

Rembourseur

Un vieux proverbe souvent énoncé dit que "la valeur n'attend pas le nombre des années". M. Régis Belles-Isles en est une preuve convaincante.

Né à St-Fabien en 1932, Régis Belles-Isles fit ses études au collège de cette même ville. C'est à l'école technique de Rimouski qu'il apprit le métier de rembourseur. Il fit ensuite son apprentissage dans un atelier jusqu'en 1953.

Quoique très jeune et célibataire, monsieur Régis Belles-Isles, rempli d'initiative et d'ambition, décida de construire un atelier de 26 x 40 et débuta à son compte.

Cette même firme, toujours existante et prospère, emploie régulièrement trois hommes et femmes. Une partie du matériel requis à cette entreprise, c'est-à-dire la charpente des meubles à rembourrer, provient d'un fabricant local, où les meubles sont faits sous contrat et sur la demande spécifiée de sa nombreuse clientèle qui s'étend jusqu'en Gaspésie.

M. Régis Belles-Isles compte parmi les membres de la Chambre de Commerce des Jeunes.

Travailleur persévérant et compétent, Monsieur Belles-Isles saura, dans l'avenir comme par le passé, faire de son entreprise un très prospère établissement. ■

LA MÉNAGÈRE



Coopérative de consommation

Sise à 63 rue de l'Evêché à Rimouski, "La Ménagère, Coopérative de Consommation" est vraiment ce qu'il est convenu d'appeler un établissement moderne et bien organisé. En plus d'offrir des avantages exceptionnels pour ses membres, elle contribue avec 121 autres sociétés, au progrès économique de notre province, en vendant chaque année, des marchandises pour un prix considérable, et achetant de préférence des producteurs de notre province. Elle est membre de l'Alliance, le magasin de gros des coopératives de consommation, laquelle groupe en tout 15,000 coopérateurs.

Fondée le 15 février 1939 par monsieur Paul Hubert, elle est maintenant sous l'habile gérance de monsieur Charles Belzile, qui occupe ce poste depuis 10 ans. Le président actuel de "La Ménagère" est monsieur Julien Thuot, homme d'affaires bien connu de la région.

Le magasin coopératif d'alimentation qui dessert la population de la ville de Rimouski et de la région, est sans contredit le plus important commerce d'alimentation qu'on puisse trouver dans un rayon de plusieurs milles. Tous les départements de l'entreprise sont d'égale importance et la clientèle est certaine d'obtenir entière satisfaction, tant au comptoir des fruits et légumes qu'au département de la viande ou de l'épicerie générale.

La majorité des marchandises provient des entrepôts centraux de la coopérative à Québec, tandis que les autres produits sont achetés directement des manufacturiers. À "La Ménagère", on est assuré d'obtenir toujours une marchandise fraîche et de bonne qualité.

Ce vaste magasin qui couvre une superficie de 3000 pieds carrés, emploie régulièrement 17 personnes pour ses différents services. Chacun des employés fait preuve d'une courtoisie remarquable envers le client, ce qui contribue pour autant au succès de l'entreprise.

En notant qu'au bilan de 1948 le chiffre des ventes s'élevait à \$68,000.44, on est dorénavant certain d'atteindre pour 1957, le chiffre formidable de \$550,000.00. La coopérative qui n'avait à ses débuts que vingt-deux membres sociétaires, en compte aujourd'hui 490, ce qui indique clairement la progression du magasin. Les membres sociétaires apportent le plus grand intérêt au développement de la coopérative dont ils font partie, et environ 60 pour cent des ventes effectuées par le magasin sont faites aux membres.

Les administrateurs de "La Ménagère", élus par les membres, cherchent constamment à acheter les marchandises aux plus bas prix possibles. Le magasin les revend aux mêmes prix que les autres marchands de la localité. Cependant, si le prix de ces derniers pour un produit en particulier, est trop élevé, "La Ménagère" détermine un

Attrayant étalage de "La Ménagère Coopérative"





L'intérieur de la "Ménagère Coop."

prix moindre en tenant compte de ses frais d'exploitation et du fait qu'à "La Ménagère" l'intérêt sur le capital investi est limité à 5%.

A la fin de l'année, "La Ménagère" remet au membre-acheteur, en proportion de ses achats, ce qu'il a payé en trop; c'est la ristourne, qui a été de 4% en 1956. Ainsi, un membre qui a acheté pour \$1,000. en 1956, s'est vu remettre \$40.00, diminuant d'autant le coût de la vie.

Les ristournes annuelles peuvent être utilisées par les membres à payer leurs parts sociales et par la suite, elles peuvent être laissées pour acheter d'autres parts sociales rapportant un intérêt de 5%; les intérêts eux-mêmes peuvent être laissés dans la société. De la sorte, un membre peut s'accumuler un petit capital sans déboursier plus d'argent que le prix ordinaire des vivres dont a besoin sa famille.

Au cours des 7 dernières années, les membres de "La Ménagère" ont ainsi accumulé plus de \$23,000.00. Au besoin, un membre peut retirer ce capital en tout ou en partie.

(Suite à la page 470)

LA TEINTURERIE ST-ROBERT

Fondée en 1946, "La Teinturerie St-Robert" est actuellement administrée par les frères Jean-Eudes et Raymond Lepage.

Le nettoyage à sec et le pressage sont les seules spécialités de cet atelier qui est dirigé par de véritables experts.

Lorsqu'ils décidèrent de partir à leur compte, messieurs Lepage avaient à leur crédit une expérience d'une dizaine d'années et, de ce fait, ils connaissaient leur métier à fond.

Les débuts furent cependant lents, comme dans un grand nombre d'entreprises, mais grâce à leur ténacité et à leur initiative, ils ont vu leur clientèle augmenter graduellement pour obtenir aujourd'hui un chiffre d'affaires très appréciable.

A la fondation de l'entreprise, les frères Lepage possédaient un équipement qui serait sûrement considéré comme désuet aujourd'hui. Mais désireux de servir la population de Rimouski et des environs d'une manière adéquate, ils n'hésitèrent pas à changer la machinerie au fur et à mesure que les progrès de la technique moderne amenaient de nouvelles pièces sur le marché.

C'est en 1955, à la suite de l'incendie qui détruisit l'atelier de l'entreprise, que les frères Lepage commencèrent vraiment à faire des affaires sur un plan de grande envergure. On construisit un atelier très moderne, à l'épreuve du feu et pouvant recevoir une machinerie très complète et très perfectionnée. On fit l'acquisition d'une machine, la plus moderne à date, qui fait de petites merveilles dans l'atelier. Son système de nettoyage à sec est automatique et ne dégage aucune odeur. Elle remplace le travail manuel et ses différents contrôles automatiques sont d'une sûreté incontestée tout en donnant un meilleur rendement. Elle est garantie et enlève toutes saletés aux vêtements, quels qu'ils soient, et leur redonne toute leur couleur et leur apparence de neuf. Seule, "Washex", avec deux rinçages d'une circulation ininterrompue de 10,000 gallons à l'heure, peut donner une aussi entière satisfaction.

C'est ce qui explique la constante augmentation du nombre des clients de la "Teinturerie St-Robert", qui sont sûrs des produits employés au nettoyage et de l'attention apportée à la manipulation des vêtements.

Il ne faut pas oublier d'ajouter que le service rapide est une politique de l'établissement et que les vêtements qui sont confiés à la Teinturerie St-Robert, sont assurés contre les dommages causés par le feu et le vol jusqu'à la livraison à domicile.

Monsieur Jean-Eudes Lepage est marié à Julienne Lauzier depuis 1950. Il est père de 3 enfants.

Monsieur Raymond Lepage est marié à Gemma Clouston depuis 1948 et est père d'un enfant.

Messieurs Lepage font partie de la Chambre de Commerce Senior. Ils sont d'anciens sportifs, mais leurs occupations ne leur laissent guère le temps de pratiquer leurs sports favoris.

La Teinturerie St-Robert engage 12 employés d'expérience qui sont préposés aux différents services de l'entreprise. Quelques-uns s'occupent des vêtements qui arrivent à l'atelier, d'autres sont préposés au nettoyage et au pressage de ceux-ci, tandis que 4 autres employés sont chargés de la livraison.

Enfin, il s'agit d'une entreprise très bien organisée dont les dirigeants peuvent être fiers. ■

LA MÉNAGÈRE (Suite de la page 469)

M. CHARLES BELZILE,
gérant de la Coop.

Monsieur Charles Belzile est né en mars 1912. Il travaille dans le commerce de l'alimentation depuis plus de 26 ans et possède une précieuse expérience qui ne peut qu'aider au bon fonctionnement d'un commerce d'une telle envergure. Constamment à la recherche de méthodes plus perfectionnées de travail, il met régulièrement à l'épreuve de nouvelles techniques, telles que les nouveaux emballages, les étales modernes et massifs, rendant plus agréable pour le consommateur, la tâche de faire des emplettes.

Monsieur Belzile est marié à Alice Filion et est père de trois enfants. Il est membre des Chevaliers de Colomb, 4ème degré, et membre de la Chambre de Commerce Senior. Il est également membre de l'Association des Détaillants de l'Alimentation du Québec et fait partie de l'exécutif de "L'Alliance des Coopératives de Consommation".

Pour le seconder dans son travail, monsieur Belzile s'est assuré l'aide d'un assistant en la personne de monsieur Marc-André Doucet, tandis que le département de la boucherie est sous la direction de monsieur Jean-Paul Blier et que celui des fruits-légumes relève de monsieur Raymond Lepage. ■

J. R. SIROIS RADIO SERVICE ENR.



M. JULES SIROIS

Les sympathiques propriétaires de "J. R. Sirois Radio Service Enr." de Matane, sont messieurs Jules et Léopold Sirois, hommes compétents et très appréciés dans leur entourage pour leurs multiples connaissances et leur expérience dans le domaine de l'électronique.

"J. R. Sirois Radio Service Enr." ne s'occupait à ses débuts que de la réparation d'appareils de radio. Cette entreprise est aujourd'hui reconnue dans toute la région pour le service qu'elle donne, tant dans la réparation de tous les accessoires électriques que pour la vente des poêles, réfrigérateurs, lessiveuses, appareils de radio et de télévision, accessoires électriques en général. Elle se fait un plaisir de donner le service sur tout ce qui est acheté à son magasin et s'est toujours efforcée de donner à la clientèle la plus entière satisfaction.

L'atelier J. R. Sirois Radio Service Enr. engage maintenant sept employés qui sont affairés dans les différents départements de l'entreprise. Deux d'entre eux sont électriciens, trois autres sont techniciens en radio et télévision, un autre s'occupe de la vente et de la livraison,

**M. LEOPOLD SIROIS**

tandis qu'une secrétaire est chargée du travail de bureau. Les techniciens exécutent leur travail à l'atelier même ou à domicile lorsque les réparations à effectuer ne demandent pas l'utilisation d'appareils spéciaux.

Fondée en 1938 par Jules Sirois, l'entreprise prit peu à peu de l'importance pour ajouter graduellement à ses services, de nouvelles spécialités. En 1947, Jules Sirois s'associait à son frère Léopold, et ensemble, ils ont tenté d'améliorer par tous les moyens possibles, l'entreprise qui leur fait honneur aujourd'hui.

Remplis de ténacité et de détermination, les frères Sirois possèdent maintenant un commerce fort intéressant et jouissent plusieurs milles à la ronde, d'une excellente renommée.

Les appareils de télévision qui se multiplient de jour en jour, requièrent beaucoup d'attention. Leur fragilité vient en opposition avec la passion du spectacle que ce nouvel art a engendrée. Les téléspectateurs exigent donc diligence et compétence de la part des techniciens, et posent souvent des problèmes qui relèvent plus de la psychologie que de la science. Les techniciens diplômés de J. R. Sirois Radio Service Enr. sont toujours très courtois envers la clientèle et ils essayent de



Vue au magasin J. R. Sirois

donner à chacun ce qu'il désire, tout en servant les intérêts de la maison qui les emploie.

En un mot, ceux qui ont recours aux services de J. R. Sirois Radio Service Enr., peuvent être assurés d'une satisfaction entière. L'équipement dont disposent les employés est très complet et représente ce qu'il y a de plus perfectionné dans le domaine. Les articles confiés aux experts de la maison pour réparations sont assurés contre le feu ou le vol et les travaux effectués sur les appareils sont garantis.

Monsieur Jules Sirois est né à Matane en 1918 et fit ses études au Collège St-Antoine de Matane.

Monsieur Léopold Sirois est né à Matane également en 1920 et étudia au même collège que son frère. ■

Intérieur du magasin



Marché alimentaire

Le marché alimentaire moderne Martin & Fils Enr. a été fondé par Monsieur Henri A. Martin le 17 juillet 1952. Monsieur Martin était dans le commerce de l'épicerie depuis 1938; il opérait un magasin à l'angle des rues de l'Evêché et St-Edmond, en société avec Albert D'Anjou. En 1952, il décida de vendre ses parts à M. D'Anjou, et d'ouvrir le local actuel à 168-A St-Germain. Il administre lui-même sa nouvelle épicerie, aidé par deux de ses garçons : Jacques, qui occupe la position de gérant, et Bernard qui est en charge du département de fruits et légumes. L'affaire fonctionne donc sur une base de société à trois, soit le père et les deux garçons. Les deux frères étaient les seuls de la famille à s'intéresser au commerce de l'épicerie, et décidèrent donc de fonder une société avec leur père.

Le marché alimentaire Martin & Fils Enr. est un magasin d'alimentation des plus complets, et est sans contredit la meilleure organisation du genre dans le bas du fleuve. Toutes les ménagères sont certaines d'y trouver tout ce dont elles peuvent avoir besoin en fait de nourriture.

Le magasin Martin achète ses marchandises aux Epiciers-Unis, qui est le plus important groupe d'achat de l'est de la province. De ce fait, le magasin opère sur une marge de profit tellement minime, qu'il peut offrir les plus bas prix possibles aux consommateurs.

L'épicerie Martin est un genre "servez-vous vous-même", et l'étagage varié saute aux yeux dès que le client s'engage dans une des allées du magasin. Le plancher couvre un peu plus de 2000 pieds carrés. Le chiffre d'affaires d'aujourd'hui a presque doublé depuis le début.

Afin d'accommoder sa nombreuse clientèle, le magasin Martin prend les commandes téléphoniques, et s'occupe avec un soin très particulier de la livraison des commandes à domicile. Il est à remarquer que les ménagères ont tout avantage à concentrer leur marché à ce magasin, car la qualité des produits et la fraîcheur des aliments lui assurent la meilleure nourriture qu'elles puissent se procurer dans la région.

Jacques Martin, gérant de l'entreprise, a fait son cours à l'Ecole de commerce de Rimouski, et s'est toujours intéressé à tout ce qui touchait de près ou de loin le commerce de l'alimentation; il a toujours aimé avoir affaire au public directement et il excelle dans la vente. Il est un des meilleurs jeunes golfeurs de la région.

Monsieur Henri A. Martin est un comptable public et s'occupe du côté financier de l'affaire. Il est né à St-Octave de Métis le 27 juillet

(Suite à la page 475)

MAGASIN ROBITAILLE

Monsieur Lucien Robitaille, originaire de Québec, est né le 17 août 1903; ayant fait ses études au Collège de St-Charles de Limoilou et au "Bart School", il fit partie du personnel de la maison Terreau et Racine, de Québec, de 1918 à 1929, et de la firme Herman-Young, aussi de Québec de 1929 à 1934. Il fut ensuite employé de la Compagnie Price Brothers, en qualité de commis de dépôt, de 1934 à 1939. Pendant six ans, il devint gérant-comptable pour la Compagnie Santerre Limitée de Rimouski et finalement en 1945, il occupa le même emploi mais cette fois pour la Maison Pascal Dubé dont il devint le propriétaire en 1946.

Depuis son jeune âge, Monsieur Robitaille s'est toujours occupé de théâtre, de musique et il a pratiqué tous les sports. Ex-directeur de "Directions Harmoniques" de Québec, de "l'Harmonie de Beauport", il est aujourd'hui le directeur actuel de la Fanfare de Rimouski.

Monsieur Robitaille s'est aussi occupé de politique. En 1950, il se présenta à l'élection complémentaire fédérale pour le comté de Rimouski. Il fut échevin de la ville pendant deux ans. Il est de plus, membre du Club Richelieu et à maintes reprises il fut président de la Société Saint-Jean-Baptiste de Saint-Robert. Il est le représentant du Club Automobile depuis 1952, puis le fondateur du cercle des voyageurs de la région du Bas St-Laurent. Monsieur Robitaille est l'un des citoyens les mieux connus de sa paroisse. Il s'occupe activement de nombreuses sociétés et mouvements paroissiaux, pour lesquels il consacre une grande partie de son temps pour le bénéfice de ses clients et de ses co-paroissiens.

En 1940, le premier juin, il mariait Mlle Albertine Garneau à Québec. ■

MARTIN & FILS ENR. (Suite de la page 474)

1899 et fit ses études au Collège de Lévis et à l'Université Saint-Dustin à Charlottetown I.P.E. Marié à Virginie Landry le 12 septembre 1922, et en secondes noces à Elise Joubert en 1942. Il a huit enfants nés de son premier mariage : cinq garçons et trois filles.

Henri A. Martin habite Rimouski depuis trente ans; il est vice-président de la Chambre de Commerce, directeur du Club de Golf de Bic, président du Comité Paritaire du commerce de gros et détail, directeur de Québécoir. Il est aussi Chevalier de Colomb du 4ème degré et membre du club Rotary. ■

Commerçant

M. J. Emile Thibault, commerçant, est né à Saint-Damase, comté de Matapédia, le 23 juin 1910. Il fit ses études primaires à l'école de sa paroisse et son cours commercial chez les Clercs de St-Viateur, à Berthierville. Il fut tour à tour à l'emploi de la Banque Provinciale, à Causapscal, puis de International Paper Company, durant les années 1928-1935. Pendant neuf ans, il fut propriétaire d'un magasin général à Padoue, mais sa santé chancelante l'obligea à se retirer des affaires pour un certain temps et à discontinuer toutes les activités. Gérant de l'épicerie Johnson à Rimouski, de 1945 à 1950, M. Thibault étudia les possibilités d'établir un commerce à Rimouski, il décida, avec très peu d'argent mais une grande détermination, de faire l'acquisition du plus grand magasin de 5-10-15 de Rimouski appartenant à M. Deslandes, Canadien français. Le magasin est situé au centre de la ville au numéro 308 de la rue St-Germain.

A ce magasin, nous trouvons de tout, et les vingt rayons de marchandises présentent toute une variété d'articles à savoir : cadeaux, souvenirs, jouets, vaisselle, lingerie, accessoires de toilette, etc...

Les employés du magasin se font les interprètes de M. Thibault pour recevoir la clientèle avec courtoisie, essayant de donner à chacun la plus entière satisfaction.

M. Thibault est un homme actif, faisant partie d'un grand nombre d'associations telles que la Société St-Jean-Baptiste, il est le président régional du Cercle Lacordaire, officier de la ligue du Sacré-Coeur et s'occupe avec beaucoup d'intérêt des oeuvres sociales. ■

Ingénieur professionnel

Monsieur Jean-R. Ménard, ingénieur professionnel, est né à Beloeil, comté de Verchères, le 21 avril 1917 du mariage de Joseph-Aldéric Ménard, notaire et d'Antoinette Chéné.

Après ses études au collège classique de l'Assomption où il reçoit son baccalauréat ès-arts, il entreprend des études universitaires à l'École polytechnique, Université de Montréal, et obtient en 1943 le titre de bachelier en sciences appliquées.

De 1943 à 1946, monsieur Ménard fait partie du corps Royal des Ingénieurs électriciens et mécaniciens de l'Armée Canadienne et ses services sont requis non seulement au Canada, mais aussi en Europe continentale.

Ayant obtenu son licenciement, monsieur Ménard fait un court stage aux usines de Canadair, à Montréal, et en mai 1947, entre au service du Ministère des Travaux Publics du Canada, précisément attaché à la division des ports et rivières, au bureau régional de Rimouski.

Homme actif et entreprenant, monsieur Ménard fonde en 1957 un bureau d'ingénieurs conseil connu sous la raison sociale de "Jean-R. Ménard & associés" ayant siège social et bureau à 208 de la rue St-Germain, à Rimouski.

L'étude de monsieur Ménard se spécialise surtout dans les domaines suivants : 1) — Travaux municipaux, urbanisme, égouts, aqueducs, filtration. 2) — Travaux maritimes, jetées, quais, ports, etc. 3) — Edifices, acier, béton, chauffage, ventilation etc. 4) — Préparation de plans et devis, estimés, surveillance et rapports de projets divers. Etudes Economiques.

Monsieur Ménard est avantageusement connu dans la région puisqu'il prête généreusement son concours aux oeuvres sociales. Il est actuellement président de la section du Bas St-Laurent de l'Institut des Ingénieurs du Canada et vice-président provincial de la Fédération des Chambres de Commerce des Jeunes de la Province de Québec. Il est officier dans le régiment des Fusiliers du St-Laurent.

Les sports favoris de monsieur Ménard sont le golf durant la belle saison et le curling pendant l'hiver.

Marié à Béatrice d'Anjou, de Rimouski, en 1955, il est l'heureux papa d'un fille. ■



HÔTEL BERNIER

M. ADEODAT BERNIER

L'Hôtel Bernier, situé à quelque 500 pieds de la mer, 205 rue St-Jérôme, à Matane, fut fondé en 1930 par Monsieur Montézuma Bernier qui sut alors choisir un beau site pour le confort, le repos et même les parties de pêche, de tennis, de golfe et de ski, à peu de distance de la ville.

Monsieur Adéodat Bernier, fils, fit ses études au collège St-Antoine; il est Président du Club de Golf, un des fondateurs de la Chambre de Commerce Junior, Directeur de la Chambre de Commerce Sénior et propriétaire actuel de l'Hôtel Bernier qu'il acheta de son père en 1948 après avoir réussi dans le commerce de détail. Il voulait garder la renommée et la popularité de l'Hôtel Bernier et suivre le progrès des affaires. Il décida d'agrandir et de moderniser son établissement vu qu'il était dans le centre des affaires, à proximité de la gare et du terminus de l'autobus, ce qui est d'une grande commodité pour ceux qui n'ont qu'une couple d'heures à leur disposition et qui doivent en même temps faire une halte pour se reposer ou pour prendre un bon repas.

L'Hôtel chez Bernier n'épargna rien en ce qui concerne la décoration intérieure, mobilier moderne, chambres pouvant loger quatre personnes. Les employés sont permanents afin d'assurer la clientèle d'un service en tous points adéquat.

Dès l'entrée à l'hôtel, on peut se reposer dans le vaste lobby meublé avec goût et discrétion. La salle à dîner est vaste et abondamment éclairée. Les larges fenêtres et la décoration intérieure donnent un aspect féérique; l'atmosphère familiale et le service courtois en tout temps sont un point d'honneur pour le propriétaire qui ne cherche qu'à mieux servir ses clients. A l'Hôtel Bernier, disent les pensionnaires, commis-voyageurs, touristes, gens de Matane et des villes environnantes, vous trouverez le chic et le beau, le confort et la joie de vivre à l'aise, car tout favorise le bien-être et le désir de ceux qui veulent s'amuser, lire ou projeter quelque travail en vue, goûter le plaisir de se reposer ou de manger à la meilleure table. ■

MAISON LEPAGE ENRG.

**fondée par le "grand-père" qui l'a
passée à son fils pour finalement
être héritée par le petit-fils.**

La Maison Lepage Enrg., fut fondée par monsieur Herménégilde Lepage, grand-père du propriétaire actuel de l'entreprise. Le commerce passa ensuite aux mains de messieurs Martin et J. Lepage, fils du fondateur, pour finalement devenir la propriété de monsieur Paul Lepage, dirigeant actuel de l'entreprise.

A sa fondation, La Maison Lepage Enrg., était d'aspect bien modeste. Elle progressa avec les années et se divise aujourd'hui en 10 départements. Elle a, entre autres, les départements de la ferronnerie, des matériaux de construction, des accessoires de cuisine, de la mercerie pour hommes, dames et enfants, et de la chaussure. Elle engage 20 employés réguliers et ne cesse d'améliorer les services à la clientèle.

Monsieur Paul Lepage est né à Rimouski le 20 mai 1913. Il a fait ses études classiques au Petit Séminaire de Rimouski (1924-1930) et à l'Université d'Ottawa (1930-1934). D'abord en société avec son père, il est seul dirigeant de l'entreprise depuis janvier 1947.

Monsieur Lepage est marié à Evelyne Dionne et il est père de trois enfants qui portent les noms de Claude, Louise et Marthe. Il est membre de la Chambre de Commerce de Rimouski, de l'Association des Chevaliers de Colomb, des Marchands Détaillants, du Pee Bee Curling Club et du Club de Golf de Bic. Il détient également une commission d'officier dans les Fusiliers du Saint-Laurent.

Une des plus vieilles maisons d'affaires de Rimouski, La Maison Lepage Enrg. n'est certainement pas la moindre en importance. Sa clientèle est nombreuse et la marchandise qu'elle détaille peut rivaliser avec n'importe quel autre produit sur le marché. En un mot, rien n'est négligé pour donner pleine et entière satisfaction aux habitués de la maison. ■



OMER ROUSSEAU Enr.

M. OMER ROUSSEAU

Manufacturier de monuments funéraires

Un des citoyens les plus en vue de la région de Rimouski, tant par le commerce qu'il exerce que par ses activités diverses, est monsieur Omer Rousseau, industriel de St-Fabien.

Monsieur Rousseau exerce le métier de tailleur de pierre à construction aussi bien que de pierre à monuments funéraires.

Monsieur Rousseau est né à St-Mathieu de Rimouski en 1913 et fut élevé par M. Xavier Jean, manufacturier de monuments funéraires de St-Fabien. Il fit ses études au collège Doyer de Montmagny où il reçut son diplôme en 1930. A la mort de son père adoptif, il continua d'exploiter le commerce de monuments funéraires. Son père lui avait enseigné tous les secrets du métier, tant dans la taille de la pierre servant à la fabrication des monuments que dans l'art de graver et de sculpter les monuments une fois terminés. Ces monuments sont vendus dans toute la région.

Quelque temps plus tard, M. Rousseau décida d'acheter une machinerie plus perfectionnée et plus moderne, afin de répondre à la demande grandissante. Il s'est procuré une scie à pierre électrique, qui lui a permis de faire un travail plus soigné et plus rapide.

Lorsque M. Rousseau achète la pierre, elle arrive à l'état brut à son atelier. Il doit alors la travailler sur place et lorsqu'elle quitte son usine, elle est entièrement finie. Mentionnons ici que toute la pierre de M. Rousseau est achetée des carrières les plus réputées de la province de Québec: il en est de même pour les marbres d'endroits réputés d'Europe et d'Amérique.

La bonne renommée de M. Rousseau en a fait le principal distributeur de monuments funéraires de toute la région.



Bureau de M. Omer Rousseau

Monsieur Rousseau s'occupe aussi de la pose de la pierre servant dans la construction d'édifices publics, que ce soit pour la construction d'églises, d'institutions religieuses, ou encore pour l'érection d'édifices gouvernementaux. Aucun contrat n'est trop petit ou trop gros pour qu'il ne puisse l'exécuter avec soin et satisfaction.

Son usine fonctionne donc 12 mois par an et emploie plusieurs hommes qui sont experts dans leur domaine respectif. Il est le seul dans la région à posséder une machine à projection pour compléter les dessins sur les monuments. M. Rousseau possède de plus une carrière de pierre dans le comté de Matane et celle-ci fournit une partie de la production employée. Cette dernière est la seule qui existe dans la région. Elle produit de 3 à 4,000 pieds cubes de granit par an et le granit est extrait à l'aide de compresseurs électriques.

M. Rousseau est membre de la Fédération des Entrepreneurs en construction et de la Chambre de Commerce de St-Fabien. ■

Atelier où s'effectue la taille du marbre





M. ELZÉAR CÔTÉ, Maire

A. CÔTÉ & FILS LTÉE

Monsieur Elzéar Côté, maire de Rimouski, est également une personne bien vue dans le monde des affaires de cette ville du Bas-du-Fleuve.

Il est né à Val-Brillant, Cté Matapédia, en 1902. Fils de monsieur Anselme Côté, négociant de Ste-Luce, il y a grandi et y a fait une partie de ses études. Il étudia au Séminaire de Rimouski pendant les

années 1914 à 1921 et fréquenta ensuite l'université de St-Dunstan, Ile du Prince-Edouard, où il obtint son grade de bachelier ès-sciences.

Monsieur Côté fit ses premières armes dans le commerce à l'âge de 19 ans, et les connaissances qu'il a acquises depuis ce temps, l'ont grandement servi.

En 1931, à l'âge de 28 ans, il était élu échevin de Rimouski pour le demeurer pendant 14 ans, et en 1945, il décidait de se retirer des affaires municipales pour se consacrer uniquement à son commerce. Deux ans plus tard, ses concitoyens l'élaient maire de la ville et il fut réélu également par acclamation en 1949. Quelques semaines avant la conflagration de Rimouski, il démissionnait et en 1955, on le pria de revenir à nouveau à la mairie, ce qu'il accepta.

Monsieur Côté n'a jamais cessé, cependant, de s'occuper activement de son entreprise. Celle-ci offre aujourd'hui une variété de lignes très vaste et elle emploie 35 personnes régulières. Elle célèbre cette année son 35ème anniversaire de fondation et représente un des magasins les plus complets du Bas St-Laurent dans le domaine de la quincaillerie, des matériaux de construction, des articles de plomberie, du chauffage, des meubles et appareils électriques, et des articles décoratifs. La raison sociale de la compagnie est "A. Côté & Fils Limitée", et elle a son magasin à 81 rue de la Cathédrale. Elle s'occupe également de décoration intérieure et de recouvrement de planchers.

A. CÔTÉ & FILS LTÉE



Magasin A. Côté & Fils Ltée

Monsieur Côté s'est toujours intéressé avec beaucoup de dévouement, aux oeuvres et aux associations qui se formaient dans sa ville. C'est ainsi qu'il fut dans la direction de presque tous les mouvements sociaux. Il fut président du Comité de Souscription de la Salle des Loisirs de Rimouski en 1953, président de l'Association des Marchands locaux, président provincial de la même association (1953-1955), gouverneur adjoint du Club Richelieu et président local de ce même club. Il est directeur de la Société des Artisans depuis 1941, vice-président du Conseil Economique de la région du Bas-St-Laurent, membre de la Société St-Jean-Baptiste et de la Société St-Vincent-de-Paul. Il est également directeur de la Chambre de Commerce de Rimouski et en 1956 fut directeur de l'Union des Municipalités de la Province de Québec. En 1930, il eut l'honneur de recevoir la décoration papale "Pro Ecclesia et Pontifice".

Les réalisations de monsieur Côté en qualité de maire, sont le résultat d'un travail bien dirigé, soutenu par un esprit d'équipe remarquable au sein du conseil de ville.

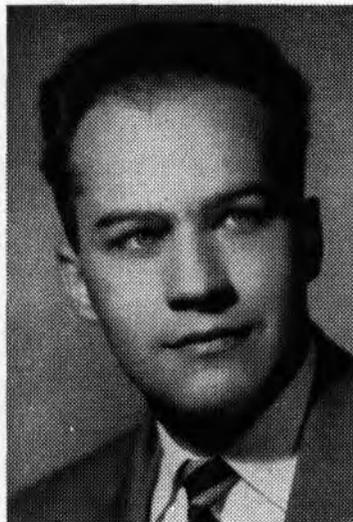
Monsieur Côté fait partie du Comité d'étude du barrage dans le détroit de Belle-Ile, et il est président du Comité de Recrutement de la Chambre de Commerce.

Il n'est pas de doute qu'avec un homme comme monsieur Côté à la tête de son conseil municipal, Rimouski connaîtra des jours de plus en plus prospères.

Monsieur Côté est marié à Yvette D'Anjou depuis le 14 septembre 1926. ■



M. LEROUX



M. MARQUIS

Ingénieurs - Conseils

Messieurs Leroux & Marquis, Ingénieurs-Conseils de Rimouski, sont associés depuis 1956 et tiennent un des bureaux les plus occupés de la région.

Leur travail consiste à faire la préparation des plans de charpentes d'édifices religieux, commerciaux et industriels, de même que la préparation de plans pour travaux maritimes et municipaux. Ces plans sont remis aux entrepreneurs qui les exécutent.

Monsieur Jean-Marie Marquis est né à Montréal le 5 juin 1929 et fit ses études au Mont-St-Louis, à l'École Polytechnique de Montréal, où il gradua en 1953. Il travailla pour différents bureaux d'ingénieurs-conseils de la métropole et décida, peu après, de s'établir à Rimouski.

Marié en 1955, monsieur Marquis est père d'un garçon. Il est membre de l'Association des Ingénieurs Professionnels de la province de Québec, de la Chambre de Commerce et de l'Institut des Ingénieurs du Canada.

Monsieur André Leroux est également né à Montréal, en 1927. Il a fait ses études à l'École Supérieure St-Viateur où il terminait en 1945. Il entra ensuite à l'Université de Montréal où il gradua en 1950. A la fin de ses études, il travailla pour le gouvernement provincial à titre d'ingénieur divisionnaire de même que pour le gouverne-

(Suite à la page 486)



BEURRERIE ST-ALEXANDRE

M. PHILIPPE BÉLANGER

La beurrerie Saint-Alexandre Ltée, située dans la paroisse Saint-Alexandre, comté de Kamouraska, est probablement l'unique industrie de lait en poudre dans la province, qui n'est pas l'affaire de la haute finance anonyme.

Cette entreprise familiale eut d'humbles débuts qui remontent à 1895, année de sa fondation par monsieur Jules Bélanger. Durant trente ans, ce fut une fromagerie, puis un poste d'écémage pendant deux ans; ensuite on la transforme en beurrerie et au printemps 1945 on y a créé une usine de poudre de lait. L'organisation vraiment familiale des Bélanger est essentiellement agricole et favorise le progrès de la paroisse.

Le fondateur, Jules Bélanger, décédé en 1956, eut 17 enfants; l'aîné de ses fils, Louis-Philippe, lui succéda il y a plus de vingt ans. Cinq enfants de ce dernier travaillent avec lui à la beurrerie et à l'usine de poudre de lait; d'où la réduction de la main-d'oeuvre salariée.

La bénédiction de cette industrie de poudre de lait a donné lieu, en 1947, à une belle fête agricole et rurale. Le révérend père Gilles Bélanger, fils du propriétaire, a prononcé à cette occasion, une allocution rendant hommage à l'esprit de travail et d'initiative de son père. On remarquait la présence de monsieur le curé, Charles-O. Hudon, de messieurs les députés Lizotte et Marquis ainsi que de l'agronome du comté, monsieur Florian Champagne, qui souligna que l'industrie laitière était une des bases principales des produits alimentaires et qu'elle occupait une place prépondérante dans notre vie économique.

