

Réjean Roy

Portrait d'un
**visionnaire
sur roues!**



Réjean Roy: un visionnaire sur roues

Réjean Roy fait partie des incontournables du monde des affaires dans les Bois-Francs et plus particulièrement quand il est question du monde des véhicules. Cette publication veut souligner son implication de plus de 40 ans dans la vie économique de sa communauté.

Réjean Roy est né à Tingwick le 4 janvier 1946. Il est l'aîné de famille d'agriculteurs de sept enfants.

Il a quitté l'école en quatrième année pour travailler sur la ferme familiale. Son père, très ambitieux, profitait de toutes les occasions pour agrandir son patrimoine agricole. Ayant d'autres ambitions que l'agriculture, le jeune homme a commencé à travailler à 15 ans comme livreur pour Mayrand et Frères de Tingwick. Puis il a quitté pour s'ins-



1962: à peine 16 ans mais déjà amateur d'automobile.

taller en milieu urbain, à Victoriaville.

Son premier employeur à Victoriaville a été André Houle qui l'a engagé comme pompiste et homme de service à son garage Esso.

Voici ce que nous dit M. Houle : « Il avait 16 ou 17 ans. C'était un petit gars très vaillant, un très bon employé. Nous étions comme une

petite famille avec seulement six ou sept employés. Quand il a été plus vieux, il a fait de la route comme vendeur de pneus et d'accessoires pour les postes Esso. Lorsqu'il a acheté son premier garage, il était gêné de venir m'informer qu'il quittait son emploi. Je

lui ai dit que malgré le fait que je regrettais son départ, j'étais bien content pour lui. Il a travaillé pour moi environ six ans. »

mière association d'affaires a été avec Antonio Pépin. (Voir l'entrevue publiée en page 5)

Sa longue carrière d'homme d'affaires est constituée de nombreuses transactions. Il a débuté en exploitant la station service Texaco en tant que locataire.



Réjean Roy a aussi fait Alors qu'il était à l'emploi d'André Houle et de la mécanique et du livrait des pneus aux concessionnaires Esso en remorquage. Sa pre- 1963.



La première livraison de ses véhicules Toyota en 1976.



Monsieur Gilles Blanchard, le doyen des travailleurs du Groupe Réjean Roy (il est en poste depuis 32 ans), nous raconte un fait quelque peu cocasse : « Par manque d'emplacement, chez Texaco, on retrouvait des batteries dans la toilette des hommes ! Pour la même raison, été comme hiver, on pouvait travailler à l'extérieur pour effectuer des réparations mécaniques. Ah ! Comme j'apprécie l'évolution des dernières années ! »

C'est en 1974 que la station service est devenue Garage Réjean Roy inc. En 1978, Réjean Roy a fait l'acquisition de l'emplacement actuel de

Toyota Victoriaville puis de la concession Toyota pour la vente de véhicules.

La concession Toyota célèbre donc ses 27 années à Victoriaville. L'année 1978 constitue ainsi une année marquante dans l'évolution de l'Entreprise Réjean Roy.

Réjean Roy a acheté de Monsieur Charles Lemay la concession des autos Toyota et l'inventaire situé au 53 rue Girouard à Arthabsaka pour relocaliser le tout au 163 boulevard Bois-Francs Sud à Victoriaville, l'emplacement actuel du concessionnaire Toyota Victoriaville.

Cette transaction représentait tout un

défi ! C'était l'arrivée des petites voitures japonaises. Dans la tête de Réjean mijotaient beaucoup de projets, beaucoup de stratégies de vente, beaucoup d'aménagements tant intérieurs qu'extérieurs du garage ! Mais rappelons-nous que les bases de cette nouvelle entreprise proviennent de la vente de l'essence : les stations de service et les remorquages 24 heures sur 24 !

En 1983, il a acquis Communication Victoriaville, un service d'appel qu'il a exploité durant cinq ans. Il a acheté le garage au 94 rue Laurier,

pour le transformer en un atelier de carrosserie et de peinture. L'année 1984 a été déterminante car il a acquis le terrain pour Hyundai, actuel emplacement de Kia maintenant.

Il considère que le fait d'être propriétaire de plusieurs concessions lui permet d'avoir un meilleur pouvoir d'achat et de revente ce qui favorise la dynamique du marché pour le client.

En 1987, sans doute par nostalgie de ses racines, il est devenu gentleman farmer en se portant acquéreur des



En 1978 alors qu'il courrait à la P'tite Manic.

Dans l'encadré; Steve et Sylvain, dans la Jeep de leur père



Avec sa fille Vicky en 1991 alors qu'il était propriétaire des Entreprises Trois Lacs, une ferme d'élevage de bovins de boucherie. Il faut dire que Vicky adore partager les passions de son père, et que ce dernier a toujours aimé lui faire découvrir bien des choses nouvelles.

