avoir à faire ce qu'il me demandait. »

Chemin faisant, aux côtés de grand-papa Aimé, mais aussi de ses six « mononcles », et surtout de papa Raymond, le garçon apprend l'abc du métier. « Mon père me donnait tout à faire... sauf les belles jobs, se remémore Richard, sourire en coin. Faire la livraison, je n'avais pas droit à ça. Partir avec Paul pour aller à Montréal, non plus. Je m'occupais de tenir le devant du magasin propre, de trier les bouteilles vides, je vaquais au comptoir de courtoisie, avec le public. J'ai beaucoup appris. »

Il travaille au magasin durant l'été, et les fins de semaine pendant son année scolaire. Bien sûr, il se voit devenir épicier plus tard. Pourtant, à 20 ans, il tourne le dos au magasin familial. Pourquoi? « Il n'y avait pas de défis pour moi, pas d'opportunités qui se présentaient à moi : ils étaient déjà sept frères, en plus des neveux! Et j'avais le goût de me débrouiller un peu tout seul. »

Le jeune homme s'installe à Montréal, entre à l'université... en études pharmacologiques. Il travaillera ensuite pour plusieurs chaînes de

pharmacie, pendant 16 ans, officiera entre autres comme vice-président aux opérations et au développement chez Pharmaprix. Mais l'épicerie où il a grandi lui manque. Il s'y rend de temps en temps, pique un brin de jasette avec les clients... Ce qui ne fait que raviver l'objectif qu'il a en tête depuis l'enfance : opérer un jour un magasin comme celui des frères Saint-Germain.

Entre-temps, l'entreprise est passée sous la bannière Provigo. Compétition oblige... « Quand Steinberg, puis Métro ont débarqué à Sorel, on a cessé d'être roi et maître dans la région, raconte Richard. On avait eu de très bonnes années comme indépendants, mais là, dans les années 1970, les affaires ont commencé à aller de plus en plus au ralenti. On n'avait plus le choix, pour faire face à la compétition, d'accrocher une bannière sur la bâtisse. Provigo avait le vent dans les voiles à l'époque, on n'a pas hésité. Et on ne l'a pas regretté : à partir de là, les ventes ont recommencé à augmenter. »

L'entreprise allait continuer à prospérer encore une bonne dizaine d'années. Mais bientôt, les choses allaient se précipiter : décès de l'aîné de la famille, maladie de l'un, fatigue des autres... les frères en viendront à vouloir se départir du commerce. Sauf Paul. « J'étais encore jeune, dit-il. Je ne me voyais pas prendre ma retraite à 50 ans, et tout ce que je connaissais, c'était l'alimentation. »

Le neveu repentant décide alors de rentrer au bercail, et de s'associer avec son oncle. « C'était plus facile à deux, plaide Richard. Je trouvais que le mariage entre nous était bon, sachant que la force du magasin était dans les fruits et légumes, et que Paul en était le responsable. Moi, je pouvais me charger d'administrer les autres départements, et d'embaucher le personnel nécessaire pour que ça roule. »

C'est en novembre 1986 qu'ils font ensemble l'acquisition du magasin de la rue Augusta. Ils achètent de Provigo, à qui les frères Saint-Germain avaient d'abord vendu. Richard précise : « Il n'était pas question dans l'esprit de mon père, qui était alors président de l'entreprise familiale, de mettre en péril tout ce qui avait été amassé par les frères pendant toutes ces années. Il a protégé les acquis, vendu un bon prix à Provigo, et chacun des actionnaires a touché sa part à égalité. Ensuite, Paul et moi, on a négocié avec Provigo. » Les deux nouveaux partenaires n'hésitent pas à s'endetter. « On n'a jamais eu peur de foncer », fait valoir Richard, qui a vendu sa maison et engagé tout son capital de l'époque pour se lancer dans l'aventure avec Paul. Les deux hommes voient grand. Investissements importants, rénovations majeures, introduction de nouveaux services comme la boulangerie, le vrac, les charcuteries... Deux mois après l'acquisition du magasin, le 20 janvier 1987, c'est l'ouverture officielle, en grande pompe, s'il vous plaît.

