



TEMPLE <sup>DE</sup>  
LA  
RENOMMÉE  
ADA 2024

# MOT DU PRÉSIDENT

## Honorons nos bâtisseurs!

C'est avec beaucoup de fierté qu'encore cette année l'ADA tient à souligner les années d'efforts, de sacrifices, d'entêtement, mais surtout de réussite de quatre grands bâtisseurs de notre belle industrie. Au nom du conseil d'administration de l'ADA et en mon nom personnel, veuillez accepter mes félicitations les plus sincères pour votre intronisation au Temple de la renommée 2024 dans le cadre du 68<sup>e</sup> congrès annuel de l'ADA.

Aujourd'hui, vos pairs reconnaissent vos carrières inspirantes. Puisse ce livre préserver à jamais le parcours exceptionnel de tous ces hommes et femmes qui se sont donnés corps et âme pour construire des entreprises et rassembler des équipes extraordinaires au service de leurs communautés. Les rôles sont aujourd'hui inversés, ces bâtisseurs sont nos invités, nous tenons à les accueillir avec la même attention qu'ils ont témoignée à chaque client.

Chers intronisés, c'est maintenant à votre tour de faire votre entrée au Temple de la renommée ADA 2024.

Nous avons tous une chance inouïe, celle de suivre vos traces.



**MICHEL DÉPATIE**

Président du Conseil d'administration  
Propriétaire Metro Plus Dépatie



# LAURÉATS 2024



MONSIEUR  
**Michel  
Frigon**



MONSIEUR  
**Dany  
Benoit**



MONSIEUR  
**Jean-Pierre  
Corriveau**

LISTE DES INTRONISÉES 2004 À 2023





MONSIEUR

**Michel Frigon**

PROVIGO

# UN PARCOURS FAÇONNÉ PAR LA PASSION DE L'ALIMENTATION

PAR YVES BOULANGER

Michel Frigon a construit une carrière remarquable avant de réaliser son rêve ultime : devenir propriétaire du Provigo à Magog. Porté par un parcours riche en succès, il a incarné rigueur et leadership, laissant une empreinte durable et inspirante dans l'industrialimentaire.

## UN PARCOURS FAÇONNÉ PAR LA PASSION DE L'ALIMENTATION

Michel Frigon a dédié plus de 45 ans de sa vie à l'industrie de l'alimentation, un secteur qu'il a vu évoluer et auquel il a grandement contribué. Son histoire débute en 1979 chez Steinberg, alors qu'il n'a que 15 ans, grâce à sa mère, qui mentionne son nom à un directeur de magasin prenant un repas au restaurant où elle travaillait. « Steinberg, dans le temps, ils appelaient ça l'armée de l'alimentation. Quand tu sortais de chez Steinberg, tout le monde disait que tu pourrais aller dans n'importe quelle bannière. C'était la bannière forte dans le temps. C'est une bannière qui nous a donné beaucoup de formation et beaucoup d'acquis pour le futur », nous raconte Michel.

Au fil de ses onze années, Michel a su gravir les échelons au sein de l'entreprise, jusqu'à devenir gérant de département. Mais en 1990, la fermeture des magasins Steinberg marque la fin d'une époque et pousse Michel à explorer de nouvelles opportunités. Il poursuit son parcours avec le Super Carnaval à Saint-Jean, suivi de celui de Saint-Léonard, « qui était le plus gros, le paquebot, qui faisait au-delà d'un million trois, un million quatre par semaine. Imaginez-vous dans ce temps-là, sans carte, tout en argent, avec des caissières, des emballeurs. C'était une grosse bannière. Ça a été une très belle expérience, ma deuxième expérience dans l'alimentation », nous précise-t-il.

## UN TOURNANT DÉCISIF

En 1993, Michel Frigon franchit un grand pas dans sa carrière en rejoignant Metro Famille Riendeau. Encouragé par sa conjointe Chantal, il postule et obtient un poste de directeur dans un magasin à Saint-Hyacinthe. « C'était une belle expérience. Un gars qui avait quatre, cinq magasins. J'ai beaucoup appris, surtout sur la façon de voir le futur. Avoir une vision, pas seulement à court terme. C'était vraiment intéressant d'apprendre tout l'aspect financier avec un indépendant. »

L'un des moments les plus mémorables de cette période est la crise du verglas de 1998. « On a vécu l'enfer pendant 28 jours. On avait des génératrices qui tournaient jour et nuit, et nos caissières étaient en habits de skidoo pour rester au chaud », explique-t-il. Cet épisode a non seulement testé ses capacités de gestion, mais a également consolidé sa position en tant que leader, capable de maintenir son équipe unie dans des situations critiques. Par la suite, Michel est transféré au Metro de Sainte-Julie, où il remporte le concours du Metro de l'année dans la section petite surface. Cette distinction place Michel sous les feux des projecteurs et attire l'attention de la concurrence.

