





## Un parcours providentiel

---

Lorsqu'on se rend à Saint-Hyacinthe, dans les secteurs La Providence et de Douville, on arrive aux magasins IGA Famille Jodoin, situés à 10 minutes l'un de l'autre. On découvre les commerces que Guy Jodoin a bâtis avec toute sa détermination, son courage et son savoir-faire sur une période de plus de 20 ans, et ce, sans affronter les difficultés propres à la profession d'épicier, mais en déjouant plutôt des écueils imprévisibles.

9

### APPRENTI ÉPICIER DÈS 1968

À l'âge de 16 ans, Guy fait ses débuts dans la petite épicerie de 2 000 pieds carrés que son père vient d'acheter à Longueuil et apprend les rudiments du métier avec son frère Serge. Mais après seulement un an d'activité, le commerce se fait exproprier par Shell. « On pensait devenir millionnaires parce qu'on ne savait pas si on était propriétaires ou locataires! relate Guy. Finalement, on a eu six mois de loyer gratuit, puis on a fermé à l'automne 1970. »

À 18 ans, déterminé à poursuivre son apprentissage en alimentation, Guy s'installe avec enthousiasme dans le Grand Montréal et se fait embaucher par la compagnie Dominion. De laveur de plancher à commis puis emballer, il a alors comme ambition de devenir surintendant, rêve qu'il réalise en 1980 en obtenant la responsabilité de 14 magasins de l'Ouest de Montréal. Puis, en 1981, les actifs de Dominion sont vendus. « Ça été une carrière fantastique chez Dominion et une super bonne école pour former des gens dans l'alimentation. »

### D'OUVERTURE EN OUVERTURE... EN OUVERTURE

En mai 1984, Guy se joint à Super Carnaval lors de l'ouverture du troisième magasin de la chaîne à Québec. On reconnaît rapidement ses qualités de gestionnaire et, l'automne de la même année, on lui confie l'ouverture de deux autres supermarchés, dont le Super Carnaval de sa ville d'origine, Longueuil, et celui de Saint-Léonard. « Il fallait

engager 350 employés, dont 200 à Saint-Léonard et 150 à Longueuil, pour une ouverture immédiate... qui fut un succès instantané. » Guy se souvient d'un record de vente qu'il avait atteint en 1984 pendant la semaine de Noël. « On a fait des ventes records de 5 200 000 dollars pour les cinq magasins, soit Beauport, Lévis, Neufchâtel, Longueuil et Saint-Léonard, et on était fermés le dimanche! » Guy continue de faire croître la chaîne en ouvrant deux ou trois supermarchés par année, jusqu'à un total de douze. Puis en 1987, Super Carnaval passe aux mains de Metro Richelieu. Après une courte période chez son nouvel employeur, Guy est recruté par Steinberg pour faire ce qu'il fait de mieux : ouvrir des supermarchés! Il en ouvrira pas moins de 12 au début des années 1990, sous la division XTRA de Steinberg.

### DES PETITS GÂTEAUX FORTIN JUSQU'À IGA

En 1992, à la fermeture de la compagnie Steinberg, Guy se fait offrir un emploi par un fournisseur de petits gâteaux de Montmagny. « La pâtisserie Jean-Claude Fortin, qui vendait 20 000 boîtes de petits gâteaux par semaine, se cherchait un directeur des ventes pour continuer son expansion partout au Québec, raconte Guy. Par contre, c'était une chute radicale au niveau du salaire. » Il accepte malgré tout, et avec le temps, il place ses produits chez Sobeys dans le bas du fleuve, dans les Super Carnaval situés en région, dans les 100 magasins Valdi — deux caisses par magasin par semaine —, et chez Héritage et Maxi, qui lui achètent de 30 000 à 35 000 boîtes de gâteaux par semaine. Après trois



ans à ce rythme frénétique, il décide de faire le grand saut et de devenir son propre patron. « Quand je suis parti, on vendait 100 000 boîtes de gâteaux par semaine. Je me suis dit que si j'étais capable de faire vivre les autres, je serais capable de me faire vivre moi-même. »

En 1995, il se présente à Pierre Sévigny chez IGA-Daudelin, lui remet son CV et l'informe qu'il est prêt à acquérir un magasin. Son projet est appuyé par deux références solides de confrères, soit Michel Robin et François Girard. Quelque temps après, l'entrepreneur se fait offrir un supermarché Metro à Saint-Hyacinthe, secteur La Providence. Ce magasin exploité par la famille Laliberté depuis 58 ans avait été offert par monsieur Laliberté à toutes les bannières. C'est finalement Sobeys qui a remporté la mise.

