

Un procédé à la soie permet d'imprimer rapidement toutes sortes d'enseignes en un tour de main. Sur une membrane de soie finement tissée, on colle une pellicule de film dans lequel on a préalablement découpé à la main le lettrage ou le dessin qu'il faut imprimer sur l'enseigne de métal. On enduit la membrane de soie d'encre et on la fait circuler avec une palette de bois. L'enseigne qui se trouve sous le cadre reçoit alors l'encre aux endroits où le film a été découpé. De là, elle est placée dans un four pour la cuisson. C'est un procédé très ingénieux, tout en étant d'une simplicité remarquable.

On imprime aussi sur une feuille de métal, selon le même principe qu'une impression sur papier. Le texte à reproduire est composé, mis sur une forme et recouvert d'encre spéciale. Un rouleau de caoutchouc très pesant est passé sur la forme. L'encre s'absorbe et imprime la feuille de métal. Mise sur une étagère, la feuille est ensuite conduite au four où l'encre cuit à 350 degrés de chaleur.

Monsieur Martin Morin nous introduit ensuite aux secrets d'une machine étonnante qui peut graver un nom sur la tête d'une épingle. Cette machine à graver, de marque Gorton, est l'une des plus précises qui soit au monde, et pour nous en donner un exemple, notre interlocuteur nous montre son propre nom gravé une première fois en un caractère d'un quart de pouce de haut, et reproduit ensuite 250 fois plus petit et ne formant qu'une ligne à peine perceptible à l'oeil nu, sur une plaque de cuivre. Toutes les matrices dont l'entreprise a besoin sont fabriquées à l'atelier même, grâce à cette machine... et au talent de l'outilleur-dessinateur industriel, M. Martin Morin.

Ce rapide tour d'horizon permet d'apprécier la variété de la machinerie nécessaire à la qualité des produits manufacturés par la Compagnie Morin & Fils. En 1955, à l'équipement déjà existant, un tour de métal d'une beauté et d'une qualité indéniables a été ajouté. Mesurant plus de sept pieds de long, il est le plus perfectionné du genre. S'ajou-

(Suite à la page 320)



M. MARTIN MORIN

SPECIALITÉ DU MEUBLE ENR.

Monsieur Joseph Laferrière, fondateur et propriétaire de l'entreprise "Spécialités du Meuble Enr.", de Rivière-du-Loup, est maintenant reconnu comme un spécialiste dans la fabrication des meubles de tous genres. Il débuta en affaires en 1939 et il va sans dire que son commerce n'avait pas l'importance qu'il a aujourd'hui. Il se spécialisait dans la fabrication des mobiliers de cuisine, en bois, et vendait sa marchandise aux marchands de la région. Peu à peu, son territoire de vente s'étendit à toute la province et nécessita l'engagement de 10 employés pour l'exécution des commandes passées par les trois voyageurs de la maison.

Si la guerre fut néfaste pour plusieurs industriels, elle permit à monsieur Laferrière d'élargir les cadres de son entreprise et de se lancer dans la fabrication des mobiliers de chambre à coucher.

En 1955, monsieur Laferrière ouvrit un magasin ultra-moderne où on put se procurer tout le mobilier régulier d'une maison, depuis les mobiliers de chambre à coucher et les mobiliers de cuisine jusqu'aux accessoires électriques et les meubles fabriqués sur commandes spéciales. La majorité de ces meubles sont fabriqués à l'usine même, laquelle commençait, en 1955, la fabrication des meubles scolaires vendus dans tout le comté. Ces meubles sont de toute première qualité et la base de la chaise de même que le pupitre sont ajustables à volonté.

L'usine possède un équipement très moderne, elle est en mesure de remplir des commandes très importantes dans un laps de temps assez court et elle étendra probablement ses marchés de meubles scolaires dans toute la province avant longtemps.

Monsieur Joseph Laferrière est né à St-Alexandre de Kamouraska en l'an 1900 et est établi à Rivière-du-Loup depuis 1918; marié à Mlle Adeline Sirois depuis 1919, il est père d'une fille et d'un garçon. Son fils Roger est en charge de l'usine depuis 10 ans et s'est vu confier la direction du magasin, qu'il gère avec beaucoup d'habileté depuis son ouverture.

Monsieur Roger Laferrière est né à Rivière-du-Loup en 1928 et fit ses études dans sa ville natale. Il est membre de la Chambre de Commerce de l'endroit et s'occupe activement de plusieurs associations locales. ■

GARAGE EDGAR BLONDEAU

M. E. Blondeau que nous connaissons si bien est né à Limoilou en 1914 et fit ses études primaires en cette ville. Il compléta ses études chez les FF. Maristes, après lesquelles il travailla pendant sept ans pour son père M. Alphonse Blondeau et Fils, maison bien connue de Québec en ce qui concerne la mécanique moderne et complète servant à toutes les réparations. C'est là que M. Blondeau acquit la réputation d'être un bon garagiste. Ces années lui furent des plus importantes en expérience, habileté et travail parfait.

Edgar fut l'un des onze enfants dont s'enorgueillit tout Canadien. Plus tard, il travailla pendant trois dans dans les usines de guerre afin d'accumuler l'argent nécessaire pour se lancer lui-même en affaires.

PART EN AFFAIRES : le 20 août 1946, dans un local restreint sur la rue St-Laurent; il y travailla là un an après quoi il s'établit pour quatre ans sur la rue Ste-Thérèse mais dans un endroit agrandi. En 1952, il construit au Rond-Point le local actuel de 45' x 60'. Centre industriel, facile d'accès sur la route Trans-Canada dans lequel on trouve un assortiment complet de ressorts pour autobus, camions, vans, automobiles, etc., "shock absorbers, bushings, pins à bushings", etc.

TOUS GENRES DE TRAVAUX : ressorts au complet, réparation de ressort (vente et réparation) avec équipement tout à l'air, le



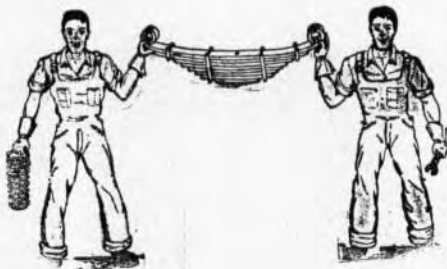
plus moderne. Avec son expérience M. Blondeau monta lui-même son commerce, même s'il manquait de finance et d'acier à cette période. Dès la construction au Rond-Point, il passa au feu et seuls les murs restèrent debout. Edgar Blondeau répara tout avec compétence et habileté. Garagiste et gérant, il surveilla lui-même tous les travaux à la satisfaction de tous ses clients.

Sa clientèle s'étend dans toutes les régions de la rive sud y compris plusieurs lignes d'Autobus et de Compagnie de Transport en plus des particuliers et garagistes des environs. Il possède une magnifique machine "Bear" pour redresser les roues à froid.

Chez Edgar Blondeau, garagiste renommé et compétent, a des connaissances adéquates en industrie et en mécanique. Ses hommes doivent prendre de l'expérience au moins deux mois chez McRobert avant d'être embauchés par lui.

Une fois parti en affaires M. Blondeau décida de se marier en 1945. Un bon papa de 3 garçons : André, Jacques et Claude, qui font la fierté d'un père progressiste et moderne.

MEMBRE : Il fait partie des Chevaliers de Colomb, du Club des Lions, de l'Association des Voyageurs de Commerce de la Province de Québec, membre du Club des Raquetteurs International, des Chasseurs et Pêcheurs Lévisiens Inc. Ce n'est pas étonnant qu'il soit devenu bon en tout, puisqu'il tient si bien à acquérir de l'expérience dans tous les domaines, tant commerciaux qu'industriels et sportifs. ■



“Les poëles”

Si l'année 1867 peut être considérée comme historique pour le Canada qui adoptait alors sa forme constitutionnelle de confédération, elle constitue une date non moins historique pour le village de Montmagny qui voyait prendre naissance à la première de ses industries et s'éveillait ainsi à l'essor économique.

Cette année-là, M. Amable Bélanger fondait l'entreprise qui porte son nom. Les modestes débuts de la petite fonderie ne laissaient aucunement prévoir l'énorme extension que prendrait cette affaire qui, depuis 90 ans, porte aux confins du pays la renommée de Montmagny.

La population agricole du comté constituait alors la principale clientèle qui venait s'y pourvoir de charrues dont l'usine avait commencé la fabrication. La main-d'oeuvre était rare, inexpérimentée et les capitaux fort peu importants, mais le courage, la persévérance et la probité ne faisaient pas défaut au fondateur qui allait lutter et travailler sans répit, avec une constante énergie, durant quarante ans. Cependant, en 1908, il en remettait la direction à son fils, Amable.

En 1913, la mort enlevait le nouveau président et M. A. Bélanger s'associait à M. Philippe Bécharde, qui devenait gérant général de la fonderie à l'âge de 28 ans. En 1914, la Compagnie A. Bélanger Limitée prenait naissance et, en 1916, M. Bécharde en acquérait le contrôle. Lors du décès de Monsieur Bécharde, survenu le 16 juin 1948, la présidence était confiée à M. Donat Paquet qui l'exerce encore actuellement.

Né à Montmagny en 1890, Monsieur Paquet, ingénieur civil et arpenteur-géomètre, est entré au service de la compagnie le 1er décembre 1916. Il y occupa les postes de surintendant, puis de vice-président jusqu'à sa nomination à la présidence. Il fut remplacé à la fonction de vice-président par M. André Bécharde, fils du défunt président, qui, depuis vingt ans, participe aux destinées de l'usine. Depuis 1937, le poste de surintendant est rempli par M. Hervé Gauvin, ingénieur civil.

Outre ses innombrables références commerciales, la Compagnie Bélanger possède l'avantage de compter, parmi son personnel, d'environ trois cents employés, un grand nombre d'ouvriers qui ont plus de quarante ans de service.

Depuis plusieurs années, A. Bélanger a consacré la quasi totalité de sa production à la fabrication des poêles, qui représente maintenant 95% de son activité. Grâce à une distribution rationnelle du travail, à l'organisation logique de ses divers départements, au modernisme de son outillage, aux études incessantes des responsables, le rendement obtenu dans cette manufacture est des meilleurs. Et presque continuellement, des recherches sont entreprises pour améliorer les conditions de travail.

La production de A. Bélanger, dans les poêles et fournaïses, est annuellement de l'ordre de 10,000 unités. Divers modèles sont réalisés, du poêle à charbon et bois au poêle à gaz en passant par les poêles combinés gaz et bois, électricité et bois. La compagnie fabrique également des poêles destinés aux institutions et hôtels et qui fonctionnent à l'huile. Il convient aussi de noter dans cette énumération les fournaïses, grilles, charrues et divers ustensiles d'usage domestique. Suivant les exigences de la demande, la compagnie a, depuis deux ans, orienté sa production principalement vers la fabrication des poêles en acier, ces derniers tendant de plus en plus à remplacer sur le marché les poêles de fonte au fur et à mesure que se généralise le chauffage central.

Tous à leur poste, remplissant consciencieusement la tâche qui leur est confiée, les responsables et les employés de la Cie A. Bélanger veillent avec scrupule à maintenir intacte la réputation de probité de l'entreprise et de qualité de ses produits.

Cette manufacture, la plus vieille de notre ville, est à l'avant-garde du progrès industriel en 1957, tout comme en 1867. Par son rôle prestigieux dans l'industrie canadienne des poêles, grâce à la place qu'elle a su prendre sur les marchés, la Compagnie A. Bélanger a contribué à établir le renom de notre ville, de l'Atlantique au Pacifique. ■

M. Alfred PLOURDE

Député de Kamouraska

M. Alfred Plourde naquit le 9 mai 1904 du mariage de M. Micheld Plourde, cultivateur de Mont-Carmel, Kamouraska, et de dame Obéline Lavoie.

Quatrième fils d'une nombreuse famille, Alfred a fréquenté l'école de Mont-Carmel et il a, par la suite, complété son instruction par des études personnelles.

Alfred Plourde était destiné à devenir un chef, il en avait toutes les aptitudes. Homme de jugement et de bon sens il a su se faire un chemin dans la vie, il est ce que l'on peut appeler un "SELF MADE MAN".

Son enfance s'écoula sur la terre paternelle où il s'efforça de se rendre utile à son père; mais il était hanté par l'appel de la forêt et bien qu'encore jeune il passait ses hivers à travailler aux opérations forestières des alentours. Peu à peu il abandonne la culture et commence à exécuter des contrats de coupe de bois en société avec ses frères.

En 1934 il se lance pour de bon dans l'industrie et, secondé par ses frères, il fonde dans l'ordre, Plourde & Frères Enr., en 1934, achète Power Lumber Company Limited en 1941, Plourde & Frères Limitée en 1944, East Lake Lumber Company Limited en 1945 et devient propriétaire de 400 milles carrés de limites forestières. Il fournit de l'ouvrage à plus de 100 personnes en été et à près de 200 en hiver sans compter l'usine de Charny qui donne du travail à plus de 30 employés à l'année.

Il aide financièrement à la fondation de la Mont-Carmel Furniture Co. de Mont-Carmel.

En 1948 il se lance dans la politique et est élu député provincial sous la bannière de l'Union Nationale, il est réélu en 1952 et 1956.

Travailleur infatigable et doué de toutes les qualités qui ont fait de lui un véritable chef dans le domaine industriel, il se donne tout à ses électeurs et travaille presque jour et nuit à l'amélioration des conditions dans son comté; son bureau demeure ouvert le jour, le soir et même les dimanches, c'est là qu'il s'efforce de régler tous les problèmes qui étaient



(Suite à la page 318)

PLOURDE & FRÈRES LTÉE



M. MICHEL PLOURDE,
président

McDonald Lumber Co., par la suite à King Brothers, Rivière-Ouelle Pulp & Lumber Co., Power Lumber Company et enfin Plourde & Frères. La Compagnie Eaton Land de Calais Maine, détenait aussi

La scierie de Plourde & Frères Limitée, érigée sur les bords du Lac de l'Est, dans les cantons Chapais et Painchaud, comté de Kamouraska, représente le dernier jalon important de l'industrie du bois de sciage dans le comté de Kamouraska.

Les terrains forestiers ont été, dans le passé, la principale source de travail pour la classe ouvrière de la région. Malgré la diminution de la superficie des boisés, l'industrie du bois demeure encore une source importante de revenus pour les ouvriers et les cultivateurs.

Les premières concessions datent de 1862 et ont été faites à



M. ALFRED PLOURDE,
gérant général



M. ALBERT PLOURDE,
vice-président

jusqu'en 1950 la partie sur des terrains boisés avoisinant la frontière américaine.

La fondation de nombreuses paroisses à même les concessions forestières a considérablement diminué la superficie des boisés. Les feux de forêts de 1922 et 1934 ont aussi contribué à réduire la possibilité des limites forestières.

Les frères Plourde exploitaient déjà depuis quelques années des limites à bois comme entrepreneurs forestiers pour la Power Lumber Co. Ltd. A l'automne 1934, s'assurant des droits de coupe dans les cantons Chapais et Painchaud ils érigent une scierie sur les bords du Lac de l'Est et font des coupes de l'ordre de 8 à 10 millions de pieds par année.

En 1944 ils forment la compagnie Plourde & Frères Limitée et continuent leurs opérations au Lac de l'Est.

En 1941, ils se portent acquéreurs des limites à bois et autres actifs de Power Lumber Company Limited et opèrent le moulin de St-Pacôme, Qué., jusqu'à 1952 alors qu'ils sont dans l'obligation de limiter leurs opérations au Lac de l'Est, les terrains forestiers alimentant la scierie de St-Pacôme étant épuisés ou trop éloignés pour fournir un rendement profitable.

Le moulin du Lac de l'Est devint donc l'artère principale vers laquelle s'achemina le bois coupé sur les limites de Power Lumber et de Plourde & Frères. Cette scierie munie d'un équipement des plus moderne dut doubler sa production sans toutefois amoindrir la qualité de sa marchandise.

Entre temps, les frères Plourde acquièrent les limites à bois de la Eaton Land Company, ce qui forme une réserve forestière qui s'élève à près de 400 milles carrés.

La production annuelle actuelle est de 8 millions de pieds d'épinette et bois durs.

Les frères Plourde ont aussi fondé en 1945 une autre compagnie enregistrée sous la raison sociale de East Lake Lumber Co. Cette dernière s'occupe de mettre sur les marchés canadiens et américains la production du Lac de l'Est. Le moulin de préparation est situé à Charny, Co. Lévis.

Lorsqu'une industrie a été solidement édifiée par le travail de ses fondateurs, elle résiste même aux pires difficultés. C'est le cas de l'entreprise des frères Plourde laquelle fut fondée en 1934, à un moment où la pire crise économique de notre histoire était à son point crucial. Dans ce moment critique, la compagnie Plourde & Frères a réussi non

seulement à voir le jour; mais encore (ce qui est un fait remarquable) à progresser et à s'établir sur des bases solides.

Confiants dans l'avenir et travailleurs tenaces, les frères Albert, Alfred, Joseph et Michel n'ont pas craint de se lancer dans cette aventure qui est devenue aujourd'hui une industrie importante donnant du travail à une centaine d'hommes du comté.

En 1955, les frères Plourde ont cédé une partie de leurs privilèges en vue de l'installation d'un moulin à sulphite dans la région. Ils se sont cependant réservés les droits de coupe nécessaires en vue de l'opération du moulin du Lac de l'Est pour plusieurs années.

Le fonctionnement de la compagnie est sous la direction de M. Alfred Plourde, gérant général. M. Michel Plourde en est le président tandis que M. Albert Plourde agit comme vice-président. M. Joseph Plourde, un des fondateurs, est décédé en 1946.

MM. Jean-Claude et Richard Plourde, fils de Michel, de même que M. Omer Plourde, fils d'Alfred, travaillent pour la compagnie.

M. Roland Plourde, fils d'Alfred, est en charge des opérations de l'usine et du bureau de ventes à Charny, Qué. ■



M. ALFRED PLOURDE (Suite de la page 315)

nombreux lors de son entrée dans la politique. Il a travaillé d'une manière spéciale pour l'éducation et presque dans toutes les paroisses, l'on a vu s'ériger soit un couvent, soit une école secondaire sans oublier les écoles de rang qui ont été reconstruites ou améliorées. Enfin, il a travaillé dans tous les domaines, et ceux qui passent dans le comté de Kamouraska s'aperçoivent que bien des choses ont changé; ceci est spécialement dû au travail intelligent de leur député qui ne marche pas à l'aveuglette, mais qui suit un programme de construction et d'amélioration qu'il s'était tracé dès son entrée dans la politique.

M. Plourde est marié à Dame Eva Massé de Mont-Carmel; ils ont une famille de huit enfants vivants.

M. Plourde est maire de sa paroisse et préfet du comté, de plus il est membre du Club Renaissance, du Club Richelieu de Ste-Anne-de-la-Pocatière, de la Chambre de Commerce de St-Pascal, il est aussi chevalier de Colomb et membre de l'association des manufacturiers de bois de sciage de la Province de Québec dont il a été le président-fondateur en 1952.

Son sport préféré est la pêche; mais le souci de travailler dans l'intérêt de son comté ne lui laisse guère le temps de le pratiquer. ■

LA COMPAGNIE DESJARDINS LIMITÉE

La Compagnie Desjardins Limitée, de St-André de Kamouraska, est une des industries qui ont fait beaucoup pour le développement de notre pays. Reconnue depuis près d'un siècle pour la qualité de ses machineries agricoles, cette industrie rurale fut en même temps une école pour les métiers du bois, du fer, de la mécanique; école gratuite et d'autant plus méritoire que plusieurs hommes, dans toute la province et même dans tout le pays, lui doivent une formation technique, l'aisance de leur vie et le bel avenir de leurs enfants.

C'est en effet dans la seconde moitié du dix-neuvième siècle, en 1865 plus précisément, que M. Charles-Alfred Desjardins entreprenait de fabriquer à la main, dans un simple hangar, trois batteuses à grain d'invention récente. Ces batteuses, au contraire de celles déjà connues et actionnées par le vent, n'étaient plus fixées à la grange, mais mobiles, transportables d'un endroit à l'autre; de même la trépigieuse qui fournissait la force motrice. C'était un pavé sans fin, roulant sur un plan incliné et actionnant une grande roue; une courroie reliait la trépigieuse à la batteuse proprement dite. Le cheval, emprisonné sur ce pavé roulant, devait monter des heures durant une côte qui fuyait sous ses pas.

Avant la création du moteur à explosion et du moteur électrique, cette invention était la plus au point, puisqu'elle offrait aux cultivateurs la première batteuse mobile et aussi la première source de force motrice qu'on pouvait mettre en oeuvre là où on le désirait. Devant les possibilités de cette invention, monsieur Charles-Alfred Desjardins, dès 1863, avait réfléchi et avait pris le parti de tenter sa chance. Ses trois premières machines ayant donné satisfaction, il décida de construire une usine dont la force motrice était fournie par un moulin à vent et une roue actionnée par des bêtes de somme.

Par la suite, l'entreprise fut incorporée pour passer aux mains de monsieur Marcellin Pettigrew, en 1909, et finalement, en 1930, c'est monsieur Irénée Gendron qui en assumait la présidence. Vingt ans plus tard, soit en 1950, le propriétaire et président de La Compagnie Desjardins Limitée cédait sa place à son fils, Léo, alors âgé de 40 ans, qui prit le poste de président, et à trois autres de ses fils qui agirent comme directeurs. De 1905 à 1941, trois incendies détruisirent tour à tour la menuiserie (deux fois) et la boutique à fer. Malgré ces difficultés, la manufacture continua de grandir et de faire connaître ses produits par tout le pays. Dès 1917 circulait dans les provinces de l'Ouest et la Colombie Britannique un catalogue illustrant les diffé-

rentes machineries agricoles fabriquées par La Compagnie Desjardins Limitée. Il n'est donc pas exagéré de dire qu'aujourd'hui, quarante années plus tard, les cultivateurs de tout le pays connaissent les produits de la compagnie.

Le président actuel de la firme, monsieur Léo Gendron, est à l'emploi de la maison depuis 1924. Il partage, avec ses frères, la propriété et la direction de la compagnie.

La compagnie emploie à ses bureaux un personnel qui peut aller jusqu'à dix personnes, et aux usines, un peu plus de cent ouvriers réguliers. Depuis, sont intéressés aux destinées de l'entreprise les 600 pointeurs ou agents disséminés dans tout le pays, mais surtout dans la province. Les constructions comprennent huit entrepôts, une boutique à fer, une fonderie, une menuiserie, une usine d'assemblage, la plupart à deux étages et couvrant plus de 250,000 pieds carrés de plancher. La compagnie offre plus de 100 lignes différentes de machinerie agricole, forestière ou industrielle à une clientèle qu'elle sert depuis trois générations. ■

**MORIN & FILS LTÉE** (Suite de la page 309)

tent aussi à ce palmarès, deux presses d'une capacité de 10 à 60 tonnes, une plieuse, quatre couteaux à acier pouvant couper jusqu'à 14 "gauge", et deux marteaux à repoussage.

Le produit manufacturé par cette industrie est d'une importance sociale très considérable. Il peut facilement se mesurer aux trente-cinq ouvriers que la firme emploie et à l'apport de l'économie de notre ville.

En plus des enseignes indicatrices qu'elle fabrique pour le gouvernement provincial de même que les plaques de licence, elle exécute régulièrement des contrats pour toutes les municipalités de la province et même au delà. Pour ajouter à sa renommée, elle fournit également la production de fournaises d'une importante compagnie ontarienne.

Voilà certes une industrie qui a fait sa marque dans le Québec et dont les dirigeants connaissent le succès que leur méritent les efforts qu'ils déploient constamment à la bonne marche de l'entreprise. Etablie par un homme de talent, monsieur Narcisse Morin, la compagnie n'a fait que grandir depuis ses débuts. Le sens des affaires que possèdent les frères Morin est sûrement, pour une grande part, la cause de cette progression rapide et bien équilibrée. ■

SOUTH SHORE LUMBER TRADING CO.



M. JOSEPH-PIERRE MICHAUD
le fondateur

La compagnie "South Shore Lumber Trading Co." fut fondée en 1919 par monsieur Joseph-Pierre Michaud qui s'occupa alors, dès les premiers jours de l'année, d'expédier du bois qu'on lui avait commandé. Les premières expéditions s'effectuèrent par voitures à traction animale et par chemin de fer. Elles étaient envoyées à Trois-Rivières et dans plusieurs autres grands centres du pays. Comme aujourd'hui, la compagnie faisait l'expédition directement aux pulperies.

Monsieur Joseph-Pierre Michaud, né à St-André de Kamouraska le 6 juillet 1864, fut un des pionniers de l'assurance, vers 1890 dans la Rivière-du-Loup. Il était, à ce moment-là, seul courtier en assurances et travaillait pour "l'Union Mutuelle du Maine".

En 1915, monsieur Michaud qui était reconnu comme étant un généreux philanthrope, fut nommé secrétaire-trésorier du Fond Patriotique Canadien de Rivière-du-Loup connu alors sous le nom de "Fraserville". Tout en voyageant pour le "Fonds Patriotique", monsieur Michaud mûrissait son projet de se lancer dans l'industrie du bois

de papier et ne manquait aucune occasion de parfaire ses connaissances. C'est ainsi que poussé par le désir de développer sa région en y établissant une nouvelle entreprise, il devint l'un des pionniers dans l'exploitation du bois de pulpe. Pendant plusieurs années, il fut le seul courtier pour la Vallée de la Matapédia, la Beauce et même le Nouveau-Brunswick et les régions de la rive sud. Il parvint à fonder une industrie viable qui devait grandir d'année en année et donner du travail à une foule considérable de gens. Toujours soucieux du bien-être de ses concitoyens, il s'est particulièrement distingué au sein du Comité Exécutif du Fonds Patriotique et c'est grâce à cette générosité et à ce dévouement inlassables si les familles des Soldats de la région ont vu leurs misères soulagées lors de la première Grande Guerre. On a même cité Fraserville comme une des succursales les plus actives et les mieux organisées dans la province de Québec en ce qui concerne le Fonds Patriotique. Cette succursale comprenait les comtés de Kamouraska, Témiscouata, Rimouski, Matane et une partie du comté de Gaspé. Les efforts et l'intérêt que portait monsieur Michaud à cet organisme, furent la cause du succès qu'il obtint et c'est sans doute aussi cette détermination à réussir qui lui permit de jeter les bases d'une industrie qui est très prospère aujourd'hui et qui rend un hommage tangible à son fondateur.

Entre temps, soit en 1890, il épousait Mlle Angéline Deschesne, fille du député provincial du comté, monsieur Georges-Honoré Deschesne. Mais cette union devait être de courte durée puisque Mme Michaud décédait en 1896 laissant une fille Yvonne (Madame C. A. Couillard de Québec). Cette épreuve n'arrêta cependant pas monsieur Michaud dans ses entreprises, et malgré tous les obstacles qui se présentaient, il faisait son chemin et avait le valeureux mérite de ne laisser que des amis sur son passage.

En juin 1902, il convolait en secondes noces avec Mlle Marie-Louise Fortin qui lui donnait cinq enfants : Marie-Paule, Marie, Louis, Simonne, Emile et Jean. Monsieur Michaud qui fut actif jusqu'à sa mort, survenue en 1950, trouva de précieux collaborateurs en ses enfants. Sa fille Simonne est aujourd'hui propriétaire de l'entreprise et son fils Jean en est le gérant. Monsieur Edmour Picard, cultivateur

de Rivière Verte a toujours été un des bras droits de M. Michaud et il est également, aujourd'hui, un directeur aimé et clairvoyant de la compagnie. Il convient de noter ici que M. Edmour Picard possède une grande expérience dans l'exploitation du bois de pulpe.

Au cours des années 1945 à 1950, Mlle Simonne Michaud s'occupait en très grande partie des expéditions. Elle apportait une attention toute particulière à ce département de l'entreprise et en raison de la période difficile d'après-guerre, n'hésita en aucun temps à redoubler d'efforts pour maintenir la bonne marche des affaires.

Quant à son frère Jean, ses occupations sont multiples. Il est chargé de l'organisation des relations extérieures de la compagnie ainsi que de toutes les expéditions; son sens des affaires l'a admirablement servi jusqu'à présent. En qualité de courtier, un dirigeant d'entreprise semblable doit aller aux diverses sources d'approvisionnement et traiter des affaires avec les contracteurs, les coupeurs et toute autre personne qui a un rapport direct ou indirect dans les opérations forestières. Quelquefois, il achètera les coupes de bois et verra lui-même à engager les contracteurs qui effectueront la coupe, et cela, pour assurer une production régulière et fournir les clients qui ne peuvent se permettre de ralentir la marche de leurs activités.

Mlle Simone Michaud qui occupe le poste de président de la Compagnie, s'occupe également de l'organisation générale de l'entreprise. Elle est d'ailleurs qualifiée pour remplir cette tâche et la précieuse expérience qu'elle a acquise auprès de son père lui est sûrement profitable. Elle a fait ses études au Couvent du Bon Pasteur de Rivière-du-Loup où elle gradua en 1923. Diplômée de l'Université Laval de Québec et en musique du Dominion College de Montréal, elle fit également un stage à l'Ile du Prince Edouard afin de se perfectionner en anglais. Malgré ses nombreuses activités, elle a toujours trouvé le temps de s'occuper d'oeuvres sociales.

Monsieur Jean Michaud s'est vu confier la gérance de la Compagnie en 1951. Né à Rivière-du-Loup, il a fait ses études à l'Académie Commerciale Beaulieu du même endroit, où il obtint son diplôme en

1938. Afin d'être plus en mesure de mener à bien le travail qu'il devait sans doute pressentir, il se perfectionna en anglais et en comptabilité. Il acquit un esprit d'initiative peu commun de même qu'un équilibre très marqué dans son jugement, ce qui facilite d'autant plus les relations qu'il doit établir aujourd'hui avec différents hommes d'affaires. Ses fonctions exigent de lui un tact et un sens des affaires très aiguisés, qualités qu'il possède au plus haut point.

Monsieur Jean Michaud qui parcourt une moyenne de 30,000 milles par automobile chaque année effectuée, en plus, de nombreux voyages à travers le Canada et les Etats-Unis, tant par air que sur terre. Il n'a jamais eu d'accident. C'est un record qui l'honore certainement si on prend en considération les nombreux accidents qui surviennent régulièrement. Inutile d'ajouter qu'il connaît très bien son pays et qu'il n'ignore aucun coin du Canada, pour avoir eu, un jour ou l'autre, à les visiter. Malgré ce travail captivant et fatigant, monsieur Michaud a une parfaite santé et pratique tous les sports en général. Il est un fervent amateur de chasse et de pêche, de canotage, ski, patinage, etc. et son hobby préféré est la peinture à l'huile qu'il réussit d'ailleurs avec brio. Sur le plan social, il s'occupe de plusieurs organisations et est membre de l'ordre des Chevaliers de Colomb.

South Shore Lumber Trading expédie régulièrement des divers ports de mer de la Rive Sud de même que par voie ferrée aux différents moulins à papier du Canada et des Etats-Unis. En résumé, il lui est possible d'expédier du bois de pulpe à tous ses clients dans un délai de quelques jours, et le service qu'elle a su donner lié à la vigilance des propriétaires de la compagnie, sont les grands responsables de la bonne réputation dont elle jouit maintenant.

Certes, l'industrie du bois est une industrie florissante et l'avenir de South Shore Lumber Trading semble marqué de cette prospérité. ■

AU BOSQUET FLEURI Enr.



A Rimouski, Bernadette Tremblay, propriétaire du "Bosquet Fleuri Enr.", est une fleuriste dont la réputation n'est plus à faire, et dont la renommée a dépassé depuis longtemps les limites de notre ville.

Mademoiselle Tremblay est née à Ste-Cécile-du-Bic et étudia plusieurs années au Monastère des Ursulines. Pour augmenter ses connaissances, elle fit son cours d'enseignement ménager à l'École Ménagère de Saint-Pascal. Après avoir terminé ses études, elle donna pendant sept ans un cours commercial privé. Après la mort de sa mère, Mademoiselle Tremblay se lança dans le métier de fleuriste, et partit à son compte dans le local qu'elle occupe encore aujourd'hui.

Sans argent et sans expérience, Bernadette a raison de tous les obstacles et atteint rapidement une renommée enviable; cela, grâce à son travail et aussi à un don naturel et un goût inné pour la disposition des fleurs. Très féminine et originale, elle crée sans cesse de nouvelles formes de présentation, qui sont très appréciées de sa nombreuse clientèle. Mademoiselle Tremblay sait que les fleurs constituent toujours un cadeau apprécié, et elle a en main un choix de fleurs des plus variées, convenant à toutes les circonstances.

En plus de la vente des fleurs, Bernadette se spécialise aussi dans la location de toilettes de mariées, de filles d'honneur, de bouquetières; son assortiment est très complet, répondant ainsi à tous les goûts. Elle prépare aussi avec un soin particulier et un talent indéniable les bouquets de mariées, les gerbes ou corbeilles pour anniversaires de mariage, ainsi que les couronnes mortuaires. Elle a aussi un étalage varié de jolis bibelots, comprenant des pièces de verre taillé, des cuivres des Indes, et de nombreuses autres importations.

Bernadette Tremblay, qui a six employés à son service, fait bénéficier ses clients d'un service de livraison à domicile, et son commerce s'étend à toute la Côte Nord. Elle est membre de l'Union des Fleuristes. ■

VERREAUULT LIMITÉE

Le magasin de confection pour dames et enfants "Verreault Limitée" est un des plus "fashionables" et des plus complets de Rimouski. Il offre à la clientèle un choix très varié de modèles exclusifs et le service qu'on y donne est vraiment digne des plus grands centres.

Fondé en 1930 par monsieur Antonio Verreault, le magasin Verreault eut son premier local sur la rue St-Germain à Rimouski, à quelques portes seulement de l'édifice actuel. En 1933, on entreprit la construction du magasin actuel, construction moderne et tout à fait adaptée aux besoins d'une entreprise de grande envergure.

Monsieur Verreault partit en affaires durant les années de crise et il va sans dire que tout ne lui fut pas facile. Mais grâce à un travail acharné et à un sens bien développé des affaires, il a réussi à stabiliser son entreprise pour en faire un des commerces les plus importants de la ville. En 1940, l'entreprise était incorporée en compagnie et la direction actuelle se compose de monsieur Antonio Verreault qui cumule les fonctions de président et gérant, monsieur Romain Verreault, vice-président, et Jean-Yves, secrétaire. Les deux fils du fondateur du magasin s'occupent activement de l'administration générale et madame Marguerite Chouinard Verreault accorde aussi sa collaboration pour la bonne marche du commerce.