## L'ASCENSION CHEZ LOBLAWS : DE NOUVELLES PERSPECTIVES

En 2000, Michel est approché par un chasseur de têtes pour rejoindre Loblaw's, marquant une étape clé dans son évolution professionnelle après sept belles années avec Metro. Il devient le directeur du premier Loblaw's en milieu rural, situé à Saint-Hyacinthe. Ce nouveau rôle lui offre des perspectives inédites, notamment en matière de gestion de grandes surfaces et de projets d'expansion. « Je passais d'un magasin de 20 000 pieds

à 85 000 pieds. Pour eux, en dessous de cette taille, ça n'existait pas à l'époque. Le Petit Québécois dans une compagnie ontarienne avec beaucoup d'anglophones. Il y avait beaucoup de défis les 3 premières années. Après 3 ans, j'ai commencé à faire ma marque. J'ai remporté le titre de directeur de l'année et celui du magasin de l'année chez Loblaw's. C'est à ce moment-là que je me suis fait un nom chez Loblaw's. À partir de là, ils m'ont confié plusieurs mandats différents », souligne-t-il.

## L'HOMME DE TOUTES LES SITUATIONS

En 2003, Michel est transféré au Loblaw's de Charlesbourg, où il supervise l'agrandissement du magasin. Il se souvient particulièrement de l'introduction des pompes à essence, une première dans l'industrie. Il poursuit ensuite ses mandats avec la transformation du Provigo à Magog, converti en Loblaw's. « Tu vas aller superviser l'ouverture en 2004 du Loblaw's à Magog. Je fais l'ouverture, j'embauche le personnel. Je fais l'ensemble de la rénovation. Puis, à la fin de l'année, je pensais rester ici pendant un certain temps. Mais non, un autre mandat : « Michel, tu vas aller faire Saint-Sauveur ». »

Son ascension au sein de Loblaw's se poursuit. « À un moment donné, je suis approché au bureau. « Michel, on a un poste pour toi. » Je m'attendais à être directeur d'opérations. Ben non ! Tu t'en vas directeur des projets spéciaux. Tu vas faire 2 ans. Tu vas valider tous les entrepôts de notre organisation : tout ce qui est Maxi & Co, Maxi, Provigo, Loblaw's. Tu vas mapper nos entrepôts sécuritaires et donner la formation aux réceptionnaires pour que notre inventaire permanent soit mappé à l'intérieur de l'entrepôt. »

Michel Frigon a su relever chaque défi avec brio, qu'il s'agisse d'agrandissements ou de la gestion de projets complexes. Son adaptabilité et son leadership l'ont distingué comme un véritable homme de toutes les situations chez Loblaw's.

*« C'était vraiment le fun de tout apprendre sur l'aspect financier avec un indépendant. »*





Les dirigeants du Souper du partage ont mené de main de maître la confetion et la distribution des 336 paniers de Noël de l'organisation. De gauche à droite, on retrouve Michel Frigon (Provigo Le Marché), Jean Pelchat (fondateur Souper du partage) et Stéphane Bégin (prés. Souper du partage). 2017. Référence web : <https://www.lerefletdulac.com/actualites/le-souper-du-partage-distribue-336-paniers-de-noel/>

## 2008, DIRECTEUR D'OPÉRATION, MAIS...

Après avoir accompli son dernier mandat avec brio en 2008, Michel est convoqué au bureau chef pour recevoir une nouvelle tant attendue. Il nous raconte : « Michel, tu vas être nommé directeur d'opérations. J'étais vraiment content. Mais je n'ai pas tout de suite vérifié les magasins que j'allais superviser. Une fois rentré chez moi, le premier nom que je vois sur la feuille, c'est Évain. Je me demande où ça peut bien être. Je cherche sur Google et découvre qu'Évain est en Abitibi, à 22 minutes de Rouyn. Ensuite, je vois que j'ai aussi Rouyn, Amos, Val-d'Or... Je les avais tous. Cette année-là, directeur des opérations, c'était multi-bannière. »

Pendant une année, Michel partait chaque lundi matin de Sainte-Rosalie pour se rendre à sa première destination en Abitibi, à 9 heures de route. Ensuite, il est rapatrié près de chez lui, en tant que directeur des opérations pour Maxi sur la rive sud de Montréal et pour Loblaws de 2010 à 2012, supervisant 14 magasins représentant un chiffre d'affaires de 400 millions de dollars. La formation rigoureuse que Michel a reçue au cours de ces années a été déterminante pour sa carrière. « Les gens de l'organisation disaient : « Pourquoi vous ne l'avez pas mis à Loblaws ? C'est un gars que vous avez formé chez Loblaws. Puis, vous le placez chez Provigo avec une gestion

multi-bannière, et ensuite, vous l'envoyez chez Maxi. » Mais c'est la manière de faire chez Loblaws pour acquérir de l'expérience dans toutes les bannières, parce que tu es dans une compagnie qui est corporative. »

## L'ABOUTISSEMENT D'UN RÊVE : PROPRIÉTAIRE DU PROVIGO LE MARCHÉ DE MAGOG

Après plusieurs années de gestion et de supervision dans divers magasins, et suite à des rumeurs qui circulaient, Michel Frigon exprime son désir de devenir propriétaire. Mais on lui confie un dernier mandat : l'ouverture du Provigo Le Marché de Sherbrooke en 2013, un concept inspiré du Maple Leaf Garden de Toronto acheté par la compagnie.