La famille de monsieur Louis-Philippe Bélanger compte treize enfants, dont 8 filles et deux fils, Lauréat et Maurice, qui sont en société avec leur père et qui forment la société connue sous la raison sociale : "Beurrerie Saint-Alexandre Ltée". Le père est président, Lauréat et Maurice sont respectivement, vice-président et directeur. Une fille, Jacqueline, s'occupe du secrétariat.

Sous l'habile direction de ses propriétaires actuels l'entreprise a grandi à pas de géant. Comme les procédés hygiéniques sont un facteur important en alimentation et surtout lorsqu'il s'agit de produits laitiers, messieurs Bélanger ont pourvu leur industrie des appareils les plus modernes et le tout reluit de propreté. On y voit des machines à pasteuriser le lait, à mouler le beurre ainsi que des rouleaux pour le procédé du lait en poudre.

En 1895 cette entreprise recevait à peine 5,000 livres de lait par jour, en 1947 environ 50,000, tandis qu'aujourd'hui les chiffres dépassent le million.

Le progrès de cette organisation est évident et grâce à une main-d'oeuvre experte, fournie par une vingtaine d'employés, la clientèle satisfaite s'augmente de jour en jour.

Cinq camions font la tournée pour recueillir le lait ou la crème, dans les paroisses à partir de Cacouna jusqu'à Ste-Anne-de-la-Pocatière. Environ 650 cultivateurs utilisent ce service qui leur permet d'écouler leur produit sans avoir à se déplacer.

L'excellence de la qualité du beurre, fait que messieurs Bélanger n'ont aucune difficulté à le mettre sur le marché. Outre la vente pour la consommation locale, on effectue régulièrement des envois à Québec et Montréal.

Le lait en poudre est vendu dans les boulangeries de Kamouraska, de Rivière-du-Loup, du Témiscouata et du Nouveau-Brunswick.

Au service de la population, La Beurrerie de Saint-Alexandre Ltée, est un autre exemple de ce que peut réaliser l'entreprise familiale par le travail et l'esprit d'initiative ■

LEROUX & MARQUIS (Suite de la page 484)

ment fédéral, division des quais et rivières. En 1956, il s'établissait à Rimouski et devenait l'associé de monsieur Marquis.

Marié en 1950, monsieur Leroux est père de trois enfants. Il est membre des mêmes associations que monsieur Marquis de même que de la Chambre de Commerce Senior de Rimouski. ■

TRANSPORT THÉBERGE LTÉE

Monsieur Théberge débuta en affaires en 1936, année difficile, vu la crise économique, mais il était tenace et habile. Il possédait alors un seul camion et desservait les paroisses de St-Fabien et de St-Mathieu.

En offrant le meilleur service possible, monsieur Théberge augmenta sa clientèle, si bien qu'aujourd'hui il dispose d'une flotte de huit camions et de trois remorques. Toujours soucieux d'améliorer son service, monsieur Théberge organisa trois réseaux routiers, soit de Trois-Pistoles à Rimouski, de Trois-Pistoles à L'Isle-Verte, de Trois-Pistoles à Québec et Montréal.

Les bureaux de Transport Théberge Ltée sont situés dans la ville de Trois-Pistoles où se trouvent de vastes entrepôts et un garage moderne. Récemment, deux autres entrepôts ont été construits à Québec et Montréal pour faciliter le travail.

Cette compagnie effectue le transport quotidien de marchandises et son service régulier assure adéquatement le transport des produits périssables. Le même soin est apporté à tous les objets, gros ou petits, et aussi longtemps que le chargement se trouve sous la surveillance du camionneur, il est assuré contre le bris ou la perte.

Le Transport Théberge Ltée est une entreprise familiale, ce qui garantit à la clientèle un service encore plus attentif. Monsieur Léo Théberge en est le président, tandis que ses fils, Normand et Yves, sont respectivement vice-président et secrétaire. Sa fille, Georgette, est en charge du bureau. Trois autres fils de monsieur Théberge font partie du personnel : Charles-Eugène, Marc-André et Michel. La compagnie compte également à son service douze employés bien qualifiés.

Né à Saint-Simon, en 1907, monsieur Théberge s'est marié en 1928 et est père de douze enfants. Il est membre de l'Association du Transport Routier du Québec, de la Chambre de Commerce de Trois-Pistoles, des Chevaliers de Colomb. Il a été conseiller de la paroisse de Saint-Simon, lieu de sa résidence. ■

Menuiserie

La firme Martin & Martin Enr. fut fondée en 1946. Les propriétaires actuels, messieurs Marc Martin et Laurent Martin, sont respectivement fils et petits-fils de menuisiers de grande expérience. Dès 1949, ils construisirent un vaste atelier pourvu de l'outillage le plus moderne. L'espace utile du plancher couvre une superficie de 8,000 pieds.

L'édifice actuel Martin & Martin Enr. a été conçu de façon à éviter le va-et-vient inutile, à accroître le rendement et à permettre tous les services que comporte une organisation de ce genre. Les ateliers où sont scientifiquement disposés les scies mécaniques, les planeurs et les machines de précision, sont pour les ouvriers un endroit idéal où ils peuvent donner un rendement parfait.

Aux ateliers on peut faire exécuter tous les genres de travaux. Quelle que soit la commande que vous donnez, vous serez accueilli avec la plus franche cordialité et un service rapide vous permettra d'obtenir, dans le plus bref délai, ce que vous désirez.

La spécialité de la menuiserie Martin & Martin Enr., consiste surtout dans la production de portes, de fenêtres, de bois d'escaliers, de boiserie et de toute autre menuiserie générale. La maison s'occupe principalement de fournir les portes, fenêtres et autres matériaux pour les édifices publics dans une proportion de 85%.

La réputation des travaux exécutés par la manufacture Martin & Martin a dépassé depuis longtemps les cadres de la région. On reçoit des commandes de Québec à Gaspé ainsi que de la Côte-Nord. La qualité de la marchandise qui sort des ateliers Martin constitue le plus sûr moyen d'augmenter sa clientèle.

L'entreprise fournit, sur demande, des estimés entièrement gratuits. Tous ces services sont autant de facteurs qui procurent une plus grande popularité à Martin & Martin Enr. ■

PIERRE LANDRY LTÉE

Monsieur Raoul Landry, président de la firme "Pierre Landry Ltée", est né à St-Honoré de Témiscouata, en 1913. En 1930 la famille déménage à Rivière-Bleue. Monsieur Landry poursuit ses études à Bathurst et à Charlottetown lesquelles il termine en 1932.

De 1936 à 1946 monsieur Landry travaille dans le bureau de la compagnie nommée plus haut. C'est durant l'année 1946 qu'il prend possession de la succession de cette firme qui fut fondée par monsieur Pierre Landry, en 1928, et qui opérait alors des transactions de bois de pulpe.

Depuis ce temps, sous la présidence de Raoul Landry, les affaires ont pris une expansion considérable.

Le moulin à scie construit en 1930, est aujourd'hui équipé d'une façon moderne. Son électrification assure un meilleur rendement de production et est un précieux facteur de sécurité.



Le moulin fonctionne jour et nuit et emploie une centaine d'hommes. Environ 75 hommes sont affectés aux coupes de bois. La main-d'oeuvre se recrute dans la région.

Le moulin à scie reçoit un peu de pulpe mais sa spécialité consiste dans le sciage du bois, la préparation du bardeau ainsi que des lattes devant servir aux clôtures pour la neige.

De 12 à 14 millions de bardeaux sortent de ce moulin, dans un an. On dit que les coupes américaines fournissent un très beau bois soit : épinette, sapin ou bois franc.

En plus de diriger la firme "Pierre Landry Ltée" et malgré les restrictions du temps, en 1946 M. Raoul Landry ouvre un garage et organise un service pour répondre à la demande générale.

Le garage Landry donne un service complet, c'est-à-dire qu'il fait les réparations mécaniques aussi bien que celles des pneus. Il fournit la gazoline, s'occupe du lavage des véhicules, exécute le graissage et le changement d'huile au besoin. Sa spécialité réside cependant dans la réparation des accessoires électriques des automobiles. Son outillage est très moderne et les réparations les plus diverses n'ont pas de secret pour les employés de monsieur Landry qui possèdent tous une bonne expérience et sont des hommes consciencieux dans leur travail. Ce garage tient à donner pleine et entière satisfaction à la clientèle qui se fait de plus en plus grande.

Les activités de Raoul Landry ne se limitent pas à l'organisation et à l'entretien de son garage et à ses opérations forestières car en 1948 il s'associe avec messieurs Alphonse Beaulieu et Jos Chamberland pour lancer une fonderie à Rivière-Bleue, sous la raison sociale de B. C. L. Ltée. Aux ateliers de cette fonderie on exécute tous les travaux qui relèvent d'une telle entreprise : le modelage, le moulage, la fusion, la coulée et le décochage. En 1954, cette entreprise fut vendue et devint la "Fonderie Rivière-Bleue".

Monsieur Landry est marié depuis 1936 et il est père de six enfants : Yves, Pierre, Jean, Micheline, France et Louise. Pendant leurs vacances, ils utilisent leurs loisirs en aidant leur père.

A Rivière-Bleue, monsieur Landry est bien connu pour son dévouement. Il a pris une part active à presque toutes les organisations paroissiales et régionales existantes. ■

PIERRE LANDRY

LIMITÉE

Moulin à scie

RIVIÈRE-BLEUE

CO. TÉMISCOUATA

LA CIE DE RADIODIFFUSION DE MATANE LTÉE (Suite de la page 434)

les causes premières de leurs succès, et ont fait des frères Lapointe ce qu'ils sont aujourd'hui.

A date, le poste CKBL s'est distingué dans diverses réalisations et s'est mérité, notamment, en 1955, le "Beaver Award" décerné par les directeurs du "Telescreen" de Toronto au poste qui a excellé sur tous les postes privés du Canada par certains points de sa production au cours de l'année. Ce fut "LA MARJOLAINE", roman-fleuve commandité par la Compagnie Canada Packers et diffusé sur 25 postes du Canada qui mérita cet honneur au poste CKBL.

Avec les derniers développements et la télévision bientôt, on peut se demander jusqu'où se rendront les frères Lapointe. Entre temps, nous les admirons et nous gardons d'eux un excellent souvenir. ■

Photographe

Né à Cap St-Ignace le 18 avril 1923, Pierre est le fils de feu M. Henri Michon qui fut pendant de longues années, gérant de la succursale de la Banque Canadienne Nationale de cette localité. Pierre fit ses études primaires au Cap, puis devint élève du collège de Ste-Anne-de-la-Pocatière qu'il quitta pour suivre l'enseignement donné par les Clercs de St-Viateur au Collège de Rigaud. En 1941, il venait à Montmagny et était engagé au magasin A. E. Michon que fonda son grand-père voici plus d'un demi-siècle.

Doué pour les affaires, Pierre l'était plus particulièrement encore pour la photographie. Déjà, au collège il avait fait connaître ses dispositions naturelles pour cet art qui l'attirait au point qu'il eut toujours un appareil à portée de la main pour croquer sur le vif un sujet intéressant. Et il n'était pas rare que ce fut un professeur qui fit les frais de cette vocation naissante, ce qui, on le conçoit, n'était pas toujours du goût de la victime peu disposée à laisser filer un tel genre d'impression et valait à l'apprenti photographe de sévères punitions.

En 1945 donc, Pierre Michon partit pour Montréal où il entra chez O. Allard, photographe, afin d'y apprendre le métier qui l'intéressait. Un an plus tard, il était de retour à Montmagny où il ouvrait un studio de photographie au premier étage de la maison de M. Hervé Vézina. Sa première cliente fut Mlle Georgette Coulombe, maintenant Mme Henri Dionne.

Mais la clientèle était rare et Pierre nous confesse qu'il fallait beaucoup de patience pour attendre les pratiques. Bien vite cependant sa réputation s'étendit et le travail commença à se faire régulier. Il est vrai qu'il apportait à son ouvrage un soin méticuleux et que ses réalisations étaient de belle facture. C'est sans doute ce qui explique qu'il peut compiler aujourd'hui le nombre de plus de 10,000 clients et collectionner quelque 50,000 pellicules. Dans le do-

maine de la photographie commerciale, Pierre Michon ne tarda pas non plus à se former une solide clientèle d'industriels régionaux et son entreprise est maintenant très florissante.

Le 1er décembre 1951, le studio fut déménagé dans l'édifice Al-lard, offrant plus d'espace et d'avantages que le site précédent. Pierre Michon y dispose une magnifique installation où l'on peut voir les appareils les plus modernes et la magnifique vitrine qui s'ouvre sur la rue St-Jean-Baptiste est certainement l'une de celles qui attirent le plus d'admirateurs et de curieux. De considérables travaux d'aménagement effectués selon une conception personnelle de Pierre Michon, ont fait de ce studio l'un des mieux aménagés et des mieux installés de toute la région. Pierre est assisté dans son travail, depuis la première heure, par sa soeur, Mlle Marguerite Michon. Cependant, l'augmentation considérable du volume des affaires a contraint Pierre Michon à s'adjoindre les services de plusieurs employées.

Pierre Michon est membre de l'Association Américaine des Photographes, laquelle n'accepte en son sein que des gens de profession propriétaires d'un studio assez important; au comité d'admission de l'association, le postulant doit présenter un certain nombre de travaux attestant ses connaissances dans l'art de la photographie. Il est également membre de l'Association des Photographes Professionnels du Québec.

Membre de plusieurs organisations sociales, telles le Club Richelieu et le "Bûcheron", Pierre Michon apporte à ses amis une bonne humeur contagieuse et un dévouement inlassable.

Mlle Marguerite Michon s'occupe de tous les départements de l'atelier de son frère et elle va même, à l'occasion, remplacer son frère lorsqu'il s'agit de prendre des photographies à l'extérieur. Elle s'est également distinguée en se spécialisant dans l'encadrement des photos, ce qu'elle considère comme une chose très importante dans un studio de photographie.

Mlle Claire Bérubé, employée du Studio Michon depuis dix ans, se spécialise dans le développement des photos en chambre noire. Elle reçoit aussi la clientèle du studio et prend les rendez-vous pour M. Michon. Elle est, en somme, une aide précieuse pour Pierre Michon, dans l'exécution de son travail. ■



M. ROMEO CREVIER,
Président de la Compagnie

LA COMPAGNIE DISTRIBUTRICE DU BAS ST-LAURENT LIMITÉE

Monsieur Roméo Crevier, président de la Compagnie Distributrice du Bas St-Laurent Limitée, s'est établi dans notre région en 1948. Il était auparavant à Chicoutimi, où il avait eu l'occasion d'acquérir de l'expérience comme représentant de la Compagnie Shell Oil.

A son arrivée dans la région, monsieur Crevier achetait la distribution qui comprenait seulement Rimouski et Mont-Joli. Il avait alors deux camions distributeurs et trois employés qui suffisaient à desservir adéquatement le territoire.

Roméo Crevier était déjà un homme d'affaires compétent et averti, et désirait l'expansion de son territoire — c'était faire preuve de beaucoup de clairvoyance, car l'argent placé dans l'industrie de la gazoline est un des meilleurs placements possibles. C'est ainsi que le territoire actuel de monsieur Crevier a augmenté graduellement, et il est maintenant cinq fois ce qu'il était en 1948. Il comprend en plus le district de St-Ignace et de Gaspé, s'étendant de Ste-Anne-de-la-Pocatière à toute la péninsule gaspésienne, soit tout l'est de la province. Il a maintenant un personnel plus nombreux, soit vingt-six employés, et une flotte distributrice comprenant seize camions pouvant contenir jusqu'à 25,000 gallons de gazoline.

En même temps qu'il devenait représentant de la Compagnie Shell dans notre région, Roméo Crevier faisait aussi des arrangements avec la Goodyear Tire and Rubber Company, dont il distribue les produits depuis 1948.

Roméo Crevier est véritablement parmi les industriels qui ont le mieux réussi dans la région. Il a tout acquis par lui-même, et doit sa réussite à l'étude, au travail continu et à un sens inné des affaires. Il est un puissant exemple illustrant ce que l'intelligence, la confiance en soi et l'honnêteté peuvent accomplir.

Monsieur Crevier est un homme actif et plusieurs organisations ont l'avantage de le compter parmi leurs membres. Il est président de Québécoir Inc., compagnie de Navigation Aérienne desservant l'est de

la Province et les principaux points de la Côte Nord du St-Laurent; cette compagnie d'aviation a pris un essor considérable depuis que monsieur Crevier en est le président et un des propriétaires, et beaucoup d'améliorations sont encore prévues pour un avenir très rapproché.

Il est aussi directeur de la Montreal Life, président de Crevier Automobile Limitée, il est membre de la Chambre de Commerce de Rimouski, ex-président du Club Rotary dont il fait encore partie. Il est président du Club de Golf de Bic, et sa réputation de golfeur a franchi depuis longtemps les limites de notre région. Il est aussi membre de deux clubs de Chasse et Pêche dont la conservation est exemplaire.

Roméo Crevier est marié et père de trois enfants : Monique, Raymond, diplômé en sciences commerciales de l'Université St-Joseph du Nouveau-Brunswick, et Marcel, B.S.C. étudiant à l'Université Laval de Québec. ■

M. JOSEPH CARON

Maire de l'Islet Ville

Monsieur Joseph Caron, Maire de l'Islet Ville, naquit à Saint-Cyrille en l'an 1911 et ce n'est que depuis 1942 qu'il habite l'Islet Ville.

Cependant, malgré le peu de temps passé à l'Islet Ville, il a déjà su se montrer l'homme honnête, le bon citoyen dont une cité a toujours besoin. Ainsi, il n'habitait la ville que depuis dix ans et déjà il était nommé maire de l'endroit.

Arrivé dans la ville de l'Islet en 1942, monsieur Caron décida d'ouvrir un commerce de boucherie. En 1952 il acheta un nouveau commerce, cette fois un magasin général établi au centre de la ville dans une rue principale. Depuis ce temps, monsieur Caron n'a cessé d'agrandir et de moderniser son commerce.

L'an dernier, soit en 1956, le maire de l'Islet Ville a fait installer un système d'incendie et il a aussi acheté un camion-citerne pour la protection du public.

Comme nous l'avons dit plus haut, monsieur Caron fut élu maire en 1952, il avait d'ailleurs occupé le poste d'échevin pendant deux ans.

Le sympathique maire de l'Islet Ville est marié depuis 1940 et est l'heureux père de deux garçons et de trois filles. ■

LARRIVÉE & FRÈRES ENRG.

La Société Larrivée & Frères Enrg., embouteilleurs Pepsi-Cola et Seven-Up de Trois-Pistoles a été fondée en 1930, par monsieur Hervé Larrivée et son frère Emile.

L'entreprise a vu le jour dans un garage rénové, qui fut remplacé dix ans plus tard par un édifice capable d'abriter les bureaux, la fabrique, le garage et l'entrepôt. Durant cette même année 1940, les directeurs remplacèrent leur machinerie semi-automatique par un équipement plus moderne et plus rapide. Ce changement était devenu nécessaire car la demande croissait toujours. La production fut alors portée de deux cent à mille caisses par jour.

Chaque année apporta de nouveaux progrès. Le territoire de vente ayant été augmenté, il fallait accroître encore la production, et pour cela, engager un personnel plus nombreux et compétent, et remplacer par une flotte distributrice, l'unique camion qui suffisait auparavant à la distribution quotidienne.

Actuellement, l'entreprise produit annuellement 200,000 caisses de liqueur, et de nouvelles additions sont toujours prévues, tant pour les camions que pour la machinerie. Un traitement de plus en plus favorable est accordé aux employés, ce qui contribue à resserrer les liens de bonne entente entre les patrons et le personnel. Les fabricants se font aussi un devoir d'améliorer la qualité de leurs produits afin de suivre l'évolution du goût du consommateur.

Ce succès toujours croissant est le résultat de la collaboration constante des frères Larrivée, qui donnent un bel exemple d'esprit de coopération familiale.

Monsieur Hervé Larrivée, président de cette compagnie progressive, est né à Trois-Pistoles en mai 1906, et fit ses études au collège de Montmagny. Il a toujours travaillé dans le commerce et les affaires, mais ses débuts furent difficiles, car il devait se contenter d'un salaire très modeste; lorsqu'il avait réglé tous ses comptes, il lui restait un dollar par semaine ! Mais ces difficultés ne l'ont pas découragé, car il voulait réussir et était convaincu qu'il y a dans le monde une place pour chacun. Il s'agit d'avoir de la volonté, et croire en la beauté de son travail.

Monsieur Hervé Larrivée a toujours été désireux d'être utile à ses semblables, et prête son concours à plusieurs organisations. Il a été propriétaire et gérant du club de hockey de Trois-Pistoles; il est échevin, membre des Chevaliers de Colomb et de la Chambre de Commerce.

Monsieur Emile Larrivée, co-propriétaire de l'entreprise, dirige le personnel. Il gère de plus les travaux d'atelier et de laboratoire, dont l'outillage est des plus modernes. ■

Industriel

Monsieur J. M. Simard, tout jeune encore, reçut de son père les conseils qui l'aiderent à devenir un expert dans le commerce du bois.

En effet, monsieur Evariste Simard, son père, s'établissait à Rivière-Bleue en 1914. Il fut un des premiers à établir dans cette localité un magasin général qui était le lieu de rendez-vous de la population. On s'y rendait non seulement pour acheter mais aussi pour causer. Rivière-Bleue étant une région forestière par excellence, nécessairement la conversation portait sur le commerce du bois et comme monsieur Evariste Simard, en plus de son magasin, s'occupait d'acheter et de vendre le bois, son fils apprit tout jeune à connaître la forêt et les meilleures techniques pour l'exploitation des produits forestiers.

En 1946, monsieur J. M. Simard décida de mettre à profit son expérience. Il acheta de la Compagnie Fraser le droit de couper le bois dans une partie des limites de celle-ci et il construisit un moulin à scie.

En 1947, il transige avec des compagnies de l'Etat du Maine et achète des coupes de bois assez importantes.

L'année 1952 reste cependant celle qui marque le véritable essor des entreprises de monsieur Simard. Il achète le commerce de son père et décide de faire l'exploitation du bois sur une grande échelle. Ses hommes coupent de quatre à cinq millions de pieds de bois par année. La coupe est exécutée par camions, dès que les routes sont ouvertes à la circulation. Au moulin on s'affaire alors au sciage des billes d'épinette et de sapin, en madriers et en planches.

Le moulin pourvu d'un outillage puissant et moderne peut produire 30,000' de bois par 10 heures de travail. L'électrification complète du moulin est un facteur de sécurité et de plus elle assure un meilleur rendement.

Le travail de monsieur Simard ne se limite pas au sciage du bois. Cet homme entreprenant, qui connaît l'exploitation des produits de la



forêt jusque dans ses moindres détails, organisa la vente du bois selon une méthode nouvelle qui devait faire la renommée de sa firme. Monsieur Simard vend son bois à des marchands en gros, au Canada, en Ontario, aux Etats-Unis et même jusqu'en Angleterre. Toute la marchandise est expédiée en transit.

Pour garder et même augmenter une clientèle aussi choisie, il va sans dire que monsieur Simard fournit un produit de qualité supérieure. A cette fin, il a prévu une main-d'oeuvre experte et une machinerie adéquate qui assurent un travail parfait. Le chariot et la grande scie permettent de donner aux madriers des dimensions bien précises. Dans les vastes cours, ces mêmes madriers sont classés et mis en pile, en attendant l'expédition.

Monsieur Simard emploie à l'année une soixantaine d'hommes et ceux-ci, pour la plupart, sont de Rivière-Bleue ou de la région. Ce moulin est une source de revenus intéressants pour les environs. Les

cultivateurs, propriétaires de terrains boisés, peuvent facilement vendre leurs billots sur place.

Une autre entreprise est également exploitée par monsieur J. M. Simard; c'est un garage, qui porte son nom. Cette organisation fut incorporée en 1954.

Le garage d'une superficie de plancher de 11,200', est parfaitement équipé pour tous les genres de réparations. Que ce soit pour le débossage, la peinture ou les réparations de la mécanique, les clients sont certains, à l'avance, d'obtenir entière satisfaction et une garantie sur le travail exécuté. Il possède un département de pièces des plus complets. Un service de remorquage à toute heure est au service du public. Il s'agit donc d'un garage moderne jouissant d'un personnel expérimenté.

A cause de la renommée du garage Simard, la Compagnie General Motors lui accorde son agence. Aujourd'hui le client peut compter sur l'assortiment complet de produits de cette firme.

Monsieur Simard, qui est doué d'une activité débordante, nous avoue qu'il a d'autres projets pour l'avenir.

Monsieur J. M. Simard est né le 4 octobre 1920. Après ses études primaires, il étudia à l'Académie Commerciale de Québec d'où il sortit en 1940 pour se diriger vers l'Université de Charlottetown.

Monsieur Simard est marié depuis 1948 et il est papa de trois fillettes.

Le dévouement de cet homme est connu de la population. Malgré toutes ses occupations commerciales, il trouve des loisirs pour diriger la Chambre de Commerce de Rivière-Bleue dont il est président. Il est membre de l'ordre des Chevaliers de Colomb. Depuis deux ans, monsieur Simard est maire de sa localité et ses conseils sont un apport pour ses concitoyens. Notons qu'il s'est signalé particulièrement dans l'organisation du récent Congrès Eucharistique régional qui s'est tenu à Rivière-Bleue, les 28, 29, 30 juin dernier. ■

Moulin à planer

Un des moulins à planer les plus populaires de toute notre région est, sans contredit, le moulin de la Compagnie de Bois de Luceville Limitée. Ce moulin peut facilement être désigné comme entreprise "type", puisque l'on y a installé une mécanisation systématique des plus complètes, ce qui permet d'agencer les opérations et d'augmenter le rendement. Ce moulin est un modèle unique en son genre. Un bon nombre de producteurs de bois de toute la région ont même copié son idée et son système. Toutefois, les progrès réalisés par la Compagnie de Bois de Luceville Limitée lui ont permis de devancer tous ses compétiteurs pour devenir la plus importante de toute la région.

Ainsi, cette compagnie qui a dépassé l'évolution normale dans ce domaine, fait à juste titre la gloire de ses propriétaires qui l'ont vu naître et en ont conduit les destinées jusqu'à nos jours.

C'est en 1922 que débutait cette entreprise sous forme de petite scierie à Saint-Anaclet, comté de Rimouski. En 1925, les frères L.-P. et J.-O. St-Laurent se portèrent acquéreurs d'une scierie à Amqui et construisirent sur le site actuel de la compagnie un imposant moulin à proximité du chemin de fer à Luceville, quelques milles à l'est de Rimouski.

En 1929, la compagnie consolidait ses positions et achetait les droits de coupe et les propriétés d'Isidore Saint-Laurent & Fils Limitée.

En 1932, devant le développement toujours constant de la région, la Compagnie de Bois de Luceville entreprenait la construction d'un entrepôt de matériaux de construction. Elle possède aujourd'hui un système d'entreposage et de distribution qui est établi sur toute la région du bas du fleuve et la Côte Nord. La compagnie se spécialise dans les lignes les plus complètes et les plus originales, afin d'être

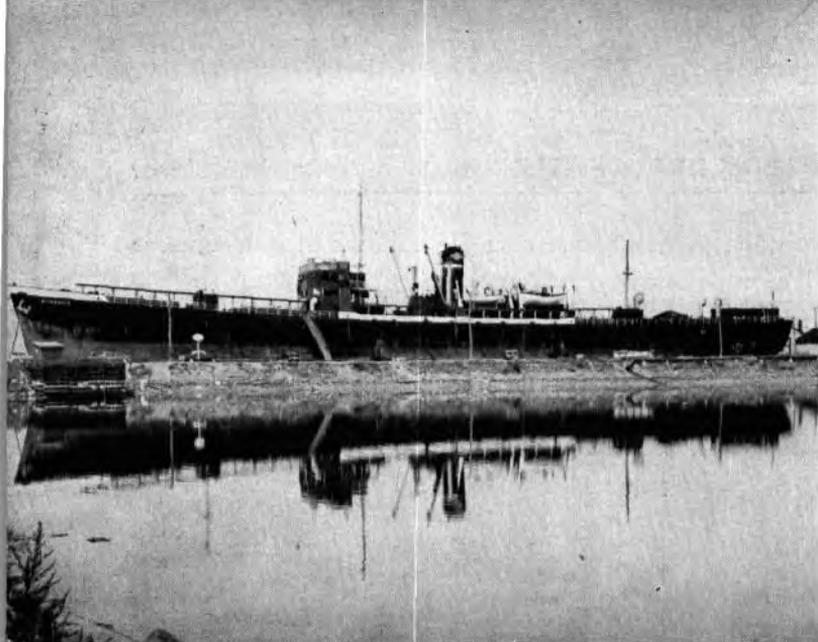
en mesure de satisfaire sa nombreuse clientèle en tout ce qui concerne les produits du bois et de la construction.

Afin de subvenir aux besoins de plus en plus grands, la Compagnie achète en 1936 le club Fiset pour se créer une réserve forestière et, finalement, en 1937, on ajoute une scierie moderne aux installations déjà existantes de Luceville, et deux ans plus tard, la compagnie achète une autre scierie à Saint-Esprit.

En 1946, on modernisa le moulin à planer de Luceville, qui est maintenant l'un des plus modernes de la région et du pays. Un incendie a malheureusement détruit une partie des entrepôts et du moulin à planer en décembre 1954. Sans se laisser décourager, les propriétaires se mirent courageusement à la tâche pour moderniser davantage la machinerie et les entrepôts qui sont aujourd'hui un exemple dans le domaine du système de distribution. Puis, en 1955, le moulin était de nouveau en opération et ses produits sont aujourd'hui exportés aux Etats-Unis, vers l'Angleterre et l'Irlande.

La Compagnie de Bois de Luceville Limitée a son siège social à Luceville et elle est une affaire strictement familiale. La présidence et gérance générale sont assumées par M. Louis-Philippe St-Laurent, alors que M. J.-O. St-Laurent en est le vice-président. M. Robert St-Laurent remplit les charges de secrétaire-trésorier, tandis que M. J.-M. St-Laurent est devenu l'assistant-gérant.

Monsieur L.-P. St-Laurent est le président de l'Association des Manufacturiers de bois de sciage du Québec, dont il fut l'un des fondateurs. Il fut maire de la municipalité de Luceville pendant plusieurs termes et eut l'occasion de participer grandement à l'incorporation du village. Il a été aussi président régional des Emprunts de guerre et il a toujours apporté sa collaboration aux différents mouvements d'intérêt communautaire. ■



Le
Irvingdale
bateau
d'approvi-
sionnement
de la
compagnie
Irving Oil.

COMPAGNIE IRVING OIL, Rimouski

Monsieur D. Thibeault, homme d'affaires avantagement connu de tout le Bas-du-Fleuve, est le gérant de la division de l'Est du Québec pour la compagnie Irving Oil, laquelle division s'étend de Ste-Anne-de-la-Pocatière à Gaspé, avec bureau chef pour la division, à Rimouski.

La succursale d'Irving Oil, à Rimouski, débutait avec deux camions. Aujourd'hui, cette succursale comprend 14 camions et emploie 22 personnes régulièrement dans ces différents services. L'approvisionnement de l'huile se fait par bateaux citernes, principalement à Rimouski, qui est le terminus marin le plus important de la région. Un des bateaux de la compagnie, le "Irvingdale" qui jauge 12,000 tonneaux, est le plus gros navire à accoster au quai de Rimouski.

La compagnie Irving Oil qui va toujours de l'avant fut la première firme d'huile à installer des réservoirs à huile lourde, communément appelée "Bunker". Dès 1950, elle établissait un système de vente de brûleurs à l'huile, et n'a jamais cessé d'améliorer ses différents services à la clientèle, de même que la qualité de ses produits.

La division de l'Est du Québec comprend également deux autres terminus marins, soit à Rivière-du-Loup et à Matane, avec agences à Ste-Anne-de-la-Pocatière, Trois-Pistoles, Amqui et Mont-Louis.

