

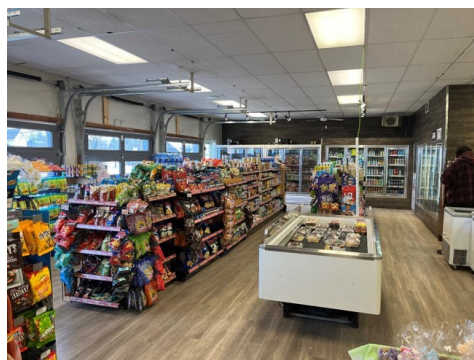
Jardins Nitro

Une histoire de famille

Jardins NITRO a ouvert en 1980 à Salaberry-de-Valleyfield par les parents de François Charland qui ont misé sur les fruits et légumes. « À l'époque, quand tu allais dans une épicerie, il y avait six pieds de fruits et légumes, c'est tout », rapporte François qui avait alors 17 ans. Il a fini son cégep et comme il y avait beaucoup d'ouvrages au magasin, il s'est naturellement présenté comme la deuxième génération avec ses deux frères plus jeunes.



Dans sa trentaine, ses parents ont réparti les parts du magasin entre les enfants et dix ans plus tard, il a racheté ses frères. L'un a depuis changé de branche et l'autre a racheté un magasin similaire. François est par contre resté. Est-ce qu'il a imaginé une autre carrière? « Jamais! J'aime trop ce que je fais. J'ai plus d'avantages que de désavantages. En étant propriétaire, je peux gérer mon temps : faire ce que je veux quand je veux. Ce qui me plaît le plus est d'être avec le public. Et comme j'exerce depuis 43 ans, c'est devenu facile, presque inné », sourit l'intéressé.



Les cinq premières années, le magasin était fermé de la veille de Noël à la première semaine de mars. La famille a ensuite fait le choix de le garder ouvert à l'année pour répondre à la forte demande et 38 ans plus tard, c'est encore le cas. « Avec le temps, on est devenu un mini marché : on vend de la bière, du vin, du prêt-à-

manger..., souligne François. La seule chose que l'on n'a pas, ce sont des viandes fraîches comme des steaks, mais on a de la viande congelée, par exemple. On fait affaire avec des fournisseurs locaux qui sont reconnus dans la région. » Des collaborations ont ainsi vu le jour, notamment avec une boulangerie dont les produits sont revendus au même prix chez Jardins NITRO.

Qu'en est-il du département fruits et légumes? « Ce qui autrefois pouvait représenter 80 % du chiffre d'affaires se situe aujourd'hui entre 20 et 25 %. Le département se démarque moins parce que les chaînes ont amélioré leur offre. D'ailleurs, quand on rentre dans une épicerie, les fruits et légumes sont les premiers produits que l'on voit. Mais ce n'est pas parce qu'ils en ont beaucoup qu'ils sont meilleur marché. C'est aussi plus facile pour moi parce que je peux voir où sont produits les fruits et légumes. Mon blé d'Inde par exemple est cultivé à 2 km d'ici », insiste le propriétaire.



En ce qui concerne les employés, ils sont 21 et les problèmes de main-d'œuvre ne se font pas trop ressentir. « Je suis extrêmement chanceux, j'ai du monde qui travaille avec moi depuis les tous débuts, se réjouit François. J'ai même des enfants de parents qui ont déjà travaillé chez moi! Ça ajoute une ambiance familiale au commerce local où tout le monde connaît les employés par leur prénom. »

L'arrivée de la troisième génération

Alors qu'il entre dans sa soixantaine, la troisième génération est déjà prête à prendre la relève. Son fils de 34 ans et celui de 29 ans s'occupent de la gestion de Jardins NITRO. En plus de bien s'entendre, ils ont des intérêts complémentaires : l'un est très manuel et s'occupe entre autres de l'entretien du bâtiment, tandis que l'autre se tourne davantage vers l'informatique et gère les dépôts ou encore les horaires. « Ils apportent du renouveau, souffle le propriétaire. Il y a trois ans, ils ont intégré les produits de microbrasseries, la technologie pour faire des changements de prix à distance... Et si l'on compte aujourd'hui beaucoup de retraités parmi nos clients, les jeunes familles commencent à s'installer à Salaberry-de-Valleyfield, ce qui va changer l'offre et mes enfants pourront mieux s'ajuster que moi. »

À quand la retraite? « J'espère ne pas la prendre parce que j'aime ce que je fais, je veux juste en faire moins », affirme François. Nous prévoyons transférer le commerce à la prochaine génération. Il faut cependant le faire de la bonne façon afin qu'elle puisse faire grandir

le commerce sans trop de tracas! Pour l'accompagner dans ses démarches, il a donc recours aux services de professionnel.

L'avenir de ses enfants devrait être fructueux, car la population grandit à Salaberry-de-Valleyfield. Aujourd'hui à 45 000, elle devrait doubler d'ici dix ans parce que la région se développe énormément. Un fait d'autant plus intéressant que Jardins NITRO est le seul commerce dans un rayon de 3 km et la réglementation limiterait l'ouverture de la concurrence. S'il est toujours possible d'agrandir, plusieurs difficultés sont notées : les coûts associés, les limitations réglementaires et la récession. « Pour le moment, on fait attention à notre budget, comme les consommateurs », reconnaît le propriétaire. Il évoque alors la possibilité d'agrandir à l'intérieur, comme cela a été fait à trois reprises depuis l'ouverture, avec un 500 pieds carré qui pourrait être utilisé pour augmenter les ventes.

L'AMDEQ, un regard plus large sur l'industrie

« J'ai rejoint l'Association des marchands dépanneurs et épiciers du Québec (AMDEQ) il y a une dizaine d'années et je me sens extrêmement chanceux, j'ai de très bonnes relations avec eux et ils s'occupent très bien de moi. Ils me donnent régulièrement des leçons de commerce, par exemple sur la loi sur le tabac ou les problèmes qui peuvent être rencontrés par d'autres afin que je puisse prévenir mes employés. L'AMDEQ, étant une association de marchands, me permet aussi d'avoir des rabais que je ne pourrais pas avoir seul. »



La partie traditionnelle du bâtiment, avec ses portes de garage ouvertes l'été, est toujours présente, mais à trois reprises il a été revu au complet pour être modernisé, notamment en changeant les planchers, les comptoirs-caisses et les tables ou encore en déplaçant le département charcuterie.



François Charland, dont la femme Josée Dumouchel est aussi actionnaire, fait toutes les ouvertures du magasin pour que ses fils commencent leur journée de travail après avoir amené leurs propres enfants à l'école élémentaire qui est située à proximité et leur permet de prendre tous leurs repas du dîner, ensemble, au commerce.