

**Robert Boyer**

# Le talent, de père en fils

Marie-Claude Aspiros

**Au sein de la famille Boyer, le commerce, c'est un talent qui s'est transmis de père en fils. Déjà, en 1952, le grand-père tenait le comptoir de grignotines local. Le père a pris la relève et durant les deux décennies suivantes, les Annelacois se rendaient au magasin général Boyer pour s'y procurer victuailles et matériaux.**

Aujourd'hui, on va chez Matériaux Robert Boyer, toujours au même emplacement, pour acheter des matériaux de construction ou de la quincaillerie. C'est ainsi en 1976 que le changement de vocation s'est amorcé pour délaissé peu à peu l'alimentation, ce qui faisait l'affaire du propriétaire pressenti, Robert Boyer, qui désirait se concentrer sur les matériaux.

## Un avenir bien défini

C'est avec une certaine nostalgie que Robert Boyer me raconte comment il a vécu sa jeunesse au magasin de ses parents. Parce que dès leur plus jeune âge, les 7 enfants Boyer déambulaient dans les allées pour placer de la marchandise ou servir des clients. « Mon terrain de jeu, à moi, c'était la cour à bois », se souvient-il avec un sourire dans la voix. Est-ce qu'un jeune garçon de 6 ans peut demander mieux comme parc d'attractions?

Pour Robert, la vocation s'est fait sentir très tôt. En effet, dès l'âge de 14 ans, il savait ce qu'il voulait faire : assurer la relève de l'entreprise familiale. Il a donc étudié en administration et en 1984, il a fait l'achat du commerce, à l'âge de 20 ans seulement. « Les circonstances étaient exceptionnelles, informe-t-il. La santé de mon père commençait à s'étioler, il était donc important que je prenne la relève le plus rapidement possible ». À l'aide des conseils de mentors d'affaires chevronnés et de quelques membres de sa famille, qui sont également impliqués dans le commerce, il réussit aujourd'hui à employer une vingtaine de personnes à temps plein, atteignant ainsi l'un des objectifs qu'il s'était fixés au départ, soit celui de faire croître l'entreprise.

C'est maintenant au tour de ses deux enfants de travailler dans la quincaillerie durant leurs temps libres. « J'ai initié mes enfants très tôt au volet immobilier de l'entreprise, mais ils touchent tout de même à tous les aspects du commerce. » L'entrepreneur insiste cependant que le choix de prendre la relève ou non de l'entreprise demeure personnel pour chacun de ses enfants. « L'important, c'est qu'ils trouvent tous deux un métier qu'ils aimeront, comme moi ». Parce que même après 37 ans à la tête de son commerce, monsieur Boyer ne voit toujours pas le temps passer.

## Un entrepreneur à l'écoute de ses clients

Monsieur Boyer, c'est un observateur. Il se plaît à suivre l'exemple des autres, mais à sa façon, en adaptant ses actions et surtout, ses produits, aux besoins de ses clients. C'est ainsi que son inventaire comprend de tout pour assurer l'entretien des maisons laurentiennes. Car selon lui, la meilleure étude de marché, c'est la clientèle. Il entretient d'ailleurs une relation très serrée avec la plupart d'entre eux. « Si je n'entends pas parler d'un client durant un bout de temps, je vais aux sources et lui rappelle que je suis là! », affirme-t-il.



Robert Boyer de Matériaux Robert Boyer – Photo courtoisie

Quoiqu'il ne se considère pas vraiment comme étant un créateur en tant que tel, il n'y a aucun doute que l'homme d'affaires soit un entrepreneur dans l'âme. « J'aime être en avant-plan, un chef de file en quelque sorte », affirme-t-il lorsqu'interrogé sur sa vision de l'entrepreneuriat.

Bien que sa méthode de prédilection soit basée sur l'observation, de façon à reproduire les bons coups des autres et d'adapter à sa façon, aux besoins de ses clients, l'entrepreneur aime également être différent. « Il n'y a rien comme prendre une recette et l'améliorer à notre façon! », conclut-il sur le sujet.

Par exemple, ses clients, composés majoritairement d'autoconstructeurs et d'entrepreneurs en construction, font leurs achats par téléphone, un retour aux méthodes d'il y a vingt ans en quelque sorte, ce qui facilite la gestion de l'achalandage en magasin, particulièrement en temps de pandémie. « Si Amazon livre ses produits par camion, je peux le faire aussi! », se complait-il à dire en guise d'exemple.

## Sainte-Anne-des-Lacs, sa patrie

Également promoteur immobilier, Robert Boyer aime inclure les intérêts de ses concitoyens dans ses aménagements immobiliers, de façon à réaliser sa vision de Sainte-Anne-des-Lacs, là où l'esprit de communauté est prédominant. C'est ainsi qu'il a inclus des parcs pour les enfants dans ses derniers projets.

La diversité et les défis renouvelés sont ce qui le motive le plus dans son travail. Et le fait de bien réussir en étant un très petit joueur dans la cour des grands est sa plus grande fierté. Effectivement, en plus de réussir à offrir des prix aussi concurrentiels que les grandes quincailleries de ce monde, la diversification de ses produits, la qualité du service et l'expertise de son personnel font en sorte qu'il sort du lot et qu'il soit encore sur ses pieds. « Si ça se fait et si ça se trouve, on va aller le chercher pour l'offrir à nos clients », affirme-t-il. C'est ainsi que peu importe la marchandise vendue entre ses murs, le bâtiment reflète toujours l'impression du bon vieux magasin général, là où on trouve de tout à bon prix, y compris un bureau de poste ainsi qu'un service exceptionnel. Robert Boyer a su garder l'authenticité du commerce d'antan et un service personnalisé qui ont fait au fil des ans la réputation des boutiques de ses aïeux.



**Danielle Dumont**

Courtier Immobilier, résidentiel & commercial  
Groupe Sutton SYNERGIE - Agence immobilière



ddumont@sutton.com  
**514-777-3989**



J'HABITE VOTRE QUARTIER

*Ma passion!*

**VOTRE SATISFACTION!**

UNE RENCONTRE *vaut mille mots!*