Monsieur Thibeault qui est à l'emploi de la compagnie Irving Oil depuis 1950, a abattu une besogne remarquable depuis sa promotion au poste de gérant de division, en 1952. Il a toujours su administrer ses affaires avec doigté, tout en prenant les meilleurs intérêts de la com-

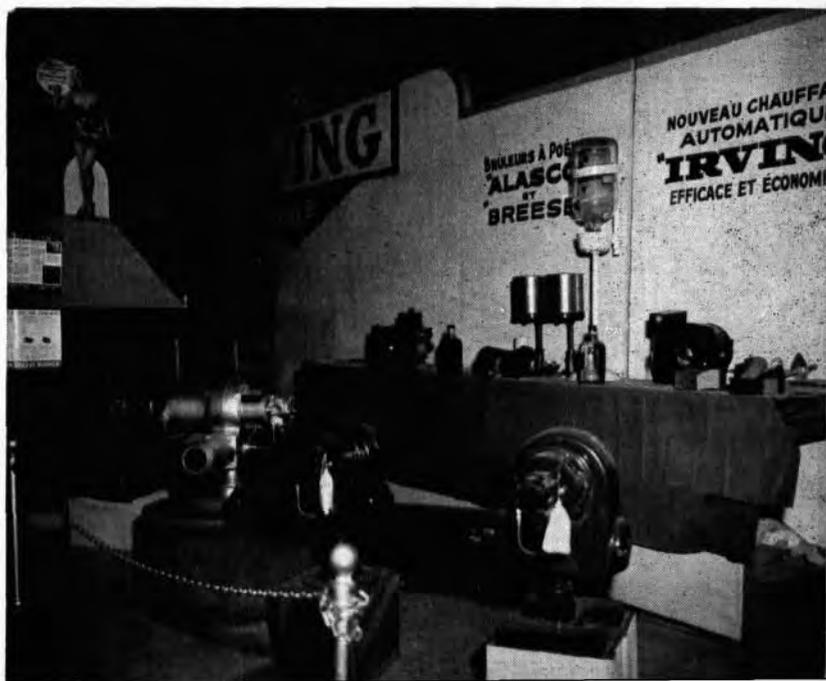
Le plan
à
Rimouski

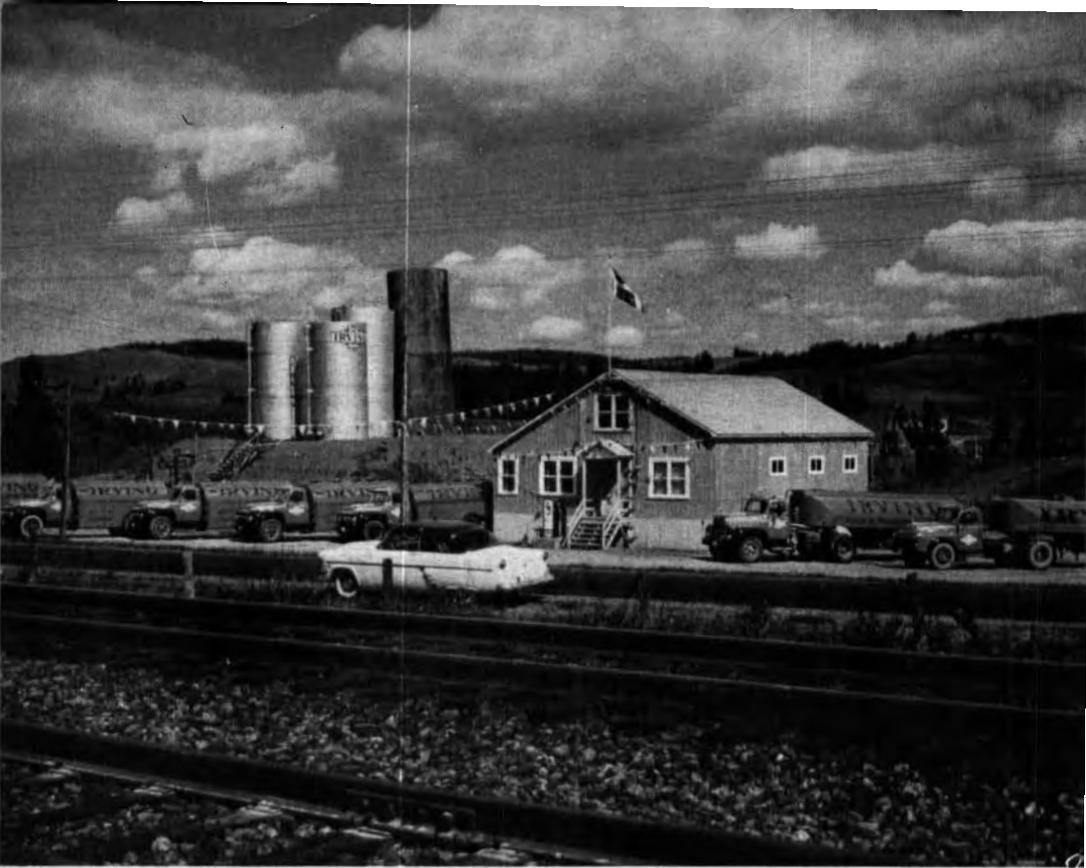


pagnie qui l'engage. Il a fait prospérer à un rythme accéléré toutes et chacune des succursales du Bas-du-Fleuve et le bureau-chef de la division qui est à Rimouski, avec entrepôts et réservoirs, est un plan très bien organisé et magnifiquement dirigé. Partout sur les terrains de la compagnie et à l'intérieur des bâtisses, la propreté est impeccable. L'étendue du plan est très considérable et donne une idée très juste de l'importance qu'a prise cette compagnie dans l'économie de tout le Bas St-Laurent.

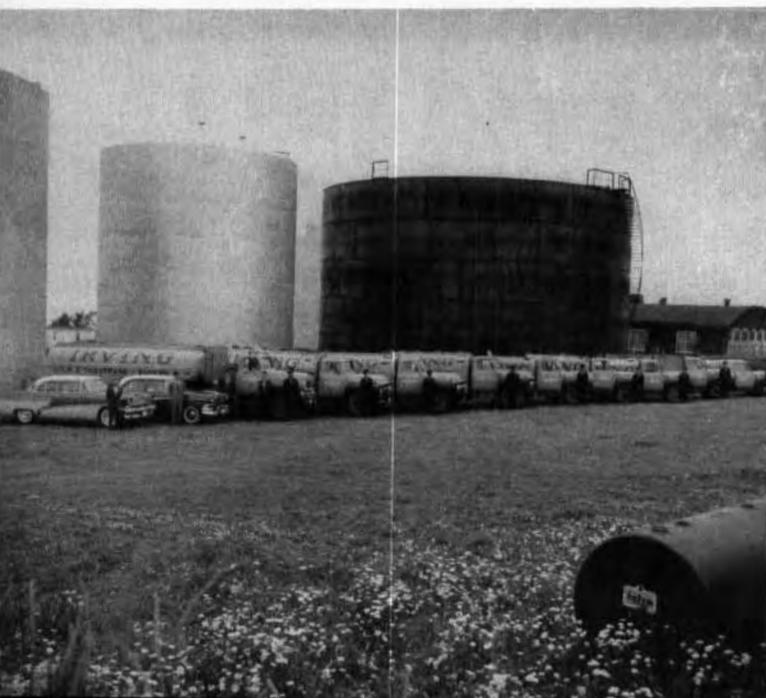
Monsieur Thibeault qui est natif de Montmagny, est un des bons hommes de confiance de la compagnie Irving Oil. En mai 1950, il ou-

Un
kiosque
d'exposition





vrait plusieurs districts soit ceux de Montmagny, L'Islet et Bellechasse, et au mois de septembre de la même année, il ouvrait le district de Rivière-du-Loup. ■



GAGNON & FRÈRES LTÉE

Personnalité avantageusement connue dans la région du Bas du Fleuve, Mademoiselle ALINE GAGNON, propriétaire de la firme "Gagnon & Frères Ltée."



Mlle ALINE GAGNON, présidente.

Les femmes, de plus en plus, prennent une place marquée dans l'ordre économique du pays; toutefois le commerce du bois nous semble un domaine plus particulièrement réservé aux hommes.

Dans la ville de Matane, région du Bas-St-Laurent, Mlle Aline Gagnon nous donne une preuve tangible que la gent féminine peut réussir tout aussi bien que la gent masculine, dans ce genre de commerce.

Relater l'histoire de la Compagnie "Gagnon et Frères Ltée" c'est par le fait même dresser le plan de vie active de toute la famille. L'origine remonte à 1908 alors que M. Olivain Gagnon, avec un modeste capital de \$300.00, organise à Matane même, un moulin à scie qu'il exploite sous la raison sociale de "Gagnon et Fils".

L'association des frères Hector, Herménégilde et J. Philippe en 1919, continue l'entreprise sur des bases semblables et devient la compagnie "H. Gagnon et Frères".

En 1923 le fondateur, M. Olivain Gagnon, reconnaissant en ses fils les capacités de mener à bien les destinées d'une telle entreprise, se retire des affaires et confie ses responsabilités à ses enfants. C'est alors que prend naissance "Gagnon et Frères Ltée".

Par leur esprit d'initiative, leur coopération et leur travail soutenu, les membres de cette nouvelle société donnent à la compagnie un essor prodigieux et de jour en jour celle-ci prend de l'envergure. On fait l'achat de moulins et lorsque les limites à bois sont épuisées à un en-



M. OLIVAIN GAGNON qui a assumé la présidence de la compagnie durant de nombreuses années.

droit on transporte l'équipement dans un autre lieu. De fait en 1923 on exploite un moulin au 2e rang de Matane, en 1924 celui de la Rivière Matane, incendié en 1928. La compagnie fait l'acquisition d'un nouveau moulin avec les limites situées à St-Ulric et Rivière-Blanche, en 1929. Afin d'éliminer les courses superflues on transporte tout l'équipement à St-Léandre.

Les quelques années qui suivirent, soit : 1929, 1930 et 1931, se ressentent du malaise économique qui règne au pays. Les frères Gagnon, en hommes avertis, concentrent leurs activités et restreignent les dépenses au minimum. Grâce à leur habileté commerciale ils surmontent ces années de crise et conduisent la compagnie au succès et à la renommée qu'on lui connaît aujourd'hui.

En 1930 on achète une nouvelle bâtisse connue comme manufacture de laine. Les transformations faites et l'équipement requis installé, la ville de Matane compte le premier planeur à bois. Cette même année la compagnie réalise un autre rêve, l'établissement d'une manufacture de portes et châssis qui rend d'immenses services pour la construction, dans cette région.

Ces réalisations n'empêchent pas "Gagnon et Frères Ltée" de continuer l'exploitation du bois de sciage et en 1933 elle fait l'acquisition d'un autre moulin à St-Paul. Ce dernier fut en opération jusqu'en 1939.

La famille des Frères Gagnon grandit et il faut partager les responsabilités; une division s'impose donc au sein de la compagnie. C'est

ainsi qu'en 1945 la manufacture de portes et châssis et le moulin à planer deviennent la propriété de messieurs Herménégilde et Philippe Gagnon tandis que ceux-ci vendent à leur frère Hector et à leur soeur Aline les parts qu'ils détiennent dans Gagnon & Frères Ltée.

En 1949 on installe un moulin à scie à Matane. D'une capacité de 60.000 pieds de bois par jour, cette entreprise emploie régulièrement une cinquantaine d'hommes. Cependant l'éloignement des limites à bois et les difficultés d'approvisionnement obligent les propriétaires, bien à regret, à le démolir, en 1956.

Par suite du décès en 1952 d'un co-proprétaire de "Gagnon et Frères Ltée", M. Hector Gagnon, qui assumait la présidence de cette compagnie, l'on voit le fait assez inusité d'une femme chef de commerce de bois.

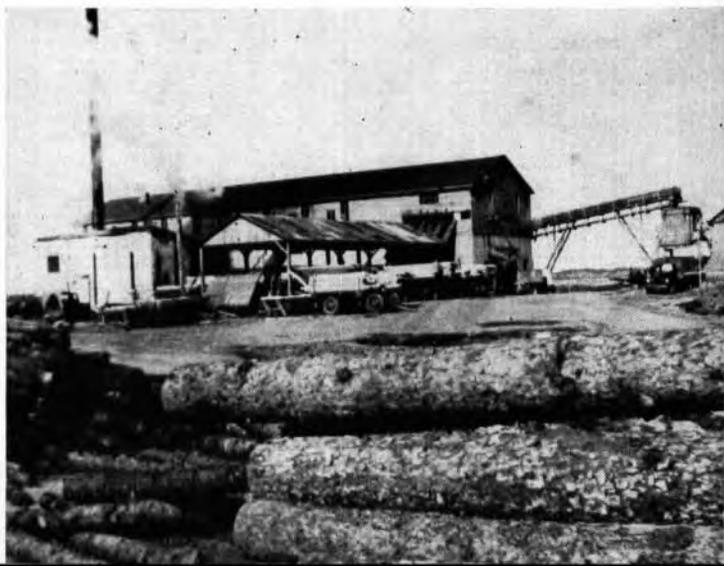
Cette personnalité, d'un courage inlassable et d'une habileté remarquable, Mlle Aline Gagnon, est avantageusement connue dans la région du Bas du Fleuve.

En 1955 elle acquiert les parts de la succession Hector Gagnon et devient par ce fait l'unique responsable du contrôle et de la marche de cette entreprise.

Après l'étude de l'aspect économique régional et devant les difficultés évidentes d'obtenir des limites à bois, elle dirige ses efforts vers le courtage et les transactions de bois, en gros. Son intuition féminine lui fait deviner la valeur des différents marchés. Le bois acheté principalement dans la région, est dirigé vers Montréal, Toronto et les Etats-Unis.

La prospérité du commerce et la clientèle toujours grandissante témoignent d'une façon éloquente des talents de Mlle Aline Gagnon dans l'administration de son entreprise, la firme "Gagnon & Frères Ltée". ■

Cours à
bois et
moulin à scie



ROLAND GAGNON LIMITÉE

Monsieur Roland Gagnon, président de la compagnie qui porte son nom, est né à Cap-Chat le 24 février 1910. Il a fait ses études dans sa place natale et à Matane, pour finalement fréquenter le Collège de Ste-Anne-de-la-Pocatière.

Après avoir acquis des connaissances agronomiques il décida d'aller passer trois ans à Bonaventure afin de se spécialiser dans le commerce. Au cours des années 1930 à 1939, il s'occupa de commerce d'automobiles et voyagea sur toute la Côte de Gaspé en qualité de représentant commercial. Au mois de juin 1939, il ouvrait à son compte, un magasin à rayons dont les citoyens de Cap-Chat peuvent être très fiers aujourd'hui. La raison sociale du magasin, à ce moment, était "J.-R. Gagnon."

L'entreprise de monsieur Gagnon prit très rapidement son expansion. La clientèle augmenta d'année en année et en 1942, notre vaillant homme d'affaires se vit obligé de construire un édifice ayant une superficie de 35 x 75. En 1948, il dut agrandir son magasin qui prit les proportions très imposantes de 35 x 150 pieds. En décembre 1953, le commerce devenait compagnie et prenait la raison sociale de "Roland Gagnon Limitée." Le bureau de direction actuel se compose en outre du président, de Madame Rollande Gagnon, vice-présidente, et d'André St-Armand, I. D., secrétaire-trésorier.

Roland Gagnon Limitée se spécialise dans la vente en gros et en détail des matériaux de construction de tous genres, lesquels sont remisés dans un immense entrepôt situé juste en face du magasin. En plus des matériaux de construction, les principaux départements sont ceux de la confection pour hommes, pour dames et enfants. Dans les départements de l'épicerie et de la ferronnerie, les services sont automatés, et le commerce qui prend sans cesse de l'ampleur, nécessite des agrandissements constants et la revision des différents services à la clientèle.

Le magasin dessert une clientèle très étendue, soit dans un rayon de 100 milles, et une bonne partie de ses clients viennent de la Côte Nord.

Roland Gagnon Limitée est le seul distributeur autorisé dans la région pour plusieurs fabricants de matériaux de construction. L'entreprise emploie 12 personnes régulièrement pour les différents départements du magasin, ce qui donne une idée assez exacte de l'importance du commerce. La majorité des marchandises arrive par bateaux tous les 10 ou 12 jours, et le magasin offre une variété très complète dans les lignes dont il s'est fait le spécialiste.



Monsieur Roland Gagnon est également président, depuis 1952, de "Couga Construction Limitée", entreprise qui s'occupe de construction de ponts. Cette dernière s'est vu confier les contrats pour la construction de presque tous les ponts de la route 6 et de la route trans-gaspésienne.

Sur le plan social, monsieur Gagnon s'est créé une place très enviable. Il est commissaire d'école, président du Club Touristique de la Gaspésie, membre actif de l'Association des Quincaillers du Québec Inc., membre de la Chambre de Commerce et Commissaire de la Cour Supérieure. Il s'occupe de politique depuis 20 ans et malgré ses nombreuses occupations, il voyage beaucoup et ne manque pas une occasion d'aller taquiner la truite. Monsieur Gagnon est particulièrement fier des réalisations du Club Touristique dont il est le président. Ce club possède un magnifique lac "le lac Sacré-Coeur", situé à 12 milles de Ste-Anne-des-Monts, et où le public est admis. On y pêche la truite saumonée.

Marié à Mlle Gertrude Blanchet, monsieur Gagnon a une fille unique.

Honnête et très affable, monsieur Gagnon ne connaît que des amis. Il a su établir une entreprise viable et son sens des affaires de même que son jugement réaliste, l'ont beaucoup aidé. ■

CIE INDUSTRIELLE DE MATANE LTÉE



**M. J.-PHILIPPE
GAGNON,**
président
Cie Industrielle Ltée

Un autre descendant de monsieur Olivain Gagnon, monsieur Philippe Gagnon, a également fait partie de la firme "Gagnon et Frères Ltée", de Matane.

En 1947 le feu consume la scierie et le moulin à planer de cette dernière compagnie. On reconstruit et au printemps 1948 la "Cie Industrielle de Matane Ltée" voit le jour. Messieurs Philippe et Hermé-négilde Gagnon sont alors propriétaires du moulin à planer et de la manufacture de portes et châssis. Le conseil d'administration se compose comme suit : monsieur Philippe Gagnon, président; monsieur Hermé-négilde Gagnon, vice-président; et monsieur Guy Gagnon, secrétaire-trésorier.

En 1956, Philippe Gagnon fait l'acquisition des parts de son frère et prend seul possession de l'entreprise à planer. Il demeure président de l'exécutif tandis que ses enfants Guy et Sabin deviennent respectivement vice-président et secrétaire-trésorier.

Dès sa fondation "La Cie Industrielle de Matane Ltée" aménage une scierie contiguë au planeur permettant ainsi l'alimentation du mou-

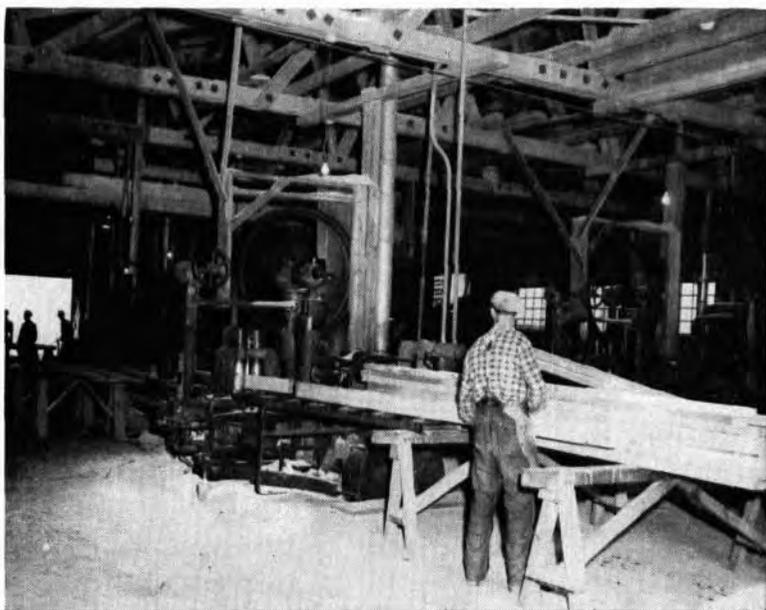
lin à planer en évitant la manutention. La grosse part du travail effectué par cette machine provient toutefois des matériaux que les clients apportent en transit. Bientôt, pour répondre aux besoins, on installe un second planeur et trois autres scies à ruban pour doubler les travaux de production.

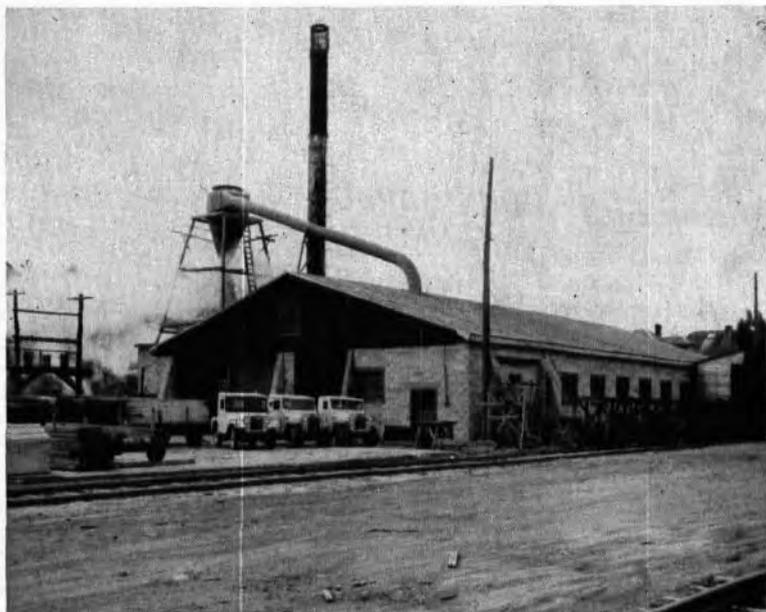
La construction de cette compagnie est de dimensions imposantes soit : 108' x 150' et le terrain a une superficie de 225' x 325'.

La clientèle se recrute parmi les marchands de bois, en gros ou au détail, qui possèdent des cours à bois dans la région. Afin d'assurer un service rapide à ses fournisseurs, la compagnie assume le transport de la marchandise.

Monsieur Philippe Gagnon est né à Matane en 1886. Dès l'âge de 14 ans, il travaille pour le compte de la compagnie Price à sa ville natale, puis par la suite il entre au service de son père, charpentier, qui construit des maisons. Quelques années plus tard, toujours en compa-

Le planage : un des nombreux travaux qui se font à l'intérieur de cette bâtisse.





Vue actuelle du moulin à scie de la Cie Industrielle de Matane Ltée.

gnie de son père, et avec ses frères, il exploite des moulins à scie et fait le commerce du bois qui le conduit à la réussite et au succès de l'entreprise qui existe aujourd'hui.

Monsieur Gagnon a fait partie de la Chambre de Commerce du Bas du Fleuve. La population de Matane a bénéficié durant de nombreuses années de son dévouement et de ses sages directives comme membre du Conseil de cette ville. Un autre corps municipal, la Commission Scolaire, a joui de ses services durant une vingtaine d'années. Il appartient au 4e degré de l'Ordre des Chevaliers de Colomb.

Cette collaboration aux oeuvres n'empêche pas monsieur Gagnon de se ménager quelques loisirs. En effet il est un amateur de pêche et de chasse et il possède un magnifique club de chasse où la conservation est surveillée. Plus d'un nemrod exerce son sport favori en compagnie du maître de ces lieux ■

LA SOCIÉTÉ INDUSTRIELLE DE MATANE INC.



M. HERMENEGILDE GAGNON
Président

Le propriétaire actuel de "La Société Industrielle de Matane incorporée", monsieur Herménégilde Gagnon, a tout d'abord acquis de l'expérience dans le commerce du bois avec son père, qui possédait des moulins à scie dans la région.

Durant quelques années il fait partie de la compagnie "Gagnon et Frères Ltée" dont la direction, jusqu'en 1958, est assurée comme suit : monsieur Hector Gagnon, président; monsieur Philippe Gagnon, vice-président; mademoiselle Aline Gagnon, secrétaire-trésorière et monsieur Herménégilde Gagnon, directeur.

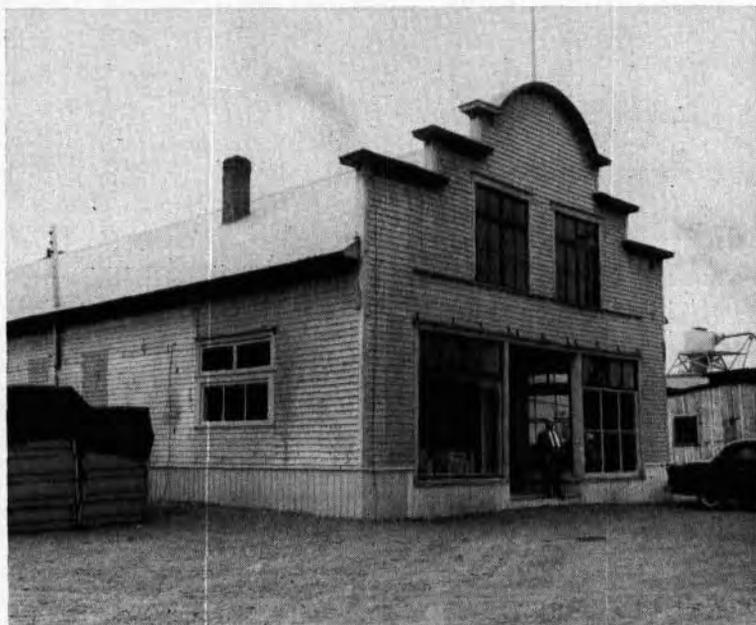
Cette même année monsieur Herménégilde Gagnon cède sa part de la compagnie "Gagnon et Frères Ltée" à son frère Hector et à sa soeur Aline, tandis qu'avec son autre frère Philippe, il prend la direction de la "Société Industrielle de Matane Enrg." qui possède un moulin à planer et une manufacture de portes et châssis. Cette entreprise existe depuis 1950 et jusque là, a été exploitée comme industrie familiale.

Après le feu de 1948, qui anéantit le moulin à planer et la scierie, la fabrique de portes et châssis continue à fonctionner. En 1956 "La

Société Industrielle de Matane Enrg." devient la propriété de monsieur Herménégilde Gagnon. En 1957 l'entreprise est incorporée et le bureau de direction se compose alors de monsieur Herménégilde Gagnon, comme président, de madame Elisa Gagnon, vice-présidente et de monsieur Jean Gagnon, secrétaire-trésorier.

Le fils du propriétaire, Jean, est parfaitement bien qualifié pour seconder son père. Il fit ses études classiques au Séminaire de Rimouski et à Charlottetown, ensuite il entra à la Faculté des Hautes Etudes Commerciales, à l'Université de Montréal. Monsieur Jean Gagnon est présentement responsable de la gérance du commerce et voit aux règlements des problèmes quotidiens.

Cette industrie de fabrication de portes et châssis emploie 25 ouvriers et les produits, en plus d'être vendus dans la région, vont en grande partie sur la Côte-Nord et dans la Gaspésie.



Le bureau chef à Matane

L'équipement et l'outillage des ateliers de "La Société Industrielle de Matane Incorporée" sont des plus complets et comprennent entre autres choses : 3 dégauchisseuses, 1 machine à tour, 2 mouleuses, 1 sableuse à rouleaux, 2 mortaiseuses, 1 scie à ruban, 2 bancs de scie et un éboueur. Les machines sont actionnées par une force motrice de 45 chevaux-vapeur.

L'entrepreneur en construction peut trouver en plus du bois, un département de peinture, de quincaillerie et de matériaux de toutes sortes. La Société se spécialise dans les portes d'intérieur, en contreplaqué.

Une entreprise d'une telle envergure se doit de posséder un aménagement complet pour en tirer le plus de profit; c'est pourquoi elle a fait l'acquisition d'un séchoir d'une capacité de 23,000 pieds de bois. avec contrôle électronique. Ce système des plus modernes a été installé par la compagnie Atlantic Dry Kiln Ltd. Les déchets de bois alimentent le séchoir qui est relié au réservoir à vapeur, ce qui permet d'établir des relations entre le degré d'humidité et la chaleur nécessaire.

M. Hermégilde Gagnon, le propriétaire de cette magnifique industrie, est né à Matane en 1888. Très jeune il travailla au moulin à scie de son père; à 20 ans il s'associe à ses frères et depuis, avec ses activités dirigées intelligemment, il occupe un rang enviable dans le domaine commercial.

Marié à Elisa Dionne, de Matane, M. Gagnon est père de trois filles et de trois garçons.

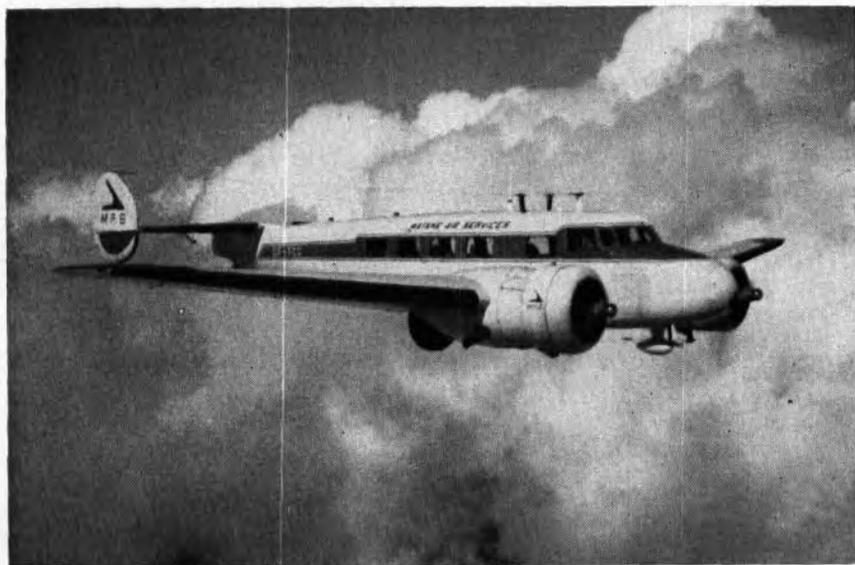
Cet industriel émérite a tout de même su accorder ses loisirs aux organisations locales. Il a été membre de la Chambre de Commerce et pendant plus de vingt ans il a été échevin de la ville de Matane. Il est vice-président de la firme McMullen et Gagnon Inc., entrepreneurs généraux. M. Gagnon trouve dans la chasse et la pêche un moyen de saine détente. Fervent sportif, M. Gagnon a eu l'occasion de faire des exploits remarquables dans le "Curling" en remportant le championnat provincial à Québec en 1949 et en représentant cette province au championnat du Canada à Hamilton la même année avec l'équipe qu'il dirigeait. ■

MATANE AIR SERVICES LTD

M. BURNETT, PRESIDENT, DIRECTEUR, GERANT

Le succès de l'entreprise "Matane Air Services Ltd." est dû à l'esprit d'initiative et à la ténacité de son fondateur.

Les débuts remontent à l'année 1947, alors que Burnett pose les bases de "Matane Air Services Ltd." Pendant la dernière guerre,



Un des avions de la compagnie

il a piloté des avions aux Iles Britanniques; il possède donc toutes les qualifications pour entreprendre une telle organisation.

Avec un appareil Stinson, M. Burnett, organise d'abord des envolées de plaisance et donne des leçons de pilotage aux intéressés qui se font nombreux. Ce travail ne peut suffire aux ambitions de M. Burnett et six mois après, vers le mois de mai 1948, il obtient un



L'aéroport de Matane

permis lui octroyant le droit de mettre son avion à la disposition des voyageurs et d'accepter des marchandises. Cependant les conditions d'exploiter cette entreprise sur une base commerciale sont assez difficiles à cause de certaines restrictions, entre autres, la défense d'atterrir dans un endroit où il existe déjà des lignes aériennes.

Malgré les difficultés, M. A. S. assure un service effectif et la clientèle augmente. En 1950, la Commission des Transports Aériens lui accorde la liberté, tout en lui indiquant encore des restrictions, ainsi ses appareils ne peuvent pas dépasser certaines charges payantes.

L'entreprise est lancée et son expansion est assurée. En 1952, M. A. S. obtient ses propres lignes régulières et de la base principale située à Matane, ses avions s'envolent vers Franquelin, Godbout, Baie-Trinité, Pentecôte et Hhelter Bay, cinq villes de la Côte Nord. En 1956,

MATANE AIR SERVICES LTD

"Matane Air Services" obtient la station de Lac Ste-Anne et en 1957 celle de Baie Comeau.

Pour répondre à la demande de la clientèle grandissante, il faut augmenter le nombre des avions. Du petit avion de 3 passagers que possède en 1948, "Matane Air Services Ltd.," on compte aujourd'hui un flotte d'avions pouvant accommoder facilement 43 passagers.

En 1957, M. A. S. entreprend la construction d'un hangar d'acier de 12,000 pieds carrés. Les portes offrent une ouverture de 133' par 28' pouvant permettre d'abriter même les DC-4.

On aménage présentement une nouvelle piste d'atterrissage à Matane, qui facilitera les départs et les arrivées, et quelle que soit la direction des vents, les avions de la compagnie pourront atterrir en toute sécurité.

En 1955, cette firme transporte 8,610 passagers, tandis qu'en 1956 elle répond à la demande de 20,000 clients. C'est une preuve tangible de l'excellence du service et du développement rapide de cette entreprise. L'homme d'affaires, de même que le travailleur désireux de se rendre dans les centres miniers ou forestiers de la Côte-Nord, utilisent avec les avantages de sécurité assurés par la compagnie, ce moyen de transport qui économise du temps.

M. Burnett est né à Racine, Etat de Wisconsin, en 1920. Après ses études à Wasau, il se rend en Angleterre suivre des cours à l'Université de Londres, où il obtient le titre de bachelier en sciences commerciales. (Economie)

C'est en Angleterre qu'il rencontre celle qui devient son épouse, Elspeth Russel de Matane, également pilote d'aviation. Après la guerre, il apprend qu'un aéroport était en construction à Matane et décide de venir s'y établir.

M. Burnett est membre de la Chambre de Commerce de Matane et son entreprise "Matane Air Services Ltd" est affiliée à l'Association "Air Industries and Transport Association of Canada." ■

Exploitation forestière

Les régions du Bas-du-Fleuve sont particulièrement reconnues pour l'importance qu'elles tiennent dans l'agriculture et l'industrie du bois dans notre pays. Elles furent le berceau de plusieurs industries de premier ordre au Canada et nous ne saurions passer sous silence l'énorme contribution qu'ont apportée les membres de la famille Soucy dans l'équilibre économique de la petite ville de St-Alexandre de Kamouraska.

Il y aurait, certes, un chapitre fort intéressant à écrire sur le commerce et en particulier sur le va-et-vient d'affaires qui s'est établi entre Saint-Alexandre et Saint-Eleuthère jusqu'à la construction du Transcontinental. A cette époque, les plus âgés s'en souviennent, la route 51 a connu un mouvement commercial intense. De gros commerçants avaient des succursales dans la localité voisine du Sud. Les hôteliers hospitalisaient les voyageurs qui venaient de St-Alexandre, mais aussi ceux qui étaient en route vers le haut, tandis que les charretiers et les corps de métiers recueillaient une clientèle permanente. Durant la construction de l'église de St-Eleuthère, on a pu voir jusqu'à quarante voitures y véhiculer du matériel de construction pour redescendre ensuite chargées de bardeaux ou d'autres matières. On descendait à St-Alexandre, un peu comme aujourd'hui on irait faire des emplettes à Québec.

Quant au commerce du bois, qui représente aujourd'hui un item considérable dans la sphère industrielle de Saint-Alexandre, il n'a fait que se développer depuis les premiers moulins à scie, celui de Joseph Duval (1845) et celui de Nazaire Bérubé (1850). Mais la plus vaste entreprise dans l'industrie forestière est l'oeuvre de la famille Soucy.

Pour faire l'histoire de cette entreprise, il nous faut remonter à l'année 1915. A ce moment, M. Ernest Soucy, jeune homme de 23 ans, opérait depuis un an une fromagerie qui le tenait occupé de mai à novembre. C'est ainsi qu'en guise de passe-temps, M. Soucy commença à faire le commerce de bois de pulpe, pendant les mois de décembre à avril. Avec ses économies, il entreprit de faire couper le bois qu'il pouvait trouver dans les alentours de Saint-Alexandre et expédia ses premières cordes de "pulpe" aux moulins de l'Ontario Paper, à Thorold, Ont. et ceux de l'Union Bag, à Hudson Falls, N. Y. Très énergique et poussé par l'inquiétude qu'il éprouvait à certains moments, il réussit, en ce premier hiver de 1915, à expédier 5,000 cordes de billes qui valaient alors \$10, cordées dans le wagon d'expédition.

