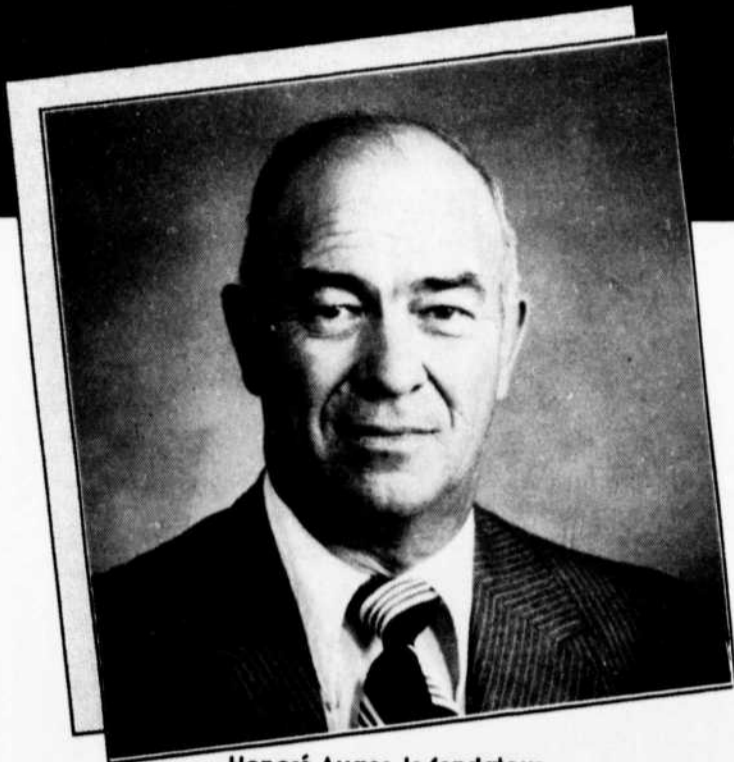




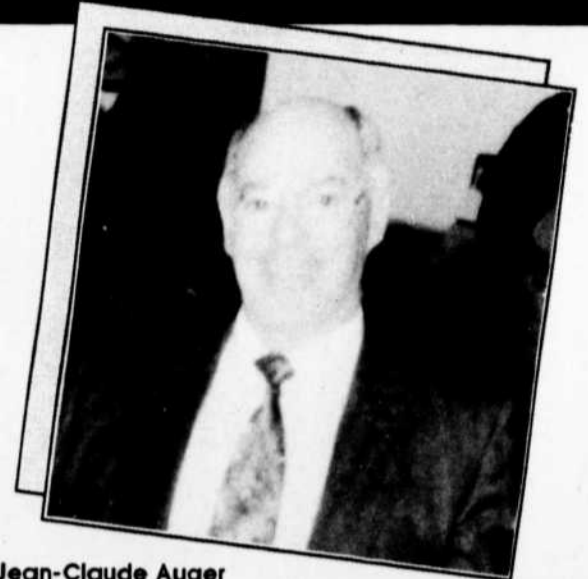
Familles
en **Affaires**

ÉDITION SPÉCIALE

Bientôt 25 ans dans l'automobile



Honoré Auger, le fondateur



Jean-Claude Auger

Pendant les neuf années où il a travaillé, avec acharnement, comme vendeur chez Brouillard Chevrolet, Olds Inc. à Nicolet, de 1960 à 1969, Honoré Auger a développé une conviction profonde qui est devenue, au fil des ans, une certitude absolue, celle qu'il y avait une place dans la région pour une nouvelle concession General Motors, une concession qui offrirait des automobiles de marque Pontiac et Buick et des camions GMC.

Convaincu que les véhicules de marque GM constituaient les meilleurs produits qui existaient sur le marché de l'automobile, Honoré Auger vendait son quota de «chars» à chaque année, tout en cultivant ses relations et en tissant un imposant réseau de connaissances et d'amitiés dans tous les villages et dans toutes les villes des comtés d'Yamaska, de Nicolet et de Lotbinière. Petit à petit, il prépare et fignole son projet.

Et par une bonne journée du 3 août 1969, il a osé. Avec sa fille Suzanne et Rémi Lagotte, ils installent un très humble poste de garage avec un petit bureau à la sortie du pont Pierre Roy à Nicolet-Sud. Une belle aventure débutait qui a impliqué, en presque vingt-cinq ans, une bonne partie des membres de la grande famille des Auger.

En 1969, même s'il est maintenant à son compte, le fondateur de Auger Automobiles ne perd pas ses bonnes habitudes de vendeur. Honoré part tôt le matin, il vend des autos usagées, en achète et en échange à des clients qui veulent des neuves, des plus récentes ou des plus belles. De plus, il continue à sillonner le territoire en offrant ses nouveaux produits Pontiac et Buick.

Les affaires se développent rapidement. Au début des années '70, l'économie mondiale tourne à plein régime; au pays, la Révolution tranquille donne de l'ouvrage à tout le monde, et dans notre région, l'agriculture, entre autres, connaît une expansion fulgurante amenant une prospérité jamais

vue. De plus, l'accès plus facile au crédit pour toutes les classes de consommateurs permet à chacun de pouvoir acheter son automobile.

La petite équipe de Auger Automobiles travaille d'arrache-pied. Les heures sont longues, mais les affaires vont bien et de mieux en mieux, au point où Jean-Claude, puis Réjean doivent venir donner un coup de main. Le petit garage du début s'agrandit alors d'une belle et grande bâtisse de quatre portes et on accueille Gilles Roy, un autre pionnier, comme gérant du service des pièces. En 1973, on ajoute le département de la carrosserie puis, en 1979, un autre agrandissement sera nécessaire. Celui-là offrira tout l'espace actuel.

En 1984, le fondateur se retire petit à petit. Il vend en toute confiance l'entreprise à Jean-Claude, Suzanne, Daniel, Réjean et Denis, pour se consacrer à ses nouvelles pas-



Suzanne A. Côté



L'aspect actuel du garage qui a connu plusieurs transformations au fil des ans.

Les **AUGER** de Nicolet



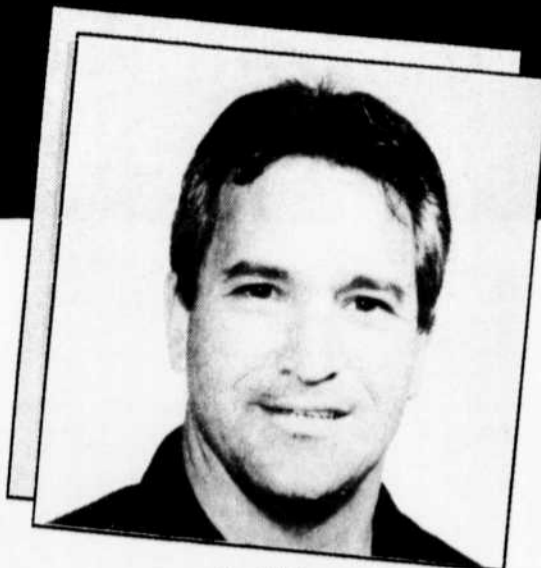
**50, MARIE-VICTORIN,
NICOLET
293-2121**



de Nicolet Les AUGER



Réjean Auger



Daniel Auger



Denis Auger

slons: le golf et la restauration. Le commerce n'en continue pas moins de progresser et en 1986, Jean-Claude et Daniel ouvrent un garage, doublé d'un poste de vente d'autos usagées à Gentilly, sous la raison sociale «JCD Automobiles».

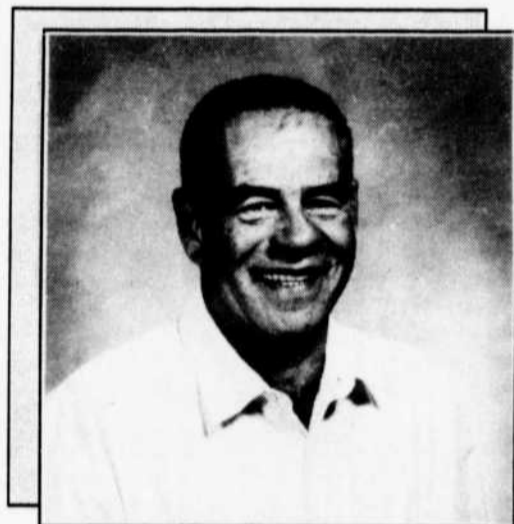
Aujourd'hui, malgré le retrait d'Honoré, la grande famille des Auger est toujours davantage impliquée dans l'entreprise. En plus de Suzanne, de Jean-Claude, de Daniel, de Réjean et de Denis on retrouve également les beaux-frères et belles-soeurs Ghyslain Côté, Louise Savole et Nicole Camirand et le cousin Gabriel Auger.

Les Auger sont également très impliqués dans la communauté locale et régionale. Honoré a touché à la politique municipale à Nicolet comme conseiller, mais c'est surtout à titre de fondateur puis de président du club de golf Godefroy, à St-Grégoire, qu'il a laissé sa marque en tant que bénévole. Sa participation active au comité exécutif lors de la crise économique de 1981-84 a été déterminante pour la survie du club de golf.

Suzanne est, elle aussi, très impliquée socialement. Elle assume la responsabilité de maire de la municipalité du village de Ste-Monique depuis 1987. Ailleurs, on retrouve Jean-Claude, Daniel, Réjean et Denis dans de nombreux organismes sociaux et paroissiaux, mais plus particulièrement au niveau du sport amateur et dans le club Optimiste de Nicolet.

Les Auger forment une famille fière et unie; une famille en affaires qui a bâti son succès sur l'implication, le travail, un climat de confiance et un service à la clientèle garanti et constamment renouvelé.

Comme en témoigne la grande satisfaction de plus de cinq cents clients qui achètent des voitures neuves chaque année. Certains ont même changé d'automobile à tous les ans, pendant vingt-quatre ans d'affilée, depuis l'ouverture du garage. De nombreux autres l'ont fait à tous les deux ans avec la même fidélité. Ça, on appelle ça de la satisfaction.



Ghyslain Côté



Louise Savole



Nicole Camirand



Gabriel Auger

JCD
AUGER
AUTOMOBILE INC.

**VÉHICULES NEUFS ET
USAGÉS - MÉCANIQUE**

**1365, boul. Bécancour
Gentilly (voisin de la SAQ)**

298-2101

De père en fils dans l'alimentation grande surface

BEAUMIER de Nicolet



Mario Beaumier

Lorsqu'il a fait l'acquisition de la maison de l'agronome Paradis située dans Les 40 à St-Jean-Baptiste-de-Nicolet, M. Paul Beaumier ne se doutait pas que la petite épicerie qu'il vient d'ouvrir deviendrait, près de trente-cinq ans plus tard, le plus important marché d'alimentation de toute la région Nicolet - Bécancour, tant en terme de superficie que du chiffre d'affaires et du nombre d'employés de l'entreprise.

Depuis le 15 septembre 1958, Paul Beaumier tient sa petite épicerie de 1 500 pieds carrés. Elle ressemble à nos dépanneurs d'aujourd'hui. Paul Beaumier fait tout lui-même, de la distribution des circulaires de la semaine jusqu'à la livraison des commandes à domicile. Il s'occupe de tout. Absolument tout.

En 1967, la petite épicerie joint les rangs de la jeune chaîne Métro - Richelleu, un regroupement naissant d'épiciers indépendants qui a le vent dans les voiles. Les années passent et les affaires progressent grâce, entre autres, à l'implication de l'épouse de Paul, Cécile, et à celle de leur jeune fils, Mario, qui touche de près à toutes les opérations et qui s'intéresse à tous les domaines de la petite entreprise familiale. Il le fera pendant des années.