Le magasin Verreault Limitée dispose d'une très grande variété de robes, costumes et manteaux pour dames. Il a également un département de chaussures de même qu'un département de sous-vêtements. Toute sa marchandise est de haute qualité et le département de chapeaux pour dames, des créations "André" est bien apprécié des élégantes de la ville et la région.

Le magasin Verreault ne tient cependant pas les lignes complètes pour hommes. Il a toutefois les différentes merceries de haute qualité qu'on trouve sur le marché. Les seize employés du magasin sont tous très consciencieux dans leur travail et savent, au besoin, se faire les conseillers de la nombreuse clientèle. Imitant en cela leurs patrons, ils reçoivent les clients avec gentillesse et courtoisie, s'efforçant de donner à chacun la plus entière satisfaction.

La compagnie Verreault Limitée est membre de l'Association des Marchands Détaillants et représente une des maisons familiales les mieux établies dans la région.

Monsieur Antonio Verreault est membre de la Chambre de Commerce, directeur du Comité Paritaire du Commerce, membre du Club Nautique de Rimouski et président de la compagnie de Poissons de Gaspé.



La clientèle qui fréquente le magasin Verreault Limitée est une clientèle de choix et constitue en somme la classe élevée de Rimouski. Ceci s'explique par le fait que le magasin ne vend que des marchandises de haute qualité et qu'il ne tient pas de lignes en série. C'est d'ailleurs l'endroit par excellence pour celles qui désirent être constamment à la page. ■

BERTIN & FILS ENR.

La profession d'ensemblier décorateur nécessite des talents raffinés et sûrs, faisant partie intégrante de la personnalité. Les atouts maîtres qui apportent le succès à un décorateur, sont la confiance réciproque entre lui et le client, confiance basée sur la connaissance entière de la profession, la satisfaction intégrale des acheteurs, la qualité du travail fourni jusque dans les moindres détails.

C'est ce qui fit le succès si remarquable et retentissant de la maison BERTIN & FILS ENR., spécialistes en décoration intérieure, opérant un atelier à Rimouski et un autre à la Rivière-du-Loup.

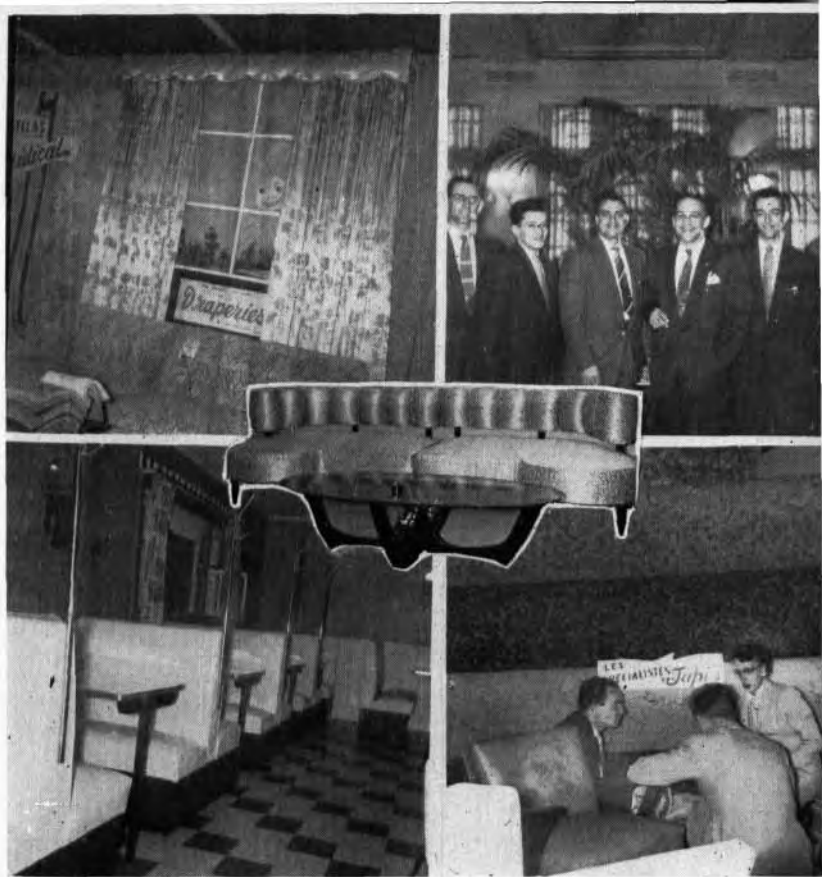
Dirigée par une équipe de spécialistes remarquables ayant à sa tête un homme dont l'expérience se traduit par ses goûts du beau, de la qualité, doublé d'un sens du confort très apprécié des clients, monsieur Lucien Bertin a édifié une entreprise qui est reconnue comme la plus importante et la plus complète du genre dans toute la région de la Vallée du St-Laurent.

Relativement jeune encore, monsieur Lucien Bertin a hérité des qualités de son père qui a mis l'usine sur pied. C'est le type de l'industriel progressif, constamment à l'affût des nouvelles méthodes de production et des inventions qui peuvent faciliter la fabrication de ses produits. Aussi se donne-t-il tout entier à son entreprise depuis 10 ans. Sous sa direction, l'entreprise a connu une expansion considérable. On en juge facilement si l'on constate que son père se livrait presque seul aux travaux de son atelier et qu'aujourd'hui, le personnel de BERTIN & FILS a atteint le nombre de 40 employés.

M. Bertin connaît son métier à fond. Il sait donner satisfaction à ses clients. Le processus de sa technique de décoration est impeccable, et basé sur les principes les plus avancés de la psychologie. Il tiendra compte de l'orientation du domicile à décorer, de la disposition des appartements, de leur éclairage, du rôle distinctif de chaque pièce, et du tempérament de la personne qui l'utilise, avant d'établir suivant quel barème précis les coloris de couleurs doivent être utilisés, car dit-il, "il est démontré que les couleurs influencent le caractère de l'être humain".

Les tendances de la mode et le progrès mettent-ils de nouveaux matériaux et coloris sur le marché, alors il faut les faire apprécier du public et les utiliser avec discernement. Le style, toutefois, gardera toujours un réel attrait et le gros avantage de ne jamais se démoder. Un intérieur décoré et meublé en style dégage toujours une impression racée.

Tous ces facteurs doivent être connus et utilisés à bon escient, nous dit M. Bertin. De la façon dont le décorateur les associe dépend leur succès entier. En qualité de principal décorateur de Québec à Gaspé,



cet homme de talent a su étendre son influence jusqu'aux villes les plus éloignées du nouveau Québec : Baie-Comeau et Sept-Iles, voire même Sherfferville s'enorgueillissent de recourir aux services des décorateurs de BERTIN & FILS.

Tous ces détails nous sont fournis, lors d'une visite à l'atelier de monsieur Lucien Bertin, créateur de la décoration complète de votre foyer. C'est dire qu'il harmonise les coloris de teintes pour les murs, boiseries, plafonds, ornementation des fenêtres et baies avec rideaux, double-rideaux, cantonnières, draperies, voire même l'harmonisation de l'ameublement au complet fait sur mesure pour le salon ou la chambre à coucher, et d'après les goûts du client. On terminera le décor réchauffant de votre foyer en étendant sur vos parquets les plus nouveaux tapis qui font l'envie des gens de bon goût.

L'entreprise a atteint un chiffre d'affaires de près de un demi-million de dollars par année et nous pouvons lui prédire un avenir des plus heureux.

LA MANUFACTURE DE MATELAS

La maison BERTIN & FILS n'a toutefois pas pris naissance telle qu'elle est aujourd'hui. En effet, le fondateur de cette maison est en



réalité monsieur J. Octave Bertin qui débutait bien humblement en 1924 à Mont-Joli. Dans les débuts, elle consistait plutôt à la fabrication de matelas de différentes qualités et de différentes grandeurs. Petit à petit, les matelas Bertin devenaient de plus en plus populaires. En 1936, M. Bertin, père, déménageait son atelier à Rimouski où il continua à progresser dans la fabrication des "Matelas Bertin" qui étaient maintenant les plus en demande dans toute la région.

En 1946, M. Bertin fut forcé de diminuer ses activités à cause de maladie. Mais il fut certes heureusement remplacé par son fils Lucien, sorti du Grand Séminaire.

C'est donc que le nom de Bertin est lié à la fabrication de matelas de qualité depuis 30 ans.

Depuis 10 ans, toutefois, la compagnie a connu un essor des plus considérables. M. Lucien Bertin a vite fait de pressentir toutes les possibilités qui s'offraient à l'industrie du meuble et du matelas dans le Bas St-Laurent. À partir de ce jour, les développements se sont succédé continuellement : agrandissement de bâtisses, augmentation du personnel, multiplication des produits, si bien qu'en 1953-54 il est





possible d'ouvrir un second établissement à Rivière-du-Loup qui donnerait les mêmes services que celui de Rimouski. Et aujourd'hui, l'entreprise du fils comprend 40 employés. La fabrication de matelas neufs et la réparation de matelas usagés entrent pour une proportion de 50% dans le travail de l'atelier BERTIN & Fils. On y fabrique entr'autre, des matelas à ressorts et des matelas de laine, des lits capitonnés, des sommiers à boîtes, des ameublements de restaurant et d'hôtel, etc. Cet atelier s'occupe aussi du rembourrage de meubles, qui est pour ainsi dire, la seconde spécialité de la maison, et du remodelage des vieux meubles. Ceci n'exclut pas, bien entendu, la fabrication sur demande, de meubles neufs selon des modèles tout à fait exclusifs.

Le "Leader" de la maison BERTIN & FILS ENR. est sûrement le fameux "MATELAS MEDICAL". Ce matelas est spécialement conçu par les spécialistes de la maison, suivant des normes scientifiques précises, afin de donner le maximum de confort et d'assurer le maximum de protection pour la santé. A cet atelier, on s'applique à donner au client le matelas qui lui convient d'après ses besoins particuliers. Mesurez-vous 6 pieds ou plus? On vous fournira un matelas plus long, proportionné à votre taille. Le travail est fait à la pièce et vendu directement au consommateur. Toutefois une bonne partie de la production est destinée aux hôpitaux, couvents, collèges, communautés de la Province.

Ainsi peut-on dire, à la suite de notre visite à l'atelier BERTIN & FILS ENR., que cette entreprise est destinée à de plus grands développements encore, évoluant au rythme des perspectives dynamiques qu'offre cette région de la Vallée du Bas St-Laurent.

Voilà une petite industrie typiquement artisanale qui évolue rapidement vers l'organisation industrielle qui en assurera la pérennité, au service d'une clientèle de plus en plus apte à apprécier et désirer les bienfaits de l'harmonisation des formes et des couleurs à l'intérieur des foyers, gage de confort et de bonheur. ■

QUEBEC CLEAT & LUMBER CORP.

Un homme d'affaires très vantageusement connu de la région de Rimouski, est certes monsieur J. R. Langlois, le président-fondateur de la compagnie Quebec Cleat & Lumber Corp., de Rimouski.

M. Langlois est un des experts les plus en vue dans le domaine du bois. Il a passé, pour ainsi dire, presque toute sa vie dans cette ligne qu'il connaît à fond. Dès son bas âge, on le voyait travailler pour une importante firme dans l'industrie du bois où il demeura durant une dizaine d'années. Par la suite il s'engagea au compte de la compagnie Price Brothers où il cumula les fonctions du département de la comptabilité. Cette expérience très appréciable de plusieurs années lui permit de lui ouvrir les horizons et de fonder un commerce qui répondrait à une demande toujours grandissante, les spécialités du bois.

En plus du bagage de connaissances qu'il s'était acquis durant le quart de siècle qu'il travailla dans ces industries, on le vit aussi se préparer sérieusement à fonder son propre commerce, en suivant des cours par correspondance à l'Alexander Hamilton Institute aux Etats-Unis.

C'est en 1950 qu'on le vit ouvrir un bureau de courtage dans la vente de spécialités du bois. Il achetait son bois brut, le faisait scier et en vendait les spécialités telles que l'épinette, les bardeaux de cèdre, le bois franc coupé en grandeurs, ainsi que les montants en bois pour les lits. Comme dans toutes choses, "c'est la spécialité qui paie" dit-on, et M. Langlois s'est spécialisé dans ces quelques différentes lignes en s'efforçant d'augmenter ses ventes auprès d'un nombre restreint de manufacturiers. Ses efforts furent couronnés de succès et bientôt on le vit dans l'obligation de faire vite afin de fournir à la demande.

Les chiffres sauront prouver facilement notre avancé, lorsque l'on saura qu'il vendait environ 36 chars de bois durant la première année (1950) et qu'en 1956, son bilan lui indiqua qu'il avait vendu 215



M. J.-R.
LANGLOIS

chars de bois coupé en différentes longueurs et pour différents usages. Ces 215 chars représentent environ 5 ½ millions de pieds de bois.

Mentionnons ici que tous les clients de M. Langlois sont des Américains. Parmi ces clients, il y a 3 manufactures qui n'emploient que le bois de M. Langlois pour la confection de leurs produits.

M. Langlois est né aux Etats-Unis, en 1904 à St-Paul, Minn., d'une famille d'origine canadienne. Il fit ses études chez les Frères du Sacré-Coeur à Montmagny où il gradua en 1922. Il est marié et père d'une fille.

Tel que nous l'avons mentionné plus haut, M. Langlois achète le bois brut, le fait scier en différentes longueurs et le revend aux Etats-Unis. Or, ces différentes transactions nécessitaient une lourde perte de retailles de bois qu'il se trouvait à acheter en se procurant le bois brut, mais qu'il perdait en faisant scier le bois. En connaisseur de cause, M. Langlois décida en 1955 d'utiliser lui-même toutes ces retailles. C'est alors qu'il fonda une seconde compagnie, la firme Bic Lumber Co. (La Cie de Bois de Bic Inc.) qui occuperait les fonctions de moulin à préparation pour le compte de la compagnie Quebec Cleat & Lumber Corp. Ainsi, les pertes seraient éliminées, et le bois de retailles pourrait être revendu pour d'autres fins. M. Langlois étant un expert dans cette industrie comprit vite qu'il pourrait facilement se trouver un marché pour ces retailles et ainsi augmenter sensiblement ses revenus.

C'est ce qu'il fit et le 29 octobre 1955 il obtenait une charte lui permettant d'opérer sous le nom de sa nouvelle compagnie, à Bic. A ce moment, il ne pouvait trouver mieux pour gérer cette nouvelle entreprise, que son gendre M. Jean Michaud. M. Michaud né à Rimouski en 1929 était d'ailleurs bien préparé pour prendre une telle tâche puisqu'il avait complété des études fort avancées et avait déjà une bonne formation des affaires. M. Michaud est marié à Ghislaine Langlois 12/2/53 et est père de Francis 3 ans et Gilles 1 an. ■

**M. JEAN
MICHAUD**



M. ROGER LECLERC

Ebéniste

Une ébénisterie qui a fait sa marque sur le marché provincial, grâce à l'exclusivité et la qualité des meubles fabriqués, est certes l'entreprise "ROGER LECLERC" de Rimouski.

Cette maison, qui est la plus importante du genre de Québec à Gaspé, doit sa fondation et sa vie à son propriétaire actuel, monsieur Roger Leclerc. Elle représente l'histoire d'un homme qui débuta au bas de l'échelle à son propre compte, malgré les possibilités de gagner sa vie de façon plus facile ailleurs, en travaillant pour d'autres. Les débuts furent très modestes. Les difficultés de financement d'un tel projet n'ont toutefois pas découragé M. Leclerc qui s'est voué tout entier à son entreprise. Bientôt il se fit connaître auprès d'une clientèle choisie et toujours grandissante.

La réputation que s'était créée monsieur Leclerc durant les années précédant son lancement dans les affaires lui fut très utile, puisque sa fidèle clientèle a su lui apporter de nouvelles affaires.

Aujourd'hui il regarde son importante entreprise et toutes les oeuvres qu'elle a réalisées et se dit heureux à juste titre, d'avoir pris "le risque" de se lancer à son compte.



M. ROGER
LECLERC

La
menuiserie
de cette
chapelle
est une
réalisation
de
M. Leclerc.



Notre histoire débute en 1939, alors que Roger Leclerc venait tout juste de quitter un emploi fort alléchant à l'Ecole Technique de Rimouski où il était professeur de menuiserie. La déprimante crise mondiale qui fit sa marque dans toutes les familles venait de prendre fin, laissant les gens presque sans le sou.

M. Leclerc était un habile menuisier et aimait à fond travailler le bois. Né à Petit-Métis, comté de Matane le 2 juin 1907, fils aîné d'une famille de sept enfants, de J. R. Leclerc, chef de gare et d'Amanda Morency, il fit un stage à l'école du village et entrepris un cours classique au Collège de Ste-Anne-de-la-Pocatière. Le 17 juin 1932 il quitta cette institution pour s'enregistrer au Grand Séminaire de Québec, où il ne demeura que durant un court séjour, forcé par la maladie de prendre un repos.

Après un an de repos, on le vit s'orienter vers l'école des Arts et Métiers, section de l'école du Meuble à Montréal, où de fortes études de 1935 à 1938 en firent un menuisier fort habile et connaissant. Même s'il avait décroché une bourse d'étude afin de continuer dans cette spécialité dans des écoles de haute renommée de la France, il décida autrement des conseils de M. Fréchet, le directeur de l'Ecole Boule de France, d'aller étudier dans ce pays et accepta d'être le premier professeur de menuiserie et de technologie à l'Ecole Technique de Rimouski.

Et c'est après un stage à cet endroit, qu'il décida finalement, envers et contre tout, de fonder une boutique de menuiserie, se spécialisant dans la fabrication de meubles faits d'après les goûts du client. A cette époque, laquelle n'est pourtant pas très éloignée, il était beaucoup plus diffi-

cile de fonder un commerce de ce genre vu que cette spécialité n'était pas encore vulgarisée.

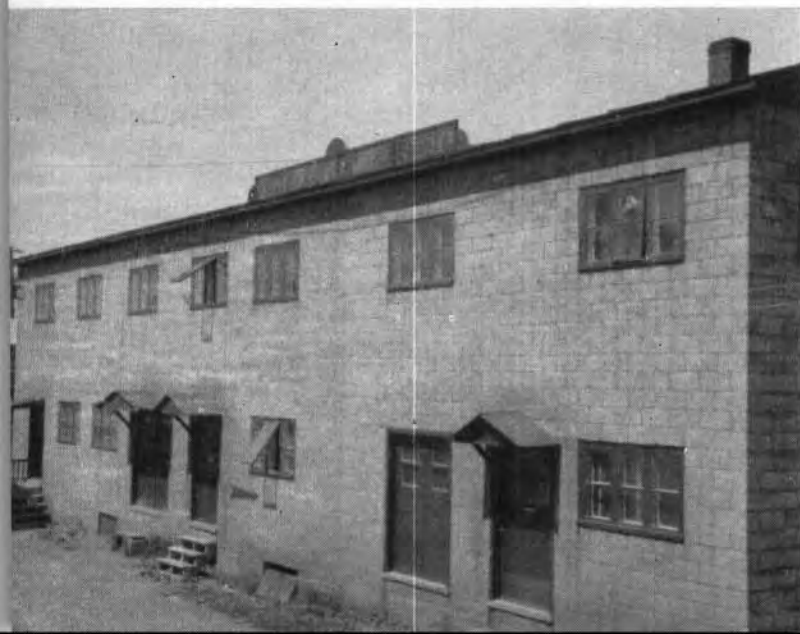
M. Leclerc nous avoue qu'il a parti sa manufacture sans capital. Il hypothéqua tout ce qu'il possédait... sa résidence, son honnêteté, engageant même son avenir dans un projet qui n'était pas sans lui apporter des difficultés assurées.

Le premier local de M. Leclerc consistait en une bâtisse de 16 x 24 pieds. Il faut l'avouer, ce n'était pas très grand, puisqu'il devait y placer quelques pièces de machinerie, les plus nécessaires, y entreposer un peu de bois de différentes dimensions, ce qui laissait à ce menuisier juste assez de place pour à peine se tourner sur lui-même.

Toutefois, même si l'espace était plutôt restreint, il y régnait de grands espoirs. Admirablement bien secondé par son épouse qui lui réservait tout le dévouement nécessaire, il conserva son courage, travailla très fort et s'efforça de fabriquer un chef-d'oeuvre de chaque pièce de mobilier qui sortait de son atelier. C'est ce qui popularisa son nom et contribua largement à son succès.

Aussi, se vit-il obligé d'agrandir son atelier. C'est ce qu'il fit en 1945 alors qu'il ajoutait une allonge à sa boutique pour lui donner un espace de 36 x 54 de plus, laquelle il construisit d'ailleurs lui-même personnellement en blocs de ciment. Et les affaires continuèrent à progresser.

En 1952, la déjà trop petite industrie se voyait dans l'obligation d'agrandir de nouveau. On remplaça alors la première usine de fabrica-



L'atelier
de
M. Leclerc

tion de bois par une nouvelle en blocs de ciment. En 1954, on ajoutait à l'entreprise, un séchoir à bois, afin de ne pas retarder l'exécution des travaux qui devenaient de plus en plus nombreux et qui nécessitaient un bois toujours des plus sec. Maintenant cette firme emploie régulièrement 7 personnes.

C'est donc qu'aujourd'hui l'usine comprend une bâtisse à deux étages de 100 x 36 et emploie au delà de 7 personnes permanentes.

Ainsi que le courage et la ténacité ont vaincu tous les obstacles d'argent et les difficultés de toutes sortes, que ce soit de production ou de vente, et le travail inlassable de monsieur Leclerc en a fait un homme qui peut regarder en arrière avec la satisfaction du travail accompli.

Et pour lui fournir cette satisfaction supplémentaire que trop de gens n'ont pas, monsieur Leclerc a le plaisir d'avoir avec lui, deux de ses enfants, un garçon encore étudiant à l'Université et une jeune fille qui lui donnent un coup de mains durant les vacances d'été, avec un avenir très brillant devant eux, celui de travailler pour une entreprise de renom qui peut leur fournir un gagne-pain très avantageux.

Cette usine qui ne se spécialise que dans la fabrication de meubles à dessins exclusifs, mobiliers de tous genres pour la maison, les hôtels, les restaurants, le mobilier scolaire, ameublement de bureau, bancs d'église, prie-Dieu, confessionnaux, fauteuils en bois et rembourrage des plus variés est maintenant sur la liste des soumissionnaires d'un nombre considérable d'entrepreneurs en constructions, d'architectes ou d'ingénieurs qui requièrent cette marchandise de plus en plus en vogue de nos jours.

M. Leclerc épousa en 1936, Gilberte Morais de Saint-Fabien et est l'heureux père d'un fils, Yvon, 20 ans, de deux filles, Huguette 18 ans et Francine 13 ans, et d'un autre fils, Odin 7 ans. ■

Endroit de villégiature

A quelque 200 milles de la ville de Québec et seulement à onze milles de Rimouski, il existe un endroit enchanteur et pittoresque : Ste-Luce-sur-Mer. Situé sur le bord de la mer, l'Hôtel et Motel "Au Bec Fin", dont monsieur Antonio Fournier est le propriétaire, est un lieu de villégiature qu'il ne faut pas manquer de visiter.

Parlons tout d'abord de monsieur Antonio Fournier. Ce dernier naquit à Mont-Joli en 1905 et fit ses études à l'Académie Commerciale du même endroit, au Collège Chatham du Nouveau-Brunswick, et finalement au Collège St-Laurent.

A sa sortie du collège, il travailla pendant quelques mois à la Compagnie de Pouvoir du Bas St-Laurent. Il fut ensuite engagé dans une boulangerie où il resta deux ans. Il se dirigea vers Montréal où il fut employé par la compagnie Belding Corticelli, mais pendant les trois années qu'il fut à l'emploi de cette compagnie, il décida d'acheter un commerce dans la même ville. Il trouva donc un restaurant, situé sur la



rue Beaubien, près de la rue Delanaudière, qu'il exploita pendant 11 ans, aidé de son épouse. En 1942, dû aux restrictions de la guerre, et ne pouvant obtenir la marchandise nécessaire à la bonne marche de son commerce, il vendit son entreprise et revint dans sa place natale, à Mont-Joli.

De 1942 à 1946, il opéra un restaurant dans cette dernière ville, pour ensuite se porter acquéreur d'un autre commerce à Rimouski. Celui-ci portait le nom de "Restaurant Au Gourmet" et fut exploité par monsieur Fournier pendant 3 ans, c'est-à-dire jusqu'en 1949.

Alors qu'il opérait son commerce de Rimouski, il trouva, à Ste-Luce-sur-Mer, un site qui lui plut tellement qu'il décida d'y établir un autre commerce qui marcha de pair avec celui de Rimouski. Il débuta à cet endroit avec un petit comptoir restaurant et graduellement y construisit son hôtel qui était alors très modeste. Grâce à la popularité grandissante et à l'attrait que prenait cet endroit pour les villégiateurs, il construisit un motel, en 1948, lequel ne devait jamais cesser de prospérer. A cet endroit, on peut maintenant recevoir au delà de 100 personnes, ce qui est certainement considérable.

"Au Bec Fin", le visiteur trouve une cuisine vraiment canadienne et nous devons dire que c'est l'excellence de cette cuisine, le site enchanteur et surtout l'initiative de monsieur Antonio Fournier qui ont fait





de Ste-Luce-sur-Mer, un endroit aussi fréquenté par les touristes et par les gens des villes environnantes qui y passent leurs vacances.

“Au Bec Fin”, on peut bénéficier d’une plage d’une longueur de 1,000 pieds de sable fin, en plus des nombreuses distractions qui sont organisées à l’intention des touristes. Sur réservation, monsieur Fournier se voit confier la charge des réceptions de noces et de banquets, etc. Il est très bien équipé et possède une salle de réception qui peut recevoir quelque 200 convives. Mentionnons que “Au Bec Fin” est le pionnier de la fameuse tarte aux fraises.

Nombre d’employés : 25.

La saison, en cet endroit de villégiature, ne dure que du mois de juin au mois d’octobre. Pour s’y rendre, toutes les voies sont bonnes. Le train et l’autobus y passent régulièrement et la route pour s’y rendre en automobile est très belle.

Monsieur Fournier est marié à Béatrice Richard de Mont-Joli et est père d’une fille et grand-père de deux petits-enfants.

Monsieur Fournier nous a été très sympathique et nous sommes heureux de son succès. Il est de ceux qui ont travaillé pour bâtir un commerce et la prospérité qu’il connaît aujourd’hui n’est que le résultat de louables efforts. ■

“Pour les goûts raffinés”

Le magasin “Au Bleu de Roi Enr.” dont le propriétaire est M. Gervais Gagné, est au service du public depuis le mois de mai 1946.

Que ce soit pour un mariage, un anniversaire ou une graduation, sa nombreuse clientèle est assurée d’y trouver des articles de choix répondant aux goûts les plus raffinés.

Outre les produits canadiens et ceux des Etats-Unis le magasin “Au Bleu de Roi Enr.” étale de nombreux articles importés de tous les pays du monde tels que : fine porcelaine “Paragon” et “Aynsley” d’Angleterre, la verrerie renommée de Belgique. De l’Italie provient la potterrie, de la Tchécoslovaquie et de l’Allemagne le délicat verre taillé ainsi que le cristal “Daum” de France. Le magasin “Au Bleu de Roi Enr.” est également distributeur en gros de vaisselle d’hôtel, coutellerie en acier inoxydable et son pouvoir d’achat considérable lui permet de satisfaire les restaurateurs, hôteliers et institutions religieuses de toute la région.

“Au Bleu de Roi Enr.” est le plus grand magasin de cadeaux de la région. De plus, des mains habiles s’occupent de l’attrayant emballage de fantaisie. Aussi est-on désireux de donner entière satisfaction à tous les clients. On s’occupe régulièrement de l’expédition et de la livraison des cadeaux.

M. Gervais Gagné est né à St-Fabien de Rimouski en 1920. Il s’enrôla dans l’aviation en 1941 et servit à titre de télégraphiste. Licencié en 1945, il travailla au service de la Commission des Prix et du Commerce jusqu’à l’ouverture de son magasin soit en mai 1946.

Marié en 1943 à Mlle Marthe Bernier de St-Fabien, M. Gagné est père de trois enfants : deux filles et un garçon, Claire, Louise et Paul.

Il est membre du Club Richelieu et de la Chambre de Commerce senior. Son sport favori est la chasse. ■

“Important marchand de meubles”

Une entreprise qui a connu un progrès rapide dans la région de Rimouski est celle de Ross et Frères Enr. dont M. Bertrand Ross est le propriétaire. Il s'agit d'une firme à branches multiples commencée en 1947 à Matane. L'union fait la force et les quatre frères opéraient ensemble à Matane en Compagnie Limitée. Ils décidèrent un jour de se séparer pour avoir chacun leur magasin dans une des localités environnantes. Les frères Ross tout en ayant une administration séparée sont groupés en ce qui a trait aux achats et aux annonces et c'est la raison pour laquelle ils peuvent vendre à un meilleur prix et offrir un meilleur service à leurs nombreux clients.

M. Bertrand Ross fonda son magasin le 1er décembre 1950 pendant le premier hiver qui suivit le feu de Rimouski. Ce genre de commerce bâti par leur mère à Matane en l'année 1943, leur fit acquérir l'expérience nécessaire et l'ambition dont ils avaient besoin pour leur donner confiance dans l'avenir. Ainsi armé, M. Bertrand Ross eut beaucoup de succès, si bien que l'entreprise est devenue très prospère. Le magasin a 6000 pieds de plancher où sont installés les meubles de toutes sortes à savoir : sets de cuisine, de salle à dîner, de chambre



L'établissement
Ross & Frères

à coucher, poêles Bélanger, produits de marque Frigidaire, appareils de haute fidélité, lampes sur pieds, appareils de radio et de télévision de marque Philipps, etc., etc.

De plus, il est le représentant exclusif des pianos Mason et Risch et le dépositaire des orgues Wurlitzer pour les diocèses de Rimouski, Gaspésie, Côte-Nord et du Nouveau-Brunswick.

La qualité des produits dont il a l'agence et le personnel entraîné et courtois assurent un service de premier choix à la satisfaction du client.

Son entreprise est si florissante qu'il projette d'agrandir son commerce pour répondre aux besoins d'expansion. Ses ventes s'étendent jusque sur la Côte-Nord et dans un rayon d'environ cinquante milles de Rimouski.

Propriétaire de l'immeuble à 296 rue St-Germain, Monsieur Ross réside avec sa famille dans sa maison-appartement, située à 37 rue Ste-Thérèse.

M. Bertrand Ross est né le 10 juillet 1917 à St-Léon-le-Grand, comté de Matapédia. Marié le 27 décembre 1941, il a six enfants dont quatre garçons et deux filles. Ayant si bien réussi dans la vie, il espère que ses fils suivront ses traces.

Membre du club Richelieu-Rimouski et du Cercle Lacordaire, M. Ross fait partie de la Chambre de Commerce Senior et se dévoue constamment pour le développement de la région. ■

**M. BERTRAND
ROSS**



Fruits et légumes

Monsieur Irénée Gendreau naquit le 12 décembre 1905. Il fit ses études au Séminaire de Rimouski et termina son cours classique à l'âge de vingt ans.

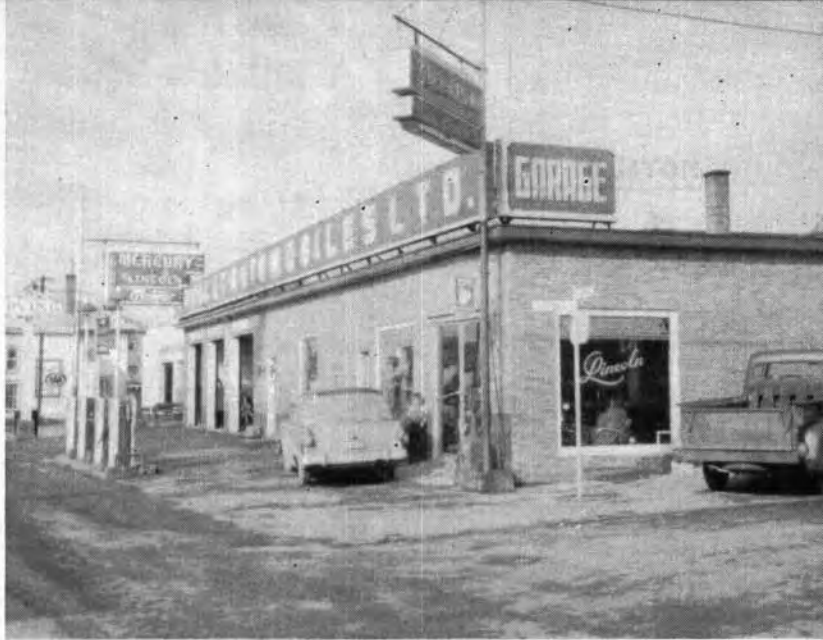
À sa sortie du séminaire, Monsieur Gendreau s'engagea dans une épicerie de Saint-Fabien, puis dans un magasin général où il travailla huit ans. De là, Monsieur Gendreau se dirigea vers un atelier "galvano-plastie", travail qui consistait à recouvrir de métal les vases sacrés ou autres.

Le travail dans ce dernier atelier étant néfaste à sa santé, Monsieur Gendreau décida de partir à son compte une épicerie sur la rue Saint-Germain, qu'il transforma en commerce de gros, fruits et légumes, et où il demeura jusqu'en 1950.

Malheureusement victime de la conflagration de cette ville en 1950, il a dû tout reconstruire. Cette firme rebâtie plus vaste et plus moderne est maintenant située sur la rue de l'Evêché et on y trouve un personnel régulier de huit employés. Ce commerce consiste à importer par wagons des fruits et des légumes des Etats-Unis pour ensuite les revendre aux grossistes, marchands et communautés de la rive Nord, de Forestville à Havre St-Pierre.

Marié à Mlle Simone Belzile, monsieur Gendreau est père d'une fille, Thérèse. Il est membre de la Chambre de Commerce Sénior, du Club Richelieu, dont il est un des directeurs, et membre de la Saint-Vincent-de-Paul et de l'O.T.J. ■





OUELLET AUTOMOBILES LIMITÉE

Parmi les garagistes les plus connus de la ville de Rimouski nous rencontrons M. Charles Demers, propriétaire de "Ouellet Automobiles Limitée" dont il est le président depuis 1951.

Originaire de Lévis, M. Demers fit ses études au Collège Commercial de cette ville. Après ses études, il s'établit dans le commerce d'accessoires d'automobile, sous la raison sociale Bourgault et Demers. En 1936, il devient représentant des ventes pour Texaco et les produits McColl Frontenac. En 1944, il est nommé gérant du district du Bas St-Laurent pour la même compagnie. En 1947 il entra au service de Ouellet Automobiles Inc. à Rimouski dont il fut gérant général et vice-président avant de faire l'acquisition de cette compagnie.