Au printemps de 1916, Ernest Soucy retournait à sa fromagerie mais l'automne suivant le voyait revenir à l'industrie du bois pour toujours. Il se porta acquéreur de plusieurs coupes de bois dans Kamouraska et les comtés environnants et graduellement, son domaine commercial atteignit Gaspé, une partie du Nouveau-Brunswick, de la Côte Nord, la ligne du Transcontinental et la forêt du sud, jusqu'à Lotbinière, pour finalement entrer dans les régions de l'Abitibi. La région de Kamouraska lui permit d'inaugurer un système de coupe de rotation, vu la possibilité de reboisement dans une période de vingt-cinq ans. Il va sans dire que cette façon de procéder exigeait une attention de tous les instants, vu les risques des pertes qui sont très fréquents dans ce genre de commerce.

En 1920, grâce à son sens des affaires et à sa détermination, il était en mesure de se porter acquéreur d'un moulin à écorcer le bois à St-Joseph de Kamouraska. Il exploita ce moulin pendant un an et le revendit à Sully Lumber Company. En 1925, M. Alcide Ouellet de St-Alexandre construisait un moulin pour scier le bois de longueur qu'Ernest Soucy avait à Rivière Verte. Cette nouvelle entreprise opéra pendant un an puis fut modifiée pour l'écorçage du bois. En 1928, M. Soucy s'en portait acquéreur et entreprit de fournir 5,000 cordes de bois écorcé à la pulperie de Rivière-du-Loup, propriété de Wolf River & Company, jusqu'en 1933, puis de Warren & Company Ltd. jusqu'en 1939. Le transport du bois s'effectuait par eau du chantier à l'usine.

Une semaine après la dernière drave, en mai 1928, une épreuve matérielle vint cependant frapper l'entreprise. A la suite de pluies diluviennes, les digues chargées de bois cédèrent, et des cordes furent jetées par milliers sur les terres avoisinantes et même à la mer. On dut faire des efforts inouïs pour récupérer le bois, des actions en dommages furent intentées par les riverains et des procès prirent naissance : bref M. Soucy se vit obligé de faire face à des dépenses colossales. Il ne se découragea pas. Au contraire, les déboires le faisaient redoubler d'efforts. C'est d'ailleurs ce qui garda sa vitalité au commerce et accéléra le mouvement de l'entreprise qui devenait, le 8 juillet 1946, "La Compagnie E. Soucy & Fils Limitée". Les deux fils de M. Soucy, initiés par leur père au commerce du bois, rendaient ce développement possible.

Cette compagnie donne de l'ouvrage, chaque année, à une moyenne de mille ouvriers, qui font la coupe, l'écorçage et le charroyage du bois par camions, par voies ferrées ou encore sur les goélettes et les cargos. Les premières cargaisons chargées sur des barges sont parties de notre région et ont été expédiées par la maison Soucy en 1932. En 1936, deux cargos chargés chacun de 4,200 cordes, quittaient le quai de la Rivière-du-Loup et le Nouveau-Brunswick à destination de la Belgique. C'était la première fois que les cargos européens abordaient nos quais et par le fait même, le commerce de la "pulpe" avec l'étranger commençait dans les régions du Bas-du-Fleuve. Depuis ce temps, chaque année des expéditions sont parties des quais à eau profonde de la Rivière-Ouelle d'abord, puis de Rivière-du-Loup, de Rimouski et de Matane, des Méchins, de Ste-Anne-des-Monts, de Cap-Chat, de Mont-Louis et de Gaspé, pour aller alimenter les moulins canadiens de l'Anglo Pulp à Québec, de la Canadian International Paper aux Trois-Rivières, de la Howard Smith Paper Mills Ltd. à Cornwall, Ont., ou encore des industries américaines comme l'International Paper de North Tonawanda, N. Y., la Detroit Sulphite Company de Détroit, Mich., de Washington, N. Y., et de Port-Huron, Ont.

L'industrie Soucy est essentiellement familiale. Les enfants, filles et garçons travaillèrent avec leur père, les uns au bureau, les autres sur la route, dans la forêt et sur les quais.

Et la roue a tourné avec les ans. La petite entreprise qui négociait au début pour un montant égal à 3,000 cordes de bois par an, fait maintenant des affaires énormes et vend annuellement en moyenne 400,000 cordes de bois.

L'année 1948 devait cependant mettre un terme aux nombreuses activités de M. Soucy, père. Au cours de son existence, il eut de nombreux revers, mais ce ne sont pas les épreuves qui l'arrêtèrent. Lorsqu'il faisait la drave, un accident menaça de lui faire perdre l'usage de ses jambes et plusieurs autres maladies graves auraient été de nature à lui enlever toute résistance si ce n'eut été de son courage inébranlable et de son moral à toute épreuve. Il mourut à l'âge de 62 ans. Il eut une vie bien remplie, faisant bénéficier son entourage de ses connaissances et de sa chance. Doué d'un caractère jovial, il était aimé de tous et n'a jamais cessé d'apporter bien-être et secours à ses concitoyens. Il est responsable de l'instruction d'une dizaine de religieux missionnaires ainsi que de plusieurs religieux nègres africains; sa générosité était chose proverbiale. Il contribua largement aux oeuvres de la jeunesse et n'a laissé sur son passage que des gens reconnaissants et heureux. Il a beaucoup voyagé et même jusqu'en Europe, mais n'a jamais quitté son commerce bien longtemps. Il a toujours surveillé étroitement les différentes opérations de son entreprise, ne négligeant aucun effort pour y apporter des améliorations. La firme qu'il a laissée derrière lui est d'ailleurs la preuve la plus tangible qui soit à l'appui de son travail.

Depuis que les mariages ont dispersé la famille et que le père n'est plus pour gérer l'ensemble des affaires, il a fallu songer à faire le partage de cette firme considérable entre les fils. Cette chose n'était sûrement pas facile, vu le réseau compliqué des bois et des restrictions du gouvernement. Aidés par leur dévoué comptable, M. Fernand Rossignol, au service de la compagnie depuis 1946, et après avoir tourné la question sur toutes ses faces, l'entreprise E. Soucy & Fils était fractionnée le 2 janvier 1952, pour constituer deux nouvelles compagnies : la Compagnie E. Soucy Inc. qui exploite le bas du fleuve et a fixé son bureau-chef à Rimouski et la compagnie "J. O. Soucy Inc" préposée aux régions du Bas Québec jusqu'à Trois-Pistoles et de l'Abitibi, laquelle a son bureau à St-Alexandre.

**M. OSCAR SOUCY**

Ainsi, chacun des fils met la richesse forestière en valeur au moyen d'un apprentissage sérieux. Le père qui s'occupait des affaires en général, vit ses fils s'occuper des coupes de bois, de l'achat et de l'expédition en particulier.

Avec Eustache à Rimouski et Oscar à St-Alexandre, une grande collaboration s'est établie entre les deux maisons. Le bois est expédié dans toutes les parties du Canada et aux Etats-Unis et l'approvisionnement se fait dans les forêts depuis Lévis jusqu'à Gaspé et au Nouveau-Brunswick. Un des plus gros problèmes de J. O. Soucy Inc. est celui de l'expédition par mer. La marée et la brume sont souvent causes de retard dans la livraison du bois et il faut vraiment un homme averti pour éviter les complications ou les inconvénients dans de telles conditions.

M. OSCAR SOUCY

Né à St-Alexandre, M. Soucy est vraiment ce qu'il est convenu d'appeler un homme d'affaires. Il s'occupe de plusieurs organisations sociales et son esprit d'initiative lui fut sûrement d'une aide précieuse.

Il étudia au collège Ste-Anne, à l'Académie Commerciale de Québec pendant cinq ans, et suivit des cours de perfectionnement en anglais et de comptabilité à Toronto. À la fin de ses études, il travailla pendant un an au bureau de son père, pour ensuite faire un stage dans chacun des départements de l'industrie où il compléta ses connaissances et se prépara à son rôle actuel de chef d'entreprise. Dès l'âge de 12 ans, il commença à s'initier au commerce du bois et il n'a jamais cessé de se perfectionner depuis. Il séjourna pendant trois ans en Abitibi pour organiser et relever la compagnie "Abitca Lumber". Il est aujourd'hui directeur de cette même firme qui a un avenir très prometteur. Un moulin de pâte à papier ouvrira sous peu ses portes, à Québec, sous la raison sociale de St-Malo Pulp and Paper Company, sous le contrôle de l'Abitca.

Il est aussi vice-président, depuis 1953, de Soucy Automobile Inc. de Rimouski de même que le directeur ou actionnaire de plusieurs autres compagnies minières ou commerces de bois.

Homme très énergique et actif, M. Oscar Soucy est maire de St-Alexandre depuis janvier et prête généreusement son concours à toutes organisations méritantes. Il a un grand respect de la liberté humaine et en fait preuve dans tout ce qu'il entreprend. Son jugement solide lui a permis de grandes réalisations et ses projets futurs auront sûrement de bons résultats.

Marié en 1945, M. Soucy est père d'un garçon du nom de Jean. Il est membre de la chambre de Commerce et de l'Association des Chevaliers de Colomb. Il est également directeur de l'Association Forestière de la Rive-Sud.

UNE DES GRANDES REALISATIONS D'OSCAR SOUCY :

Il nous serait impossible de parler de St-Alexandre de Kamouraska, de son aspect physique et économique, sans parler de la maison d'accueil pour les personnes âgées, laquelle est évaluée à plusieurs milliers de dollars, qui ouvrira ses portes bientôt. Il s'agit vraiment d'une réalisation digne de mention et nous avons été agréablement surpris de son



La maison d'accueil pour les personnes âgées

importance. Cette nouvelle institution a attiré les visiteurs des différentes régions de la province et a suscité un vif intérêt de la part des différentes autorités civiles et religieuses. On a voulu créer un heureux précédent dans ce foyer et remplacer la routine habituelle des hospices par une atmosphère de vie conjugale conforme à des principes bien humanitaires.

Les vieux et les vieilles pourront en effet y vivre ensemble, dans des appartements privés et profiteront des avantages d'un milieu aménagé spécialement pour eux et leur offrant tous les services nécessaires.

Cet Institut sera sous la direction des Oblates de Marie Immaculée qui y maintiendront tous les services réguliers d'un centre d'accueil bien organisé. Un petit hôpital de 16 lits sera à la disposition des vieillards malades et plusieurs autres commodités leur donneront le sentiment d'être vraiment "chez eux". La capacité actuelle de cette maison d'accueil est de 100 lits. Des agrandissements sont prévus pour répondre aux besoins futurs de la population de la région. ■



P. E. D'ANJOU & FILS LTÉE

Edifice de la compagnie
à Rimouski

La maison "P. E. D'Anjou & Fils Ltée" établissement de commerce en gros, a été inaugurée en 1919, et M. Léopold R. D'Anjou en est le propriétaire et directeur actuel.

M. D'Anjou est né à Bic le 29 décembre 1888; il est le fils de Pierre-Emile D'Anjou, marchand, qui fut député à l'Assemblée Législative et Commandeur de l'ordre de St-Grégoire le Grand. Il fit ses études classiques au Petit Séminaire de Rimouski, puis au Séminaire de Québec où il obtint son baccalauréat-ès-arts en 1911.

Il débuta dans le commerce à Rimouski, d'abord comme directeur de la maison "L. R. D'Anjou et Cie Inc" établie à Nazareth; il fonda ensuite avec son père l'établissement "P. E. D'Anjou & Fils Ltée", et devint président de cette société lorsque son père se retira des affaires en 1926.

Léopold R. D'Anjou est directeur de la "Cie de Transport du Bas St-Laurent" dont il fut un des promoteurs; cette compagnie s'appela au début "Cie de Navigation de Rimouski et Saguenay", vice-président de la General Finance de Québec, directeur de l'Amicale du Séminaire de Rimouski. Il a été échevin durant plusieurs années, de 1922 à 1930, président du Club Social de Rimouski et de l'Association Sportive (1938-40), et président de la Chambre de Commerce.

M. D'Anjou est le fondateur et président du Club de Chasse et Pêche du lac Ouimet et ex-président du Club de Golf de Bic.

Malgré ses nombreuses activités, il a toujours aimé les voyages et il a fait un tour d'Europe en 1925, et de nombreux voyages aux Bermudes et aux Antilles.

Il a épousé Estelle Côté du Bic en 1925 et deux enfants sont nés de ce mariage : Pierre-Emile et Marie. ■

Café RUEST



Monsieur Auguste Ruest, affable propriétaire du Café Ruest d'Amqui, est né à St-Anaclet, le 16 mai 1920 et y fit ses études.

Monsieur Ruest qui avait eu l'occasion de visiter Amqui à quelques reprises, avait noté qu'il n'y avait aucun restaurant important dans la place et c'est en 1952 qu'il se porta acquéreur de la bâtisse qu'il occupe présentement et ouvrit son restaurant qu'il s'appliqua à meubler avec goût et modernisme, tout en dotant la cuisine d'un équipement perfectionné et très complet.

Les affaires débutèrent sur un bon pied et Monsieur Ruest obtint vraiment plus de succès qu'il n'en attendait. Il mit à contribution l'expérience qu'il avait acquise auparavant et conçut une installation très au point dans tous les départements du restaurant.

Dès la deuxième année de son existence, on dut agrandir le "Café Ruest" et on aménagea une salle de banquet qui pouvait recevoir 75 personnes. Depuis ses débuts en affaires, Monsieur Ruest n'a cessé d'améliorer le service qu'il donne à la clientèle, et c'est ainsi qu'il projette de construire une nouvelle salle de réception qui pourra contenir, cette fois, 200 personnes.

Le "Café Ruest" est très fréquenté par les touristes qui passent dans la région, et ceux qui y sont arrêtés une fois ne manquent pas d'y retourner à la première occasion. Le restaurant est ouvert jour et nuit et engage une douzaine d'employés régulièrement.

Monsieur Ruest est membre de la Chambre de Commerce d'Amqui et a toujours accordé sa gracieuse collaboration aux mouvements sportifs et sociaux. Il est cependant très occupé avec son commerce et ses loisirs sont plutôt rares.

Marié en 1944, à Mlle Thérèse Dubé, Monsieur Ruest est père de six enfants : Gaston, Ghislain, Diane, Yvon, Sylvie et Jacinthe. ■

Boulangerie Modèle Enrg.

Monsieur Alyre Lebrun, propriétaire de la Boulangerie Modèie Enrg., située à 36 rue St-Philippe dans la ville de Cabano, est né à Ste-Anne de Madawaska, en 1927.

Il fit ses études primaires chez les Frères du Sacré-Coeur de la localité et dès l'âge de 14 ans il entra à l'emploi de monsieur Ernest Pelletier qui opère une boulangerie.

En 1947, il entreprend un commerce du même genre en compagnie de son père. Les affaires vont bon train jusqu'en 1950, année du sinistre à Cabano; la boulangerie n'est pas épargnée. Remis de l'épreuve, on songe à la reconstruction qui est réalisée en 1951. L'équipement de cette nouvelle entreprise est des plus modernes et celle-ci possède la caractéristique indispensable à toute boulangerie de renommée : une propreté évidente.

Le commerce connaît un essor de plus en plus grandissant et en 1955 monsieur Alyre Lebrun prend à son compte la direction des affaires.

L'entreprise comprend une dizaine d'employés. On y fabrique différentes variétés de pain; différence dans la forme, la composition et le mode de cuisson; de même que des brioches et des beignes au miel qui régale toute la population. La distribution de la marchandise se fait par camions.

Monsieur Lebrun est marié depuis 1951 à G. Bérubé de Cabano et ils sont les heureux parents de deux enfants.

En plus de ses activités commerciales, monsieur Alyre Lebrun participe à des oeuvres sociales. Il est membre de la Chambre de Commerce, de la Légion Canadienne et il fait partie de l'Association des Propriétaires de Boulangeries. ■

Vue de la boulangerie Modèle Enrg.



LES TRICOTS EXCEL LIMITÉE



M. BERTRAND DANDONNEAU
Président et Gérant général de la Compagnie

M. Bertrand Dandonneau est né dans les Cantons de l'Est, mais par sa femme née Mlle Madeleine Thibault, originaire du Bas-du-Fleuve, il fit connaissance avec notre région et apprit un jour qu'une petite manufacture, "Perlon Corporation", depuis six mois, était à vendre.

Sans hésitation, M. Dandonneau s'en porte acquéreur, et, au mois d'octobre 1954, elle fut incorporée en compagnie limitée sous la raison sociale de "Les Tricots Excel Limitée."

Le nouveau propriétaire ne manquait pas d'expérience, car depuis sa jeunesse il avait travaillé dans diverses industries textiles. Il avait fait partie du personnel, pour des périodes plus ou moins longues, de plusieurs producteurs importants. Ses connaissances ne se bornaient pas seulement au côté matériel et technique des textiles, mais s'étendaient



Immeuble vu de l'extérieur

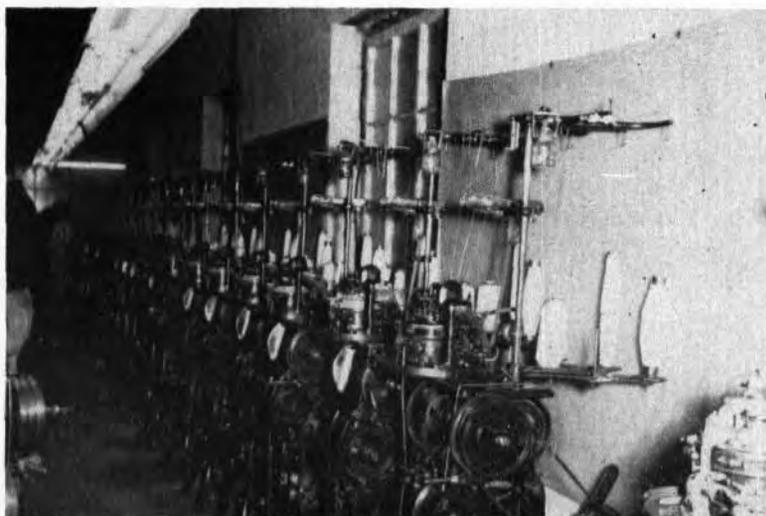
à l'organisation, à l'administration et à la production qu'exige un tel commerce.

"Les Tricots Excel Limitée", situés sur le boulevard Jacques-Cartier, à Mont-Joli, commencèrent à opérer avec un capital investi de \$15,000.

Au début on ne voyait dans l'usine que 2 machines et 6 employés alors qu'aujourd'hui l'on compte 6 machines perfectionnées, comprenant trente sections chacune, et 44 machines à fabriquer des bas sans couture, occupant 54 employés.

Cette augmentation de la machinerie et de la main-d'oeuvre a nécessité l'agrandissement de la bâtisse, qui était au début de 48' par 65'; aujourd'hui, c'est un immeuble imposant qui a doublé ses dimensions premières. Un vaste terrain de 20,000 pieds carrés reste à la disposition du propriétaire en prévision des développements futurs.

Le succès de cette entreprise n'est pas l'effet du hasard. Grâce à son caractère jovial et à son entregent, M. Dandonneau a vite fait d'augmenter le nombre de ses amis et de ses clients. Il possède le don de se faire accepter et de communiquer son enthousiasme.



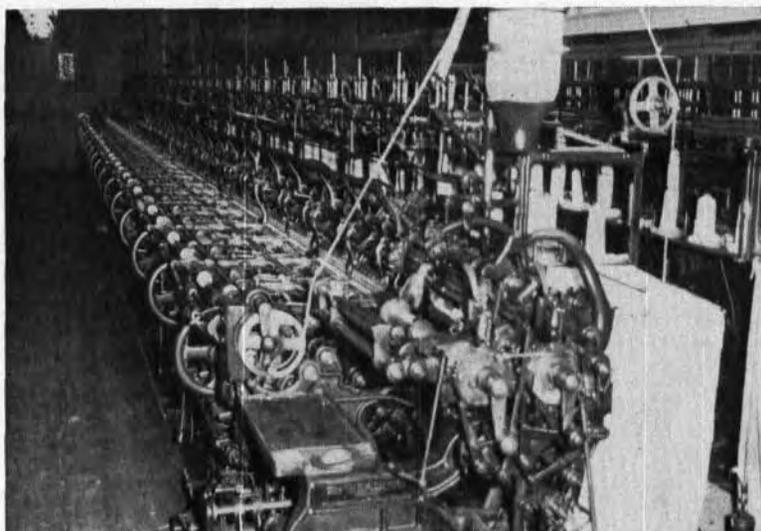
Machines à tricoter les bas sans couture. L'usine en compte 44

M. Dandonneau se plaît à faire mention de l'appui qu'il a reçu des Distributeurs Associés, de Mont-Joli. Cette organisation utilise certains revenus pour pourvoir aux besoins des communautaires. Elle a jugé, à juste titre, que l'industrie des "Tricots Excel Limitée" était une entreprise d'utilité publique; en effet, elle fournit de la main-d'oeuvre à une soixantaine de familles. Cette manufacture est un apport considérable pour le maintien du travail et l'éloignement du chômage.

Un autre facteur qui a contribué au succès de cette entreprise, c'est la clairvoyance des fondateurs. Outre le président qui cumule la fonction de gérant général, M. Dandonneau, figurent MM. Gaston Thomas et Maurice Bergeron, respectivement vice-président et secrétaire-trésorier.

Il reste un fait indéniable de cette réussite commerciale : la qualité du produit mis sur le marché.

L'outillage perfectionné, réduit au strict minimum, les frais d'opération et le prix exigé pour une marchandise de qualité étant relati-



Machines à tricoter les bas avec coutures. On en compte 16 dans l'établissement.

vement bas, il va de soi que la clientèle se fasse nombreuse. Une méthode de distribution des plus rapides, couvre le Québec, les Provinces Maritimes et même l'Ontario.

Le fil de nylon qui entre dans la confection des tricots provient de la maison Dupont. Nul doute de la popularité des bas "Excel" après avoir apporté tant de soin à les présenter à la gent féminine.

A l'atelier, on accorde tout le bien-être et le confort possible au personnel qui bénéficie d'un plan assurance-santé.

La coopération est une preuve remarquable de reconnaissance des employés envers la Compagnie et cette attitude très appréciée des dirigeants tient une place importante dans le succès retentissant de leur manufacture.

Mont-Joli s'ennorgueillit à bon droit de posséder "Les Tricots Excel Limitée," industrie qui présente une source de revenus pour la population. ■



Vue d'ensemble de la cours à bois

Les Produits Forestiers A. B. Ltée

De tous les temps, l'industrie du bois a joué un rôle très important dans la construction de tous genres. Qu'il s'agisse de constructions résidentielles ou d'édifices publics, qu'il s'agisse de construction de voies ferrées ou de tout autre genre d'édification, le bois présenté sous différentes formes et apprêté selon certains procédés qui se développent sans cesse, n'a jamais pu être remplacé.

Dans chaque région, des industries variées se sont établies et chacune connaît une progression régulière, suivant la réputation qu'elle s'est créée. Au Lac au Saumon, près d'Amqui, M. Henri Hébert et M. St-Pierre fondaient en 1948, une entreprise de préparation de bois de sciage qui prend de plus en plus d'importance dans la région et est connue sous la raison sociale de "Les Produits Forestiers A. B. Ltée."

L'histoire des débuts de cette compagnie est tout simplement l'histoire de deux braves "canayens", particulièrement dépourvus de ressources financières, n'ayant à leur crédit que l'expérience déjà acquise, une bonne dose de courage et de ténacité, ayant toujours présente à l'oreille la voix de feu leur ancien curé, fondateur de la congrégation des Révérendes Soeurs du Clergé, l'abbé Alexandre Bouillon, sous l'égide duquel on a voulu mettre la nouvelle entreprise en y insérant les lettres A. B. dans la raison sociale, chuchotant distinctement l'exemple de toute sa vie : "Le "Canayen" aussi peut réussir dans l'entreprise, tout aussi bien que l'Américain ou l'Anglais". Ces hommes n'avaient même pas d'argent pour payer leurs employés au début et on se plaisait à les taquiner en surnommant l'entreprise "la compagnie pas-de-payé."

Au début, on a établi un système communautaire avec les employés, lequel consistait à payer les hommes seulement après livraison et paie-



Président de la Cie : M. Henri Hébert

ment de la préparation des bois bruts par les clients, ce qui voulait dire que les employés travaillaient péniblement durant de longues semaines et n'étaient payés qu'au bout d'un mois et parfois deux. Le plus grand nombre de ces employés sont encore au service de la compagnie et plusieurs sont actionnaires pour \$100, \$200 et même \$300 par petits montants retenus sur chaque remise de salaire pendant les quatre premières années. Les fondateurs se plaisaient à reconnaître que l'entreprise n'a survécu qu'avec la coopération pleine et entière de ces pionniers.

Tout ceci prouve d'ailleurs la véracité du vieux dicton : "Quand on veut on peut." L'entreprise entière est un exemple à suivre par ceux qui désirent réussir en affaires et bâtir un commerce viable.

Bien que toute jeune encore, cette compagnie atteint maintenant un chiffre d'affaires imposant. Dès la fondation de l'entreprise, messieurs Hébert et St-Pierre s'occupaient à la préparation de bois. En face de la demande sans cesse croissante des produits de nos forêts et de commandes d'importants clients, ils ont considérablement élargi le cadre de leurs opérations.

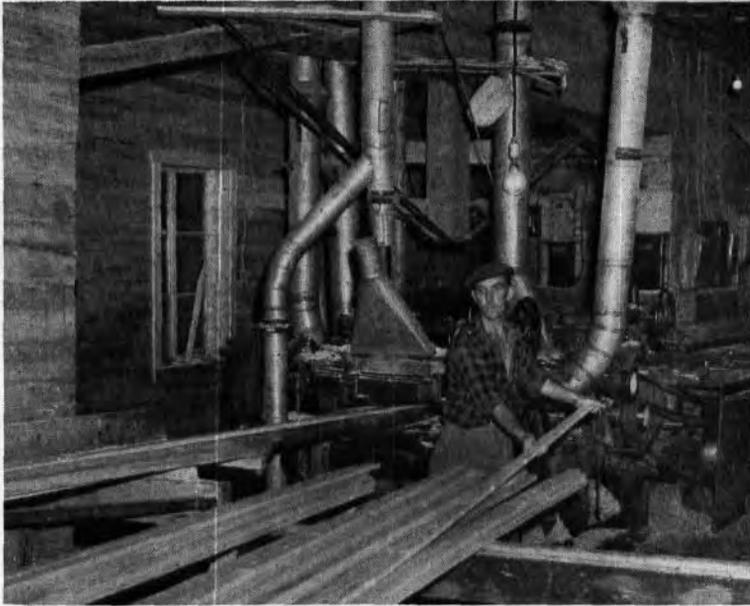
LES PRODUITS FORESTIERS A. B. LTÉE Préparation bois de sciage

Mentionnons que la spécialité de cette entreprise est d'accepter des contrats de préparation que l'on pourrait déterminer par l'expression anglaise "Milling in transit". C'est-à-dire que le bois mou arrive à cette usine à bord de wagons de fret ou par camions des scieries avoisinantes ou en hiver de l'importante scierie de C. Bélanger Ltée, située sur des concessions forestières à 70 milles du Lac au Saumon. Naturellement ces bois sciés sont tous mélangés quant aux épaisseurs et aux qualités. Pour recevoir ces bois, les réduire aux épaisseurs voulues, l'entreprise a d'abord dû aménager entre la ligne de chemin de fer et le lac un terrain d'une capacité de 25 millions de pieds de bois. Le remplissage et le nivelage de ce terrain est réellement intéressant et fournit aujourd'hui une cour à bois des mieux située et des mieux entretenue de la province.

Il fallait donc démêler, séparer et classer les bois des différentes scieries. Pour ce faire, les fondateurs ont patenté un déchargeur de ca-

Séparateur à ripe de bois





Le classement des différentes longueurs du bois

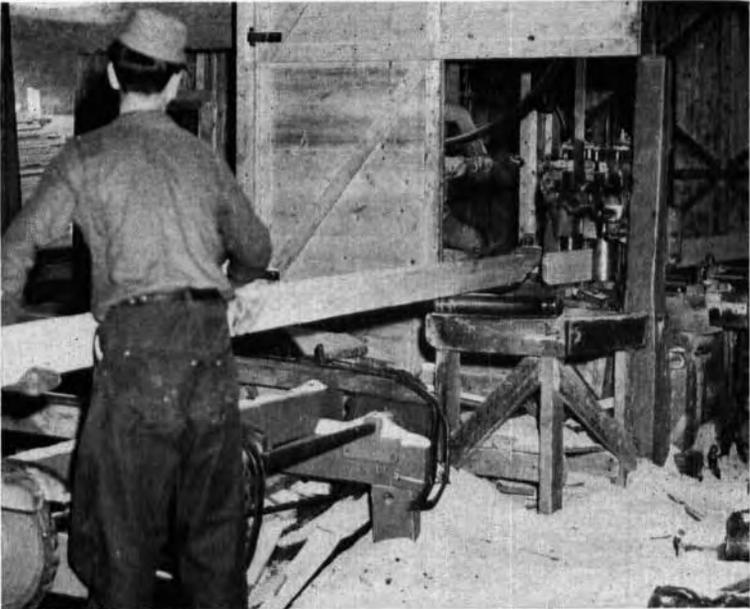
mions, un convoyeur, une refendeuse, un éboueur, une chaîne à classer les différentes qualités, formant un tout qui leur a valu la visite d'industriels de l'Ontario et des Etats-Unis désireux de se rendre compte de son fonctionnement.

Les bois ayant été classés sur le parcours de ce convoyeur, sont empilés en lots propres et sont transportés dans les cours à empiler par un transporteur automatique de fabrication américaine portant le nom de Ross Carrier. Dans les cours, l'empilement est fait et le séchage à l'air durera 2, 3 ou 6 mois.

Après ce temps, sur demande des propriétaires, il faudra en faire la préparation suivant la commande de l'acheteur de Montréal, Toronto ou des Etats-Unis. Et de nouveau le Ross Carrier retourne dans les cours à bois chercher une charge de la dimension et qualité requises pour cette fois la transporter à l'usine de rabotage.

Il est entendu que l'usine de rabotage est le coeur même de l'industrie. Cette usine est située au centre des cours à bois et couvre une superficie de 200 pieds par 100 pieds.

Si la réputation de cette entreprise s'est répandue aussi vite dans des endroits aussi éloignés, il faut noter que le travail est exécuté con-



Passage des planches par la scie à refendre

Empaquetage du bardeau

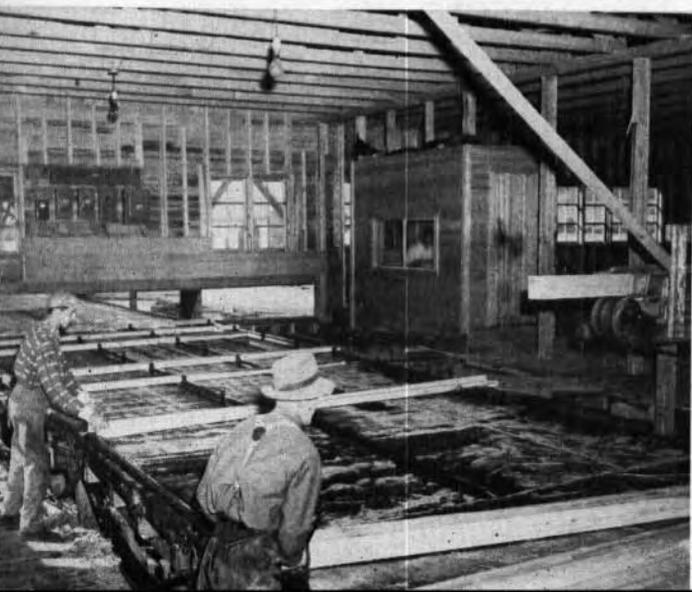




M. JOS. ST-PIERRE
Vice-Président

sciencieusement et minutieusement. L'équipement est le plus au point et peut fournir des résultats excellents. De plus, le site est idéal pour ce genre d'opérations. En arrivant à l'usine donc, une charge prête à être ouvrée, le Ross Carrier dépose ce bloc sur des rouleaux vivants qui l'approchent d'une refendeuse. Cette machine refend le morceau de bois à l'épaisseur requise; il tombe sur des convoyeurs automatiques munis d'ébouteurs avec lesquels les spécialistes enlèvent ou coupent les bouts

Chaîne à démêler le bois





Le monte-billots

n'atteignant pas la qualité requise. Alors seulement des mesureurs compétents enregistrent sur des feuilles de pointage le morceau se dirigeant toujours sur le convoyeur vers l'entêteur automatique. Cet entêteur enfile, toujours automatiquement, les planches ou madriers sur la raboteuse qui elle, les blanchit sur les quatre faces, ou les prépare à l'embouvetage ou à divers patrons exigés par l'acheteur. Et à une vitesse de 250 pieds à la minute, ils montent à bord d'un train de fret où ils sont déposés méthodiquement par des ouvriers entraînés. En effet, des voies d'évitement ont été construites afin de faciliter le travail d'embarquement du bois à bord des trains de fret et de diminuer ainsi les dépenses de manipulation. Les wagons se rendent à la manufacture et le bois y est chargé directement. Ce mode d'expédition favorise une livraison rapide et par le fait même, donne entièrement satisfaction aux clients.

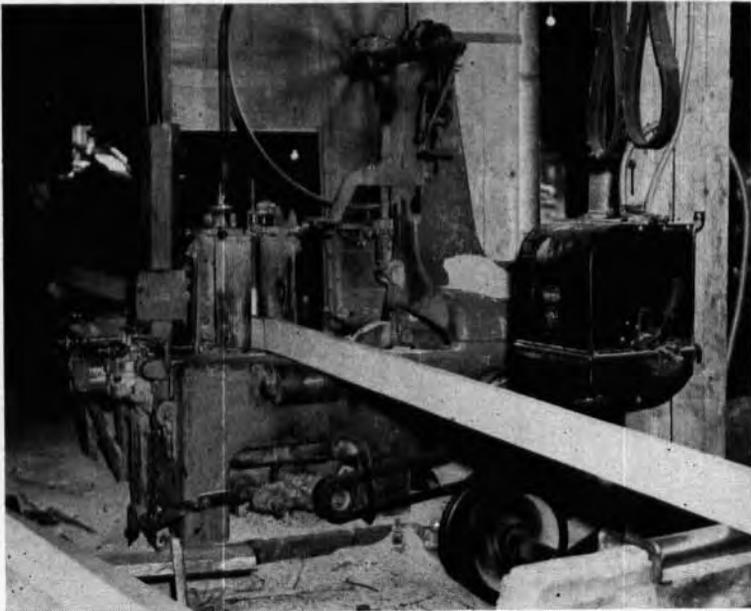
LES PRODUITS FORESTIERS A. B. LTÉE Préparation bois de sciage

L'usine comprend deux refendeuses, deux ébouteurs, deux raboteuses d'une capacité journalière de cinq wagons de fret, ceux-ci d'une capacité de 30,000 pieds chacun, soit 150,000 par jour. Lorsque l'on sait que la construction d'une maison moyenne requiert de 20,000 à 30,000 pieds de bois, on peut facilement en déduire que l'on prépare ici en 10 heures de travail, le bois requis pour la construction de six à sept résidences. La préparation annuelle est de 20,000,000 à 30,000,000 de pieds de bois. Le bois préparé est exclusivement du bois de sapin et d'épinette.