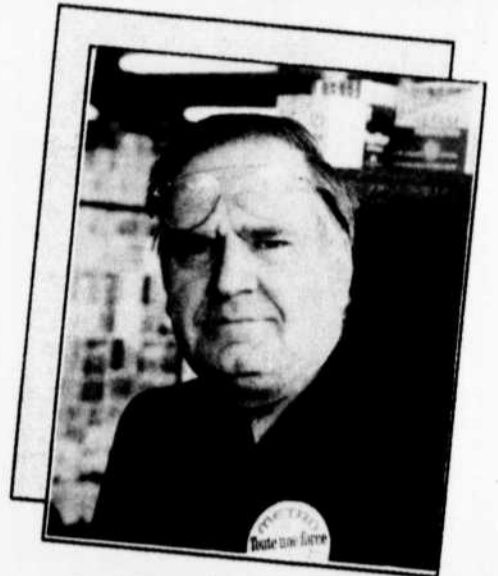
Les soirs, les fins de semaine et durant les vacances, le jeune Mario est toujours à l'épicerie. Il en mange. Plus vieux, il s'inscrit à des études universitaires en administration qui l'amèneront, une fois terminées, à suivre

un stage de six mois chez le géant Steinberg et d'y pulser une foule d'informations pertinentes dans le vaste et complexe domaine de l'alimentation de grande surface.

En 1978, l'entreprise de Paul Beaumier emploie maintenant 13 personnes. L'épicerie s'apprête à connaître le premier de trois importants agrandissements qui porteront, en 1985, puis en 1989, la superficie totale du supermarché de 5 000 à 16 000 pieds carrés. L'agrandissement de 1989, à lui seul, nécessitera des investissements majeurs de l'ordre d'un million de dollars.

Mais, c'est en 1981 que Paul, qui a déjà commencé à se retirer petit à petit de l'entreprise, et son fils Mario, passent le grand contrat faisant du second le successeur officiel du premier. Mario ayant mené à bien l'agrandissement de 1978, même si c'est le père qui signait les papiers, se sait prêt à succéder au fondateur de l'entreprise.

De plus, il se sent de plus en plus en confiance avec Michèle Page qui deviendra bientôt gérante du marché et qui travaillera vingt-deux ans pour l'entreprise avant de décéder l'an dernier. Appuyé par la fidélité et la compétence de son compagnon, Mario pourra mettre sur pied une entreprise



Paul Beaumier, le fondateur

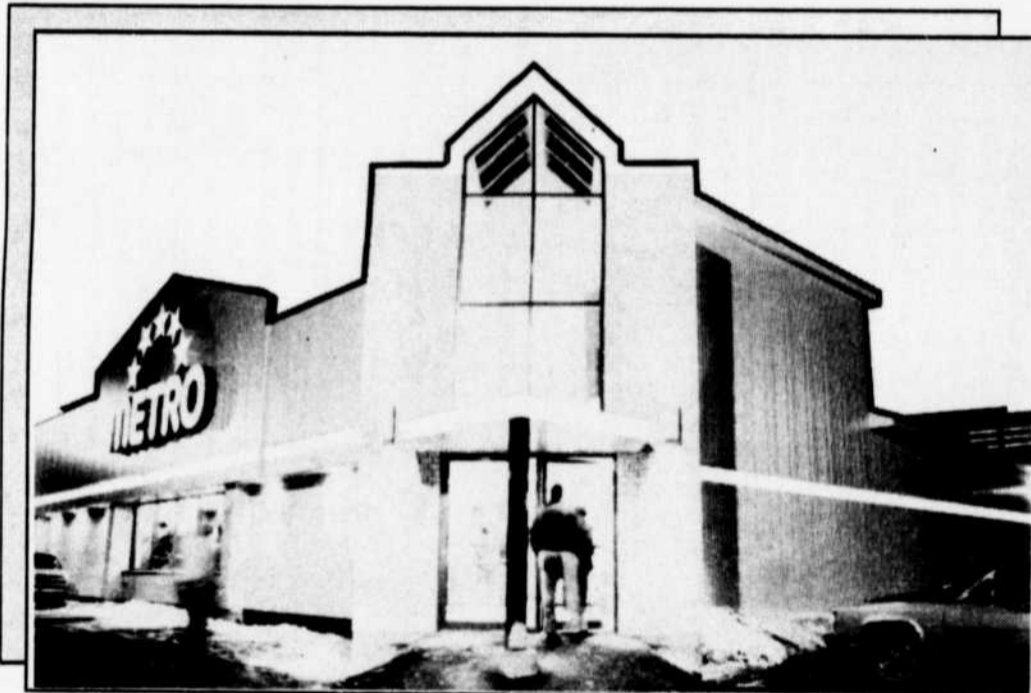
Plaza 55 sur la rue Fardel, également à St-Grégoire, et d'en faire un supermarché Métro 5 étoiles qui rayonne de plus en plus dans la région.

Au cours des dernières années, Mario Beaumier s'est entouré d'une formidable équipe de collaborateurs, ce qui lui permet de leur confier la gestion quotidienne des entreprises et ce qui lui permet d'aller de par le monde chercher de nouvelles idées.

Car les idées fondamentales, les principales, elles sont déjà mises en oeuvre dans les différents marchés, soit le service à la clientèle, qui est devenu une religion chez Mario Beaumier et les membres de son équipe, qui est passée à 45 employés, seulement à Nicolet.

De plus, le personnel applique en tout temps une maxime qui est devenue infaillible: «**Ne jamais servir à un client une marchandise que l'on n'achèterait pas soi-même.**». Ce grand respect de la clientèle est doublé de beaucoup d'écoute des besoins et des suggestions des gens. Car la satisfaction des clients repose sur une multitude de détails.

Pour Mario Beaumier, ces principes de service de la clientèle lui ont été inculqués par son père Paul et demeureront toujours un gage de respect sur lequel s'articule le succès des familles en affaires.



Le marché Métro à Nicolet

de gestion qui aura plusieurs réalisations à son crédit en quelques années d'existence.

D'abord le dépanneur Shell du boulevard Louis-Frêchette à Nicolet où il possède des parts minoritaires, puis une épicerie Métro à Drummondville et l'épicerie Gallardetz à St-Grégoire, marché dont il a quintuplé le chiffre d'affaires en trois ans, avant de le déménager dans son local actuel de la

d'écoute des besoins et des suggestions des gens. Car la satisfaction des clients repose sur une multitude de détails.

MARCHÉ
BEAUMIER LTÉE
2315, Les 40
NICOLET

METRO

MARCHÉ
PORT-ROYAL
4950, rue Fardel
ST-GRÉGOIRE (Plaza 55)

Du pain sur la planche



La famille Dubuc: on reconnaîtra, dans l'ordre habituel: M. Denis Dubuc; Mme Jeannine Provencher-Dubuc, secrétaire de la compagnie; son époux, M. Luc Dubuc, président; Mme Carole Dubuc, son époux Bernard Dupuls et le vice-président, M. Sylvain Dubuc.

Homme d'affaires avisé et fort d'une expérience de plus de quarante ans dans le domaine de la transformation du bois, M. Luc Dubuc met sur pied avec deux associés en 1977 une usine de bois de placage à Nicolet-Sud. On y fabriquait et on y fabrique toujours des feuilles de bois de placage servant à la création de panneaux décoratifs, d'armoles ou de meubles.

L'entreprise débute modestement, l'usine occupant alors une superficie de 2 800 p.c. Dès 1978, M. Dubuc, son épouse Jeannine Provencher et son fils Sylvain se portent seuls propriétaires de l'entreprise. Dès lors, s'amor-

M. Luc Dubuc, est très fier de son équipe: «Notre entreprise est reconnue pour employer des gens qui aiment leur travail et s'acquittent de leur tâche de façon minutieuse. La stabilité d'emploi est exceptionnelle. Le taux d'accidents au travail est presque nul. Dans l'usine, nous avons réussi à éliminer presque totalement l'effort physique et l'été, les aires de travail sont climatisées. Même avec trente-cinq employés, nous vivons



M. Réjean Plourde, opérateur sur la toute nouvelle machine à jointage continue acquise en Suisse récemment.

dans un climat de famille à l'intérieur de laquelle les relations sont excellentes.»

Vraiment une affaire de famille

L'entreprise est vraiment familiale. Tandis que M. Luc Dubuc est président, son épouse est secrétaire et leur fils Sylvain vice-président, la maison compte également leur fille Carole qui est préposée à la qualité et au classement. L'époux de cette dernière, M. Bernard Dupuls, agit comme contremaître à la qualité et

au classement du bois, et un neveu, Denis Dubuc, est préposé aux ventes en Ontario et au U.S.A.

À la fine pointe de la technologie

Chez les Dubuc, on est très fier du dernier investissement, soit une machine fabriquée en Suisse et acquise au coût de 700 000 \$. «L'acquisition de cette nouvelle machine nous rend très concurrentiel et compétitif dans ce type de marché», nous confiait M. Luc Dubuc. D'ailleurs, ce dernier hésitait devant une acquisition aussi onéreuse, mais il a laissé aller son fils Sylvain qui a négocié le tout.

De plus, on a développé une telle expertise dans la technique de la fabrication des feuilles de bois de placage que Placages Nicolet-Sud détient les brevets et fabrique deux machines à haut rendement pour d'autres compagnies. On est même en instance d'obtenir un brevet pour une troisième machine.

Une chose est certaine: avec l'énergie et la passion déployées dans cette entreprise, la famille Dubuc et son équipe de travailleurs vont connaître des moments intenses de développement et de succès.

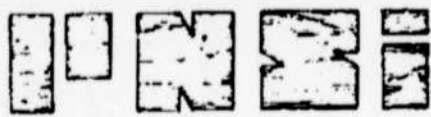


À gauche, M. Jean-François Desfossés et son compagnon de travail, M. Yvan Salvas, semblent heureux d'être à l'emploi de Placages Nicolet-Sud.



L'équipe de travail de Placages Nicolet-Sud

Les DUBUC de Nicolet-Sud



Placages Nicolet-Sud Inc.

C. P. / P. O. 1178
615, Rte Marie-Victorin
Nicolet-Sud, P. Q. J0G 1E0

Tél.: Bur.: (819) 293-6931
Rés.: (819) 293-5539
Luc Dubuc, prés.

Les BROUILLARD de Nicolet

Quand on parle automobile



Les Brouillard dans la continuité - Au premier plan, Mme Réjeanne Brouillard et M. Léo-Paul Brouillard, les fondateurs de la maison; à l'arrière leurs enfants Jean, Lise et Ginette.

Quand on parle automobile

Brouillard Chevrolet Oldsmobile, on dirait trois mots faits pour s'harmoniser tellement on a l'habitude d'entendre cette sonorité. De fait, on l'entend depuis trente-six ans. C'est effectivement en février 1957 que M. Léo-Paul Brouillard acquiert, de son frère Phi-

libert, la concession Chevrolet-Oldsmobile et le garage sur la rue St-Jean-Baptiste à Nicolet.

Les plus âgés se souviendront que l'entreprise avait été, pendant longtemps l'affaire de M. Maurice Houle, qui l'avait cédée à M. Phillibert Brouillard.

Comme l'espace est plutôt exigu, il fait l'achat d'un terrain près de la station de service Texaco alors propriété de M. Laurent Leblanc (aujourd'hui emplacement des matériaux J.-P. Marcotte). C'est là que la clientèle peut voir la plupart des véhicules neufs et usagés.

En se portant acquéreur du commerce, qui ne compte que quatre ou cinq employés à l'époque, M. Léo-Paul Brouillard devient, à trente et un ans, le plus jeune concessionnaire GM de tout le Canada.

Léo-Paul est à la fois propriétaire, vendeur et parfois préposé au service et aux pièces. En moins de deux ans, le chiffre des ventes se multiplie par quatre. Comme la petite famille habite le logement juste au-dessus du garage, son épouse, Réjeanne, met rapidement la main à la pâte. Le soir, lorsque les enfants sont couchés, elle descend au bureau, s'affairant tant au travail de secrétariat qu'à la comptabilité.

Rapidement, la renommée du service, des prix et la qualité du produit propulsent Brouillard Chevrolet-Oldsmobile vers une rapide croissance, au point où les locaux de la rue Saint-Jean-Baptiste sont nettement trop exiguës.

