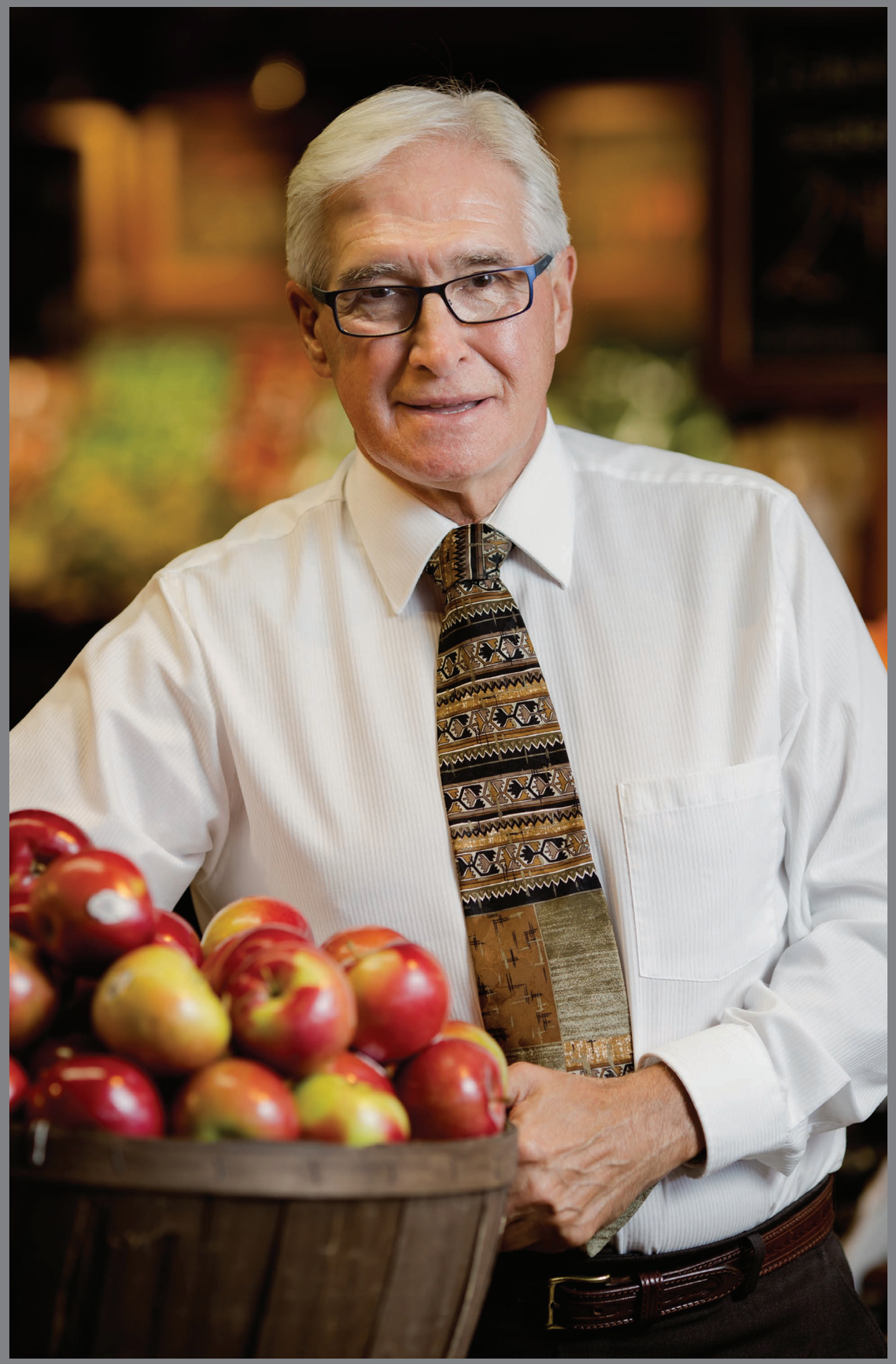

MONSIEUR

Pierre
Legault

Dynamo de l'alimentation

Le début de l'histoire de Pierre est classique. Une petite épicerie du coin à Saint-Henri avec logement attenant, les trois enfants qui donnent un coup de main aux parents après l'école, l'apprentissage des rouages de l'alimentation de détail. Nous sommes en 1955 et Pierre a six ans. La suite de l'histoire est moins typique…