« J'ai dit à mes patrons : je veux juste vous demander une faveur. J'aimerais m'en aller à Magog et finir là. Ils m'ont répondu : Pas de problème. On termine Jacques-Cartier et on lance le nouveau PLM. Quand je suis arrivé ici, il restait 12 semaines de rénovation. Le magasin que vous voyez ici, en 2013, a ouvert en corporatif. J'ai fait un an, un an et demi en corporatif, puis après ça, c'est devenu mon magasin franchisé », nous raconte fièrement Michel.

## DE DIRECTEUR À PROPRIÉTAIRE

Michel Frigon revient sur son expérience lorsqu'il est devenu franchisé du Provigo de Magog en 2013. « Quand ils m'ont donné le magasin franchisé, tu te remets toujours en question. Je me disais : mais que ça soit mon argent, est-ce que je vais réfléchir de la même façon ? Est-ce que je vais faire les mêmes actions ? Puis, après quelques semaines, je suis revenu au naturel, je m'étais aperçu que j'étais à ma place. Puis toutes mes années de Steinberg, de Super Carnaval, les années comme directeur d'opérations, tu voyais le bagage que j'avais acquis. Là, je le mettais en place pour moi, avec ma « Gang » que j'avais choisie. C'est ça qui était vraiment le fun », déclare-t-il.

Michel souligne aussi l'importance de deux principes fondamentaux dans son succès : la rigueur et la vision à long terme. Ces valeurs font partie intégrante de son ADN professionnel.

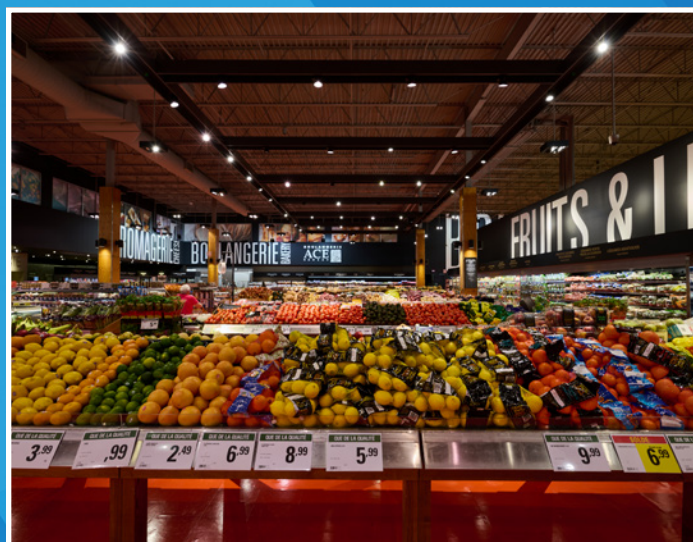
**« Michel, on a un poste pour toi. »  
Je m'attendais à être directeur  
d'opérations. Ben non !»**

## UNE RETRAITE ANTICIPÉE BIEN MÉRITÉE

En 2023, Michel Frigon décide de prendre une retraite anticipée après plus de quatre décennies de service. Cette décision est motivée par son désir de passer plus de temps avec sa famille, en particulier dans son nouveau rôle de grand-père. Michel quitte l'industrie de l'alimentation avec un sentiment de fierté. « Ce dont je suis le plus fier, c'est ma franchise. C'est comme un joueur de hockey qui rêve de jouer dans la Ligue nationale. Pour un gars dans l'alimentation, c'est d'avoir son propre magasin. Tu ne peux pas avoir mieux que ça. Ce n'est pas un parcours où je donne mon magasin à mes enfants, ou que mes enfants ont travaillé avec moi. C'est un parcours qui n'est peut-être pas atypique, mais je pense que c'est un beau parcours quand même », nous dit-il avec émotion.

Le parcours de Michel Frigon est un exemple inspirant de résilience, de rigueur et de dévouement. Mais au-delà de ses succès professionnels, Michel Frigon laisse une empreinte durable dans sa communauté et dans l'industrie alimentaire québécoise.

Nos Félicitations!







MONSIEUR

**Dany Benoit**

IGA

# LA PERSÉVÉRANCE, L'INGRÉDIENT SECRET DE LA RÉUSSITE!



PAR YVES BOULANGER

Marqué par la résilience et sa capacité à s'adapter aux évolutions du marché, le parcours de Dany Benoit est celui d'un entrepreneur passionné qui a su se distinguer dans un secteur hautement compétitif. Son histoire est celle d'une réussite forgée par la persévérance, la passion, et une volonté constante de se réinventer par la différenciation.

## UNE CARRIÈRE PRÉDESTINÉE

Natif de Saint-Hyacinthe, Dany Benoit découvre le monde de l'alimentation dès le début de ses études collégiales, en travaillant pour nul autre que le géant de l'époque : Steinberg. Tout en poursuivant ses études à l'Université du Québec à Montréal, l'entreprise remarque son potentiel et voit en lui un futur gérant de supermarché. « Les circonstances de la vie sont parfois étranges. Plus jeune, on essaie de choisir sa carrière, mais, à un moment donné, des événements surviennent et c'est la carrière qui te choisit. J'ai commencé là-dedans tout en poursuivant mes études. Chez Steinberg, ils identifiaient des candidats prometteurs à développer. On m'a dit : « On voit du potentiel en toi, est-ce qu'on peut discuter de ton avenir ? ». C'est comme ça que tout a commencé », nous raconte-t-il.