Dès 1962, Léo-Paul Brouillard fait l'acquist-



Le premier garage de M. Léo-Paul Brouillard, situé alors sur la rue St-Jean-Baptiste à Nicolet.

N'allez pas au hasard.... Venez chez Brouillard

» Brouillard

CHEVROLET GEO OLDSMOBILE

Achetez consciencieusement.

Le groupement de concessionnaires automobiles pour la promotion d'achat de produits de l'industrie.

3725, MARIE-VICTORIN
- C.P. 1060
NICOLET, P. Qué.
J0G 1E0

Télécopieur: 293-8485

Bur.: (819) 293-4404

tion d'un vaste terrain plus vaste sur la route Marie-Victorin, dans la municipalité de Saint-Jean-Baptiste de Nicolet. Puis, en 1974, une vaste structure s'y érige rapidement. Dès le 3 janvier suivant, c'est dans un édifice à la fois vaste et ultramoderne que l'entreprise prend son deuxième élan pour mieux répondre à la demande d'un marché sans cesse croissant et aux exigences d'une technologie de plus en plus sophistiquée.

Depuis quelques années, Léo-Paul Brouillard s'est un peu retiré des affaires, mais il demeure toujours président de la compagnie et garde encore un oeil attentif sur toutes les opérations de l'entreprise.



Ces mécaniciens chevronnés assurent un travail exceptionnel aux réparations et à l'entretien des véhicules qui leur sont confiés.

La vie de famille des Brouillard pendant toutes ces années bat pratiquement au rythme du commerce et de GM. Outre madame Brouillard qui s'intéresse toujours à l'entreprise, leur fille Ginette a tôt fait d'emboîter le pas. Le service de la comptabilité requérant du personnel supplémentaire, elle est appelée à s'intégrer au commerce familial. Au fil des années, Ginette s'intéresse de plus en plus à l'administration et son père ne manque pas de mettre en évidence cet engouement. Elle se perfectionne continuellement en suivant des cours de supervision et de gestion d'entreprise sous toutes ses facettes. En 1985, GM lui offre même de suivre un cours intensif à l'Université GM Institute de Flint, Michigan. Ce cours, essentiellement axé sur la gestion d'une concession automobile, s'adresse d'ailleurs uniquement aux fils et aux filles de concessionnaires automobile. Aujourd'hui, Ginette est vice-présidente de Brouillard Chevrolet Oldsmobile.

Sa cadette, Lise, a emboîté le pas après ses études qui l'ont amené d'abord à acquérir une solide formation musicale. Elle est, pour sa part, préposée à la facturation, une fonction qui lui permet d'être en relation constante avec

Depuis le 3 janvier 1975, l'entreprise Brouillard Géo Oldsmobile occupe un édifice très moderne et vaste sur la route Les 40 à Nicolet.

le public. Sa personnalité et son entregent naturel font de Lise la personne toute désignée pour cette fonction.

M. Jean Brouillard, le seul garçon de la famille, a tôt fait de s'intéresser à tout ce qui touche l'automobile. Il a d'abord commencé par laver les autos et faire les commissions. Mais il est passé par tous les départements, ce qui lui permet d'acquérir une connaissance enviable de l'organisation. Pendant quatre ans, il est représenté pour ensuite devenir gérant des véhicules d'occasion.

Bref, Brouillard Chevrolet Oldsmobile montre tous les signes d'une entreprise qui, associée à GM, va rouler encore longtemps.



L'équipe des ventes - De gauche à droite, M. Maurice Parent représentant M. Sylvain Desbiens, gérant aux ventes des véhicules usagés; M. Germain Bergeron, représentant; Mme Chantal Turcolte, directrice commerciale; M. Michel Sévigny, représentant et M. Claude Pilote, directeur général.

N'allez pas au hasard... Venez chez Brouillard

» Brouillard

CHEVROLET GEO OLDSMOBILE

3725, MARIE-VICTORIN
- C.P. 1060
NICOLET, P. Qué.
J0G 1E0

Télécopieur: 293-8485 Bur.: (819) 293-4404

de Nicolet
BROUILLARD
Les

D.-G. Électrique: une petite entreprise qui marche en grand

«Small is beautiful» est probablement le leitmotiv de D.-G. Électrique de Nicolet. Trois associés et deux employés, c'est peu, mais en équipe, ils ont beaucoup fait et entendent encore faire beaucoup. «Nous ne visons pas l'expansion, mais plutôt la qualité du service», précise le président de D.-G., André Grandmont.

Des clients prestigieux tels Ville de Bécancour, agrandissement de l'hôtel de ville et électrification de la bibliothèque, entretien et réparations de la Société du Parc Industriel de Bécancour, Beauval Construction à Varennes, Pagé Construction à Nicolet, sans compter toutes les installations électriques liées à la construction du Musée des religions.

L'entreprise prend racine à Nicolet, le 1er mai 1975, alors qu'André Grandmont et son épouse, Agathe Morin, de même que deux associés, se lancent en affaires. On démarre prudemment. Afin d'éviter le risque que pourrait entraîner l'investissement pour la construction d'une nouvelle bâtisse, le sous-sol de la maison est mis à contribution, devenant à la fois atelier, entrepôt et secrétariat.

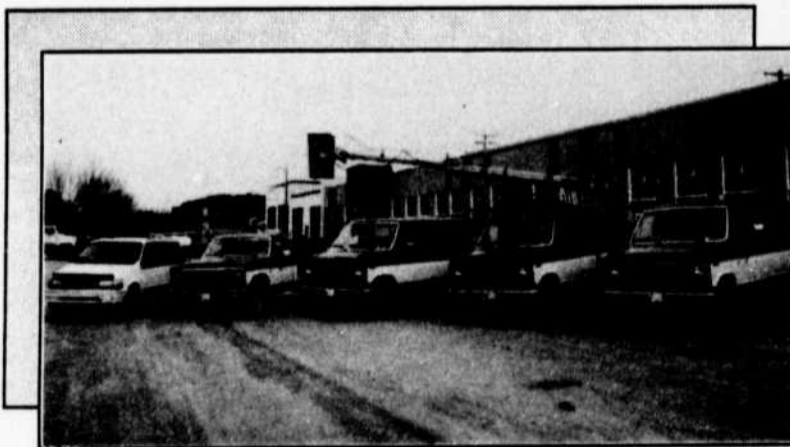
Le 22 avril 1983, André et Agathe se portent acquéreurs de toutes les parts de la compagnie pour en faire une affaire familiale. Leur premier client, Abattoir Ouellet de Sainte-Perpétue, «Et l'un de nos plus fidèles», enchaîne André. Chez les Grandmont, on ne comptait pas les heures, il fallait réussir. Pendant que son époux travaillait sur les chantiers ou effectuait des réparations dans des industries, Agathe était à la fois secrétaire, réceptionniste, comptable et responsable des achats.

Et du fils

Donald, le fils du couple Grandmont, s'amusait déjà très jeune avec du fil électrique. Il a, pour ainsi dire, grandi avec un fil à la main. «Il ne s'amusait pas avec autre chose», confie son père. Après ses études secondaires, Donald se spécialise, on l'aura deviné, en électricité, et se joint à son père et aux deux employés. Ayant suivi quelques sessions en informatique et démontrant pour cet outil de travail un goût et un talent certains, c'est lui qui implante l'informatique dans l'entreprise.

Le 20 avril 1987, il devient le troisième actionnaire de D.-G. Électrique et, selon ses parents, il lui reviendra peut-être un jour d'assurer la continuité.

La famille plus

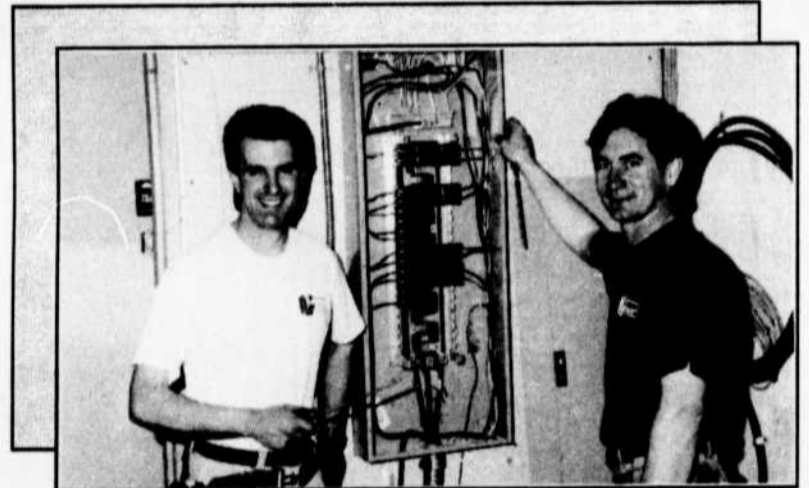


Une flotte de cinq véhicules fort bien équipés est toujours au service de la clientèle.



Une famille dynamique qui aime le travail bien fait. À gauche, le fils M. Donald Grandmont, ses parents, Mme Agathe Morin et M. André Grandmont.

Si André, Agathe et Donald sont les actionnaires de la compagnie, d'autres membres de la famille collaborent occasionnellement à l'entreprise familiale. Ainsi, l'épouse de Donald, Nathalie Dubuc, n'hésite pas à collaborer au secrétariat dans les périodes de pointe. Et comme l'atelier de la compagnie se trouve voisin des parents d'André, Placide et Rhéa apportent une aide discrète, mais bien sentie. Ainsi, papa Grandmont effectue les travaux d'entretien de l'atelier et de ses environs tandis que maman Grandmont est toujours là quand arrivent les camions de livraison.



Les deux employés compétents de la firme D.-G. Électrique: à gauche, M. Raymond Nourry et son compagnon, M. René Leblanc.

Deux fidèles employés

C'est avec beaucoup de respect qu'André et Agathe font allusion aux deux fidèles employés de la firme, MM. Raymond Nourry et René Leblanc. «Ils font partie de la famille», souligne Agathe, et ils ont à cœur leur travail comme si la compagnie leur appartenait. M. Nourry est à l'emploi de D.-G. Électrique depuis 1977 et M. Leblanc depuis 1982.

Quatre unités de service, un système de communication fort bien adapté, le souci du travail bien fait et la compétence sont des outils majeurs de réussite.

Point n'est besoin d'être grand, suffit d'être bon.



**LES
INSTALLATIONS
ÉLECTRIQUES
D.G. INC.**

Entrepreneurs électriciens
C.P. 489, 870 Panet

Tél.: (819) **293-5611**

Fax: (819) **293-6811**

Les GRANDMONT de Nicolet

50 ans dans la vente et le service d'équipements laitiers



Maurice, le fondateur et son épouse Thérèse.



Pierre, le propriétaire actuel et son épouse Francine.

Bien des défis ont été relevés et des obstacles surmontés depuis la fondation de l'entreprise de Maurice Dubuc en 1943: concessionnaire de la multinationale suédoise Alfa-Laval, l'entreprise nicolétaine est dirigée aujourd'hui par Pierre Dubuc, le fils du fondateur. Elle se spécialise dans la vente et le service d'équipements laitiers, de bassins refroidisseurs et de fournitures de fermes.

François Dubuc, le petit-fils du fondateur, aime raconter l'épisode de la fondation de l'entreprise familiale. D'ailleurs, c'est une anecdote savoureuse.

«Au début des années '40, mon arrière-grand-père, un passionné de techniques nouvelles, était allé à l'Exposition universelle de New-York. Il fallait le faire. Il en était revenu très impressionné par une trayeuse magnétique qu'il avait vue là-bas.»

«Son fils Maurice, mon grand-père, a gardé en mémoire toute l'admiration de son père pour cet équipement de ferme un peu magique. En 1943, en pleine Seconde guerre mondiale, le jeune Maurice, âgé de 24 ans, est appelé sous les drapeaux. Il se rend à Montréal pour passer un examen médical. Heureusement pour lui, il est refusé dans les Forces armées parce qu'il avait les pieds plats.»

François poursuit: «Pour ne pas avoir fait un voyage blanc dans la métropole, parce que les billets de train coûtaient cher à cette époque, le jeune Maurice ose se présenter au siège social de la compagnie Alpha-Laval qui vend les trayeuses tant convoitées.»