UN CUMUL DE FONCTIONS

À 13 ans, Pierre doit déjà assumer davantage de responsabilités. Son père décède, son frère et sa sœur — plus âgés — quittent le nid familial et sa mère continue de tenir boutique avec son aide. À 19 ans, il décroche un poste à Hydro-Québec, mais aide parallèlement sa mère à l'épicerie le soir et la fin de semaine. Quelques années plus tard, sa mère perd partiellement la vue, et Pierre achète le commerce. « C'est là que je suis parti en affaires », dit-il. Il n'a que 23 ans. Il conserve malgré tout son poste à Hydro-Québec et étudie même à l'université grâce à une bourse offerte par son employeur!

LES YEUX PLUS GRANDS QUE LA PANSE

Pierre a un très bon emploi à Hydro-Québec et est maintes fois promu, mais il a les affaires dans le sang. Avec un ami du travail, Normand Beaupré, il a formé le projet d'acheter un supermarché. Les deux compères s'adressent aux gens de Metro, qui leur expliquent qu'ils doivent commencer par un petit magasin pour ensuite progresser vers un plus gros. Mais les deux associés rétorquent avec défi : « Nous, on en voudrait un gros tout de suite! » Metro refuse. Les ambitieux se tournent alors vers Provigo, qui décide de faire confiance aux jeunes loups. C'est en 1977. Pierre vend alors la petite épicerie familiale, quitte Hydro-Québec et fonce tête baissée dans l'aventure.

LE DÉFI DE LA RENTABILITÉ

Les dirigeants de Provigo leur avaient dit : « OK les jeunes, on va vous trouver un magasin. » Ce supermarché de Verdun est un Dionne Écono-Mart (une branche de Provigo à l'époque) nullement rentable lors de son acquisition par le duo Beaupré-Legault. Conscients de la situation, les associés affirment que « ce n'est pas grave, on va réussir. » Ils convertissent le magasin en Provigain et redressent le chiffre d'affaires en 18 mois à peine! « C'était facile pour nous de gérer », se rappelle Pierre. « On travaillait avec notre monde, on partageait avec eux les bons et les moins bons moments. » Le succès sourit à Pierre, l'amour aussi : il tombe amoureux de Louise, une de ses employées. Ils partageront désormais leur vie ensemble.

En 1987, ne démordant pas de l'idée d'un « gros » supermarché, les associés ouvrent un deuxième magasin Provigo flambant neuf, rue Masson à Montréal. Puis en 1990, un autre Provigo, cette fois à Saint-Hubert. Entre-temps, ils se départissent du Provigo de Verdun. Jusqu'en 1996, Pierre et son associé exploitent ces deux magasins avec brio. À preuve, le duo est élu deux fois « Épicier de l'année au Canada », faisant la fierté de la bannière. Près de 20 ans se sont écoulés depuis qu'ils ont eu l'aval de Provigo pour ouvrir leur premier supermarché. La bannière compte alors 237 marchands; Pierre est fier d'avoir été parmi les 17 premiers.

HYPERACTIF EN AFFAIRES ET DANS SON MILIEU

À la même époque, Pierre s'implique activement au sein de l'ADA, dont il est le trésorier durant cinq ans. « Je trouvais que c'était important de m'impliquer », explique-t-il. « Comme j'étais dans le domaine, j'avais de l'intérêt pour les détaillants en alimentation et pour notre rôle dans la société. Il fallait aussi défendre nos intérêts auprès des gouvernements. » Véritable dynamo, Pierre donne également de son temps à la SIDAC-Masson (Société d'initiative et de développement des artères commerciales) ainsi qu'aux Salons ADA du Québec. À propos de son intronisation au Temple de la renommée de l'ADA, il remarque : « J'ai été surpris. Je ne pensais pas qu'on se souvenait de mon apport passé dans le milieu. »