Entre 1975 et 1981, Steinberg assigne et forme Dany dans tous les départements, jusqu'à celui de directeur adjoint, avant qu'il soit nommé directeur de supermarché en 1981. Jusqu'en 1989, il exerce dans les succursales de l'ouest de Montréal et sur la Rive-Sud, et devient même spécialiste formateur. Puis, en 1989, c'est l'acquisition du Steinberg des Galeries St-Hyacinthe.

« Ils m'ont dit : «On va te donner des opportunités de gestion dans différents départements.» Puis, à un moment donné, je suis devenu directeur adjoint, puis directeur de magasin. J'ai géré de petits, moyens et grands magasins, avec à chaque fois de nouveaux défis. Cela m'a beaucoup servi dans mon parcours d'administrateur », explique Dany. Ce savoir d'expérience lui ont été bénéfiques dès le premier jour de sa carrière en tant que cadre chez Steinberg.

## LES PREMIERS PAS VERS SA DESTINÉE

Pendant plusieurs décennies, Steinberg a été la plus grande chaîne d'épicerie au Québec. L'entreprise était tellement populaire que l'expression « faire son Steinberg » était synonyme de « faire ses courses », quelle que soit la chaîne d'épicerie. À la fin des années 1980, l'augmentation des coûts et la concurrence de plus en plus féroce ont eu des conséquences néfastes. En 1988, Steinberg a dû se restructurer et fermer plusieurs magasins.

« Ils m'ont dit qu'ils souhaitaient offrir à certains directeurs ou gestionnaires l'opportunité de devenir propriétaire d'un magasin. Étant natif de Saint-Hyacinthe et connaissant bien la région, j'avais vécu la gestion d'un magasin alimentaire au centre-ville de Montréal. Je me suis dit que je devrais saisir cette opportunité de retourner dans ma ville natale », nous explique-t-il. C'est ainsi qu'en 1989, il devient propriétaire du Steinberg des Galeries St-Hyacinthe, jusqu'en 1992, année qui marque la fin de ce géant de l'alimentation.

« Évidemment, les histoires de famille ont dégénéré, et fin 1991, début 1992, tout s'est arrêté. C'est à ce moment-là que nous nous sommes entendus avec IGA, et depuis ce temps-là, nous prospérons avec IGA », raconte Dany fièrement.

## CORPORATIF VS INDÉPENDANT

Au fil de ses 45 années dans le monde de l'alimentation, dont les 35 dernières en tant que propriétaire indépendant, Dany Benoit a surmonté de nombreux défis pour que son IGA reste prospère jusqu'à aujourd'hui. Bien qu'il ait vu les goûts des clients évoluer, la concurrence se renforcer, le verglas frapper, la rareté de la main-d'œuvre s'installer, et plus récemment, la pandémie, il considère que son passage du monde corporatif à celui de propriétaire indépendant est l'un de ses plus grands accomplissements. Il raconte : « J'avais vécu dans le monde corporatif depuis le début de ma carrière, et ensuite, je suis passé dans le monde des indépendants avec les banquiers, les hypothèques, les loyers. Ce ne sont plus des conventions collectives négociées pour l'ensemble des magasins, là, c'est toi qui es au batte, tous les jours. Parce que le monde corporatif et le monde indépendant, c'est deux mondes. Donc, c'était de faire cette transition-là, performer, évoluer pour l'avenir et grandir là-dedans. C'était mon objectif. »

**«Parce que le monde corporatif et le monde indépendant, c'est deux mondes.»**

Cette transition a permis à Dany Benoit de construire une entreprise résiliente, capable de s'adapter aux fluctuations du marché tout en restant profondément enracinée dans sa communauté.





## UN «PRIME SPOT» CONVOITÉ

De nos jours, avoir un supermarché dans un centre commercial est un avantage considérable en termes d'accessibilité et constitue un atout pour attirer et fidéliser la clientèle. Cet emplacement est également très convoité par la concurrence.

« Dans le jargon des affaires, on dit que quand t'as l'opportunité d'avoir un «Prime Spot», profite-en puis brûle le pas parce qu'il peut arriver tellement de choses hors de ton contrôle. Ne fais pas exprès pour te mettre dans le trouble. Mais quand c'est un «Prime Spot» pour toi, c'est un «Prime Spot» pour les autres. Donc le quadrilatère dans le coin était très, très, très envié. Tout ça a fait que ça a bougé beaucoup dans les 35 dernières années. Mais à chaque fois, on s'est dit, c'est un défi et si je veux me battre dans le même créneau que ces grands compétiteurs corporatifs, à mon avis, je suis mort avant de partir. Par contre, dans la différenciation, bien là, il y en a qui vont avoir de la misère à me suivre et je n'ai jamais cru que 100 % de la population était vouée à un seul créneau. Donc, c'est de faire son chemin dans la différence et de ne pas renier tout ce qu'on a fait avant et tout ce qui nous a amené à avoir du succès. Et puis, je n'ai jamais renié ces objectifs-là de différence », nous explique Dany.

Adopter cette approche au quotidien exige beaucoup d'efforts, mais c'est aussi une seconde nature pour un passionné de l'action et des interactions qui animent la vie de ce marchand qu'est Dany Benoit.

