

Dépanneur La Porte Montcalm

Observer et innover, c'est rentable !

Mario Gagné était-il prédestiné à passer beaucoup d'heures de sa vie entre les murs d'un dépanneur? « Dans mon premier emploi, je livrais les magazines des Messageries de presse Benjamin. On s'entend que ce travail m'a fait mettre les pieds dans un nombre incalculable de dépanneurs. En y allant mois après mois, j'ai pu facilement voir que certains commerces avaient plein de lacunes et d'autres, aucune ! » Cette analyse n'aura pas été vaine car, lorsqu'Internet a grugé une bonne partie du marché des magazines en version papier, celui qui sillonnait un même territoire de livraison depuis 30 ans a décidé de passer à autre chose. « Un jour, je suis passé devant un vieux dépanneur défraîchi qui était à vendre. Il était mal situé, au fond d'un rang, mais j'ai su qu'un quartier allait être construit tout autour. J'ai donc décidé de l'acheter. » C'est ainsi que s'est amorcée en 2016 l'aventure de Mario Gagné qui, aujourd'hui, est propriétaire dans Lanaudière de cinq dépanneurs, dont le dépanneur La Porte Montcalm.



Beaucoup de bonnes idées

« Le chiffre d'affaires de mon premier dépanneur est aujourd'hui 12 fois plus élevé qu'au moment de son acquisition, en 2018 », calcule le quinquagénaire. Ce succès s'explique très certainement par les divers concepts qu'il a mis en place.

Poste d'essence

L'homme d'affaires a d'abord travaillé d'arrache-pied pour obtenir en 2018 un permis l'autorisant à jumeler un poste d'essence à son commerce. « Puis je me suis mis à acheter d'autres dépanneurs dans Lanaudière ainsi qu'un terrain double, sur lequel j'ai installé le dépanneur Montcalm, en 2020. Ils ont tous un poste d'essence. »

Heures d'ouverture

Le propriétaire a ensuite mis en place ses pratiques gagnantes. « J'ai acheté un dépanneur qui ouvrait à 8 heures. C'est clair qu'il perdait ainsi la manne du matin! En ce moment, La Porte Montcalm ouvre à 5 heures! Les gens n'entrent pas seulement pour prendre un café; certains camionneurs passent ici chaque lundi pour ramasser leurs repas de la semaine ! »

Des produits recherchés

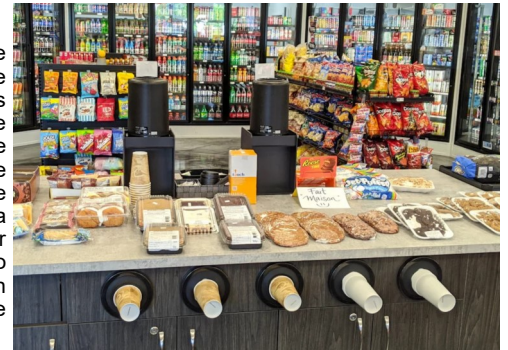
On trouve de tout, au dépanneur Montcalm. « En nous mettant à l'écoute des gens, nous avons compris qu'il y avait un grand besoin de prêt-à-manger. Les sandwiches sont de gros vendeurs : nous en vendons des centaines au quotidien. Mais en plus, j'ai équipé l'un de mes commerces d'une grande cuisine, où cinq employés à temps plein préparent chaque jour de 20 à 24 choix de plats préparés. La visite arrive chez toi à la dernière minute? Tu vas trouver chez nous tout ce qu'il te faut en quelques minutes, et tu ne seras pas la quinzième en file à la caisse. »

L'établissement propose même les exquis viandes fraîches de l'épicier saint-titien Albert Veillette : « Les clients nous appellent le mardi pour réserver

leur "seau" de poulet ou de bœuf mariné et viennent prendre leur commande le jeudi. Je vends jusqu'à 500 seaux de viande par semaine ! » On comprend que cette offre est particulièrement alléchante pour les résidents des deux grands terrains de camping installés à proximité.

Valeur ajoutée

« Nos prix sont peut-être un peu plus élevés que dans une épicerie, mais pas de beaucoup, signale l'entrepreneur. La force d'un dépanneur comme le nôtre, c'est son service personnalisé : ma caissière, elle va savoir quel est ton billet de loto préféré! illustre-t-il, d'un ton amusé. Le client aime se sentir reconnu. »



Un investissement en temps

Mario Gagné est intrinsèquement heureux de son choix de carrière. « J'ai eu des cabanes à sucre, des bars, mais quand je pense à mes dépanneurs, je me dis que je suis vraiment dans le bon créneau, et même que j'aurais dû embarquer là-dedans avant! conclut-il. Mais ce métier, c'est un peu comme le jeu de serpents et échelles : on a des hauts et des bas. »

Le problème de rareté de main-d'œuvre n'épargne pas les dépanneurs. « On ne sait jamais si on va pouvoir prendre une vraie fin de semaine, explique-t-il. Si tu penses que c'est une entreprise qui te prend seulement 40 ou 50 heures de ta semaine, oublie ça! Tu t'embarques dans du sept jours par semaine. C'est un gros pensez-y-bien. » Le propriétaire mentionne avoir été sollicité par des fournisseurs qui lui conseillaient d'installer des caisses automatiques afin de réduire ses besoins en personnel. Toutefois, il ne pouvait se résigner à ainsi faire perdre son âme à son entreprise. Sans compter que l'homme tient énormément à ses employés : « Ils prennent ça à cœur sans bon sens ! »

D'un autre côté, la satisfaction de relever des défis et de faire fructifier une entreprise est réelle : « Il y a de l'argent à faire, dans un dépanneur. Quand en plus tu es propriétaire des bâtiments occupés, il va de soi que les gains possibles sont encore plus intéressants. »

L'AMDEQ, un allié

« Je n'ai jamais passé par une chaîne pour mon approvisionnement. Mais l'AMDEQ m'offre un soutien que je trouve très précieux : j'ai l'impression qu'elle voit à mes intérêts. C'est une organisation très proactive – par exemple, on l'a vu quand la COVID est arrivée : on a reçu de l'information toujours à jour, du matériel d'affichage, etc. Elle nous obtient aussi de généreuses ristournes. Mon adhésion à l'AMDEQ fait partie de mes très bonnes décisions ! »

