





L'esprit d'équipe : au jeu comme en affaires

Après 66 ans dans les affaires, une feuille de route enviable et de belles aventures en alimentation, Michel Poirier a vendu à Sobeys, en juin 2016, ses Marchés IGA Poirier de Saint-Lazare et de Hudson. Cette grande décision lui permettra de profiter pleinement de son après-carrière. Survol d'une vie riche en rebondissements.

17

RÉALISATION DU RÊVE PATERNEL

Issu d'un milieu modeste, le père de Michel, Raymond Poirier, a grandi à une époque où l'économie était difficile à Hudson. Alors que de nombreux fermiers perdaient leurs terres, Raymond chérissait le rêve d'ouvrir sa propre épicerie. Pendant qu'il faisait ses classes comme boucher chez monsieur Shaar, à Hudson, il consacrait ses temps libres à construire une petite maison dont les profits de la vente serviraient à ouvrir son magasin. C'est ainsi qu'en 1950, avec 5 000 \$ en poche, Raymond Poirier ouvre le Marché Poirier sur la rue Main à Hudson. C'est l'aube d'une grande aventure.

UNE FAMILLE TISSÉE SERRÉE

Dès ses débuts, l'épicerie Poirier voit à la satisfaction de sa clientèle en offrant un service de commande téléphonique et de livraison. Avant-gardiste, ses sacs en papier sont même imprimés en français et en anglais! La famille loge à l'étage du magasin, et les quatre garçons et l'unique fille aident quotidiennement leurs parents au bon roulement du commerce. « C'était des années difficiles, mes parents ont mérité leur succès, ils ont travaillé très fort, relate fièrement Michel. Ça s'est passé comme toutes les histoires des épicerie de l'époque, avec les livraisons et les ventes à crédit. C'était l'époque des vrais bâtisseurs; mon père a été mon mentor. » Au fil du temps, cette première épicerie familiale évoluera au rythme des besoins sans cesse grandissants de la population locale.

LE HOCKEY DANS LE SANG

Comme plusieurs jeunes à cette époque, Michel avait la fièvre du hockey, et son père achetait d'un commis-voyageur des bâtons qu'il vendait dans son épicerie. Raymond était émerveillé de voir combien de bâtons il vendait et continuait d'en acheter. Mais en réalité, c'était Michel qui les cassait, à son insu, en pratiquant son lancer frappé dans le sous-sol du commerce. Son père a bien ri en découvrant le pot aux roses quelques années plus tard, lorsque le talent de son fils l'a amené à jouer pour les Canadiens et même à signer, en 1970, un contrat de 20 000 \$ d'une durée de deux ans.

DILEMME : LES PATINS OU L'UNIVERSITÉ

L'aventure du hockey a été vraiment spéciale pour Michel. Recruté à 16 ans par Scotty Bowman pour le club junior des Canadiens, il côtoie notamment les jeunes Serge Savard, Jacques Lemaire et Rogatien Vachon. Jacques Demers, ancien entraîneur-chef des Canadiens et aujourd'hui sénateur, se rappelle : « Il a joué avec Carol Vadnais et Yvon Lambert dans les mineures, c'était un gros bonhomme. Dans ce temps-là, il y avait 12 clubs... C'est un athlète, même aujourd'hui. Tu l'as ou tu l'as pas; lui il l'avait! » Mais le père de Michel, qui n'a qu'une quatrième année, tient beaucoup à offrir des études universitaires à son fils. Michel part donc en Nouvelle-Écosse pour étudier en commerce. Lorsqu'il



revient avec l'organisation du club de Montréal à l'âge de 21 ans, tous ces joueurs-là sont désormais des vedettes, mais Michel réussit malgré tout en 1970 à signer un contrat de deux ans. À sa première saison, le club l'envoie jouer pour l'équipe du Canada avec Ken Dryden, Bob Murdoch et Chuck Lefley! Quant à sa deuxième année, il la passe au sein du club-école des Canadiens. Cependant, en analysant le talent de Guy Lapointe, Serge Savard et Larry Robinson, et en constatant qu'il n'y a pas plus dur que Pierre Bouchard, Michel se raisonne et décide par lui-même de changer de carrière.

SA NOUVELLE ÉQUIPE : L'ALIMENTATION

Après sa brève carrière de hockeyeur, Michel s'investit à temps plein au côté de son père en rejoignant l'équipe dirigeante du commerce : sa famille. Il demande à son père de le seconder et de lui prouver sa valeur comme « capitaine adjoint », car il souhaite lui aussi avoir son épicerie. À cette époque, des occasions d'affaires se présentent avec la bannière Provigo et, à compter de 1972, l'entreprise commence son expansion en ouvrant des magasins Provigo à Saint-François, Vaudreuil, Mascouche, Baie-D'Urfé et Chomedey, puis en 1984 à Saint-Lazare. Même si Michel a décroché son diplôme universitaire, il remercie son père — son mentor — qui à ses yeux possède un « doctorat en alimentation sur le terrain ». Selon Michel, sans son enseignement, il n'aurait jamais aussi bien réussi. Après avoir ouvert tant de magasins avec son fils, Raymond tire sa révérence et cède les rênes de l'entreprise à Michel.