Cette compagnie produit de 1,200 à 1,500 chars par année. La compagnie des Produits Forestiers A. B. Ltée emploie une centaine d'hommes presque à l'année.

Plusieurs industries connexes vinrent s'ajouter à l'industrie première. D'abord un démêleur de ripas de raboteuse. Après que le triage de ces ripas a eu lieu, les plus petites mêlées de bran scie sont soufflées au brûleur à déchets, les autres sont soufflées à bord d'un wagon de fret et expédiées à la maison Donnacona Paper Co. où on les transforme en planche murale.

Machine à refendre





Le sciage du bardeau

En deuxième lieu, d'une scierie, débitant les bois de sciage, de lattes et bardeaux de cèdre, la capacité annuelle de cette dernière entreprise est de 5 à 6 millions de pieds de bois de sciage, 5 à 6 millions de lattes et 15 millions de carrés de bardeaux de cèdre. Ces bardeaux sous l'étiquette commerciale de "Salmon Lake Brand" sont en demande chez nos voisins les Américains, surtout pour les deux premières qualités. Les trois autres qualités sont écoulées dans les Provinces Maritimes. Il est regrettable que cette dernière industrie ne puisse fonctionner que 3 à 4 mois par année, faute de matière première. Les billots sont achetés des cultivateurs des alentours, mais la quantité est restreinte.

Ainsi un des problèmes des plus épineux demeure toujours l'obtention de la matière première dans les bois ou les concessions forestières.

En effet, si les compagnies de bois de la Vallée de Matapédia pouvaient obtenir du gouvernement une infime partie seulement des forêts qui ont été concédées aux grosses compagnies de pulpe, bien souvent à capital étranger, les habitants des villages de la Vallée en général, ainsi que l'économie tout entière en bénéficieraient. Lorsqu'il y a de l'argent, les affaires abondent et on applaudit à coeur joie le développement. Mais lorsque l'économie d'une région est prise dans l'étau du trust de la pulpe et des compagnies de papier et que les compagnies de bois à capital restreint doivent se contenter de miettes, il ne faut pas se surprendre si un mécontentement très évident existe dans ces milieux.

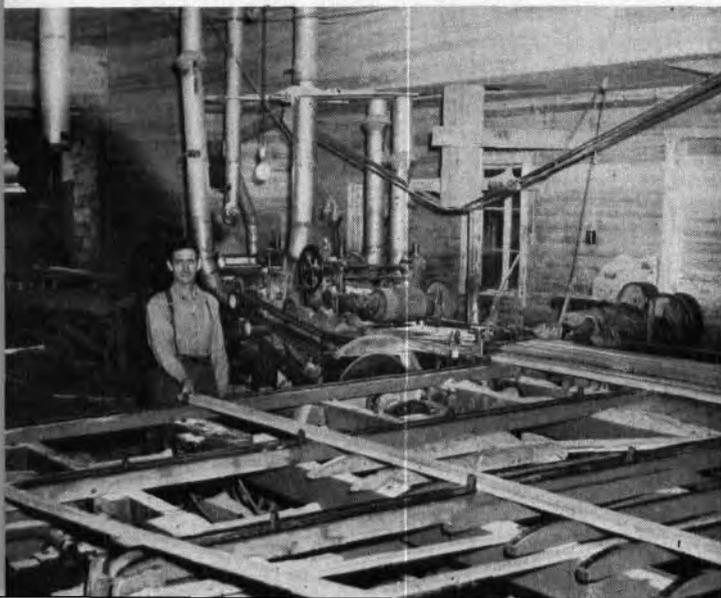
Lorsque cette situation changera au bénéfice des habitants de la Vallée de la Matapédia, la compagnie "Les Produits Forestiers A. B. Ltée" et toutes les autres du même genre, se développeront à pas de géant, pour le plus grand bien de la population.

LES PRODUITS FORESTIERS A. B. LTÉE Préparation bois de sciage

Si l'on songe que la compagnie a été fondée en 1948 seulement, on est quelque peu abasourdi devant l'essor extraordinaire qu'elle a pris durant cette courte période de 9 ans. Comme beaucoup d'autres entreprises, les débuts furent des plus modestes et grâce à une publicité bien comprise, le nom de la compagnie ne tarda pas à se répandre dans toute la région. Mais il y a plus, un vieil employé à la chevelure blanche nous racontait ceci : "Pourquoi ont-ils réussi ? Notre député nous l'a dit à un dîner de famille, organisé par les patrons, où les employés avec leurs épouses étaient invités. Le député nous a dit : Si tous les patrons et leurs employés se trouvaient souvent réunis autour d'une table d'amis, il n'y aurait jamais de communisme. Ils ont réussi, nos patrons, parce qu'ils nous aimaient et que nous les aimions."

A un tableau si bien réussi, l'ombre ne peut manquer. En effet, le 1er mars 1956, l'un des fondateurs, Henri Hébert, marié à Marie Anna St-Pierre en 1924 et père de cinq enfants, âgé de 56 ans, était transporté à l'hôpital, la partie inférieure du corps, les vertèbres en descendant, complètement paralysés. Devant son impuissance, un médecin réputé de l'hôpital Hôtel-Dieu de Campbellton transférait le malade au réputé neurologue Jean Sirois de l'hôpital de l'Enfant-Jésus de Québec.

Après deux opérations à l'épine dorsale, la science médicale se déclara impuissante et le condamna au lit et à la chaise roulante à vie. Nous avons interviewé cet homme. De sa fenêtre de paraplégique, il contemple l'oeuvre de sa vie. Le moral est bon; avec son associé, son beau-frère, lui aussi fondateur de l'oeuvre, célibataire, vivant avec le premier et son fils aîné Jean-Guy âgé de 25 ans, il discute encore vivement d'affaires et même, le croyez-vous, de projets d'avenir. Mais quelle torture cette inactivité ne doit-elle pas lui apporter ?



Opération
suivant la scie
à
refendre



Les bureaux de la compagnie

Un autre employé nous disait : "Oui, il doit s'ennuyer beaucoup notre patron. Nous qui tant de soirs avons vu briller cette lumière, la lumière de son bureau. Il nous demandait de bien remplir notre tâche, mais il nous donnait l'exemple."

Et à son retour d'hôpital, transporté par nous sur sa chaise roulante, à la salle paroissiale où il nous avait convié, il nous parla; chacun fut très impressionné. Presque personne de nous en lui serrant la main n'a pu articuler un mot à cause des sanglots qui nous étouffaient.

Son associé a la tâche double maintenant, mais la remplit sans rien laisser paraître des difficultés inhérentes à la gérance d'une telle besogne afin de ne pas augmenter les angoisses de son partenaire.

Le fils partage la besogne du mieux qu'il peut et devrait dans un avenir rapproché en connaître les rouages.

La modestie de l'Ange consolateur en sera sûrement offusquée, mais il nous faut mentionner le nom de celle que l'on voit aujourd'hui dans l'adversité, veiller au confort jour et nuit de celui qu'elle a épaulé pendant 33 ans. Jamais elle n'a manqué de confiance, et dans les moments difficiles, elle a su l'inspirer à son compagnon. De combien d'idées créatrices n'est-elle pas l'auteur et seul son mari peut en rendre témoignage, car en tête-à-tête bien simplement, bien humblement, sans jamais en revendiquer le moindre mérite, elle conseillait, elle déconseillait; oui, nous avouait son mari : "Elle est petite, humble, effacée, mais cependant la femme forte, entreprenante, jamais découragée. Sans elle, l'industrie d'aujourd'hui n'existerait pas." ■

LA TEINTURERIE DE LA VALLÉE



M. ALPHONSE ST-PIERRE,
propriétaire et fondateur de la
Teinturerie de la Vallée

Monsieur Alphonse St-Pierre, propriétaire et fondateur de la "Teinturerie de la Vallée", débuta en affaires en 1945.

Monsieur St-Pierre est né à Rimouski en 1910 où il fit ses études. Il débuta dans la vie sur la ferme de son père, après quoi il fit un stage dans la municipalité d'Amqui, à titre d'apprenti mécanicien.

Dès 1936, il entra en société avec ses frères dans une entreprise de nettoyage à sec, et leur établissement était connu sous la raison sociale de "St-Pierre Valet Service" à Rimouski.

En 1945, fort d'une bonne expérience et de quelques économies, Monsieur St-Pierre partait à son compte et devenait propriétaire d'un établissement qu'il organisa avec un système de nettoyage à sec des plus modernes.

Depuis ce temps, Monsieur Alphonse St-Pierre n'a cessé d'améliorer ses différentes installations, remplaçant au besoin les machineries et l'outillage qui ne lui donnent pas entière satisfaction.

La teinturerie de la Vallée est dotée d'un système complet pour le nettoyage à sec, la teinture, le pressage et la buanderie. Pour la cueillette et la livraison des vêtements, Monsieur St-Pierre dispose de trois ca-

mions qui sillonnent les routes et se rendent à Causapscal, Sayabec, Val-Brillant et au Lac au Saumon, en plus de desservir la clientèle d'Amqui. Il emploie régulièrement une dizaine d'employés qui sont aujourd'hui de véritables experts, chacun dans son département. La machinerie d'une capacité considérable assure un rendement supérieur à un coût de revient comparativement peu élevé. C'est sûrement un des facteurs qui ont contribué à la bonne renommée de l'établissement.

Monsieur Alphonse St-Pierre a été directeur de la Chambre de Commerce, Commissaire d'école, Chevalier de Colomb, membre de la Société St-Jean-Baptiste et un des fondateurs du Cercle Lacordaire d'Amqui. Il faut mentionner aussi que Monsieur St-Pierre est un fervent sportif notamment en ce qui concerne la chasse et la pêche.

Marié en 1940 à Mlle Léda Ouellet qui décédait en 1948, Monsieur St-Pierre est père de quatre enfants dont deux garçons. Ce sont : Pauline, Louise, Daniel et André. ■

La principale place d'affaires de la compagnie





GARAGE R. L. BÉLANGER

Dépositaire Chrysler

Monsieur Roland L. Bélanger est le propriétaire très estimé du garage R. L. Bélanger d'Amqui. Né à Sayabec en 1914, il a fait ses études primaires à l'École Moyenne d'Agriculture de Rimouski.

A sa sortie de l'école, en 1934, il travailla pour différents contracteurs dans la région de Matapédia, et en 1935, il devenait acquéreur du garage qui portait le nom de "Garage Central" et qui était propriété de monsieur F. X. Théberge. A cette époque, monsieur Bélanger ne s'occupait que de mécanique en général et du service sur les automobiles. Il lui aurait d'ailleurs été difficile de faire autrement puisque son établissement n'était que de 40 par 50 pieds.

En 1937, monsieur Bélanger ajouta une rallonge à son garage et effectua les améliorations intérieures qui s'imposaient vu la clientèle croissante. Tout en faisant ces réparations, monsieur Bélanger faisait l'acquisition de machineries nouvelles afin de donner un service plus complet.

Une autre annexe de 25 par 35 fut construite quelque temps plus tard, afin d'inclure dans le garage les départements du débossage et de la peinture.

Durant les années de la guerre, le commerce demeura stationnaire, mais une fois les hostilités terminées, monsieur Bélanger obtint la représentation de la compagnie Chrysler pour la vente et l'entretien des voitures de cette firme ainsi que des camions. Cette agence lui était donnée en exclusivité pour le comté de Matapédia et ce n'est pas peu dire si



l'on considère l'importance de la compagnie Chrysler dans l'industrie de l'automobile. Afin de donner un meilleur service encore, monsieur Bélanger avait à sa disposition un département de pièces et un équipement des plus perfectionnés pour effectuer les réparations.

En 1956, monsieur Bélanger se lançait dans la construction d'un autre établissement, démolissant entièrement l'ancien édifice graduellement, afin de ne pas interrompre le service aux nombreux clients.

Le nouveau garage R. L. Bélanger est d'une superficie de 8,000 pieds carrés et abrite les bureaux, le département des pièces, le département du service, celui de la mécanique, du débossage, de la peinture, ainsi qu'une salle d'exposition des mieux aménagées.

En plus d'être un des hommes les plus affairés d'Amqui, monsieur Bélanger appartient aux différentes organisations qui ont en vue le développement de toute la région. Mentionnons entre autres : La Chambre de Commerce, le Club Richelieu, l'Association du Bien-Etre Rural dont il est directeur. Il est également directeur de la Manufacture de Meubles d'Amqui et Chevalier de Colomb.

Sur le plan sportif, monsieur Bélanger est membre du Club des Chevaliers pour la chasse et des Clubs du Lac Pitre et du Lac Towa.

Marié en 1942 à Mlle Marguerite Pérusse, il est père d'une fille de treize ans, du nom de Diane. ■

LA COOPÉRATIVE AGRICOLE D'AMQUI

Le nom officiel de la Coopérative d'Amqui en est un qui, pour être dit d'une seule venue, exige toute la vigueur pulmonaire des habitants des hauteurs de la Matapédia. La Gazette officielle du 16 mars 1940, le détaille en effet comme suit : La Société Coopérative Agricole d'Achat et de vente de la Paroisse d'Amqui."

Au moment de la formation de cette coopérative, il y a bientôt 17 ans, il existait déjà à Amqui, une Société de Patrons qui, sans être effectivement une coopérative, s'en approchait cependant de très près dans l'appréciation du cultivateur. Et ce fut, il semble bien, pour prévenir toute confusion entre l'un et l'autre organismes que les parrains de la nouvelle institution se résolurent à le charger de cet interminable nom.

Pour ce qui est d'éviter la confusion entre les deux entreprises d'intérêts collectifs, les parrains auront réussi au delà de tout espoir. Jusqu'à ce jour, en dépit de pressions latentes à l'effet contraire et tout en maintenant entre eux des rapports très corrects, les deux organismes ont en effet sans cesse résisté à se laisser fondre ou confondre.

En 1940, à Amqui, il appert que les cultivateurs n'étaient pas encore conquis par l'idée de la coopération. Sur un total possible de 225 cultivateurs, la Coopérative à ses débuts ne parvint à en grouper que 27, soit tout juste ce qu'il fallait pour passer du néant à l'existence. Toujours prudent, un peu méfiant, le cultivateur d'Amqui, comme celui d'un peu partout, voulait, avant de s'engager, voir de quoi il "ristournerait."

A coup sûr, sans le concours opportun et décisif de M. le curé Caron, nul doute que la Coopérative d'Amqui n'aurait jamais pu naître. Et par là, elle s'ajoute à la légion de coopératives agricoles qui ont dû leur commencement et une part de leur avancement à la sympathie agissante de leurs pasteurs.

A présent qu'elle opère depuis dix-sept années et avec beaucoup de bonheur, la Coopérative d'Amqui s'est décidément acquis l'adhésion sans réserve des cultivateurs de sa circonscription. Le fait qu'elle ait pu hausser ses effectifs de 27 à 190 membres souligne sa vitalité et son efficacité.

Surtout qu'à ce niveau de 190 membres, la Coopérative d'Amqui a vraisemblablement épuisé toutes ses possibilités locales de recrutement. Le dernier recensement fédéral a bien relevé à St-Benoît Joseph Labre (Amqui) 256 exploitants de ferme, mais si l'on s'arrête à songer qu'aux termes du recensement il suffit de trois acres de terre ou d'un revenu

LA COOPÉRATIVE AGRICOLE D'AMQUI

agricole de seulement \$250 pour être réputé "exploitant de ferme," on présumera qu'à ce compte, le chiffre réel des cultivateurs d'Amqui en état de faire partie de la Coopérative ne doit guère dépasser les 200.

Et plus est, les cultivateurs d'Amqui, il semble bien, sont tous des coopérateurs de bonne taille.

Pour les initiatives qui ont valu à la Coopérative d'Amqui de singuliers succès, une autre étoile va sans nul doute à son capable gérant qui, depuis les tout premiers jours de l'entreprise, il y a 17 ans, a sans cesse été mêlé aux moindres événements de celle-ci. M. Auguste Côté présente cette particularité qu'après avoir été pendant plusieurs années un cultivateur authentique et, sous ce titre, avoir servi comme président actif pendant les trois premières années de la Coopérative, il a par la suite passé au poste de gérant pour l'être encore aujourd'hui.

L'expérience de M. Auguste Côté, à Amqui, montre que, somme toute, le cultivateur n'est assurément pas le moins bien qualifié qui soit pour gérer une coopérative agricole. En fait, la coopérative agricole est-elle beaucoup autre chose que la ferme agrandie, et ses problèmes ne gardent-ils pas un air de parenté avec les problèmes courants d'une ferme ordinaire ?

Le bureau de direction actuel de la Coopérative, se compose comme suit :

Elphège Nicol, *président*; J. E. Belzile, *vice-président*; Félix Couture, Laurent Couture, Isaac Joncas, Joseph Perron, Charles Coulianne, *directeurs*; Auguste Côté, *gérant*. ■

MANUFACTURE DE MEUBLES D'AMQUI (Suite de la page 565)

En plus de mettre ses talents d'homme d'affaires au service de la population, monsieur Sinclair sait accorder une part de son temps aux oeuvres sociales. Depuis quatre ans, il est membre du Conseil Municipal d'Amqui. La Chambre de Commerce Sénior le compte depuis une vingtaine d'années comme directeur et membre actif. Il a occupé la charge de président de l'Association locale des Marchands détaillants. Il est président actuel de la section locale des Artisans. •

Ajoutons que monsieur Armand Sinclair est un fervent de la chasse et de la pêche et qu'il pratique ces sports avec joie lorsque ses nombreuses charges lui accordent quelques moments de loisirs. ■



GEORGES E. MALENFANT

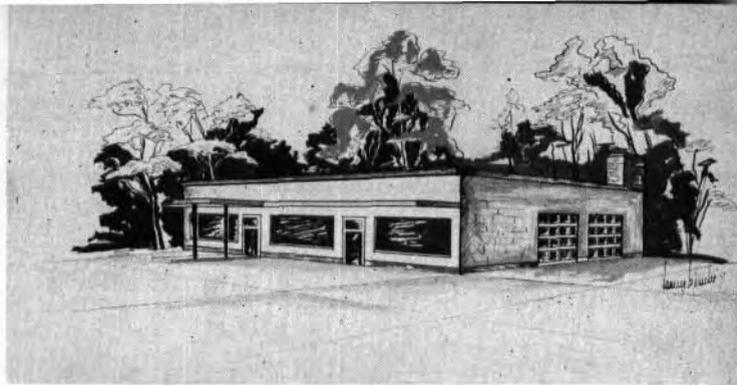
Nettoyeur

L'entreprise connue sous le nom de Georges E. Malenfant, nettoyeur, en est une qui se spécialise dans le nettoyage et le pressage. Le propriétaire est monsieur Georges E. Malenfant qui a fondé cette maison de commerce en 1946, alors qu'il n'était âgé que de vingt-huit ans.

"Je suis jeune, il est vrai, mais aux âmes bien nées, la valeur n'attend pas le nombre des années." Ces vers inoubliables du grand Corneille s'appliquent très bien au cas de monsieur Malenfant. En effet, quoique n'ayant que onze années d'existence, la maison Georges E. Malenfant, nettoyeur, est reconnue et recherchée par toute la population de Cabano et de la région.

Né à Cabano en 1918, monsieur Malenfant fit ses études commerciales bilingues au collège du Sacré-Coeur de Victoriaville. Il débuta dans la vie en travaillant comme agent vendeur de machines à coudre. Il travailla ensuite dans une usine de guerre. Monsieur Malenfant fit aussi un stage à titre d'agent d'assurances pour la Compagnie "Les Prévoyants du Canada."

Puis, comme nous l'avons dit plus haut, c'est en 1946 qu'il jeta les bases de la maison Georges E. Malenfant, nettoyeur. Probablement à cause des restrictions de la guerre, il eut assez de difficultés. Il débutait avec de petits moyens et s'établissait dans un atelier qu'il avait loué. Mais seulement deux ans plus tard, soit en 1948, il faisait l'acquisition des immeubles. Depuis ce temps, chaque année, il a perfectionné sa



La future teinturerie de M. Georges-E. Malenfant

machinerie qu'il a complétée par un alambic qui améliore le dissolvant donnant ainsi de meilleurs résultats. Puis il fut obligé de se munir d'un deuxième séchoir à grand rendement et d'installer trois unités de pressage.

Dans les ateliers de Malenfant Nettoyeur, on utilise un équipement des plus modernes dont la disposition permet des opérations rationnelles. Chacune des trente machines a sa propre transmission, rendant ainsi possible une meilleure situation de chaque élément pour le rendement le plus efficace et le plus économique du système.

Les débuts de monsieur Malenfant se firent avec un personnel très restreint. Il n'avait alors que deux ouvriers et, de plus, il devait pourvoir lui-même à la livraison du linge avec sa propre voiture. Mais, d'année en année, à cause de l'accroissement de la clientèle, donc à cause du service et de la qualité du travail accompli, un nouveau système de livraison a été organisé et cette firme possède maintenant trois camions chargés de la livraison.

Les employés à qui incombe cette responsabilité voyagent constamment dans un rayon de trente-cinq milles, faisant directement affaire avec le client, lequel peut obtenir plus de satisfaction car il peut à loisirs faire certaines recommandations à propos de travaux spéciaux, travaux que 6 personnes expérimentées et spécialisées accomplissent avec une habileté et des soins remarquables.

Le propriétaire, monsieur Malenfant, est marié à mademoiselle Florence Laflamme de Montréal et il est père de deux enfants.

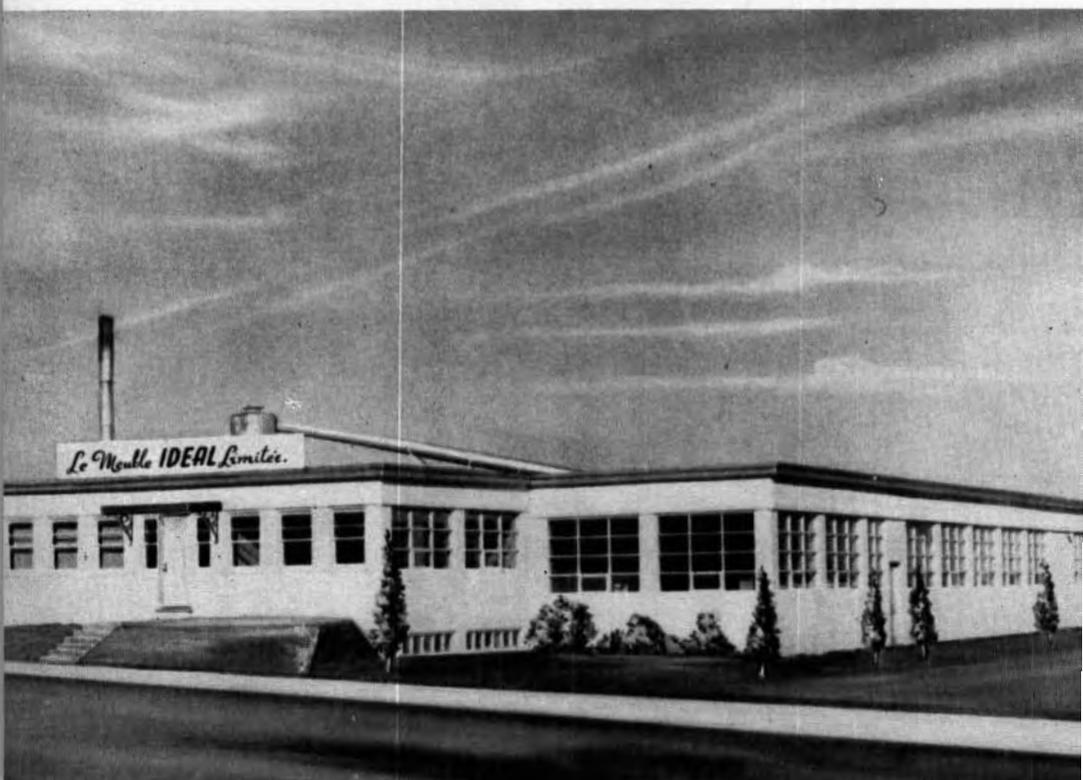
Quoique son entreprise et sa famille l'occupent déjà amplement, monsieur Malenfant est membre de la Chambre de Commerce de Cabano; il est aussi directeur diocésain de la Société Saint-Jean-Baptiste, directeur de l'Institut des Nettoyeurs et Buandiers de la Province de Québec et pour le bénéfice de ses clients, il est membre depuis les tout débuts de l'Institut canadien des recherches dans le domaine du nettoyage. On peut facilement s'imaginer le nombre d'heures que ce sympathique homme d'affaires passe chaque jour à ses nombreuses activités. ■

A St-Charles de Bellechasse

Le meuble **I D E A L** LIMITÉE

La compagnie a été incorporée en vertu de la première partie de la Loi des Compagnies de Québec (S.R.Q. 1941, 276) par les lettres-patentes en date du 9 novembre 1948, avec un Capital-Actions autorisé de \$50,000 réparti en 1,500 actions communes d'une valeur au pair

Bureau-chef de la Compagnie à St-Charles de Bellechasse



de \$10 chacune et 350 actions privilégiées de \$100 chacune, pour manufacturer l'ameublement de tout genre.

Les promoteurs de l'entreprise et ses premiers directeurs permanents furent :

M. Maurice Bélanger, St-Joseph, Bienville Co. Lévis, Marchand de Meubles.

M. Paul-E. Bélanger avocat et député de Bellechasse à l'Assemblée Législative.

M. Marcel Ouellet, C.A. alors au service du Ministère de l'Industrie et du Commerce, et aujourd'hui commissaire industriel de la Cité de Trois-Rivières.

La Compagnie commença par acquérir de la Succession Onésime Leblanc, pour le prix de \$21,000, une manufacture de garde-robes, située dans le village de St-Charles, Co Bellechasse; c'était une entreprise personnelle que M. Leblanc avait fondée et qu'il exploitait seul sous la raison sociale de "Le Meuble Idéal Enrg."

L'actif consistait en une bâtisse de deux étages, en blocs de béton, mesurant 40 pieds de largeur par 60' de longueur, à laquelle était reliée une petite chaufferie à la vapeur d'une capacité de 5,000 pieds de bois, le tout érigé sur un emplacement de 100 par 150 pieds. La valeur marchande de l'outillage et de la machinerie ne dépassait pas \$6,000.

Il s'agissait avant tout d'assurer la survivance d'une petite industrie, dans un comté où il en manque, et qui par la suite du décès prématuré de son fondateur et propriétaire était menacée de disparaître en entraînant la ruine de tous ceux qui avaient jusque là contribué à son maintien, et la perte de leur emploi pour une douzaine d'ouvriers.

Il va sans dire que la première année fut une période d'ajustement. L'entreprise née durant la guerre, n'était pas équipée, à aucun point de

vue, pour faire face à la concurrence qui s'organisait partout. Sans compter que la reprise de la construction de l'habitation laissait entrevoir une diminution dans la demande des garde-robes en bois.

Les perspectives étaient beaucoup plus encourageantes du côté du mobilier scolaire, vu le besoin pressant d'écoles neuves et le petit nombre de manufacturiers qui jusque-là s'étaient préoccupés d'explorer cette avenue.

C'est pourquoi, après avoir fabriqué des garde-robes, des coffres de cèdre, des cabinets de moulins à coudre, et autres articles, les directeurs de la compagnie décidèrent d'orienter définitivement la production vers le mobilier scolaire.

À cette fin, ils engagèrent un vendeur expérimenté dans cette ligne, s'assurèrent les services de deux techniciens éminents pour améliorer la qualité de la main-d'oeuvre locale : M. J.-E. Gamache, directeur de la section menuiserie à l'École Technique de Montréal, et M. A.E. Gosselin, chef du département de la finition à l'École Provinciale du Meuble et complétèrent dans une certaine mesure l'outillage et la machinerie. De \$35,000 qu'il fut en 1949, le chiffre d'affaires de la Compagnie passa progressivement à \$180,000 en 1954. L'année 1955 s'annonçait pour être meilleure encore que la précédente, lorsque le soir du 5 août, le feu détruisait la manufacture de fond en comble, et pratiquement tout ce qui s'y trouvait.

A même le produit des assurances, les emprunts à la Caisse Populaire de St-Charles et à la Banque de Montréal furent remboursés, et les comptes des fournisseurs de matériaux entièrement acquittés. La marchandise commandée fut fabriquée dans d'autres établissements du même genre et livrée au temps convenu.

Les premiers mois de l'année 1956, furent consacrés à la réorganisation de l'entreprise. Obtention de lettres-patentes supplémentaires

pour augmenter de \$100,000 le capital-actions privilégiées avec droit de recevoir un dividende fixe, préférentiel et cumulatif de 5% par année sur le montant versé; permission de la Commission des Valeurs Mobilières du Québec de vendre cette émission au public; assemblées des paroissiens de St-Charles présidées par son hon. le maire Ovila Prévost et convoquées par M. le curé Napoléon Tanguay, pour les exhorter à souscrire le nouveau capital dans l'intérêt commun; Acquisition de MM. Octave Fournier et Emile Asselin d'un vaste terrain dans le village de St-Charles, le long de la voie ferrée du C.N.R.; construction sur cet emplacement d'une nouvelle manufacture de 80 par 100 pieds; achat et installation de la machinerie, etc.

Le 5 août 1957, le nouvel établissement, en opération depuis déjà 2 mois était béni solennellement par M. le curé Tanguay en présence des autorités municipales et d'un grand concours de personnes de St-Charles et les paroisses environnantes. Depuis lors, la compagnie renouvelle constamment ses efforts pour s'adapter aux conditions particulières du marché du mobilier scolaire, afin de satisfaire une clientèle sans cesse croissante.

Les conditions du marché dans la province exigent du manufacturier qui veut réussir en ce domaine qu'il entrepose et garde toute sa production durant les mois de janvier, février, mars, avril, mai et juin de chaque année pour être en mesure de satisfaire aux demandes simultanées et pressantes des mois de juillet et août, en vue de l'ouverture des classes au début de septembre.

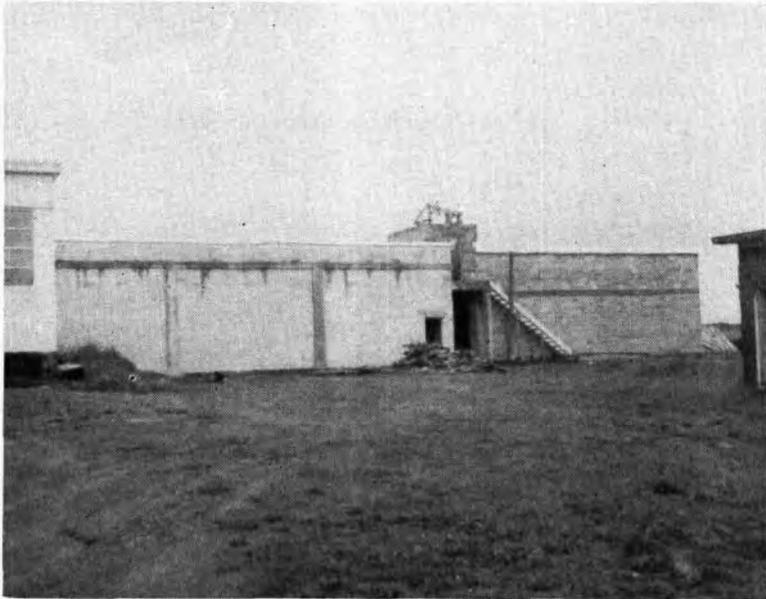
Cette accumulation de stock non vendu pendant six mois chaque année engendre de sérieuses difficultés dans le financement, par les voies ordinaires, d'une entreprise de ce genre; c'est une petite industrie qui demande plus d'argent qu'une grosse pour opérer régulièrement. Sans compter qu'il existe plusieurs modèles de pupitres d'écoliers, et qu'il



Une classe meublée entièrement par "Le Meuble Idéal Ltée"

n'est pas facile de prévoir celui sur lequel les clients arrêteront leur choix définitif.

Jusqu'ici les difficultés ont été surmontées en partie par nos vendeurs MM. Richard Bélanger et François Prévost qui ont persuadé bien des clients d'acheter leur mobilier aussitôt que le contrat pour la construction d'une école avait été accordé, afin de s'assurer, en collaborant ainsi avec le manufacturier, qu'aucun retard ne surviendrait dans la livraison.



Partie arrière de l'usine

De son côté, le gérant-général de l'entreprise, M. Maurice Bélanger s'est employé à obtenir des institutions financières et des fournisseurs de matériaux des conditions de paiement et de remboursement quelque peu différentes de celles généralement faites et acceptées de nos jours dans le commerce.

Le problème ne sera toutefois entièrement résolu qu'avec la souscription chaque année pendant cinq années consécutives, d'un montant de \$10,000 du capital-actions de la compagnie restant à vendre, et que les citoyens de St-Charles seront avec le temps en mesure d'acheter.

Le Meuble Idéal Limitée est aujourd'hui la principale industrie de la paroisse de St-Charles, Co. Bellechasse. Elle emploie une trentaine d'hommes 12 mois par année, lesquels, pour la plupart, demeurent dans cette localité. La majorité des actionnaires de la compagnie sont des paroissiens de St-Charles, et il n'y a pas lieu de croire qu'ils refu-

seront à l'avenir de souscrire l'argent nécessaire aux opérations et au progrès de cette entreprise.

Parmi ses principaux clients, Le Meuble Idéal Limitée compte entre autres :

- La Commission des Ecoles Catholiques de Montréal
- The Protestant School Board of Greater Montreal
- La Commission Scolaire de Ville St-Laurent, P.Q.
- La Commission Scolaire de Pointe-aux-Trembles, P.Q.
- Les RR. SS. de Ste-Anne, Montréal
- The Board of Education de la ville de Toronto
- La Commission Scolaire de Hull, P.Q.
- La Commission Scolaire de Ste-Foy de Sillery, Québec
- Les RR. PP. Eudistes, de Montréal
- La Commission Scolaire de Valleyfeld, P.Q.
- La Commission Scolaire de Lachine, P.Q.
- La Commission Scolaire de St-Martin, Co. Laval
- Les Commissions Scolaires de Lévis, Lauzon, Orsainville, Ste-Monique-des-Saules, Ange-Gardien, St-Jérôme, etc., etc.