UN GRAND CŒUR POUR LES ENFANTS

Toujours dans les années 1990, en collaboration avec un ami, Pierre met sur pied la Fondation Bujold-Legault pour enfants démunis. La Fondation vise à apporter joie et affection aux jeunes en organisant différentes activités. Les propres enfants de Pierre et de Louise ont participé à ces événements. « C'était important de leur inculquer des valeurs de générosité et de don de soi », souligne Pierre. « C'est le sens de notre vie qu'on montre chaque jour à nos enfants. Aujourd'hui, je suis bien fier de mes deux enfants; ils ont de bonnes valeurs et de belles petites familles. »

> « J'ai finalement constaté que c'était l'alimentation que j'aimais et que je voulais faire. »

En 1996, revirement de situation : le tandem Beaupré-Legault accepte une offre intéressante de son distributeur et vend ses magasins. Le hic : la transaction comporte une clause de non-concurrence. « À 46 ans, je suis alors parti à Harvard pour étudier en management », raconte Pierre. « Durant cette période de transition, j'ai aussi réfléchi à ce que je voulais faire de ma vie. » La transition s'étire. « J'ai pris du bon temps, j'ai joué au golf, mais je cherchais à me repartir quelque chose. Pendant quelques années, c'est comme si j'étais à la retraite », se souvient-il. Pierre tâte bientôt d'autres secteurs d'activité, devient actionnaire d'autres entreprises, mais n'a pas la passion. En 2008, un constat s'impose : « Je me suis finalement rendu compte que c'était l'alimentation que j'aimais et que je voulais faire », explique-t-il.

AH! LES FRAISES ET LES FRAMBOISES!

« Étant donné que j'étais rendu à 59 ans, j'ai choisi un associé plus jeune », raconte Pierre. L'heureux élu est Éric Fortin, fils d'une connaissance et désireux de se lancer en affaires. « On avait pas mal les mêmes idées », relate-t-il. « On a fait une convention d'actionnaires, puis on a négocié l'achat des magasins Val-Mont. » En 2008, les nouveaux associés font ainsi l'acquisition de quatre magasins d'un seul coup. Ils en ont cinq aujourd'hui, dont Valmont Épicerie Gastronomique, un tout nouveau concept d'expérience culinaire dans le Quartier DIX30 à Brossard.

« Tout ce que j'ai fait, j'ai été heureux de le faire. C'est pas une job à ce moment-là », insiste Pierre. Sa plus grande fierté? « Mes anciens employés Provigo sont en contact Facebook avec moi et m'invitent encore à leurs partys », raconte-t-il. « Vingt ans plus tard, nous sommes encore contents de nous voir. C'est ce qui me rend le plus heureux. » Pierre estime d'ailleurs que la patience et le respect des employés sont de grandes qualités en affaires. « Chaque matin quand j'entre au travail, je fais le tour de tout le monde, un par un. C'est très important pour moi de les rencontrer et de leur parler », ajoute-t-il.

L'AMOUR TOUJOURS LÀ, MAIS PAS LA RETRAITE...

Après 37 ans avec sa femme, on se demande quel est le secret de Pierre. « C'est parce que je suis en amour », dit-il simplement. Comme Louise travaille dans l'entreprise avec lui, il ajoute : « On est souvent ensemble, mais je suis toujours content d'être avec elle. On a deux caractères différents, mais on se laisse vivre chacun à notre façon », explique-t-il avec sagesse. Pierre pense-t-il à la retraite? Pas vraiment... « Je vais toujours avoir des idées de développement. Je vais toujours vouloir faire plus et mieux. Je ne peux pas arrêter ça, sinon je ne serais pas revenu dans l'alimentation », affirme-t-il. « Dans ma génération, on n'a pas appris à s'amuser. Je vais tâcher de continuer à travailler un grand bout de temps. Je vais simplement ajuster le tempo en fonction de mon âge! »