

## Dépanneur Pincourt

**Passionné? Incevable? Créatif? Comment décrire Pierre Souigny, cet énergéticien septuagénaire qui évolue dans le commerce du détail depuis plus d'un demi-siècle?**

« Je venais d'avoir 19 ans quand j'ai eu mon premier commerce, raconte Pierre Souigny. Un membre de ma famille avait une tabagie, mais ça ne marchait pas! J'ai décidé de la reprendre... avec les dettes! Certain que j'allais réussir, j'ai donc quitté le cégep et je suis allé voir les grossistes un par un pour leur proposer de leur rembourser 50 \$ par semaine. Ils m'ont fait confiance, et mon père m'a endossé. Finalement, ça a tellement bien été que, quelques années plus tard, j'ai construit juste en face une tabagie beaucoup plus grande! Une fois ma situation financière plus solide, j'ai acheté un terrain à Vaudreuil pour y construire mon premier dépanneur. Et de fil en aiguille, chaque fois que mes affaires allaient bien, je me lançais dans un autre chantier. » C'est ainsi que l'infatigable entrepreneur s'est retrouvé propriétaire des dépanneurs Don Quichotte et Alimentation Quatre-Coins (L'Île-Perrot), puis du dépanneur Pincourt (Pincourt), du dépanneur de La Cité (Vaudreuil-Dorion) et du Marché Atlantide (Notre-Dame-de-l'Île-Perrot). Mais pourquoi notre homme continue-t-il sans relâche d'accroître son patrimoine commercial? « Parce que c'est payant! » répond-il d'un ton entendu.

### Bière ++

Pierre Souigny croit au succès par le volume. « Mes dépanneurs marchent parce qu'on a de gros chiffres d'affaires. Je vends énormément de bière. La clientèle vient chez nous pour deux grandes raisons : on a un choix incroyable, et personne ne bat mes prix! »

En fait, il fait marcher pour lui la logique du marché en ayant d'immenses chambres froides lui permettant d'offrir une grande variété de bières, vendues presque au prix minimum. « Je fais quand même des bénéfices, car mon important volume me permet d'obtenir de meilleurs escomptes. »

### Du choix et encore du choix

« Plus tu as de produits, plus tu vends! » assure l'homme d'affaires. Moi, je vends toutes sortes de choses : des balles de golf, des bibelots en bois... tout se vend! Il raconte avoir étonné l'ancien propriétaire de l'un de ses commerces en arrivant, le premier jour, avec une cargaison de bas. « Il riait de moi en disant que ça ne se vendrait jamais ; eh bien, mon deuxième client est parti avec une paire de bas! » rigole-t-il.

« L'important, c'est d'amener les gens à entrer dans le magasin », explique-t-il. Pour cela, le prêt-à-manger est aussi une belle piste. « J'ai deux cuisiniers qui font des sandwiches, salades et mets à réchauffer que l'on distribue dans tous mes dépanneurs. La personne vient acheter un sandwich, mais elle sort avec une boisson gazeuse et un billet de loto. » Ce poste budgétaire n'accuse-t-il pas des pertes? « Pas vraiment. Quand la date de péremption d'un produit approche, on le met à 0,99 \$, et ça part tout de suite. »

### Caméras et qualité de vie

Pierre Souigny reconnaît que, dans le monde des dépanneurs, il ne faut vraiment pas compter ses heures. Heureusement, sa femme l'a toujours beaucoup appuyé. Ses deux fils et sa fille assurent d'ailleurs une partie de la relève depuis plusieurs années.

Celui qui a travaillé six jours par semaine durant quinze ans avant de passer à un horaire plus raisonnable de cinq jours/semaine estime que la présence de caméras de surveillance peut grandement améliorer la qualité de vie d'un propriétaire de dépanneur. « Avant, quand le système d'alarme se déclenchait en pleine nuit, il fallait que j'aile sur place, bien souvent pour me rendre compte que l'alarme avait été déclenchée par quelque chose comme la chute d'un sac de cannettes vides mal placé en haut d'une pile. Maintenant, je vérifie d'abord à partir de mon téléphone ; c'est un investissement qui me permet de faire de bien meilleures nuits! »



Martin, fils de Pierre Souigny



Denise Séguin, épouse de Pierre Souigny

Un dernier conseil de celui qui aimerait bien ouvrir un énième dépanneur à 71 ans? « Si vous voulez vivre vieux et rester allumé, retardez votre retraite aussi longtemps que possible. Ce n'est pas moi qui le dis : ce sont les statistiques! »

### L'AMDEQ, un lien avec l'industrie

Pierre Souigny adore participer à la rencontre annuelle de l'AMDEQ. « Évidemment, l'AMDEQ est un précieux allié en raison des escomptes qu'elle nous permet d'obtenir. Mais je ne manquerais pour rien au monde sa fin de semaine annuelle, qui nous permet de discuter avec d'autres entrepreneurs, souvent d'autres propriétaires comme moi, que je prends plaisir à revoir d'année en année. »