Entreprises Trois Lacs, une ferme d'élevage bovine qu'il a exploitée une dizaine d'années.

Il a été propriétaire de Auger sécurité de 1988 à 1995 et co-propriétaire de Automobiles Saint-Georges de Beauce, concession Hyundai. Il exploite le Centre d'inspection mécanique en tant que mandataire de la SAAQ. Il est aussi propriétaire de Location VP, Location Novoto, Location Pelletier, des concessions HINO, KIA et d'une participation des Automobiles Carrier Inc. Il a

vendu de l'essence sous les bannières d'Esso, de Sonerco et a créé sa propre bannière Pétroles Royal, a fait du transport en vrac et du déneigement commercial. Il est aussi membre CAA depuis plus de 30 ans. Parallèlement à toutes ses réalisations, il est devenu propriétaire de plusieurs immeubles à revenus.

Les entreprises de Réjean Roy procurent du travail à 108 employés dans l'achat, la vente, la réparation, l'entretien, la réparation de carrosserie ou la location de véhicules.

Il semble que le travail occupe une place prépondérante dans la vie de Réjean Roy, ce qui n'en fait pas un homme dépourvu d'humour pour

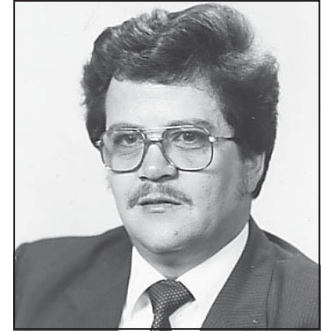


Retour aux sources aux Entreprises Trois Lacs.

autant. Son fils Steve se plaît à raconter cette anecdote. « Mon père a perdu un doigt suite à un accident de ferme alors qu'il était enfant. Comme il détestait se faire prendre ses gants de mécanicien, il a réglé le problème en coupant et en cousant le doigt manquant à l'un de ses gants. »

Réjean Roy s'est marié en 1969 avec Jocelyne Paradis qui a quitté sa profession d'assistante technique en milieu hospitalier pour travailler dans les entreprises de son conjoint depuis 22 ans. Trois enfants sont nés de cette union: Steve 32 ans, Sylvain 28 ans et Vicky 23 ans. Les deux fils ont intégré les entreprises familiales tandis que la fille possède un salon de coiffure à Plessisville et un autre à Victoriaville, situé au 970 boulevard Bois-Francis sud. Une autre génération de Roy grandit avec Shelly et Adell, deux petites filles qui ont six ans et sept mois.

Étant décrit comme «workaholic» par ses proches, Réjean Roy a malgré tout trouvé le temps de devenir Chevalier de Colomb, quatrième degré, et de courir les encans. « Mon père est un pedleur. Il a un flair incroyable », avoue en riant son fils Sylvain. Il aime aussi participer aux festivals, faire du camping et faire du véhicule récréatif comme la moto et



Réjean Roy dans les années 1980.

le seadoo. Il a aussi été un adepte de la course automobile et de camion et était un assidu de la Petite Manic. Il a aussi voyagé, mêlant le tourisme à ses voyages d'affaires, au Japon, en Corée, à Hawaï, aux États-Unis, etc. La relève de Réjean Roy est assurée par ses deux fils Steve et Sylvain qui sont déjà très actifs au sein des compagnies et ont les yeux tournés vers le futur.

Les entreprises Réjean Roy ont mérité de nombreuses distinctions avec entre autres le titre de numéro 1 Canada pour l'excellence de ses services.

On peut accéder au site internet des garages Réjean Roy au www.royauto.com

ENTREVUE AVEC ANTONIO PÉPIN

«Pour un Québécois qui est parti de rien, il a bien réussi!»

Antonio Pépin se souvient très bien de Réjean Roy, ce jeune homme qu'il a pris comme associé alors qu'il n'avait que 22 ans. Même si Monsieur Pépin est à la retraite depuis 1976, il a continué à suivre la carrière de son ancien associé de loin.

«J'ai beaucoup d'estime pour lui, sa famille et ses qualités d'homme d'affaires. Au début, il a été locataire du garage Esso, l'ancien garage d'Elphège Dumont situé au 163 boulevard Bois-Francis sud. Il a quitté notre association pour devenir mon compétiteur sous la bannière de Texaco, pour ensuite revenir à Esso aux environs de 1978-1979. Malgré notre différence d'âge, ce fut une bonne association. Je me suis vite rendu compte qu'il serait tout un homme d'affaires.»