L'âme dirigeante de cette entreprise a été dès le début et demeure encore son président et gérant-général, M. Maurice Bélanger.

M. Bélanger n'a pas eu l'avantage de fréquenter d'autres écoles que celle du troisième rang de St-Michel, bien que le curé de la paroisse ayant remarqué son application et ses aptitudes intellectuelles, lui eut donné des cours privés pendant un an au presbytère, en vue de le préparer à des études supérieures.

La clef de son succès, est sa préoccupation constante de *bien servir ses clients*. Pour lui, cependant, ce n'est pas une recette pour réussir en affaires, c'est un instinct, un impératif auquel il ne peut pas désobéir.

Avant de devenir manufacturier, Monsieur Bélanger a, successivement, passé la malle rurale, exploité un commerce de transport général et tenu un magasin de meubles. Pour donner satisfaction au public il n'a jamais compté ses heures de travail et calculé le prix de ses services.

A son contact, les employés de la compagnie ont contracté ce même souci, de sorte que dans le domaine du mobilier scolaire, ils se donnent la main pour fabriquer "le Meuble Idéal".

En dehors de ses activités industrielles, il convient de mentionner que Monsieur Bélanger est président de la Commission Scolaire de Bienville, membre de la Chambre de commerce et de la société St-Jean-Baptiste et Chevalier de Colomb.

Il demeure au No 54 de la rue St-Joseph à Bienville, Cté Lévis. Il est âgé de 46 ans, marié (Madeleine Rochefort) et père de six enfants, trois garçons et trois filles. ■

Tél. 77

**Le meuble
I D E A L
L I M I T É E**

**MANUFACTURIERS DE
MOBILIER SCOLAIRE**

ST-CHARLES, Cté BELLECHASSE, P.Q.

F. F. SOUCY INC.

CHEMIN DU LAC

Co. Témiscouata

***depuis 1888 dans
l'exploitation forestière***



Voici le principal établissement de la compagnie

Au nombre des industries qui ont connu un développement remarquable depuis quelques années, l'industrie du bois n'est certes pas la dernière. Les immenses forêts de la région du Bas St-Laurent, les nombreux lacs et cours d'eau, lui ont permis de se placer bonne première dans notre vie économique.

La Compagnie F. F. Soucy Inc. fut fondée en 1888 par M. François-Florentin Soucy qui établit son usine sur les bords de la rivière du Loup, à huit milles au sud-ouest de la ville du même nom. Connaissant bien la région pour y être né et y avoir passé la majeure partie de son existence, il tenta de tirer profit de tous les avantages qu'elle pouvait lui offrir. Il construisit donc une usine pour la fabrication de la pâte à papier en utilisant l'épinette et le sapin qui abondaient dans cette partie de la province. C'était au début de l'industrie de la pâte mécanique.

Formée en compagnie à responsabilité limitée en 1953, en vertu d'une charte provinciale, l'entreprise actuelle porte le nom de F. F. Soucy Incorporée. Elle a toujours conservé son caractère d'entreprise familiale. Aujourd'hui, les fils et les petits-fils du fondateur en assurent le contrôle et en dirigent les destinées. Les officiers actuels de la compagnie sont les suivants : M. Jos. F. Soucy, président; M. Albert J. Soucy, vice-président; M. Jules Soucy, secrétaire-trésorier. Les directeurs sont MM. Joseph F., Albert J., et Wilfrid P. Soucy.

L'entreprise actuelle est une des plus imposantes usines de pâte à papier de la région du Bas St-Laurent.

Le barrage construit en 1933, permet l'alimentation des turbines servant à la production de la pâte. La machinerie utilisée par la firme Soucy est très perfectionnée. Elle permet une production accrue, et des méthodes de travail soigneusement étudiées ont apporté une grande amélioration de la rentabilité. Le produit fini, bien connu sur le marché sous le nom de "Soucy Snowflakes Groundwood" est exporté en Angleterre et aux Etat-Unis.

Les opérations saisonnières occupent plus de 75 personnes tandis que les opérations du moulin donnent du travail à une cinquantaine

d'employés. On utilise le bois qui provient des réserves forestières de la compagnie; mais les besoins de la clientèle obligent l'usine à s'approvisionner également chez les cultivateurs de la région dans un rayon de 25 milles de l'usine. La rivière et les camions se sont avérés jusqu'à présent les meilleurs moyens de transport du bois à pulpe. La coupe du bois se fait pendant les quatre derniers mois de l'année. Au printemps, lorsque les routes sont praticables et les camions peuvent y circuler sans danger, le bois qui a été cordé sur les bords des routes carrossables est amené à l'usine; le bois cordé sur les bords de la rivière est flotté avant la baisse des eaux.

Lorsque retirées de l'eau, les billes sont coupées en longueurs égales puis elles sont passées dans une écorceuse avant d'être transportées au moulin proprement dit. Un convoyeur amène les bûches dans la machine qu'on appelle "défricheur." Cet appareil sert à séparer les fibres du bois qui subiront ensuite un premier tamissage.

Le tamisage des fibres se fait dans un tambour rotatif où on enlève les fibres trop longues, après quoi la pâte est nettoyée de toutes les impuretés autres que la fibre proprement dite.

La machine appelée "essoreuse" tient aussi une place très importante dans la fabrication de la pâte à papier. Lorsque la pâte est retirée de cette machine, elle contient environ 70% d'eau. Afin de l'assécher davantage, elle est passée dans une presse hydraulique qui la séchera dans une proportion de 65%. On en fait ensuite des ballots de 1500 livres qu'on entoure de bandes d'acier pour en faciliter l'expédition. Celle-ci est effectuée par camions, par trains et par bateaux. Différentes qualités de pâtes peuvent être obtenues et la compagnie est en mesure de remplir avec exactitude les commandes qu'elle reçoit.

Agrandi plusieurs fois selon la demande des clients, le moulin de la compagnie F. F. Soucy Inc. a pris d'imposantes proportions. La centrale électrique ne fournit qu'une partie de l'énergie nécessaire aux opérations de l'industrie que l'on voit aujourd'hui; la balance est achetée de la compagnie Québec Power.

Comme plusieurs autres entreprises familiales, la compagnie F. F. Soucy Inc. est établie sur des bases solides et peut maintenant faire face à la concurrence. Elle est dorénavant assurée d'un chiffre d'affaires très important à chaque année et la place remarquable qu'elle s'est créée au sein de l'industrie du bois est le fruit d'un labeur ardu et d'efforts soutenus. ■

MANUFACTURE DE MEUBLES D'AMQUI

M. Armand Sinclair, prop.

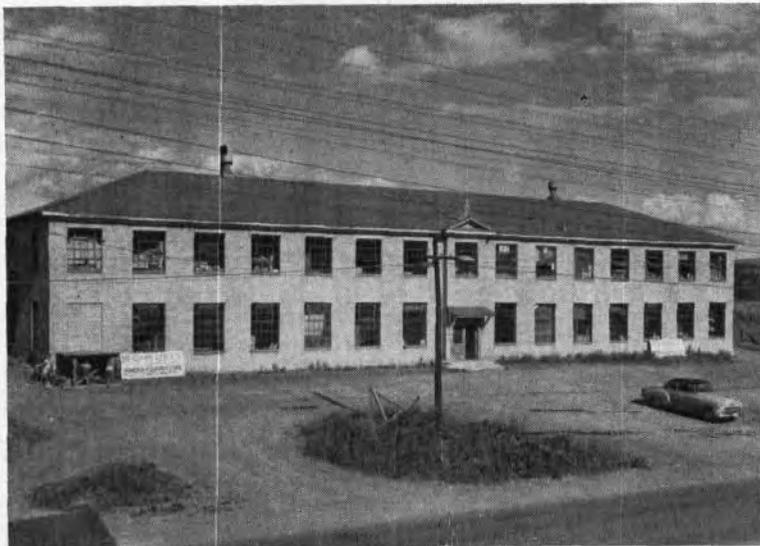
Monsieur Armand Sinclair, fondateur et propriétaire actuel de "La Manufacture de Meubles d'Amqui" est particulièrement connu dans la Vallée de Matapédia et plus spécialement à Amqui où il possède également un magasin de confection.

Né en novembre 1901 à St-Damasse, dans le Comté de Matapédia, monsieur Sinclair fait ses études commerciales à Lyster, Mégantic, jusqu'en 1919.

Après deux ans de travail dans différents commerces des Etats-Unis, il revient à Mont-Joli, à titre de gérant d'un moulin à bois. Quelques mois plus tard, il prend une position de commis à la firme "J. Anselme Côté Limitée" de Rimouski, propriété du Maire actuel de cette ville, M. J. Elzéar Côté

L'expérience acquise par monsieur Sinclair, au cours de ses séjours dans divers milieux et dans différents commerces, lui donne l'ambition de partir en affaires à son propre compte et c'est dans la municipalité de Val-Brillant qu'il fait ses débuts, en ouvrant un magasin général.

Le commerce florissant lui permet d'effectuer de nouvelles tentatives à Amqui de même qu'à Causapscal. A ces deux endroits, on se spécialise dans la vente de confection pour dames et messieurs.



La manufacture de meubles d'Amqui

En 1941, monsieur Sinclair décide de se fixer définitivement à Amqui pour restreindre ses courses qui nécessairement sont une perte de temps, et afin de concentrer tous ses efforts à un seul centre; en 1943, il vend son commerce de Causapsal et, en 1946, il cède celui de Val-Brillant.

Le magasin actuel de monsieur Armand Sinclair, situé au coeur du village d'Amqui, est aménagé de façon pratique et comprend toute une gamme de vêtements pour hommes et pour dames ainsi qu'un vaste choix de garnitures de maison.

L'habileté commerciale de monsieur Sinclair, jointe à un travail persévérant, font que l'entreprise prospère de jour en jour.

Dans chaque département, un personnel compétent et courtois accorde un service parfait à la clientèle.

Son commerce de marchandises sèches solidement établi, monsieur Sinclair songe à de nouvelles possibilités et en 1947, en compagnie, il fonde une fabrique de meubles. L'oeil vif et la perspicacité de monsieur Sinclair lui font saisir l'avantage de limiter les dépenses de cette industrie et c'est pourquoi il prend seul la direction de cette affaire.

L'organisation de cete entreprise ne va pas sans difficultés et l'obtention de la machinerie est particulièrement difficile, car celle-ci est des plus rares; toutefois, monsieur Sinclair réussit à trouver l'outillage nécessaire pour réaliser des meubles convenant aux goûts et aux exigences de sa clientèle.

"La Manufacture de Meubles d'Amqui" dont monsieur Armand Sinclair est propriétaire, se spécialise dans la fabrication en série, de mobiliers de chambres à coucher.

Le bois requis pour l'exécution des travaux se recrute dans la région et comprend le bouleau, le merisier et l'érable.

Une visite aux différents départements de cette entreprise nous fait remarquer les multiples transformations que reçoit le bois en passant par différentes machines modernes. D'autre part, le soin apporté au travail d'assemblage et à la finition des ces meubles nous fait constater la compétence de la main-d'oeuvre.

La qualité et la beauté des produits de "La Manufacture de Meubles d'Amqui" font qu'ils sont en demande dans toutes les provinces du Canada.

Marié en 1929, à Blanche-Alice Plante, monsieur Armand Sinclair est père de neuf enfants; quatre fils et cinq filles. Deux de ses garçons le secondent admirablement bien dans ses entreprises, soit Benoît au magasin et Léopold à la manufacture.

(Suite à la page 549)

LES ATELIERS DE SOUDURE LTÉE

Il existe dans Rimouski, une industrie qui attire tout particulièrement notre attention car elle est unique en son genre. Nous voulons vous parler de "Les Ateliers de Soudure Limitée" situés au numéro 35 du boulevard Jessop.

Ces ateliers furent fondés en 1955, et depuis ce temps monsieur Coulombe en est le gérant général. Cette industrie fut innovée pour répondre à une demande et surtout à une nécessité toujours grandissante des compagnies d'huile de la région, pour l'installation de pipelines, préparation de différentes pièces servant à la construction d'édifices commerciaux, d'industries, et de résidences.

Monsieur Yvon Coulombe qui est natif de Rimouski, fit ses études au Séminaire de l'endroit, lesquelles il termina en 1941. Alors qu'il n'était âgé que de 17 ans, il se rendit à Arvida et s'engagea pour "Aluminum Company of Canada" afin d'y apprendre le métier de soudeur. Il y demeura pendant 5 ans. A son retour dans la région de Rimouski en 1946, il s'engagea pour un contracteur local, toujours dans la même ligne, et avec qui il se perfectionna dans son métier jusqu'en 1949.

Après avoir acquis une expérience sérieuse dans le métier de soudeur, il décida de travailler à son compte en prenant des contrats qu'il exécutait à domicile. Fort de ses connaissances théoriques et rempli d'une ambition jamais assouvie, monsieur Coulombe décida, en 1955, de former la firme connue sous la raison sociale de "Les Ateliers de Soudure Limitée". Les débuts de la firme ne furent cependant pas

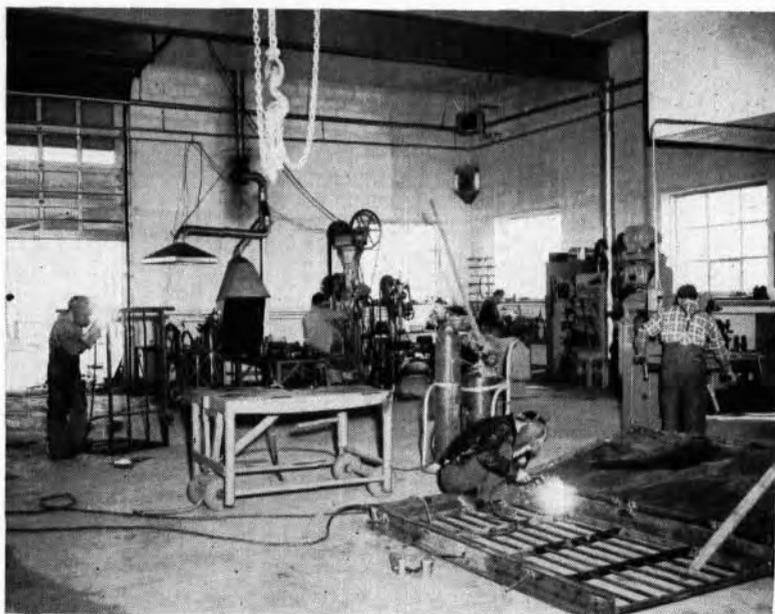
Bâtisse moderne, nouvellement construite



faciles. Comme c'est le cas pour la plupart des entreprises indépendantes qui ne doivent compter que sur leurs maigres ressources, monsieur Coulombe eut aussi ses difficultés qu'il parvint à surmonter pour obtenir le résultat que nous connaissons.

D'année en année, les clients se multiplient et le chiffre d'affaires grossit en conséquence. Pour se convaincre, on n'a qu'à visiter son établissement où règne une activité bourdonnante. Toutes les machines modernes fonctionnent à plein rendement et après seulement quelques années d'existence, cette entreprise est une belle réussite dont son propriétaire peut être fier à juste titre.

Nous voulons mentionner toutefois que "Les Ateliers de Soudure



Limitée" est la seule organisation du genre ayant à son service des soudeurs licenciés du gouvernement.

Le bon nom de cet établissement est dû au fait que tout produit qui y est fabriqué est entièrement garanti au point de vue perfection et qualité et est sous la surveillance et les directives expertes de monsieur Coulombe, qui porte une attention très particulière aux travaux qu'on confie à sa maison. Il nous informe que les ateliers ont installé les machines nécessaires à la transformation et à l'usinage du métal selon les spécifications demandées et requises pour les travaux de grande envergure.

Conscient des responsabilités et de l'importance du service qu'il doit donner à la clientèle, monsieur Yvon Coulombe mérite l'admiration de tous pour l'esprit professionnel avec lequel il a su inspirer un aussi puissant dynamisme à cette merveilleuse entreprise. ■

Tél. 222

La Pépinière Dupuis Enr.

VILLAGE DES AULNAIES**Cté de L'Islet, P. Q.****FONDÉE EN 1860**

J. H. DUVAL INC.

*Marchand de bois en gros***TROIS-PISTOLES,****QUÉ.**

Ce volume est en vente à :

LA SOCIÉTÉ HISTORIQUE INDUSTRIELLE INC.**6543, St-Laurent, Montréal.****Tél. : CR. 4-1710**

L'ATELIER DU MEUBLE ENR.

Un des citoyens fort sympathiques de Mont-Joli est sans contredit monsieur Jacques Desjardins, propriétaire de l'Atelier du Meuble Enr.

Monsieur Desjardins naquit à Rivière-du-Loup en 1928. Après avoir terminé ses études au Collège de Mont-Joli, il commença à travailler. Il occupa d'abord un emploi dans un atelier de fabricants de portes et châssis, puis il se spécialisa dans un atelier du meuble en général. C'est après avoir exercé ces métiers successifs que monsieur Desjardins décida de partir un commerce à son propre compte.

Pour commencer, il s'installait dans le sous-bassement de l'habitation de son père, qui s'occupait d'ébénisterie en général et il n'utilisait que quelques machines d'occasion. Comme la clientèle s'avérait plus intéressante, surtout dans le rembourrage, seulement après un an de travail, soit en 1955, il acheta une bâtisse de 50 x 30. Une autre année plus tard, il agrandissait et construisait un étage supplémentaire.

Petit à petit des machines à bois plus récentes se sont ajoutées et l'installation s'est modernisée. Aujourd'hui, aidé de quatre hommes, monsieur Desjardins est le fournisseur apprécié de nombreux magasins de détail dans tout le Bas du Fleuve et même dans le Québec et le Lac Saint-Jean. Trois voyageurs représentent ses lignes et visitent les détaillants dans ce réseau de distribution.

Monsieur Desjardins achète du bois franc directement chez les cultivateurs puis il l'envoie sécher dans des établissements spécialisés. Cette politique d'achat lui permet d'établir des prix très intéressants. Le veneer et le plywood sont aussi employés dans la fabrication, selon les articles.

Monsieur Desjardins choisit toujours des ouvriers compétents qui se sont spécialisés dans la ligne qui l'intéresse, il sait très bien que c'est la qualité de l'ouvrage accompli qui fait la renommée de l'entreprise.

Les fauteuils et divans, dont les modèles sont des créations pures des établissements, sont sa spécialité. Les dessins et patrons sont entièrement issus de sa main et ses modèles, très goûtés du public, sont très appréciés pour les hôtels et restaurants.

L'Atelier du Meuble fabrique aussi tous autres modèles spéciaux sur commande et, grâce aux méthodes de travail et de production, les commandes affluent chaque jour davantage et contribuent à donner de plus en plus de prix à cette populaire maison.

Monsieur Desjardins est marié à Mlle Ghislaine Pelletier de Mont-Joli et il est père d'un garçon. ■

GAZ PROPANE PINO LIMITÉE



Endroit où se fait l'approvisionnement des camions

Monsieur Jean-Louis Pinault, président de la compagnie Gaz Propane Pino Limitée, est né à Mont-Joli le 2 octobre 1926.

Après ses études à l'Université d'Ottawa, il fit partie du régiment Royal 22e de l'Armée Canadienne dont il garde de précieux souvenirs. Après avoir obtenu son licenciement, il fonde, en 1947, l'entreprise qu'il dirige maintenant.

Le 8 mars 1947, débute une modeste organisation connue sous le nom de Jos. Pinault & Fils, s'occupant surtout de faire connaître le produit complètement ignoré alors dans la région, le gaz propane.

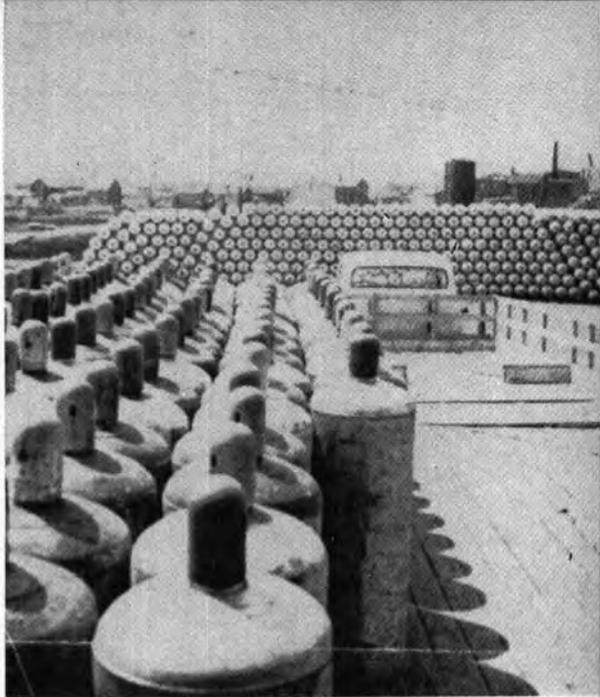
Monsieur Pinault, malgré la lenteur apparente des affaires au début, ne se lasse pas et c'est par son travail bien dirigé et soutenu qu'il donne un essor prodigieux à son commerce et qu'en 1953, une station d'embouteillage des plus modernes est érigée à Mont-Joli. La raison sociale Jos Pinault & Fils fait alors place à Gaz Propane Pino Ltée.

La compagnie s'occupe aujourd'hui du commerce de gaz en gros, ainsi que de la vente de tous les appareils connexes.

L'immense territoire que dessert la compagnie de Gaz Propane Pino Limitée, s'étend à tout l'Est de la province de Québec, la Gaspésie, la Côte-Nord du St-Laurent et le Nouveau-Québec.

On compte 22 agents dispersés dans les principaux centres, de Cabano à Gaspé. Notons que la distribution s'étend même au nord du Nouveau-Brunswick.

Plateforme de chargement
à la station d'embouteillage



La Côte-Nord a été l'objet d'une attention particulière de la part de cette compagnie. Fière d'avoir participé au développement de cette vaste région, elle s'initie à donner un service plus perfectionné et se dit toujours heureuse de collaborer avec les différentes organisations minières et forestières.

L'initiative de monsieur Pinault ne se borne pas à la distribution du gaz propane, puisqu'en 1955 il crée une organisation nouvelle, La Société Crédit Pino Limitée.

Cette société s'impose pour venir en aide aux agents et distributeurs dans les centres éloignés qui ne peuvent bénéficier de services de compagnies de finance encore inexistantes à ces endroits.

La population apprécie le service adéquat et empressé que la compagnie a fourni depuis 10 ans et monsieur Pinault se dit des plus optimistes pour l'avenir, considérant les possibilités illimitées d'expansion économique du Bas du Fleuve et de la Côte-Nord.

En plus du domaine commercial auquel monsieur Pinault consacre la majeure partie de son temps, il prend une part active aux oeuvres sociales. Il est directeur de la Chambre de Commerce des Jeunes de sa ville, de l'I.P.G. Association, du Club Rotary et de l'Association Professionnelle des Industriels.

Marié à Louise Liles, il a sa résidence sur la rue de l'École Normale tandis que l'usine et l'entrepôt sont situés sur la rue Pino, à Mont-Joli. ■



GERARD TARDIF, Boulanger

Né en 1904, à St-Pascal, comté de Kamouraska, monsieur Gérard Tardif fait ses études primaires dans sa place natale après quoi, par intervalles, il s'occupe de la culture de la terre ou encore il se rend en forêt pour la coupe et le flottage du bois.

Monsieur Tardif, qui a de l'ambition, se lasse vite de ce genre de travail. Il désire apprendre un métier pour être stable et c'est pourquoi, à l'âge de 19 ans, il débute comme apprenti-boulangier à St-Pascal.

A 23 ans, bien au courant des secrets du métier, il quitte sa région pour Cabano, dans le comté de Témiscouata. L'année suivante, il épouse Lucienne Pelletier de cette ville et pendant 21 ans il est chef boulangier à l'entreprise de son beau-frère, Ernest Pelletier. En 1947 il s'organise à son propre compte et réalise ainsi le rêve de tout homme de devenir propriétaire.

Les affaires prospèrent et la clientèle de cette boulangerie augmente sans cesse lorsqu'en 1950 un grand revers frappe le propriétaire. L'incendie qui ravage une partie de la ville de Cabano n'épargne pas le commerce de monsieur Tardif. Cependant celui-ci, en homme courageux, n'hésite pas à dresser les plans d'une nouvelle construction. Aujourd'hui elle est sise au numéro 115 de la rue Commerciale. Cet atelier, de 110' x 40' donne une surface de 4,400', utilisée par tout l'outillage que nécessite la fabrication du pain.



Emballage du pain

Par l'expérience acquise au cours des années précédentes, Gérard Tardif a su choisir et installer ses machines de manière à faciliter le travail et à contribuer en quelque sorte à l'excellence du produit.

Un pétrin mécanique exécute le mélange parfait des éléments. L'organisation d'un four moderne, doublant en grandeur le premier four, fut l'objet d'une attention particulière. Comme les procédés hygiéniques sont un facteur important dans la fabrication du pain, son atelier est tenu dans un état de propreté indiscutable.

Le pain est retiré du four





Aspect intérieur de la boulangerie

Deux camions font la livraison du pain et ils sont conduits par des hommes prudents, Jean-Claude et Jean-Philippe, fils de monsieur Tardif. Deux autres garçons du propriétaire sont affectés au travail intérieur, ce sont Lucien et Laurent; ce dernier est boulanger en chef. Cette main-d'oeuvre familiale coordonne le service et assure ainsi une garantie de satisfaction.

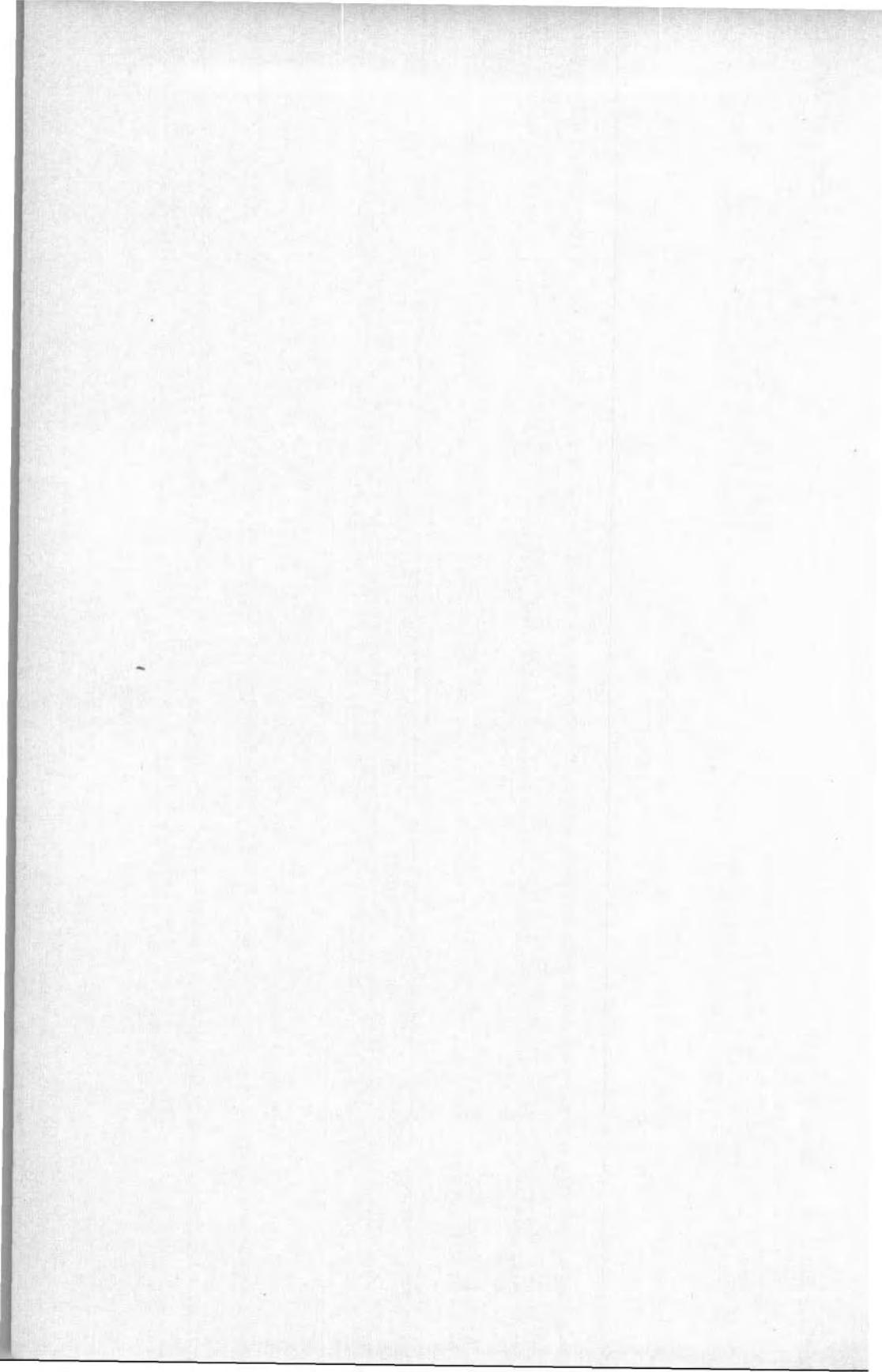
Selon les demandes du marché, monsieur Tardif peut produire le pain de différentes formes et de différentes sortes, qu'il soit au lait, au son, au blé, au miel ou au raisin. La clientèle peut toujours compter sur une farine de qualité pour ces produits. Pour ceux qui désirent du pain semblable, quant au goût, à celui de la fabrication domestique, la boulangerie assure qu'elle peut rivaliser avec le pain de nos bonnes ménagères.

Une autre particularité de cette entreprise c'est le pain de couleur ou pain du temps des fêtes, mais la spécialité de la maison est sans contredit la confection du pain à sandwich que l'on peut obtenir en tout temps. Ce pain fait les délices des pique-niqueurs et de ceux qui veulent organiser un lunch pour le voyage.

En plus d'exécuter son travail avec une conscience professionnelle, notre ami sait occuper ses loisirs en se dévouant pour les bonnes causes. Il est membre de la Chambre de Commerce de l'endroit, de la Société St-Jean-Baptiste ainsi que de l'Association Sportive. De plus, depuis janvier 1957, il est marguillier de la paroisse de Cabano.

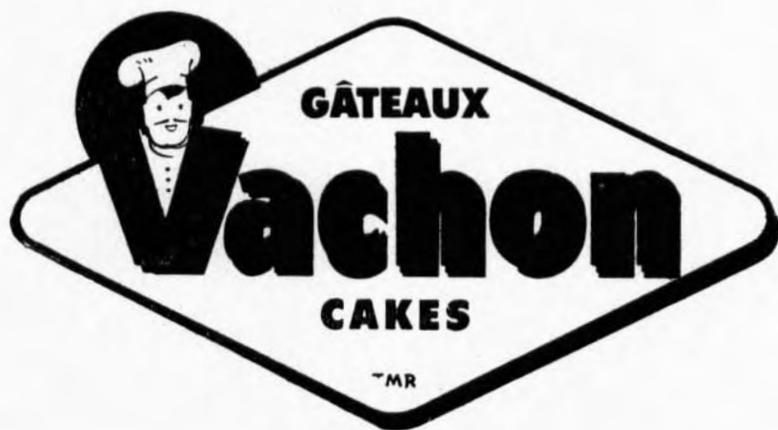
La famille bien canadienne-française de monsieur Gérard Tardif compte 14 enfants et celui-ci est l'heureux grand-papa de 7 petits-enfants. ■





HISTOIRE

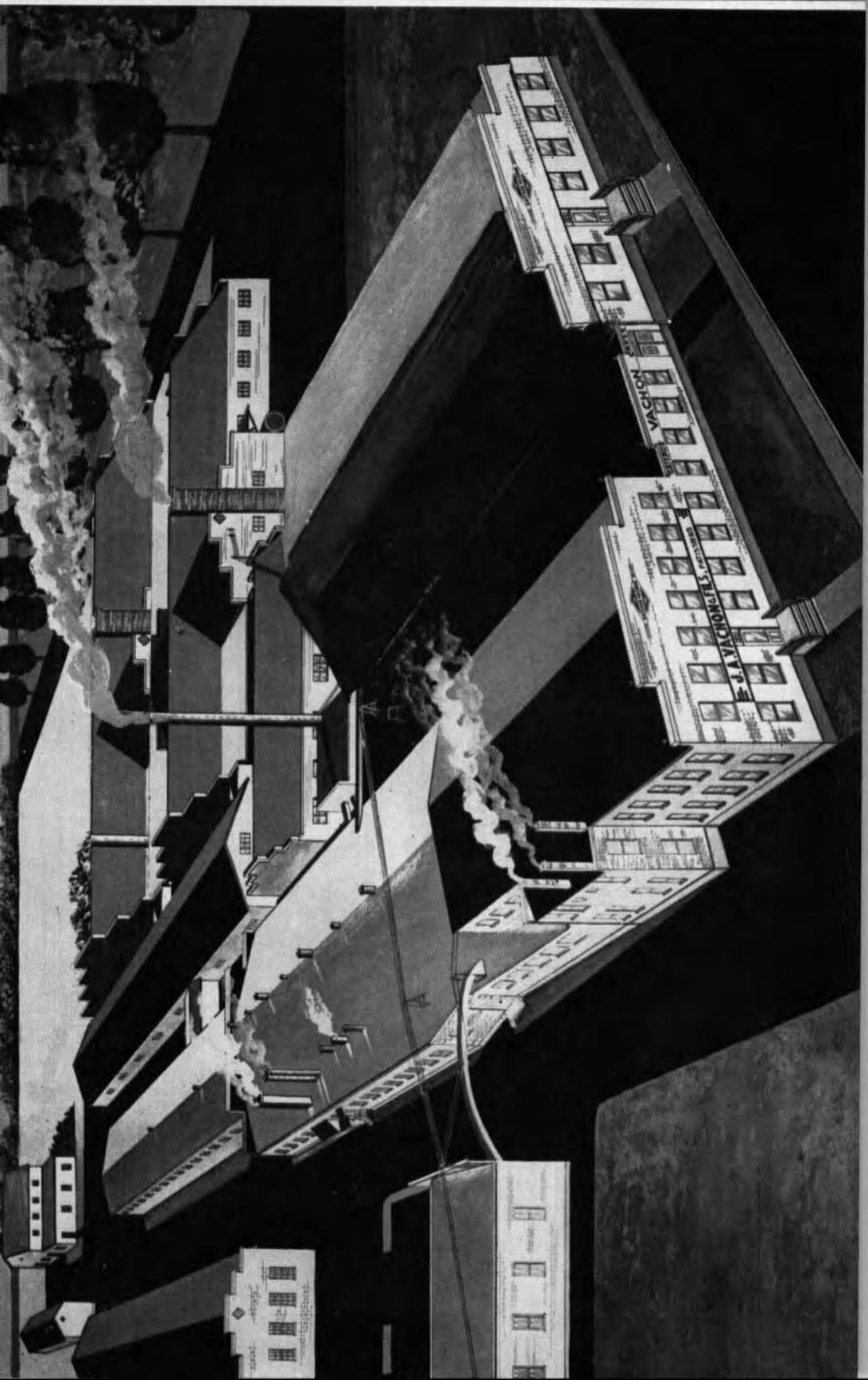
d'une aventure industrielle



**LA PLUS IMPORTANTE PÂTISSERIE
DU QUÉBEC**



Ci-contre nous voyons un dessin d'artiste nous montrant une vue d'ensemble des différentes bâtisses de la pâtisserie Vachon à Ste-Marie de Beauce. Nous aurons une idée de l'ampleur de ces différents édifices si l'on songe que la partie frontispice a plus de 205 pi. de large.

