





La vocation d'épicier, version 2.0

Dans la région de Nicolet, le nom de Beaumier est synonyme de commerçant. Au début du 20^e siècle, c'est le grand-père Elphège, avec son magasin général et sa boulangerie, qui fait les premiers pas. Puis suit Paul Beaumier, père de Mario, qui ouvre son épicerie en 1958. Deux générations de commerçants précèdent ainsi l'entrée officielle de Mario dans le domaine, en 1978. Même si les années passent et apportent leur lot de changements, une notion fondamentale imprègne cette famille : le souci de bien servir le client. C'est dans leur ADN!

17

L'APPRENTISSAGE PAR L'IMITATION

Mario fait ses classes auprès de son père dès l'âge de 6 ans. Il l'imite en classant les bouteilles, en passant avec lui des circulaires, en allant livrer les commandes. Avec les années, il apprend tous les rouages du métier. « J'ai tout fait, tous les coins du magasin, les fruits et légumes, la viande, etc. C'est comme ça que ça commencé et que j'ai pris le goût de servir la clientèle », dit-il. Mario peaufine toutefois sa formation en allant acquérir des compétences complémentaires dans le cadre d'un baccalauréat en marketing, en vue de devenir « épicier 2.0 ».

DES PREMIERS PAS FRUCTUEUX

En 1978, à l'âge de 24 ans, Mario propose à son père de s'associer avec lui. « Mon père et moi, on s'entendait très bien, on avait la même vision au niveau de la clientèle », se souvient Mario. « Je lui ai fait une proposition. Je lui ai dit : tu peux rester tant que tu le voudras. Moi, je serais intéressé à être actionnaire, au moins à acheter une partie du commerce. Ça rentrait dans ses cordes, et c'est à partir de là qu'on a pris de l'ampleur. » Et on peut parler de vitesse grand V! Le chiffre d'affaires, de 780 000 dollars en 1978, est passé à 5 000 000 dollars en 1985. En l'espace de sept

ans, Mario a acquis un dépanneur Shell, puis l'a revendu, a acheté un dépanneur à Cap-de-la-Madeleine et un comptoir Richelieu à Saint-Grégoire. « J'avais le souci de servir le client comme il faut. Quand j'allais porter une commande à l'auto et que la dame me donnait du pourboire, je lui disais non, non... Mon plaisir, c'est de vous servir, mon salaire, c'est de vous satisfaire, et mon pourboire, c'est de vous revoir », scande-t-il avec un sourire.

ACQUISITIONS ET RÉNOVATIONS, ENCORE ET ENCORE

Pour qu'un commerce en alimentation perdure, on doit toujours l'adapter pour répondre aux tendances du marché, mais surtout aux besoins de la clientèle. Des investissements sont nécessaires à sa survie, et c'est encore plus vrai de nos jours.

« Il est important de combler les exigences du client, qui est plus averti aujourd'hui. Les rénovations, c'est la façon d'aller chercher davantage d'espace, davantage de services et plus de produits différents », explique Mario avec conviction. Résultat : un bilan impressionnant pour les magasins Beaumier. À lui seul, le Metro de Nicolet a subi 13 rénovations en 50 ans. Celui de Saint-Grégoire,

acquis en 1985, est passé des 2 500 pieds carrés d'origine à 35 000 pieds carrés. Le Metro de Sainte-Anne-de-la-Pérade, acquis en 2000, a fait peau neuve en 2015. Celui de Saint-Tite est rendu à sa quatrième transformation depuis 2007, tandis que la toute dernière acquisition de 2015, le Metro de Saint-Gabriel-de-Brandon, en est déjà à sa deuxième rénovation. L'une des années marquantes sur le plan des investissements aura certainement été 2007, année où plus de 12 millions de dollars ont été consacrés à des rénovations.