Après plusieurs années de travail constant et laborieux, M. Demers est parvenu au succès et a réalisé ses ambitions. Il est aujourd'hui le vendeur autorisé des automobiles Mercury, Lincoln, Météor et des camions Mercury.

Ouellet Automobiles Limitée est un garage complet, on y trouve un atelier de mécanique des mieux outillés et des mécaniciens d'expérience. Que ce soit pour l'achat d'une auto, pour les pièces authentiques Ford, pour la réparation générale, le débossage ou la peinture, la clientèle de Ouellet Automobiles Limitée est certaine d'être toujours satisfaite.

M. Demers dirige également un commerce réputé des produits Firestone. On trouve chez Demers (Rimouski) Limitée tous les accessoires électriques tant pour la maison que pour l'automobile tels que : pneus, chambre à air, batteries, radios, télévisions, réfrigérateurs, lessiveuses, poêles, articles de sport, jouets, etc., etc. ■

HÔTEL ST-LOUIS



L'Hôtel St-Louis, de Rimouski, est considéré à juste titre comme l'une des plus modernes et des meilleures hôtelleries que l'on puisse trouver dans notre province, à l'est de Québec. C'est le pied-à-terre, depuis de nombreuses années dans bien des cas, des gens du commerce, de l'industrie et du monde professionnel. Le St-Louis est également une étape qui impressionne agréablement les touristes par la diversité et le confort de ses services, sa table de grande réputation et l'empressement de son personnel dont l'un des membres, mademoiselle Noëlline Dionne, fut la première "Mademoiselle Hospitalité" de la province de Québec.

La réputation du St-Louis est solidement établie depuis deux générations, et son propriétaire actuel, M. Roland Martin, en plus d'être un homme d'affaires en vue de Rimouski, s'avère toujours un hôte dont la jovialité et l'originalité sont fort bien connues.

Le St-Louis compte plus de 90 chambres modernes avec bain et douche, radio et service téléphonique. Son ascenseur automatique est une commodité plutôt rare dans la région. Sa construction, en béton armé, remonte à moins de dix ans. C'est également le lieu de rendez-vous des clubs Rotary et Richelieu et de centaines de voyageurs de commerce.

Un séjour au St-Louis est une expérience toujours agréable que l'on a hâte de renouveler.

Monsieur Martin est également propriétaire d'un autre hôtel, le Manoir St-Laurent, situé à Luceville, à dix milles de Rimouski. ■

Fabrique des armoires

Le village de St-Pacôme compte aujourd'hui une population de 1,850 habitants. Situé à mi-chemin entre Montmagny et Rivière-du-Loup sur la route sinueuse qui mène des milliers de touristes vers la Gaspésie chaque année, St-Pacôme n'a rien de particulier en soi, sinon que ses habitants mènent une vie paisible et chrétienne, tout comme dans des centaines d'autres villages de la province de Québec.

La population est entièrement canadienne-française, et suit religieusement les directives morales du curé de la paroisse, M. l'abbé P.-J. Fortier.

Son histoire date de plus d'un siècle. On l'identifie même jusqu'au milieu du siècle dernier, avec celle des paroisses voisines et plus particulièrement celle de Notre-Dame de Liesse de la Rivière-Ouelle. Durant ces années, on était encore en plein bois et les chemins mal frayés en rendaient l'accès difficile.

Comme il est arrivé très fréquemment dans l'établissement de nos paroisses, l'influence du "Seigneur" et la construction d'un moulin seigneurial contribuèrent pour beaucoup au développement de cette partie de la forêt.

Un commerçant de bois, M. Hugh McDonald, résidant à St-Patrick de Rivière-du-Loup, était devenu avant 1862, propriétaire de plusieurs lopins de terrain situés dans le 3ème rang de la Seigneurie de la Bouteillerie, appartenant ci-devant à des particuliers de St-Pacôme. Ces terrains sont ceux sur lesquels se trouve aujourd'hui la firme ROBERSAN INC., autrefois le même site où se trouvait la firme Power Lumber Co., qui y opéra quelque temps, un moulin à scie.

Toutefois, le moulin à scie de la Cie Power Lumber avait cessé toutes opérations en 1951.

Dans ce même village de St-Pacôme, on y trouvait le médecin de la place, le Dr Albert Royer, citoyen bien en vue qui y exerçait sa profession depuis une dizaine d'années. Il était devenu une personnalité des plus remarquables, grâce à son esprit civique, à son grand dévouement et à son inlassable labeur pour le plus grand bien de ses conci-



M. le docteur
ALBERT ROYER, M.D.,
président et fondateur
de la compagnie.

toyens. Il s'était établi une clientèle des plus fidèles pour qui il était reconnu comme le meilleur médecin que St-Pacôme ait connu.

Le Dr Royer connaissait bien ses patients. De son côté, il avait eu l'occasion de siéger à la direction de différents mouvements sociaux et même fut à la tête de l'administration municipale de St-Pacôme durant plusieurs années, ce qui lui permettait de comprendre davantage tous les problèmes se rapportant à la population en général. Il savait que ses concitoyens n'étaient pas des plus fortunés, que le travail se faisait de plus en plus rare à St-Pacôme et qu'il devait y avoir des possibilités de fonder une industrie pouvant améliorer cette situation.

Il savait que le seul moyen d'obtenir une industrie pour sa place, était d'en fonder une puisqu'il n'était pas possible pour personne d'aller faire de longs voyages de reconnaissance dans les grandes villes afin de récupérer des personnes intéressées à venir s'établir à St-Pacôme.

En 1944, le Dr Royer était maire de St-Pacôme. Il décida alors d'assembler quelques-uns des citoyens les plus éminents de son village afin de discuter du problème. Le monde traversait une guerre mondiale qui s'avérait très ennuyeuse pour le projet que l'on caressait. Les restrictions de guerre rendaient difficile l'achat de machineries ou de matériel nécessaire afin de partir toute entreprise. Ce qui ne faciliterait en rien le cours des événements.

Toutefois, trois citoyens bien décidés, ont résolu d'étudier le problème et d'en trouver une solution qui pourrait satisfaire tout le monde.



L'usine de la compagnie Robersan Inc. à St-Pacôme. Cette fabrique d'armoires de cuisine est sise sur un terrain de 100,000 pieds carrés, lequel a 2 sorties principales permettant au trafic de circuler librement. Une voie d'évitement du chemin de fer permet le chargement et le déchargement de la marchandise.



Ces pionniers de la première heure étaient MM. le docteur Albert Royer, J.-E. Ouellet et Louis D'Anjou.

On repassa alors les disponibilités financières de chacun, les facilités économiques d'opérer différents genres d'entreprises, la main-d'oeuvre pouvant être obtenue et l'expérience de cette main-d'oeuvre, ainsi que la possibilité d'en trouver une supplémentaire, en cas de besoin dans les années à venir. Enfin, il s'agissait de trouver l'entreprise qui pourrait s'adapter le mieux au milieu, aux conditions qui régnaient à St-Pacôme, tout en se basant sur l'expérience de la main-d'oeuvre. On devait aussi tenir compte de la facilité d'obtenir le matériel brut et quel matériel brut serait le plus facile d'obtention.

Personne n'était intéressé à investir des capitaux dans un projet, sans en avoir au préalable étudié toutes les possibilités de réussite. Il s'agissait de ne pas prendre la chose à la légère, mais bien au contraire d'essayer de trouver une source de revenu stable pour les employés et par le fait même, permettre un profit justifiable pour les dirigeants.

Après de multiples rencontres, on décida après une étude sérieuse de la situation, que le seul projet qui pourrait s'avérer le plus apte à réussir dans les conditions économiques que l'on traversait, était celui de fonder une industrie "dans le bois", puisque la région possédait une large quantité de bonne forêt vierge, dans la région immédiate, environnant St-Pacôme et que les citoyens du village avaient pour la plupart une certaine expérience dans la menuiserie, laquelle on pourrait mettre à profit.

Ceci décidé, on jeta vite des bases solides à l'entreprise que l'on appela "La Manufacture de Produits de Bois Enr."

Evidemment, les débuts furent des plus humbles, mais grâce à l'esprit d'initiative de ses trois dirigeants, l'entreprise connut de rapides progrès. Pour rendre l'entreprise viable, il fallait commencer au bas de l'échelle et nos intrépides pionniers n'y voyaient pas d'inconvénient. On loua un garage situé dans la paroisse et y installa les principales pièces d'outillage nécessaires pour travailler le bois... scies, planeurs, copeaux, raboteuse, dégauchisseuse, tenonneuse, etc.

Les premiers produits manufacturés furent des jouets divers que l'on vendait aux grossistes des grands centres. Les affaires allèrent bon train. Bientôt on vit la demande se faire de plus en plus forte, les commandes affluèrent de plus en plus nombreuses et importantes, obligeant nos gens de St-Pacôme à embaucher une nouvelle main-d'oeuvre.



En 1956 on a construit un séchoir unique en son genre dans toute la région. Il s'agit d'un séchoir ultra-moderne avec le bâtiment réservé aux fournaies, construit complètement séparé de l'édifice principal. Comme combustible l'on emploie les déchets de bois lesquels servent aussi à chauffer toutes les bâtisses.

vre et à acheter de l'outillage supplémentaire. Déjà on présageait un développement de l'entreprise tout en assurant aux employés un moyen plus sûr de gagner leur vie.

Deux ans plus tard, il n'était plus possible de travailler dans ce garage, vu que l'espace était devenu trop restreint. Afin d'agrandir, l'on décida de déménager dans un local plus grand. C'est alors que l'on fit l'acquisition de la ferme POWER sise au Nord-Est de la rivière et laquelle desservait la Compagnie Power Lumber Co. qui avait terminé ses opérations quelques années auparavant.

A cet endroit, il y avait une immense grange de 105 pieds par 35 pieds que l'on aménagea en véritable atelier de menuiserie des plus complets. Rien ne fut ménagé afin de rendre les opérations plus productives, le travail des employés plus agréable tout en ne diminuant pas la qualité des produits manufacturés.

On décida même de changer quelque peu, le genre de produits manufacturés en établissant une ligne complète d'armoires de cuisine. On avait découvert que ce produit était en grande demande et qu'il serait plus profitable pour la compagnie de fabriquer ces produits qui se ven-

daient à des prix plus élevés permettant ainsi d'augmenter le chiffre d'affaires de la compagnie, tout en n'augmentant pas, pour ainsi dire, le déplacement des voyageurs sur la route. La machinerie étant sensiblement la même que celle servant à la fabrication des jouets, il ne s'agissait alors que d'une amélioration fort intéressante pour tout le monde.

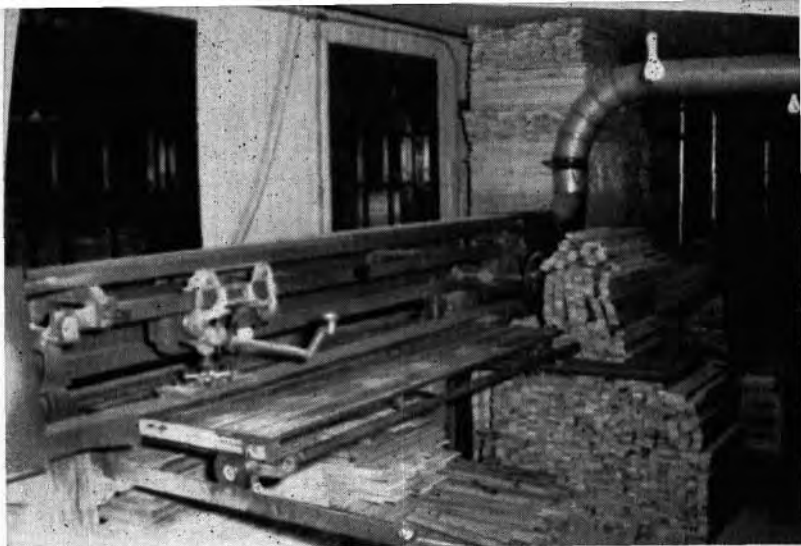
Mais cette transformation apportée de la grange en atelier de menuiserie, exigea une forte mise de fonds dans son ensemble et une perte de temps assez considérable. Les directeurs de la compagnie ne se sont pas laissés abattre par ces événements imprévus, mais au contraire ont redoublé d'ardeur afin de reprendre le terrain perdu.

Les années passèrent et les "Armoires de St-Pacôme" faisaient leur chemin sur le marché. On les reconnaissait facilement par leur qualité et leur présentation ingénieuse. Elles rivalisaient fort bien avec toute compétition et le client satisfait, consistait pour cette fabrique, le meilleur moyen de publicité.

Les jours se suivent mais ne se ressemblent pas, dit le vieux dicton. Et ainsi en fut-il de cette usine qui ne demandait qu'à continuer de progresser. En effet, les journaux du 29 décembre 1955 rappor-

Une fois le bois sorti du séchoir, il est expédié dans un entrepôt adjacent à l'usine où il attendra d'être manufacturé. La première opération consiste à classer le bois et enlever les mauvais bouts afin que seul le bois parfait soit employé.





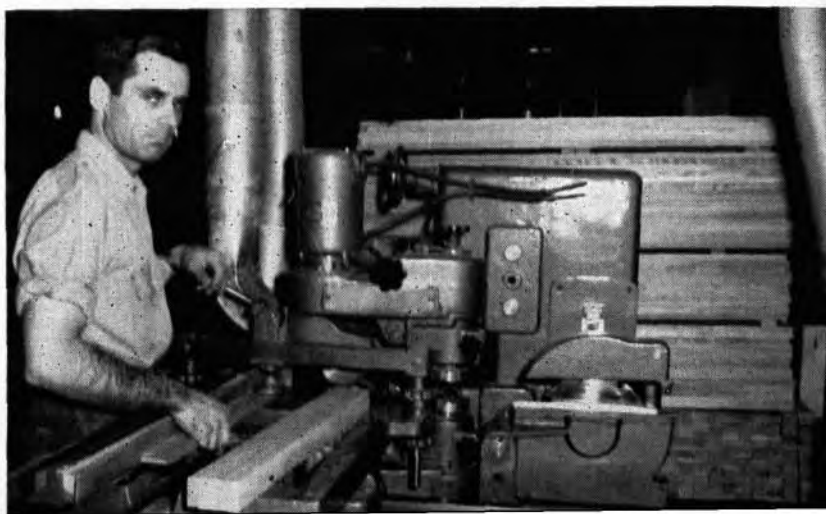
On procède ensuite à couper le bois
aux dimensions et longueurs désirées.

taient en grandes manchettes, la nouvelle suivante : "DESASTREUX
INCENDIE DETRUIT DE FOND EN COMBLE L'USINE DE
BOIS ST-PACOME".

Alors que l'esprit des Fêtes régnait dans cette petite municipalité
tranquille et que tous souhaitaient de passer un Jour de l'An paisible
dans leur foyer, le 28 décembre 1955, à 1h 25 du matin, les citoyens
de St-Pacôme furent cruellement retirés de leur sommeil par des cris
d'alarme venant de toutes les directions à la fois; c'était une panique
générale et malgré un froid sibérien, l'on pouvait voir des hommes,
des femmes et même des enfants courant vers la fabrique d'armoires,
alors qu'ils étaient dirigés là par une lueur qui éclairait tout le ciel du
village.

Seuls 15,000 pieds de bois furent sauvés de cette épreuve redouta-
ble. Le reste fut une perte complète.

Chacun des habiles menuisiers de cet atelier peut manoeuvrer
toutes les pièces de machinerie avec la plus parfaite précision.





Il faut ensuite scier les panneaux de contreplaqué aux dimensions exigées.

Il va sans dire que ce jour demeure mémorable dans l'esprit des gens de St-Pacôme, et déplorable pour les propriétaires de cette industrie.

Cependant, l'on ne se laissa pas abattre par une telle épreuve. Une nouvelle orientation devait être donnée à l'entreprise et le tour fut joué durant les mois qui suivirent.

Toujours dirigée par le Dr Royer et ses associés, la compagnie dirigea pour quelque temps ses opérations directement de l'usine de la Compagnie Mont-Carmel Furniture, située non loin de là.

Au mois d'août de la même année, la nouvelle réorganisation de la compagnie était terminée et elle prenait le nom de ROBERSAN INC., nom composé par ceux des directeurs Royer, Bernier et Santerre... à la direction de la compagnie. A ce moment, la compagnie continua ses opérations dans un bâtiment mis spécialement à sa disposition par M. Santerre.

La production étant faite "en séries" permet d'apporter plus d'attention à chacune des opérations et avec plus de rapidité.



L'un des deux associés du Dr Royer, M. Bernier, fut engagé au début, afin de prendre la direction de la production à titre de contremaître. Il avait à offrir une longue expérience dans ce domaine et ce n'était certes que pour améliorer cet important département qu'il s'associa à l'entreprise.

Il est né à Honfleur, comté de Bellechasse en 1908, et en 1927, fit son apprentissage avec la Compagnie Kilbour, de Coaticook dont le bureau-chef est situé à Beauharnois. On peut dire même qu'il a débuté plus jeune que cela, puisqu'à l'âge de 14 ans, il travaillait avec son père, fabricant de meubles lui-même.

Par la suite, M. Bernier s'enrôla dans l'Armée Active du Canada et servit son pays durant 5 années. Une fois licencié de l'Armée, il s'engagea pour la firme Firestone, spécialiste en fabrication de meuble de cuisine. Grâce aux avantages réservés aux vétérans afin de les aider dans leur réhabilitation, il suivit un cours pratique afin de se spécialiser dans la fabrication du meuble de cuisine.

Ceci veut dire qu'il a une bonne vingtaine d'années d'expérience à son crédit, dans la fabrication du meuble de cuisine et ce fut, pour lui, une tâche relativement facile que de participer à l'administration de la firme ROBERSAN INC., tout en s'occupant de la production en général, aux achats et même à la vente. Marié à Mlle Yvette Gagnon de St-Pacôme, M. Bernier a complètement adopté ce village pour lequel il est devenu une âme bien appréciée.

Une visite à l'usine

La Compagnie ROBERSAN INC., jouit aujourd'hui d'un intéressant nombre de facilités dignes de mention honorable. L'espace ne manquera jamais puisqu'elle possède un terrain de plus de 100,000 pieds carrés, lequel a deux sorties principales, permettant au trafic de circuler librement.

Le bâtiment acheté de M. Santerre, fut aménagé en atelier des plus modernes afin de le rendre le plus rentable possible.

Toute la machinerie est de la catégorie la plus moderne et la plus perfectionnée qui soit. On a profité de l'importante expérience acquise durant les dernières années afin de s'assurer que la machinerie nouvelle serait vraiment celle qui pourrait donner le meilleur rendement et répondre de façon la plus juste à ce qu'on attendait d'elle. On a consulté un bon nombre de fournisseurs et on s'est finalement arrêté pour choisir celle qui venait d'Angleterre et d'Allemagne.



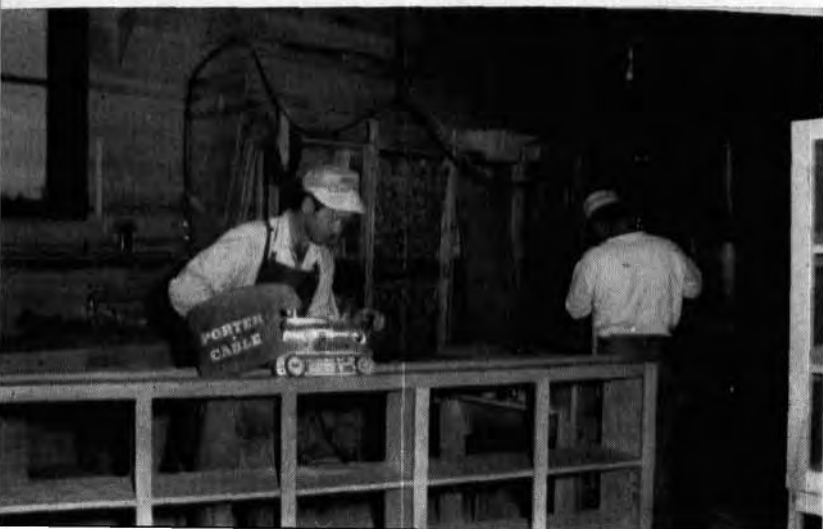
Puis les différentes pièces de bois sont assemblées.

En 1956, on construisit un solide plancher de ciment, permettant ainsi un entretien facile. Nous pouvons dire ici qu'ils ont certainement réussi à obtenir leur objectif puisqu'il n'y a jamais rien qui traîne et il y existe une propreté remarquable. Le bon entretien de cette menuiserie mérite une mention toute particulière.

On y a construit, durant la même année, un séchoir unique en son genre dans toute la région. Il s'agit d'un séchoir ultra-moderne, avec le bâtiment réservé aux fournaises, construit séparément de l'édifice principal. Ceci permet de donner plus de sécurité aux employés et de préserver l'usine contre le feu. Comme combustible, on emploie tous les déchets de bois de l'atelier, lesquels servent en même temps pour chauffer toutes les bâtisses ainsi que le séchoir lui-même.

Un système contre l'incendie fut installé à proximité de l'usine. On y a même ajouté une pompe ayant une capacité de 1,000 gallons à

Les coins sont "retouchés" avec une sableuse automatique.





Un autre menuisier inspecte chaque armoire et y pose des clous aux endroits nécessaires afin de s'assurer d'une parfaite durée et force.

la minute afin de mieux protéger la scierie. Ce système est installé tout près de la route.

Mentionnons en passant que le séchoir a une capacité de 15,000 pieds de planches qu'il sèche parfaitement en moins de 48 heures. Un système de rails mobiles permet la manipulation du bois sans aucune manutention.

Une fois le bois sec, on l'entrepose dans un coin de l'atelier spécialement réservé à cet effet. Ceci permet de toujours avoir de la matière brute, prête pour usage en tout temps.

Il serait assez difficile de mentionner ici toutes les opérations de la compagnie. Pour un profane, il y aurait certes matière à s'y perdre. Disons, pour être bref, qu'on y voit des outils qui servent à aplanir le bois (raboteuses), des scies à refendre le bois afin d'obtenir une forme désirée, des dégauchisseuses, des tenonneuses, des mortaiseuses, une machine à moulure, une presse d'une capacité de 140,000 livres, etc.

Toutes ces machines sont actionnées par différents moteurs électriques individuels. Elles sont continuellement entretenues en parfait ordre et il n'y a même pas de poussière.

Au deuxième plancher de l'édifice, on y voit le département de l'assemblage, où tous les morceaux y sont classés. Dans ce département, tous les outils d'assemblage sont actionnés au moyen d'air comprimé, ce qui permet une production plus rapide tout en étant plus parfaite.

Lorsque le montage est terminé, les meubles sont finis à l'aide d'une sableuse portative à air comprimé. Ensuite, on envoie le meuble

dans le département de la peinture, où on lui donne un fini dur et permanent à l'aide d'un fusil pour peinturer.

Cette usine emploie maintenant plus de 25 personnes permanentes et continue d'engager du nouveau personnel chaque année.

Dans un avenir rapproché, l'on procédera à l'érection d'une nouvelle bâtisse, laquelle aura plus de 4,000 pieds de plancher. Elle servira à contenir un équipement spécial pour la finition des meubles avec les dernières techniques d'impressions modernes.

Le Dr Royer demeure toujours l'âme dirigeante de cette progressive entreprise qui ne demande qu'à continuer ainsi. Il en est le président-fondateur et il a prouvé le contraire du vieux dicton qui dit : "Nul n'est prophète en son pays", puisqu'il a réalisé une oeuvre méritoire, celle d'aider ses concitoyens à se procurer une vie honorable sans être obligés d'émigrer ailleurs.

Il aurait pu certes faire fructifier ses économies dans plusieurs autres domaines qui, probablement, lui auraient causé beaucoup moins de trouble. Toutefois, c'est par un esprit civique remarquable qu'il tint le coup et resta fidèle aux siens.

Né à St-Pacôme en 1905, il poursuivit ses études classiques à Ste-Anne-de-la-Pocatière puis à l'Université Laval de 1928 à 1934, alors qu'il obtint un Doctorat en médecine générale.

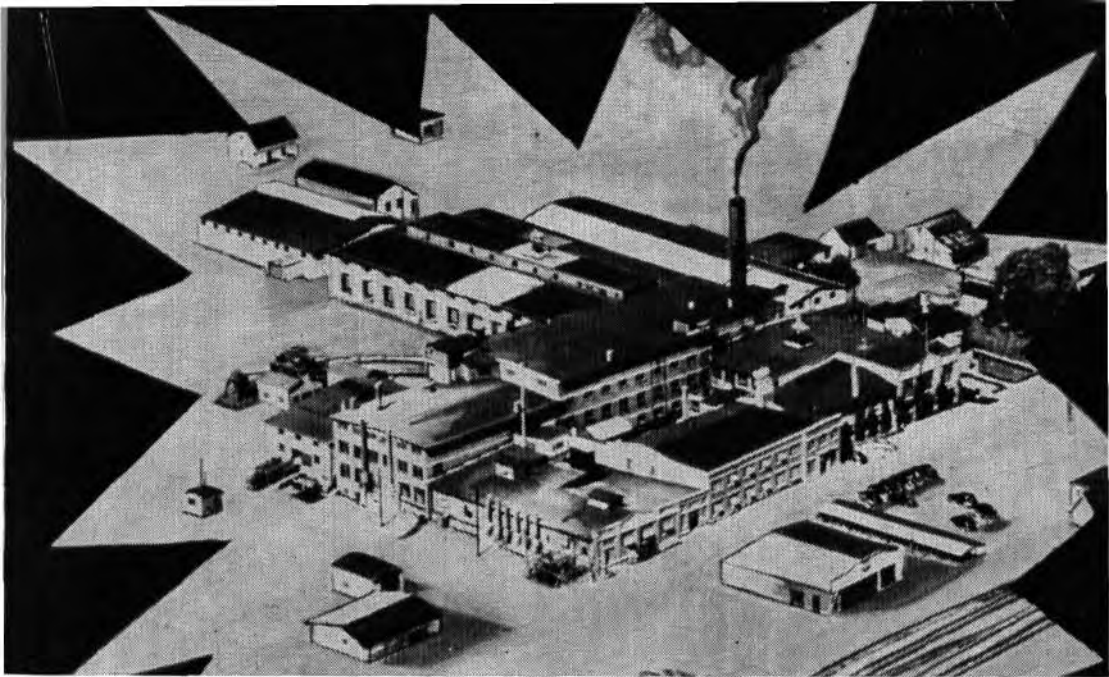
Au mois de juin 1934, immédiatement après ses examens finals, il commença sa pratique à St-Pacôme et n'a cessé de travailler depuis.

Son succès ne fut pas l'effet du simple hasard, car pour lui les heures de nuit ou de jour ne se différenciaient guère. Il nous avoue même qu'il prend des vacances depuis seulement trois années.

Durant plusieurs années, c'est-à-dire de 1937 à 1942, il fut le président de la Chambre de Commerce de St-Pacôme et fut élu maire de sa paroisse de 1941 à 1945.

On le vit même président de la Commission scolaire ainsi que de plusieurs autres activités sociales, paroissiales ou municipales.

Ayant toujours été familier dans l'industrie, puisque son père était lui-même homme d'affaires, le Dr Albert Royer a toujours su démontrer un esprit clairvoyant dans toutes les transactions qui permirent de voir sa propre industrie parvenir à un succès presque incroyable. ■



LA FONDERIE DE L'ISLET LTÉE

“Une dynastie industrielle”

A quelques milles de la route Trans-Canada, reliant Québec à la Gaspésie, une petite ville du comté de L'Islet a vu grandir dans ses murs une vaste industrie canadienne-française, qui est, depuis quarante ans cette année, le meilleur ambassadeur qu'elle puisse désirer : La Fonderie de L'Islet, Ltée.

L'Isletville fut en effet le théâtre, il y a près d'un demi-siècle, d'une grande aventure qui a vu la transformation d'une petite fonderie de province, en l'une des dynasties industrielles les plus prospères du Québec.

L'histoire débuta dans un petit baraquement en bois de 200 par 45 pieds, en l'an 1916, à la suite de la décision d'un petit groupe d'hommes d'affaires de la région de Montmagny de se porter acquéreurs de cette entreprise qui n'était plus guère florissante. Ils surent créer une industrie capable de s'arracher dans l'arène exigeante de la concurrence, une part non négligeable du marché canadien. En fait, ce fut une aventure heureuse, car l'on voit aujourd'hui le nom des pro-

duits "L'Islet" s'introduire dans les foyers canadiens, d'un océan à l'autre.

La Fonderie de L'Islet raconte un événement, que l'on a voulu croire utopique en certains milieux. Cette industrie a contribué à détruire le mythe de cette soi-disant incapacité industrielle des nôtres. Elle est née, elle a traversé les années difficiles de l'adolescence, pour atteindre à la maturité. Tout cela, sans avoir passé en des mains étrangères. Quarante ans d'efforts ne furent pas peine perdue, comme il arrive trop souvent chez nous.



M. JEAN-PAUL THIBAUT,
gérant général



M. LEON LABERGE,
surintendant général

Fondée par Messieurs Henri et Léon Laberge, Emile Couillard-Després, Eddy Thibault, Aimé-M. Deschênes, Eugène Proulx, Théophile Beaumont, Polydore Guay, Oscar Dugal et Alexandre Talbot, la Fonderie de L'Islet devait connaître des débuts difficiles, comme toute entreprise naissante, ne disposant que de capitaux restreints.

Avec un personnel de six hommes, la nouvelle industrie s'employa exclusivement à la fabrication de poêles à bois ou charbon, en fonte. A ce moment-là, il n'était pas encore question de grande production industrielle et à la chaîne, mais **bien plutôt d'une certaine fabrication artisanale.**



Distribution de la fonte au cubilot.

S'assurant lentement de ses ailes, la compagnie s'affirma d'abord sur le marché régional où elle dédaigna les sentiers battus pour s'introduire dans les rangs et les campagnes, puis, avec une constante prévoyance, s'étendit au marché provincial, et depuis quelque dix ans, au marché national, où elle a su se tailler une place de choix.

Pendant ce jour, le temps, les défections ou les difficultés avaient

Coulée d'une grosse pièce en fonte



fait des vides cruels dans le groupe-fondateur de la compagnie. Alors qu'elle comptait dix directeurs en 1918, elle n'en compte plus aujourd'hui que cinq, dont trois seulement sont des ouvriers de la première heure.

Le conseil d'administration se compose aujourd'hui de M. Emile C.-Després, président, M. Eugène Proulx, vice-président, Mme Aimé-M. Deschênes, vice-présidente, M. Léon Laberge, trésorier, et M. Jean-Paul Thibault, gérant général. Le secrétaire de la compagnie est le notaire Georges Hébert, de Montmagny.

Qu'il s'agisse de poêles, de fournaises ou de lessiveuses, la fabrication se ramène toujours à deux opérations fondamentales : il s'agit de façonner le fer, puis d'en recouvrir la surface.

Le façonner pour lui donner une forme à la fois utilitaire et harmonieuse. Le recouvrir pour combattre la rouille, en assurer la propreté ainsi que la bonne apparence.

Comme matière première dans les entrepôts, le fer nous apparaît sous deux espèces aux propriétés bien différentes. Coulé en barres irrégulières, c'est la fonte en gueuse, produit des hauts fourneaux. Par refusion, moulage et solidification dans le sable, la fonte s'affirme et peut prendre la forme que l'on veut. Pour résister au feu, la fonte demeure irremplaçable.

Laminé en plaques ou en feuilles d'épaisseur uniforme, souvent très minces, le fer prend le nom de tôle d'acier et ne peut plus être façonné qu'en des formes d'allure plutôt géométrique, sous l'effort de presses puissantes et à grande production. Sous cette forme, l'acier est plus tenace que la fonte — qui est comme criblée de carbone, — et peut s'employer en feuilles très minces, ce qui rend le produit plus léger, répondant ainsi à la tendance moderne.

Les divers départements découlent naturellement de l'exposé ci-dessus. C'est ainsi que le façonnage se fait dans la fonderie et la tôlerie. Puis viennent les départements de nettoyage et de préparation à l'assemblage, plus distincts pour la fonte que pour la tôle. L'application du fini se fait dans les ateliers d'émail, de peinture et de galvanoplastie au nickel et au chrome. Le tout est couronné par l'assemblage, l'inspection, l'emballage et l'expédition.

A la fonderie, la fonte en gueuse est chargée mécaniquement dans un cubilot géant, qui n'est rien d'autre qu'une énorme cheminée recouvrant un fourneau et une soufflerie. A un lit de coke incandescent, on superpose une première couche de fonte, puis d'autres en nombre suffisant, avec charges de coke intercalées.

Avant que le fer ne devienne liquide dans le fourneau, les mouleurs ont préparé les formes dans lesquelles le métal sera coulé. Ces formes sont faites dans un sable mouillé et agglutiné par un peu de glaise, tassé autour de modèles en bois ou en métal.

Ces modèles sont alors retirés du sable, qui peut ainsi recevoir, par des ouvertures pratiquées à la surface et menant jus-

qu'à l'empreinte dissimulée à l'intérieur, la fonte versée du cubilot dans les poches des mouleurs. Ces poches sont des récipients de métal et de terre réfractaire, reliés à un grand manche. La fonte liquide et rouge y voyage du cubilot aux châssis de moulage.

Une dizaine de minutes après que le métal liquide a été introduit dans le moule, la pièce est mise à la surface, déjà solidifiée, mais encore rouge. L'équipe de nuit la transportera avec toutes les autres au département du nettoyage et préparera le sable pour la prochaine coulée. Plus de 10,000,000 de livres de fonte sont ainsi coulées chaque année.

Le sable qui continue d'adhérer à la pièce de fonte, après son refroidissement, est enlevé dans une des deux dessableuses spécialement conçues pour projeter, à une très grande vitesse, de la grenaille d'acier sur les pièces à nettoyer.

Après ce bain d'acier, les pièces subissent une opération d'ébarbage, puis de polissage sur les meules. Dirigées vers le département de l'émail, elles sont encore soumises à l'action puissante d'un jet de sable pur et très dur, pour leur enlever toute trace de poussière.



Nettoyage au jet de sable.

La tôlerie

Un entrepôt aux proportions étonnantes conserve dans d'innombrables fichiers les feuilles de tôle par ordre d'épaisseur, et de dimensions latérales.

Ces feuilles d'acier sont d'abord taillées selon un patron déterminé, découpées au besoin, poinçonnées de trous. Elles passent de là au pliage et à l'emboutissage sur des presses énormes, pouvant développer jusqu'à 300 tonnes. La soudure à l'acétylène permet ensuite d'arrondir les coins, alors que la soudure par résistance électrique effectue un commencement d'assemblage, avant l'application des divers finis de surface.