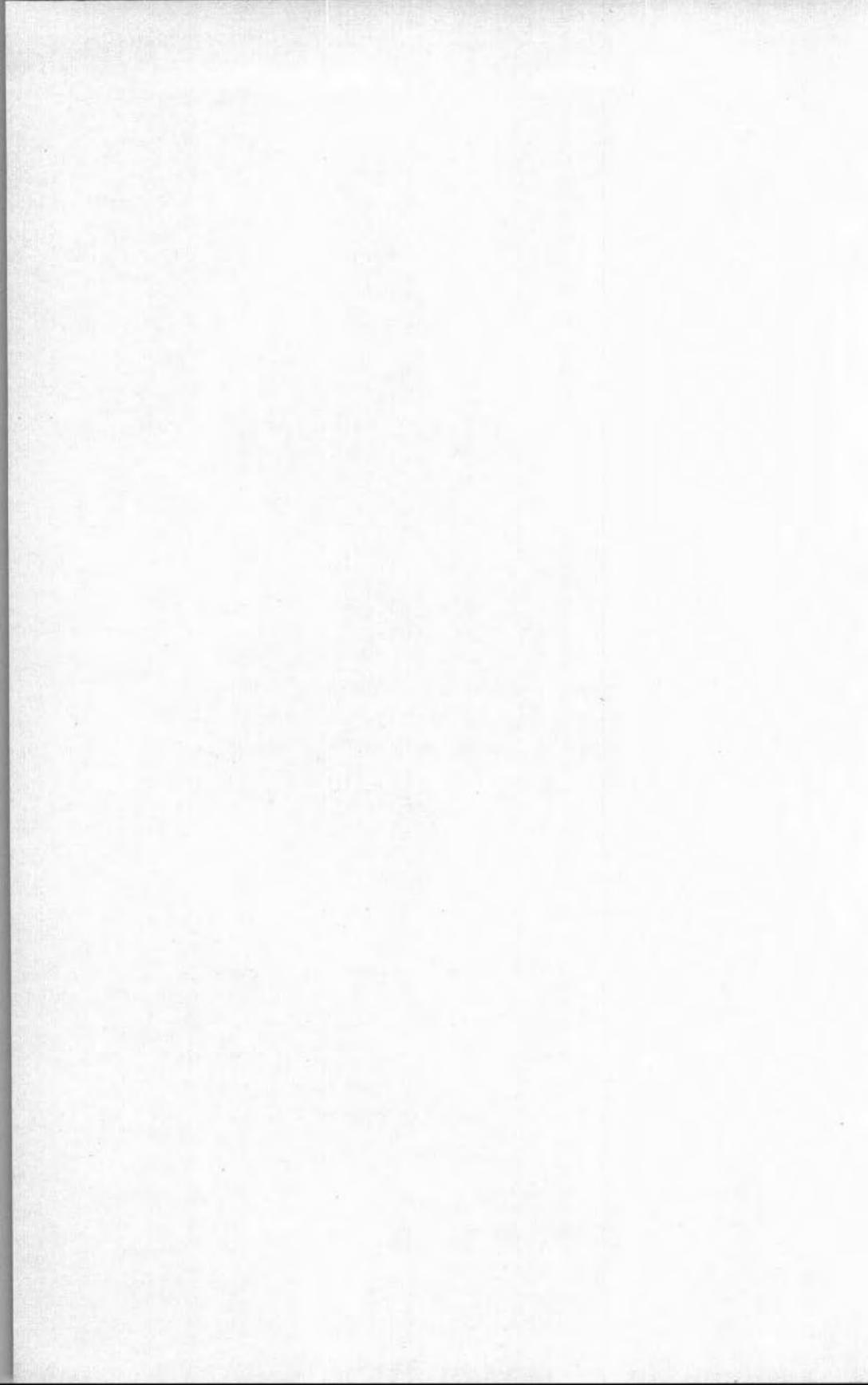


VACION

LA FANTASIA

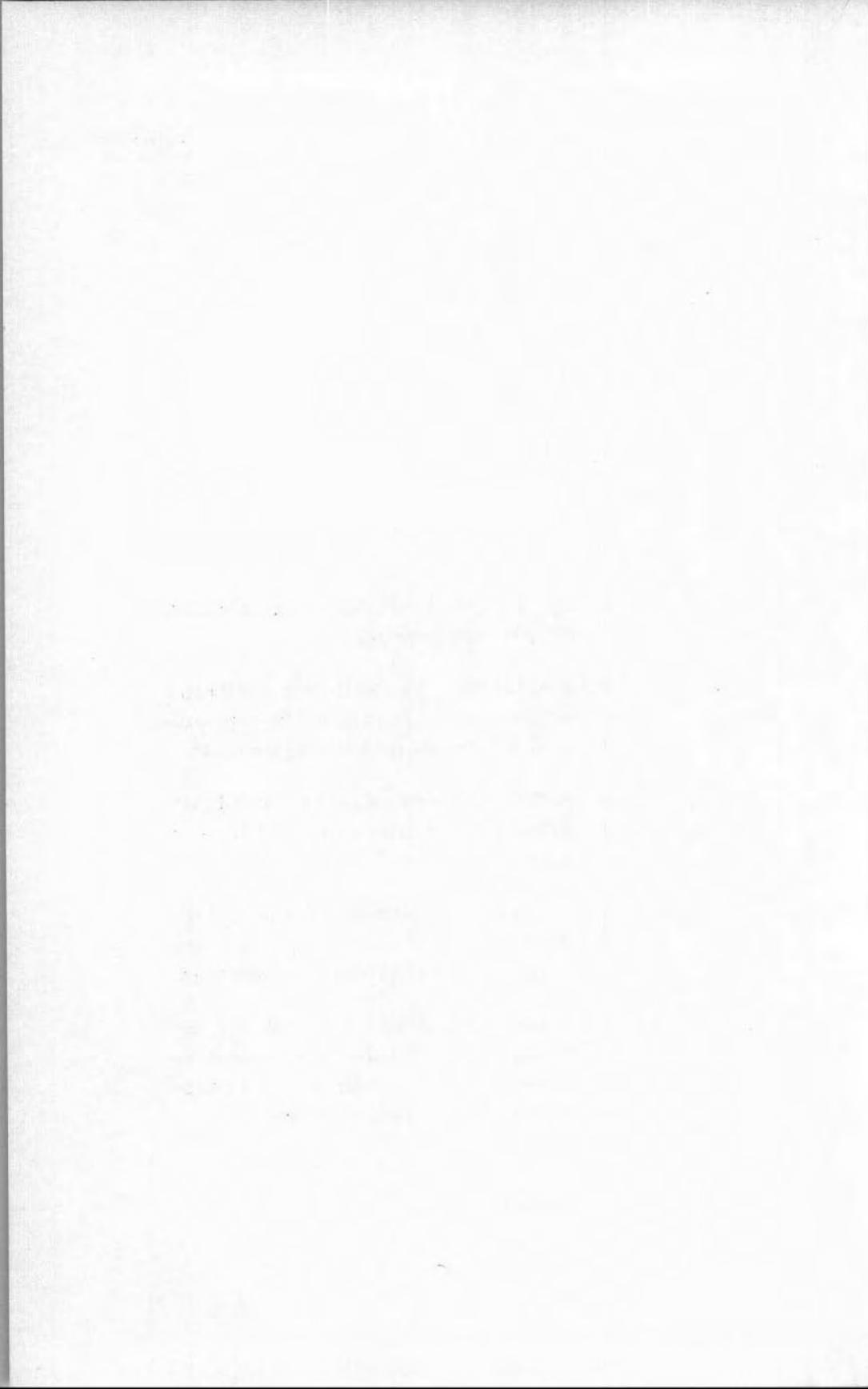
LA FANTASIA

LA FANTASIA



Cinq périodes importantes

- 1) de 1923 à 1932 débuts difficiles dans une boulangerie.**
- 2) de 1932 à 1940 – période de la crise économique et naissance de la pâtisserie. Le grand déménagement.**
- 3) La période de guerre – les restrictions. L'augmentation des affaires est régulière.**
- 4) L'après-guerre – premier emprunt. Accroissement considérable des ventes. Agrandissement des locaux.**
- 5) Les affaires montent en flèche. Plusieurs agrandissements sont nécessaires. Deuxième emprunt. Remodernisation de l'équipement.**



De FERMIER à BOULANGER

puis

Naissance de la Pâtisserie

Historique

En plein pays de la Beauce, au milieu des champs et des forêts, Ste-Marie dresse gracieusement la flèche de son église. Petite ville aux habitudes calmes et paisibles, elle est la capitale du gâteau dans la Province de Québec. C'est en effet ici que se trouve la maison J. A. Vachon & Fils Limitée, dont la réputation a franchi le pays de Vancouver à Terre-Neuve.

Arcade Vachon – fermier

Sur une ferme située à St-Patrice de Lotbinière, monsieur et madame Arcade Vachon vivaient heureux. Ils avaient une famille de sept garçons et quatre filles. Mais lorsque les neuf enfants (deux filles étaient mortes en pleine jeunesse) devinrent plus âgés, la ferme ne leur permettait plus de vivre et déjà quatre des garçons étaient partis pour les Etats-Unis, afin de trouver de l'emploi.

Arcade Vachon – boulanger

Aussi, en 1923, les parents décidèrent-ils de vendre leur ferme et d'acheter une boulangerie à Ste-Marie de Beauce. Pour seconder son père dans sa nouvelle entreprise, Louis, le plus âgé des fils, revint au foyer et s'occupa de la vente du pain dans le village de Ste-Marie et dans les environs.

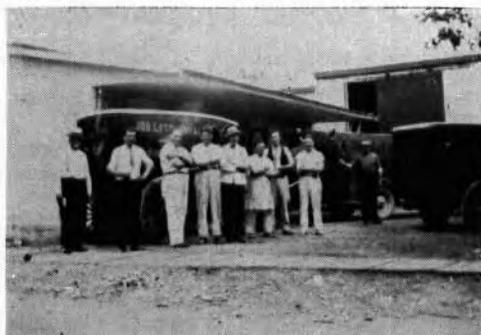


Cette voiture avait été achetée d'un autre boulanger et, durant les premiers temps, on passait le pain à Ste-Marie avec le nom de l'ancien propriétaire de la voiture écrit sur la boîte. On n'avait pas d'argent pour inscrire son propre nom.

Naissance de la pâtisserie

Un jour, frappé par la présence dans sa ville, d'un marchand de gâteaux, lequel obtenait beaucoup de succès, et étant donné que la vente du pain ne l'occupait que durant le printemps, l'été et l'automne, (l'hiver on fermait les portes à cause des chemins impraticables) monsieur Vachon décida d'entreprendre la fabrication et la vente des gâteaux. Il investit donc \$15.00 dans cette nouvelle entreprise et commença à faire des gâteaux.

A leur grande surprise, monsieur Vachon et son fils Louis, constatèrent que leurs gâteaux se vendaient comme "des petits fours". Ceci éveilla leur attention et ils décidèrent d'en fabriquer davantage. Au début, les gâteaux et le pain ne se vendaient qu'aux environs immédiats



Les employés de la compagnie, en 1930, photographiés devant la voiture qui avait été achetée de seconde main de M. Tancrède Avard, marchand de grain de Québec.

de Ste-Marie, mais le succès ne tarda pas à encourager la famille Vachon à étendre son territoire.

En 1927, Amédée revint lui aussi au foyer afin de prêter main forte à son père et à son frère dans cette entreprise qui commençait à les occuper presque continuellement.

C'est alors que l'on décida de couvrir les marchés plus éloignés. On alla donc vendre les gâteaux et le pain Vachon à Québec, Sherbrooke, St-Hyacinthe, Rivière-du-Loup, puis graduellement, à Chicoutimi, Montréal et Val d'Or. C'est le cas de le dire, la boulangerie



Voici M. Amédée Vachon (au centre) et son frère Louis (à droite) devant leur camion, en 1931.

Vachon était dorénavant transformée en vraie pâtisserie. On a diminué sensiblement la fabrication du pain pour s'occuper davantage de celle des pâtisseries.

En 1932, deux autres frères, Benoît et Paul, sortaient du collège pour rejoindre les autres membres de la famille dans l'entreprise. Durant la même année, Joseph leur aîné, revint au pays, soit de Détroit où il occupait une position très intéressante. La Pâtisserie Vachon & Fils prenait de l'importance et le père Vachon était entouré de ses cinq fils dans l'organisation.

Ce fut l'année qui marqua l'adoption de la marque de commerce "DIAMANT" qui identifie si bien, de nos jours, tous les emballages des gâteaux Vachon.



Durant la même année, deux camions servaient à la distribution des pâtisseries et la compagnie étendait graduellement ses marchés un peu partout dans la province. De plus, elle engagea des vendeurs à commission, ce qui permit une livraison plus régulière et à tous les jours.

LA PÉRIODE DE LA CRISE

Il ne faudrait pas oublier de noter que cette même année marquait une des années les plus désastreuses jamais connues, durant la pénible crise mondiale, laquelle demeurera inoubliable pour ceux qui l'ont vécue.

Chacun se souvient des peines et des misères de cette période. Un grand nombre de maisons d'affaires très florissantes jadis, devaient fermer leur porte ou faisaient faillite, à cause des difficultés financières auxquelles devait faire face le commerce du temps.

Evidemment, la famille Vachon a connu elle aussi une mauvaise situation. Sa fortune était plutôt mince. Il ne serait pas exagéré de dire que la boulangerie Vachon avait plus de dettes que de biens et certes, sa situation aurait pu justifier une faillite. Mais le courage et la ténacité vinrent à bout de tout. Les Vachon travaillaient quinze et même vingt heures par jour, à boulangier le pain, tandis que la mère surveillait la fabrication des pâtisseries et l'administration en général. De plus, lorsqu'on avait un peu de temps libre, on s'occupait à réparer les bâtisses et la machinerie ainsi qu'à étudier les méthodes de travail afin de diminuer si possible les dépenses. Il aurait été prétentieux pour cette famille, de rêver qu'un jour l'entreprise deviendrait aussi considérable qu'elle l'est aujourd'hui. Au contraire, tout ce que l'on demandait, était ni plus ni moins un peu de chance afin d'être en mesure de joindre les deux bouts et de payer une partie des dettes qui s'étaient alors accumulées.

Cette situation difficile est probablement une des causes principales du succès des Vachon. Chaque membre de la famille devait être un expert dans presque tous les départements et montrer un dynamisme, une volonté et un sens des affaires extraordinaires, ce qui ne pouvait que conduire cette initiative vers une réussite certaine.

Chacun connaissait parfaitement n'importe quelle opération de la compagnie et coopérait à la marche générale de l'établissement, avec une compréhension et un désintéressement personnel remarquable, mettant au service de l'entreprise entière, toute l'énergie qu'il pouvait déployer.

C'est donc dans cette période difficile de la crise, que la famille Vachon a coupé entièrement toutes les dépenses inutiles et a décidé de ne pas se payer de salaire. Ceci permit d'acheter l'équipement qui s'avérait de plus en plus nécessaire et d'agrandir le local afin de suivre la marche ascendante des affaires de la pâtisserie.

NAISSANCE DE LA PÂTISSERIE

À l'automne 1933, on s'apprêtait, comme d'habitude, à arrêter la production des gâteaux pour l'hiver. (C'est ce qui se produisait chaque année, vu la difficulté de circuler sur les routes enneigées). On eut alors l'heureuse idée de continuer la production durant toute l'année, mais toutefois en prenant soin de réorganiser le département des ventes sous la direction de Joseph et d'Amédée qui occupaient alors les fonctions de vendeurs. Ceci fut mis à exécution et dès cette année-là tout le personnel de la production fut gardé durant l'hiver. Ce système s'est avéré si profitable pour tous, qu'après ce premier essai, la pâtisserie fonctionna douze mois par an.

Par la suite, M. Arcade Vachon et ses fils, continuèrent à s'occuper de tous les départements à la fois, mais toutefois en se spécialisant soit dans la production ou dans la vente. À l'intérieur on était, tantôt mécanicien, tantôt menuisier, tout dépendait du travail qu'il y avait à faire... et tout ceci était fait après les heures de travail dans la boulangerie ou dans la pâtisserie.

L'automne suivant, en 1934, on vit même les frères Vachon travailler une partie de la nuit afin de préparer le travail des employés pour le lendemain matin. M. Paul relate qu'il se souvient très bien d'un certain mois d'octobre où il se maria... et surtout du surcroît d'ouvrage amené par l'approche des Fêtes, qui l'obligeait à travailler ses journées et ses nuits entières... Ce n'est qu'au mois de décembre que ce jeune marié put enfin aller coucher chez lui.

Cette année-là, il n'y avait que huit employés au service de la compagnie et la croissance des affaires obligea les Vachon à engager un personnel supplémentaire. En 1937 le personnel comprenait en tout trente-cinq personnes.

LE GRAND DÉMÉNAGEMENT

Depuis les débuts, la boulangerie Vachon occupait un local situé près de la gare. Ce local était devenu toutefois fort petit avec l'augmentation des affaires. On était obligé de l'agrandir.

A ce moment, il existait une ancienne usine de chaussures à Ste-Marie, qui avait dû fermer ses portes durant la période de la crise. Il s'agissait d'un vaste local de 40 x 70 sur trois étages.

Après de multiples rencontres avec les propriétaires de cette bâtisse, on en vint à un marché. La famille Vachon se porta alors acquéreur de cette propriété que l'on paya \$5,000.00. (\$500.00 comptant et \$500.00 par année). Si l'on a gardé en mémoire la crise qui venait d'affaiblir l'univers dans sa racine financière, la famille Vachon a dû y penser sérieusement avant de "s'embarquer" ainsi. L'achat de cet édifice nécessita beaucoup de bravoure de sa part et le rassemblement de toutes ses ressources financières.

C'est alors que le 12 mai 1937, on déménagea dans la nouvelle bâtisse et on la prépara à recevoir la machinerie. Il fallait y faire cer-



Voici l'équipe de la Pâtisserie Vachon en 1937. Nous pouvons remarquer MM. Paul et Benoît Vachon à l'extrême gauche.

taines divisions sur le premier plancher afin d'installer le four et les différents départements de la fabrication, puis au deuxième on devait y aménager l'entrepôt. Quant au troisième étage... on prévoyait pouvoir le louer comme logement... ce qui ne fut jamais réalisé et l'on s' imagine pourquoi! Au mois de septembre de la même année, toute la machinerie était déménagée. Notons en passant, que ce déménagement s'effectua un vendredi soir et le lundi suivant, les frères Vachon avaient réussi à tout remettre en marche sans avoir interrompu pour ainsi dire

le rythme de production. La première installation importante dans cette nouvelle boulangerie, lors du déménagement, fut celle d'un four permettant une cuisson continue.

L'année 1937 marqua une réorganisation complète dans la direction de la compagnie. Après avoir effectué le déménagement, monsieur Arcade Vachon, qui était malade depuis un certain temps, se retira des affaires et décida de laisser l'entreprise sous la direction de son épouse, laquelle était habilement secondée par ses cinq fils, Louis, Joseph, Amédée, Paul et Benoît. Toutefois, Louis, l'aîné des fils, quittait l'organisation quelque temps plus tard, afin de s'occuper d'un commerce d'automobiles à Lévis.

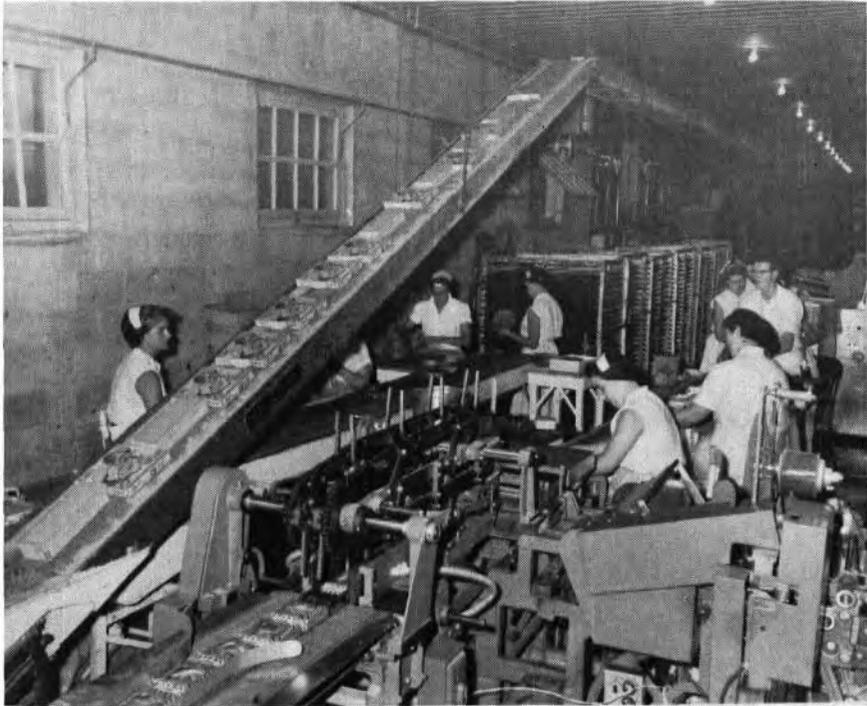
Au mois de février de l'année 1938, monsieur Arcade Vachon mourait subitement d'une embolie. C'est alors que l'entreprise se trouva sous l'entière administration de madame Vachon, secondée de ses quatre fils et de sa fille Simone.

Messieurs Joseph Vachon et Amédée Vachon prirent la direction des ventes, Benoît devenait directeur des achats, Paul directeur de la production. Le bureau de direction décida, la même année, d'engager un comptable afin de pouvoir suivre plus facilement la marche des affaires. M. Alyre Napoléon Pelchat fut alors embauché à titre de vérificateur et gérant d'affaires.

Cette même année, marqua aussi la première expérience de la compagnie dans la fabrication continue sur courroies et bandes transporteuses. On fit des essais avec une courroie de 10 pieds de long que l'on avait fabriquée avec des poches de sucre. Cette expérience s'avéra profitable. Bientôt, on prit les mesures nécessaires pour en fabriquer d'autres.

Ce fut l'ère de la production "continue" à la pâtisserie Vachon & Fils. Depuis ce temps, toute la production se fait suivant ce système de bandes transporteuses généralisé dans tout l'établissement.

De plus, en 1938, la compagnie achetait un appareil servant à déposer automatiquement la pâte dans les moules. Auparavant, cette opération était faite à la main, et cette nouvelle machine permettait un travail beaucoup plus rapide.



Voici une partie du département des tartes. Cette photo nous donne une excellente idée du système de bandes transporteuses automatiques qui dominent partout chez Vachon

LA PÉRIODE DE GUERRE

Les restrictions – augmentation des affaires

Les années 1939 à 1945, durant lesquelles le monde entier était en guerre, ont fait leur marque dans le domaine des affaires. Les restrictions très sévères qui existaient alors, obligèrent les manufacturiers à se débrouiller tant bien que mal. Il était impossible d'acheter de la nouvelle machinerie et la matière première était devenue difficile à se procurer. Le gouvernement avait alors établi un système de quota pour

l'obtention de toutes les matières premières nécessaires aux diverses fabrications.

Pendant ces années, la compagnie J. A. Vachon & Fils Enr., était en pleine croissance. Bien que le contrôle des prix et des vivres "gelât" la production de toute marchandise non essentielle (en 1941) la compagnie Vachon, comme toutes les autres compagnies fabricantes de pâtisserie, obtint un quota de consommation de sucre.

Vu le volume précédent des affaires, on put obtenir un quota de sucre raisonnable.

On produisit des gâteaux moins crévés, ce qui permit de produire une plus grande quantité de pâtisseries avec la même quantité de sucre.

Le nouveau système de production avec des convoyeurs augmenta la production sans pour cela ôter à la qualité des gâteaux.

Mentionnons en passant que la compagnie Vachon n'a jamais employé de substituts de qualité inférieure pendant la guerre. On aurait fermé les portes de l'usine en cas de nécessité, plutôt que de diminuer de quelque façon le haut standard de qualité établi au début grâce à des matières premières excellentes.

Puis, la pâtisserie Vachon obtint des contrats pour la vente de gâteaux aux forces armées dans les camps militaires de Vancouver à Halifax. Les coupons reçus de ces ventes servaient à obtenir du sucre supplémentaire et ainsi la production des gâteaux continua d'augmenter. Les affaires doublèrent, grâce à un calcul bien justifiable, lequel du reste était approuvé par les autorités fédérales.

Les Vachon avaient certes mis à contribution leur sens des affaires et leur esprit d'opportunisme.

Lorsque la guerre prit fin, la production ne diminua pas. Bien au contraire, les clients des villages et villes de la province qui avaient toujours été bien servis durant la guerre s'en souvinrent lorsque la compétition se fit à nouveau sentir. Les autres pâtisseries s'aperçurent que la Pâtisserie Vachon avait non seulement conservé sa vieille clientèle mais l'avait aussi largement augmentée.

Pendant ces mêmes années de 1941 à 1945, lorsque les affaires étaient plus faciles, à cause de la grande demande de pâtisseries, la compagnie Vachon avait gardé quand même tous ses distributeurs. Une fois la guerre terminée, on avait alors l'avantage d'avoir sous la main, des hommes d'affaires d'expérience, prêts à visiter des centres ruraux qui ne demandaient qu'à s'ajouter sur les listes de clients.

PÉRIODE DE L'APRÈS-GUERRE

Premier emprunt

Accroissement considérable des ventes

Agrandissement obligatoire des locaux

En 1943, madame Vachon se retira des affaires, vendit ses parts à ses garçons et l'entreprise continua sous le nom de "J. A. VACHON & FILS ENR". Cependant, en 1948, les frères Vachon demandèrent et obtinrent une charte qui les incorporait en compagnie limitée sous les nom et raison sociale de "J. A. VACHON & FILS LTEE".

Les directeurs furent alors :

JOSEPH, président, s'occupant du département des ventes.

AMÉDÉE, vice-président, s'occupant aussi du département des ventes.

PAUL, directeur et gérant de la production.

BENOÎT, directeur et gérant des achats.

Depuis cette époque, l'essor que prit l'entreprise continua d'être phénoménal. Une équipe de menuisiers fut employée à l'année longue, exclusivement pour la construction de nouveaux locaux, de rallonges, ou bien pour l'amélioration intérieure des bâtisses déjà existantes. De plus, un atelier de mécanique fut organisé dans le but d'améliorer la

machinerie, la réparer ou voir à ce qu'aucune pièce mécanique ne faille à sa tâche et ne ralentisse la production. On outilla un garage afin de toujours garder en excellente condition, tous les camions de la compagnie.

En 1943, cent vingt-cinq personnes y gagnaient leur vie et au-delà de trente camions sillonnaient les routes de la province, pour faire la distribution des gâteaux Vachon.

En 1947, deux cent cinquante employés constituaient le personnel et soixante-douze camions servaient à la distribution des produits. Mais les affaires ne s'arrêtèrent pas à cet impressionnant chiffre. Cinq années plus tard, la compagnie Vachon engageait une centaine d'employés de plus pour faire un total de trois cent cinquante personnes embauchées. A ce moment, cent vingt-cinq camions s'occupaient de la distribution.

En 1948, afin de pouvoir réaliser les immenses possibilités que le progrès de l'entreprise laissait entrevoir, les frères Vachon décidaient de lancer un emprunt. Aussitôt, dans le monde des affaires, on vit un élan presque incroyable pour acheter les obligations émises par cette compagnie. Celle-ci a même établi un record dans la finance, puisque l'emprunt fut couvert en moins de dix heures.

Il est inutile de dire qu'elle jouissait, quoique jeune encore, d'une excellente réputation et qu'elle était placée au rang des industries à production stable et sûre.



Déjà en 1947 il y avait plus de 72 camions au service de distribution de la compagnie.

Au printemps de la même année, la direction de la compagnie décida de s'engager un expert en prix de revient en la personne de monsieur René Carrier, un diplômé de l'École de Commerce. Mentionnons ici, que si la compagnie a connu une évolution aussi rapide, c'est certainement grâce à son système de vente et de production, permettant un prix de revient abordable, calculé de façon experte.

Avec ce système de prix de revient, la pâtisserie Vachon vit la possibilité de remplacer les "jobbers" par des vendeurs qui furent payés à salaire en plus d'obtenir un certain bonus sur l'augmentation des ventes. Ceci permit à la compagnie de contrôler efficacement plus de quatre-vingt pour cent du total des ventes.

L'emprunt de \$130,000.00 effectué cette année-là, a de plus, permis l'érection d'une nouvelle usine de 250 pieds par cinquante ainsi qu'un entrepôt de deux cent cinquante pieds par quarante.

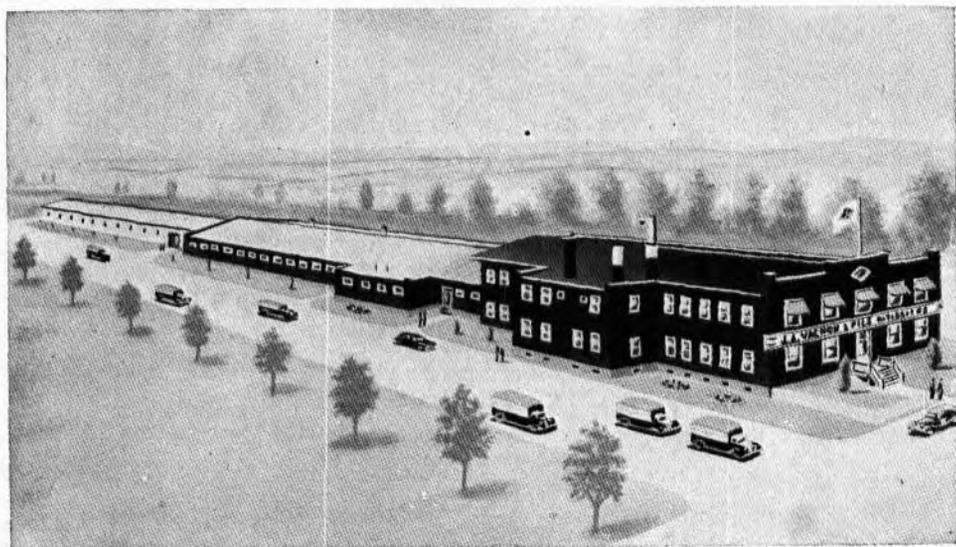
Les affaires prirent ensuite une tournure très importante. On fit l'acquisition de machineries nouvelles et on projetait constamment la construction de nouveaux édifices. On acheta, d'une pâtisserie qui avait fait faillite à New-York, un équipement considérable. Puis un four électrique fut construit en 1948 lequel fut conçu par les frères Vachon. Il s'avéra d'une très grande rapidité.

Durant cette même année, on déménagea une partie de l'équipement dans la nouvelle usine et à ce moment, les directeurs divisèrent le travail qu'ils confièrent à des hommes compétents et dévoués. Aujourd'hui neuf contremaîtres secondés d'assistants assurent le bon fonctionnement de leur département respectif. Chacun surveille sa production et les employés fournissent quotidiennement le rapport de leurs activités aux supérieurs. Ceux-ci, à leur tour, tiennent constamment la direction au courant de la situation. *

Si les affaires étaient très florissantes pendant les années 1948-49, il était cependant bien difficile de prévoir que le mouvement ascensionnel allait continuer à un tel rythme. En effet, sept ou huit ans plus tard, les rapports devaient nous démontrer que le chiffre d'affaires venait d'être doublé.

En 1950, on construisit une aile à l'édifice principal et on y installa au cours d'une seule nuit plus de cinq cents pieds de courroie pour transporter les gâteaux. Le lendemain, à peine dix heures plus tard, un département au complet, celui de la production, était transféré. Chaque déménagement s'effectuait la nuit, afin que la production puisse reprendre son cours normal la journée suivante. Grâce à sa prévoyance, le gérant de la production établissait des plans qui lui permettaient d'effectuer toutes ces améliorations dans un temps record.

Jusqu'ici nous avons parlé de l'augmentation régulière de la production, de l'agrandissement des locaux, et de l'embauchage d'un personnel nouveau. Ce succès grandissant eut à sa base l'organisation ex-



Voici l'aspect général qu'offraient les édifices de la compagnie en 1950.

traordinaire du système de distribution que messieurs Joseph et Amédée comprirent merveilleusement malgré sa complexité; les moyens effectifs qu'ils prirent pour le réaliser en sont la meilleure preuve.

Tous savent que les gâteaux Vachon ne sont pas les seuls à être vendus aux consommateurs. En effet, il existe une forte compétition



Voici un chef-d'oeuvre
de gâteau fabriqué à
la Pâtisserie Vachon.

dans la pâtisserie et seul le produit qui sait plaire à tous points de vue, peut demeurer et se populariser. Le goût raffiné des pâtisseries Va hon a su satisfaire les plus difficiles et ces délices gastronomiques font aujourd'hui partie du menu quotidien de plusieurs millions de Canadiens.

Nous avons parlé de la production, de ses chefs et de ses méthodes révolutionnaires employées à l'usine. L'âme dirigeante de ce département, monsieur Paul Vachon, nous dit comment la compagnie a pu obtenir un si haut degré de perfection . . .

Un laboratoire de recherches était organisé en 1950. Un chimiste allemand hautement qualifié était embauché pour analyser la matière première employée afin de s'assurer de toujours obtenir de la part des fournisseurs un haut standard de qualité en tout temps. Ce chimiste, autrefois employé par les fameuses usines "Krup" d'Europe, était alors un des premiers chimistes de ces établissements.

