

**11 septembre 1966, Québec**

**Congrès général de l'Association des détaillants en alimentation du Québec**

Mon ami le député de Lafontaine faisait tout à l'heure ressortir certaines analogies entre l'Union Nationale et les détaillants en alimentation. Il est un autre point de ressemblance que M. Beaudry aurait pu mentionner également: c'est qu'après avoir traversé des années un peu difficiles, les membres de votre groupement tout comme ceux de notre parti n'ont pas tardé à relever le défi et à reprendre le terrain qu'ils avaient temporairement cédé à leurs concurrents.

Il y a cinq ans, les épiciers indépendants devaient admettre qu'ils étaient en perte de vitesse, leur part du commerce de détails dans le secteur de l'alimentation, ayant été graduellement réduite à 66 % du total enregistré pour le Québec. C'était encore beaucoup, mais c'était déjà moins que quelques années auparavant; et l'on pouvait croire que la proportion serait appelée à baisser encore davantage devant les méthodes agressives des grandes chaînes.

Or, d'après les chiffres les plus récents qui m'ont été fournis, nous assistons à une reconquête rapide du marché par les détaillants indépendants, qui en détiennent aujourd'hui 70 %; ce qui est énorme si l'on considère qu'en Ontario, ce sont les chaînes qui dominent le commerce de l'alimentation avec 74 % du volume des ventes.

Comment êtes-vous parvenus à redresser ainsi la situation et, sans renoncer à votre indépendance, à reprendre votre marche conquérante à l'avant-garde, du progrès? C'est une histoire qui vaut d'être racontée parce qu'elle comporte des leçons qui peuvent servir à d'autres.

Avant toutes choses, vous avez appris à travailler ensemble, dans la pratique quotidienne de la solidarité. Au lieu de vous retrancher dans un individualisme négatif et destructeur, vous avez décidé de grouper vos forces, en vous donnant d'abord une association dynamique qui compte actuellement près de 2 000 membres, puis en recourant à diverses formules de coopération ou d'entraide qui vous permettent d'atteindre collectivement une puissance égale et même supérieure à celle de vos plus gigantesques concurrents.

Vous avez compris en somme que dans un monde de plus en plus organisés planifiés rationalisés vous ne pouviez conserver votre indépendance qu'en déterminant vous-mêmes, par une discipline librement acceptées les conditions de votre interdépendance. C'est grâce aux normes que vous vous imposez entre vous, d'un commun accord qu'il vous devient possible de concilier un maximum d'efficacité avec un maximum de liberté.

De plus, cette pratique de la solidarité vous a permis de vous donner les instruments nécessaires à l'étude et à la solution de vos problèmes. Le succès de toute entreprise, vous le savez, est en raison directe de la préparation et de la compétence qu'on y apporte. Un travail bien fait est d'abord un travail bien conçu. Et le premier effort que chacun doit consentir, dans quelque domaine que ce soit, est toujours un effort de pensée, un effort d'intelligence.

Le commerce exige aujourd'hui des connaissances très vastes. Il faut explorer sans cesse les conditions variables du marché, de même que les besoins, les goûts, les motivations des acheteurs. Il faut être à l'affût des changements qui s'opèrent constamment dans les méthodes de gestion, de publicité, de présentation et de vente. Le jeu de la concurrence est impitoyable. Il ne laisse aucune place à la médiocrité et à la routine.

Malgré l'étendue de votre savoir et de votre expérience, vous ne sauriez, en travaillant isolément et chacun pour soi, recueillir et utiliser au maximum les multiples renseignements qui vous sont nécessaires pour vous orienter et vous maintenir à la fine pointe du progrès. Mais grâce à une action conjointe, vous disposez aujourd'hui de tous ces services d'information et de recherche, de tous ces services techniques que vous n'auriez pu vous procurer individuellement.

Vous avez la des spécialistes, des hommes extrêmement compétents qui vous aident à mieux servir votre clientèle et à remplir votre tâche d'une façon à la fois plus satisfaisante pour vous-mêmes et plus utile pour la communauté dont vous faites partie. C'est ainsi qu'au Québec, les détaillants indépendants en alimentation sont parvenus, par un effort collectif de modernisation et de progrès, à reprendre et à occuper avec excellence des positions dont ils semblent irrémédiablement délogés en d'autres provinces. Et tout cela sans subventions, sans aucune aide spéciale de la part de l'État, mais tout simplement par une utilisation intelligente et méthodique des diverses formules de solidarité qu'ils ont su concevoir ou adapter à leur situation particulière.

Cette réussite prouve bien des choses. J'en tirerai pour ma part quatre conclusions principales. Votre succès démontre d'abord que l'initiative privée, sous ses diverses formes, reste le ressort par excellence du progrès économique. Notre parti a pris là-dessus des positions fermes et sans équivoque, qui n'ont pas changé après le 5 juin.

Sans doute l'État a-t-il un rôle essentiel à jouer, comme coordonnateur et gardien du bien commun. Il lui appartient de parfaire l'équipement économique de la communauté, de créer un climat favorable aux investissements productifs et de faire respecter les règles du jeu, de telle sorte que les plus forts ne se servent pas de leur puissance pour brimer la liberté des plus faibles. Mais en tout état de cause, ses interventions doivent avoir pour effet de stimuler, non pas de restreindre l'esprit d'initiative qui est la bougie d'allumage de tout élan créateur.