«Il en veut une. Pas gêné pour deux sous, il demande même à devenir concessionnaire pour la région de Nicolet. La compagnie refuse et renvoie poliment le jeune homme chez lui. Cependant, l'automne venu, des représentants de Alfa-Laval se présentent chez les Dubuc à Nicolet. Ils avaient des propositions intéressantes à faire.»

Voilà, l'entreprise familiale de Maurice Dubuc était lancée. Diplômé de l'Institut agricole d'Oka et muni de quelques connaissances en réfrigération et en comptabilité, le jeune Maurice profite du nouvel engouement qui gagne le Québec. Tout le monde veut l'électricité dans sa maison et les producteurs agricoles rêvent d'automatisation pour la traite des vaches.

Avec les années, la petite concession s'agrandit pour couvrir bientôt tout le comté de Nicolet et une partie du comté d'Yamaska. En 1972, un pas est franchi: son fils Pierre, diplômé en technologie agricole, se joint à l'équipe à temps plein et pour se faire il dû vendre son troupeau laitier. L'année suivante, un second pas est franchi, celle de la formation de la compagnie Maurice Dubuc & Fils Inc. Après 3 ans, l'expansion de la compagnie les oblige à convertir les bâtiments de ferme en magasin, entrepôt et siège social de l'entreprise.

Trois mots résonnent constamment dans la tête de Pierre: «travail, optimisme et persévérance». Ces trois éléments constituent les outils privilégiés pour pouvoir donner le meilleur service qui sera la satisfaction de ses clients.

Motivé par la persévérance et le dynamisme, depuis la fin de ses études collégiales en marketing, son fils François développe un parti pris exclusif pour l'entreprise familiale. Depuis deux ans, François élargit son expertise, et il se sent prêt à relever les défis de l'an 2000.

La famille Dubuc a toujours su que pour réussir en affaires, il ne faut pas hésiter à être disponible jour et nuit. Comme en témoigne l'implication de Thérèse qui a toujours secondé Maurice dans son entreprise, que ce soit au département des pièces et, surtout, comme secrétaire perpétuelle et constamment disponible au téléphone.

Aujourd'hui, Francine suit les traces de sa belle-mère en donnant un coup de main, tant au secrétariat qu'à la comptabilité.

Le succès de l'entreprise, tous les membres de la compagnie Maurice Dubuc & Fils Inc. le doivent à leur travail acharné ainsi qu'à la fidélité et à l'implication de leurs employés et de leurs collaborateurs.



François, la 3^e génération des Dubuc, assumera la relève.



Le siège social de la compagnie.

de Nicolet

DUBUC

Les



MAURICE DUBUC & FILS INC.

1430, R.R. No. 1
Nicolet, Qué.

ALFA-LAVAL

293-6858

de Nicolet

LES GAGNÉ

Les

Phiga - Eau Larochelle, trois générations et soixante-deux ans de bons liquide



Les administrateurs et les employés de l'Eau de source Larochelle sont au service d'une vaste clientèle.

F.-X. Gagné, un nom qui a été associé à Coca-Cola à Nicolet et dans notre région pendant cinquante-sept ans. Effectivement, c'est en 1931 que F.-X. Gagné devient embouteilleur autorisé pour Coca-Cola, et cette association durera jusqu'à ce que la multinationale abandonne, faut-il le dire, de façon bien peu cavalière, la franchise nicolétaine, le 30 juin 1988.

Alors que la maladie lui rend la tâche de plus en plus pénible, son fils Philippe prend la relève en 1955. Sensible aux exigences de la population quant à la qualité de l'eau, Philippe Gagné (PHIGA) entreprend, en 1968, de mettre en bouteille l'eau traitée utilisée dans les boissons gazeuses. En 1973, alors que l'embouteillage de l'eau devient réglementée, l'eau traitée prend alors le nom d'Eau Larochelle.

La troisième génération

Quatre des fils de M. Philippe Gagné, Raymond, Jean-Paul, Jacques et Pierre ont oeuvré dès leur jeune âge et tout au long de leurs études au sein de l'entreprise, passant tour à tour à chaque étape de la production, sans oublier la livraison de milliers de caisses de liqueur et d'eau auprès de la clientèle.



Ils ont su faire apprécier une eau de première qualité à la grandeur du Québec et en Ontario par leur esprit d'initiative et leur sens remarquable des affaires. Ce sont: assis, le président, M. Philippe Gagné, président-fondateur, et ses fils, de gauche à droite, Jacques, Pierre, Jean-Paul et Raymond Gagné.

Aujourd'hui, ils occupent les postes clé du commerce. Pierre est président, Raymond est directeur général, Jean-Paul est directeur de production et Jacques est directeur de ventes. Forts de leur expérience, ils ont développé un produit de haute qualité, l'Eau Larochelle connue, vendue et appréciée partout au Québec et même en Ontario. Treize franchisés, de même que la maison-mère à Nicolet, distribuent annuellement des milliers de litres d'eau. L'usine nicolétaine, forte d'une équipe de dix-sept employés, démontre une capacité de production d'environ mille contenants de dix-huit litres à l'heure.

La qualité

La compagnie est propriétaire d'une source d'eau naturelle à Sainte-Marie-de-Blandford à laquelle elle s'alimente totalement. Mais, avant de jeter son dévolu sur la source de Sainte-Marie-de-Blandford, on avait procédé à douze différents forages dans diverses régions à travers le Québec.



MM. Jean-Paul et Pierre Gagné posent devant la laveuse à contenants, l'une des trois seules de ce type au monde, les deux autres étant installées respectivement à Hong-Kong et Los Angeles.

Cette eau ne subit aucun traitement, sinon elle ne pourrait porter l'étiquette d'eau naturelle. Selon le président de l'entreprise, M. Pierre Gagné, cette eau est la meilleure dans tout le Canada. L'eau de source naturelle Larochelle contient juste le minimum de minéraux requis par l'organisme, soit 55 ppm (parties par million), alors que la moyenne au Québec va de 150 à 200 ppm. De plus, cette eau est qualifiée «sans sodium», un critère important de qualité.

Et tout est mis en oeuvre pour qu'il en soit ainsi. Outre les contrôles rigoureux et très exhaustifs de qualité qu'effectue le gouvernement. En usine, on procède à des analyses distinctes à chaque production, tant à la source que dans les bassins et citernes. D'ailleurs, tous les équipements sont conçus uniquement en acier inoxydable. On met à profit plus de soixante ans d'expertise dans le domaine de l'eau. Est-il besoin d'ajouter qu'on s'y connaît? Et les frères Gagné n'entendent distribuer qu'une seule qualité d'eau, la meilleure. Leur but est certainement atteint car Eau Larochelle constitue le troisième plus important embouteilleur sur soixante-six au Québec.

Dans la famille Gagné, succès égale travail. Quand on regarde le long et fructueux chemin parcouru, on ne peut en douter.

**Vente, service
et location de
refroidisseurs
(Salle de montre)**

Savourez
Larochelle

**NICOLET
(819) 293-4555
TROIS-RIVIÈRES
(819) 373-0080**

Une épicerie de quartier exemplaire

Le plaisir, lorsque l'on tient une épicerie de quartier depuis plus de 38 ans, c'est de pouvoir personnaliser le service, de pouvoir dire: «**Voilà, nous venons de cuisiner un pâté comme les aime Mme Pinard!**», «**Voici des pizzas comme les aime la famille Blanchette!**», «**Ce café torréfié sera au goût du M. Dubuc!**», «**Ces petits pains ronds et chauds feront le bonheur des soeurs Lauzière!**».

Le plaisir c'est de pouvoir associer des milliers de produits que l'on retrouve sur les tablettes et dans les présentoirs, de pouvoir les associer à des centaines de noms et de visages familiers.

Dans leur épicerie de quartier de la rue Notre-Dame à Nicolet, les frères Louis et Jean Lafond connaissent ce grand plaisir. Ils s'occupent personnellement de chacun de leurs clients. En grande majorité, ce sont des clients fidèles depuis des années. Des habitués qui apprécient une petite surface à dimension humaine, propre et bien éclairée, colorée, qui regorge de bons produits et où se mêlent mille et une odeurs irrésistibles.

En 1976, les deux frères achètent l'entreprise familiale fondée par leurs parents en 1955. À cette époque, leur père Conrad, qui travaille à la Défense nationale, possédait une petite expérience dans le domaine de l'alimentation. Comme il fallait trouver un deuxième revenu pour subvenir aux besoins de la famille de sept enfants, ils se sont tournés tout naturellement vers le commerce de l'épicerie.

La première fut bien modeste. Elle occupait le salon à l'avant de la maison paternelle, une grande pièce de 20 pieds par 20 pieds. Maman Gabrielle y régnait comme gérante.

En 1960, les installations sont devenues trop petites. Il faut sacrifier la cuisine familiale. Puis, quelques années plus tard, ce furent au tour du sous-sol puis des chambres, avant que toute la bâtisse ne soit convertie en épicerie. En 1967, c'est l'affiliation avec la chaîne Axep.

L'épicerie Lafond constitue un modèle d'épicerie de quartier où le service à la clientèle va de soi et prime tout. «**C'est notre cheval de bataille. Ici, nous avons trois mots qui guident tous nos efforts: servir, servir, servir!**», déclare Jean Lafond.

Pour lui et pour son frère Louis, que ce soit dans le département des viandes, de la charcuterie, de la boulangerie, des produits maison et des produits d'épicerie, il faut toujours servir des produits de haute qualité dans une atmosphère familiale et décontractée. De plus, il faut assumer la livraison à domicile dans des délais rapides et par des gens de confiance.

Un peu victimes de leur succès, les frères Lafond savent que dès que l'occasion se présentera, ils devront procéder à un nouvel

agrandissement afin de permettre à la clientèle de circuler plus librement dans l'épicerie et afin d'offrir un peu plus d'espace pour les dix-huit employés de l'entreprise.

Ils sont huit à oeuvrer à plein temps et dix à temps partiel, dont Johanne, l'épouse de Jean et leurs enfants Daniel et Christine, ainsi que Paul et Étienne, deux des fils de Louis. Avec eux, on trouve tous les éléments nécessaires pour assurer la relève de cette famille en affaires tout à fait exemplaire.



Conrad et Gabrielle



Louis



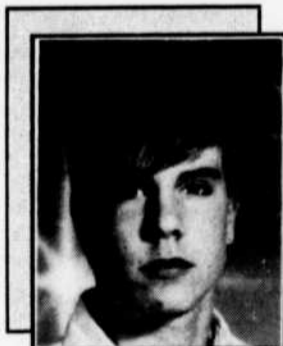
Jean, copropriétaire et son épouse Johanne, qui veille à la comptabilité.



Étienne



Christine



Paul



Daniel

de Nicolet
LAFOND
Les



ÉPICERIE J.L. LAFOND INC.
293, rue Notre-Dame Nicolet
293-4751



«Le petit homme aux petits prix»



Le fondateur de Grenier Auto, M. Gérard Grenier, celui qui était connu sous l'appellation familière de «Le petit homme aux petits prix».

Ce slogan publicitaire a pratiquement fait le tour de la province. On l'a lu, vu et entendu tellement qu'il sonne encore bien à l'oreille malgré le temps. Et, dans la réalité, on peut affirmer que le slogan s'est perpétué dans la personne de son fils Serge qui a pris la relève.

Gérard Grenier, «Le petit homme aux petits prix» est d'abord diplômé de l'École technique. Frais émoulu de cette institution, il débute à l'époque chez Kimball Automobile, concessionnaire Ford à Trois-Rivières. Très tôt, son patron décède chez lui un entrentent exceptionnel et il se retrouve au département des ventes. Il oeuvrera par la suite à Shawinigan-Sud puis à Trois-Rivières à nouveau, toujours dans la vente de produits Ford.

Pendant cette période, il se voit attribuer, plus d'une fois, le titre de «vendeur au sommet», c'est-à-dire qu'il est l'un des dix meilleurs vendeurs au Canada.