Monsieur Pépin en était arrivé à cette conclusion en constatant que le jeune homme ne dérogeait pas de ses



Monsieur Antonio Pépin montrant le garage qu'il a administré en association avec Réjean Roy alors que ce dernier n'avait que 22 ans.

priorités.

«C'était un travailleur qui n'avait pas de limite, il fallait travailler 365 jours par année pour réussir dans ce temps-là. Il est resté comme ça, en plus d'être fiable et honnête. C'est aussi un très bon vendeur. Avec ces deux grandes qualités, on réussit dans les affaires. Il n'hésitait pas à

acheter en grosse quantité pour avoir un bon inventaire. Il disait que quand le client trouve ce qui lui faut, il ne va pas ailleurs. C'est aussi un employeur fiable, quand il engage, il garde ses employés.»

Sur le plan personnel, il le percevait comme un homme sérieux, peu démonstratif et ayant peu de loisir.

«Il s'est marié au début de notre association. Il travaillait énormément. C'est sa femme qui a pris en charge les enfants et la maison. Il se levait la nuit pour faire des remorquages et était là à tous les matins dès 8 h comme si de rien n'était.»

Il considère que sa valeur n'est pas suffisamment reconnue par la communauté.

«Il serait temps que la Chambre de commerce pense à l'honorer. Il n'y en a pas beaucoup qui ont fait mieux que lui. Il a quatre garages à Victoriaville, d'autres à l'extérieur, en plus de tous les commerces qu'il a montés. Il vend 2500 véhicules par année, ce n'est pas rien. N'importe qui, qui est en affaires, ne peut avoir que des bons mots pour une business de cette ampleur.»

Il a conclu son témoignage dans ces termes. «Pour un Québécois qui est parti de rien, il a très bien réussi!»

Hyundai : tout a commencé par une «Pony»...

On a dit souvent de Réjean Roy qu'il savait flairer les opportunités d'affaires. Lorsque, en 1984, les concessions Hyundai ont commencé à apparaître dans le paysage canadien de l'automobile, Réjean Roy a décidé de sauter sur l'occasion. Pour cela, il devait se rendre à Toronto pour acquérir la franchise. Le hic, c'est qu'il ne parlait pas un mot d'anglais. La barrière des langues n'allait pas l'arrêter



La concession Hyundai célèbre ses 20 ans à Victoriaville.

pour autant. Cet homme plein de ressources a fait appel à André Nobert, professeur d'anglais de Warwick, qui l'a accompagné dans son périple ontarien. Une fois l'affaire conclue, il devenait le 8e concessionnaire Hyundai au Québec.

Sur son chemin du retour, Réjean Roy s'est arrêté à Montréal pour prendre un véhicule. «C'était une Pony bleue», se souvient son fils, Sylvain.

Le succès de la Pony a été spectaculaire. La première année, en 1985, le concessionnaire Hyundai à Victoriaville a écoulé 575 véhicules. Le prix, entre 6000 \$ et 7000 \$, et la nouveauté de la marque constituaient autant d'attraits majeurs auprès des nombreux clients.

«À un moment donné, raconte Steve Roy, il n'y avait plus de modèles automatiques. Les gens choisissaient alors des Pony avec la transmission manuelle... On leur montrait, dans la cour, comment 'chauffer' et ils partaient avec leur voiture.»

«Même la couleur du modèle n'avait plus d'importance, enchaîne Jocelyne Paradis-Roy, conjointe de Réjean. Ce que les clients

voulaient, c'était une Pony !» Chez Hyundai, toutefois, les premières années se suivaient, mais ne se ressemblaient pas. La Stellar, versions 1986 et 1987, n'allait pas susciter l'intérêt de la Pony. Pire, en 1988, il ne restait plus

que l'Excel sur le marché. «Cette année-là, on n'a écoulé qu'une cinquantaine de voitures», relate Steve Roy. On a vu la lumière au bout du tunnel l'année suivante avec le modèle Sonata fabriqué à Bromont, qui a relancé l'entreprise. La venue de l'Accent, au milieu des années 90, a renforcé sa position sur le marché québécois et canadien. Aujourd'hui, avec sa concession Hyundai, le Groupe Réjean Roy propose neuf modèles à ses clients.



Le groupe Réjean Roy a fait l'acquisition de la franchise Kia il y a quatre ans.

que l'Excel sur le marché. «Cette année-là, on n'a écoulé qu'une cinquantaine de voitures», relate Steve Roy.

On a vu la lumière au bout du tunnel l'année suivante avec le modèle Sonata fabriqué à Bromont, qui a relancé l'entreprise. La venue de l'Accent, au milieu des années 90, a renforcé sa position sur le marché québécois et canadien. Aujourd'hui, avec sa concession Hyundai, le Groupe Réjean Roy propose neuf modèles à ses clients.