**« Il faut s'adapter  
aux nouvelles  
réalités du marché. »**

## L'ÉQUIPE : LA FORCE DU MARCHAND!

« La force d'un marchand, au-delà de l'orientation, des bonnes actions qu'il peut poser et des bonnes décisions qu'il peut prendre, c'est son équipe. C'est l'équipe qui fait la force du marchand. Si l'équipe est motivée, formée et informée, on va avancer ! Je ne veux pas faire une mauvaise analogie, mais si l'on prend ça de façon positive, c'est un peu comme un «preacher», mais un «preacher» qui ne conte pas de menteries», nous dit-il.

Pouvoir compter sur une équipe de personnes dévouées à la profession d'épicier, ainsi que sur ses deux enfants, Marie-Josée et Marc-André, qui ont rejoint l'entreprise ces dernières années, et sur le soutien de sa conjointe Nicole, a permis à Dany Benoit de prendre des décisions importantes pour la croissance du IGA Extra Famille Benoit. Que ce soit par des agrandissements de son IGA, que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur du centre d'achats, ou par l'ajout de nouvelles technologies, il a toujours cherché à satisfaire sa clientèle, qui est le pain et le beurre d'un magasin d'alimentation.

## RECRUTER À L'ÉTRANGER

Conscient des défis démographiques entraînant une rareté de main-d'œuvre qualifiée pour remplacer éventuellement son noyau d'employés, présents à ses côtés depuis ses débuts,



Merci à ces personnes, et plus de cent autres, qui font de IGA «GRANDE FAMILLE» Benoit l'un des meilleurs supermarchés à Saint-Hyacinthe.  
<https://www.igabenoit.com/famille-benoit-une-famille-de-talen>

Dany Benoit n'a pas hésité à aller chercher des employés chevronnés à l'extérieur du pays par le biais de professionnels en immigration. Il nous explique : « Pour la majorité des gens que nous avons recrutés pour leurs compétences en alimentation, ils avaient aussi des compétences administratives. Il y a de grandes entreprises au Maroc et en Tunisie, comme Carrefour, qui est une chaîne mondiale. J'ai visité des magasins Carrefour à travers le monde, et je peux vous dire que c'est impressionnant. Donc, ces personnes qui ont travaillé pour eux pendant des années et qui souhaitent changer de vie pour venir au Québec, eh bien, nous profitons de leur expertise. »

Bien avant la pandémie, ce processus d'embauche a débuté avec l'arrivée d'un premier employé marocain pour combler un poste de boucher. Aujourd'hui, la main-d'œuvre immigrante représente 15 % des employés du supermarché, provenant de la Colombie, du Maroc, de la Tunisie, d'Afrique et d'Ukraine. Ces nouveaux arrivants partagent leur savoir-faire et savoir-être au profit de la clientèle. « Il faut s'adapter aux nouvelles réalités du marché. Nos employés représentent maintenant 15 % de notre effectif total, et c'est aussi le cas pour notre clientèle », ajoute-t-il.

De plus, cela permet de faire découvrir des produits issus de leur pays par des plats prêts à manger et d'offrir à toute la clientèle des allées complètes d'aliments internationaux.

**« C'est l'équipe qui fait la force du marchand. »**

## UNE RELÈVE EN PLACE

Aujourd'hui, la pérennité de l'IGA Famille Benoit est assurée par Marie-Josée et Marc-André, qui, après plusieurs années à travailler aux côtés de leur père, sont devenus actionnaires en 2023. Dany nous confie : « Papa s'oriente maintenant vers un travail à temps partiel et joue le rôle de coach. Ils se complètent bien tous les deux, et cela me rassure de leur donner de l'autonomie. À un moment donné, il faut leur laisser de la marge de manœuvre pour qu'ils puissent tracer leur propre chemin. » De plus, une troisième génération se prépare, avec les sept petits-enfants qui commencent déjà à s'impliquer dans le supermarché, pour le plus grand bonheur des grands-parents Dany et Nicole.

Quand on lui demande quelle est sa plus grande fierté, il répond avec émotion :

« Honnêtement, je n'aurais jamais imaginé qu'en 1989, lorsque nous avons commencé cette aventure, 35 ans plus tard, cela aurait pris une telle ampleur. Malgré les embûches, nous nous en sommes bien sortis, et j'en suis très heureux et satisfait. Comme je disais à ma femme, bravo, nous avons réussi. »

Félicitations, M. Benoit ! Votre persévérance vous a conduit à cette reconnaissance auprès de vos pairs, et vous êtes maintenant intronisé au Temple de la renommée de l'ADA 2024. Bravo !



MONSIEUR

**Jean-Pierre Corriveau**

HOMMAGE À TITRE POSTHUME | **1945-2014**

METRO

# AU SERVICE DE LA COMMUNAUTÉ DE NAPIERVILLE DEPUIS 1967!

Marché Corriveau Inc.



PAR YVES BOULANGER

Dans le domaine de l'alimentation, il est essentiel de rendre hommage à celles et ceux qui ont consacré leur vie à bâtir et à enrichir la profession d'épicier. Aujourd'hui, l'Association des détaillants en alimentation souhaite honorer, à titre posthume, la contribution exceptionnelle de Monsieur Jean-Pierre Corriveau. Par son dévouement et sa vision, il a marqué notre profession de manière indélébile, inspirant non seulement ses pairs, mais également les générations à venir.