Le territoire Ford de la région de Nicolet devenant libre, il se porte acquéreur de la concession et, le 24 mars 1968, Gérard Grenier Auto est né. Dès la première année, installé à toutes fins pratiques dans une station-service, il vend pas moins de 226 véhicules neufs. On a déjà vendu 522 véhicules neufs en un an. C'est plus de deux véhicules vendus et livrés par jour ouvrable en une seule année. «Mon père en vendait presque la moitié à lui seul», nous confiait Serge. Il faut dire que l'ouverture du pont Laviolette, à la fin de 1967, facilite à ses nombreux amis trifluviens le trajet jusqu'à Nicolet et, souvent, ceux-ci reprennent la direction nord du pont Laviolette avec un produit Ford tout neuf.

«Le petit homme aux petits prix» verra son entreprise prendre continuellement de l'expansion au point où, le premier juillet 1975, on aménage dans de nouveaux locaux sur la route Marie-Victorin, délaissant ainsi une superficie de 7 000



Le premier garage qu'occupait l'entreprise Grenier Auto sur la rue Panet à Nicolet.

pièdes carrés, pour occuper de tout nouveaux locaux édifiés à la fine pointe de la technologie, répartis sur une surface de 21 000 pieds carrés. 4 000 pieds carrés ont été ajoutés depuis.

Gérard Grenier s'éteindra en octobre 1985, laissant derrière lui une exploitation solidement établie.

Dans la continuité

Si, aujourd'hui, son fils Serge est propriétaire et dirige la maison de façon efficace, ce dernier se défend bien d'avoir eu la tâche facile. «Rien ne me vexait autant que d'entendre les gens dire que mon père m'avait tracé le chemin à l'avance. Cependant, je dois reconnaître qu'il m'a fourni l'opportunité de travailler dans le domaine que j'aimais par dessus tout», dira-t-il. Ce dont il a hérité de son père, c'est sa passion pour tout ce qui s'appelle automobile. Bien sûr, comme tout bon père de famille, Gérard Grenier voyait son fils et ses trois filles s'établir dans l'exploitation familiale. D'ailleurs, Sylvie, Luce et Jocelyne ont effectivement passé dans l'entreprise à un moment ou à un autre. Et la mère, Denise, tout en supportant toujours son mari s'est elle-même impliquée dans l'entreprise au département de la comptabilité, particulièrement lorsqu'on a aménagé dans les nouveaux locaux.

Pour sa part, Serge, imbu de tout ce qui touche à l'automobile, se souvient d'avoir presque toujours participé aux activités de l'entreprise. Dès l'âge de onze ans, après l'école et les fins de semaine, il lave et fait le ménage intérieur des autos. Mais il tient d'abord à continuer ses études qui le conduisent jusqu'à l'Université de Sherbrooke. Cependant, il n'arrête pas pour autant d'oeuvrer dans l'entreprise. Il travaille dans tous les départements, sauf aux ventes. «Je voulais, dit-il, gagner ma vie dans le domaine de l'automobile, mais pas nécessairement dans l'exploitation familiale».

Après ses études, en 1980, il se retrouve au département des pièces à temps plein. Il passe ensuite à la comptabilité puis devient contrôleur dès 1983. En 1984, la santé de son père devenant de plus en plus précaire, Serge se voit confier la direction générale de l'entreprise.

Le grand saut

En avril 1987 Serge Grenier se porte acquéreur de Gérard Grenier Auto et devient ainsi le plus jeune concessionnaire Ford au Canada. Il a 28 ans. En lui accordant la concession, Ford ne faisait pas de sentiment. Il devenait concessionnaire Ford parce qu'il rencontrait avantageusement toutes les conditions nécessaires à l'obtention d'un tel titre. On savait pertinemment que la concession nicolétaine était entre bonnes mains.

L'approche-client

À l'occasion du vingt-cinquième anniversaire de fondation de l'entreprise, on a opté pour un slogan s'inscrivant fort bien dans la continuité: «Une tradition de petits prix et de services.» Le service se veut l'atout majeur pour Serge Grenier. «Mais, dire qu'on offre un bon service est loin d'être suffisant, il faut le



L'équipe de Grenier Auto au service de sa fidèle clientèle.

proover, et c'est sur cette preuve que repose la crédibilité de la maison».

Chez Gérard Grenier Auto on tient particulièrement à un accueil personnel afin que l'éventuel client perçoive bien qu'on est là pour lui faciliter les choses. On ne veut surtout pas qu'il se sente agressé par une approche trop pressante.

D'ailleurs, pour Serge Grenier, elle est définitivement révolue l'époque où l'on poussait le produit. Souvent, on répondait au goût du client, mais pas nécessairement à ses besoins. L'approche client est bien différente maintenant. «Il y a quelques temps, disait Serge, un homme est venu nous voir dans l'intention de réaliser son rêve, en quelque sorte, faire l'acquisition d'une Mustang V8. Il est reparti très heureux avec une Aérostar. En discutant avec lui, il a réalisé qu'il avait besoin d'un véhicule à la fois vaste et confortable, pouvant accommoder beaucoup mieux sa petite famille.»

Quand on dit mordu...

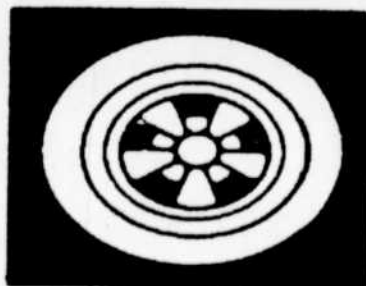
Le passe-temps, le dada de Serge Grenier, c'est encore l'auto, mais celle que l'on conduit presque à fond de train, le véhicule de course. Il suit d'abord un cours avec Richard Spénard à Mont-Tremblant en 1982, puis franchit rapidement les échelons de la monoplace pour se retrouver, en 1990, dans la grande finale de saison de la série Camaro. Puis, en 1992, au volant d'une voiture toute neuve, en série Honda (il n'y a pas de série Ford...). Il côtoie sur la piste Jocelyn Hébert de St-Grégoire qui, avoue-t-il, lui a donné la piqure de la compétition automobile. D'ailleurs, l'été dernier, Serge a terminé deuxième sur le prestigieux circuit de Mosport en Ontario.

Serge Grenier aime l'auto par-dessus tout, c'est clair.



L'édifice très moderne qu'occupe maintenant Grenier Auto sur la route Les 40 à Nicolet.

GERARD
GRENIER
FORD **AUTO** inc.



3525, Marie-Victorin
Nicolet

293-2091

Des équipements durables au service des agriculteurs

Hervé Lacharité c'est un vrai. Fils d'agriculteur et agriculteur lui-même, la profession n'a plus de secrets pour cet homme curieux, imaginatif et inventif. Tous les aspects du métier d'agriculteur le passionnent. Chaque problème qui survient sur la ferme constitue un nouveau défi.

Avec l'arrivée des gros troupeaux, l'alimentation du bétail et le nettoyage des étables engendrent de nouvelles difficultés aux agriculteurs. Hervé Lacharité réfléchit à tout ça, se questionne, rencontre des spécialistes, s'informe auprès des compagnies et, petit à petit, bâtit sa propre expertise.

En 1962, il décide d'équiper lui-même sa propre ferme et opte pour le nettoyeur d'étable Patz, un équipement mis au point par le fondateur de la compagnie, un Américain du nom de Paul Patz, en 1957. Lorsque la compagnie vient installer le nettoyeur, elle lui offre de devenir concessionnaire de ses produits pour la région Nicolet-Yamaska. Cette proposition emballé Hervé Lacharité au plus haut point.

Le 29 mai 1963, Hervé Lacharité lance sa propre compagnie. Il offre, dès lors, des produits dont la durabilité s'avérera exceptionnelle. Après les nettoyeurs d'étables, il offre les videurs de silo, les convoyeurs et les montées d'étable pivotantes. Avec ses employés, Hervé Lacharité fait l'installation de ses équipements ainsi que leur entretien.

Ses fils lui donnent un fier coup de main,

tant à la ferme que dans la compagnie, si bien qu'en 1980, il vendra l'entreprise agricole à ses fils Alain et Jean pendant que Marlo se rapproche de la compagnie.

«Même si j'exerçais le métier de soudeur, à Marine Industries et par la suite à la centrale nucléaire de Gentilly, je travaillais chez mon père les fins de semaine. J'aimais beaucoup la mécanique et tout ce qui touche à la vente. J'ai donc été suivre aux États-Unis des cours offerts par la compagnie Patz.»

Le père et le fils feront encore un bon bout de chemin ensemble. De nouveaux produits s'ajoutent à la gamme déjà impressionnante d'équipements offerts par Hervé Lacharité et Fils. En plus de la concession Patz, elle offre les équipements R.A.D. et Dynavent. En 1989, Hervé achète la miellerie désaffectée qui se trouve près de son entreprise pour se doter d'un département de pièces complet, d'une salle de montre et d'un atelier de réparation plus vaste et plus fonctionnel.

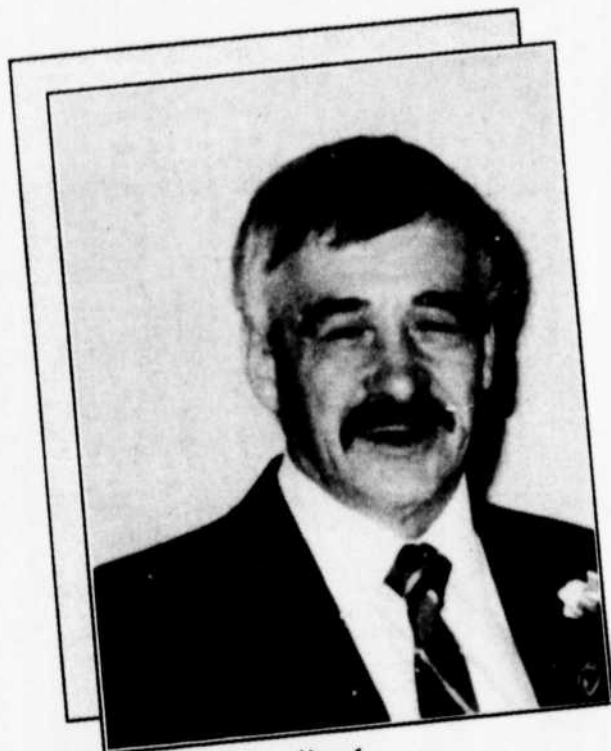
Cette même année, il délasse graduellement ses activités en vendant son commerce à Marlo. Celui-ci a des idées et de l'ambition. Il engage de nouveaux employés plus spécialisés tant à l'atelier qu'au comptoir de pièces. Marlo veut assurer un service



Marlo

après vente des plus adéquats et en faire sa force dans le domaine agricole.

Aujourd'hui, en 1993, l'agriculture est devenue ultra-spécialisée et Marlo entend se tenir à la fine pointe du développement technologique. De nombreux autres défis attendent les membres de la nouvelle équipe de Hervé Lacharité et Fils.



Hervé



HERVÉ LACHARITÉ ET FILS

1600, Petit St-Esprit, Nicolet 293-8676

LA SOLIDITÉ DE L'EXPÉRIENCE!



de Nicolet

Les LACHARITÉ

Machinerie C. & H.:

Les HOULE & CORRIVEAU de St-Guillaume



Trois entreprises qui, sous une seule entité administrative, connaissent une progression constante. On reconnaîtra, de gauche à droite: M. Raymond Houle, sa soeur Mme Denise Corriveau et l'époux de cette dernière, M. Léo Corriveau.

Machinerie C. & H. et Machinerie St-Guillaume ne font qu'un dans la réalité. Les deux entreprises ne poursuivent également qu'un seul et même objectif: desservir leur clientèle agricole efficacement. Machinerie C. & H. est dépositaire de la machinerie agricole Massey Ferguson et Landini tandis que Machinerie St-Guillaume vend Ford New Holland. Et la gamme de produits est impressionnante dans les deux cas, allant du robuste tracteur de ferme tel le puissant tracteur articulé jusqu'au simple tracteur à pelouse.