Kia et Hino

C'est ce même flair qui a conduit Réjean Roy, en 1989, à faire l'acquisition d'une concession des camions

lourds Hino. Quant à la concession Kia, le Groupe Réjean Roy l'opère depuis quatre ans. «Elle nous a été offerte parce que nous étions déjà le concessionnaire de Hyundai - Kia appartient à Hyundai, en Corée», explique Sylvain Roy.

Les trois concessions, Hyundai, Kia et Hino, se voient non seulement de façon administrative, mais également sur le terrain, eux qui sont situés dans l'environnement du 433 et du 445 boulevard Bois-Francs nord à Victoriaville.



Hino, une concession spécialisée dans les camions lourds.

Le travail : une valeur commune chez les Roy

Quand on leur demande quelle est la valeur transmise par leur père, Steve et Sylvain répondent tout de go : «le travail !»

Les fils de Réjean Roy, Steve et Sylvain, connaissent parfaitement, les rouages de l'entreprise, eux qui y travaillent depuis leur plus jeune âge.

Steve, l'aîné, âgé aujourd'hui de 32 ans, a touché bien des métiers : pompiste, laveur, mécanicien, tout en poursuivant l'école. Il a aussi étudié en techniques administratives au Cégep de Victoriaville. Lors de l'ouverture d'un poste aux pièces, chez Hyundai, il a comblé la fonction. Au fil des ans, et des expériences, il est devenu le directeur général chez



Sylvain et Steve Roy, entourant leur mère, Jocelyne Paradis-Roy.

Hyundai, Kia et Hino.

Son frère, Sylvain, se rappelle qu'à 14 ans, alors que ses amis jouaient au football, lui était aux pompes à essence.

«J'aurais préféré m'amuser avec mes amis, mais il fallait bien travailler. Quand on est jeune, ce n'est

pas évident de faire la part des choses...»

Tout comme Steve, Sylvain a fait des études en techniques administratives. Lui aussi a comblé un poste, comme mécanicien au garage Réjean Roy. Comme il n'aimait pas particulièrement se salir les mains, il a décidé de faire des études en anglais au Georgian College, à Toronto, à l'Institut canadien de l'automobile. Après d'intensives études (trois années en deux années), il est rentré dans son coin de pays. Depuis 1998, Sylvain Roy, âgé aujourd'hui de 28 ans, occupe le poste de directeur des ventes chez Toyota.

La fougue et l'esprit d'initiative des frères Roy agencés à l'expérience

paternelle et à son flair des affaires, ont contribué à une progression fulgurante du Groupe Réjean Roy.

Si Réjean Roy n'est pas du genre à inonder ses enfants de compliments, n'empêche qu'il ne se gêne pas pour faire savoir à d'autres, toute cette fierté qu'il éprouve pour le travail de ses fils.

«Il ne nous le dit pas directement, mais ça vient toujours à nos oreilles et ça fait plaisir !», diront Steve et Sylvain, avec un large sourire.

Le Groupe Réjean Roy : le regard résolument tourné vers l'avenir

Fort du succès de ses quatre concessions, fournissant du travail à plus d'une centaine d'employés, le Groupe Réjean Roy n'a pas le regard soudé au rétroviseur du passé, mais bien les yeux résolument tournés vers l'avenir.

Bien des projets mijotent dans la tête des dirigeants, projets qui devraient se concrétiser au cours des prochaines années.

À court terme, d'ici un an, on souhaite relocaliser l'entreprise Toyota Victoriaville dans un espace plus vaste, sur le boulevard Bois-Francis nord, là où l'on retrouve déjà les concessions Hyundai, Kia et Hino Victoriaville. Le changement sera majeur alors que Réjean Roy Toyota occupait l'espace du 163 boulevard Bois-Francis sud depuis le début de ses opérations, en 1978.



Sylvain et Steve Roy.

Un changement majeur, mais important, puisque l'espace commence à se faire trop petit pour le Groupe Réjean Roy qui veut poursuivre son expansion. Les nouvelles normes de l'image de Toyota sont une autre rai-

son motivant cet éventuel déménagement.

Avec les quatre concessions dans un même environnement, on imagine aisément la force de frappe du groupe. «Nous envisageons de relier toutes nos salles de montre», indiquent Steve et Sylvain Roy.

Dans ce que l'on pourrait qualifier de «carrefour de l'auto» - une idée qui trotte depuis longtemps dans la tête de Réjean Roy -, les consommateurs auront accès à plus de 1 000 automobiles en inventaire ainsi qu'à des promotions conjointes pour les véhicules usagés.

L'investissement majeur de ce projet contribuera à augmenter la force de frappe de l'équipe des Roy.