## D'UN DÉBUT MODESTE À UNE GRANDE RÉUSSITE

L'histoire du Metro Marché Corriveau débute en 1967 lorsque Roger Corriveau, boucher de métier chez Dominion Stores à Saint-Jean-sur-Richelieu, décide, avec son épouse Augustine, d'ouvrir une petite boucherie de 700 pieds carrés à Napierville, sous le nom de Boucherie Économique. À l'automne 1968, leur fils unique, Jean-Pierre, quitte son emploi au Club de golf Saint-Jean-sur-Richelieu pour rejoindre ses parents. Grâce à son instinct naturel pour comprendre les besoins croissants de la clientèle, l'entreprise connaît une croissance rapide.

L'année 1972 marque à la fois des célébrations et des succès pour Jean-Pierre. D'une part, il épouse Francine, et de leur union naissent deux filles, Marie-Ève et Annie-Pierre. D'autre part, le commerce familial prospère à tel point qu'un premier agrandissement de 600 pieds carrés est réalisé, afin d'ajouter des produits alimentaires et de répondre aux attentes des clients, qui souhaitent acheter viande et épicerie sous un même toit. « Ma mère avait un travail en semaine, mais les week-ends, elle venait aider mon père au magasin. Puis, après quelques années, elle a quitté son emploi pour se consacrer à plein temps au magasin, où elle s'occupait de la comptabilité », explique Marie-Ève.

En 1977, une expansion majeure transforme la Boucherie Économique, qui adopte alors l'enseigne FDL. « Notre magasin était situé au cœur du village de Napierville, entouré de petites maisons. Mes parents achetaient les maisons voisines, les déplaçaient ou les démolissaient, puis agrandissaient le magasin à chaque fois », raconte Marie-Ève. Au fil des ans, les Corriveau acquièrent un bureau de poste, un magasin général et l'inventaire de leur concurrent, devenant ainsi les seuls détaillants alimentaires de la rue principale. Ils achètent également cinq maisons pour répondre à la demande croissante. Puis, en 1980, ils rejoignent la bannière Metro. Aujourd'hui, le Metro Marché Corriveau s'étend sur 33 000 pieds carrés et offre de nombreux stationnements pour ses clients.

## UNE COMMUNAUTÉ TISSÉE SERRÉE

Originaires de la Mauricie, les Corriveau ont dû redoubler d'efforts pour s'intégrer à la communauté de Napierville. « Mes grands-parents venaient de Trois-Rivières, et lorsqu'ils sont arrivés à Napierville, ils ne connaissaient personne. C'était un petit village où tout le monde se connaissait, et les Corriveau n'étaient pas un nom connu ici. Alors, mon grand-père s'est impliqué dans les Chevaliers de Colomb et le Club des Lions, tandis que ma grand-mère a rejoint le Cercle des fermières. Mon père, lui, participait à tout. C'est ainsi qu'ils se sont fait des amis et qu'ils ont gagné leur clientèle, un client à la fois », évoque Marie-Ève.

**« Il m'avait dit : je m'en vais, mais j'aimerais que tu restes pour les former. »**

## UN LEADER DIRECTIF

Jean-Pierre Corriveau possédait une habileté naturelle à diriger, à inspirer confiance et à établir des relations solides avec ses collaborateurs, tout en étant directif. Il incarnait un équilibre parfait entre autorité et réconfort, créant ainsi une atmosphère de tranquillité et de sécurité autour de lui. Malgré son approche directive, cette capacité exceptionnelle lui a permis, au fil des années, de tisser des liens professionnels et personnels, bâtissant une relation de confiance et de respect mutuel avec ses collaborateurs. « Mon père, c'était un leader, quelqu'un qui avait une prestance. Il se promenait dans son magasin, saluant ses clients. Il disait bonjour, madame, et pouvait rester longtemps aux caisses à discuter avec les gens. Ça, c'était lui. Quand il marchait dans le magasin sans rien dire, on savait que tout allait bien », raconte Marie-Ève.

Bien que sa mère lui ait transmis toutes les compétences nécessaires à l'administration du commerce, Marie-Ève a continué à travailler aux côtés de ses deux parents jusqu'à leur retraite, ou préretraite dans le cas de Jean-Pierre. « C'est ma mère qui m'a tout appris. J'étais dans le bureau, je m'occupais de tout ce qui concernait la comptabilité, la facturation, les paiements, les payes, et les assurances collectives. J'ai peut-être travaillé environ 10 ans avec eux. Après ça, ils ont pris leur retraite. Mon père continuait toujours à venir », confie-t-elle, en évoquant la gestion du Metro avec son conjoint.







**CAPTION :** Phasellus eu orci fermentum, consectetur purus non, egestas ante. Morbi non facilisis nisi. Nullam condimentum sed lectus non interdum. Quisque suscipit mattis nulla. Mauris a malesuada ante. Sed euismod mi lorem.