### UN CHANGEMENT DE BANNIÈRE DIFFICILE

Pour Guy, on ne pouvait demander mieux : un beau magasin connu de la clientèle depuis des décennies, une vaste superficie et un chiffre d'affaires intéressant. Mieux encore, c'était l'occasion de travailler avec son épouse et ses deux filles, qui avaient décidé de l'accompagner dans cette belle aventure. Cependant, le bonheur fut de courte durée, Guy n'ayant pas prévu la réaction de la clientèle. En effet, les gens du coin acceptaient mal que le nouveau propriétaire soit de Longueuil et non de Saint-Hyacinthe, sans compter le changement de bannière. « On a pris toute une débarque, se remémore Guy. Le magasin faisait plus ou moins 250 000 dollars par semaine en octobre 1995 ; en janvier 1996, on était tombés à 195 000 dollars. » Les ventes ont tellement décliné qu'il a dû solliciter l'aide financière de Sobeys.

### LE POTENTIEL D'UNE BOÎTE À SUGGESTIONS

Résolu à reconquérir sa clientèle, Guy installe une boîte à suggestions. Ignorant les quelques messages hostiles, il met en place, avec ses filles Sophie et Julie, un système pour combler toutes les demandes de sa clientèle. Il nomme

ainsi un employé responsable d'acheter la marchandise demandée dans des magasins concurrents. « Tous les produits qu'on n'avait pas dans le magasin, on les inscrivait dans un cahier et on allait les acheter chez le concurrent. Puis, chaque client était contacté personnellement. Ce n'était pas catholique, mais c'était la seule manière d'aller rechercher nos clients », souligne Guy.

Il croyait ainsi qu'avec sa persévérance, les bons soins de ses employés et toutes les petites attentions qu'ils portaient à sa clientèle, les gens de la collectivité reviendraient faire leur épicerie à son IGA. Comment ne pas y croire quand

on répond à toute les demandes! La reconquête portera ses fruits, mais...

**Avec ses filles  
Sophie et Julie,  
il met en place un  
système pour combler  
toutes les demandes  
de sa clientèle.**

### QUAND ÇA VA MAL, ÇA VA... FINALEMENT MIEUX!

En 1998, la crise du verglas frappe. Le IGA de La Providence est durement touché, et le commerce de Guy est déclaré non assurable. « Tant qu'à crever, on va crever d'aplomb », annonce-t-il à ses employés. « J'ai nourri mes employés tous les déjeuners et dîners tout le long du verglas, jusqu'à ce que l'électricité revienne chez eux. » Demeurant toujours à Longueuil, un secteur moins touché par la catastrophe, Guy va chercher des chandelles, des piles, du combustible à fondue, etc. pour les revendre sans en augmenter le prix. Toujours pour prendre soin de ses clients.

Au terme des 28 jours de la crise du verglas, les employés de Guy font publier dans le journal local une lettre pour remercier leur patron de les avoir nourris et de s'être occupé d'eux. « Autant les choses avaient mal été avant et pendant le verglas, autant qu'après, tout a changé. Ça été mon tremplin : les gens ont commencé à nous accepter, et les ventes ont progressé de semaine en semaine. » Le geste de Guy avait réellement touché la population de Saint-Hyacinthe, et l'impact rejaillissait (enfin!) sur lui. Pourtant, il était toujours le même homme, généreux et présent pour les autres, s'efforçant de déployer toutes les petites attentions possibles.