Email et peinture

Sauvez la surface et le reste vivra. Voilà un axiome qui s'applique bien au fer, dont la frontière extérieure est mal défendue par la nature. Divers matériaux peuvent servir de protection, qui tous nécessitent une face propre à laquelle ils puissent adhérer.

Sur la fonte, le bain d'acier et le jet de sable se chargent de chasser les corps étrangers. Pour la tôle, par contre, ces procédés sont trop violents et pourraient entraîner la déformation. C'est ici qu'intervient la chimie, d'abord pour saponifier l'huile, puis pour ronger la rouille à l'aide d'acide sulfurique. Les tôles sont donc chargées dans des paniers et passées par une série de bains, sitôt le façonnage terminé. Un procédé récent permet même de nettoyer la tôle à sec, au moyen de vapeurs dégraissantes.

De tous les finis, la peinture cuite est le plus simple : passage au fusil et chauffage vers les 300 degrés. Ce fini convient pour les surfaces intérieures et les zones relativement froides.

L'électroplacage recouvre le fer d'une couche très mince d'un métal inoxydable comme le nickel ou le chrome. Il nécessite toutefois un polissage minutieux des pièces, et l'usage restreint encore son emploi aux ornements de petites dimensions.

L'émail est un verre opaque, généralement blanc, fondu à très haute température sur les pièces de fonte ou d'acier. C'est un mélange complexe de produits chimiques et de divers minéraux naturels. Ce mélange arrive sous forme de grenaille frittée, c'est-à-dire fondue et coulée dans l'eau. Elle doit tout d'abord être broyée dans des moulins minutieusement propres, sous l'eau, de façon à former une pâte légère. Cette bouillie est appliquée sur les pièces au fusil ou par sauge, puis séchée à l'étuve.



Montage des lessiveuses.

La fusion au four est un spectacle fort goûté des spectateurs lorsque, par l'entrebaillement de la porte du four, les pièces de fonte ou de tôle apparaissent dans leur rayonnement incandescent. La charge est ensuite remplacée par une autre; les tôles sorties se tordent quelque temps; l'émaille passe du rouge au vert, puis au blanc brillant.

Ne miroitant pas comme les métaux, l'émail est reposant pour l'oeil, résistant à la chaleur et d'un blanc facile d'entretien.

Montage

Dans le département du montage, qui se divise en trois, selon que le produit s'appelle poêle, fournaise ou lessiveuse, ce qui frappe d'abord le visiteur, c'est l'intensité avec laquelle se fait le travail. Une brève analyse permet de comprendre que chaque employé monte son poêle en entier.

Un poêle est bâti autour de son fourneau, qui est une boîte en tôle émaillée "granit". Dans les poêles à bois, la chaleur circule tout autour de cette boîte, de façon à engendrer une température uniforme. Dans les poêles électriques ou à gaz, la chaleur se produit à l'intérieur et l'uniformité s'obtient en isolant la paroi au moyen d'une épaisse couverture en laine de verre.

Le département du montage de poêles est aujourd'hui soumis à une foule d'exigences que ne connaissaient pas les débuts de l'entreprise.

Notons surtout la nécessité commerciale de finir les objets d'usage domestique, comme des articles de bijouterie. La concurrence dans ce domaine est telle que la compagnie qui pare son produit des plus beaux



Assemblage d'une unité de chauffage automatique à l'huile

atours gagne sur son concurrent une marge souvent décisive. Même tendance d'ailleurs pour les dispositifs automatiques, les "time saving devices", faute d'une traduction plus exacte.

Les lessiveuses électriques ou automatiques avec séchoirs complémentaires suivent à peu près le même processus de fabrication.



**Ligne
d'assemblage
de poêles**

Montagne de fournaises

La fabrication de tout un système de chauffage automatique, à l'air chaud, avec climatisation en plus, est la prochaine étape de notre reconnaissance industrielle.

Suivant en cela le goût du public, ce maître tout-puissant, ce système tend de plus en plus à remplacer la fournaise de fonte à bois ou au charbon, même s'il s'en vend encore une quantité non négligeable.

Le système de chauffage automatique fonctionne à l'huile; il comprend une chambre à combustion, un échangeur de chaleur et des conduites de distribution d'air chaud, sans oublier les appareils de contrôle automatique, si nécessaires au confort et à la sécurité, ainsi qu'à l'économie du combustible.

Le corps de chauffe et l'échangeur sont en acier soudé, parfaitement étanche. Ils sont montés dans un cabinet aux formes et couleurs attrayantes, où loge également un appareil de circulation, de filtration ou d'humidification de l'air.

Cette analyse ne peut être malheureusement que superficielle, puisqu'il nous faudrait tout un livre pour l'épuiser; elle ne se veut être qu'une approximation de la lourde tâche quotidienne qui s'accomplit dans cette industrie canadienne-française de L'Isletville.

Depuis sa fondation, La Fonderie de L'Islet a toujours fait preuve d'un remarquable dynamisme industriel, qui lui a permis de s'adapter sans cesse aux conditions nouvelles du marché canadien.

M. Jean-Paul Thibault, qui nous a reçu à ses bureaux avec toute l'amabilité qui le caractérise, nous a entretenu pendant quelque temps de certains projets d'avenir qui donneront encore plus d'envergure aux réalisations de l'industrie qu'il dirige.

On entreprendra cette année la distribution de réfrigérateurs, ce qui permettra à la compagnie de mettre à la disposition de ses clients tous les articles d'usage domestique qu'une cuisine moderne doit posséder.

Le chrome, qui prête au produit fini l'apparence d'un article de bijouterie, était jusqu'à présent produit à l'extérieur. Cette année verra le début du chromage à domicile, avec l'installation de nouveaux bains de galvanoplastie.

Marché des ventes

Depuis près de dix ans, le marché des ventes de la compagnie s'étend d'un océan à l'autre; mais le marché principal demeure toujours la province de Québec. Dix voyageurs de district et trois succursales de distribution assurent des contacts permanents avec le marché cana-



Voyageurs des districts provinciaux en réunion régulière au bureau-chef. Avant, de gauche à droite : MM. P.-A. Blanchet, Bois-Francs; M. Jean-Paul Thibault, gérant général; Richard Pérusse, gérant des ventes; Jos. Bernier, Bas St-Laurent. Arrière, de gauche à droite : MM. Gérard Carboneau, Beauce; Jean-Paul Bernier, Bas St-Laurent; Armand Després, Québec District; Alcide Leroux, Nord de Montréal; Théo. Lemire, Abitibi; Louis Hébert, Cantons de l'Est; Henri Paquet, Mauricie-Saguenay-Lac St-Jean.

dien. La production est écoulee par l'intermédiaire de 1,200 agents et marchands dans toute la province.

La main-d'oeuvre

La population de L'Islet a beaucoup profité de l'installation chez elle d'une industrie à rayonnement national. Plus de 300 personnes sont actuellement à l'emploi de la compagnie.

Formés en un syndicat affilié à la C.T.C.C., les ouvriers sont

LES BUREAUX



parmi les mieux rémunérés de la province. Payés sur une base horaire et une prime de rendement, ils jouissent de deux semaines de vacances par année, dont l'une des deux est accumulée à la suite de fêtes payées et chômées. Ils bénéficient en outre d'un système contributif d'assurance - hospitalisation, couvrant tous les membres de leur famille.

Recrutée principalement à L'Isletville, L'Islet, St-Eugène et Montmagny, la main-d'oeuvre actuelle donne satisfaction à l'employeur, à cause surtout de son obligation de passer par tous les stages de l'apprentissage; elle ne manque jamais de devenir experte après quelques années d'emploi.

À la suite de réparations effectuées l'an dernier dans l'usine, l'entreprise est aujourd'hui munie d'un système préventif d'incendie des plus modernes.

Avant de clore ce reportage sur l'une des plus importantes industries régionales, nous voudrions rendre hommage à M. Jean-Paul Thibault, gérant général, qui nous a prêté son concours bienveillant à tous les stages de notre enquête, ainsi qu'à M. Gilbert Manseau, ingénieur, qui a su patiemment nous initier aux grandes énigmes d'une industrie aussi complexe que La Fonderie de L'Islet. Leur attentive collaboration nous a valu, nous l'espérons, d'en pénétrer quelques mystères.

Les incessants progrès de la science et leur application au niveau de la technique ont eu pour effet d'amener dans l'administration interne de la compagnie des compétences nouvelles qui continuent d'assurer à la production sa qualité traditionnelle. Rien n'est ménagé dans l'élaboration en laboratoire pour assurer aux produits signés "L'Islet" le maximum de sûreté et de valeur. C'est pourquoi La Fonderie de L'Islet continuera de conserver la part d'un marché national qu'elle s'est lentement acquise, apportant ainsi sa contribution au renouvellement d'un pays dynamique et moderne. Elle se mérite à ce titre l'admiration de tout vrai Canadien. ■



M. EMILE-C. DESPRES.
surintendant de la fonderie.



CHEZ PAUL ENR.

Spécialités pour hommes

Monsieur Camille Brousseau, propriétaire du magasin "Chez Paul Enr.", est né à Padoue, dans le comté de Matapédia, le 2 juin 1929. Il fit son cours commercial et commença ses études classiques à Rimouski; après deux ans au Petit Séminaire, il alla au Collège de Saint-Georges de Beauce jusqu'au degré de bachelier ès Lettres. De là, il se dirigea à l'Université Ste-Anne de Church Point, N.E., où il obtint son baccalauréat ès Arts en 1955.

Au sortir des études, il commence à travailler "Chez Paul Enr." comme comptable; il occupe cet emploi pendant peu de temps, puisqu'il se porte acquéreur du magasin dès le mois d'août 1955.

Monsieur Brousseau est déjà un homme d'affaires compétent, et son commerce est très prospère. Son magasin de spécialités pour hommes est un des mieux organisés de la région, et compte une nombreuse clientèle, à cause de l'attention très particulière accordée à la confection sur mesure.

Les nombreux amis de Camille Brousseau le connaissent comme un jeune homme dynamique; entre autres organisations, il a formé, au début de 56, une compagnie de décoration de vitrine dont il a été élu président. Il apporte aussi sa collaboration aux activités de la Chambre de Commerce Junior de Rimouski. ■



MACHINERIE ETCHEMIN ENRG.

Monsieur Ernest Lacasse est le fondateur et propriétaire de l'entreprise "Machinerie Etchemin Enrg." de St-Romuald. Il est né à St-Raphaël en 1917, et dès sa sortie de l'école, il commençait à travailler avec son père dans la scierie qu'il acquit en 1938. En 1943, la scierie fut vendue et Ernest Lacasse ouvrit un atelier de mécanique, à Armagh, où il engageait cinq employés pour l'aider dans l'exécution des différentes commandes qu'il avait accumulées. Il garda cet atelier pendant quatre ans. Puis en 1947, monsieur Lacasse se portait acquéreur d'un terrain sur lequel il bâtit les ateliers actuels, à St-Romuald, et il débuta en affaires à ce dernier endroit avec 8 employés.

La Machinerie Etchemin Enrg. se spécialise dans l'usinage de machineries pour le travail du bois et de toute autre machinerie spéciale pour les fabrications les plus diverses. L'atelier de la machinerie Etchemin possède un équipement très perfectionné pour l'usinage des pièces les plus difficiles.

La qualité des machineries Etchemin est maintenant chose connue et la clientèle qui augmente sans cesse en est sûrement une preuve incontestable. On peut même dire que cette clientèle fait affaires avec monsieur Lacasse sur le seul facteur "qualité".

Les usines de "Machinerie Etchemin Enrg." engagent 25 employés qui s'affairent dans les différents départements de l'atelier. Il s'agit, dans plusieurs cas, de véritables experts qui se sont spécialisés avec la firme qui les engage.

Monsieur Lacasse est vice-président de la Chambre de Commerce et directeur du Syndicat Industriel de St-Romuald. Il s'occupe activement de développement industriel et commercial de cette municipalité, et il prête généreusement son concours aux organisations qui ont pour but de faire connaître les chances de succès pour ceux qui songent à venir s'établir dans la région qu'il habite. ■



M. ERNEST LACASSE



Edifice de la compagnie à St-Romuald près de Lévis

La Cie HUMPTY DUMPTY Potato Chip (Québec) Ltée

“Fabrique des patates chips”

La compagnie Humpty Dumpty Potato Chip (Québec) Limitée de St-Romuald d'Etchemin, est contrôlée en très grande partie par un capital canadien ainsi que par les compagnies Humpty Dumpty Potato Chip Limited de Lachine et Portland, Maine. Cette dernière s'associa aux Canadiens pour la création de l'usine de Lachine, en 1950, et eut des débuts plutôt modestes. Trois ans plus tard, en 1953, l'expansion énorme de leurs affaires les obligea à bâtir à Lachine l'usine la plus moderne du genre au Canada. Cette usine fournit du travail aujourd'hui à près de 200 personnes.

En 1956, la compagnie ne pouvant suffire à la demande, ses produits étant devenus de plus en plus populaires, décida de s'établir à St-Romuald où elle a acheté un vaste terrain de 225,000 pieds carrés et une construction d'environ 17,000 pieds carrés qu'elle a complètement transformée en considération des besoins de ses méthodes de travail et de production. Le gérant général de la compagnie, à St-Romuald, est monsieur Laurent Brouard, homme d'affaires avantageusement connu dans toute la région.

St-Romuald a été choisi comme site de cette industrie, après que les dirigeants de la compagnie eurent étudié plusieurs municipalités de la province. Géographiquement parlant, c'est un endroit idéal pour desservir l'est du Québec et les provinces maritimes. Située en bordure de la route Trans-Canada, l'usine est d'une accessibilité facile. Sa construction imposante donne au passant une idée exacte de son importance et constitue à la fois un excellent agent de publicité. La compagnie a aussi un grand terrain qui lui permettra d'agrandir son usine.

Avec sa troisième manufacture, la famille Humpty Dumpty est de loin la plus importante fabrique de patates chips au Canada. Son sys-

tème de distribution, avec une centaine de camions et plusieurs camions-remorques pour les longues distances, joue un rôle très appréciable dans la promptitude et le service qu'elle assure à la clientèle. La firme doit aussi sa réussite au standard très élevé des matières premières employées. Les pommes de terre proviennent en grande partie de la province de Québec. Les variétés qui se prêtent le plus à la fabrication sont la "Kennebec", la "Cobler" et la "Rossett". Elles sont soigneusement choisies et conservées en bonne condition pour donner aux clients un produit de qualité insurpassable. Une attention toute spéciale est apportée au choix des huiles végétales ainsi qu'à l'emballage qui assurent au produit la conservation de sa saveur naturelle. L'emballage en cellophane dont les propriétés d'hygiène et de présentation sont très connues, offre un avantage complémentaire à cette marchandise populaire. Le petit bonhomme Humpty-Dumpty est un dessin très familier chez les enfants et attire même l'oeil des adultes pour qui il est devenu synonyme de bon goût et de fraîcheur, et pour tout le monde, il signifie aujourd'hui : saveur fraîche et délicate, produit dont la seule pensée provoque le désir ardent d'en consommer.

La manufacture très vaste est d'une disposition permettant une organisation systématique du travail. La propreté est méticuleuse dans tous les départements où se détache la blancheur éclatante des uniformes que portent les employés. Les visiteurs sont reçus avec courtoisie et bienveillance et ils peuvent y voir à l'oeuvre un équipement très moderne pour la fabrication et l'emballage des patates chips.

La production de Humpty Dumpty Potato Chip (Québec) Limitée alimente les centres de Trois-Rivières, Chicoutimi, la Côte Nord et l'est du Québec. Pour améliorer le service de livraison, un entrepôt a été aménagé à Matane sur la Rive Sud. Pour les maritimes, Halifax, Sydney, Moncton, Frédéricton, St. John sont les points stratégiques d'un réseau de distribution admirablement bien étudié et son fonctionnement est d'une rentabilité très efficace, défiant toute compétition.

La bâtisse est une construction de béton armé, entièrement à l'épreuve du feu. Elle est divisée en différents locaux, complètement indépendants et ingénieusement disposés pour l'obtention d'une synchronisation remarquable dans les différentes opérations de la fabrication. A l'extérieur, bien séparés de la bâtisse, des réservoirs à essence ont été installés pour les besoins de la compagnie. Une grande entrée nous communique à la réception où les pommes de terre sont entreposées dans des casiers spécialement conçus pour la compagnie. Ils sont prévus pour

faciliter une meilleure conservation et une manipulation à l'aide de souleveurs hydrauliques (lift truck). Dans la même section de l'usine, nous trouvons les réservoirs d'huiles végétales. Ceux-ci contiennent environ 48,000 livres de ce précieux liquide qui arrive dans des camions citernes inoxydables.

Contigu à ce département est monté l'atelier de réparations, muni de toutes les machines appropriées aux besoins courants. Le mécanisme des installations électrique et téléphonique y est également centralisé, ce qui permet une localisation rapide de toute perturbation qui peut survenir dans l'un ou l'autre des systèmes. L'installation électrique de cette fabrique est des plus considérables et d'une technique particulièrement moderne.

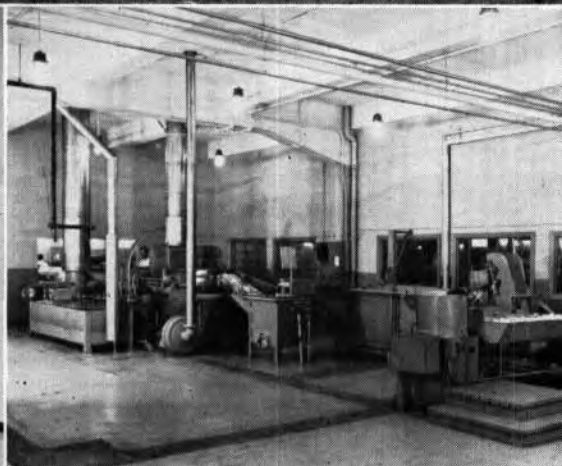
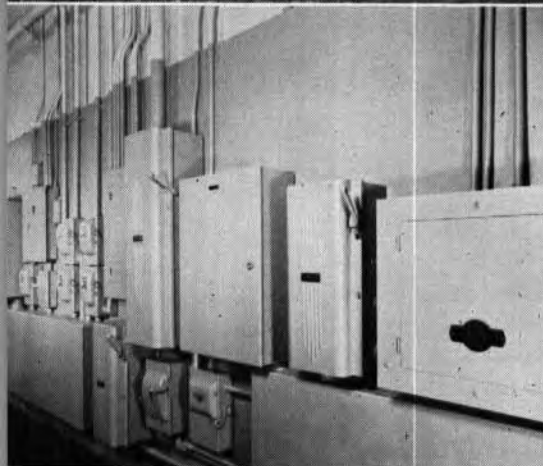
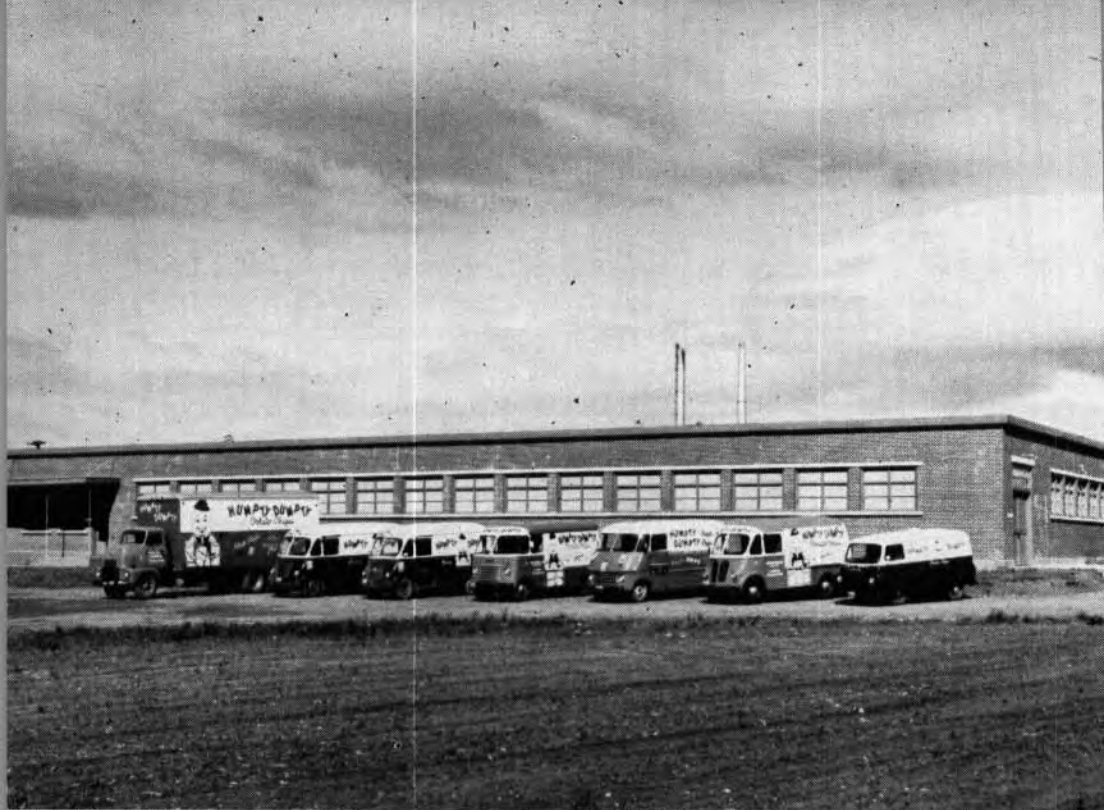
Une salle à manger a aussi été aménagée dans l'intérêt des employés. Ils épargnent ainsi le temps et la fatigue et ont à leur disposition un lieu de repos à proximité.

La chambre de chauffage abrite les bouilloires ainsi qu'un compresseur dont la puissance est soutenue à une pression de 100 livres. Ce compresseur alimente les machines à empaqueter.

LA FABRICATION PROPREMENT DITE :

Nous remarquerons que toutes les opérations simultanées de la fabrication des patates chips sont entièrement automatiques.

Les pommes de terre sont d'abord lavées dans un immense bassin, puis inspectées soigneusement avant d'être pelées dans une machine à grand rendement. Un convoyeur les amène à l'appareil qui les coupe en minces tranches, si fines qu'elles en sont transparentes. Au fur et à mesure qu'elles avancent sur le convoyeur, elles sont constamment sous l'effet d'un jet d'eau qui élimine les moindres impuretés. Elles arrivent déjà au bassin magique qui transformera les patates naturelles en CHIPS, si connues et si appréciées. Elles séjournent quelques instants dans une huile bouillante qui les métamorphose en tranches ondulées, dorées et croustillantes. Après avoir reçu leur dose convenable de sel qui se répand automatiquement en rapport avec la quantité de chips, celles-ci rejoignent une monumentale machine électronique à empaqueter. Les sacs en cellophane sont fixés sur une table tournante. La machine électronique éjecte un jet d'air qui ouvre le sac et le prépare à recevoir immédiatement la quantité appropriée de chips, pour la grandeur de l'empaquetage



proposé. Les sacs sont scellés automatiquement, puis terminent leur course sur une autre table tournante où ils reçoivent une dernière inspection. Ils rejoignent ensuite le département de l'emballage où ils sont placés soigneusement dans des boîtes en carton avant de rejoindre les camions. Un quai de chargement a été installé qui améliore énormément la manipulation à l'expédition.

La manufacture reçoit les rouleaux de cellophane tout imprimés des dessins exclusifs à Humpty Dumpty et fabrique elle-même les différents sacs qui servent à l'empaquetage des chips. Signalons également le système de communication téléphonique interne. Cette installation est très appréciée et de chaque appareil, il est possible d'entrer en relation avec tous les départements du plan. Il en résulte une facilité remarquable d'intercommunication et une grande économie de temps. Notons aussi les drains de surface recouverts de plaques en acier, construction d'entretien rapide et efficace.

Ce plan, déjà très impressionnant, sera agrandi très prochainement sur une surface de 15,000 pieds carrés, pour le conditionnement des pommes de terre à leur arrivée. Elles seront conservées à différentes températures, selon les variétés de patates et la saison de leur entrée à l'usine. L'installation d'une autre machine à frire est également prévue. La production déjà considérable de la manufacture sera alors portée à plus de 3,000 livres de pommes de terre à l'heure, ce qui sera un record dans le domaine. Plusieurs autres lignes qui se prêtent à ce système de distribution, seront manufacturées par Humpty Dumpty Potato Chip (Québec) Limitée. La première des élues sera probablement la fabrication du maïs soufflé, spécialité déjà très connue dans le public. Suivront les patates Bar-B-Q, Juliennes, au fromage et autres.

La compagnie possède de belles étagères chromées qu'elle met à la disposition de ses dépositaires pour faciliter la distribution et stimuler la vente de ses produits. Elle a prévu les différents modèles convenant aux nombreuses dispositions des magasins de ses clients, et nul doute que ceux-ci apprécient à sa juste valeur ce nouveau service que leur offre la compagnie.



PHOTO DE HAUT EN BAS : L'immense édifice de la compagnie à St-Romuald près de Québec. Cet édifice a une superficie de 17,000 pieds carrés et est construit sur un vaste terrain de 225,000 pieds carrés. Différents départements de la fabrication de la patate chip et l'entreposage avant la livraison dans les régions de Trois-Rivières, Chicoutimi, la Côte Nord et l'Est de Québec, ainsi que la région des Maritimes.



LAURENT BROUARD,
gérant général

MONSIEUR LAURENT BROUARD

Monsieur Brouard, gérant général de Humpty Dumpty Potato Chip (Québec) Limitée, est né en 1929 à Québec. Il débuta dans la vente à Québec pour le compte de la compagnie Procter and Gamble. Le fruit de son travail et ses dispositions naturelles lui valurent d'être rapidement promu, à Montréal, à titre de vendeur spécialisé. Ses supérieurs distinguèrent très tôt cet homme doué d'un esprit d'initiative, d'entreprise et d'organisation. Sa personnalité l'ayant très bien servi, il fut désigné pour suivre l'exécutif. Il rejoignit Toronto et eut l'occasion de voyager dans tout le pays. Il fut alors promu gérant adjoint des ventes dans l'est du Canada, dans la division des huiles végétales. Monsieur Brouard a eu l'occasion de rencontrer un très grand nombre d'industriels. Il savait leur parler avec les mots qui conviennent à leur individualité pour s'en faire des amis, mieux les connaître et comprendre leurs problèmes. Il s'est toujours familiarisé avec les méthodes de travail des différentes industries qu'il avait l'occasion de visiter, et aujourd'hui, riche d'une large expérience, avec les qualités nécessaires pour manier des hommes, il peut se permettre de mener à bien une industrie nouvelle

dont l'ampleur extraordinaire qu'elle prend de jour en jour, laisse entrevoir un avenir encore plus prometteur.

Les contremaîtres qui occupent les positions-clefs et tout le personnel en général, sont des experts dans leur domaine, et peuvent répondre favorablement aux exigences de leur employeur.

Tout le personnel, tant féminin que masculin est de St-Romuald et la région. Actuellement, la compagnie emploie plus de cinquante personnes et l'an prochain, près d'une centaine y trouveront de l'ouvrage. C'est une belle industrie et tous les employés sont fiers d'y travailler. En plus de tous ceux qui travaillent à la manufacture, la compagnie donne beaucoup d'ouvrage à des établissements de St-Romuald et la Rive Sud. Les cultivateurs des environs qui fournissent des pommes de terre à la compagnie, apprécient également cette nouvelle industrie.

Il est agréable de s'arrêter devant une organisation québécoise, dirigée par des Canadiens français qui prennent les moyens nécessaires pour atteindre leur objectif. Ils connaissent les difficultés, ne sont pas exempts des problèmes les plus épineux, mais ils ont conscience de leurs responsabilités et s'élèvent à la hauteur de leur tâche pour mener à bien une entreprise qui continuera de faire honneur à ceux qui l'ont créée. ■



***Ce volume est en vente à Casier Postal 95,
Succursale Youville, Montréal***

HOTEL-DIEU DE MONTMAGNY

Hôpital

Au cours de l'année 1947, des pourparlers étaient repris à Montmagny par un groupe de citoyens désireux, depuis longtemps, de fonder un hôpital en cet endroit.

On considérait qu'avec le temps ce besoin était devenu impérieux; de nombreux patients qui avaient besoin de rentrer à l'hôpital, ne pouvaient être admis dans les hôpitaux de Québec ou de Lévis, faute d'espace. En outre, les malades voyaient s'ajouter à leurs frais d'hospitalisation d'autres dépenses onéreuses, occasionnées par des transports parfois multipliés. Des risques de vie étaient fréquemment subis par des blessés ou d'autres cas d'urgence qui devaient parcourir de longues distances avant d'être secourus.

Pour toutes ces raisons, et pour bien d'autres, l'on crut que le temps était venu de mettre à exécution ce projet d'un hôpital à Montmagny.

L'un des plus gros problèmes à solutionner était la garantie de moyens financiers pouvant assurer et mener à bonne fin une entreprise de pareille envergure.

L'idée d'une souscription à lancer à travers la généreuse population de Montmagny et des alentours, fit jaillir l'espoir d'être secondée par l'aide de l'Etat, et encouragée par une communauté religieuse qui, forte de ces premiers appuis, accepterait de prendre charge de l'oeuvre naissante, en assumant sa part de dépenses à encourir.

PREMIERES REALISATIONS

C'est dans ces dispositions que se mit à l'oeuvre le Comité de souscription, reconnu depuis comme le "Comité des fondateurs", ayant en tête le vénéré monsieur le Chanoine Auguste Lessard, dans le temps curé de Montmagny, et comme autres membres : messieurs J. Adjutor Fortier, J. Edmond Rousseau, le Docteur Paul Dupuis, M.D. et le notaire Georges Hébert, jr, tous puissamment aidés par Monsieur Narcisse Morin, alors maire de Montmagny.

Le Comité s'adjoignit en plus de bons et nombreux associés, qui, pour avoir laissé leurs noms dans l'ombre, n'ont pas moins le mérite d'avoir participé à faire de cette souscription un vrai succès.

L'accueil fait aux émissaires de la souscription fut des plus sympathiques. On aurait dit qu'une merveilleuse émulation s'emparait des gens, et que chacun tenait à honneur de faire sa quote-part dans ce concours d'aide financière en faveur du futur hôpital. Il y eut l'offrande substantielle des riches; celle plus modeste mais combien méritoire des citoyens de la classe moyenne; il y eut aussi l'obole de la veuve et celle du pauvre, amoureusement consenties et souverainement appréciées. Le tout réalisant la somme imposante de \$108,000.00.

La générosité proverbiale de la population de Montmagny et des paroisses voisines, s'est affirmée une fois de plus en un geste magnifique qui prend place avec honneur dans l'histoire de l'Hôtel-Dieu de Montmagny.

L'AIDE DE L'ETAT

Ce premier pas si courageusement accompli en appelait un autre de grande importance, celui de s'assurer l'aide de l'Etat. En effet, le temps est passé où l'on pouvait compter entièrement sur le soutien constant de bienfaiteurs désintéressés, ou de certains philanthropes qui se faisaient une gloire et un grand mérite de laisser leur fortune aux institutions de charité. Il est vrai que la finance nécessaire à la construction et à l'outillage des hôpitaux modernes, n'est rien moins que déconcertante pour la main qui donne avec l'impression de verser une goutte d'eau dans l'océan. Heureusement, nos gouvernements responsables de la santé publique, ont prévu au moyen d'aider à la réalisation de ces hôpitaux nécessaires à la restauration et à la conservation du capital humain. Grâce à la haute influence et à l'intervention du député de Montmagny, l'Honorable Antoine Rivard, c.r., devenu depuis solliciteur de la Province et Ministre des Transports, le Comité obtenait du Gouvernement provincial des garanties d'octrois en faveur de l'Hôtel-Dieu de Montmagny, lesquels se sont réalisés successivement jusqu'au montant respectif et substantiel de \$850,000.00.

De son côté le Ministère de la Santé Nationale, par la bienveillante entremise de l'Honorable Jean Lesage, c.r., député de Montmagny au fédéral, devenu Ministre des Ressources Naturelles et du Grand Nord Canadien, accordait aussi au nouvel hôpital la part d'octroi qui lui revenait du "plan fédéral d'aide à la construction des hôpitaux" soit un montant de \$154,333.33.

LES AUGUSTINES HOSPITALIERES

Fort de ces appuis financiers, le Comité pouvait maintenant, selon son désir, chercher à remettre l'exécution de son oeuvre entre les mains

d'une communauté religieuse qui accepterait d'en prendre la charge.

D'instinct les regards se tournèrent vers les Augustines Hospitalières de l'Hôtel-Dieu de Lévis, dont le dévouement si bien connu des patients de Montmagny, qu'elles avaient tant de fois hospitalisés, fut toujours grandement apprécié de la population du même endroit.

La demande officielle présentée à la Révérende Mère Ste-Marie-Madeleine, supérieure, par Monsieur le Chanoine Auguste Lessard et le Docteur Paul Dupuis, tous deux délégués du Comité, fut accueillie avec enthousiasme par les membres du Conseil des Hospitalières de l'Hôtel-Dieu de Lévis qui reconnurent en cet appel le signe divin d'une nouvelle mission à remplir. Considérant qu'une bonne partie de leurs patients venaient de Montmagny et des paroisses avoisinantes, il leur aurait été pénible de penser qu'elles auraient pu abandonner ces chers malades à des mains étrangères. De plus, l'expansion de leur oeuvre ne pouvait que les réjouir en ouvrant de nouveaux horizons aux ambitions légitimes de leur zèle éclairé.

Le projet soumis à l'autorité diocésaine, Son Excellence Monseigneur Maurice Roy, archevêque de Québec, puis à la Sacrée Congrégation des Religieux, reçut les autorisations et indults nécessaires.

Le 14 juin 1948, l'Hôtel-Dieu Saint-Augustin de Montmagny était fondé, et devenait une filiale de l'Hôtel-Dieu de Lévis. Enfin, la construction fut mise en marche et alla bon train. Monsieur Philippe Bécharde, de regrettable mémoire, alors président de la Compagnie Bélanger, fit don à l'Hôtel-Dieu, au nom de la Compagnie, du magnifique emplacement entouré du plus beau des bosquets dont jouit l'hôpital, et qui fait l'admiration de tous ceux qui fréquentent ces lieux si paisibles.

Le 15 décembre 1950, quelques Hospitalières prenaient possession de leurs appartements à l'hôpital, afin d'y suivre les travaux de plus près et de procéder au fur et à mesure à l'installation des services. Monsieur le Chanoine Auguste Lessard, retiré en cette institution, y célébra à la même date la première messe.

Le 15 mai 1951, marquait l'ouverture de l'hôpital aux malades de la région.