## UN VISIONNAIRE À L’AFFÛT DES NOUVEAUTÉS

Tout au long de sa carrière et même à sa retraite, on peut dire que Jean-Pierre Corriveau était une personne dotée d’une grande capacité à anticiper l’avenir ou à avoir des idées innovantes, tout en étant constamment à la recherche des nouvelles tendances, technologies ou idées émergentes. Marie-Ève se rappelle « Il n’aimait pas ça être plusieurs années sans qu’il ne se passe rien dans le magasin. Lui, après 3 ans, il voulait une nouveauté. Soit qu’il changeait un frigidaire, soit qu’il apportait une nouvelle chose technologique au magasin. À un moment donné, le lecteur optique est arrivé. C’était quelque chose dans notre région. » Puis d’ajouter, « ils se sont mis à voyager beaucoup. Il fallait toujours qu’il fasse un détour pour aller voir tel magasin dans telle ville. Il disait, ça doit s’en venir par chez nous. Il avait fait une grande rénovation, puis il avait décidé d’acheter une génératrice qui allait faire fonctionner le magasin au complet s’il y avait une panne. Quelques mois après, en janvier, il y a eu le verglas! Il a été visionnaire finalement. Parce que s’il n’avait pas acheté cette génératrice-là, on aurait tout perdu. »

**« Mon père, c’était un leader, c’était quelqu’un qui avait une prestance. »**

## LA PRÉVOYANCE D’UN PÈRE

Quelques temps avant son décès, Jean-Pierre Corriveau avait prévu comment les choses se passeraient après son combat contre une longue maladie. « C’est quand il est tombé malade, il nous a légué l’entreprise, à moi et à ma sœur. Il avait tout planifié. Finalement, on n’a rien eu à dire, moi et ma sœur. Il est arrivé, il a dit : je vous lègue l’entreprise, ça va être comme ça.

Ça va se passer comme ça. On signe les papiers. Il avait tout préparé. Comme lui, il le voulait », se rappelle Marie-Ève avec émotion.

Mais les actions de Jean-Pierre allaient au-delà d’une simple signature pour assurer la sécurité financière de sa famille. Conscient des responsabilités qui les attendaient, Jean-Pierre a demandé à Hélène Béchar, son bras droit, de rester pour aider. « Il est tombé malade, et pas très longtemps avant qu’il décède, il était venu me voir. Il m’avait dit : je m’en vais, mais j’aimerais que tu restes pour les former. Que tu sois là un certain temps. Ce que j’ai fait », se souvient Mme Béchar, émue.

## DE PÈRE EN FILLE : LA TRADITION CONTINUE

La continuité du Metro Marché Corriveau est assurée par Marie-Ève et son conjoint Luc, qui travaillent au magasin depuis de nombreuses années. Sa sœur cadette, Annie-Pierre, a vendu sa part de l'entreprise quelques mois après le décès de leur père pour se consacrer à sa famille. Cependant, depuis janvier 2024, elle a rejoint sa grande sœur au Metro.

Pour Marie-Ève, le défi semblait immense, mais elle a su le relever avec succès. « Quand je suis arrivée, c'était comme si je poursuivais simplement ce que mon père avait déjà mis en place. J'ai longtemps eu l'impression de gérer son magasin, de le faire uniquement pour perpétuer son œuvre. Je n'aurais pas continué sans le soutien de mon conjoint. Il était gérant du magasin et s'occupait du plancher, tandis que moi, je gérais le bureau. Mon père avait formé une équipe formidable, et c'est grâce à elle que nous avons pu continuer. »

Elle poursuit : « Pour moi, être une mère de famille, c'est aussi essentiel. Je n'aurais jamais travaillé sept jours sur sept uniquement pour maintenir le marché Corriveau. Être présente à la maison était tout aussi important. Pendant longtemps, dans ma tête, je me disais : « Je le garde pour mes enfants, ça leur ferait peut-être un bon travail. Ils aimeraient peut-être ça. »

Au fil du temps, Marie-Ève a trouvé son propre style de gestion, à l'opposé de celui de son père, qui était très directif. « Mon approche est devenue différente. J'ai mis l'accent sur le travail d'équipe. Lorsqu'il y avait un problème, je sollicitais les idées de chacun, et nous en discutions ensemble. C'était moins directif. Nous nous asseyions avec mon conjoint et le gérant de département pour chercher des solutions ensemble. »

Marie-Ève confie qu'elle aurait aimé que son père soit encore présent pour la soutenir dans certains moments difficiles. « J'ai réalisé que j'aurais eu besoin de lui pour certains événements qui ont suivi son décès. Mais je me rappelle souvent que j'ai hérité de la générosité de mon père, de sa persévérance et de sa simplicité. »



## UNE 4<sup>E</sup> GÉNÉRATION EN FORMATION

Cela fait maintenant un peu plus de dix ans que Jean-Pierre nous a quittés. De là-haut, il veille sur sa chère Francine, qui l'a soutenu tout au long de sa carrière, sur Marie-Ève et Luc, devenus de grands épiciers, ainsi que sur ses petits-enfants, Mathis et Félix, qui suivent déjà la voie tracée par leur grand-père. Il veille aussi sur ses employés, avec qui il a bâti un commerce solide.

Il a transmis à chacun d'eux – et à bien d'autres – la passion du métier et les valeurs humaines propres à la famille Corriveau. « Il serait fier de voir ma sœur et moi travailler ensemble. Il serait fier de voir, c'est sûr, la quatrième génération. Oui, vraiment. Il serait vraiment content », conclut Marie-Ève.