OBJECTIF : 50^e ANNIVERSAIRE À NICOLET

L'un des buts que Mario s'était fixés consistait à propulser le Metro de Nicolet, fondé par son père en 1958, jusqu'à son 50^e anniversaire, donc en 2008. À cette fin, un long processus se met en place. Mario achète la quincaillerie voisine et, après sa démolition, il ajoute 7 000 pieds carrés d'espace de vente aux 16 000 pieds carrés existants. Il déplace l'entrée principale et répond à une demande de la clientèle en agrandissant le stationnement à 120 places, le tout pour un investissement de 3 millions de dollars. Mario a été particulièrement fier de mener ce projet à terme à un aussi beau moment de l'histoire de l'épicerie. « J'ai toujours continué l'histoire de mon père, de fil en aiguille. Pour mon père, il n'y avait pas de grand ou de petit client, de plus important ou moins important. Tout le monde était important! » soutient-il. « C'est sûr, quand on regarde le cheminement de mon père, c'est triste qu'il n'ait pas été là pour voir le 50^e. Il aurait aimé voir que les choses ont continué et que sa petite-fille prend elle aussi la relève. »

UNE TRANSITION CRÈVE-CŒUR, MAIS NÉCESSAIRE

Malgré les rénovations et les nouveaux produits offerts aux Nicolétains, le Metro de Nicolet ferme ses portes en 2010 pour faire place à un magasin Super C. « Ça été très émouvant. On était bien, on avait fait un très beau travail avec les moyens qu'on avait, mais les ventes n'étaient pas au rendez-vous », laisse tomber Mario. La raison principale de la fermeture : le concurrent d'en face. « Ils ont fait un copier-coller de notre agrandissement, mais en mieux, avec plus de moyens, en investissant 6,5 millions. »

Lorsque Mario prend conscience que la situation de son Metro est précaire, il négocie avec sa maison-mère pour changer la vocation du magasin pour en faire un Super C. Les résultats d'une étude de marché indiquaient qu'une épicerie traditionnelle attirait une clientèle provenant d'un rayon de 10 kilomètres à vol d'oiseau, tandis qu'un marché d'alimentation à spéciaux attirait une clientèle dans un rayon de 30 kilomètres. « J'ai fait beaucoup de sacrifices personnels pour garder le Metro, mais j'avais un souci, celui de garder mes employés. Même si on s'en allait vers une fermeture évidente », souligne Mario. Le local est donc réaménagé pour faire place au plus petit Super C de cette époque, avec 14 000 pieds carrés de surface de vente, comparativement aux 20 000 à 25 000 pieds carrés qui étaient habituellement la norme. Les emplois sont maintenus et même en hausse, à la grande satisfaction de Mario. De plus, il reste présent dans le projet, puisque la bâtisse et le terrain lui appartiennent.

« Les rénovations, c'est la façon d'aller chercher davantage d'espace, davantage de services et plus de produits différents. »



UNE IDÉE PROGRESSISTE : LE GROUPE BEAUMIER

Au cours des mêmes années, Mario analyse ses actifs et se projette dans l'avenir. Comment faire pour perdurer? À l'époque, il possède trois commerces d'envergure ainsi que d'autres plus petits : une boulangerie et une pâtisserie, entre autres. Il réunit tous ses directeurs et leur dit ceci : « Si je vendais toutes mes bébélles, je serais capable de manger. Tout le monde est d'accord avec ça, oui. Mais ce n'est pas ce que je veux. Je ne veux pas vendre à des étrangers, à une maison-mère. Je veux que ça continue. »

Selon Mario, la pérennité de l'entreprise doit passer par ses employés, qui se donnent à 120 %, 130 %. Parce qu'être épicier, c'est une vocation. Mario expose alors son idée. « Je leur ai donné la possibilité d'être associés en investissant graduellement dans l'entreprise avec le même pouvoir que moi, soit un vote par personne — et non selon le pourcentage des actions. » C'est ainsi qu'il fonde le Groupe Baumier. Aujourd'hui, l'entrepreneur est entouré de 20 associés répartis dans différentes sphères de l'entreprise. « L'arrivée des associés, passés et présents, nous a apporté une richesse importante qui nous a fait progresser continuellement. Des gens de l'extérieur de la famille apportent une autre vision, une vision plus proche de nos clients, de notre réalité », soutient Mario.

UNE SOLUTION POUR LA RÉTENTION DE LA CLIENTÈLE

Quand on est épicier, on a le privilège de côtoyer les clients deux, trois, quatre et parfois même cinq fois par semaine. Quand on ajoute le facteur des années à l'équation, on vient à en connaître plusieurs par leur prénom. Le jour où on ne les voit plus, on se demande où ils sont passés... Mario trouve une réponse. « Je voyais que des clients partaient. On ne voyait plus madame Bellemare, madame Côté ; où étaient-elles? En fait, elles partaient à l'extérieur parce qu'elles n'avaient plus d'endroit pour se loger, explique Mario. Je me suis dit : » Je les ai nourris pendant des années, maintenant je vais les nourrir, les loger et les soigner en



bâtissant des résidences pour personnes âgées». » Et Mario passe à l'action : la première résidence est construite sur un grand terrain qu'il possède à Nicolet, en face de son supermarché. Le Havre du Faubourg est un complexe de 143 appartements pour personnes autonomes et 64 chambres pour personnes en perte d'autonomie. Ensuite s'ajoute la résidence pour retraités Le Béti, à Saint-Tite, construite à proximité des services. Sans le Groupe Beaumier, Mario n'aurait sans doute pas pu réaliser ces magnifiques projets, essentiels à la vitalité et la qualité de vie de la collectivité.