C'est en 1970 que Machinerie C. & H. voit le jour, alors que M. Raymond Houle et son beau-frère M. Léo Corriveau s'associent pour devenir représentants de machinerie agricole sous la bannière Massey Ferguson.

Recommencer deux fois

Le 24 juin 1975, alors qu'on est en pleine croissance, un incendie rase complètement les installations. Il faut repartir à neuf. Pourtant, quelques mois plus tard, tout continue comme si de rien n'était.

Tout n'est cependant pas toujours facile. Le 26 mars 1981, tout l'édifice est à nouveau rasé par les flammes. Dès le lendemain, ils continuent à répondre le plus adéquatement possible aux besoins des agriculteurs, s'étant installé dans une maison mobile juste à côté des ruines encore fumantes. N'étant pas de la race des faibles ni des perdants, Raymond et Léo retroussent leurs manches et font surgir une nouvelle bâtisse de 16 800 p.c. afin de mieux desservir encore une clientèle sans cesse croissante. À cette époque d'ailleurs, on comptait au-delà de 1 200 clients.

En 1984, on ajoute un nouveau volet de produits à la clientèle alors qu'est créée

Machinerie St-Guillaume, disposant ainsi des produits Ford New Holland.

L'investissement d'autant de ressources matérielles et humaines ne tarde pas à démontrer que tout s'égalise dans la vie. Machinerie C. & H. et Machinerie St-Guillaume ont été citées plus d'une fois quant aux records de vente et quant à la qualité du service par les compagnies qu'elles représentent. Et le palmarès à cet effet est assez éloquent. Pour l'année 1992, Machinerie St-Guillaume s'est classé cinquième vendeur en Amérique du Nord et troisième dans tout le Canada sur un total de 1 950 vendeurs. De plus, l'entreprise marquait une première en 1991 alors qu'elle se voyait attribuer, pour une deuxième année consécutive, le Prix du président. Machinerie C. & H. se classait au premier rang au Canada. D'ailleurs, en 1991, Machinerie C. & H. recevait, lors du Gala des affaires de la Chambre de commerce de Drummondville, le Napoléon, Insigne ultime de réussite décerné par cet organisme. On reférait ainsi au prix du président de Ford New Holland pour le meilleur service.

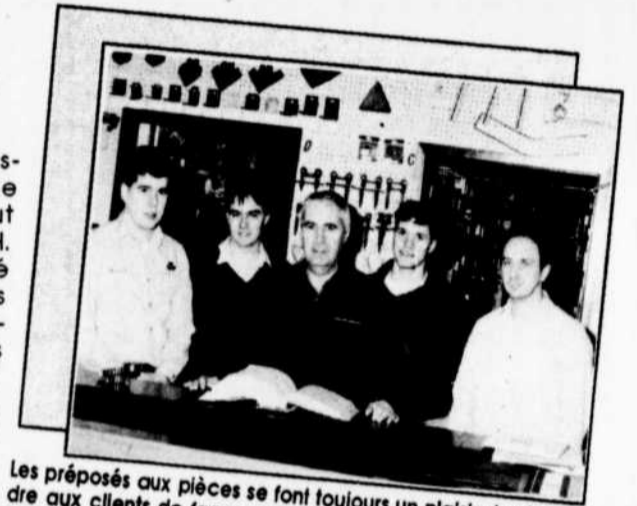
Cette attribution était basée sur une enquête menée par la compagnie Ford New Holland auprès des clients à l'insu de Machinerie St-Guillaume, signe évident d'une solide crédibilité. Le prix du président situait l'entreprise de Raymond Houle et Léo Corriveau parmi les dix pour cent d'entreprises du genre les mieux cotées en Amérique du Nord pour leur service.

Le dernier né

En 1990, les deux beaux-frères, Léo et Raymond se portent acquéreurs de Machinerie Bertrand Benoît à Sainte-Brigitte.



Des mécaniciens très compétents sont formés de façon à assurer les propriétaires de machinerie agricole d'un service impeccable.



Les préposés aux pièces se font toujours un plaisir de répondre aux clients de façon satisfaisante. De gauche à droite: Sylvain Janelle, Sylvain Brouillard, Gaston Paulhus, Denis Turcotte et Claude Traversy.



Mme Monique Coumoyer et Mme Denise Corriveau jouent un rôle tellement important, mais qui les met moins en évidence, en étant en charge de tous les aspects comptables et administratifs.

Cette acquisition leur permet d'être plus près de la clientèle de ce secteur. Actuellement, on y compte cinq employés.

Nous cultivons
vos idées
La vraie force
des agriculteurs

MACHINERIE C & H INC.

12, Route 122, sortie 170, St-Guillaume J0C 1L0 (819) 396-2185

un leader dans son domaine



M. Sylvio Braut sillonne la région à bord de son poids lourd afin d'effectuer le transport de la machinerie agricole.



Les installations actuelles de Machinerie C. & H. à St-Guillemme.

Bref, ces trois entreprises en une seule génèrent des retombées économiques importantes, puisqu'environ 1 000 000 \$ de salaires sont versés annuellement aux trente-trois employés.

Comme le dira Raymond Houle, «C'est gros! Si j'avais pensé que ça deviendrait aussi gros, je ne sais pas si je me serais embarqué...». Mais, cela dit visiblement avec beaucoup plus de fierté que de regret.

D'ailleurs, la progression de l'entreprise est plus qu'éloquente si l'on considère qu'en 1970, Raymond et Léo affichaient un chiffre d'affaires de 300 000 \$ alors qu'aujourd'hui, on dépasse le dix millions.

Un point d'honneur

Cette réussite n'est pas arrivée gratuitement. On a visé juste en misant sur le service et sur l'équipe d'employés qui accomplissent fort consciencieusement leur tâche. «Sans nos employés et notre fidèle clientèle, disant-ils, nous serions loin d'être ce que nous sommes aujourd'hui». D'ailleurs, en vue de demeurer toujours aussi compétente, la maison offre à plusieurs de ses employés des écoles de services offertes par les fabricants de machinerie.

En plus de compter sur un département de pièces fort complet, les entreprises disposent de trois ateliers de réparation mobile qui permettent, en période de grande activité agricole, d'aller même au champ effectuer les réparations qui peuvent se faire sur place.

Si le travail est l'une des clefs du succès dans toute entreprise, pour les associés Houle et Corriveau, le service après-vente est l'autre atout majeur de leur réussite et ils s'en font un point d'honneur. Leur commerce a des ramifications dans tout le Québec.



M. Roland Beaudoin, représentant.



M. Hugo Martel, représentant.



M. Maurice Dalpé, représentant.



Ces trois employés de Machinerie Ste-Brigitte assurent le service pour les agriculteurs de la région. De gauche à droite, M. Yvan De Grandpré, M. Fernand De Grandpré et M. Joann Metzger.

de St-Guillemme
Les
Houle & Corriveau



Notre établissement a été reconnu pour l'excellence de son service à la clientèle

MACHINERIE ST-GUILLEAUME INC.

12, ROUTE 112, ST-GUILLEAUME

(819) 396-3427

396-3088



Les LAFOND de Saint-Célestin

L'esprit de famille

Charles Lafond est content. Même s'il vient de prendre sa retraite à 74 ans, tous les matins de la semaine, après le déjeuner, il va faire un tour au garage. Maintenant il peut prendre plus de temps pour relaxer, pour jaser davantage avec ses fils et sa fille et pour parler avec tous les autres employés de la compagnie.

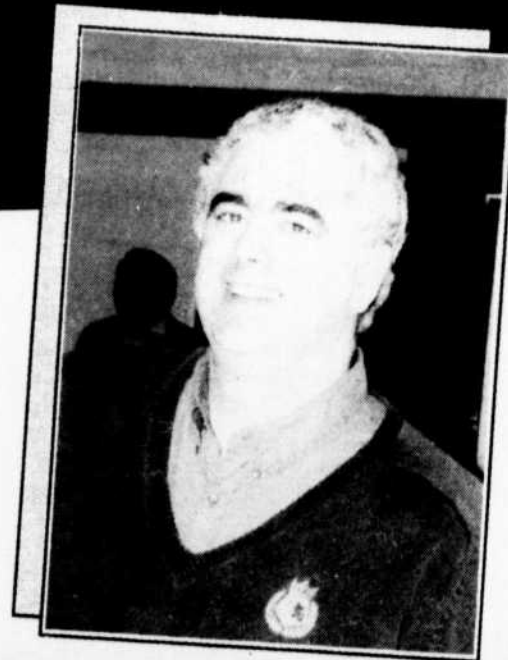
Ses enfants Alain, François et Nicole ont pris la relève, définitivement, en 1991; ils se sont associés à des bons gars, Sylvain Benoît et Jacques Morel. L'entreprise C. Lafond et Fils inc. est entre bonnes mains et Charles peut vivre des moments heureux.

Il se souvient de ses débuts. En 1945, fringant jeune homme de 27 ans, il arrive de La Visitation, où il est né, et il ouvre une boucherie, ici au 592 de la rue Houde à St-Célestin. De là naîtra une longue complicité avec les producteurs agricoles de la région.

Cela commence par les vaches qu'il leur achète, qu'il débite dans son abattoir et dont il vend la viande dans la boucherie. En 1948, il devient conseiller municipal au village et il se marie avec Aline Jutras, également de La Visitation. Ils auront six enfants: Alain, né en 1949, Nicole en 1951, Jean en 1953, François en 1955, Claire en 1958 et Denis en 1961.



Charles Lafond, le fondateur



Alain Lafond, directeur général

une rallonge à sa boucherie pour servir de garage, en 1969. L'année suivante, la compagnie New Holland, une compagnie américaine d'équipements agricoles, lui offre son agence. Deux ans plus tard, c'est la compagnie Ford qui veut que Charles vende ses tracteurs. La complicité avec les agriculteurs se poursuit, puisque maintenant, il leur vendra des équipements agricoles et des tracteurs.

En 1972, les choses se précipitent. Comme la compagnie Case achète David Brown, il en devient également concessionnaire. C'est beaucoup, beaucoup de travail. Charles décide alors que le moment est venu de faire des choix: il laisse la politique municipale, même s'il est devenu maire de son village, il abandonne son emploi à temps partiel comme huissier et il vend sa boucherie.

Il se consacrera avec enthousiasme à sa nouvelle vocation. En 1973, il construit un atelier mécanique et un nouveau garage en 1975. Petit à petit, chacun des enfants s'intègre à l'entreprise familiale. Tous commencent au bas de l'échelle et feront le tour de tous les postes d'emplois de la compagnie. En 1976, Charles offre des actions à Alain et à Nicole. En 1979, la compagnie cons-



Nicole Lafond, directrice du service comptable



François Lafond, directeur du service mécanique

Charles est débordant d'énergie. Il devient huissier de la Cour supérieure en 1954. Lorsque le transport scolaire centralisé fait son apparition en 1958, il achète des autobus. Sa complicité avec les agriculteurs se poursuit puisque maintenant il transporte leurs enfants aux écoles de St-Célestin, St-Léonard et Nicolet.

Comme les autobus il faut les entretenir, graissage et changement d'huile, et que ça brise quelquefois, il commence à faire de la réparation lui-même, comme ses amis les Benoît qui ont le même genre d'entreprise à Notre-Dame-du-Bon-Conseil. En 1967, on offre à Charles une petite concession britannique: l'agence David Brown.



Nicole, directrice du service comptable en compagnie de Claude Lavigne et Madeleine Bergeron

Les affaires roulent, c'est le cas de le dire, au point qu'il construit



Alain Lafond
229-3634



Sylvain Benoît
336-4940



Jacques Morel
229-3452

C. LAFOND ET FILS INC.
592, rue Houde, St-Célestin
229-3664

RECONNU PAR FORD NEW HOLLAND
PIÈCES EXCELLENCE '93
SERVICE EXCELLENCE '93



Une belle complicité avec les producteurs agricoles



L'équipe de C. Lafond et Fils

truit un entrepôt et en 1980, on remanie la structure de l'entreprise pour laisser 20% des actions à Charles et aux enfants Alain, Nicole, François et Denis

De plus, en 1977, Charles achète une «run» d'huile et trois camions de livraison pour l'huile à chauffage et l'huile diesel ainsi que le gaz. Il achète ce commerce de Gratien Thibault de St-Célestin et le revend trois ans plus tard en 1990.

