





Parcours d'un épicier visionnaire

Ce Gaspésien d'origine a le don de dénicher des locaux pour les transformer en supermarchés. Il l'a tout d'abord fait en 1983 à Pierrefonds, dans l'ouest de l'île de Montréal, en réaménageant un ancien magasin LaSalle pour en faire un marché Metro. Par la suite, les pièces d'un beau grand puzzle ont peu à peu trouvé leur place... et continuent de le faire aujourd'hui. Voici l'histoire de Wilfrid.

13

L'ATTRAIT DE LA GRANDE VILLE

Natif de Cap-d'Espoir, près de Percé, et issu d'une famille de 10 enfants, Wilfrid a une enfance difficile, notamment en raison du décès de son père alors qu'il n'a que quatre ans. Dès son tout jeune âge, il souhaite quitter le village, ce qu'il fait à 16 ans en allant rejoindre sa sœur à Montréal. Il tâte divers métiers et finit par se retrouver à la mine de Murdochville... de retour en Gaspésie, qui l'accueille comme un fils prodigue.

DE POLICIER À BOUCHER À ÉPICIER

C'est dans sa région natale qu'il apprend son métier de boucher en lançant une entreprise de vente de viande au porte-à-porte avec l'un de ses beaux-frères. Mais comme il a déjà goûté aux attraits de la ville, il retourne à Montréal, cette fois pour devenir policier. Mais la routine des quarts de travail s'installe et, ne voyant pas d'avenir dans ce domaine, Wilfrid change son fusil d'épaule et décide de travailler comme boucher au Metro de son beau-père, à Pierrefonds.

En 1983, le Metro Arcand et Collin est le plus grand marché Metro du Québec.

LE MÉTIER RENTRE ET LE SENS DES AFFAIRES S'AIGUISE

De 1965 à 1974, il travaille dans cette épicerie qui ne compte que cinq employés et une superficie de 2 500 pieds carrés, pour des ventes de 7 000 \$ par semaine. En 1974, il achète le commerce de son beau-père et, à peine deux ans plus tard, il acquiert des terrains, agrandit le marché et dirige désormais 28 employés. Son chiffre d'affaires s'élève à 31 000 \$ par semaine avec les commandes téléphoniques. Wilfrid a le vent dans les voiles : au début des années 1980, il achète le marché Metro de Pincourt. Déjà à cette époque, Wilfrid avait comme ambition de devenir le plus grand marchand Metro du Québec!



UN MAGASIN NOUVEAU GENRE

Comme tout bon épicier, Wilfrid a la manie d'aller voir comment on fait les choses ailleurs, notamment chez nos voisins américains. C'est lors d'un voyage à Chicago avec son bon ami Léon Delorme qu'il découvre ce qu'il veut faire : un magasin à part des autres, où le client a l'impression d'être dans un marché public et de se promener d'une boutique à l'autre avec son chariot. Après six mois de recherche, il trouve un ancien magasin LaSalle à Pierrefonds et, avec la complicité de son épouse d'alors, le réaménage en marché Metro. Dès son ouverture en novembre 1983, le Metro Arcand et Collin est le plus grand marché Metro du Québec et devient la référence en matière de « supermarché de l'an 2000 » avec ses 40 000 pieds carrés et ses 18 M\$ de chiffre d'affaires.

TOUR DU DESTIN ET RETOUR AUX SOURCES

En 1988, Wilfrid doit prendre un nouveau départ, tant dans sa vie conjugale que professionnelle. Il vend ses fonds de commerce de Pierrefonds et Pincourt pour acheter un magasin Steinberg à Chambly, comme propriétaire affilié. Au fil des ans, Wilfrid réaménage et agrandit son magasin à quelques reprises. Le marché est difficile, mais il tire bien son épingle du jeu. Puis en 1992, coup de théâtre : il devient orphelin de bannière avec la faillite de Steinberg, qui est rachetée par ses deux principaux concurrents, Metro Richelieu et Provigo. Comme Wilfrid a déjà fait partie de la famille Metro et connaît bien sa mentalité, il redevient marchand sous cette bannière. C'est la naissance du Super Marché Collin. Puis en 1996, âgé de 60 ans et voulant ralentir la cadence, il restructure son entreprise en associant ses deux enfants, Sonia et Robert, qui travaillent d'ailleurs avec lui depuis plus de 15 ans.

UNE CATASTROPHE SOURCE DE GRANDE GÉNÉROSITÉ

En 1998, la crise du verglas frappe. Le Metro Collin de Chambly est le seul commerce à posséder une génératrice. Avec sa grandeur d'âme, Wilfrid — appuyé de sa famille et ses employés — sert gratuitement chaque matin près de 600 déjeuners dans les allées de son magasin. Il aménage même des douches pour les familles de ses employés. Après trois longues semaines, le courant est enfin rétabli, et les citoyens reconnaissants de Chambly font grimper le chiffre d'affaires du magasin de près de 50 %! Aujourd'hui, les enfants de 1998 devenus parents à leur tour en jasant encore avec la famille Collin en faisant leur épicerie.

UNE AMBIANCE DE VILLAGE

En 1999, le Metro Collin réalise une autre phase d'agrandissement tout en maintenant son objectif de servir efficacement sa clientèle croissante. En dépit de l'immense espace de plancher de 30 000 pieds carrés, l'aménagement des lieux crée une agréable impression d'intimité. Les clients arpentent désormais de vastes rayons et des îlots découpés par de grandes allées autour desquels sont disposés 22 000 articles différents. Et le Gaspésien est très fier de sa poissonnerie, considérée comme l'une des cinq plus grosses des 280 succursales Metro de l'époque.



UN ENGAGEMENT COMMUNAUTAIRE EXEMPLAIRE

À Chambly, le Marché Collin est très présent pour la communauté. En plus des festivals auxquels elle contribue, l'entreprise donne un appui considérable à la jeunesse et aux organisations sportives, dont les associations mineures de hockey et de soccer, le Club Optimiste, etc. En commanditant plusieurs événements, le Metro Collin démontre qu'il est un citoyen corporatif exemplaire, à l'écoute de la population de Chambly, qui le lui rend bien d'ailleurs.

SUR LES TRACES DE PAPA... ET DE GRAND-PAPA

Aujourd'hui, en plus de ses enfants Sonia et Robert, Wilfrid peut compter sur une autre génération de Collin qui suit fièrement ses traces : Jessica, Mikael et Thomas, les enfants de sa fille. Et tout comme leur père l'a fait dans son temps, Robert et Sonia sont en train de changer le look du futur Marché Collin, qui sera le premier Metro à vivre cette grande transformation au Québec, fruit d'un investissement impressionnant de 6,5 M\$.

En plus de ses enfants, Wilfrid peut compter sur une autre génération de Collin.

RECETTE DU SUCCÈS ET GARANTIE DE PÉRENNITÉ

Depuis les tout premiers débuts du Super Marché Collin, le succès repose sur une recette éprouvée : le dévouement des employés qui aiment travailler avec conviction et sourire, et la fierté des membres de la famille Collin à diriger leur entreprise familiale. Et malgré ses 80 ans, Wilfrid ne pense pas encore à la retraite. Il sait cependant qu'il peut compter sur l'appui indéfectible de Robert, de Sonia et de ses petits-enfants pour assurer l'avenir du Super Marché Collin, car selon lui, « les élèves vont dépasser le maître ».