UN CHANGEMENT DE BANNIÈRE DÉTERMINANT

En 1993, confronté au changement de culture au sein de la bannière Provigo, Michel décide de se concentrer sur les deux magasins de Saint-Lazare et d'Hudson, dont il possède les immeubles et les centres commerciaux, et s'affilie à la bannière IGA. Le succès avec cette dernière ne s'est jamais démenti par la suite pour les Marchés IGA Poirier.

Michel ne se contente pas de donner : il aime être présent aux activités qu'il appuie.

SATISFAIRE ET INNOVER – ENCORE ET TOUJOURS

Depuis, la mission des Marchés IGA Poirier est simple : veiller à l'entière satisfaction de chaque client. Le commerce de l'alimentation de détail a considérablement évolué au fil du temps, devenant de plus en plus complexe. Les besoins des clients changent, leurs critères évoluent, se diversifient, mais comme au temps du père de Michel, une chose demeure : les clients veulent avant tout un service personnalisé et de qualité. Pour Michel, l'innovation est aussi la clé de la réussite. Il le comprend bien et c'est pourquoi il a décidé, il y a quelques années, d'offrir un nouveau service de prêt-à-manger. De deux employés à ses débuts, ce département en compte maintenant plus de 25. « C'est devenu le département vedette, souligne Michel. En offrant une belle variété de produits, le marché entre 16 h à 19 h est devenu excellent. C'est une grosse réussite. »

GÉNÉROSITÉ ET IMPLICATION COMMUNAUTAIRE – EN PERSONNE SVP

L'implication locale a toujours fait partie des priorités de Michel. Pour les Marchés IGA Poirier, c'est bien sûr un lien direct avec la clientèle. Mais Michel ne se contente pas de donner : il aime être présent aux activités qu'il appuie. Il soutient ainsi diverses causes, dont la Fondation de la Maison de soins palliatifs de Vaudreuil-Soulanges, des associations de sport jeunesse, le festival Saint-Lazare au galop, et contribue aux campagnes de financement de différents organismes. Âme généreuse, il est allé jusqu'à offrir des bourses d'études universitaires chaque année au cours de la dernière décennie.



L'ÊTRE HUMAIN AU CŒUR DE LA RÉUSSITE

Ce qui caractérise le plus cette entreprise dynamique? Sa capacité à rallier ses 250 employés « à la cause » en leur transmettant la passion de l'excellence et de l'expérience client personnalisée. Pour Michel, la clé de la réussite se résume à ceci : « C'est le respect envers les employés; il faut les écouter et les motiver. La bonne humeur, une bonne ambiance dans le magasin, c'est essentiel. » Il maintient qu'il y avait une âme dans ses magasins et que, pour cette raison, les clients s'y sentaient plus à l'aise. « À la fin d'une bonne journée, il faut dire merci, il faut reconnaître l'effort de chacun. C'est cet ensemble-là qui a fait la différence » ajoute-t-il avec philosophie. Michel est également reconnaissant envers son épouse, Julie, qui était excellente en ressources humaines. Julie réglait beaucoup de petits détails dont Michel n'entendait jamais parler... Bref, en misant sur l'humain dans le respect de ses valeurs, Michel a su compter sur des gérants extraordinaires et du personnel fidèle qui ont tissé des liens de confiance avec la clientèle.

UNE CERTAINE NOSTALGIE, MAIS AUCUN REGRET

De sa carrière de hockeyeur trop brève, Michel dira ceci : « Comme tous les jeunes joueurs, tu veux te rendre jusqu'à la ligue nationale, c'est un rêve. Tu espères être un autre Jean Béliveau, et on sait qu'il n'y en a pas eu beaucoup. Ça a été plus une déception. » Mais de sa carrière dans l'alimentation, il affirme n'avoir aucun regret, d'être très heureux du chemin parcouru et d'avoir réussi à faire sa place. Il se dit honoré et choyé d'avoir eu la chance de côtoyer tant d'employés, de fournisseurs et de clients. À ses yeux, la feuille de route est aujourd'hui remplie.

AU RANG DES LÉGENDES – MALGRÉ TOUT!

Signe de son engagement envers sa profession de détaillant en alimentation, Michel a toujours appuyé son association en contribuant à divers comités. À ce sujet, Jacques Demers est affirmatif : « Pour moi, la bannière est primordiale. L'écusson des Canadiens, des Red Wings de Détroit, c'est une passion parce que c'était mes bannières. Une chose que je peux dire de Michel : la bannière IGA, c'est primordial pour lui. Il la respecte. » Ironiquement, le père de Michel avait été intronisé au Temple de la renommée sous la bannière Provigo dans les années 80. C'est maintenant à son tour d'être intronisé sous la bannière IGA, et il se dit honoré, tant au nom de son père qu'en son nom personnel. À défaut d'être devenu une légende du hockey, Michel Poirier, un homme passionné et déterminé, est maintenant une légende de l'alimentation!

À sa première saison,
le club l'envoie jouer
pour l'équipe du
Canada avec
Ken Dryden,
Bob Murdoch et
Chuck Lefley!