

## Épicerie J. Martel

### *Poser les bons gestes au bon moment*

*Richard Beaumont et Yves Cloutier étaient tous deux distributeurs de pain indépendants dans la région de Québec lorsqu'ils ont eu envie de changer de mode de vie. Les astres se sont alignés, si bien qu'ils sont depuis 2017 copropriétaires de l'Épicerie J. Martel, dans le Vieux-Limoilou (Québec). « Richard cherchait un associé avec lequel acheter le commerce appartenant à madame Johanne Martel, se rappelle Yves Cloutier. Quand il m'est arrivé avec cette idée, j'ai décidé d'embarquer, car non seulement je voulais me réorienter mais en plus j'avais toujours été dans l'alimentation depuis mon plus jeune âge ! »*

« Le reste appartient à l'histoire », comme on dit. Question de ne pas se lancer dans des projets improvisés, le duo a décidé de commencer par prendre le pouls de l'industrie. « Le commerce avait beau exister depuis quelques années – nous en avons d'ailleurs gardé le nom –, nous devons d'abord tout apprendre, signale Richard Beaumont. Faire les commandes, choisir les fournisseurs et même... s'adapter au travail de jour. « Disons qu'il y avait en effet toute une différence sur le plan de l'horaire, ajoute son associé. Mais je dirais que ce changement a été très agréable à accepter ! »

Deux ans après avoir appris sur le tas bon nombre de secrets du métier, les deux entrepreneurs se sentent prêts à passer à l'étape suivante : effectuer une rénovation majeure du commerce. « En 2019, on a carrément jeté les deux étages à terre et tout refait de A à Z en deux mois, raconte Richard Beaumont. On a éliminé les innombrables recoins qui nous faisaient perdre un précieux espace, puis on a changé les réfrigérateurs, ajouté un système de climatisation et d'éclairage et même aménagé au sous-sol un entrepôt desservi par un convoyeur pour monter et descendre la marchandise ! »

#### UN VIRAGE RÉUSSI

« Notre dépanneur est maintenant beaucoup plus à la page, et d'ailleurs les clients nous le disent, assure Yves Cloutier. Nous avons fait du mieux que nous pouvions, tout en prenant soin de nous faire accompagner par des professionnels de calibre. Sur ce plan, l'AMDEQ nous a été extrêmement utile. Nous en sommes d'ailleurs membres depuis notre achat. L'AMDEQ nous a mis en relation avec des spécialistes – comme des designers – qui n'en étaient pas à leur premier aménagement de commerce. Ils nous ont guidés dans l'étude des soumissions reçues, la répartition de l'espace... Nous, les deux gars partis de rien, nous étions en confiance, car nous avons retenu les services de consultants venant de l'AMDEQ. »

« La rénovation, c'est un geste qui a donné toute une poussée à notre chiffre d'affaires, qui a presque triplé, estime Yves Cloutier. Nous offrons désormais un nombre beaucoup plus élevé de produits, notamment en épicerie, en produits d'entretien et en prêt-à-manger frais ou congelé. La bière marche très fort, bien sûr, et nous avons une section de huit pieds sur trois tablettes juste en vin, alors qu'avant l'espace se limitait à deux pieds ! »

#### PRENDRE SOIN DE S'ASSOCIER

Pour Yves Cloutier, la gestion d'un dépanneur à deux est une formule gagnante. « Je suis content de ne pas mener ma barque seul. Beaucoup de propriétaires de dépanneur gèrent leur commerce avec un copropriétaire ou un membre de la famille. Cela permet un partage de tâches. Se lancer seul, c'est un pensez-y-bien : c'est sûrement un peu plus *rough* ! »