Une semaine plus tard, le ciel leur tombe sur la tête. Les employés déclenchent une grève. Qui durera 16 semaines! « Ça partait bien », ironise Richard. Puis : « On s'est relevé les manches, on a réussi à passer au travers, mais ça n'a pas été facile. » Autre tuile majeure : le propriétaire du marché d'alimentation Métro, à six rues de leur magasin, a décidé de passer sous la bannière Provigo. « Quand on a acheté, il n'y avait pas d'autre Provigo dans la région, précise Richard. Et là, juste avant qu'on ouvre nos portes Paul et moi, vlan! Toute une jambette... » Ils n'étaient pas au bout de leurs peines. En 1989, un magasin Héritage débarque à Sorel, s'empare d'une autre partie de leur clientèle. Entêtés, les deux hommes d'affaires décident d'investir davantage. Ils achètent le deuxième Provigo de Sorel, celui-là même qui leur faisait concurrence. Ils misent bien sûr sur leur spécialité de toujours: les fruits et légumes; de plus, ils bénéficient de l'excellente réputation du propriétaire précédent de leur nouvelle acquisition en matière de viande. Résultat : le Provigo de la rue Victoria connaît un franc succès. Au détriment de l'autre, rue Augusta... qu'ils se verront bientôt contraints de fermer, faute de rentabilité.

Mais pas question de se laisser gagner par le découragement. Jamais. Même quand, en 1993, leur magasin le plus rentable a été détruit par le feu, les deux complices n'ont pas songé une minute à baisser les bras. Dès le lendemain de l'incendie, qui laissait leur soixantaine d'employés sans travail, et dont les pertes étaient évaluées entre 2,5 et 3 millions de dollars, Richard Saint-Germain déclarait dans les journaux : « Nous allons reconstruire le plus rapidement possible. »

Même quand, en 1993, leur magasin le plus rentable a été détruit par le feu, les deux complices n'ont pas songé une minute à baisser les bras.

Chose promise, chose due : le Provigo de la rue Victoria allait renaître de ses cendres un an plus tard, « plus récent, plus beau », insistait l'aîné des associés. Rien n'allait les arrêter, se persuadaient-ils entre eux, et ce, malgré les coups durs qui se multipliaient. Un autre exemple? Juste avant l'incendie, les deux avaient ouvert un troisième marché d'alimentation, de l'autre côté du pont, à Tracy. Le neveu raconte : « On a acquis la bâtisse, on voulait y installer un Provigo. Mais Provigo n'a pas voulu, on a dû se contenter de la bannière Inter Marché, alors qu'on sait tous que c'est une bannière secondaire! »

Richard Saint-Germain en a gros sur le cœur. « On a dû fermer notre troisième point de vente en 1999. On ne voyait pas le jour où il deviendrait rentable. On était en compétition avec un Métro et un IGA. Inter Marché n'était pas du même calibre, ce n'était pas la même mise en marché, ni la même catégorie de prix! » L'oncle en rajoute : « On a toujours eu dans l'idée de dépasser la compétition, mais là, on n'était pas de taille. Dans l'alimentation, il faut se débattre, c'est une guerre. Une guerre continuelle. La compétition est tellement féroce! De plus en plus féroce, d'ailleurs... »

Avec l'arrivée des Loblaws et autre mégamagasins, autant l'oncle que le neveu regardent l'avenir avec circonspection. Il est question d'un projet d'agrandissement pour le seul supermarché qui leur reste, mais l'aîné hésite, à bientôt 71 ans, à sauter dans le bateau. Le président de l'entreprise Paul et Richard Saint-Germain a beau se rendre tous les matins de la semaine rue Victoria, il a ralenti ses activités, et songe de plus en plus à prendre sa retraite.

« Retraite bien méritée d'ailleurs », souligne affectueusement le vice-président et trésorier de la compagnie. Ce qui ne l'empêche pas d'angoisser : « Quelles vont être mes chances de maintenir l'opération du point de vente? J'ai de gros doutes... », glisse Richard. Du même souffle, celui qui se dit « piqué à vie par la business » confie qu'il rêve de tenir les rênes de ce projet d'agrandissement de 8 millions de dollars chapeauté par Provigo...

Puis, sous l'œil bienveillant de son oncle, il conclut : « Je suis demeuré surpris quand on m'a dit que l'ADA voulait souligner notre histoire en alimentation. Je ne qualifie pas ça de success story : je n'ai pas encore réalisé mon rêve! »

À suivre...