MONSIEUR

Jean-Guy Bourdon

L'amour du métier, mais surtout des gens

Retournons 68 ans en arrière. Édouard Bourdon, le père de Jean-Guy, ouvre une petite épicerie de quartier. Ce père de 12 enfants, cinq garçons et sept filles, sait y faire puisque Jean-Guy se rappelle que la famille vivait très bien. Et pour Jean-Guy, l'aîné, la priorité dans la vie est d'aider son père au magasin, ce qu'il fait dès son plus jeune âge après l'école, puis bientôt à temps plein. Il affirme sans hésiter : « J'ai grandi avec cette idée-là. C'est ça l'histoire de E. Bourdon et Fils. »

LA « SAGA » DU COMMERCE FAMILIAL

En 1957, Jean-Guy a la jeune vingtaine et vit son premier grand stress : le commerce familial passe au feu. « Je voyais ça comme la grosse misère » se souvient-il. Heureusement, personne n'est blessé et même la bâtisse est sauvée. On se retrousse les manches et on refait le magasin à neuf. Mais un autre événement stressant ne tarde pas…

Au début des années 1960, la construction du métro de Montréal débute. Ironie du sort, le tracé passe par l'épicerie des Bourdon, où s'élèvera une station. Résultat : le commerce est exproprié. « On était découragés » raconte Jean-Guy, « mais mon père a eu la chance d'acheter une propriété de l'autre côté de la rue. Papa, mon frère Gilles et moi, on a déménagé le magasin et on est repartis en neuf. »

LE MÉTIER QUI RENTRE

Ouvert en 1962, le nouveau magasin a le vent dans les voiles. Édouard, Jean-Guy et Gilles ne tardent pas à voir la station de métro d'un bon œil, car elle amène un nouveau phénomène : la clientèle passante. Jean-Guy a fort à faire, entre ses tâches au département des fruits et son métier de boucher, que son père lui a enseigné et qu'il perfectionne avec le temps. Le métier rentre! L'ambition des deux frères, de plus en plus aguerris au commerce de détail, est de prendre la relève de leur père lorsqu'il sera prêt à prendre sa retraite.

Lorsqu'on est épicier, on passe beaucoup de temps au travail. Mais parfois, ce dur labeur nous le rend bien… notamment en la personne de Jeannine, une jolie demoiselle présentée à Jean-Guy par une cliente du magasin! Le couple se marie et a trois enfants : Josée, Denis et Sylvie. Jean-Guy n'hésite pas à dire que Jeannine a élevé la famille toute seule puisqu'il travaillait de longues heures au commerce. Mais, avec un brin de nostalgie, il raconte : « Les dimanches, autrefois, on les passait ensemble. Le samedi, on fermait à 17 heures, et ça nous permettait parfois de sortir le soir. Malgré le commerce, tout se passait bien. » Cette belle union dure 25 ans, jusqu'au décès de Jeannine. « Son départ a été dur, c'est sûr », raconte Jean-Guy, « mais j'ai passé au travers en continuant à travailler et avec l'appui de mes enfants qui m'aidaient au magasin. »

PASSAGE AUX « TEMPS MODERNES »

Quand on n'avance pas, on recule. En 1976, les Bourdon agrandissent le commerce en y annexant les immeubles adjacents. Avec une superficie de 9 500 pieds carrés, c'est le magasin E. Bourdon et Fils qu'on connaît aujourd'hui. Cependant, les façons de faire étaient bien différentes à l'époque. « Jadis, on voyait les clients la fin de semaine », se remémore Jean-Guy. « Parfois, on voyait une dame qui venait chercher quelque chose durant la semaine, mais les gros marchés se faisaient le samedi. »

UNE BANNIÈRE D'AVENIR

Le commerce ne cesse d'évoluer. Jean-Guy, qui a naguère connu les caisses enregistreuses à manivelle, s'adapte aux nouvelles machines et technologies. Et bientôt, le choix d'une bannière s'impose. Son père penche pour une bannière n'exigeant aucun investissement, mais Jean-Guy estime que Metro est la « bannière d'avenir ». Il convainc son père de débourser la somme voulue, et à ce jour, il ne regrette pas son choix. Bien qu'il ait été sollicité par d'autres bannières depuis, il est toujours resté fidèle à Metro.