L'Hôtel-Dieu de Montmagny entra ainsi dans le cadre des plus belles réalisations, grâce à la généreuse collaboration de tous ceux qui ont voulu son existence et qui demeurent pour toujours les meilleurs amis de ce centre de la santé.

L'hôpital achevé a coûté \$2,399,409.00, laissant à cette corporation une dette hypothécaire de \$1,500,000.00.

Le 6 octobre de la même année une imposante cérémonie groupait à l'Hôtel-Dieu un grand nombre de dignitaires ecclésiastiques et civils,

ainsi qu'une très grande assistance d'invités de toutes sortes, pour la bénédiction officielle de cette maison par Son Excellence Monseigneur Bruno Desrochers, premier évêque du nouveau diocèse de Ste-Anne-de-la-Pocatière.

LES SERVICES

Les services scientifiques et professionnels sont organisés sur une base de compétence en rapport avec les exigences de la médecine progressive :

Chirurgiens — médecins — spécialistes, bien qualifiés et officiellement reconnus comme tels. Outillage complet des plus modernes. Le contrôle des soins médicaux est confié à un Bureau médical.

Des infirmières religieuses, toutes diplômées et dont quelques-unes sont spécialisées, assurent le service interne concernant le soin des malades. Elles sont assistées par des infirmières laïques, ainsi que par les graduées et les étudiantes de l'Ecole de Gardes-Malades auxiliaires fondée en cet hôpital le premier septembre 1951. Des aides en nombre suffisant répondent aux besoins de l'entretien.

L'autorité suprême de l'hôpital est détenue par un Conseil d'Administration formé d'Augustines Hospitalières, toutes membres de la corporation.

Une Directrice générale assistée de l'Hospitalière en chef et d'une conseillère, assume la régie interne et locale de l'institution.

La gérance des affaires est confiée à un administrateur-financier.

VALEUR DE RENDEMENT

Au mois de janvier un certificat d'accréditation intégrale était remis à l'Hôtel-Dieu de Montmagny, par un organisme canado-américain : la Commission Mixte d'Accréditation des Hôpitaux. L'accréditation, tel que l'entend la dite Commission, est la reconnaissance du haut standard des traitements fournis dans un hôpital, ainsi que l'organisation minutieuse de tous les départements, en vue de fournir aux patients le maximum de sécurité possible.

En somme, l'honneur qui échouait à cette institution hospitalière était la reconnaissance la plus entière qu'un jeune hôpital, comme celui de Montmagny, puisse obtenir.

L'Hôtel-Dieu de Montmagny a maintenant prouvé sa raison d'être. Les malades traités, hospitalisés et externes, représentent depuis les débuts jusqu'à date le chiffre imposant de 36,463. ■

LA BOULANGERIE PROULX

“Soixante ans d'existence”

Cette maison s'occupe de la fabrication du pain et des gâteaux en général.

Fondée par monsieur J. D. Proulx, comme une simple boulangerie desservant la Rivière-du-Loup, vers 1890, cette maison s'est toutefois développée rapidement sous l'administration de son fils Roméo, qui avait acheté ce commerce vers 1934.

Depuis ce temps, l'entreprise Proulx, mieux connue sous le nom de la boulangerie à “TOTO”, à cause du surnom de “toto” qui avait popularisé son fondateur, fut petit à petit transformée en boulangerie-pâtisserie.

Elle se spécialise donc maintenant dans la fabrication du pain de toutes sortes, et plus particulièrement, du pain à l'eau, du pain au lait, du pain sandwich, du pain à hot dog, du pain à hamburger, du pain français, etc. De plus, le département des pâtisseries qui est aussi considérable que celui du pain, se spécialise dans la fabrication des gâteaux divers et pour toutes occasions, des tartes et des pâtisseries françaises les plus populaires.

Afin de pouvoir suffire à la demande qui augmente considérablement d'une année à l'autre, mentionnons qu'il faut au moins 6 personnes permanentes à l'intérieur et 4 autres à l'extérieur sur la livraison, qui s'occupent des diverses tâches à la boulangerie ou à la pâtisserie.

La direction totale est maintenant confiée à madame Roméo Proulx, qui en a assumé la responsabilité depuis 1955, alors que monsieur Roméo Proulx décédait subitement.

(Suite à la page 389)



Les Maîtres-Boulangers
de la Maison
Proulx, à l'oeuvre.

Un sculpteur de grand talent

La sculpture est un moyen d'expression artistique, alliant la beauté des lignes à la vigueur de la forme à trois dimensions. Cet art existe depuis que les hommes ont découvert des instruments assez aigus pour découper la pierre, le bronze ou le bois.

La sculpture sur bois occupe une place importante dans l'artisanat du Canada français. Le pittoresque village de St-Jean Port-Joli, patrie de Philippe-Aubert de Gaspé, est renommé depuis longtemps déjà pour le nombre et la qualité de ses sculpteurs. La famille des Bourgault s'est particulièrement illustrée dans cet art et continue d'y exceller. Les Bourgault se spécialisaient d'abord en menuiserie, mais leur travail était vraiment artistique. Grâce à Messieurs Gauvreau et Ostiguy, ils commencèrent à faire de la sculpture. Ce talent pour le dessin et la sculpture leur venait de Madame Bourgault, née Emélie Legros. Ils furent les premiers de ces artisans à faire revivre dans le bois la forme des personnes, des animaux et des choses de chez nous.

L'un d'eux travaille sous la raison sociale "Jean-Julien Bourgault Inc." depuis le 1er juillet 56, mais s'adonne à la sculpture depuis plusieurs années. Il utilise le bois des alentours pour réaliser ses oeuvres, qu'il exécute entièrement à la main.

Excellent d'abord dans l'art paysan, monsieur Bourgault s'est aussi spécialisé dans l'art religieux, car les gens préfèrent de plus en plus la sobriété et la beauté des ornements et ameublements d'église en bois sculpté, qui sont en grande demande. De tels ameublements comprennent l'autel, la table de communion, la chaire, les prie-Dieu, etc..... Le chêne, l'acajou, l'érable sont utilisés pour la confection de ces meubles.

Le studio de Jean-Julien Bourgault reçoit un grand nombre de visiteurs. Il n'est pas rare de voir les passagers de deux ou trois autobus

(Suite à la page 413)



“Service Rioux” à Trois-Pistoles Vendeur Chrysler

Homme d'affaires avantageusement connu dans la région de Trois-Pistoles, M. J.-Théo. D'Amours est né dans cette ville le 25 mars 1913.

Après des études commerciales au collège des Frères du Sacré-Coeur de sa place natale, il entre au service de la banque locale, à l'âge de 16 ans, pour y demeurer quatre ans. Après ces quelques années, trouvant les promotions lentes à venir, il décide de quitter cet emploi pour un autre tout à fait différent, car il s'agissait d'effectuer du camionnage à travers la province. Il se lasse vite de ne pas avoir de résidence fixe, et un jour, alors qu'il se trouve à Métis Beach, il apprend que le “Service Rioux” de Trois-Pistoles, est à vendre.

Monsieur D'Amours, qui avait toujours rêvé d'être son propre maître trouve l'occasion favorable et achète la station de service. Pendant quatre ans il donne à ses clients tous les services réguliers d'un tel commerce, mais ce genre de travail ne répond pas encore entièrement à ses ambitions. Il décide d'agrandir son établissement pour effectuer la réparation générale des véhicules-moteurs avec spécialisation dans les produits Chrysler. Dès ses débuts au poste du “Service Rioux” il avait été attiré vers cette compagnie qui lui accorda en 1950, l'exclusivité pour la vente de ses produits dans la région.

Dans son garage, monsieur D'Amours, le propriétaire, a l'oeil ouvert sur tout, dirigeant et contrôlant lui-même l'exécution des travaux. Il tient à ce que son établissement soit des plus modernes et suive les améliorations dans les méthodes de réparations d'automobiles.

Monsieur Larrivée, son mécanicien en chef, bénéficie, chaque année, d'une série de cours spécialement destinés aux vendeurs des produits Chrysler. Chaque mois, monsieur D'Amours présente à ses employés un film qui met en évidence les toutes dernières découvertes dans le domaine du service et de l'entretien des voitures. Au garage même, il est

loisible aux mécaniciens de revoir et d'étudier ces films. Vous constatez que les membres du personnel de cette firme jouissent d'avantages exceptionnels tant au point de vue perfectionnement que conditions de travail.

Le "Service Rioux" a une autre spécialité qui consiste dans la vente des autos usagées. Monsieur D'Amours nous assure qu'on ne laisse pas



L'établissement à Trois-Pistoles

sortir une voiture sans y avoir fait au préalable une vérification complète. Cette attention particulière satisfait le client et augmente la réputation du vendeur.

Une autre raison motive la popularité de cet établissement, c'est son service de 24 heures, qui est unique à Trois-Pistoles et qui est possible grâce à l'approvisionnement complet et à l'organisation parfaite du département des pièces.

Pour témoigner du sens des affaires de monsieur D'Amours, rappelons le fait que ce poste, fermé durant trois mois avant qu'il n'en prenne possession, est aujourd'hui en plein essor et de l'avis de son propriétaire, le stage fait dans son jeune âge à la banque locale ainsi que le choix

des produits Chrysler, sont, avec le travail soutenu, les facteurs qui ont contribué le plus à sa réussite.

L'initiative de monsieur D'Amours ne se borne pas à l'organisation et à l'entretien de son garage. En 1953, il s'associait à monsieur Armand Rioux de Trois-Pistoles, pour acheter tout l'équipement des carrières qui se trouvent à proximité de cette ville, et qui appartenait jusque-là à Peel Construction Ltd. On écoula tout d'abord le matériel acquis en le vendant à des particuliers de l'endroit, ou encore pour l'amélioration des routes environnantes. En 1956 on lui confie le transport du sable qui entre dans la fabrication du ciment nécessaire dans les travaux de la canalisation du St-Laurent. Il va sans dire que la production de 20 chars de gravier, par jour, exige une machinerie spéciale, c'est d'ailleurs la seule du genre existant dans la province de Québec.



M. J.-THÉO. D'AMOURS
le jovial propriétaire
de ce garage important.

Cette entreprise requiert les services de plus de 10 employés et compte un capital investi d'environ \$40,000.00.

Autant de besogne n'empêche pas monsieur D'Amours de participer aux oeuvres sociales qui existent dans sa ville. Il est un des principaux promoteurs de l'aréna, membre actif de la Chambre de Commerce et de l'Ecole des Parents. Mentionnons qu'il est directeur dans le comité d'organisation des cours d'été qui se donnent à Trois-Pistoles chaque année, en collaboration avec l'Université Western de London, Ontario.

Malgré ses nombreuses occupations, monsieur D'Amours remplit admirablement bien son rôle de père. Marié à Mlle Yvette Jetté, de St-Jean, sa famille compte trois enfants : Michel, Hugette et François.

Bien que sa vie familiale, sociale et commerciale soit magnifiquement ordonnée, il trouve le temps de voyager, de préférence durant l'hiver, saison plus tranquille, vu l'absence de touristes.



Selon monsieur D'Amours, lorsqu'on a eu l'occasion de voir comment les autres vivent on peut comparer les conditions de vie et on apprécie mieux les choses autour de soi.

Monsieur D'Amours a visité de nombreux centres; parmi les plus importants mentionnons : Washington, Cuba et la Havane. A chacun de ses voyages il a rapporté des souvenirs qu'il considère comme un précieux enrichissement culturel. ■



LA BOULANGERIE PROULX (Suite de la page 384)

Il ne faut pas oublier toutefois que Gérard, le plus âgé des fils de madame Proulx, la seconde admirablement bien dans l'atelier, alors que mademoiselle Proulx aide aussi sa mère, en attendant de poursuivre ses études comme garde-malade.

Cette entreprise à caractère familial dirige ses produits vers toute la région de la Rivière-du-Loup. Elle en augmente toutefois la distribution, en été, alors que les touristes affluent dans la région. Durant cette période on se pourvoit d'aides supplémentaires tant dans la boulangerie que sur la livraison.

Les affaires augmentant sans cesse, obligeront bientôt cette boulangerie à agrandir son local en construisant une rallonge à l'usine présente. Souhaitons que les affaires continuent à bien aller permettant ainsi à cette famille honorable de la région de continuer à progresser. ■



L'HOTEL PINEAULT

à Matane

M. EDOUARD DEROY,
le sympathique
propriétaire actuel.

Le voyageur de passage à Matane qui désire se retirer dans un endroit familial et tranquille, sera certes comblé s'il se dirige à l'hôtel Pineault, qui a fait sa réputation avec plus d'une cinquantaine d'années de service courtois et discret.

Cet hôtel avait été établi par M. Pineault qui l'a dirigé durant la majeure partie de sa vie. Toutefois lorsqu'il se retira des affaires, il vendit l'entreprise à son gendre monsieur Edouard Derooy qui avait marié sa fille Marie-Anne.

Depuis une quinzaine d'années, c'est-à-dire depuis que M. Derooy s'est porté acquéreur de l'établissement, des améliorations sensibles

(Suite à la page 395)



Une partie du hall
d'entrée.

M. GUY LEBLANC

Arpenteur-Géomètre
et Ingénieur
Forestier



Monsieur Guy Leblanc, arpenteur-géomètre et ingénieur forestier, est né le 23 janvier 1921.

Après des études secondaires au Séminaire de Rimouski, de 1934 à 1942, où il obtint son baccalauréat ès-arts, il se dirige à la faculté d'Arpentage et de Génie Forestier de l'Université Laval.

En juin 1946, il reçoit son parchemin comme Ingénieur Forestier et en novembre de la même année, son titre d'Arpenteur-Géomètre.

Durant quelque temps, monsieur Leblanc participe à des expéditions et son attrait pour la forêt, qui explique le choix de sa profession, le conduit un peu partout, aussi bien dans l'Abitibi que dans l'Ungava.

Pendant l'année 1948 il est à l'emploi de l'arpenteur-géomètre Louis-Léo Doyon de Rimouski. En 1949 il fixe définitivement son installation en cette ville en ouvrant un bureau à son propre compte.

Les travaux exécutés consciencieusement par monsieur Leblanc sont nombreux et variés. Notons principalement : la pratique privée d'arpentage, l'émission des certificats de localisation, la subdivision des terrains et enfin disons que lui-même et ses assistants se chargent de tous les travaux qui nécessitent les connaissances techniques de cette spécialisation. Monsieur Leblanc est toujours au service de la population pour lui permettre de bénéficier de sa vaste expérience.

Monsieur Leblanc est marié à Françoise Boutin, de Québec, et il est papa de trois mignonnes petites filles : Ghislaine, Louise et Hélène.

En plus de son travail quotidien, monsieur Leblanc fournit une part active aux associations locales. Il fut directeur de l'École des Parents et il est présentement de la direction de la Société St-Jean-Baptiste. Il est membre de la Chambre de Commerce et du Club Richelieu ainsi que des Chevaliers de Colomb. ■

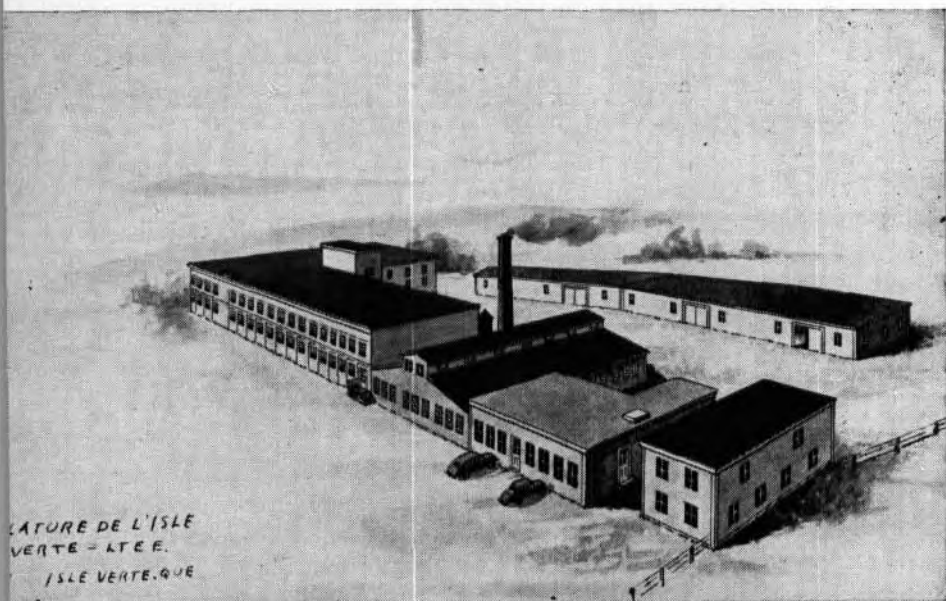
LA FILATURE DE L'ISLE VERTE LTÉE

Spécialité: **Couvertures de laine, tissus pour vêtements de travail ou de sport**

La Filature de l'Isle Verte Ltée fondée en 1939 doit sa naissance et sa vie à son fondateur, Monsieur Léon Thériault, citoyen favorablement connu de l'Isle Verte.

Ses produits sont bien connus de Terre-Neuve à Vancouver. Outre les couvertures de laine dont elle se fait une spécialité, on y fabrique, avec ses tissus, des vêtements de travail et de sport pour hommes et garçons, tels que coupe-vent, pantalons, chemises. Un département pour

Vue générale de l'entreprise





M. LEON THERIAULT,
le président

cardage et filage de la laine ainsi que finition des tissus d'arts domestiques et besoins familiaux est maintenu.

La Filature de l'Isle Verte Ltée emploie une cinquantaine d'ouvriers et possède une capacité de production normale de 3500 verges de tissus par semaine. L'équipement y est complet pour y effectuer toutes les opérations à partir des matières brutes jusqu'aux produits finis.

L'incorporation eut lieu en 1951. M. Léon Thériault en est le président, Mme Léon Thériault, la vice-présidente, et leurs fils Roger et Lionel en sont les directeurs, tandis que Roland en est le secrétaire-trésorier.

Cette entreprise familiale devrait connaître d'heureux jours car elle est bâtie sur des bases solides. ■

Atelier mécanique et fonderie

Au début de l'année 1931, M. Adélard Soucy, un homme originaire de la région, vint s'installer à Rivière-du-Loup, pour y ouvrir un atelier mécanique. Le modeste local occupé par cette entreprise, à ses débuts, mesurait à peine 16 pieds de largeur sur 26 pieds de profondeur, et ne comprenait qu'un seul étage. D'année en année, de nouvelles constructions s'ajoutaient à la première bâtisse. En 1939, on démolit le tout



**Voici une des nombreuses et différentes
pièces de machineries fabriquées à
cet atelier.**

pour reconstruire un nouvel atelier de deux étages et plus spacieux. L'addition d'une fonderie moderne en 1945 et d'une autre annexe en 1947 en font maintenant une usine de plus de 10,000 pieds carrés de plancher. On y trouve un assortiment assez important de machines et d'outillage, grâce aux additions et à la modernisation constante qui y sont faites.

De 1931 à 1942, cette industrie se spécialisait dans la fabrication de sertisseuses, utilisées pour sceller les boîtes de conserve, et maintenant

aussi un service de réparations générales. Toutefois, en 1942, les restrictions aiguës sur l'acier et l'outillage requis rendaient impossible ce genre de fabrication. On décida donc d'adapter les facilités de l'entreprise à des travaux de défense et après la guerre on recommença les opérations normales et une nouvelle ligne fut ajoutée. Il s'agissait de la fabrication de machineries à bois de marque "Soucy" (planeurs-bouveurs, raboteuses, dégauchisseuses, scies à ruban, etc.). Ces machines gagnèrent rapidement la faveur des menuisiers, et leur utilisation s'est répandue dans toute la province de Québec, en Ontario, et dans les Maritimes et Terre-Neuve.

En janvier 1950, M. Adélarde Soucy s'adjoignait officiellement la collaboration de ses trois fils : Léon, André et Fernand, en incorporant l'entreprise sous son nom actuel "ADELARD SOUCY LIMITEE". Le décès subit du fondateur en octobre 1953, laissa les trois frères en charge de l'entreprise, et ceux-ci ayant été à la bonne école, continuent à faire progresser l'entreprise si bien commencée. Celle-ci compte actuellement environ vingt-cinq employés, et se spécialise dans la fabrication de machinerie et outillage pour la préparation du bois. Les frères Soucy ont en tête de nombreux projets pour l'avenir, pour que l'industrie continue de progresser et soit un réel actif pour leur ville et la région. ■



L'HÔTEL PINEAULT (Suite de la page 390)

furent apportées. Des 10 chambres que l'on trouvait au début, on a procédé à un agrandissement qui a permis l'aménagement de 32 chambres avec eau chaude et froide. Notons que les murs intérieurs de tout l'établissement sont recouverts d'un joli bois contreplaqué et verni naturel, qui donne un air de fraîcheur et de modernisme non équivoque.

Le propriétaire actuel, M. Deroy est un sympathique citoyen de Matane et père de 5 enfants. Il est membre de l'Association des Hôtelières de la Province de Québec. Il nous assure que sa clientèle va constamment grandissante et ceci est dû au généreux service à prix modiques qui en a fait sa renommée. ■

STUDIO GARDENIA

La sympathique propriétaire du Studio Gardenia de Rimouski, est madame R. Coulombe, fleuriste, spécialiste dans la vente de bibelots, d'articles décoratifs et de porcelaines de toutes sortes.

Madame Coulombe débuta en affaires en 1943 comme fleuriste, après avoir fait des études à la "Rouville Greenhouse" de Rougemont pendant un an afin d'acquérir la formation nécessaire pour la confection des bouquets. Par la suite, elle ajouta à son studio le département de cadeaux qui comprend un assortiment complet de verre taillé anglais, tchécoslovaque, allemand, de même que de porcelaine anglaise. Parmi les marques connues, madame Coulombe vend le cristal "Daum de France," le "Val St-Lambert," le "Paragon," "Carlton," "Ware" et le "Foley". Elle a également une grande collection de bibelots importés de toutes sortes. Le Studio Gardenia est le seul distributeur dans la région des figurines Hummel d'Allemagne. Elle s'occupe de l'expédition de cadeaux à travers toute la province et le service qu'elle donne est vraiment digne de mention. Elle fait partie de l'Union des Fleuristes Canadiens et de "Allied Fleurists and Growers".

Madame Coulombe est née à St-Octave de Métis en 1905. Elle a fait ses études au Couvent du Bon-Pasteur de Québec et à la fin de son cours, en 1921, elle entra au service de la Compagnie de Pouvoir du Bas St-Laurent, en tant que sténographe. Elle garda cet emploi pendant 4 ans et un an après, soit le 22 septembre 1926, elle se mariait.

Le succès de madame Coulombe en affaires, est certainement dû, en grande partie, à sa sympathie pour le public. Elle se fait bonne conseillère auprès de ses clients et son expérience dans le métier de même que son goût de recherche, ont fait de son magasin un des plus complets du genre dans la région. ■



Coin du magasin
de Madame
Coulombe.

NAPOLÉON DUMONT LIMITÉE

M. Maurice Soucy, fils de M. Wilfrid Soucy, industriel bien connu, est né le 22 septembre 1922.

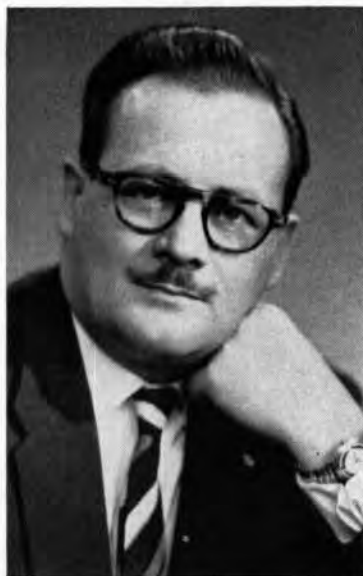
Après de brillantes études à St-Antonin, puis au Collège Ste-Anne-de-la-Pocatière, l'université de Saint-Joseph du Nouveau-Brunswick lui décernait une licence en sciences commerciales.

Employé à l'usine de sa famille, il décida de partir en affaires. Le commerce de construction Napoléon Dumont Limitée existant depuis soixante-cinq ans changea quelques fois de propriétaires et est aujourd'hui devenu commerce de matériaux de construction en gros, desservant le territoire des comtés de l'Islet-Kamouraska, Rivière-du-Loup, Témiscouata, Rimouski, Matapédia et Matane.

M. Maurice Soucy arriva à l'automne 1949; le premier février 1954, alors que la maison portait le nom de Napoléon Dumont Enr., M. Soucy forma la société Napoléon Dumont Limitée dont lui-même en devint le président. Depuis l'automne 1956, la société a commencé à opérer sur la Côte Nord, de Tadoussac à Sept-Iles, ainsi que dans la partie française du Nouveau-Brunswick. Cette compagnie emploie en moyenne trente personnes et trois voyageurs. Pour répondre au besoin sans cesse croissant de la région, on a ajouté en 1950, un département de plomberie et de chauffage.

Ayant toujours l'idée du bien commun présent à l'esprit, M. Soucy reçoit de tous l'estime et l'admiration. C'est ainsi qu'un matin, seulement quarante-cinq jours avant les élections, un groupe de citoyens faisait pression auprès de lui pour qu'il se présente candidat. Il fut par la suite président de la Chambre de Commerce, membre-fondateur du Club Richelieu, président du Richelieu et membre de la plupart des associations et clubs sociaux. M. Soucy est de plus vice-président de "Vitrerie Générale de Rivière-du-Loup Ltée".

En travailleur inlassable, M. Soucy projette pour l'avenir de contourner la Péninsule Gaspésienne. Nous pouvons, à juste titre, louer les mérites et les qualités de cet éminent homme d'affaires qui a su, par le passé, s'attribuer ces justes qualificatifs. ■



Une vieille maison d'affaires de la région

La Fonderie St-Anselme Limitée, dont le président est monsieur Adélarde Bégin, depuis trente-sept ans, est une des plus vieilles maisons d'affaires de la région. Elle existe en effet depuis 114 ans et sa re-



M. ADELARD BEGIN,
président

nommée, il va sans dire, n'est plus à faire. Elle était connue autrefois sous le nom de "Audet Machinery", et lorsque monsieur Bégin, le propriétaire actuel, en devint acquéreur, elle portait le nom de "La Fonderie Roy Limitée".

La Fonderie St-Anselme Limitée a aujourd'hui une foule de spécialités, toutes aussi importantes les unes que les autres. Elle fabrique entre autres les pièces de machinerie pour les moulins à scie et les boutiques à bois, les moulins à planer, les moulins à farine, de même que toute la machinerie nécessaire à l'exploitation de la terre. Elle accepte n'importe quels travaux de fonte et fait les réparations générales. Elle est de plus distributrice d'une ligne complète de fournitures.

Le rayon d'opérations de la Fonderie St-Anselme Limitée s'étend de Sudbury, Ont., à Halifax. Elle fait affaire régulièrement dans les provinces d'Ontario, Nouvelle-Ecosse, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, de même qu'à Terre-neuve occasionnellement.

La Fonderie St-Anselme Limitée possède un équipement très complet, réparti dans une quinzaine de bâtisses. Celles-ci couvrent une superficie d'environ 45 mille pieds carrés, ce qui est sûrement considérable pour un établissement du genre. La Fonderie St-Anselme a son propre magasin de détail et elle est à construire une nouvelle succursale sur la route Trans-Canada, à Lévis.

Si La Fonderie St-Anselme Limitée a aujourd'hui un chiffre d'affaires aussi intéressant, nous ne saurions passer sous silence le travail qu'accomplissent les dirigeants de l'entreprise. Il s'agit d'hommes d'affaires avisés ayant une précieuse expérience, tant dans l'administration que dans l'organisation des méthodes de travail. Le surintendant de la fonderie est M. Joseph Labadie, le gérant des ventes, M. Roger Bégin, lequel est aussi voyageur. La maison a deux autres voyageurs réguliers sur la route, en plus d'avoir des représentants attitrés dans plusieurs grandes villes. ■

RIMOUSKI AUTOMOBILE INC.

Vendeur: Packard, Studebaker, Willys

L'entreprise "Rimouski Automobile Inc" est distributrice des automobiles de marque Packard, Studebaker et Willys. MM. Jacques Mercier et Georges Gagnon en sont les co-proprétaires.

En plus d'être dépositaires de marques de voitures déjà mentionnées, MM. Gagnon et Mercier s'occupent de réparation générale et leur ambition est de donner aux clients toute la satisfaction possible. Leur travail est garanti dans toutes les opérations qui peuvent être né-



Le garage de la compagnie

cessaires puisque Rimouski Automobile Inc. s'occupe de débossage, de peinture, de morceaux de rechange, de remorquage à toute heure, etc.

Leur terrain couvre une surface de 180 x 110 pieds où sont mises en montre les automobiles usagées et remises à neuf avec une garantie que seul Rimouski Automobile Inc. peut assurer à sa nombreuse clientèle grâce à la compétence de ses mécaniciens lesquelles voitures sont vendues à des prix d'aubaine.

M. Jacques Mercier est né à St-Fabien où il a fait ses études à l'école primaire. Après avoir tour à tour travaillé chez un cultivateur puis dans un magasin général, il devint chauffeur de camions en 1943, travail qu'il a exercé pendant un an et demi et à la suite duquel il devint propriétaire de camions qui lui donnaient l'opportunité de travailler pour le Ministère de la Colonisation à titre de camionneur de 1944 à 1947. Son ambition de réussir ne se limitait pas là car il eut assez de courage et de persévérance pour développer davantage ses activités et c'est ainsi qu'il décida de s'occuper de constructions de chemin, d'excavations, etc.



M. GEORGES GAGNON



M. JACQUES MERCIER

Pour réaliser encore un plus grand projet, il associait son talent, son ambition et son expérience aux aptitudes et à la compétence de M. G. Gagnon dans un mutuel accord pour former une compagnie portant le nom de "Rimouski Automobile Inc."

La compagnie ci-haut mentionnée opère également une station de service Shell, et possède de plus un département parfaitement équipé pour la rechange de pièces d'automobiles de toutes sortes et pour la réparation en général. ■

JOHN BREAKEY LIMITÉE

This company was established in 1850 as a sawmill by John Breakey and two of his partners. In 1860, he became sole owner and gave his enterprise quite a reputation.

In 1880, he built a new sawmill and started shipping his production to England.

In 1914, his plant was still too small and had to be doubled in size. That year, Mr. Breakey's mill had prepared 3075 thousand feet of wood.

In 1920, a Three Rivers paper mill offered a 30 years' contract to Mr. Breakey. This contract consisted in cutting the wood in the forests. This company has also numerous others concessions in Beauce and Dorchester counties.

Today's executive of this company are J. A. Scott, president, A. B. Stevens, vice-president, I. A. N. Breakey, manager, Louis Cathcart, wood's manager, and E. A. C. Boileau, C.A., secretary-treasurer. ■



Ce moulin à bois fut fondé en 1850 par John Breakey et deux associés. En 1860 il en devint seul propriétaire.

En 1880 il construisit un nouveau moulin et commença à expédier ses produits en Angleterre.

En 1914 cette construction déjà trop restreinte nécessitait un agrandissement. La même année il prépara 3075 mille pieds de bois.

En 1920, une compagnie de papier de Trois-Rivières offrit un contrat de 30 ans à M. Breakey. Ce contrat consistait en coupes de bois. Cette compagnie a aussi plusieurs autres concessions dans les comtés de Dorchester et de Beauce.

Les dirigeants actuels de cette compagnie sont J. A. Scott, président, A. B. Stevens, vice-président, I. A. N. Breakey, gérant et Louis Cathcart contremaître des opérations forestières et E. A. C. Boileau, C.A. secrétaire-trésorier. ■

Entrepreneur

Monsieur Georges Gagnon est né à Bic, comté de Rimouski, le 4 septembre 1916.

Ses études terminées, il entre à l'emploi de son père et de son frère, alors entrepreneurs.

En 1938, il débute à son compte dans le transport général, par camions, qu'il effectue jusqu'en 1942 alors qu'il s'enrôle dans l'Armée canadienne précisément dans le corps de police, comme simple soldat. Grâce à son initiative il ne tarde pas à être promu successivement caporal et sergent. Ce dernier poste lui donne l'occasion de voyager et de connaître notre pays d'un bout à l'autre. Mentionnons que durant son séjour dans les Forces Armées, il eut l'avantage de visiter plusieurs pays d'Europe, tels que l'Angleterre et la France.

Après son licenciement en 1946, monsieur Gagnon devint entrepreneur général. Il possède un outillage spécial, requis pour la construction de chemins, pour l'exécution des travaux d'excavations ou pour tout autre travail du même genre.

En 1956, bien que fort occupé déjà par son entreprise, il forme une nouvelle compagnie, de société avec monsieur Jacques Mercier, sous la raison sociale de "Rimouski Automobile Inc.," située sur le Boulevard St-Germain. Il s'agit d'une agence de distribution d'automobiles : Packard, Studebaker, Mercedes B et Wyllis.

Monsieur Gagnon participe aux organisations sociales régionales. Il est membre de la Chambre de Commerce senior du Bas St-Laurent, et fut président de l'association des trois armes : Armée, Marine et Aviation. Il fait partie de l'Ordre des Chevaliers de Colomb et est membre actif du Club Nautique de Rimouski.

Monsieur Georges Gagnon a épousé Fernande Gagnon et il est l'heureux père de deux fils : Claude et Pierre. Il est propriétaire d'une coquette habitation située à Sacré-Coeur de Rimouski. ■

Fabrique des blocs de ciment

Natif d'Ottawa, monsieur Hector Barbe vécut quelques années au Nouveau-Brunswick, pour venir ensuite s'établir à Mont-Joli.

En 1937, il ouvrait dans cette ville du Bas du Fleuve, un magasin .05 .10 .15. Le commerce florissant de cette localité, l'encouragea à organiser semblable entreprise à Trois-Pistoles, en 1939, et un autre suivit à Rimouski, en 1942.

Le succès obtenu dans le domaine commercial permit à M. Barbe de concevoir d'autres projets, et pendant deux ans, soit de 1948 à 1950, il voyagea à travers le pays pour bénéficier de l'expérience des autres et enrichir ses connaissances.

De retour à Mont-Joli, monsieur Barbe construisit sa propre manufacture et lança la firme aujourd'hui connue sous le nom de "Produits de Ciment Vibré Marc", située à 104 avenue de la Fonderie.

L'excellence de l'outillage et de la machinerie, alliée à une main-d'oeuvre habile, fait que dans tout le pays ces blocs de ciment sont connus et demandés.

Le sable, matière première qui entre dans la fabrication des blocs de ciment, est d'une valeur exceptionnelle. Il provient d'une carrière située à Price, à 7 milles de Mont-Joli. L'analyse de ce sable a prouvé qu'il contenait tous les éléments chimiques de haute qualité.