Le Temple de la renommée de l'ADA vise à reconnaître les individus qui, au fil du temps, se sont démarqués au sein de l'industrie alimentaire québécoise. Les lauréats sont sélectionnés par leurs pairs, pour leur sens aigu des affaires, leur capacité d'innover et leurs normes de qualité supérieure.

Ce sont des individus qui, grâce à leur vision et à leur acharnement, permettent au Québec de demeurer l'un des endroits au monde où le panier d'épicerie reste varié, abondant et abordable à longueur d'année.

2023



NORMAND DUCHEMIN



FLORENT, DENIS ET  
JEAN-MARCGRAVEL



CAROL VEILLEUX  
ET DIANE FISET



MICHEL RICARD

2022



ROBERT ET  
JACQUES BEAUDRY



BERNARD PEPIN



NELSON THIBEAULT  
ET LOUISE MARQUIS



SYLVAIN BOULIANNE

2021



SUZANNE CORRIVEAU



GILLES BOUCHARD



CHARLES FORDHAM



JEAN-CLAUDE ET  
LAURIETTE FORTIN

2019



MARCEL LAROCHE



RAYMOND PROULX



FEU GÉRALD LAMBERT,  
BRUNO ET LUC LAMBERT



FRANÇOIS ROBERGE

# 2017



CAROLINE BOUCHARD



FRANÇOIS AUBRY ET  
RAYMONDE POTVIN



GUY VIENS



GEORGES PILON

# 2016



ALAIN SUREAU ET  
LOUISE BOULIANNE



MICHEL POIRIER



NORMAN GIRARD



WILFRID COLLIN

# 2018



DANIEL CHOQUETTE



GUY JODOIN

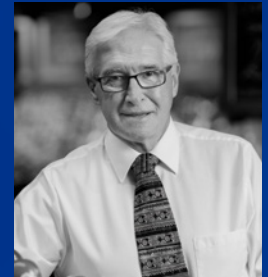


RÉJEAN ET  
NORMANDE GERVAIS



MARIO BEAUMIER

# 2015



PIERRE LEGAULT



JEAN-GUY BOURDON



HENRI ET YVON QUINTAL



MANON GUILMAIN

# 2014



YVES LABEL



JEAN PELCHAT



ROBERT SAVOIE



PIERRE SÉVIGNY



GÉRALD LORD

# 2013



CLAUDE DÉPATIE



FANÇOIS GIRARD



RENÉ ET LINDA LAPOINTE



LOUIS-JACQUES POULIN

# 2012



RAYMOND DROUIN



JACQUES LACAS



RÉAL PROVENCHER



MICHEL PARÉ

# 2011



MICHEL BOUCHARD



YVES MARCOUX



GUY PELLETIER



DANIELLE ST-GEORGES



MARTINE ST-GEORGES

## 2010



JEAN-PAUL BLACKBURN



ROBERT DENIS



ROLAND FERLAND



PASQUALE TOPPETTA

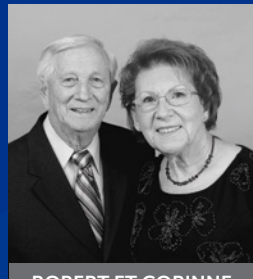
## 2009



SERGE BERNIER



ROSAIRE LAPOINTE



ROBERT ET CORINNE  
FOURNIER



GUY BERGERON

## 2008



JEAN-GUY TELLIER



PIERRE TELLIER



GILLES TELLIER



RAYMOND DUBÉ



DENIS CHOQUETTE

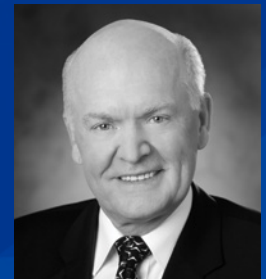
## 2007



ROLAND BELLEMARE



ROBERT DESROCHERS



JACQUES DAIGLE

## 2006



GILLES CHÈVREFILS



JACQUES CHÈVREFILS



PAUL SAINT-GERMAIN

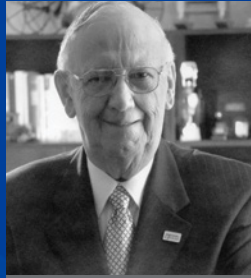


RICHARD SAINT-GERMAIN



JEAN-CLAUDE CREVIER

## 2005



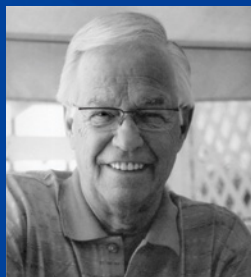
EUGÈNE TASSÉ



GERMAIN PELLETIER



ROLANDE PELLETIER



JEAN-LOUIS LANIER

## 2004



JEAN-CLAUDE MESSIER



YVAN LAMBERT



Les histoires des intronisés sont accessibles à l'adresse suivante :

[adaq.qc.ca/  
temple-  
renommee](http://adaq.qc.ca/temple-renommee)



# 68 ANS

D'HISTOIRE  
À PARTAGER



Association  
des détaillants  
en alimentation  
du Québec

ADAQ.QC.CA