En 1979, 1983 et 1984, C. Lafond et Fils méritera le titre du plus gros vendeur de l'Est du Canada. En 1983, son travail de concessionnaire l'accapare trop. Il vend sa flotte d'autobus scolaires.

En 1984, le domaine des constructeurs de tracteurs et d'équipements agricoles connaîtra un bouleversement mondial. Aussi, la compagnie Case achète Inter et Ford se porte acquéreur de la compagnie New Holland, entre autres. C. Lafond et Fils se retrouve donc avec deux compagnies majeures et Charles ne veut pas cela. Pour lui, le choix est facile, se sera Ford-New Holland qu'il affectionne davantage et pour lesquels il a une confiance inébranlable.

À partir de 1984, le monde agricole change à nouveau. Après des années de grand développement, puis de changement et de fusion, l'heure est à la conservation des acquis; chez C. Lafond et Fils, comme ailleurs, il est question de réflexion, de repositionnement, d'étude de contexte et surtout de gestion prudente.

Comme les agriculteurs eux-mêmes changent, les fils prenant la relève des parents, Charles voit ses enfants prendre de plus en plus de place dans l'entreprise. Les



Alain Lafond, co-propriétaire et directeur des départements des ventes et des pièces en compagnie des vendeurs Jacques Morel et Sylvain Benoît

produits sont de plus en plus complexes et spécialisés; l'âge et la mentalité des agriculteurs a également beaucoup changé. L'heure de la retraite bien méritée vient de sonner pour ce grand bâtisseur.

Depuis 1991, la compagnie connaît un deuxième élan. Alain s'est associé deux bons amis: Sylvain Benoît qui a toujours œuvré dans la vente de la machinerie agricole, notamment à Ste-Brigitte, et Jacques Morel qui a été lui-même un producteur laitier durant plus de dix ans. Avec Alain, ils forment un trio polyvalent qui se complète à merveille.



Le service mécanique, dans l'ordre habituel: Réjean Désilets, Jean Labonté, François Lafond le gérant de service, Serge Moreau, Daniel Lemay, Simon Lessard, Mario Doucet et Laurent Bineau



Alain Lafond
229-3634



Sylvain Benoît
336-4940



Jacques Morel
229-3452

C. LAFOND ET FILS INC.
592, rue Houde, St-Célestin
229-3664

RECONNU PAR FORD NEW HOLLAND
PIÈCES EXCELLENCE '93
SERVICE EXCELLENCE '93



de Saint-Célestin

LAFOND

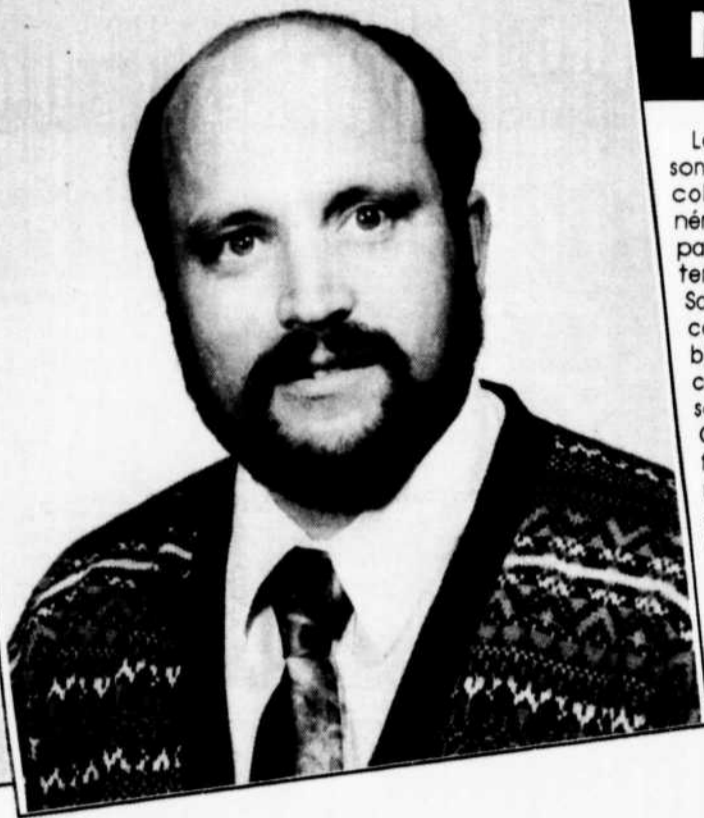
est

Au coeur du monde agricole

de St-Célestin

LEBLANC

Les



Réal Leblanc, le fondateur et co-proprétaire de l'entreprise.

Les Leblanc de St-Célestin sont au coeur du monde agricole depuis plusieurs générations. Ils ont été nombreux, parmi les anciens, à cultiver la terre à Précleux-Sang, puis à Saint-Célestin. Aujourd'hui encore, la grande famille Leblanc, celle de Rosaire, compte plusieurs de ses fils qui sont producteurs agricoles. Clément demeure sur la ferme familiale dans le 2e rang, et Jacques exploite également une entreprise agricole dans le 2e rang à St-Célestin.

Un autre fils de Rosaire, Réal, est lui aussi associé au domaine de l'agriculture. Il est vendeur de tracteurs et d'équipements agricoles, et il est concessionnaire des produits John Deere sous la raison sociale «Les Équipements Réal Leblanc», une entreprise familiale qui a

vu le jour en 1981 et qui a connu, en moins de douze ans, une ascension tout à fait fulgurante, comme en fait foi le chiffre d'affaires qui est passé de 150 000 \$ au début à plus de 5 millions de dollars en 1992.

Mais rien n'a été facile. Le tout a débuté très modestement en 1976 avec l'achat d'une ancienne bâtisse de forge sur la rue Houde à St-Célestin. Réal y avait installé un atelier d'usinage, de soudure et de fer forgé. Pendant cinq ans, il a effectué mille et un travaux, en caressant le projet de se lancer à fond dans le domaine des charpentes d'acier. «On voyait grand à cette époque», insiste Réal Leblanc.

En janvier 1981, c'est le grand jour. Avec son beau-frère Gaston Bergeron, ils érigent un vaste atelier de montage dans un vaste atelier de montage sur un terrain alors vacant situé sur la rue Marquis à St-Célestin, et ils se lancent en grande dans la fabrication de charpentes d'acier. Parallèlement, la Coopérative agricole de Nicolet doit fermer ses portes. Messieurs Leblanc et Bergeron achètent de nombreux équipements en plus d'acquiescer les concessions Fiat et White. Malheureusement, la crise économique sévit. Les taux d'intérêt, qui oscillent entre 22% et 25% dans les années 1982-85, ralentissent les affaires. Les années sont dures.

Au printemps de 1986, la compagnie John Deere, la plus importante entreprise de fabrication de tracteurs et d'équipements agricoles en Amérique, cherche à s'implanter au coeur du monde agricole de la région Nicolet-Bécancour. La compagnie Iorgne St-Célestin, et elle fait la cour à messieurs Leblanc et Bergeron qui se font tirer l'oreille. L'investissement serait important et il nécessiterait une réorganisation complète, tant de la compagnie que de ses installations physiques.



Annette

Finalement, à l'automne 1986, les gars font le grand saut: Gaston Bergeron quitte pour fonder «Les Aciers Marquis» qui aménageront sur le terrain juste à côté, et Réal Leblanc trouve deux nouveaux actionnaires, et ils acquièrent la concession John Deere. Ils abandonnent les marques Fiat et White. Dès lors, la bâtisse est rénovée pour accueillir des ateliers mécaniques, le service des pièces, une salle de montre, un magasin et des bureaux. En 1989, un des deux nouveaux actionnaires se retirera à son tour.

En plus de sept années d'association avec la compagnie John Deere, Les Équipements Réal Leblanc sont passés de six à seize employés, car il faut être une équipe nombreuse et solide de mécaniciens, de représentants et d'administrateurs pour assurer un service rapide et complet aux producteurs agricoles de notre grande et belle région. De l'aube jusqu'au soir, sept jours par semaine à longeur d'année, les membres de l'équipe de Réal Leblanc sont aux aguets et ils se tiennent prêts à répondre à toute demande des producteurs.

«C'est notre raison d'être, explique Réal Leblanc. Les producteurs brassent de grosses affaires: semences, récoltes; ils ont la température collée aux fesses et ils doivent faire le travail au bon moment. Leur marge de manoeuvre est extrêmement limitée. Alors, lorsqu'ils ont besoin de nos services c'est toujours urgent. Il faut être là, et être prêts à répondre tout de suite à leurs besoins.»

En s'accaparant, au fil des ans, une part de plus en plus grande du marché, l'entreprise doit s'organiser en conséquence: présence accrue sur le terrain et dans la salle de montre, mécaniciens davantage callés et polyvalents, une équipe de service routier compétente et disponible presque vingt-quatre heures sur vingt-quatre.

De plus, l'entreprise a procédé à l'informatisation complète de tous les services, tant au niveau de l'administration que de l'inventaire des



Isabelle



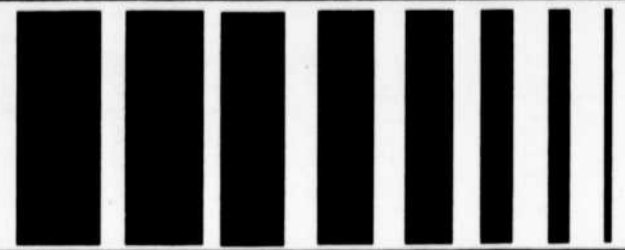
Véronique



Martin



LES ÉQUIPEMENTS RÉAL LEBLANC



230, Marquis, St-Célestin, tél.: (819) 229-3686

de St-Célestin

LES ÉQUIPEMENTS
RÉAL
LEBLANC



Bâtisse avant avec tracteurs

pièces ce qui permet un service à la clientèle encore plus rapide et plus sûr.

Nécessité fait loi. Parce que l'entreprise a pris une part plus importante du marché de la région il y a beaucoup plus d'équipement John Deere dans les champs et sur le terrain et il faut agir en conséquence. Les Équipements Réal Leblanc suivent le progrès.

Aussi, ils devront agrandir le garage et l'atelier mécanique, car il faut de plus en plus d'espace pour réparer ou ajuster des tracteurs et des équipements de plus en plus gros et performants. Aujourd'hui, des tracteurs de cent forces font place graduellement aux tracteurs de 75-85 forces qui faisaient fureur dans les années '80.

Réal Leblanc se tient prêt à tous les changements qui verront le jour au cours des prochaines années.

À 41 ans seulement, il en verra bien d'autres. Entre une petite partie de pêche blanche à Baie-du-Febvre ou Notre-Dame-de-Pierreville, l'hiver, et quelques excursions de camping et de pêche au lac Édouard, au nord de La Tuque durant l'été, Réal Leblanc passera de belles journées dans son entreprise de la rue Marquis, là où il sera toujours prêt, avec les membres de son équipe et de sa

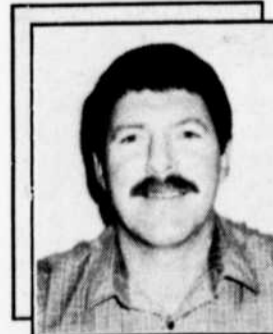
famille, à répondre fidèlement aux besoins et aux préoccupations du monde agricole en matière d'équipements de ferme.



Pierre Leblanc, représentant



France Bergeron,
comptable



Jean-Louis
Bergeron, gérant
du département
des pièces



LES ÉQUIPEMENTS
RÉAL LEBLANC

230, Marquis, St-Célestin, tél.: (819) 229-3686

La Paillasse pour dormir en paix



Au service des bons dormeurs - On reconnaîtra, à gauche, M. Jacques Raymond, son épouse Laurette et leur fils Sylvain.