Le sable brut, accumulé dans la cour, est d'abord passé au tamis pour être ensuite dirigé vers l'atelier. Un malaxeur, d'une capacité d'une verge, pétrit les mélanges de sable et de ciment dont les qualités sont étudiées scientifiquement pour donner les meilleurs résultats. Du malaxeur, le mélange arrive par un monte-charge automatique, à la machine à mouler. Cette machine de construction spéciale procède par vibration pour produire un bloc plein et ferme qui sera introduit vers une presse de 1500 livres qui donnera au bloc sa forme définitive. Après deux jours de séchage à air libre, le produit est empilé dans l'entrepôt pour un séjour d'au moins un mois.

La manufacture de "Les Produits de Ciment Vibré Marc" est un imposant édifice de 5,000 pieds de plancher. Un immense terrain, de 400,000 pieds, faciliterait des développements possibles.

En plus de l'outillage moderne de son usine, monsieur Hector Barbe possède des machines puissantes pour le transport et la manipu-



Vue de la partie avant de l'usine

lation de ses matériaux, soit : 3 camions de cinq tonnes chacun, un gros tracteur, un chargeur, une machine automatique d'une capacité de 300 unités à l'heure, lorsqu'il s'agit de blocs de ciment de 8 pouces.

"Les Produits de Ciment Vibré Marc" sont bien connus dans la région. La demande se fait de plus en plus grande vu les immenses avantages qu'ils présentent : sécurité parfaite contre le feu, durabilité à cause des matières de première qualité qui entrent dans leur fabrication et résistance à des poids considérables grâce à la méthode de vibration qui en assume la densité.

A noter que cette firme peut répondre à toutes les demandes dans un très court délai.

Depuis 1950, monsieur Barbe est assisté dans sa lourde tâche par un contremaître dévoué dans la personne de monsieur Jean-Baptiste Ross.

Monsieur Hector Barbe, le promoteur de nombreuses initiatives commerciales, est avantageusement connu dans les associations de Mont-Joli. Il est membre de la Chambre de Commerce du Bas St-Laurent et de la Société St-Jean-Baptiste.

Monsieur Barbe a épousé Mlle Léonore de Grâce de Campbellton, Nouveau-Brunswick. ■

Vue du côté de l'usine



CIE IRVING OIL INC.

Rivière-du-Loup

La Cie Irving Oil Inc. est établie à Rivière-du-Loup, depuis sept ans. Six énormes réservoirs y ont été construits pour répondre aux besoins multiples de la région. Les progrès de la Compagnie, consécutifs à une demande générale sans cesse grandissante l'ont inscrite à construire deux nouveaux réservoirs qui seront probablement mis en service dès la fin de l'été 1958.

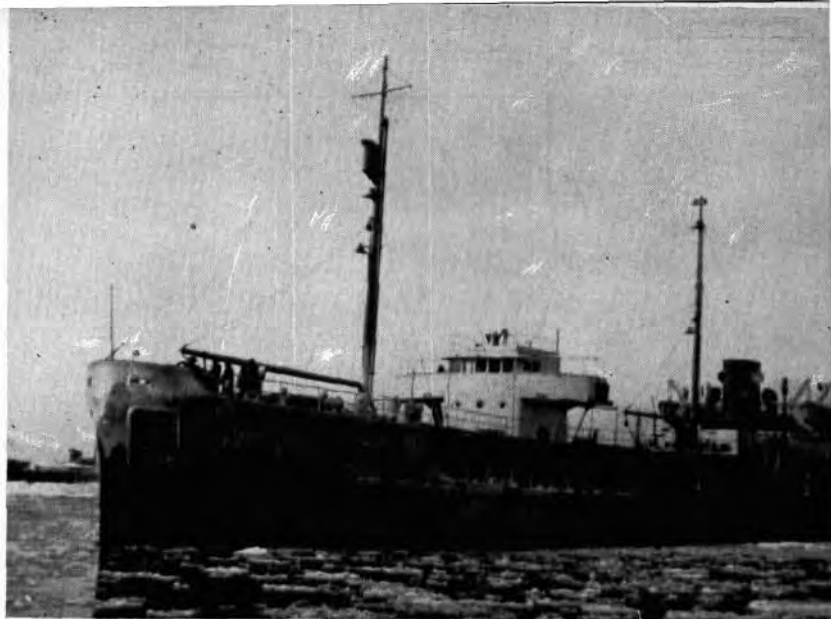
La compagnie s'efforce dans toute la mesure du possible de répondre immédiatement à toutes demandes, et dans le territoire de Ste-Anne-de-la-Pocatière, Trois-Pistoles, Rivière Bleue, Cabano, tous les clients reconnaissent la promptitude et l'efficacité de sa distribution. Ces qualités du service se retrouvent du reste dans toutes les lignes des produits vendus par la Compagnie : gazoline, huile à moteurs, graisse, huile à chauffage, brûleurs résidentiels, commerciaux ou industriels. Service et satisfaction sont les mots d'ordre des employés à l'égard de tous les clients.

Deux distributeurs assurent le service dans leur région respective, l'un à Ste-Anne-de-la-Pocatière, l'autre à Trois-Pistoles.

Au dépôt de la Rivière-du-Loup, huit camions-citernes assurent le service et complètent celui des deux distributeurs. Deux voitures sont affectées au service d'installation, d'entretien et de réparations et permettent d'assurer au client une installation des plus rapide ou un dépannage immédiat.

Kiosque de la compagnie Irving lors de l'exposition à l'aréna de Rivière-du-Loup en 1955





Le bateau IRVING LAKE entrant au quai de Rivière-du-Loup au mois de décembre, avec un chargement d'huile à chauffage

Monsieur Daniel Thibeault assume la gérance du district de l'Est de la Compagnie, dont Rivière-du-Loup fait partie. M. Claude Bernier est, depuis 5 ans, gérant du dépôt de Rivière-du-Loup et sa région. Il est natif de l'endroit et il y fit aussi ses études. Le cours commercial qu'il a suivi fut remarquable. Excellent homme d'affaires et possédant toutes les qualités du commerçant il est l'un des membres les plus utiles de la Chambre de Commerce. Il est marié depuis le 25 août 1956. Il s'est voué au service du public et sa courtoisie, jointe à ses qualités exceptionnelles, ont amené ses clients à le considérer comme un véritable ami.

Irving Oil Inc. est une compagnie progressive car déjà elle possède plus de 70 stations de détail dans la région. Chaque détaillant est un homme compétent, qui connaît son affaire et qui s'efforce au plus haut point de donner la plus entière satisfaction à ses clients.

Les gazolines et huiles "Irving" viennent de Québec par bateau. Trois pipe-lines servent ensuite au déchargement dans les réservoirs de la Compagnie. Chaque pipe-line a une capacité de 3000 gallons avec une puissance de transport d'un demi-mille.

Le dépôt de Rivière-du-Loup est aménagé de façon substantielle mais complète; il contribue réellement au progrès, au développement industriel et commercial de la région et le service immédiat offert est des plus apprécié.

Les employés de ce dépôt sont tous des gens bien connus et, étant de la région, ils peuvent ainsi contribuer pour une bonne part à assurer un meilleur service, tant par l'amabilité que par la compétence qui les caractérisent. ■

CÔTÉ & MARMEN INC.

Monsieur John Marmen, homme d'affaires accompli et bien connu de Lévis, est le sympathique propriétaire du magasin Côté & Marmen Inc. Ce commerce se spécialise dans la mercerie et la confection de vêtements de tous genres pour hommes et garçons. Qu'il s'agisse de vêtements très élégants, de vêtements pour le sport ou pour le travail, ce magasin est en mesure de servir très adéquatement sa clientèle. Son personnel courtois et compétent se fait, avec diligence, le conseiller du client qui veut être habillé selon les règles vestimentaires et avec un goût parfait. Il jouit d'ailleurs d'une excellente réputation auprès de la gent masculine de Lévis et des régions environnantes.

La maison Côté & Marmen Inc., fut fondée en 1940 par messieurs John Marmen et J. Georges Côté, à 12, rue Commerciale à Lévis. Les propriétaires rencontrèrent cependant de graves difficultés à leurs débuts en affaires. Le local qu'ils avaient loué avait été mis en vente par le propriétaire et nos deux hommes d'affaires durent avoir recours aux tribunaux pour clarifier la situation et se faire donner la permission d'acheter la dite propriété. Tout le monde connaît les pertes de temps et les ennuis qu'amènent les procès judiciaires et messieurs Marmen et Côté n'en furent pas exempts; ils réussirent tout de même à garder leur équilibre et à établir un commerce qui connaît aujourd'hui la prospérité.

L'entreprise Côté & Marmen Inc. occupait autrefois deux pièces seulement. Avec les années et à mesure que grandissait la clientèle, les propriétaires ajoutèrent graduellement des annexes, pour offrir aujourd'hui à la clientèle un vaste magasin, moderne et propre, où l'on peut voir les lignes très complètes de vêtements pour hommes et garçons.

En octobre 1955, monsieur J. Georges Côté, qui est Lévisien de naissance et qui a toujours travaillé dans le domaine du vêtement, décidait de vendre ses intérêts dans le commerce à son associé, monsieur Marmen, continuant toutefois à voir à la bonne marche de l'entreprise, à temps partiel.

Monsieur Marmen est donc maintenant l'unique propriétaire du magasin, ayant de temps à autre trois commis réguliers à son emploi et trois employés. Il conduit une entreprise dont le nom est synonyme de qualité et nouveauté, et son physique agréable de même que sa personnalité ouverte le servent admirablement bien.

Monsieur John Marmen est né à Amqui le 31 août 1912. Il étudia au Collège de Bathurst N. B., jusqu'à l'âge de 13 ans et on lui



dispensa une éducation bilingue et commerciale. Quoique son nom puisse laisser croire qu'il est de descendance écossaise, monsieur Marmen est bel et bien Canadien français et sa langue maternelle est le français.

En 1926, monsieur Marmen arrivait à Québec avec sa famille. Dès l'âge de 14 ans, il entrait au service de la maison Jos. Amyot & Fils de Québec, où il fut commis de bureau pendant un an. Il acquit aussi une précieuse expérience commerciale, ayant travaillé pendant plusieurs années dans différents commerces de mercerie pour hommes, aussi bien dans le bureau qu'au comptoir. Il fut, pendant cinq ans, gérant du département de la mercerie pour hommes chez E. E. Lemieux Limitée de Lauzon, après quoi il s'associa avec monsieur Côté pour fonder le commerce que nous connaissons.

Monsieur Marmen est marié depuis 1940 à Thérèse Lemieux de Lévis et il est père de deux filles, Odette et Louise, lesquelles sont encore aux études. Monsieur Marmen est un ex-président de la Chambre de Commerce Junior de Lévis et membre de l'Association des Chevaliers de Colomb. Sportif invétéré, monsieur Marmen aime jouer au tennis et au golf et ses passe-temps préférés sont la pêche et la chasse. ■

Une des plus importantes maisons de la région

Le propriétaire de la ferronnerie Demers Limitée est Monsieur Joseph Léonard Demers qui sut, grâce à son ardeur au travail et à son désir de réussir, faire de son entreprise une des maisons de commerce les plus importantes de la région dans le domaine de la ferronnerie.

Monsieur J. L. Demers naquit à Ste-Julie de Somerset dans le comté de Mégantic. Son père, Joseph Demers, était marchand général. Il fit ses études au collège de Ste-Anne-de-la-Pocatière puis au Séminaire de Sherbrooke où il termina son cours commercial.

A l'âge de 16 ans, il commença à travailler. C'est alors qu'il se rendit dans la métropole où il fut employé par monsieur Q. L. Lafleur, quincaillier. En 1904, on le retrouve chez son père, établi à Thetford Mines depuis quelques années. Fort de l'expérience acquise à Montréal, le jeune Demers se consacra tout entier aux affaires du magasin.

En 1911, soit à 25 ans, il était assez rompu au commerce pour en faire sa carrière. C'est alors qu'il ouvrit une quincaillerie sur la rue Notre-Dame sud dans le royaume de l'amiante, à Thetford Mines.

Le résultat de l'entreprise fut si merveilleux qu'en quelques années la ferronnerie Demers devenait le plus important magasin de Thetford Mines et la réputation du jeune commerçant franchit bientôt les limites de son arrondissement.

Devant un tel succès, monsieur Demers résolut d'étendre son champ d'action, et on le vit fonder à Lévis, en avril 1925, un établissement de quincaillerie en gros cette fois. Il s'installa alors dans une vieille écurie, transformée pour les besoins de la cause. Ce nouvel établissement était situé au No. 55 de la rue Commerciale. Il fit aussi l'acquisition d'un vaste entrepôt près des quais du St-Laurent et du chemin de fer.

Mais bientôt l'accroissement de la clientèle, et par conséquent l'affluence des commandes, obligèrent monsieur Demers à organiser de toutes pièces un service de vente et un autre d'expédition. L'entrepôt fut alors considérablement agrandi afin de donner plus de place aux milliers de produits de tous genres, dont s'occupe le commerce de quincaillerie.

Le magasin de monsieur Demers était alors en pleine prospérité, mais en 1936 un désastreux incendie rasa au sol toute l'entreprise. J. Léonard Demers en subit le contre-coup sans se laisser abattre, et reconstruisit immédiatement sa maison.

Ferme et tenace, ce qu'il fut toujours d'ailleurs, il édifia de nouveau à Lévis la plus importante entreprise de ferronnerie de la région.

Aujourd'hui, le magasin proprement dit, les bureaux ainsi que les entrepôts sont très spacieux et le stock est beaucoup plus considérable qu'en 1925.

Monsieur Demers est marié depuis 1914 à mademoiselle Thérèse Constantineau. Notre sympathique homme d'affaires occupe aussi mille et un postes dans la société; il est membre des chambres de commerce de Lévis et Thetford Mines. Il fut président de la Chambre de Commerce de Lévis de 1943 à 1946 et aussi directeur du comité des relations extérieures de 1944 à 1946.

La ville de Thetford Mines le voit présider au siège de la mairie durant huit ans.

Il fut le premier Canadien français nommé à la présidence du "Canadian Institute of Plumbing".

Enfin, monsieur Demers est membre du conseil d'administration du trust général du Canada, vice-président du sénat de la Fédération de chasse et de pêche de la Province de Québec et naturellement, président de la Ferronnerie Demers de Thetford Mines et de J. L. Demers Ltée de Lévis. ■

Un artiste de renom



Voici une des magnifiques sculptures exécutées par M. Médard Bourgault

Eugène Achard nous raconte, dans un numéro de la "Ruche Littéraire" de Pâques 1944, l'histoire d'un sculpteur sur bois de St-Jean Port-Joli.

Il nous parle d'un jeune homme jouissant d'une réputation déjà enviable dans le domaine de la sculpture : ses oeuvres étaient tellement appréciées que les touristes venaient de très loin pour visiter son studio, et ne repartaient jamais sans emporter l'un des petits chefs-d'oeuvre qu'il créait avec une incroyable fécondité. Il y en avait tant d'alignés sur les tablettes que chacun pouvait choisir à son goût; si l'objet désiré ne s'y trouvait pas, on n'avait qu'à exprimer son désir pour qu'aussitôt il fût exécuté. Le sculpteur pouvait faire surgir sous son couteau des choses que les autres n'apercevaient même pas... Vous n'aviez qu'à lui donner une grosse bûche d'érable ou de merisier, et en quelques heures il vous avait taillé dedans des choses merveilleuses, plus belles encore que ce que vous aviez imaginé.

L'histoire fait mention d'un bel orignal de bois, que le sculpteur donna à un enfant pauvre qui l'admirait beaucoup. Le chef-d'oeuvre représentait le roi de la forêt canadienne, se dressant dans toute sa force sur ses pattes fermes, fines et nerveuses. Sa tête, ornée du panache,

semblait flotter comme une gloire. La pièce était tellement parfaite, précise, que l'original semblait vivant.

Cet excellent sculpteur, dont nous parle Eugène Achard, est Médard Bourgault, frère aîné de Jean-Julien. Médard est né à St-Jean Port-Joli le 8 juin 1897, et révéla de bonne heure un grand talent pour le travail sur bois. D'abord sculpteur amateur, considérant la sculpture non comme un métier, mais comme hobby, il se consacra entièrement à son art à partir de 1927. Il fut encouragé en ce sens par monsieur Elzéar Soucy, qu'il rencontra à l'École du Meuble de Montréal. Monsieur Soucy avait été enthousiasmé par le talent extraordinaire de Médard et lui conseilla de consacrer tout son temps à la sculpture.

Quoique faisant encore de la sculpture générale, Monsieur Bourgault est d'abord statuaire. Il est l'auteur de très beaux chemins de croix, de statues magnifiques, et de beaucoup d'objets se rapportant à l'art religieux. Il expose aussi des bas-reliefs, des pièces très originales, sculptées dans du bois de grève.

Médard eut l'initiative de fonder une école de sculpture, qu'il organisa avec l'aide de son frère Jean-Julien. Leur enseignement fut très apprécié, et l'école compta même trente élèves pendant un certain temps.

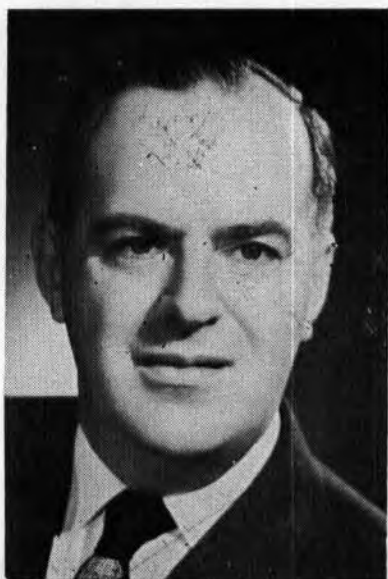
Tous les enfants de Monsieur Bourgault, une fille et six garçons, sont très doués pour la sculpture et travaillent avec leur père. Ils contribuent ainsi à continuer la dynastie des Bourgault, qui sont parmi nos meilleurs artistes canadiens. . . ■

JEAN-JULIEN BOURGAULT (Suite de la page 385)

s'arrêter pour venir admirer et choisir les articles sculptés, qui sont en nombre très considérable.

Monsieur Bourgault a enseigné la sculpture pour le Service de l'Aide à la Jeunesse et visité nombre d'expositions; il a même exposé ses œuvres en divers endroits, notamment à Toronto, Montréal, St-Jean d'Iberville et même à New-York, en 1942.

Jean-Julien Bourgault dirige actuellement une école de sculpture, aidé en cela par sa fille Claudette et son fils Gilles. Il faisait auparavant partie de nombreuses associations, mais ses multiples occupations l'empêchent maintenant d'y prendre une part active. Cependant, il pratique à l'occasion ses sports favoris qui sont la chasse et la pêche. ■



M. ROMEO GAGNE

Embouteilleur "Coca-Cola"

Un des hommes d'affaires les plus connus de Rivière-du-Loup est Monsieur Roméo Gagné, embouteilleur pour "Coca-Cola" dont il est le directeur et gérant.

Gradué du Collège Commercial de Mont-Joli, Monsieur Gagné a fait ses premières armes pour la Compagnie Price Brothers à Rimouski et à Montmagny de 1924 à 1939, en qualité de commis. Son habileté au travail lui a vite gagné la confiance de ses patrons et il devint comptable pour la même compagnie, poste qu'il occupa pendant une période de sept ans dans cette dernière ville.

Le 1er juin 1939, en société avec monsieur M. Méthot, monsieur Gagné achète la Compagnie Thibault et son entreprise fonctionne si bien qu'en novembre 1941, il prend l'actif de Napoléon Dumont Enr.

Les progrès de son commerce grandissent sans cesse, et si bien que la production de 20,000 caisses en 1939 est de 200,000 maintenant. Six camions parcourent le territoire de Ste-Anne-de-la-Pocatière à St-Fabien de Rimouski. Il a à son service une vingtaine de personnes dévouées qui assurent un service compétent et adéquat.



Monsieur Gagné est non seulement un homme actif, mais il est aussi compétent et dévoué, rempli d'initiative et d'altruisme. Il a réalisé plusieurs projets, lesquels sont la fierté de Rivière-du-Loup. Une grande partie de la population de ce comté a bénéficié des écoles bâties sous sa directive. De plus, il est un des grands responsables de la construction de l'aréna, malheureusement détruite par l'incendie de novembre 1955.

Il est ex-Grand Chevalier et Chevalier de Colomb au 4^e degré, ex-président de la Croix-Rouge et du Club Rotary. Au nombre de ses activités sociales, il ne faut pas oublier de mentionner qu'il a été échevin de Rivière-du-Loup pendant six ans, de 1945 à 1951. Il a, de plus, été élu député provincial aux élections de juillet 1948 et réélu à celles de 1952.

En juin 1935, monsieur Gagné unissait sa vie à Mlle Simone Méthot. Ce couple heureux a quatre enfants : Lise, André, Denis et Jean-Maurice. ■

LES SPÉCIALITÉS DE BOIS FRANC LTÉE

“Les Spécialités de Bois Franc Limitée” est, comme son nom l'indique, une entreprise qui se spécialise dans la préparation des pièces en bois franc.

Le propriétaire de cette populaire maison de commerce est monsieur Gérard Lagacé, de Biencourt.

Monsieur Lagacé est né à Saint-Hubert, en l'an 1912. Son père travaillait comme journalier dans les moulins à scie et il était aussi camionneur. Suivant l'exemple de son père, monsieur Lagacé travailla



Vue de la cour où se fait la préparation du bois

lui aussi dans les moulins à scie du Témiscouata. Pendant quatre ans, il fut menuisier à Biencourt. Lorsqu'il eut vingt-deux ans, toujours à Biencourt, il acheta une terre qu'il cultiva pendant cinq ans.

C'est durant cette période qu'il épousa Mademoiselle Thérèse Ouellet, de qui lui sont nés trois filles et sept garçons.

LES SPÉCIALITÉS DE BOIS FRANC LTÉE **Exclusivités de bois franc**

En 1939, il décida d'acheter un moulin de la Compagnie Desjardins de Saint-André. Ce moulin employait quinze ouvriers. Deux ans plus tard, le feu le détruisait de fond en comble.

Mais M. Desjardins ne se laissa pas abattre : il rebâtit et recommença de nouveau. Les affaires s'avéraient tellement bonnes qu'en 1946, il acheta un second moulin, situé à deux milles, et le nombre de ses ouvriers passait à cinquante.

En 1953, le moulin de Biencourt était reconstitué à neuf pour les besoins de plus en plus pressants des entreprises Lagacé. Après deux ans, une compagnie était lancée à Cabano sous la raison sociale "Les Spécialités de Bois Franc Limitée"; et en 1956, le moulin qui était connu sous le nom de Gérard Lagacé changea pour Gérard Lagacé Limitée; les besoins grandissants de l'entreprise nécessitent désormais une administration de plus grande importance.

Les usines de monsieur Lagacé sont divisées en trois plans principaux, à savoir : le sciage, les séchoirs et la manufacture proprement dite.

L'agencement des différents départements a été conçu afin de limiter les pertes de temps et de faciliter le rendement des employés.

En saison normale, on y emploie cent trente ouvriers; l'hiver deux cent cinquante, à cause des chantiers en forêt.

L'idée de produire des exclusivités de bois franc paraissait à l'origine un peu hasardeuse; le travail, la persévérance, la technique et les connaissances de ses dirigeants ont permis à la compagnie "Les Spécialités de Bois Franc Limitée" d'établir son nom sur le marché international.

La demande est très considérable et l'exportation tient une place très importante dans les débouchés de la compagnie.

Il faut aussi noter que depuis 1953, monsieur Lagacé s'occupe également de construction. A date, il a construit deux couvents et sept écoles. Il a aussi trois écoles en chantier et dix autres constructions. ■

Tannerie et fabrique de chaussures

Trois-Pistoles, petite ville industrielle du Bas du Fleuve, située à mi-chemin entre Rimouski et Rivière-du-Loup, abrite quelques usines de grande importance. Au nombre des maisons qui ont fait sa renommée, il en est une d'un caractère particulier et qui compte mainte-



Lavage des peaux

nant 67 années d'existence. Il s'agit de la firme "Hector Riou & Fils Enrg.", entreprise familiale exploitant une usine pour la fabrication des chaussures de travail et une tannerie.

L'entreprise Hector Riou & Fils Enrg. prit naissance sous l'habile direction de M. Louis-de-Gonzague Riou et passa par la suite aux

HECTOR RIOU & FILS ENRG. Tannerie et fabrique de chaussures

mains de son fils, Hector, qui continua à la faire progresser avec l'aide de ses enfants, Marc, Cécile, Roger et Léo, qui en sont aujourd'hui les propriétaires.

On y fait le tannage, au tan et au chrome, de toutes les peaux qui sont vendues dans le voisinage. Une fabrique de chaussures et de mitaines s'ajoute à la tannerie et donne, en temps normal, c'est-à-dire lorsque la main-d'oeuvre ne fait pas défaut, une production



Pressage des peaux

journalière de 150 paires de chaussures de travail et de 150 paires de mitaines.

Il va sans dire qu'avec les années, l'entreprise Henri Riou & Fils Enrg. a changé considérablement. Les bâtisses s'élèvent toujours à l'endroit des premières fondations, mais elles furent maintes fois agrandies et transformées. La petite tannerie ouverte par M. Louis-de-Gonzague Riou avait pour but de servir la clientèle locale qui se com-



Département de la fabrication des bottes

posait en partie de cultivateurs. Il fabriquait des bottes et des mocassins qu'on appelait "bottes à manche", des attelages et diverses autres pièces d'utilité courante chez les cultivateurs du temps.

Les procédés de l'époque pour le tannage des cuirs étaient bien différents de ceux qu'on emploie aujourd'hui. Pour avoir de bons résultats, il fallait laisser tremper les peaux pendant une période de 60 à 90 jours dans un procédé qu'on obtenait en utilisant de l'écorce de pruche et quelques autres matières délayées dans l'eau bouillante.

Bien qu'à ce moment le village de Trois-Pistoles ne comptait pas beaucoup de résidents et que plusieurs autres tanneries faisaient leur chemin dans la place, monsieur Riou parvint à établir un commerce viable et qui engageait, à un certain moment, trois à quatre employés. C'est ainsi que pendant trente-deux ans, il travailla pour une clientèle qui se faisait de plus en plus nombreuse et qu'il bâtit une renommée qui ne devait jamais cesser de grandir.

HECTOR RIOU & FILS ENRG. Tannerie et fabrique de chaussures

En 1922, il vendait l'entreprise à son fils, Hector, qui commença à vendre du cuir à la manufacture de chaussures locale. Lors de la fermeture de cette dernière usine, en 1930, il décida de s'occuper de fabrication de chaussures. Il faisait en partie des bottes sauvages et c'est avec ces diverses spécialités qu'il prit son expansion et put se permettre d'engager un voyageur pour visiter les marchands de la région. Le nombre d'employés augmenta graduellement et il se vit, en peu de temps, à la tête d'une entreprise fort bien établie et donnant du travail à plus d'une vingtaine d'employés. Il ajouta par la suite à ses fabrications, les lignes de mitaines de cuir, de même que plusieurs lignes de bottes, pour répondre à la demande des marchés.

La production prenant une importance de plus en plus grande, on dut changer les procédés de tannage. Le système de fabrication fut également amélioré et les solutions chimiques remplacèrent les anciennes formules de trempage. On fit aussi de grands changements dans les méthodes de travail en général et la liste des employés marqua bientôt le nombre imposant de 30 personnes.



Section de couture à la main

HECTOR RIOU & FILS ENRG. Tannerie et fabrique de chaussures

Depuis 1946, la spécialité de la Maison est la fabrication des chaussures pour les chantiers, et le dépliant qu'elle donne à tous ses clients illustre une douzaine de sortes de chaussures et plusieurs sortes de mitaines. Ce sont, entre autres, des bottes pour le flottage du bois, fabriquées en trois modèles différents et recommandées spécialement aux chasseurs, prospecteurs, explorateurs, draveurs, ou pour tout autre ouvrage demandant une botte étanche à l'eau. Elle fait aussi des bottes de sécurité, employées par les travailleurs dans les mines, les moulins de pulpe, les chemins de fer et les garages. Il s'agit, en somme, de chaussures reconnues pour leur solidité et la protection qu'elles apportent par leur cap en acier. Les gants et mitaines de travail sont faits de cuir à grain chromé et sont très appréciés.

Les produits de Hector Riou & Fils Enrg. sont vendus dans le Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Ecosse, dans toute la province de Québec et dans plusieurs autres parties du Canada. Six voyageurs représentent maintenant la maison dans ces divers territoires de vente et 40 employés s'affairent dans les différents départements de l'usine même. En comparant ces chiffres à ceux du début, on aura une idée de l'expansion qu'a prise l'entreprise dans ses 67 années d'existence. M. Hector Riou, après la vente à ses enfants, Cécile, Léo, Roger et Marc, en 1946, s'est retiré des affaires.

CECILE RIOU

Née à Trois-Pistoles, mademoiselle Riou fit ses études dans sa place natale. Tout en aidant à la maison depuis la fin de ses études, elle s'occupe du bureau de la firme et du département de la comptabilité.

ROGER RIOU

Né à Trois-Pistoles, il y a fait une partie de ses études qu'il termina, là où il perfectionna son anglais, à St. Mary's, Halifax. Il est en charge du département de la tannerie et a fait preuve, en maintes circonstances, d'un esprit d'initiative très développé. Il est membre de

HECTOR RIOU & FILS ENRG. Tannerie et fabrique de chaussures

la Chambre de Commerce et des Chevaliers de Colomb. Ses sports préférés sont la chasse et la pêche.

LEO RIOU

Il est né à Trois-Pistoles et a terminé ses études à l'Académie Commerciale de Québec. En plus d'être gérant des ventes de l'entreprise, il s'occupe de l'expédition et de la production, section de la chaussure. Il est membre de la Chambre de Commerce et des Chevaliers de Colomb. Ses sports favoris sont également la chasse et la pêche.

MARC RIOU

Né également à Trois-Pistoles, il fit une partie de ses études dans sa place natale et se spécialisa à Bathurst, Nouveau-Brunswick. En charge de la confection de la chaussure, Marc Riou s'est révélé un expert en la matière, et comme ses frères, a participé dans une grande part au succès actuel de l'entreprise. Il est membre de la Chambre de Commerce et de l'Association des Chevaliers de Colomb.

La maison Hector Riou & Fils Enrg. est membre de l'Association des Manufacturiers de Chaussures du Canada et fait très bonne figure dans le monde industriel de notre pays. Débutant très modestement, elle connut, comme la plupart des commerces, des moments difficiles, mais son fondateur, avec sa ténacité de pionnier et l'habile administration des propriétaires actuels, a su en faire une firme fort intéressante dont les citoyens de Trois-Pistoles et de toute la région peuvent être fiers. ■

EXPOSITION INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE DE MONT-JOLI

L'organisme qui avait pour but de rendre possible une exposition industrielle et commerciale du Bas St-Laurent, fut créé en 1955 par l'association des deux Chambres de Commerce de Mont-Joli, qui désigna chacune le même nombre de membres pour la formation du comité. Cette exposition annuelle qui avait lieu pour la première fois en 1956, semble avoir remporté des résultats remarquables et elle est devenue une initiative fort prometteuse pour ne pas dire permanente.

Cette exposition qui a lieu chaque année à Mont-Joli met en valeur les produits fabriqués dans la région et d'autres qui sont vendus ou distribués par les commerçants du Bas St-Laurent. Elle permet à la population de constater un peu de la richesse économique de cette région qui prendra d'autant plus d'importance que les visiteurs sont des gens de la région qui prennent bonne note de ce qu'on y expose.

Une telle démonstration a été rendue possible au cours des deux dernières années, grâce en outre à l'appui moral qu'ont bien voulu accorder les patrons d'honneur, les présidents et directeurs honoraires de l'exposition, notamment Son Excellence Mgr. Charles-Eugène Parent, Archevêque de Rimouski, l'honorable Onésime Gagnon, ministre des Finances de la Province de Québec, l'honorable Jules-A. Brillant, conseiller législatif, l'honorable Paul Beaulieu, ministre de l'industrie et du commerce, et M. Gérard Légaré, député de Rimouski à la Chambre des Communes.

Ouverture officielle de l'Exposition 1956





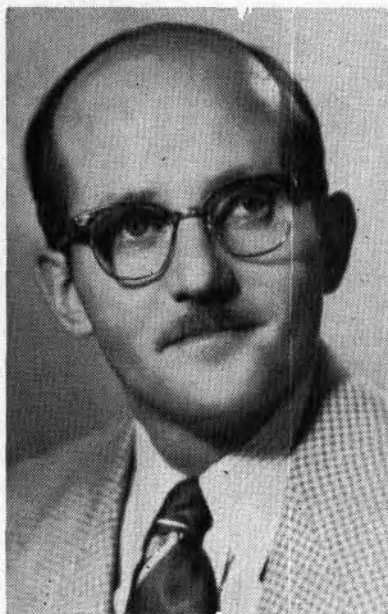
Vue de l'Exposition annuelle de Mont-Joli

La formation de l'organisation de l'Exposition Industrielle et Commerciale du Bas St-Laurent fut entreprise à la suite d'une étude sérieuse qui fut faite dans la région sur l'aspect économique de cette partie du pays. Organisée dans le but de montrer le vrai visage de l'industrie et du commerce et de susciter un certain intérêt à l'égard de ces deux items importants de l'économie, cette exposition a rempli un rôle nécessaire puisqu'elle a permis de démontrer les multiples changements qui influencent le progrès de l'industrie et du commerce et qu'elle a incité la population à s'occuper plus activement de la marche de la science vers le progrès. Elle a également permis de faire un bilan assez objectif de l'industrie et du commerce dans la région et de déceler les possibilités d'avancement dans les deux domaines.

La deuxième exposition annuelle du Bas St-Laurent avait les mêmes fins que celle de 1956. Elle s'est efforcée, toutefois, de donner une image plus précise de l'artisanat régional. Avec les améliorations importantes qui furent apportées au site de l'Exposition, avec les attractions de premier choix qui furent présentées, avec un calibre d'exhibits aussi intéressants que ceux de l'année précédente, la deuxième exposition industrielle et commerciale du Bas St-Laurent s'est révélée, cette année encore, l'exposition régionale la mieux organisée du Québec.

Oui, vraiment, les citoyens du Bas St-Laurent ont raison d'être fiers de cette réalisation et les organisateurs ont droit à toute notre admiration. ■

CARRIER & FRÈRES



M. CARRIER

Entreprise progressive

La manufacture de Carrier & Frères Enregistrée de Mont-Joli est une des entreprises les plus spacieuses et les plus modernes de la région.

Au début, cette industrie était connue sous la raison sociale C.M.G. Enr., en considération de ses fondateurs associés, messieurs Carrier, Morin et Gauvin.