« Aujourd'hui, les gens achètent au jour le jour », remarque Jean-Guy. Il faut dire que le magasin jouit d'un emplacement particulier, juste en face de la station de métro. « Grâce au métro, on est occupés sept jours sur sept. C'est un magasin plus facile à opérer puisqu'il n'y a pas de temps morts. Le métro amène beaucoup de passants, mais on a aussi une clientèle de réguliers. » Avec les années, Jean-Guy s'est également adapté à la diversité culturelle du secteur, offrant des produits convenant à tous les goûts.

Jean-Guy a connu les caisses enregistreuses à manivelle!

Avec l'ouverture des commerces le dimanche, en 1992, son frère décide de tirer sa révérence et vend ses parts à Jean-Guy. Celui-ci peut toutefois compter sur une relève : sa fille Sylvie. Comme son père l'a fait avant elle, Sylvie suit les étapes et gravit les échelons. Jean-Guy lui confie de plus en plus les rênes du commerce, mais il a encore son mot à dire! « Aujourd'hui, ma fille peut gérer facilement sans moi, mais disons que je lui donne un coup de main… », dit-il en riant.

UNE GRANDE FAMILLE

Signe que Jean-Guy doit être un bon patron, plusieurs de ses employés comptent 25, 30 et même 35 années de service! De l'avis de Jean-Guy : « Les employés, c'est sûr que c'est précieux. Pourquoi ils restent? Ils doivent être bien j'imagine! » Diane, qui travaille au magasin depuis 35 ans, confirme : « On est bien ici, on est attachés, c'est comme une famille. Monsieur Bourdon, c'est quelqu'un de très humain, très proche de nous, c'est comme un père. »

ET LA RETRAITE?

À 83 ans, solide comme un chêne, Jean-Guy ne pense pas encore à la retraite et est au magasin quotidiennement. « Tant que le petit Jésus va me donner la santé, je vais venir ici tous les jours », affirme-t-il avec conviction. Selon Diane, son employée de longue date : « Il est marié à son magasin! Il ne veut pas lâcher prise. Il est ici et il est bien. Tout le monde vient le voir, tout le temps. Je pense qu'il aime être avec les gens. Il y a des personnes comme ça qui ne sont pas capables de prendre leur retraite. »

Jean-Guy estime avoir réussi sa vie personnelle et professionnelle, soulignant qu'il a été heureux à chaque moment. Ses règles d'or comme détaillant en alimentation? Bien recevoir le client et donner un service personnalisé, offrir des produits de qualité et offrir des bons prix. Au chapitre des prix, il souligne être bien appuyé par la bannière Metro, ce que confirme un client fidèle depuis plus de 30 ans : « Ses prix sont toujours plus bas de 30 ¢ à 40 ¢. »

ON N'ARRÊTE PAS LE PROGRÈS!

Jean-Guy ne s'arrête jamais. Au début de 2015, Sylvie et lui ont entrepris de rénover le magasin. Plafond, plancher, meubles, étagères… Les travaux se sont faits la nuit pour que les clients puissent avoir accès au magasin le jour. Jean-Guy hésite un peu à l'avouer, mais tout ça l'a stressé! Les résultats sont cependant magnifiques, et Jean-Guy est heureux d'arpenter ses belles allées!

En contemplant son œuvre et le fruit de toute une vie de travail, on ne peut s'empêcher de lui demander ce qu'il pense de son intronisation au Temple de la renommée de l'ADA. Sa réponse : « Je ne m'attendais pas à ça, mais c'est un grand plaisir, un grand honneur. » Et on sourit en entendant sa dernière réplique : « C'est peut-être une belle fin de carrière, mais ce n'est pas pour ça que je vais prendre ma retraite! »