

# Un parcours tracé depuis le jeune âge

**Relève.** La transmission des pouvoirs s'est faite dans la confiance et le respect.

par Pierre Théroux > pierre.theroux@transcontinental.ca

Jean-Roch Beaudoin ne vend peut-être pas de frigidaires aux Esquimaux, mais c'est tout juste. Le président de Slush Puppie Canada offre ses barbotines jusqu'à dans les régions du Nunavik!

Dès l'âge de 10 ans, Jean-Roch Beaudoin était convaincu qu'il serait un jour à la tête de l'entreprise de Gatineau, créée par son père André il y a 35 ans.

« C'était clair et net dans mon esprit », dit ce diplômé en administration de l'Université du Québec en Outaouais. D'autant que Slush Puppie, connue pour son logo, un petit chien à la tuque bleue, plaît bien aux enfants.

Il devra quand même attendre jusqu'à l'âge de... 13 ans avant de faire ses premiers pas dans l'entreprise. En y occupant d'abord des emplois d'été, sur la chaîne de production, puis en portant le chapeau de vendeur.

Il passera aussi quelques années dans des bureaux de Slush Puppie, à Montréal et en Ontario, afin de mieux connaître les territoires couverts par l'entreprise.

Jean-Roch Beaudoin ira aussi parfaire ses connaissances en s'inscrivant à l'Ivey Executive Program de l'Université Western Ontario, un



Jean-Roch Beaudoin a toujours su qu'il prendrait un jour la relève de son père à la barre de Slush Puppie Canada. [Photo : Sébastien Lavallée]

programme destiné aux dirigeants d'entreprise.

« J'y ai beaucoup appris, surtout pour les questions touchant les finances et la rentabilité d'une entreprise », dit-il, en soulignant qu'il a aussi profité de la présence d'autres gestionnaires.

Au début des années 2000,

les problèmes de santé de son père l'obligent à prendre les rênes de l'entreprise. Jean-Roch Beaudoin a alors 30 ans. « J'étais prêt. Nous en parlions régulièrement et tout mon parcours m'avait mené jusque-là », explique M. Beaudoin, qui reçoit encore des conseils de son père, auquel

il voue une grande admiration. « La réussite d'un transfert d'entreprise repose en grande partie sur la confiance et le respect mutuels », dit-il.

## Un virage santé

Slush Puppie Canada est la filiale d'une entreprise fondée

## PROFIL

**Nom :** Slush Puppie Canada  
**Activité :** Fabrication de barbotine  
**Siège social :** Gatineau  
**Effectif :** 50 employés  
**Chiffre d'affaires :** n.d.  
**Marché :** Canada  
**Année de fondation :** 1975  
**Site Web :** www.slushpuppie.ca

à Cincinnati en 1970 qui a été vendue en 2001 au géant Cadbury Schweppes. Elle est aujourd'hui propriété de l'entreprise américaine J&J Snack Foods Corp.

En 1975, André Beaudoin rencontre le propriétaire de Slush Puppie lors d'une foire alimentaire à San Diego. « Mon père était prêt à lui acheter 10 de ses machines s'il obtenait les droits de vente au Canada », raconte Jean-Roch Beaudoin.

Le Canada devenait alors le premier pays étranger à vendre la barbotine Slush Puppie. Depuis, l'entreprise de Gatineau s'est implantée aux quatre coins du Québec et dans les provinces de l'Atlantique.

Pratiquement seule sur ce marché pendant très longtemps, Slush Puppie a dû affronter au début des années 2000 la concurrence d'un de ses principaux clients, Alimentation Couche-Tard, qui a alors décidé de lancer sa propre marque.

« On a traversé une période difficile, mais on s'est retourné les manches », dit M. Beaudoin. L'entreprise a développé de nouveaux marchés et produits « pour parvenir à reprendre rapidement le volume de ventes perdu », précise-t-il.

En 2006, Slush Puppie Canada a pris un virage santé en lançant un produit développé en collaboration avec un diététiste de la région. La version Slush Plus, composée d'un concentré de jus de pommes et de vitamines, serait sur le point d'être adoptée par la maison-mère américaine.

Slush Puppie Canada compte environ 7 000 points de vente, principalement chez des dépanneurs, dans des écoles et des centres récréatifs. L'entreprise, qui enregistre la majeure partie de ses revenus pendant la saison estivale, se réjouit de voir l'été arriver avant le temps. ■

Les Centres locaux de développement >

Information | Accompagnement | Conseils | Soutien technique et financier | Mentorat.

# CLD

LE PLUS GRAND RÉSEAU  
DE SOUTIEN À L'ENTREPRENEURIAT  
AU QUÉBEC

POUR COMMUNIQUER  
AVEC LE CLD DE  
VOTRE RÉGION,  
VISITEZ LE  
[www.acldq.qc.ca](http://www.acldq.qc.ca)



ASSOCIATION DES  
CENTRES LOCAUX DE DÉVELOPPEMENT  
DU QUÉBEC