Dès le commencement, ils construisirent un édifice de trois mille pieds de plancher. Le terrain, de plus de quarante mille pieds, permettait tous les projets éventuels pour un long et fructueux avenir.

Les propriétaires acquéraient de la machinerie et se spécialisaient dans les meubles en général, qu'ils fabriquaient surtout sur commande.

Après un an et demi d'activités, un grand changement se produisit : M. Carrier, qui était alors professeur, décidait d'acheter la totalité des parts de ses associés. Une nouvelle entente était passée et la maison Carrier & Frères Enr., voyait le jour.

Sous ce nouveau régime on suivit d'abord la même politique de production. Pendant plusieurs années les meubles d'églises, de res-

taurants, de magasins et d'édifices publics furent leur principale production; d'année en année, ils amélioraient la machinerie, ce qui leur permettait d'étudier de nouvelles méthodes.

En 1953, une nouvelle politique allait révolutionner tant la production que la distribution: la maison Carrier & Frères Enr., décidait de se spécialiser dans la fabrication en série. Ils dirigèrent d'abord leurs efforts dans un domaine particulièrement intéressant: une ligne complète de modèles les plus modernes et originaux était créée, et les tables de salon allaient faire la fierté de la maison et la satisfaction d'une clientèle qui n'a, depuis lors, cessé de s'accroître.

Alors que le réseau de vente était établi dans la province, les nouvelles méthodes de travail et d'administration devaient faciliter une très importante évolution du système de distribution. Aujourd'hui, cinq représentants visitent régulièrement les détaillants de Québec, des Maritimes et de l'Ontario.

Les matériaux employés, les soins apportés à la fabrication et l'attention spéciale réservée à la clientèle contribuent grandement à la renommée de l'établissement.

La demande de plus en plus imposante place la maison Carrier sur le même plan que les meilleurs fabricants et réserve à cette populaire maison de commerce un avenir très prometteur.

Monsieur Rosario Carrier, le "propriétaire", est né à Buckland, comté de Bellechasse, en 1918.

Il étudia successivement à Lévis et à Saint-Victor de Beauce et il termina son cours d'École Normale à St-Hyacinthe.

La crise sévissant à cette époque obligea M. Carrier à s'engager comme commis dans une exploitation forestière. En 1939, il fut employé par le Ministère de la Colonisation et deux ans plus tard, il retournait aux exploitations forestières. Ce n'est qu'en 1943 qu'il décida de s'occuper d'enseignement et c'est après quatre ans de professorat qu'il résolut de prendre en charge l'organisation actuelle.

Monsieur Carrier est marié à Mlle Thérèse Métivier de Buckland et il est père de six enfants. Monsieur Carrier s'occupe aussi d'activités sociales; il est président de la Société Saint-Jean-Baptiste, membre du Comité d'Urbanisme de Mont-Joli et directeur de l'imprimerie Vachon de Mont-Joli. ■



LES INDUSTRIES CAUSAPSCAL ENR.

Important moulin à scie

M. GEORGES BARIAULT, Prop.

Le propriétaire de cette prospère entreprise est monsieur Georges Bariault. Sympathique et rempli d'enthousiasme, il est non seulement un homme d'affaires averti mais aussi une figure bien connue dans les mouvements sociaux de la région de Causapscal.

Né à Lowell, Mass., E. U., en 1904, monsieur Bariault se vit obligé d'abandonner l'école à l'âge de 11 ans; il arriva au Canada alors qu'il était encore jeune en vint s'établir à Causapscal en 1937.

Monsieur Bariault s'est toujours intéressé d'une façon particulière à l'industrie du bois et spécialement au travail du bouleau et du bois franc. Il a travaillé comme mesureur de bois et expéditeur par toute la province et c'est ainsi qu'il connaît presque parfaitement les régions forestières et presque tous les industriels dans le commerce du bois. Il partit en affaires à son compte en 1939, en se portant acquéreur du moulin à scie de son patron, lequel était connu sous la raison sociale de "Hanson Lumber Company".

Le moulin à scie de monsieur Bariault emploie une vingtaine d'hommes régulièrement. Lorsque l'hiver arrive, ceux-ci vont dans les chantiers pour la coupe du bois et reviennent au moulin avec la drave au printemps. La coupe qui se fait chaque hiver représente environ 3,000 cordes de bouleaux, en 4 pieds, qu'on appelle "bois de fuseau". Pour la fabrication de ces fuseaux, on doit utiliser uniquement le blanc du bois: le reste du bois est employé pour le tournage des manches à balais ou de vadrouilles.

Le bois à fuseau est expédié en Angleterre et aux Etats-Unis, tandis que les manches de balais, les poignées en bois et tous les autres articles manufacturés à l'atelier sont envoyés dans tous les coins des provinces de Québec et d'Ontario.

Marié à Gilberte Beaupré, monsieur Bariault est père de trois filles et deux garçons. ■

GÉNÉRAL NÉON

Fabricant d'enseignes au néon



Général Néon, dont les ateliers sont situés à 150 rue de la Cathédrale à Rimouski, est la propriété de monsieur Jacques Lemaire. Il fonda cette entreprise le 26 juin 1949 au numéro 146 de la rue St-Germain, mais l'incendie qui ravagea la presque totalité des établissements de Rimouski en 1950, l'obligea à déménager son entreprise sur la première rue. Trois ans plus tard, soit en novembre 1954, il construisit l'atelier qu'il occupe encore aujourd'hui.

Général Néon fabrique toutes les enseignes au néon qu'on peut lui commander, de même que les tubes d'éclairage ("Cold Cathode"). Monsieur Lemaire prépare lui-même le verre qui servira à la fabrication des tubes qu'il façonne et s'occupe du choix des gaz à utiliser.

Monsieur Phil Simard est à l'emploi de Général Néon comme dessinateur et s'occupe aussi de la vente.

Quant à monsieur Lemaire, le sympathique dirigeant de Général Néon, il a fait ses études classiques au Séminaire de Nicolet pour ensuite aller à la faculté des sciences de l'Université Laval de Québec. Il sortit de ce dernier endroit avec le titre de bachelier en sciences. Il commença à travailler dans le métier qu'il exerce aujourd'hui, alors qu'il était encore étudiant, dans un petit atelier où il faisait la réparation de tubes. Il acquit ainsi une précieuse expérience pendant 2 ans et lorsqu'il vint s'établir à Rimouski, en 1949, il se créa rapidement une clientèle nombreuse qui reconnaissait en lui un homme déjà compétent quoiqu'encre jeune.

Natif de St-David de Yamaska, dans les Cantons de l'Est, il décida d'ouvrir son atelier à Rimouski parce qu'aucun autre établissement du genre n'existait dans toute la région. ■

ARMAND ST-PIERRE & FILS

C'est à Rimouski que naquit, en 1902, monsieur Armand St-Pierre. Il fit ses études à l'école primaire de l'endroit. Par la suite, il travailla durant quatre ans pour son père, monsieur Georges St-Pierre, commerçant-cultivateur. En 1924, il s'engagea à titre de commis dans un magasin à Chicoutimi. En 1926, il décida de partir en affaires et acheta, à Amqui, un commerce de forge et menuiserie qu'il dirigea durant 10 ans.

Désireux de donner de l'ampleur à son commerce, il prit l'initiative, en 1936, d'ajouter aux lignes déjà existantes, celles des machineries aratoires de même qu'un atelier de mécanique pouvant effectuer des travaux de soudure et de tournage de tous genres. Il obtenait, par la suite, la franchise de Massey-Harris, Ferguson, pour Rivière-du-Loup et la Gaspésie entière, plus une partie du Nouveau-Brunswick. Il est aussi distributeur de Fairbanks-Morse, Johnson Motors, des chargeurs à billots de marque Bouffard, des scies mécaniques McCulloch et de plusieurs autres appareils d'emploi domestique.

Marié à Mlle Albertine Michaud, monsieur St-Pierre est père de 10 enfants dont 7 filles.

Monsieur St-Pierre est secondé dans son entreprise par son fils Camilien, et cela depuis 7 ans. Ce dernier est gradué d'une école de commerce de Rimouski et a poursuivi différentes études de spécialisation à Toronto. ■

Vue d'ensemble du magasin et du garage A. St-Pierre





Tremblay Fleuriste

Tel que l'indique le nom, cet établissement se spécialise dans la vente des fleurs.

Son propriétaire et fondateur est monsieur Tremblay qui a jeté les bases de l'entreprise en 1953. Il s'est toujours intéressé à la culture des fleurs — c'est ce qui l'a amené à ce genre de commerce. Au début, il a ouvert ce commerce dans une partie de la résidence qu'il s'était construite en 1952.

Aujourd'hui, M. Tremblay met à la disposition de sa clientèle, un vaste assortiment de bibelots de toutes sortes, et même de verre taillé. Cependant, toute sa marchandise a un rapport direct avec les fleurs d'une façon ou d'une autre . . . que ce soit le vase pour placer les bouquets, le jardin d'intérieur, etc.

Ce magasin fait partie de la Florists' Telegraph Delivery Association, ce qui lui permet d'expédier des fleurs dans n'importe quelle partie du monde entier. On peut même expédier des cadeaux avec les fleurs, par l'entremise de cette maison.

Le service prompt et courtois a toujours primé à cet endroit. C'est d'ailleurs ce qui attire le plus l'attention de M. Tremblay, qui s'efforce de servir le client, comme s'il était lui-même le client.

M. Tremblay est né le 22 mars 1923 à Ste-Félicité. Il fit ses études à Montmagny, puis demeura 8 ans à Québec. Le fleuriste Tremblay est de plus, membre de la "Allied Florists Association" et de "United Florists of Canada."

Mentionnons en terminant, que sa fille, Laurette, est la fée aux doigts magiques de la maison. Après avoir fait un stage d'un an au SALON FLEURI DE QUEBEC, elle s'occupe de préparer les bouquets et les arrangements spéciaux et voit aussi à la conservation des fleurs une fois cueillies.

C'est la seule entreprise aux portes de la Gaspésie qui est membre de la FTD, organisme qui groupe plus de 15,000 membres à travers le monde. Ce service de la FTD livre des fleurs à plus de 15,000,000 de personnes chaque année. ■



LA CIE DE RADIODIFFUSION DE MATANE LTÉE

Poste CKBL

Le 11 novembre 1948, par de grandioses cérémonies, le poste C.K.B.L. faisait son entrée officielle dans la radiophonie canadienne. Le poste était déjà en opérations depuis deux mois et il avait eu le temps de faire ses preuves dans des séries de programmes très intéressants et qui laissaient prévoir une assez forte production locale.

L'incorporation de la compagnie "La Compagnie de Radiodiffusion de Matane Limitée fut enregistrée le 5 octobre 1946, au nom de Messieurs Roger Bergeron, René Lapointe et Robert Otis, tous trois de Matane. Il est à noter cependant que ce ne fut que le 15 janvier 1948 que le Ministère fédéral des Transports accordait le permis d'exploitation. Impatients de se lancer à l'action, il fallut néanmoins attendre à la fonte des neiges, en mai suivant, pour débiter les travaux à l'émetteur de Poncheville, en banlieue de Matane, soit à l'érection d'une bâtisse de 24 pieds par 30 devant servir à abriter le transmetteur avec logement attaché pour M. et Mme Louis-Philippe Gosselin. Les stu-

Spacieux édifice du Poste à Matane





Messieurs René et Octave Lapointe, président et vice-président, revolent avec plaisir les contours de CKBL sur la carte géographique à l'entrée de l'ancien local. On peut aussi croire qu'ils songeaient aux nouvelles perspectives du côté de la télévision.

dios au 144 de l'avenue St-Jérôme s'organisèrent ensuite sous la direction technique de l'ingénieur Paul D. Berger.

Tout marcha rondement et l'ouverture eut lieu le premier septembre 1948 avec 19 employés. Le bureau de direction se composait comme suit : Roger Bergeron, président et directeur-gérant; René Lapointe, vice-président, gérant commercial et comptable.

En mai 1950, soit après un peu plus d'un an et demi d'opération et un déficit enregistré de l'ordre de dix-huit mille dollars, une réorganisation eut lieu. M. Roger Bergeron, déjà intéressé dans une autre entreprise décidait de se livrer exclusivement à cette dernière et en conséquence vendait tous ses intérêts en partie à M. René Lapointe et à son frère, Octave. M. René Lapointe devenait donc Président et M. Octave Lapointe, Vice-Président. Des mesures d'économie drastiques s'imposaient dès lors afin de sauver la barque du naufrage, et six employés furent forcément remerciés de leurs services. Le nouveau président de la compagnie, M. René Lapointe, agira dorénavant comme directeur-gérant, gérant commercial, comptable et directeur des programmes. Ce n'est certes pas une sinécure comme on pourra le constater, et ce ne sera qu'en octobre de la même année qu'Octave Lapointe viendra à la rescousse à titre de gérant commercial et comptable, afin d'alléger un peu les lourdes charges de son frère. L'affaire prendra alors graduellement un aplomb qui ne cessera de s'affirmer de plus en plus jusqu'en 1954 où de 1000 watts de puissance autorisée on passera à 5000 watts. L'année suivante, soit en 1955, sentant le besoin pour la région d'un hebdomadaire typiquement gaspésien, les frères Lapointe décidèrent d'effectuer l'achat d'un journal "La Voix de Gaspé", qui deviendra

**"Beaver Award
1955"**

Le "BEAVER AWARD", décerné par les directeurs du Télescreen de Toronto au poste qui a excellé sur tous les postes privés du Canada par certains points de sa production en 1955. Ce fut "LA MARJOLAINE", roman-fleuve commandité par la Compagnie Canada Packers et diffusé sur 25 postes du Canada. M. René Lapointe, directeur-gérant, montre le Beaver Award, plaque de cuivre pur, gravée et encadrée pour rappeler une page glorieuse dans l'histoire de CKBL. Le trophée était alors re-

mis par Dick Lewis, de la revue Telescreen de Toronto, à l'occasion d'un grand bal, le 24 juin 1956, à l'Hôtel Belle Plage, de Matane-sur-Mer. Jean Berger, réalisateur du programme, présente une adresse de circonstance.

incessamment "La Voix Gaspésienne" qui d'un tirage de quelque 400 copies montera à plus de 3000 copies à l'heure actuelle. La Gaspésie s'éveille, s'industrialise, et nos entreprises publicitaires emboîtent le pas!

Enfin, on respire plus facilement, on a l'espace voulu dans tous les domaines et on est prêt à affronter les prochaines saisons radiophoniques avec encore plus de vigueur et de détermination que jamais. Non contente de cette heureuse réalisation, la direction de C.K.B.L. comprenant les désirs légitimes de son auditoire étudie le côté télévision; et tout à coup, à la surprise générale et avec cette rapidité d'action qui les caractérise, les frères Lapointe font leur demande à la Société Radio-Canada pour un poste de télévision et en dépit d'une forte opposition réussissent à l'obtenir. Dès l'an prochain, si tout marche tel que prévu, CKBL-TV avec une puissance de 280 kw max. vidéo et 170 kw max. audio, entrera au service du public.

On n'y va pas de main-morte chez les frères Lapointe. Hommes d'action, les deux se complètent. René Lapointe, celui que plusieurs considèrent comme le meneur à la main de fer, sait ce qu'il veut et où il va; il ne ménage pas ses efforts personnels et est par conséquent une source d'inspiration pour ses employés. Mais sous cet extérieur rude et un peu brusque parfois, se cache néanmoins un coeur d'or qui se manifeste plus souvent qu'à son tour. Octave lui, est reconnu comme le travailleur infatigable, son tempérament doux et sa sympathique personnalité en ont fait l'homme idéal pour établir et conserver les bonnes relations entre le public et la direction de la compagnie. La confiance et la satisfaction du commanditaire et du public à la fois sont

(Suite à la page 491)

ALPHONSE GOULET LIMITÉE

La Compagnie Alphonse Goulet Limitée, qui est une manufacture de bois, est située à 302, 17^{ème} rue à Charny, comté de Lévis, et opère sous cette raison sociale depuis un an seulement. Avant cette date, elle faisait cependant affaires depuis plusieurs années, sous la raison sociale de "Jos. Villeneuve & Cie Limitée."

Monsieur Alphonse Goulet, président et propriétaire de l'entreprise, en dirige les destinées depuis près de 13 ans. Ce dernier a une grande expérience dans le métier et il fit ses premières armes dans le commerce du bois, lorsqu'il était à l'emploi de la maison J.-M. Dessureault Inc. de Québec.

Les spécialités de la firme Alphonse Goulet Limitée se concentrent surtout dans le commerce du bois au détail, lequel comprend en général toute la ligne des matériaux de construction, tels que planches murales et isolantes "Insull Board", "Ten-Test", "Gyproc", papiers à couvertures et à lambris, laines minérales, etc.

La bâtisse principale de la compagnie, c'est-à-dire le moulin pour la préparation du bois, a 210 pieds de longueur par 50 pieds de largeur. Ce moulin est équipé de machines de modèles les plus récents, incluant deux séchoirs modernes de marque "Atlantic Dry Kyn" d'une capacité de 15,000 pieds chacun. La compagnie possède également trois entrepôts pour emmagasiner les bois préparés, tels que les planches bouvetées et planées, les moulures de toutes sortes et les matériaux de construction. La grandeur de la cour à bois, avec les bâtisses est de 500,000 pieds de superficie.

Cette industrie est située le long des lignes du Chemin de Fer Canadien National et possède sa propre voie d'évitement. Elle peut ainsi bénéficier des avantages d'une industrie située dans la grande ville, tout en mettant à contribution les immenses terrains qui lui servent de cour à bois.

Il va sans dire qu'une foule d'autres matériaux autres que le bois ont fait leur apparition sur le marché depuis quelques années, mais dans plusieurs cas, le bois a gardé sa place et il n'est pas question de lui chercher un remplaçant. Les matériaux subséquents ont, pour ainsi dire, complété l'emploi du bois et si leur rôle est de plus en plus grand dans le domaine de la construction, il est quand même impossible de les utiliser sans d'abord avoir recours au bois.

Alphonse Goulet Limitée représente, pour Charny et les environs, un expert en la matière qui se fait un plaisir de conseiller ses clients à l'occasion. Il n'est pas de doute que son expérience et ses multiples connaissances ont été d'un précieux secours pour plusieurs. ■



BOULANGERIE J.-EDGAR DOUCET ENR.

“Boulangerie au bon pain”

La boulangerie J. Edgar Doucet Enr. fut fondée en 1882 par M. Louis Dupéré et achetée en 1924 par son fils Léo. En 1939 elle passait aux mains de Boudreau et Paradis et, en mai 1956, M. Edgar Doucet en devenait propriétaire, après en avoir assuré la direction pendant quatre années consécutives.

La popularité dont jouit la boulangerie de M. Doucet est due surtout au fait qu'elle se spécialise dans les pâtes à levure. De plus, la mécanisation de cette industrie a été standardisée pour l'obtention de pains et de beignes de toutes sortes, dans le plus court délai. Les machines les plus modernes sont disposées de façon à limiter au strict minimum toutes les manipulations. La fabrication du pain étant une opération chimique, le propriétaire apporte une attention toute spéciale aux différents ingrédients et au conditionnement des mélanges dont l'importance est considérable.

L'élevateur à godets, qui reçoit la farine du tamiseur presque toujours en action, transporte le tout dans un malaxeur à haute révolution. Celui-ci pétrit jusqu'à quatre poches de pâte par 15 minutes en évoluant à 60 tours à la minute. L'eau dont on se sert pour la fabrication de la pâte doit être tenue à un certain degré afin de contrôler celle de la pâte dont l'idéal est entre 78 et 80° degrés F. Après deux heures de fermentation naturelle, le pain est pesé et moulé avant de rejoindre une chambre spéciale où la fermentation est contrôlée afin d'obtenir un volume et une consistance toujours semblables.

Grâce à une installation particulière à rouleaux mobiles, le remplissage d'une fournée de 375 à 400 pains peut s'effectuer en 3 minutes. Après 27 minutes de cuisson à 450 degrés, dans un four alimenté par un système de chauffage uniforme, les pains dorés rejoignent une chambre de refroidissement où la température est également contrôlée à 60 degrés F. afin d'empêcher la formation de moisissure à l'intérieur des mi-

Vue de
la
boulangerie



ches. Ces dernières, une fois refroidies, sont confiées à l'emballeuse. Cette machine automatique se charge de trancher le pain uniformément et de le recouvrir d'un papier ciré qui se scelle par un simple passage entre deux éléments suffisamment chauffés.

Même si le pain canadien constitue la part la plus importante dans le débit de la boulangerie Doucet, il faut ajouter qu'une quinzaine de sortes de pains sont aussi fabriquées pour répondre aux demandes de la clientèle, entre autres le pain à sandwich et à toast dont la farine est enrichie de vitamines. Il reste cependant que les beignes constituent la spécialité de la boulangerie Doucet. Une machine automatique moule les beignes et les transporte dans un bain de graisse bouillante, où un appareil les retourne automatiquement. A leur sortie du bain, les beignes sont prêts pour le glaçage et l'emballage. Toutes les marchandises périssables sont conservées dans une vaste chambre froide.

Neuf employés répondent à la clientèle. Trois camions assurent la distribution de la marchandise dans un rayon de 50 milles.

Monsieur Doucet a visité à peu près toutes les boulangeries de la province et même une partie de celles de l'Ontario. La plupart de ces voyages furent effectués alors qu'il était à l'emploi de la Compagnie de levure Fleishman. Ces visites, avec l'étude et le travail, permettent à M. Doucet d'atteindre une compétence remarquable dans le domaine de la boulangerie.

M. J. Edgar Doucet est né à Mont-Joli en 1910. Après ses études primaires en sa ville natale, il continua son cours à Bathurst, N. B. Il est marié à Germaine Falardeau et est père d'un garçon de 12 ans.

La vie active de M. Doucet est un bel exemple de ce que peut accomplir un travailleur intelligent et soucieux du progrès. ■

J. W. BOUCHER



**“Contracteur
qui connaît
son métier”**

M. J. W. Boucher, contracteur de Cap Chat, est certainement un homme qui connaît son métier. Il s'occupe en effet de construction depuis plusieurs années et l'expérience qu'il a acquise dans ce domaine, lui vaut aujourd'hui d'être un expert qu'on recherche plusieurs milles à la ronde.

Il est né à Ste-Françoise en 1898 et à l'âge où, habituellement, on fréquente encore l'école, il commençait à travailler. Mais ce n'était que partie remise, puisqu'à 24 ans, M. Boucher décidait d'étudier et s'inscrivait à l'école de l'Islet afin d'acquérir une instruction qu'il n'avait pas eu la chance de prendre durant son adolescence.

M. Boucher s'occupe activement de construction depuis l'âge de 20 ans et il collabora même, en 1917, à la construction de l'église de Ste-Anne-des-Monts. A partir de ce moment, il fit différents travaux et construisit une foule de maisons de l'endroit et des localités avoisinantes.

En 1928, il s'occupa de la construction du premier collège de Ste-Anne-des-Monts, et c'est lui qui, en 1938, a fait les premières construc-

tions du Parc de la Gaspésie. Il a aussi été assistant sur la route de ce même parc et s'est vu confier l'agrandissement du couvent de la place et par la suite la construction du Collège Champagnat.

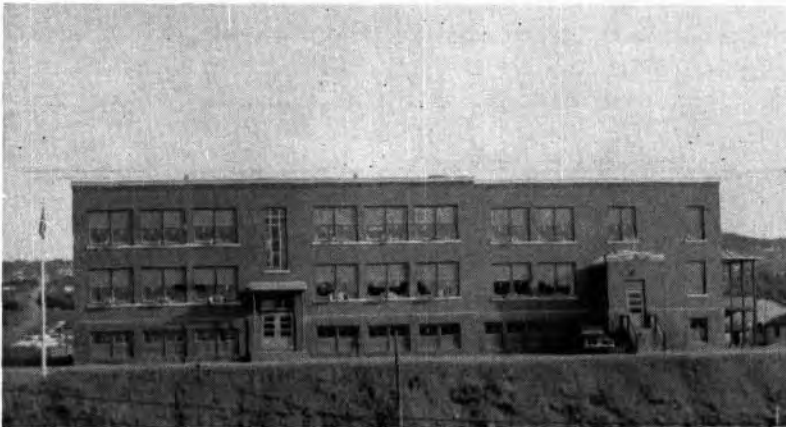
Une vingtaine d'hommes sont à l'emploi de M. Boucher pour les différents travaux qu'il doit exécuter. L'outillage mécanique dont ils se servent, est mû par l'électricité et comprend plusieurs pièces de grande valeur.

M. Boucher s'est toujours efforcé de donner un bon service à ses clients et c'est ainsi qu'il a vu sa popularité grandir d'année en année. Rien n'est négligé pour donner au travail le fini qui lui donne toute sa classe, et M. Boucher a fait preuve, en maintes occasions, d'une ingéniosité remarquable.

Très affable et favorable au développement de sa région, M. Boucher fait partie de plusieurs associations locales. Il est, entre autres, du Comité de Surveillance de la Caisse Populaire, marguillier en charge de sa ville, membre de la Chambre de Commerce et Chevalier de Colomb, 4e degré.

Marié à une Gaspésienne, M. et Mme Boucher ont un fils adoptif. ■

Une des réalisations de M. Boucher. Collège Champagnat de Ste-Anne des Monts, bâti en 1957.



PAUL-EUGÈNE BELZILE

Marchand de fruits et légumes en gros

Monsieur Belzile est un des sympathiques citoyens de la ville de Rimouski, qui est en affaires à son propre compte, après avoir travaillé pour différentes entreprises commerciales où il a puisé une expérience qui lui a permis de fonder son propre commerce.

Il est né à Saint-Fabien, comté de Rimouski, en 1916, et fit ses études au Séminaire de Rimouski. Après divers emplois il travailla à Mont-Joli chez un marchand de fruits en légumes en gros de 1940 à 1950.

Depuis déjà quelque temps, il caressait le rêve de partir un commerce à son propre compte. C'est alors qu'il décida de fonder une entreprise de vente de fruits et légumes en gros. Il s'acheta donc un camion et se mit à visiter quotidiennement les magasins de vente en détail de fruits et légumes durant 3 ans.

Il décida alors d'ouvrir un entrepôt dans l'édifice des "Spécialités du Golfe". Quelque temps plus tard, étant déjà trop à l'étroit, il devait déménager à 103, 6ème rue du Camp militaire, à Rimouski.

En 1955, soit deux ans plus tard, l'augmentation considérable des affaires l'obligea à se construire un entrepôt frigorifique, rue de l'Evêché, c'est-à-dire à l'endroit même où il se trouve aujourd'hui.

Les différentes occupations précédant son départ en affaires, doublé de son sens pratique et d'une personnalité remarquable, ont fait de cet homme laborieux un citoyen de Rimouski qu'il fait bon connaître. ■



Entrepôt frigorifique
où sont conservées
les grandes quantités
de fruits et légumes

Deux frères qui s'accordent

Messieurs Philippe et Hervé Jean sont les fondateurs et les propriétaires de l'entreprise connue sous la raison sociale de "Jean & Frères Enr." à Cap St-Ignace. Possédant plusieurs années d'expérience, les deux vaillants frères sont entrés en affaires à leur compte, depuis 1954, et cette jeune industrie est déjà connue dans toute la région par son équipement en menuiserie générale.

La maison Jean & Frères, Enr., fournit une grande partie de la menuiserie locale et régionale, que ce soit pour le bois ou pour les portes et châssis, les meubles d'école, armoires de cuisine, boiseries, etc., etc. Son équipement de travail est moderne, des plus complets et des plus perfectionnés. Ainsi, les frères Jean peuvent en tout temps remplir les commandes les plus importantes, à l'entière satisfaction du client.

Plusieurs pièces de machinerie, très perfectionnées, servent à différentes opérations et parmi ces utilités, nous pouvons mentionner des scies mécaniques.

M. Philippe Jean est marié à Mlle Emilienne Gagné de Cap St-Ignace et il est père de cinq enfants.

M. Hervé Jean est célibataire





MATANE PLYWOOD

Manufacture de portes et châssis

Monsieur Georges Girard, propriétaire de "Matane Plywood", se portait acquéreur, en juin 1955, de plusieurs terrains ayant au total une surface de 840,000 pieds carrés, sur lesquels étaient établis une manufacture de portes et châssis, un magasin et des entrepôts, entreprises toutes séparées les unes des autres.

Après avoir mis sa manufacture de portes et châssis en location, monsieur Girard lança les bases de "Matane Plywood". Matane Plywood est un commerce de matériaux de construction qui se spécialise dans les matériaux de fini intérieur, contreplaqués et bois exotiques. "Matane Plywood" est également distributeur en gros des peintures de marque "Benjamin Moore", pour tous les détaillants de la Gaspésie et de la Côte Nord.

Matane étant un centre idéal de distribution pour cette partie de la province de Québec, il convient spécialement à "Matane Plywood" qui, grâce à un service très bien organisé, a su donner à son réseau de distribution une importance de plus en plus grande.

"Matane Plywood" possède des entrepôts immenses avec allées centrales, et un garage pour la réparation des machineries et des véhicules de l'entreprise. La firme fait également le commerce du bois de pulpe qu'elle achète des cultivateurs de la région pour le revendre aux moulins à papier.

Monsieur Georges Girard, homme d'affaires très estimé de tout le Bas St-Laurent, est né à Matane même, en 1924. Il s'est toujours intéressé d'une façon particulière au développement de sa région et il donne généreusement sa collaboration à toute organisation qui apporte une amélioration ou des facilités au commerce et à l'industrie.

"Matane Plywood" tient sûrement une place importante dans l'industrie du Bas-du-Fleuve et pour son apport, monsieur Girard a droit à toute notre considération. ■

M. ALPHONSE COUTURIER

Le nom de M. Alphonse Couturier, digne représentant des industriels de la Gaspésie, fait partie intégrante de l'histoire contemporaine d'une petite ville, Marsoui, dans le comté de Gaspé-Nord.

Bien que son influence s'étende au delà de sa région, M. Couturier reste fier et fidèlement attaché à la localité qui a vu grandir ses



M. ALPHONSE COUTURIER, M.A.L.

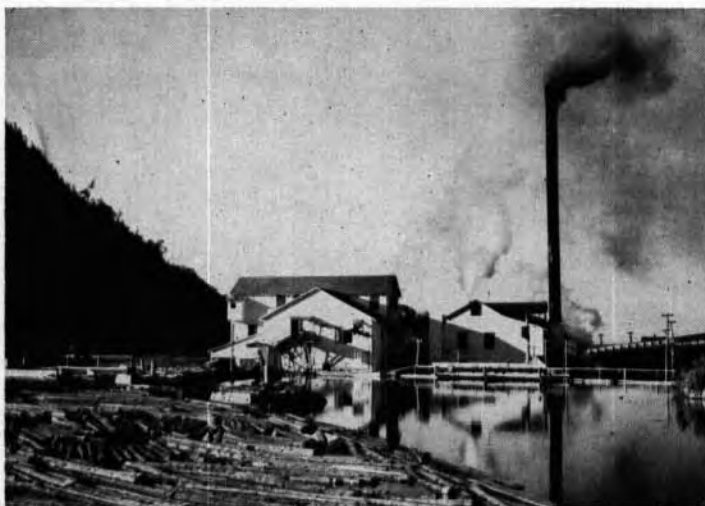
entreprises et qui, de par ces dernières, a été extraordinairement industrialisée.

Né à Ste-Hélène, dans le comté de Kamouraska, en 1885, M. Alphonse Couturier est fils de cultivateur. Dès son jeune âge, il apprend à l'école du travail et de la discipline, les secrets qui font la réussite

M. ALPHONSE COUTURIER

d'une vie. A l'âge de 19 ans, soit en 1903, il épouse Odélie Slight, de Notre-Dame du Lac; cette femme fut pour lui une conseillère admirable qui l'encouragea dans les moments difficiles et se donna entièrement à l'éducation de ses enfants.

Dès la première année de son mariage, M. Couturier quitte la culture de la terre pour s'établir à Notre-Dame du Lac. En société, il met sur pied une meunerie et un moulin à carder. Les deux machines sont activées par la même force hydraulique. La meunerie dessert, durant quelques années, les cultivateurs de la région qui y apportent leur grain.



Le moulin à scie de M. Couturier

Cet homme aux multiples projets ne peut rester longtemps confiné à l'intérieur d'une meunerie et c'est alors qu'à l'âge de 24 ans il exploite sa première scierie à St-Louis du Ha ! Ha ! dans le comté de Témiscouata. L'industriel-né, qu'est M. Couturier, trouve enfin la voie où il doit exercer ses activités futures; l'exploitation forestière et le commerce du bois sont les domaines particulièrement compatibles avec ses goûts et ses aptitudes.

Les moulins à scie se multiplient à un rythme accéléré et les propriétaires du Témiscouata, qui possèdent des lots boisés, peuvent bénéficier des avantages que M. Couturier met à leur portée. A un certain moment, ses affaires sont si considérables qu'elles nécessitent la création

M. ALPHONSE COUTURIER

d'un moyen de transport qui rend service non seulement à l'entreprise de M. Couturier mais aussi à toute la population. En effet, les envois de bois souffrent de retards qui affectent tout le commerce; c'est alors que le propriétaire, M. Couturier, conçoit un projet d'envergure, soit l'organisation d'une station où le bois doit être dirigé pour ensuite être expédié dans toutes les directions.

Cette station, située sur la ligne du chemin de fer du Témiscouata, existe encore aujourd'hui et porte le nom de Couturier Station; elle perpétue le souvenir d'un homme d'affaires averti et progressif qui sut trouver l'endroit favorable à l'établissement d'un poste qui favorise le transport des voyageurs et des marchandises.

Comme la plupart des humains, M. Couturier n'est pas à l'abri des épreuves. Plusieurs de ses moulins sont tour à tour la proie des flammes. Malgré des pertes considérables et tous les inconvénients que causent de semblables malheurs, jamais M. Couturier n'a songé au découragement; il surmonte admirablement bien toutes les difficultés.

Aux jours les plus sombres de la dépression économique en 1936, M. Couturier, en homme d'affaires prévoyant, se rend compte que la région du Témiscouata ne lui permet pas d'accroître son commerce et de réussir l'expansion qu'il souhaite.

Les jours sombres passent et font place aux jours ensoleillés et d'heureuses circonstances mettent M. Couturier en relation avec des hommes d'affaires de Montréal, qui l'invitent à prendre la direction d'une vaste exploitation forestière en Gaspésie, sur des limites à bois appartenant à des Américains.