## LA PROVIDENCE DE SON BORD

Les années suivantes permettent à Guy d'apprécier son métier et de le partager avec ses deux filles, Sophie et Julie, toujours avec la complicité de son épouse Danielle. En 2006, IGA lui offre un deuxième magasin à 10 minutes du premier : le IGA de Douville. Il s'agit d'un magasin flambant neuf de 28 000 pieds carrés de superficie de vente. « On a embarqué. J'avais une bonne équipe à La Providence, j'avais une bonne équipe pour la relève. Ça s'est très bien passé, ça a été vraiment un succès », se souvient-il. Guy profite de ce nouveau magasin à Douville pour modifier le nom de ses commerces. Le mot « Famille » remplace celui de son prénom. Désormais, c'est « IGA Famille Jodoin », une initiative qui ravit tout le monde.

## UN ENGAGEMENT COMMUNAUTAIRE INSPIRANT

Toujours très engagé dans la collectivité, que ce soit pour un tournoi, les déjeuners pour les enfants défavorisés ou encore l'intégration sur le marché du travail des personnes handicapées, Guy accepte la présidence d'honneur de la campagne de financement visant à soutenir la Moisson Maskoutaine. « Je ne savais pas comment j'allais m'y prendre, dit-il. Mais en fin de compte, on a ramassé 750 000 dollars. Le plus beau, c'est que mes 200 employés ont donné 1 dollar par semaine pendant cinq ans. Juste avec les employés, ça donné 50 000 dollars. »

Un autre geste qui a fait une différence pour les gens de Saint-Hyacinthe a été la récupération de vêtements. Mettant en œuvre l'idée de son épouse, Guy fait installer des conteneurs de dépôt à ses deux magasins IGA. Les vêtements sont ensuite redistribués dans la collectivité par l'intermédiaire d'un petit magasin appelé Les Trouvailles de l'Abbé Leclerc. Cette initiative lui vaut des remerciements dans le journal communautaire. « Ça nous a apporté une publicité fantastique. Ça nous a vraiment aidés pour améliorer nos contacts avec nos clients, puis pour continuer d'être généreux envers nos gens de Saint-Hyacinthe. »

## DES RÉNOVATIONS À SAVEUR SPIRITUELLE

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 une chose demeure : les clients veulent avant tout un service personnalisé et de qualité. Guy le sait très bien et décide, en 2011, de donner une cure de rajeunissement à son IGA de La Providence en investissant 2,5 millions de dollars. Cependant, compte tenu des « tempêtes » qu'il a traversées avec ce supermarché, il ne prend aucun risque et élève d'un cran la « protection » de son commerce en le faisant bénir par un évêque, Mgr François Lapierre. Certainement une première au Québec!

11

## UN BILAN PLUS ÉLEVÉ QUE SES ASPIRATIONS

Lorsqu'on lui demande de nous parler des belles réussites de sa carrière d'épicier, Guy nous répond humblement : « Je suis très, très content d'avoir fait tout ça avec mes filles et mon épouse. Jamais je n'aurais pensé être propriétaire d'un deuxième magasin IGA. Aujourd'hui, quand je vois comment elles opèrent, c'est fantastique de les voir aller. Elles ont un petit peu de Guy Jodoin dans l'nez! » Quand on pense que Guy voulait juste acheter l'épicerie de son père à ses débuts...

## UNE RETRAITE ANTICIPÉE

Modèle de résilience, Guy lutte depuis cinq ans contre la maladie de Parkinson, ce qui a précipité un peu son plan de retraite. « Avec la maladie, la donne a changé, alors je me suis engagé un directeur général, François Caya. Et avec la difficulté que j'avais à faire marcher le commerce, j'ai décidé de le vendre à ma fille Sophie et à François. Les 20 ans qu'on a passés ensemble avec mes filles et mon épouse, ça permis à Julie, ma plus jeune, d'aller chercher beaucoup d'expérience et de s'acheter un restaurant, et à Sophie de prendre la relève avec François. »

Aujourd'hui, quand il analyse sa carrière d'épicier de 50 ans, Guy se dit : « Peut-être que j'en ai fait un petit plus que ce que je croyais. C'est vraiment un honneur d'être intronisé à l'ADA. » Mais il faut que ses filles et son épouse lui rappellent qu'il le mérite vraiment!