Votre remontée victorieuse démontre aussi que même en 1966, le gigantisme est loin d'être la seule formule de succès. Il y a encore et je crois qu'il y aura toujours de la place pour les petites entreprises qui, à cause même de leur dimension mieux accordée à l'échelle humaine, ont cet avantage de pouvoir s'adapter avec plus de souplesse aux conditions du milieu et nouer avec leur entourage des relations plus personnelles et plus chaleureuses. Il en résulte une ambiance qu'on ne saurait trouver ailleurs et qui ajoute à la qualité des services fournis. Les Français que nous sommes demeurés à tant d'égards, tout en étant conscients et heureux de vivre en terre d'Amérique, sont particulièrement sensibles à ce qui présente un caractère d'originalité, de fantaisies de touche personnelle.

Je ne veux pas dire par là que nous devrions nous confiner dans la petite industrie et le petit commerce; il faut que de la boutique artisanale à la grande entreprise, nous arrivions à

prendre toute notre place dans la vie économique du Québec et du continent. Mais même aux États-Unis, pays par excellence du gigantisme les établissements de taille modeste continuent de jouer, par leur multitude et leur diversité un rôle économique d'une très grande importance.

Je n'ai d'ailleurs pas besoin de chercher des exemples ailleurs, puisque les épiceries de détail au Québec ont vendu en 1965 pour \$ 1 265 000 000 et payé 50 000 000 \$ en salaires. Ces chiffres expriment un ordre de grandeur dont vous pouvez être légitimement fiers.

Vos réalisations démontrent en outre que les Canadiens français peuvent réussir en affaires aussi bien que quiconque et doivent se dépouiller au plus vite de tout complexe d'infériorité en ce domaine. La réussite des détaillants en alimentation est très largement, en effets une réussite canadienne-française. Non seulement avez-vous tiré le meilleur parti de ce qui se fait de bien ailleurs, mais vous avez même inventé des formules parfaitement adaptées aux exigences de notre milieu. C'est ainsi que par vos affiliations volontaires à des centrales ou à des groupes bien organisés, vous avez su concilier la puissance et l'efficacité de l'action collective avec les avantages que comportent des services plus personnels et souvent exclusifs.

Vos succès démontrent enfin qu'on y gagne toujours à rester solidaire de son milieu. Nous sommes tous membres de la même communauté québécoise; et nous avons tous intérêt à ce que grandisse le patrimoine matériel et culturel de cette communauté. Quand il y a du travail, de l'activité, de la richesse autour de soi, on en profite toujours d'une façon ou d'une autre; mais quand il y a du chômage, de la pauvreté et de la misère, on en subit fatalement le contrecoup.

C'est dire que nous avons tout avantage à nous aider les uns les autres. Je sais que vous le comprenez très bien et que vous êtes parmi les plus fermes soutiens de nos œuvres communautaires. Je vous en félicite. La même interdépendance existe aussi entre les différents secteurs de l'économie. Là où il n'y a pas suffisamment d'industries pour employer la main-d'œuvre disponible, l'activité commerciale s'en trouve ralentie; et les cultivateurs ne peuvent pas être de bons clients s'ils n'arrivent pas eux-mêmes à vendre leurs produits à des prix convenables.

L'agriculture est probablement le secteur qui a le plus besoin d'être épaulé à l'heure actuelle. Même si vous faites déjà beaucoup, je vous demande de faire encore davantage, si possibles pour populariser auprès des consommateurs les produits des fermes québécoises. Je conviens qu'en ce domaine, il y a bien des problèmes de classification, d'entreposage ou de présentation qui continuent de se poser. Nous voulons les résoudre de notre mieux, en étroite liaison avec tous les intéressés. Et vous êtes précisément de ceux dont le concours peut nous être le plus utile.

En retour, je suis convaincu que vous recevrez de la population et des pouvoirs publics tout l'encouragement que vous méritez. J'entends dire que dans votre détermination à augmenter sans cesse votre compétence et la qualité de vos services, vous souhaitez ardemment qu'une école technique et pratique soit bientôt mise à la disposition des épiciers du Québec. Vous avez même posé des gestes concrets pour hâter la réalisation de ce beau projet. Vous

avez obtenu la collaboration efficace de plusieurs groupes et vous espérez obtenir aussi celle de votre gouvernement.

C'est bien dans notre philosophie d'aider ceux qui, comme vous, commencent par s'aider eux-mêmes. Il faudra évidemment que j'en parle à mes collègues, à commencer par le ministre des Finances. Mais c'est une cause que j'ai le goût de plaider et je vous promets d'y mettre toute la ferveur dont je suis capable.

M. le présidents messieurs, songez que vous ne travaillez pas seulement pour vous, mais pour toute la communauté dont vous faites partie. En vous appliquant à exceller toujours davantage dans le domaine qui vous est particuliers vous contribuez du même coup à bâtir un Québec plus fort, plus prestigieux, plus rayonnant. Et c'est de tout cœur que je vous souhaite le plus éclatant succès dans vos délibérations.