L'organisation de cette entreprise n'est pas chose facile. Auparavant les dits propriétaires américains ont tenté d'établir cette industrie, mais les difficultés de toutes sortes les ont empêchés d'atteindre leur but. Tout d'abord un rude climat et un long hiver diminuent considérablement le temps où la route est ouverte à la circulation. De plus, la route est très accidentée, ce qui rend très pénible le transport par camion; les charges doivent être diminuées et les camions nécessitent un entretien passablement onéreux. D'un autre côté la coupe du bois se faisant sur un terrain montagneux, le travail est beaucoup plus compliqué à exécuter et par conséquent plus long. Il n'est nullement question, dans cette région, de voie ferrée. L'existence d'un tel service eut aplani bien des difficultés.

C'est dans de telles conditions que M. Couturier entreprend de créer une industrie du bois. Toutefois sa vaste expérience en ce do-

M. ALPHONSE COUTURIER



Aux environs de 1937 les chemins d'hiver n'étaient pas ouverts et M. Couturier devait parcourir jusqu'à 80 milles de Marsoui à Matane pour ses affaires.

maine, sa ténacité et son ardeur au travail lui permettent de réussir là où d'autres ont échoué.

Dès 1936, il construit à Marsoui, un moulin à scie de fort rendement, qui emploie les paysans de cet humble village situé du côté Nord de la péninsule gaspésienne. Peu de temps après, M. Couturier ajoute un moulin à planer, des plus modernes.

Quelques années plus tard, M. Alphonse Couturier réussit à prendre la complète liberté financière en se portant acquéreur de la totalité des parts de Marsouins Lumber Company, qui détient les limites forestières approvisionnant son moulin. Il établit alors définitivement les bases d'une entreprise qui ne doit cesser de grandir. Les limites de la Marsouins Lumber Company, fournissent une partie des billots qui alimentent le moulin à scie. Une bonne quantité des billots sont tirés des terrains libres appartenant à la Couronne. Une certaine partie de ces terrains boisés sont exploités par des syndicats coopératifs forestiers.

Dans les chantiers de M. Couturier, on s'occupe exclusivement de la coupe du sapin et de l'épinette, car ces deux sortes de bois sont la principale demande des clients qui connaissent la valeur et la qualité de ces bois de la Gaspésie. Ils sont également plus souvent sujets à être primés sur le marché anglais.

Après avoir reçu son chargement de bois de A. Couturier & Fils, le transatlantique est prêt pour un voyage vers les Etats-Unis ou l'Europe.



M. ALPHONSE COUTURIER

La Compagnie "A. Couturier et Fils Ltée" écoule facilement ses produits. Tout d'abord une partie va à la consommation locale; en effet, la population des alentours vient s'approvisionner régulièrement à cette compagnie avec la certitude d'obtenir le choix qu'elle désire.

Depuis 1955, une firme subsidiaire a été organisée à Sept-Iles pour assurer l'écoulement d'une certaine quantité de matériaux. Cette dernière opère sous le nom de "Roco Inc." et dessert la clientèle de la Côte Nord et du Nouveau Québec.

L'entreprise "A Couturier et Fils Ltée" a des marchés ouverts aux Etats-Unis et jusqu'en Angleterre même. Pour l'exportation à l'étranger la situation de la compagnie présente quelques inconvénients.



Ce camion transporte un char complet de bois

Le quai à eau profonde le plus proche est à quelque vingt milles de là. Malgré ce désavantage le chargement du bois se fait beaucoup plus rapidement qu'on ne peut l'imaginer. Une organisation spéciale a été prévue et un système de coordination, par téléphone, permet l'utilisation d'une trentaine de camions qui voyagent constamment. Cette main-d'oeuvre est indépendante et ne dérange en rien le fonctionnement de la scierie et des autres entreprises.

On devine assez facilement l'outillage qu'exige une exploitation de ce genre et pour accroître la production il faut des machines moder-



Une autre
vue du
moulin
à scie

nes et de plus en plus puissantes. Aussi voit-on à l'oeuvre, à la firme "A. Couturier & Fils Ltée" une flotte de camions, de tracteurs de toutes dimensions et de l'outillage mécanique de tout genre.

La scierie exploitée à Marsoui, par M. Alphonse Couturier, est la plus importante de toute la péninsule gaspésienne et elle peut rivaliser avantageusement avec les grosses scieries de la province de Québec.

La richesse des limites à bois, l'ampleur des bâtisses et la qualité du rendement, donnent au propriétaire la satisfaction bien légitime de posséder une entreprise solide et susceptible d'agrandissement.

Actuellement le moulin à scie peut fournir tout près de 70,000 pieds de bois par jour. Pendant la seule saison d'été, le moulin transforme jusqu'à 12,000,000 de pieds de bois. Il faut ajouter que la scierie de Marsoui achète la production de plusieurs petits moulins des environs.

Outre le moulin à scie, le moulin à planer est également en pleine activité. Construit il y a une vingtaine d'années, ce moulin a été entièrement rénové en 1951. Il fut équipé d'un outillage moderne qui permet un rendement supérieur, notamment une scie à ruban des plus perfectionnées. Une partie importante du bois, qui arrive au moulin à planer, provient du moulin à scie d'un syndicat coopératif.



Des spécialistes
assurent
l'entretien
des scies à
ruban
dans un
atelier
spécialement
aménagé
à cet effet.

Quelques-uns
des employés
de
M. Couturier



Près d'une centaine de cultivateurs appartiennent à ce syndicat coopératif formé en 1944, selon la formule coopérative du Service Social et Economique de Ste-Anne-de-la-Pocatière. Les opérations de ces coopérateurs consistent à transporter au moulin dont ils sont proprié-



M. OSCAR COUTURIER

taires, le bois qui y est scié. La plus grande partie de ce bois est ensuite vendue aux entreprises de planage de la région dont la plus importante est sans contredit celle de M. Alphonse Couturier.

L'installation de la machinerie est complètement agencée de façon rationnelle afin d'éviter le va-et-vient ainsi que la manutention inu-

Le transport
des billots
dans la forêt
se fait à
l'aide de
gros tracteurs



M. ALPHONSE COUTURIER

tile. Comme tout industriel averti a pour but de viser à un rendement meilleur, M. Couturier a adopté les principes et les méthodes de la production en série.

"A. Couturier & Fils Ltée" emploie environ deux cents hommes dans ses différentes exploitations, tout au long de l'année. Ceux-ci jouissent d'une stabilité de travail qui fait l'envie des travailleurs des localités avoisinantes.

Depuis quelques années M. Alphonse Couturier se démet peu à peu de ses lourdes responsabilités pour les confier à son fils Oscar, qui s'acquitte avec maîtrise de ses charges. Elevé dans une atmosphère d'activité intense, formé à l'école des bâtisseurs du pays, M. Oscar Couturier garde à l'entreprise la voie du succès et oriente sa marche vers les sommets.



M. CHATEAUNEUF

Pro-maire, commissaire d'écoles, marguillier, membre du bureau de direction de la Caisse Populaire et de la Chambre de Commerce de Gaspé-Nord, M. Oscar Couturier se voue tout entier aux différentes activités sociales et économiques de son milieu. Dans le domaine commercial il est secrétaire-gérant de la firme "A. Couturier & Fils Ltée" et il est membre du bureau de direction de "Marsouins Lumber Company" ainsi que de "Roco Inc."

L'affabilité de M. Oscar Couturier, à l'exemple de son père, est un atout dans ses contacts avec le personnel, la clientèle ou encore pour transiger avec d'autres industriels.

M. Alphonse Couturier s'est entouré à part son fils, d'un groupe d'hommes qualifiés. Depuis six ans, M. Châteauneuf collabore activement à la gestion de l'entreprise. D'un dévouement à toute épreuve, il a l'oeil ouvert sur tout ce qui se passe et ne ménage aucun effort pour donner à la compagnie l'élan qui la fait constamment progresser.



Chargement de lattes pour la livraison



Élévateur pour le chargement
du bois franc

Fils d'industriel, M. Châteauneuf est né à St-Séverin de Proulxville, comté de Champlain. Dès son jeune âge, il apprend de son père nombre de petits secrets pratiques qui le préparent à la profession qui l'absorbe aujourd'hui. Après ses études classiques au Séminaire de Trois-Rivières et l'obtention de sa maîtrise en sciences commerciales à l'Université Laval, il fait un stage à l'emploi du gouvernement provincial, précisément aux bureaux de l'impôt où son travail porte sur les rapports des compagnies. De là, il s'établit à Marsoui et entre comme membre du personnel de l'industrie de M. Alphonse Couturier, à titre de comptable. Dans ses fonctions il est un homme précieux pour la compagnie et au besoin ses observations sont suivies et appréciées.

Il ne faut pas oublier l'équipe des mesureurs et des classificateurs licenciés qui assurent à la clientèle la qualité et la quantité des produits.

La Compagnie "A. Couturier & Fils Ltée" a compris depuis longtemps le rôle de conseiller qu'une banque peut jouer auprès des hommes d'affaires. Si la banque fournit le crédit dans bien des cas, son rôle ne se borne pas uniquement à cela; elle fait profiter sa clientèle des renseignements qu'elle possède sur la situation des marchés et la tendance générale des affaires. M. Couturier a choisi la Banque Canadienne Nationale de Matane comme centre de ses transactions financières. Il a confiance en ces aviseurs compétents et clairvoyants.

Ne considérer en la personne de M. Alphonse Couturier que l'homme d'affaires et l'industriel ne donne pas une impression com-

M. ALPHONSE COUTURIER

plète de cette personnalité dont la conception de la vie est infiniment plus haute et plus grande que le domaine commercial. Il suffit de le suivre tout au long de sa vie, pour constater dans son sillage, des oeuvres et des réalisations qui prouvent son souci constant d'améliorer les conditions de vie de ceux qui vivent dans son milieu. Homme de vie sociale, il a compris que l'homme isolé est parfois impuissant alors qu'un groupe bien dirigé atteint souvent une puissance insoupçonnée. Voilà pourquoi il s'est appliqué à étudier les besoins des classes ouvrières et à établir autour de lui des associations fortes et progressives.

A l'arrivée de M. Couturier et de sa famille à Marsoui, cette localité, composée d'à peine une trentaine de familles de pêcheurs, ne possède aucun service public. Au point de vue municipal, elle dépend de la localité voisine tandis qu'au point de vue religieux, elle n'est qu'une mission desservie par le curé de la paroisse limitrophe.



Avec M. Couturier, la transformation de ce centre gaspésien est radicale; Marsoui devient, en quelques années un foyer bouillonnant d'activités.

En outre des nombreuses constructions nécessitées par l'industrie elle-même et pour les familles de ses employés, M. Couturier construit un vaste magasin général pour combler les besoins alimentaires et vestimentaires de la population. Il poursuit son oeuvre humanitaire en établissant un système d'aqueduc, il érige une centrale hydro-électrique

M. ALPHONSE COUTURIER

desservant toute la localité et organise un atelier de réparations générales qui est tellement apprécié non seulement des citoyens du village et de la région, mais aussi des touristes qui passent dans cette région assez éloignée des grands centres, qui possèdent seuls en général de tels services.

Le couronnement de l'oeuvre de M. Couturier c'est sans aucun doute l'érection d'une église au beau milieu de ce coquet village.

Tout au service de sa localité pour procurer aux gens le bien-être et le confort, M. Couturier n'oublie pas cependant que le progrès et l'avancement d'une population résident sur des institutions solides et durables, comme un Conseil municipal, une Commission scolaire, un Conseil de fabrique et une succursale bancaire. C'est pourquoi il ne ménage ni son temps ni ses forces pour doter Marsoui de ces organismes d'importance capitale.

M. Alphonse Couturier fut le premier maire de Marsoui; alors on peut deviner le nombre de problèmes que le premier magistrat d'une municipalité naissante doit résoudre. Fort heureusement ses collaborateurs sont d'un dévouement inlassable sachant que l'égoïsme est le pire ennemi du progrès.

Le Conseil municipal voit au maintien de l'ordre et de la morale, veille à la sécurité par des mesures d'hygiène, règle une partie des questions de voirie, de cours d'eau, en un mot organise et surveille les relations des citoyens de l'endroit. Ce n'est qu'un bref aperçu du travail accompli par le maire de Marsoui.

Le domaine de l'éducation ne peut laisser indifférent cet homme ouvert à toutes les sources de développement, qu'il soit d'ordre intellectuel ou éducatif. Aussi fut-il le premier président de la Commission scolaire de Marsoui. Là encore il sait comprendre les lourdes responsabilités qu'il contracte à l'égard des enfants, des parents et de toute la nation et manifeste un esprit de civisme vraiment remarquable. Avec l'accroissement de la population, il songe à organiser des classes pour les élèves qui augmentent en nombre, à chaque année. Il faut recruter des éducateurs compétents et donner ainsi la chance à tous les enfants de bénéficier des meilleurs avantages possibles de s'instruire. Président des commissaires d'écoles, il pratique une politique progressive tout en gardant le plus possible l'autonomie de sa Commission scolaire.

Le domaine municipal et le domaine scolaire ne sont pas les seuls champs d'activités sociales de M. Couturier. Depuis 1952 il lui est donné de représenter son coin de pays à la législature provinciale.

M. ALPHONSE COUTURIER

Jusque là, M. Couturier n'a pas entretenu d'ambition pour la politique provinciale ou fédérale. La popularité qu'il s'est créée comme industriel, sa réputation de dévouement à toutes les oeuvres, son énergie qui mène à bonne fin tout ce qu'il entreprend, autant de qualités qui l'ont fait remarquer et ont attiré l'attention du premier ministre, l'hon. Maurice Duplessis, ainsi que des membres de son cabinet.

Un après-midi du printemps 1952, M. Couturier a la surprise de recevoir à ses bureaux la visite de l'hon. Pouliot, ministre de la Chasse et de la Pêche, avec un groupe d'organiseurs de l'Union Nationale. Loin de se douter du but de cette visite, M. Couturier demeure embarrassé et ne donne aucune réponse définitive à la demande de l'hon. Pouliot, à l'effet de se porter candidat à la prochaine élection. Le lendemain, le premier ministre Duplessis, qui connaît la valeur de cet



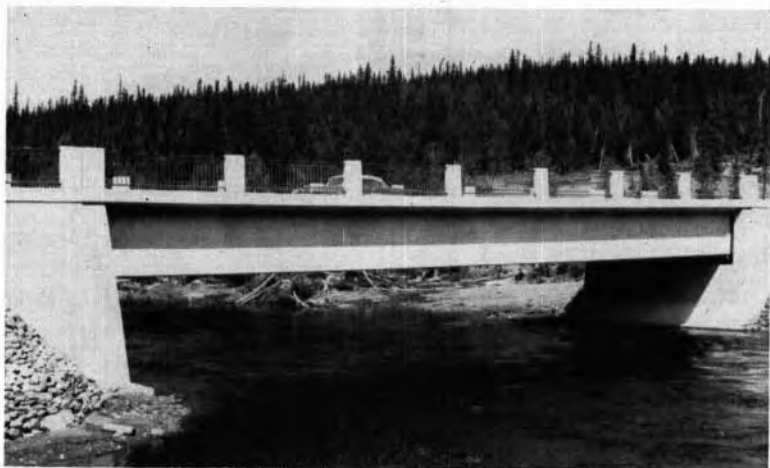
Voici une photo de l'ancien et du nouveau chemin à la Côte du Cap

homme et désire le compter parmi ses candidats, le rejoint par communication téléphonique et obtient son assentiment.

En 1952 M. Couturier est élu député de Gaspé-Nord, à la législature provinciale et réélu en 1956, pour un nouveau mandat.

Cette réélection est une preuve évidente d'une saine conception de la vie politique de la part de M. Alphonse Couturier. Personne, selon lui, ne doit se désintéresser de la politique, surtout en régime démocratique; régime qui exige la maturité d'un peuple, car s'il donne des droits d'adultes, il exige aussi du renoncement, du civisme et de la charité.

M. ALPHONSE COUTURIER



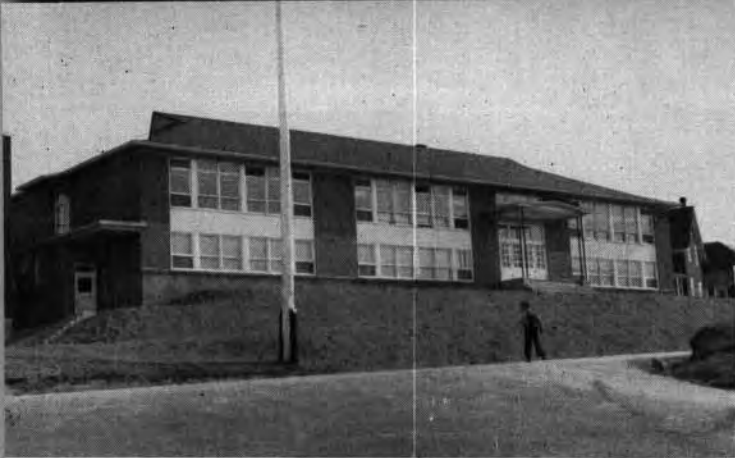
Pont de la rivière Madeleine sur la route de Murdochville

La politique de M. Couturier est pour lui un moyen de travailler davantage pour sa localité et son comté et ainsi obtenir des réalisations probablement impossibles sans l'intervention de l'Etat.

Le but qu'il poursuit comme député est de faire bénéficier son comté plutôt pauvre et peu développé, du progrès économique et de la richesse matérielle de la province.



La construction de chemins



**LE COLLEGE
DE
CAP-CHAT**

L'obtention du parachèvement de la voie de ceinture touristique, qui est l'unique moyen de communication terrestre du côté Nord de la péninsule, est une autre oeuvre au crédit de M. Couturier.

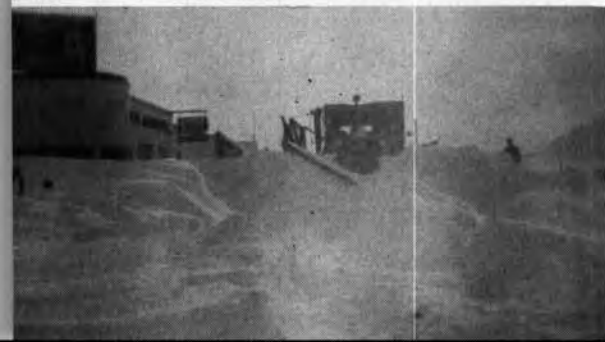
Par une politique adroite et habile, il réussit à obtenir qu'une route relie Murdochville à Gaspé-Nord. M. Couturier nous dit que cette route est considérée comme un médium des plus efficaces pour les gens de son comté, de bénéficier des développements miniers de la Gaspésie. Ce moyen de communication diminue de beaucoup la longueur du trajet et les travailleurs peuvent se déplacer plus aisément.

A titre de président fondateur et actuel de la Commission scolaire de Marsoui, M. Couturier connaît les besoins urgents de l'éducation. Les problèmes rencontrés dans sa localité, lui donnent aujourd'hui une expérience qu'il met au service de son comté.

Une promenade dans Gaspé-Nord permet de constater que depuis quelque cinq ans des écoles neuves ont été construites un peu partout, écoles pourvues d'un matériel didactique moderne et de tout le confort désirable pour rendre l'enseignement intéressant pour l'éducateur et pour l'enfant.

Que M. Couturier ne se soit signalé que dans ce domaine scolaire, comme député, il serait justifiable de louer son habileté et sa diplomatie.

Comme il vise, dans ses activités politiques, à faire jouir son comté de l'essor économique du pays, il conçoit que l'économie de son comté repose sur la pêche, la culture, l'industrie artisanale et l'industrie forestière.

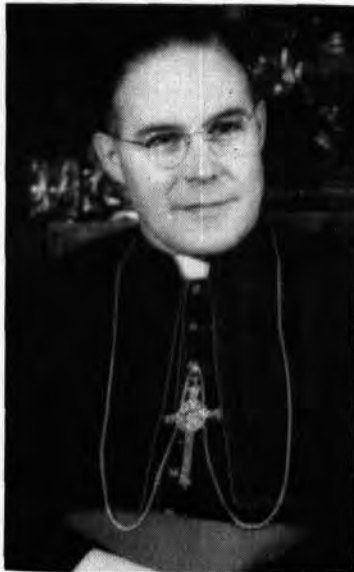


**Enlèvement de la neige
avec la machinerie
de A. Couturier & Fils**

M. ALPHONSE COUTURIER

M. Alphonse Couturier a déployé énormément d'énergie, multiplié ses démarches, sollicité de la collaboration pour développer économiquement Gaspé-Nord qui, jusque là, était resté inexploité, et subissait même un certain désintérêt. Sous l'impulsion de ce député actif, les énergies se réveillent et cette population jeune et besogneuse sait pallier aux éléments qui manquent à son expansion économique et bientôt les carences se métamorphosent en réussites.

Pour que la population jouisse vraiment des biens matériels mis à sa disposition, il faut qu'elle acquière l'habitude de l'économie; c'est



† GERARD COUTURIER
Evêque du Golfe St-Laurent

pour cette raison que M. Couturier fonde une Caisse Populaire à Marsoui. Les sociétaires peuvent déposer leurs prêts qui pourront leur servir pour parer à une éventualité quelconque, à améliorer leur condition de vie ou se construire une habitation familiale. L'importance dans une localité de l'existence d'une Caisse Populaire est un fait établi qu'elle rend l'épargne plus facile, étant plus commode d'accès. Une paroisse n'est pas riche seulement de l'argent qu'elle produit, mais de celui qu'elle garde et emploie sur place. La Caisse Populaire garde l'argent dans la localité pour le faire fructifier, pour activer et rendre

M. ALPHONSE COUTURIER

productif le travail local. Que l'argent gagné par le travailleur demeure dans la paroisse et qu'il y fructifie, voilà le but que s'est proposé M. Alphonse Couturier en fondant à Marsoui, une Caisse Populaire.

La Providence qui dispense les épreuves, pèse les mérites, ménage également des joies, et la plus grande qu'un père puisse recevoir n'est-elle pas d'apprendre que son fils est désigné pour occuper un rang des plus importants dans la hiérarchie ecclésiastique ?

En décembre 1956, la nouvelle parvient à la famille de M. Couturier que Sa Sainteté le Pape Pie XII désigne Son Exc. Mgr Gérard Couturier, comme évêque du Golfe St-Laurent.

Sa famille, ses paroissiens de Rimouski et tous ceux qui connaissent Mgr Couturier ne sont pas surpris de cette nomination. Chacun connaît son zèle apostolique, ses vastes connaissances et sa sollicitude pastorale.

M. Alphonse Couturier, cet homme qui possède tant de réalisations, cet homme qui a donné tant de lui-même et qui est doté d'une personnalité exceptionnelle est largement récompensé par le choix de son fils par la Sainte Eglise.

D'une grandeur moyenne au physique, plutôt délicat d'apparence, M. Couturier frappe par son dynamisme tous ceux qui l'abordent. Peut-être porté par nature à la violence, il sait, par la force de sa volonté, dominer complètement ses réactions. L'obstacle ne l'arrête pas, au contraire il le stimule et lui fait trouver les moyens les plus efficaces de réussite.

Sa philosophie personnelle le porte à ne jamais sous-estimer la valeur de l'individu qui a un droit strict à des égards et qui, selon lui, doit être compris.

Il entend que l'on traite un travailleur aussi bien qu'un client. Il est un de ces rares caractères qui, sans jamais encourager la familiarité à outrance, inspire la bonne volonté et obtient la loyauté de tout son personnel. Chez lui, la misère trouve une oreille attentive car son coeur est éminemment sensible à la souffrance.

L'histoire d'un pays se fait gloire de compter des hommes, tel que M. Alphonse Couturier, au coeur aussi large que ses horizons. ■

Contracteur

Un des citoyens avantageusement connu de Les Méchins est M. Léon Philippe Verreault, Maire ou échevin autrefois, aujourd'hui le Président de la Commission Scolaire.

M. Verreault est né le 23 mai 1899 à Les Méchins où il fit ses études primaires qu'il termina au séminaire de Lévis après cependant quelques années au Collège de Rimouski.

Par la suite, il se dirigea vers la carrière qui l'intéressait le plus, "la navigation" puisqu'il était natif d'une famille de navigateurs. Son père et ses 9 frères étaient les propriétaires d'une ligne de transport maritime et avaient organisé à cet effet une entreprise fort louable. C'était la compagnie de Navigation Gaspé et Baie des Chaleurs, dont le président fut M. Verreault, père, puis par la suite son fils aîné Louis Etienne.

Cette entreprise fut organisée en 1924 et fut vendue durant la guerre, en 1943. Durant cette période, notre concitoyen Léon Philippe s'engagea dans l'entreprise familiale, à titre de matelot et grimpa graduellement les échelons qui l'amènèrent au poste d'ingénieur puis finalement à celui de "Capitaine." Son navire était le Miron L., lequel avec le bateau Les Méchins, composait la flotte de l'entreprise familiale. Ces bateaux faisaient le trajet de Montréal à la Baie des Chaleurs et au Nouveau Brunswick.

Lorsque la compagnie fut vendue en 1943, M. Verreault eut la bonne idée de se lancer dans le camionnage général pour le compte de la Colonisation et du département de la Voirie provinciale. Par la suite, il s'occupa du tracé et de la construction des routes destinées à un recouvrement d'asphalte. Cette heureuse idée lui a permis de se bâtir un commerce fort enviable dans toute la région.

M. Verreault est marié depuis 1922 et est père de Marion, Madeleine, Gaston et Daniel. Il est Chevalier de Colomb au 4e degré. ■

JAMES RICHARDSON LTD

A Cap-Chat, sur la Côte Gaspésienne, face aux eaux majestueuses du Golfe St-Laurent, nous rencontrons une entreprise qui s'occupe de la préparation des bois et qui fait affaires sous la raison sociale de "James Richardson Company Limited." Cette compagnie va de l'avant dans cette pittoresque partie de la province de Québec, avec toute la vigueur et l'entrain des compagnies de bois d'autrefois, alors que les activités de cette industrie étaient beaucoup plus étendues. Les quartiers généraux de la compagnie sont à Matane, tandis que le moulin est situé à Cap-Chat.



Moulin de préparation du bois

James Richardson Company Limited fut fondée en 1878 par messieurs James Russell et James Richardson qui formèrent leur société dans la même année. James Richardson avait préalablement été membre de l'équipe de recherches géologiques du Canada. Il avait parcouru toute cette partie de la province et se retira de la profession en 1875.

C'est au cours de ces années de recherches géologiques que monsieur Richardson découvrit toutes les possibilités de succès dans l'industrie du bois, sur toute la péninsule de Gaspé.

Monsieur James Russell, grand-père du président actuel de la compagnie, arriva de Glasgow en Ecosse, en 1857.

La première opération de la compagnie consistait à fabriquer des fuseaux et on fit l'acquisition des coupes de bois avoisinantes, ce qui

permettait une plus grande production. La firme prit une expansion régulière pendant les années qui suivirent sa fondation, et bientôt, les propriétaires se virent en tête d'une organisation considérable, faisant vivre à elle seule, un nombre très appréciable d'employés.

James Richardson travailla activement dans l'entreprise jusqu'en 1882, année de son décès. C'est à la mort de James Russell, en 1908, que l'affaire passa aux mains des deux fils de l'un des fondateurs, messieurs John S. Russell, qui fut président et résidait à Cap-Chat, et William Russell, directeur général qui résidait à Matane.

En 1929, James Gordon Russell, fils de J. S. Russell, entra dans la compagnie avec enthousiasme et habileté. Avec son père et son oncle qui étaient déjà des hommes d'expérience, il apprit tous les secrets du métier et prit graduellement ses galons.

Avec les années, James Gordon Russell devint président de la compagnie qui n'a cessé de progresser et d'ajouter à ses lignes de fabrication des spécialités nombreuses. Monsieur Louis Landry est secrétaire-trésorier de l'entreprise.

JAMES GORDON RUSSELL :

Celui-ci est né à Cap-Chat, en 1900. Il fit ses études au Bishop School à Sherbrooke et à sa sortie de l'école, entra au service de la compagnie en qualité d'assistant-surintendant pour devenir surintendant quelques années plus tard et président en 1933.

Marié à Anne Stewart, monsieur Russell a toujours demeuré à Cap-Chat.

Monsieur Louis Landry est né à Cap-Chat en 1899. Il a fait ses études commerciales à St-Ferdinand d'Halifax et son premier emploi fut chez James Richardson Company Limited, où il débuta comme commis. Il passa quelques années plus tard, au grade d'assistant-comptable et devint secrétaire-trésorier de l'entreprise en 1933.

Travailleur assidu, monsieur Landry s'est révélé un excellent bras droit pour monsieur Russell.

Il a toujours résidé à Cap-Chat et ses passe-temps préférés sont la chasse et la pêche. Il est de plus Chevalier de Colomb, 4e degré. ■



M. PHILIPPE KEABLE

Industriel

Un autre industriel de Les Méchins, favorablement connu, est monsieur Philippe Keable, homme d'affaires et propriétaire d'une industrie du bois.

Ce Gaspésien "100% pure laine", est né en 1896 à Cap Chat, fit ses études au Séminaire de Rimouski et à l'Ile du Prince-Edouard.

En 1921, il débutait à son compte dans le monde des affaires, en se lançant dans le commerce du bois. Il acheta alors un moulin à scie à Cap Chat pour s'occuper de la coupe du bois et de la préparation

du bois de fuseaux. Par la suite il se spécialisa entièrement à la production du bois devant servir à la fabrication du fuseau.

En 1931 il vendit son moulin, ses différentes propriétés et tous ses biens à Cap Chat pour s'acheter un magasin général, des lots à bois et trois moulins à scie à Les Méchins.

En 1934, il se portait acquéreur d'un deuxième magasin général à St-Thomas. De plus, entre-temps, il ajouta à sa production régulière, la production du bois de pulpe et du bois de sciage. En 1921 ses établissements produisent 500,000 pieds de bois à fuseau, et en 1957 ils produisent 4,000,000 pieds de bois de sciage en plus de 10 à 15,000 cordes de bois par année. Ce chiffre d'affaire très important, repose sur l'achat du bois brut de différentes sources, à partir de Matane à Capucin, dans les colonies.

Le transport de ce bois se fait principalement par l'entremise des 20 camions que possède monsieur Keable à cet effet. Ces camions servent aussi aux travaux dans les coupes de bois, ou bien pour sortir le bois et l'amener au moulin.

M. Keable ne possède aujourd'hui qu'un seul moulin. Toutefois, ce moulin qui est beaucoup plus gros, remplace avantageusement les autres moulins qu'il possédait et qui malheureusement avaient été entièrement détruits par l'incendie. Alors que ses autres moulins étaient situés dans les colonies, le seul qu'il possède aujourd'hui est situé dans le village de Les Méchins, facilitant d'autant plus les opérations.

Dans le village de Les Méchins, monsieur Keable possède de plus une très jolie ferme de 150 acres de terre qu'il s'est achetée en 1939. Il a de plus, un garage servant à l'entreposage ou à la réparation de sa machinerie et de ses camions.

Presque la totalité de la production de ce moulin est écoulee aux Etats-Unis et en Angleterre par chemin de fer ou par bateaux. De plus, le bois de pulpe produit à ce moulin est expédié aux Etats-Unis, à Trois-Rivières ou à Québec.

PHILIPPE KEABLE INC.

Cette compagnie a été fondée en 1951 par monsieur Philippe Keable dans le but de se spécialiser dans la construction de chemins. Toutefois, monsieur Keable s'était déjà occupé de la construction de routes durant plusieurs années, alors qu'il était en société avec son frère sous les nom et raison sociale de LA SOCIETE DES CONSTRUCTEURS DE CHEMINS ENR. Cette entreprise qui prit naissance en 1942, fut dissoute en 1950 à la suite de la mort du frère de monsieur Keable. C'est à ce moment qu'il réorganisa la compagnie et que l'entreprise fut connue par la suite sous le nom de PHILIPPE KEABLE INC.

Les officiers de cette firme, sont M. Philippe Keable, Président, madame Philippe Keable, Vice-présidente, et monsieur Edouard Keable, Secrétaire-trésorier.

Cette compagnie possède un équipement aussi important que varié. Pour ne mentionner que les principales pièces, disons qu'elle possède : 5 tracteurs Caterpillar nos 6 et 8; 2 compresseurs; 1 float; 12 camions; 3 pelles mécaniques et tout l'outillage nécessaire à la construction de chemins.

Les principales réalisations de l'entreprise sont les routes qui mènent de Les Méchins à Capucin, Mont-Louis à l'Anse Pleureuse, Gros Morne, Pointe Frégante à l'Anse à Vallo, en plus de plusieurs chemins de colonisation à l'intérieur des terres. M. Keable a aussi construit différents ponts pour le compte du département de la Voirie provinciale.

Evidemment, avec toutes ces occupations, M. Keable n'a pas grand temps pour s'occuper d'activités sociales. Toutefois nous le retrouvons, membre des Chevaliers de Colomb, de la Chambre de Commerce, de l'Association des Producteurs de Bois de la Province et de la Canadian Lumberman's Association.

Il est marié à Cécile Croteau de Joliette et est père d'une fille, Lucie. ■



M. EDOUARD KEABLE

Monsieur Edouard Keable, honorable citoyen de Cap-Chat, est né le 2 décembre 1911 dans la maison même qu'il habite actuellement avec sa famille. Il a fait ses études au Collège du Sacré-Coeur à Victoriaville, au Collège St-Michel de Toronto et a complété ses hautes études à l'Université de Montréal.

Il commença à travailler en 1934 pour la compagnie James Richardson Limited de Cap-Chat, emploi qu'il garda jusqu'en 1950. Il

va sans dire qu'il acquit à cet endroit une expérience qui lui est très précieuse aujourd'hui.

L'année 1950 voyait monsieur Keable se lancer en affaires en entrant en société avec son frère Philippe. Dans cette dernière compagnie, il prit le poste de secrétaire-trésorier et se vit confier les charges de gérant de l'entreprise. Celle-ci fait le commerce de la pulpe, du bois de sciage, en plus de s'occuper de construction de tous genres et plus spécialement de la construction des routes.

Monsieur Edouard Keable s'est révélé un philanthrope accompli en s'occupant à diverses reprises d'organisations sociales et autres. Il fut nommé commissaire d'école en 1950, pour passer peu de temps après président de la même Commission. Il conserva cette dernière charge jusqu'en 1957, alors qu'il démissionnait de ce poste pour ne s'occuper de l'organisation qu'en qualité de commissaire.

En 1957, monsieur Keable était élu maire de la municipalité de Cap Chat avec une majorité des votes de 82%. Inutile d'ajouter qu'il est très estimé de ses concitoyens qui ont une confiance inébranlable en lui. Il est de plus directeur de la Chambre de Commerce de l'endroit, président de la Société St-Jean-Baptiste depuis plusieurs années, de même que membre des Chevaliers de Colomb. Il fut aussi président régional des Cercles Lacordaire.

Monsieur Keable est marié à Mlle Fernande Dufour de la Malbaie et il est père de trois enfants : Jean, 11 ans, Hélène, 5 ans, et André, 4 ans. ■