Ce laboratoire de l'établissement Vachon produit entre autres des émulsions (préparations à apparence de lait obtenues par le mélange

d'eau et d'autres matières alimentaires entrant dans la fabrication de la pâtisserie). Ceci permet de faire de fort heureuses expériences qui se traduisent par une appréciation sans réserve de la part des fins gourmets.

Ayant coûté soixante mille dollars à la compagnie ce laboratoire est un des plus modernes et des mieux équipés du Canada. Il occupe présentement un local de deux mille pieds carrés et fabrique pour au-delà de deux cent cinquante mille à trois cent mille dollars de matière première par année. Toute cette matière première est destinée aux fabrications de la pâtisserie Vachon.

Ce laboratoire a été pour la compagnie, une amélioration extraordinaire, tant par la production des matières de base que par le résultat



Le laboratoire, organisé en 1950. Il est sous la haute compétence d'un chimiste allemand. Ce laboratoire sert à la fabrication d'émulsions qui entrent dans la fabrication des gâteaux.

financier à la fin de l'année. En fabriquant sa propre matière première la compagnie Vachon éliminait complètement l'achat de cette dernière, ce qui lui permettait d'abaisser considérablement ses prix de revient.

Comme il a été mentionné au début de ce chapitre, l'augmentation des affaires de la compagnie J. A. Vachon & Fils Limitée est due en grande partie au département des ventes. La production est une chose, quoique compliquée en elle-même, relativement facile, puisqu'il ne s'agit que d'ajouter de l'équipement supplémentaire et une main-d'oeuvre additionnelle pour pouvoir produire en plus grande quantité. Mais, il faut vendre ce produit. C'est justement ici que messieurs Joseph et Amédée firent leur marque.

En 1933, on les vit prendre la route pour vendre des gâteaux dans les territoires de St-Georges de Beauce et du comté de Dorchester. L'année suivante, ils ouvrirent les régions de Rimouski, Rivière-du-Loup, Trois-Rivières, Berthier, Sorel et la côte Sud jusqu'à Ste-Marie, soit Victoriaville, Richmond, Asbestos, etc. A ce moment, deux camions suffisaient pour livrer la marchandise vendue.

En 1936, le territoire de Nicolet était ouvert et on engageait monsieur Arthur Gaudet comme représentant. En 1938, on engagea vingt-deux représentants dans les provinces maritimes, puis à Timmins, Ont., à Hearst, Ont., à Rouyn et Noranda. Par la suite, les territoires non couverts dans la province de Québec faisaient l'objet de visites. Depuis ce temps, on a ouvert des succursales permanentes à Noranda, Québec, Montréal, Trois-Rivières, Jonquière, Rimouski, Sherbrooke et Saint-Jérôme. Dernièrement, on a ouvert le territoire de Toronto et celui de Sudbury où la distribution se fait de façon très encourageante.

Tout ceci a été fait non sans difficultés. C'était un travail de relations amicales et de promotion de vente dans le sens propre du mot. Le résultat fut celui que l'on connaît. Leur tâche fut très louable et la compagnie ne serait peut-être pas ce qu'elle est aujourd'hui, si le département des ventes n'avait pas été si bien dirigé.

Evidemment, il faut le mentionner, on possédait alors des "outils" pour travailler. Premièrement, on avait un excellent produit à

offrir, le prix était régulier (même la qualité était supérieure) et on en connaissait le coût de revient. Ainsi, chaque opération était étudiée et il était devenu facile de pouvoir se baser sur des chiffres "qui parlaient".

En faisant l'étude de ces chiffres, on constate que l'augmentation des ventes se fit à un rythme considérable, d'une année à l'autre, et l'on conçoit alors facilement les résultats d'une telle augmentation. En plus de voir à ouvrir de nouveaux territoires, de trouver de nouveaux clients pour détailler la marchandise, de tenir avantageusement les prix de la concurrence, il s'agissait aussi d'agrandir constamment les locaux de production, d'acheter de la nouvelle machinerie, d'engager du personnel supplémentaire. Tout ceci tient d'un véritable tour de force, car il suffit de penser que peu d'années auparavant, la famille Vachon n'était pas très fortunée... et il fallait se débrouiller tant bien que mal.

Or, une telle réussite exigea du travail et de longues journées d'ouvrage... des nuits complètes même, sans quitter l'atelier. C'est ce que les frères Vachon ont compris et ce sur quoi ils n'ont pas hésité à spéculer. Ils n'avaient pas d'argent, mais savaient que le temps pouvait remplacer leur capital restreint et ils sont heureux aujourd'hui de publier cette recette du succès.

Cette formidable entreprise a été montée par une équipe de quatre hommes... des frères. Malheureusement, en février 1955, elle fut subitement désorganisée par la mort de l'un d'eux : monsieur Amédée Vachon qui n'était âgé que de 48 ans. Il aurait dû vivre pour voir au moins son chef-d'oeuvre, une organisation de vente monstre qu'il avait établie et mise au point avec son frère Joseph, produire les magnifiques résultats que l'on sait. Mais le sort en voulut autrement, laissant ses frères stupéfiés et douloureusement affectés à tous les points de vue. Depuis plus de trente ans, ils travaillaient ensemble et se coudoyaient tous les jours, partageaient les mêmes problèmes et les mêmes joies. Le choc fut rude, mais Joseph, Paul et Benoît décidèrent que ceci ne devait pas ébranler "la pâtisserie Vachon". Ils effectuèrent les opérations sans trop de chambardements.

Le nouveau bureau de direction fut alors composé comme suit :

Président : JOSEPH, gérant des ventes.

Vice-président : PAUL, gérant de la production.

Secrétaire-trésorier et directeur général : BENOÎT

Directrice : Madame AMÉDÉE VACHON.

LES AFFAIRES MONTENT EN FLÈCHE

Plusieurs agrandissements sont nécessaires Deuxième emprunt Remodernisation de l'équipement

Il est évident, qu'avec l'augmentation des affaires, il fallut acheter de nouveaux camions et construire de nouveaux locaux qui ont aujourd'hui une superficie de plus de deux cent mille pieds carrés.

Bien que l'équipement fût en bon état et produisît en quantité il ne répondait pas toutefois à la demande sans cesse grandissante des affaires de la compagnie. Il fallait le remoderniser.

C'est alors que la direction décida de placer un second emprunt public pour la somme de \$750,000.00 le premier juin 1957. Cet emprunt garanti par les obligations émises par la compagnie aida à amortir certaines dépenses capitales déjà existantes et à remoderniser entièrement la production.

Ainsi, il permettait d'atteindre un double but. En plus de réussir celui mentionné précédemment, il permit de donner à l'employé plus de confort tout en mécanisant la production autant que possible.

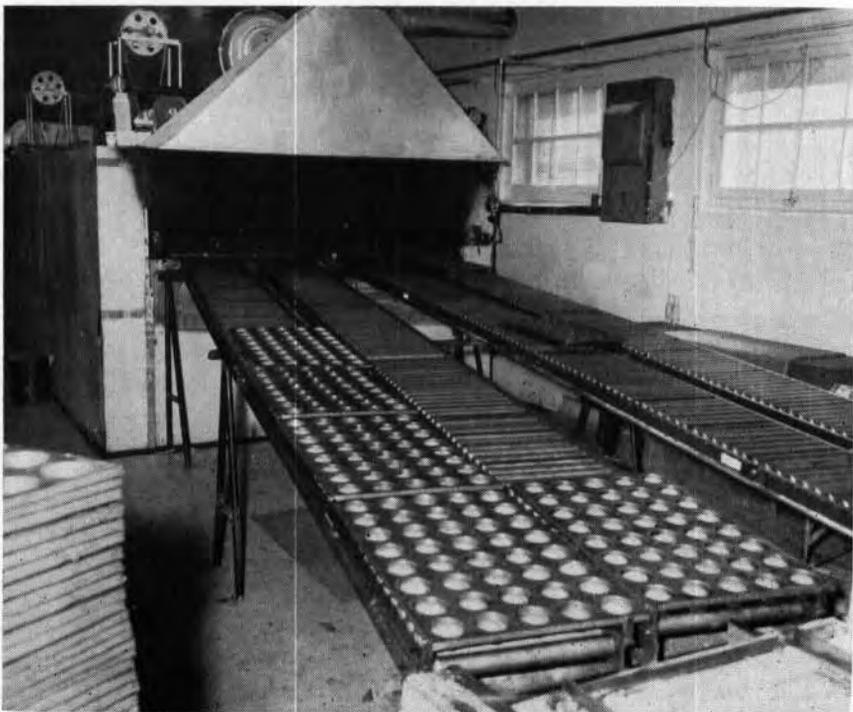
Mentionnons par exemple, que la compagnie est en voie de construire une ligne "robot". Ce premier système servira d'expérience et sera installé au coût de soixante mille dollars. S'il s'avère effectif, toutes les opérations convergeront vers ce système. On prévoit même que d'ici une couple d'années, il y aura huit lignes "robot" installées.

Permettez-nous de dire toutefois, que tout ceci est fait totalement à l'avantage des employés. De plus, toute cette immense transformation s'effectue sans que l'on soit obligé de congédier un seul employé. Ces derniers étant transférés à d'autres opérations nécessaires.

La ligne "robot" comprend des opérations effectuées sans aucune manipulation humaine :

À partir de l'entrepôt de la matière brute, au malaxeur, à la peseuse automatique, au four, à l'enrobeur de chocolat ou autre, au refroidisseur, à l'enveloppeuse.

Toutes ces opérations, de l'entreposage à l'expédition sont accomplies en un temps record de quarante-cinq minutes. Ainsi, le gâteau se



Voici la sortie de l'un des nombreux fours de la compagnie. Ce système robot permet une production beaucoup plus rapide sans toutefois en diminuer la qualité.

conserve plus longtemps, parce qu'il est enveloppé plus frais. Une fois tous les systèmes installés, la production sera pour ainsi dire doublée.

Ces machines "robot" peuvent fabriquer mille douzaines de gâteaux (douze milles unités) à l'heure. Cette courroie d'automatisation n'est cependant installée qu'à titre d'expérience, mais vu le succès rapporté présentement, il est très probable qu'elle sera installée en permanence.

UNE VISITE À L'USINE

Nous aimerions raconter au lecteur le fonctionnement de cette puissante organisation, mais devant un tel agencement de machines, nous éprouvons une certaine hésitation, les opérations sont à la fois si nombreuses et compliquées pour un simple profane.

Toutefois, il est merveilleux de constater que presque la totalité de toute cette machinerie a été conçue ou améliorée par les frères Vachon. D'ailleurs, apparemment, ils ont toujours eu un penchant marqué vers la mécanique. Ceci est un fait assez rare chez les hommes d'affaires, qui habituellement ne s'y connaissent pas trop. En somme, on peut dire que chaque département est imprégné de la personnalité marquante des responsables de cette gigantesque entreprise.

Une atmosphère amicale et d'estime réciproque règne partout. Ceci prend l'aspect d'un véritable tour de force, si l'on songe qu'il y a plus de sept cents employés sous un même toit dans cette usine. De plus, il est bon de mentionner que ces derniers n'ont jamais eu l'intention de se mettre en grève. En effet leurs différends avec la direction furent toujours réglés à leur satisfaction.

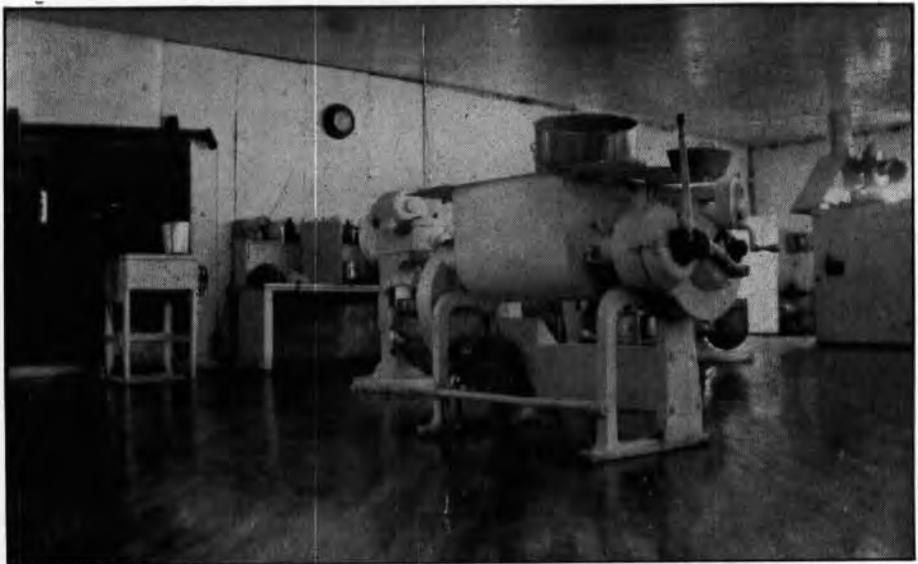
La fabrication

Le processus de la fabrication de la pâtisserie a été soigneusement étudié. A un bout de l'usine, se trouvent deux entrepôts d'une dimen-

sion de deux cents par cinquante pieds. Là sont entassés les sacs de farine, de sucre, les barils de graisse et autres matières qui entrent dans la composition des gâteaux Vachon. Les oeufs sont toutefois gardés dans une chambre froide.

La consommation annuelle des oeufs est d'ailleurs prodigieuse. Chaque année, on utilise près de dix millions d'oeufs. Chaque jour, on consomme dix-huit mille livres de sucre, et douze mille livres de farine. Enfin, chaque année, la maison J. A. Vachon & Fils Limitée achète 130 chars, représentant approximativement 3,000,000 de livres de graisse. Le chocolat atteint pour sa part, le chiffre de deux cent cinquante mille livres.

Pour emballer leurs produits, messieurs Vachon n'utilisent pas moins de soixante millions de pieds carrés de cellophane par an. Les confitures et les gelées occupent aussi un poste important dans la consommation de la maison, qui en dévore pour plus de deux millions de livres chaque année.



Voici un des huit immenses malaxeurs qui mélangent la matière première en quelques minutes.

A la sortie de l'entrepôt, un surveillant contrôle les articles et note exactement les envois. D'après un barème minutieusement calculé, il connaît exactement quelles seront les quantités nécessaires à la fabrication de tel ou tel article.

Les matières premières sont mélangées dans un des huit immenses malaxeurs et en moins de quelques minutes, la pâte est prête.

Notons qu'il y a neuf sortes de pâtes. Elles sont ensuite étendues dans des moules qui passent dans un four électrique de soixante-dix pieds de long. La compagnie a aujourd'hui onze fours. C'est la seule entreprise du genre qui a des fours roulants avec convoyeurs et ils peuvent être chauffés à l'électricité ou à l'huile.

Les fours de cette pâtisserie sont construits d'après les spécifications du gérant de la production. Ce dernier étudie le rendement de chacun et les améliorations à apporter afin que tout fonctionne au maximum.

Portées sur un tapis roulant, les pâtes traverseront ce four chauffé à 450° degrés en 10 ou 12 minutes, suivant la grosseur du gâteau et la consistance de la pâte.

Sitôt sortis du four, les gâteaux sont prestement enlevés de leurs moules, ils suivent une courroie de refroidissement, puis ils continuent sur un tapis roulant et s'enrobent de chocolat. Ils sont ensuite dirigés sur une autre courroie de refroidissement en passant dans un réfrigérateur et de là, ils tombent directement à l'emballage pour aller ensuite à l'expédition.

Quant aux moules, ils sont dirigés vers le sous-sol, où ils seront lavés, nettoyés puis séchés.

Notons ici qu'il y a trois fours chauffés à l'huile, lesquels servent à la cuisson des grosses pièces ou des commandes spéciales.

Lorsque les gâteaux sont rendus au stage du refroidissement, d'adroites jeunes filles accomplissent, avec précision, la décoration de chaque pièce. Une dizaine d'entre elles s'occupent de cette opération, et

chacune a sa tâche bien définie. L'une assure la décoration du bord inférieur, l'autre celle du bord supérieur, la troisième fera le motif central, etc., etc. . . Il est compréhensible qu'avec une telle division du travail, le rendement soit très élevé.

Il serait trop long de parler ici de toutes les formes de gâteaux fabriqués par la maison J. A. Vachon & Fils Limitée car elle en fabrique au delà de cent sortes différentes.

Chaque jour, elle en prépare une cinquantaine et utilise à cet effet des machines ingénieusement conçues qui tranchent, coupent, dans la hauteur ou dans la largeur, enduisent et imprègnent les différents gâteaux.

Afin de conserver la marchandise fraîche, celle-ci est immédiatement emballée. Pour cela, elle arrive dans la salle d'emballage où existe le même principe de division du travail : une jeune fille met le carton du fond, une autre place l'étiquette de la maison et la troisième entoure le tout de cellophane. L'opération entière est faite en un clin d'oeil. Plus loin, une autre employée répartit ces gâteaux dans des boîtes confectionnées par une industrie locale. Ils sont ensuite dirigés vers la salle de l'entreposage.

L'emploi du mot entreposage est erroné car les commandes sont si fortes que les gâteaux n'ont pas le temps de rester sur leurs rayons. La marchandise est donc expédiée aussitôt produite.

Il faut dire que la machinerie tout entière de cette manufacture est adaptée aux besoins de la production . . . et non l'inverse.

Fait intéressant à noter : il n'y a jamais eu un seul accident majeur à déplorer depuis trente ans que cette entreprise existe.

Un médecin possède d'ailleurs son bureau dans les locaux de la compagnie et prend soin de la santé de tous.

Chaque employé qui entre au service de la pâtisserie doit subir un examen complet, de même qu'une radiographie et cet examen se répète chaque année comme mesure préventive. Sous la surveillance du mé-



Sur cette photo, nous voyons une couple de douzaines de jeunes filles parmi les centaines qui travaillent aux différentes opérations dans la pâtisserie.

decin on assure également l'hygiène des produits fabriqués par la compagnie.

Alors qu'en 1947, les compétiteurs de la maison J. A. Vachon & Fils Limitée la doublaient, aujourd'hui, c'est elle qui les double.

Dix ans plus tôt, le chiffre d'affaires étaient de \$750,000.00 par année. Aujourd'hui, on produit dix fois plus et les affaires atteignent la somme de \$7,500,000.00.

La compagnie produit journallement 1,000,000 d'unités par neuf heures de travail, ce qui représente plus de soixante tonnes de gâteaux quotidiennement.

La maison Vachon ne se borne pas à la confection de petits gâteaux. Elle prépare aussi des pièces montées qui sont de véritables chefs-

d'oeuvre et qui serviront à célébrer un mariage ou un autre événement. De plus, une machine spécialement conçue fabrique ou plutôt débite les beignes par milliers.

Dans un autre département, la maison J. A. Vachon & Fils Limitée entreprend la fabrication des pains à "Hot-dog" à "hamburgers" ainsi que les "buns".

Diriger un personnel de sept cents employés et ouvriers n'est certes pas une sinécure. Mais cela ne semble pas difficile pour les frères Vachon qui comprennent tous les problèmes de leurs employés.

Leur principe est de les bien payer. En général, leur échelle de salaire est de 25% plus élevée que celle de leurs compétiteurs. D'autre part, un plan d'assurance-maladie a été organisé pour le bénéfice des employés; les sports et le délassement sont de plus, fortement encouragés.



Quelques gâteaux Vachon en montre lors d'une exposition.

Dans ces conditions, il est facile de comprendre comment la maison Vachon a pu s'assurer une place de premier ordre dans l'industrie de la pâtisserie. Avec un esprit commercial très développé, une connaissance absolue dans les affaires, un rendement calculé pour obtenir le maximum, avec le minimum de temps et de déchets, les frères Vachon ont su transformer une petite entreprise artisanale en une importante manufacture moderne.

Plus de deux cents camions sillonnent le pays, afin d'assurer une livraison rapide et constante.

Pour la livraison lointaine, la compagnie a une division spéciale de transport. Elle possède en effet une flotte de plusieurs gros camions semi-remorques, spécialement construits à cet effet.



Voici une partie du passage de l'étage supérieur de l'édifice principal où sont situés les bureaux des membres de l'Exécutif de la compagnie.



Voici un des 200 camions de la compagnie qui servent à la distribution des gâteaux.

Tous ces produits sont vendus par l'entremise des cent trente représentants qui assurent une visite quotidienne à tous les clients.

La compagnie opère, de plus, des centres de distribution dans les principales villes de l'est du pays. A Montréal, ce centre occupe à lui seul, plus de trente personnes. Québec, pour sa part, en compte une dizaine, de même que Saint-Jérôme qui en a autant. On trouve d'au-

tres succursales Vachon à Sherbrooke, Rouyn, Jonquière, Nicolet, St-Hyacinthe, Cap-de-la-Madeleine, Hull, Rimouski et Ste-Marie.

En Ontario, la succursale de Hull sert de centre de distribution pour la ville d'Ottawa et les environs, tandis que la succursale de Rouyn dessert la ville de Timmins. Sudbury et Toronto ont, eux aussi, leur succursale qui compte plus de quinze employés.

L'électricité de la grande entreprise de Ste-Marie sera bientôt transportée par une ligne directe que la Shawinigan Water & Power Co. se propose de construire spécialement pour la compagnie Vachon. Cette ligne sera de 30,000 volts, soit 2,500 chevaux-vapeur.

**BIOGRAPHIE DES
DIRECTEURS DE LA COMPAGNIE**



M. Joseph Vachon,
Président, gérant des ventes

Le président de cette puissante firme est monsieur Joseph Vachon, qui dirige les destinées du département des ventes de la compagnie depuis près de 25 ans.

Il est né le sept février 1906 à St-Patrice de Beaurivage. En 1922, alors qu'il n'avait que 16 ans, il partit pour les Etats-Unis afin de travailler comme apprenti menuisier. Un an plus tard, il revenait

au pays, pour se joindre à l'entreprise de son père, alors qu'elle n'était encore qu'une humble boulangerie.

Constatant, après un certain temps, qu'il ne pouvait vivre des maigres revenus de ce commerce, il retourna aux Etats-Unis et s'engagea à nouveau comme menuisier pour la Compagnie Martin Strend Lumber Company Limited.

Malgré son jeune âge, on le vit alors à la direction d'une équipe d'une dizaine d'hommes, tous plus âgés que lui, et se spécialisant dans la construction de résidences à Détroit.

Joseph Vachon n'était pas instruit, puisqu'il avait quitté l'école du rang pour commencer à travailler à l'âge de 15 ans. Très vite, ses patrons se rendirent compte de son talent à diriger les hommes et lui confièrent des responsabilités personnelles. Conscient cependant de son manque d'instruction, Joseph Vachon ne se fit pas prier pour apprendre l'anglais par des cours du soir, et de plus, afin de pouvoir exécuter son travail plus facilement, il entreprit également de suivre des cours sur les plans et devis.

Pendant plusieurs étés consécutifs, il construisit de 35 à 40 cottages; l'hiver il entra au service de la compagnie Fisher Body de Ford, à Détroit, comme homme à tout faire.

C'est à ce moment qu'il considéra vraiment l'importance de la mécanisation dans une usine et de la fabrication "en série". La compagnie Ford avait institué ce système et obtenait de magnifiques résultats. Ceci ne manqua pas d'intéresser monsieur Vachon.

La mécanique l'attirait tout particulièrement et nous pouvons dire en passant, que dès l'âge de 4 ans, son passe-temps préféré était d'aller jouer dans une boutique de forge du voisinage. Alors que les autres petits gars de son âge s'amusaient avec des jouets, Joseph préférait aller dans cette boutique de forge, se familiarisant ainsi avec les outils.

Par la suite, cet instinct naturel se développa à un tel degré, qu'à l'âge de 19 ans, il était considéré comme un homme important, aussi bien à titre de contremaître dans la construction de résidences pour la Compagnie Martin Strend Lumber Co. Ltd., qu'à la compagnie Ford.

Lorsque la pâtisserie de son père marqua des progrès sensibles en 1933, et nécessita une augmentation du personnel, le contraire s'opérait à Détroit; la crise économique du temps, forçant les industries à fermer leurs portes ou à réduire quelquefois considérablement leur personnel, monsieur Vachon revint à Ste-Marie.

C'est donc en 1933 qu'il débuta au département des ventes. Sa personnalité joviale eut l'avantage de l'aider considérablement à transmettre à ses collaborateurs, tout son dynamisme.

En 1933, il prit la route pour vendre des gâteaux et tous les districts que l'on connaît ont pratiquement été marqués de son passage. Il partageait la besogne avec son frère Amédée, qui de son côté, faisait également un excellent travail.

Il nous rappelle qu'en 1936, quoique jeune marié, son ouvrage sur la route l'occupait tellement, qu'il passa pour ainsi dire neuf des douze premiers mois de son mariage hors du foyer.

Depuis ce temps, la compagnie a continuellement progressé et monsieur Vachon n'a cessé de constater jusqu'à quel point il était important de toujours offrir une marchandise de toute première qualité.

En dépit de ses nombreuses activités, monsieur Vachon trouve quand même le temps de participer aux oeuvres sociales. Il est Grand-Chevalier de Colomb au 4ème degré, Président de la Chambre de Commerce Junior, Président de l'Association Professionnelle des Industriels de la Beauce, Vice-Président de l'Association Patronale des Boulangers Professionnels du Québec et Directeur de la compagnie Trans-Canada Funds Corp., dont M. Jean-Louis Lévesque est le président.

Il s'occupe aussi de l'organisation du Séminaire et est le président de l'organisation du Prêt d'Honneur au Grand Séminaire de Québec. Son sport préféré est la pêche.

Il est marié à mademoiselle Mathilda Savoie de St-Elzéar et est père de deux filles et d'un garçon.

***M. Paul Vachon,******Vice-Président et gérant de la production***

M. Paul Vachon est né le 15 juillet 1913. Il étudia au collège de Ste-Marie et termina sa 11^{ème} année à Victoriaville par un cours commercial scientifique.

Dès l'âge de 18 ans, il commençait à travailler dans la boulangerie de son père. C'était en 1932. Mentionnons toutefois que ce n'était pas son intention de travailler dans cet atelier et ses débuts furent imprévus. En effet, sur les instances de sa mère, il accepta de remplacer un ouvrier pâtissier qui était absent. Il ne connaissait absolument rien du métier et accepta temporairement de le remplacer.

Il apprit par lui-même à faire des pâtisseries et très vite il aima son travail. Cet emploi temporaire se traduisit, par la suite, en 25 années continues de lourdes responsabilités puisqu'il dirige encore toute la production des établissements Vachon.

Pendant deux mois, en 1935, il étudia dans un laboratoire de la compagnie Canada Packers afin de se familiariser avec les recettes. Par la suite, il suivit un cours par correspondance de l'Institut Siebel afin

de se perfectionner dans la fabrication de pâtisseries. Disons en passant que cet institut est une école spécialisée qui forme des chefs pâtissiers.

Ayant un penchant naturel pour l'électricité, il suivit aussi un cours dans ce métier et obtint un diplôme d'ingénieur-électricien de la Province en 1936.

Monsieur Paul Vachon a toujours été dans le département de la production, comme nous l'avons dit plus haut. Son seul et unique souci fut la production d'une marchandise de toute première qualité et en 1950, il ouvrait le laboratoire d'analyse que nous avons mentionné dans un chapitre précédent.

Toujours dans un but d'amélioration, il fit, en 1952, un voyage de plus de 18,000 milles à travers les pays européens afin de visiter certaines pâtisseries et biscuiteries. Ces visites lui ont permis de pouvoir comparer les différents systèmes de production dans les autres pays, avec celui de la pâtisserie Vachon, et ramener une quantité d'idées nouvelles à Ste-Marie.

Finalement, en 1954, il décida de diriger son équipe de contre-maîtres, directement de son bureau. Depuis ce temps, il surveille les chiffres de production et se tient constamment et étroitement au courant de tout ce qui se passe dans l'usine.

En 1957, il fit un second voyage en Europe dans le but de rendre visite aux producteurs et industriels rattachés à la culture des fraises. Il rencontra, pendant ce voyage, différentes compagnies hollandaises qui lui ont permis d'étudier une partie du marché étranger d'Europe et d'établir d'heureux contacts.

Monsieur Paul Vachon est non seulement un industriel averti, mais aussi un politicien très compétent. Il est le dévoué Maire de sa ville depuis 1955, ayant alors été élu par acclamation. Il fut de nouveau réélu par acclamation en 1957 et il dépense une grande partie de son temps pour la cause des siens.

Il fait partie de la Chambre de Commerce de Ste-Marie, de la Société St-Jean-Baptiste, etc.

Son passe-temps favori est la cinématographie. Il a des souvenirs de toutes les parties du monde et l'équipement qu'il possède est très complet.

Marié depuis le 7 octobre 1939 à mademoiselle Madeleine Faucher, il est le père d'une fille de quinze ans.

***M. Benoît Vachon,******Secrétaire-Trésorier, directeur général***

Le cadet des frères Vachon est monsieur Benoît Vachon, qui occupe les fonctions de directeur général de la compagnie. Il est peut-être le plus jeune, mais ceci ne veut pas nécessairement dire qu'il est le moins important. Bien au contraire, les fonctions de Benoît sont très importantes puisqu'il voit à la bonne administration générale de l'entreprise.

Lorsque la compagnie était toute jeune encore, il vérifiait les payes des employés, voyait aux commissions des vendeurs et balançait la caisse. Par la suite il engagea de nouveaux employés qui le secondèrent dans la comptabilité, lui permettant ainsi de s'occuper des achats de la compagnie, etc.

Il ne faudrait pas, toutefois, oublier de mentionner que monsieur Benoît Vachon a aussi fait son apprentissage dans l'atelier.

Né le deux novembre 1914, à St-Patrice de Beauvillage, il n'était âgé que de neuf ans lorsque ses parents arrivèrent à Ste-Marie. Il poursuivit alors ses études jusqu'en 10ème année générale, ce que l'on appelait dans le temps, le cours académique.

A l'âge de 18 ans, il débuta pour son père à titre d'apprenti boulanger. Quelques années plus tard, il commençait à travailler dans le département de la pâtisserie. Son travail l'occupait à tel point qu'il devait travailler souvent des nuits entières. En 1941, la compagnie Vachon discontinua complètement la fabrication du pain pour ne s'occuper que de la pâtisserie, et Benoît demeurait un important contre-maître dans ce département.

Comme nous l'avons dit plus haut, il voyait à l'administration et aux payes des employés. Cependant, son travail au bureau l'occupant de plus en plus, il fut obligé en 1946 de discontinuer son aide dans l'usine.

Puis de 1948 à 1955, il fut le responsable des achats de toutes les marchandises nécessaires à la fabrication des pâtisseries. Afin d'accomplir cette lourde tâche avec succès, il devait surveiller étroitement les marchés pour obtenir les plus bas prix, sans toutefois diminuer la qualité des achats. Lorsqu'il abandonna ce poste, en 1955, pour devenir le directeur général de la Compagnie, une autre personne s'occupa exclusivement de cet important département.

Il se mariait en 1940 à mademoiselle Rachel Chateaufeu qui lui a donné cinq garçons, l'aîné ayant 14 ans et le plus jeune huit ans.

M. Benoît Vachon est le sportif de la famille. Lorsqu'il était encore jeune, il était un excellent joueur de hockey. Il aurait même eu l'occasion de jouer avec les "AS" de Québec s'il n'avait pas décidé de continuer à faire partie de l'entreprise familiale préférant assurer ainsi son avenir.

Monsieur Benoît nous assure que ceux qui ont su contribuer à des organisations sportives, quelles qu'elles soient, en ont retiré un grand bénéfice. Le sport, dit-il, développe l'esprit d'équipe, ce qui ne peut nuire en affaires.

Monsieur Vachon a été le président de l'Oeuvre des Terrains de Jeux pendant six ans et il a même contribué à la fondation de cette oeuvre. Il a aussi aidé à la souscription populaire faite pour la construction de la clôture entourant ce terrain.

Monsieur Benoît Vachon est, de plus, président de la Commission Scolaire de Ste-Marie depuis cinq ans.

Ses sports favoris sont la chasse et la pêche.

CONCLUSION

Comment ne pouvons-nous pas croire à un heureux avenir pour ces intrépides industriels !... Après avoir fondé une entreprise sans aucune ressource financière, ils ont réussi à traverser une période de crise économique intense qui a éprouvé des milliers d'autres entreprises beaucoup mieux établies que la leur et qui ont pour la plupart cessé d'exister.

Ils ont franchi l'étape de l'adolescence à la maturité avec un héroïsme remarquable. Ils n'ont jamais flanché dans leur résolution de vouloir réussir. Ils ne connaissent pas le découragement ni la défaite.

Mais tout ceci ne fut accompli que grâce à des qualités quasi-exceptionnelles : travail, jugement et ténacité ont été véritablement la clef de leur succès.

Ce qui est remarquable chez les frères Vachon est leur façon très simple de parler de leur entreprise et ceci les rend d'autant plus sympathiques à tous ceux qui les rencontrent...

Mais, nous demanderez-vous, un tel succès n'a certainement pas été atteint grâce seulement à quelques qualités ?

Nous répondrons tout simplement en énumérant les principales règles qu'ils ont mises en pratique, constituant ensemble ce qu'on pourrait appeler une "méthode à suivre" par tous ceux qui désireraient atteindre un succès semblable.

- a) Ils n'ont jamais eu peur de mettre en valeur leurs talents et d'emprunter sur obligations, dans le but de construire de nouveaux locaux ou de remoderniser leur équipement.
- b) Ils ont formé une équipe de dirigeants, tous des maîtres dans leur sphère respective.
- c) Le goût du risque et l'esprit d'équipe ont largement aidé à mettre sur pieds un système des plus perfectionné. Au fur et à mesure que les développements se faisaient, les directeurs savaient où ils allaient.
- d) Le contrôle parfait de la production a eu comme résultat une fabrication de haute qualité.
- e) Les frères Vachon ont toujours eu leurs employés en très haute estime. Ils ne leur ont jamais fait exécuter des besognes sales sous prétexte qu'ils n'étaient que des employés.
- f) L'exemple des directeurs a beaucoup contribué à en arriver à ce stage. Les employés avaient à coeur de collaborer à la mise sur pied d'une entreprise dont les patrons méritaient d'être les chefs.
- g) Ceux-ci ont toujours travaillé en étroite collaboration avec leurs hommes-clefs, messieurs Carrier et Pelchat. Ils ont su s'entourer, comme tout bon industriel, de collaborateurs capables, honnêtes et intéressés.
- h) Ils ont établi un prix de revient des plus parfaits.
- i) Une très importante étape dans leur entreprise, fut l'acceptation en retour des pâtisseries non vendues chez les marchands détaillants.
- j) Si la compagnie a connu une évolution rapide, c'est aussi grâce à son système de vente, de production et de prix de re-