

# Chronique entrepreneuriale

Rédigée avec la collaboration de Martin Loiséle, révisée par Louise Duplessis

## André Chabot, un homme à l'écoute de sa communauté!

Plutôt que de réaliser son rêve d'enfant et devenir chauffeur de taxi, l'enjoué M. André Chabot, accompagné et supporté par son épouse Mme Madeleine Chabot, a tout de même opté pour un métier qui lui permettrait de pourvoir aux besoins particuliers de la population de Villebois. Lui qui s'est mérité le pseudonyme de « l'homme à l'écoute de sa communauté », a choisi de suivre les traces paternelles et assurer la relève du commerce familial. Il s'agit du Marché Chabot de Villebois un commerce déjà septuagénaire!

### Pouvez-vous nous relater l'évolution du Marché Chabot, depuis la construction de l'édifice jusqu'à ce qu'est devenu le commerce aujourd'hui ?

André : L'édifice a été construit au début des années 40 et déjà, il avait comme vocation de servir de magasin général aux habitants de Villebois. C'est en 1947, quelques années seulement après son édification, que mon père a démarré l'entreprise familiale. Madeleine et moi avons pris la relève du Marché Chabot en 1983. Nos trois premières années à titre de copropriétaires ont été les meilleures! Il y avait à l'époque beaucoup de prospection dans la région et la croissance économique d'une entreprise de services dans notre secteur est souvent proportionnelle à la conjoncture minière. Ces trois années furent tellement prospères que j'ai cru que nous allions pouvoir prendre notre retraite dans la décennie qui suivrait. Dans les années 80, si l'on ajoutait aux quelque 600 habitants de Villebois les nombreux travailleurs des camps de prospection, des entreprises de forage et des mines, on comptait sur une clientèle notoire ! Actuellement le village atteint à peine les 300 habitants et la prospection n'est plus du tout la même. Et moi, j'ai 63 ans et je suis toujours derrière le comptoir !



Monsieur et Madame Chabot propriétaires du Marché Chabot de Villebois

### Qu'est-ce qui vous a incité à prendre la décision de partir en affaires ?

André : De tous mes frères, j'étais celui qui avait, d'une certaine manière, été désigné pour recevoir le flambeau paternel. Nous n'étions pas tout à fait conscients des nombreuses responsabilités que l'on acceptait, mais, comme j'avais toujours vu mon père travailler énormément, j'étais bel et bien conscient que nous n'allions pas chômer ! Je participais déjà à l'entreprise paternelle alors que j'étais tout petit. La pratique était alors bien présente dans mon cas.

### Qu'est-ce qui a le plus aidé au Marché Chabot, tant au niveau de la relève qu'à sa persistance ?

André : C'est sans contredit le support familial qui nous a le plus aidé ! Nous ne serions plus en affaires, et ce, depuis belle lurette si nous n'en avions pas eu. Et c'est encore le cas aujourd'hui. C'est véritablement grâce à nos familles respectives et à nos amis à qui nous devons la poursuite de notre aventure entrepreneuriale.

### Quelles aptitudes avez-vous développées au cours de votre démarche entrepreneuriale ?

André : Une bonne gestion est nécessaire afin de pallier à une population restreinte et pouvoir assurer une rotation adéquate des produits alimentaires, qu'ils soient périssables ou non. Un bon épicier doit faire preuve d'un suivi précis et ponctuel afin d'ajuster constamment ses commandes aux divers fournisseurs. On a appris à faire confiance à nos grossistes. Je dis bien « grossistes », puisqu'on a survécu plus longtemps que nos premiers franchiseurs. J'ai suivi une courte formation en boucherie. Un boucher de métier est venu au magasin pour m'enseigner les rudiments du métier. Un commerçant doit aussi développer l'aptitude de la reconnaissance. Mais pour nous, cette aptitude était innée.

Madeleine : Ma connaissance des chiffres étant limitée, j'ai dû m'inscrire à l'école des adultes pour prendre une formation en comptabilité. Par ailleurs, en plus d'avoir une vue d'ensemble, il est important d'observer et d'améliorer de nombreux petits détails pour fidéliser sa clientèle. De là découle le fondement du service personnalisé. Car en fin de compte, ce sont les clients qui font le magasin et non le contraire ! Enfin, une aptitude indispensable réside dans l'organisation en général. Il y a des tas de petits trucs auxquels on ne pense pas avant de démarrer une entreprise ou un commerce. Par exemple, une frigidère est pour nous comparable à la garde d'un enfant que l'on doit constamment surveiller. S'il arrête de fonctionner, c'est la panique. C'est pourquoi il faut être organisé et voir à tout.

### De qui se compose principalement votre clientèle ?

André : Elle se compose exclusivement des meilleurs clients qui soient ! Notre clientèle est composée à un tiers des travailleurs de l'industrie minière et à deux tiers des citoyens du village. Quelques personnes proviennent d'un village voisin situé à 17 kilomètres.

### Quelles sont les particularités de votre commerce qui favorise son succès ?

André : Nous fonctionnons comme cela se faisait à l'époque de mon père, c'est-à-dire que nous offrons un peu de tout. En plus de l'épicerie conventionnelle, nous proposons des produits dans divers rayons. Les clients peuvent passer de la boucherie, à la fromagerie, à la quincaillerie, aux électroménagers et terminer au rayon de jeux pour enfants. C'était comme ça partout à l'époque alors que les voitures étaient attelées à des chevaux et non à de puissants moteurs.

### On vous attribue le pseudonyme de « l'homme à l'écoute de sa communauté ». Pourquoi est-ce important pour vous ?

André : Oui, c'est important d'être à l'écoute de sa communauté parce que, bien qu'il y ait des produits qu'on ne puisse pas avoir, il faut néanmoins forcer la dose pour remplir les étagères selon les nécessités des clients. S'il est vrai que les temps changent, les besoins des clients changent tout aussi rapidement !

### Êtes-vous satisfaits de la trajectoire de votre commerce jusqu'à ce jour ?

André : Notre marché a connu une progression normale. Les premières années ont été très bonnes. Mais par la suite, j'ai bien vite compris que je travaillerais énormément et que je ne deviendrais jamais riche pour autant.

### Que souhaitez-vous pour votre commerce et pour vous deux dans les années futures ?

André : Je souhaite que notre commerce continue à exister pour encore plusieurs années. Pour ce faire, je désire vendre à quelqu'un qui saura en prendre soin et mener l'aventure un peu plus loin. Je me suis fixé comme âge de retraite les soixante-cinq ans. Je n'en suis pas loin. Ma femme est également prête à la retraite.

Madeleine : J'aimerais que ce soit un couple de gens travaillants qui assure la relève. Nous serions même disposés à accompagner les acquéreurs au démarrage, le temps qu'ils s'habituent à la réalité entrepreneuriale.



Madame Madeleine Chabot

### Quels conseils donneriez-vous aux nouveaux entrepreneurs ?

André : Si j'avais un seul conseil à donner aux nouveaux entrepreneurs c'est qu'ils doivent absolument croire en leur projet. Pourquoi ? Parce qu'ils vont constater au fil des années que, pour demeurer en affaires, il faut non seulement travailler extrêmement fort au démarrage, mais il faut également maintenir les efforts tout au long de la démarche entrepreneuriale. Quoi qu'il en soit, il faut croire dure comme fer à son projet !