ENGAGÉ POUR SES CONCITOYENS ET AU SEIN DE SA BANNIÈRE

Contribuer activement à des organisations et des associations a toujours été important pour l'homme dynamique et engagé qu'est Mario. Tout au long de sa carrière, il a accédé à de nombreuses demandes de commandites et a répondu présent pour siéger au sein de divers comités, tant dans le domaine sportif que culturel. Même Metro a bénéficié de son expertise en affaires puisqu'il a siégé durant 10 ans au conseil d'administration de la bannière. Mario a également consacré de son précieux temps au comité consultatif, au conseil exécutif ainsi qu'au comité de marketing de Metro.

UNE ENTREPRISE PÉRENNE ET PORTEUSE D'AVENIR

Aujourd'hui, lorsque Mario fait le bilan des actifs du Groupe Beaumier, il est fier. Fier de pouvoir compter sur des gens qui ont à cœur la réussite du Groupe ; fier des associés qui s'engagent au service de bonnes valeurs dans leur collectivité. « On a une entreprise de 600 employés, on reçoit 38 000 clients par semaine, mais il ne faut pas s'enfler la tête avec ça. Il faut que ça continue... Ça baisse vite, ces entreprises-là. On l'a vu avec le Metro à Nicolet ; on n'était plus dans le coup », dit-il avec philosophie. Mais ce qui rend Mario encore plus heureux, c'est de voir sa fille Élisabeth

prendre la relève. « Elle a ce qui est de plus important. Sa préoccupation première, c'est de prendre soin du client, que le client soit toujours content. Et aussi, elle a l'approche facile avec le client », souligne-t-il fièrement. « Elle est formidable. Elle a une bonne chimie avec les vice-présidents principaux, c'est beau de les voir aller. On se dit en *joke* que ce sont mes enfants, que je n'ai pas juste une fille, que j'ai des fils adoptifs! »

C'est d'ailleurs en s'appuyant sur des valeurs familiales que le Groupe Beaumier réussit aujourd'hui à gérer quatre supermarchés Metro (Saint-Grégoire, Saint-Tite, Sainte-Anne-de-la-Pérade et Saint-Gabriel-de-Brandon), un développement domiciliaire à Nicolet (Faubourg du Ruisseau), des baux commerciaux et des résidences pour aînés. Et ce n'est qu'un début!

« On a une entreprise de 600 employés, on reçoit 38 000 clients par semaine, mais il ne faut pas s'enfler la tête avec ça. »

UN HONNEUR QUI ÉTONNE LE JEUNE ET TRÈS ACTIF LAURÉAT

C'est lors d'un congrès des marchands Metro que Mario apprend son intronisation au Temple de la renommée de l'ADA. Surpris, car il se dit encore jeune et très actif, il est toutefois grandement honoré de cette reconnaissance par ses pairs. « Je ne pensais pas que j'étais rendu là. » Compte tenu de son impressionnante carrière, on lui demande quel serait son conseil pour les jeunes qui débutent dans l'alimentation. Et de nous répondre : « Je pense qu'on veut aller trop vite, qu'on brûle les étapes. Il ne faut pas précipiter les choses. Il faut prendre le temps de les franchir les étapes et de les approfondir. Tout va plus vite qu'avant, c'est vrai ; ce qui prenait 20 ans auparavant va en prendre 10 aujourd'hui... mais quand même pas six mois! Il faut prendre le temps de savourer, de vivre le moment présent, toujours avec une vision à long terme. Et bien sûr, il faut prendre le temps de se concentrer sur ce qu'on a à faire au quotidien et de prendre soin des clients. »

Félicitations, Mario Beaumier! Nous vous souhaitons de continuer à savourer votre réussite et à prendre le temps de vivre pleinement votre moment présent.