Trente ans à parler de matelas, à en vendre, et, depuis seize ans, à en fabriquer, M. Jacques Raymond de «La Paillasse» est l'homme à qui on peut confier une partie de ses insomnies.

Après avoir été représentant dans le meuble, et particulièrement dans le mobilier de chambre, pour des magasins de grande renommée à Trois-Rivières, M. Raymond songeait à développer sa propre entreprise. Il en parlait lorsqu'un de ses amis lui a carrément dit d'arrêter d'en parler, mais de le réaliser.

En 1977, il s'installe dans un local libre sur le boulevard Jean XIII pour se spécialiser dans la vente de matelas et de meubles non peints. Son épouse, Laurette, apporte sa collaboration à la vente tout en assumant les tâches de la comptabilité. Ses deux garçons, alors aux études, contribuent eux aussi à la nouvelle entreprise familiale, le soir et les fins de semaine. M. Raymond a tôt fait de réaliser qu'être distributeur de plusieurs marques à la fois n'était satisfaisant ni pour lui ni pour le client. Il convient ici de souligner que son commerce a été le premier de la région à vendre des lits d'eau.

C'est un incident malheureux qui le convainc de fabriquer lui-même les matelas pour ses clients. En 1984, un incendie détruit

une partie des installations. En regardant de plus près la structure des matelas calcinés, il réalise que rien n'est si compliqué. Il délaisse alors le meuble non peint et son affiliation avec les divers fabricants pour produire sur place sa propre marchandise.

Toute familiale, l'entreprise

Aujourd'hui, l'entreprise est toute familiale puisque Mme Raymond apporte toujours sa contribution à l'établissement en continuant son rôle à la comptabilité, tout en secondant son mari dans le domaine de la vente. Mais, une grande responsabilité est dévolue à leur fils, Sylvain, qui fabrique les matelas, aidé, à l'occasion, par un employé.

Le concept qui veut que ce soit directement du manufacturier est on ne peut plus vrai dans leur cas. Le client à la recherche d'un bon matelas ne peut recevoir que satisfaction, puisqu'il sera conseillé par la vaste expérience de M. Raymond. Ce dernier passera la commande à son fils dans l'ate-

lier qui fabriquera, sur mesure, un matelas convenant parfaitement au client. D'ailleurs, celui-ci aura, pendant un temps donné, le loisir de vérifier si l'acquisition lui convient bien et, éventuellement, le matelas pourra faire l'objet d'ajustements particuliers en atelier.

Bref, La Paillasse entend, avant tout, en donner au dormeur pour son argent. Et M. Jacques Raymond est fort conscient de l'importance d'un bon matelas car il sait qu'on y écoute presque le tiers de sa vie.

«Mais, souligne-t-il, j'ai basé mon entreprise sur la satisfaction totale du client, tenant compte des statistiques qui démontrent qu'un client satisfait fait gagner quatre clients tandis qu'un insatisfait en fait perdre six. La personne qui sera satisfaite d'avoir transigé avec La Paillasse deviendra un vendeur pour la maison.»

Dans la salle de montre, l'acheteur éventuel dispose d'un vaste choix, et c'est pour ainsi dire couché qu'il prendra une décision. «Un matelas, c'est un peu comme un habit, il faut l'essayer avant de l'acheter», opine M. Raymond.

D'ailleurs, ce dernier précise qu'un atout important de son exploitation tient au fait qu'un matelas est fabriqué dans les plus brefs délais et la livraison est gratuite dans



À l'atelier - Sylvain est l'artisan, pour ne pas dire l'artiste de la maison, en tout ce qui concerne la fabrication des matelas.

un rayon de 100 km.

Et la gamme offerte et fabriquée dans ce domaine par La Paillasse est complète, du lit de futon au lit d'eau, en passant par le matelas à ressorts et le lit de mousse.



La Paillasse

7710 Chemin Ste-Marguerite
Trois-Rivières-Ouest
377-1546

De plus en plus tournés vers le détail

Le moins que l'on puisse dire de la compagnie J.-P. Marcotte, qui fête cette année son 25^e anniversaire de fondation, c'est que pour demeurer en affaires et pour prospérer, elle a su s'adapter merveilleusement aux exigences constamment renouvelées de ses nouvelles clientèles.

Cette réalité est encore plus vraie aujourd'hui. «Les gens se tournent de plus en plus vers des valeurs sûres, explique Raymond Mathieu, gendre de Jean-Paul Marcotte et actionnaire de la compagnie. Les consommateurs exigent des produits de qualité, du service hors pair et des prix très compétitifs.»

«Ils veulent de beaux et grands magasins adaptés aux besoins des clients, des magasins qui offrent sous un même toit le service

de plusieurs boutiques spécialisées, comme les matériaux de construction, la quincaillerie, les couvre-planchers, les appareils ménagers, la peinture, l'électricité et la plomberie, la décoration intérieure, etc.»

Le jeune homme d'affaires ajoute que de plus en plus de consommateurs, emportés par leur travail professionnel, choisissent de confier leurs travaux de rénovation ou de bricolage à des experts, comme ceux de J.-P. Marcotte, qui fournissent un service complet, avec des garanties de satisfaction, que l'on appelle un service «clé en main». Et ce, même pour des petits travaux.

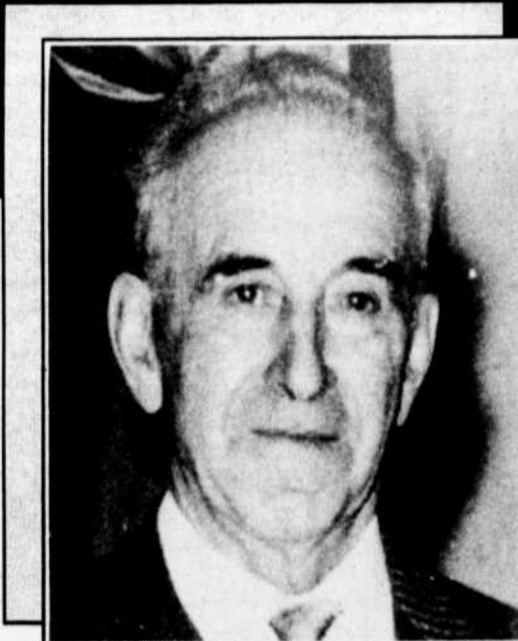
Voilà quelques exigences des années '90. Lors de la fondation de la compagnie en 1968, les consommateurs de cette époque avaient d'autres exigences. Cependant, le bois et les planches qui sortaient du moulin à scie de Grand St-Esprit de Médéric Marcotte et de ses fils Jean-Paul, Julien et Albert devaient présenter la même haute qualité qu'aujourd'hui pour trouver preneur.

Ce fut la même chose pour les portes et les fenêtres qu'ils fabriquaient à l'étagage du moulin à scie. Puis, ce fut pareil pour la petite épicerie à laquelle se sont ajoutés, à la suggestion des clients, d'autres produits de nécessité courante. Ainsi, d'expropriation en agrandissements successifs, la compagnie s'est retrouvée avec cinq immenses entrepôts et de vastes départements de quincaillerie et de matériaux de toutes sortes.

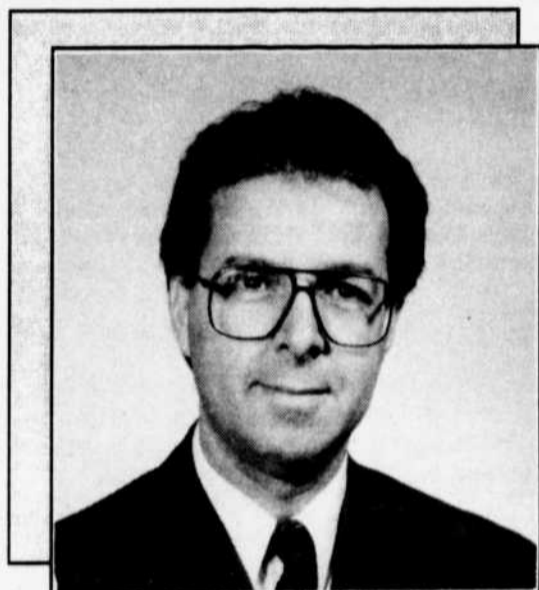
L'entreprise grandit sans cesse. En 1979, Raymond Mathieu, ses études terminées, se joint à la compagnie. «Avec Jean-Paul, j'ai tout appris. J'ai fait le tour de tous les services, du moulin à scie jusqu'à la livraison, pour mieux connaître le territoire, et des achats et ventes jusqu'à la comptabilité.»

En 1983, la Quincaillerie de la Rive-Sud voit le jour à Nicolet afin de se rapprocher davantage de la clientèle de détail. Quelques années plus tard, c'est la fusion avec J.-P. Marcotte et le déménagement définitif dans la Ville des clochers.

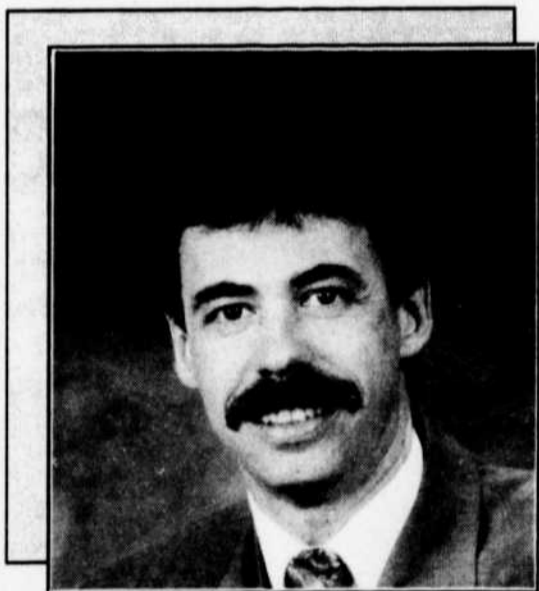
Qui plus est, en invitant Pierre-Yves McCraw à s'associer à la compagnie, un



Médéric Marcotte, décédé le 8 mars 1979 à l'âge de 83 ans et 6 mois



Raymond Mathieu



Pierre-Yves McCraw



Corinne et Jean-Paul Marcotte

troisième élan a été insufflé. J.-P. Marcotte a joint un groupement fort et agressif, Rona Dismat, et on a ouvert une succursale à Trois-Rivières-Ouest, qui fêtera son premier anniversaire de fondation en juin prochain.

De Médéric à Jean-Paul, puis à Raymond Mathieu et P.-Y. McCraw, voici un autre anniversaire qui rassure les quelque cinquante employés de la compagnie et le public consommateur, à l'effet que le passé est un gage de sécurité pour l'avenir.

Les **MARCOTTE** de Grand St-Esprit



MATÉRIAUX

MARCOTTE INC.

2225, boul. Marie-Victorin
NICOLET
293-2151

Une entreprise qui va loin et qui voit

La qualité des produits de Matelas René a acquis une renommée fort enviable au point où l'entreprise exporte des matelas dans les provinces de l'Ontario, de l'Alberta et de la Nouvelle-Écosse.

C'est en 1947 que MM. Albert Comeau et Jean-Louis René mettent sur pied une petite entreprise, dans la municipalité de Grand St-Esprit, sous l'appellation d'atelier Comeau et René enr. On y fabrique, bien sûr, des matelas, mais aussi on y fait du rembourrage de mobilier. Au début des années '50, le commerce aménage dans un nouveau local sur la route Les 40, là où se trouve toujours l'entreprise.

On délaisse graduellement le rembourrage pour se lancer dans la production de meubles. En 1955, l'Atelier Comeau et René change d'appellation pour devenir Mobilier René Ltée. Puis, deux ans plus tard, on optera pour Matelas René tel que connu aujourd'hui.

Dix ans plus tard, la firme choisit d'œuvrer dans un seul domaine, la fabrication et la vente de matelas et de sommiers.

De père en fils

Les deux fils de M. Jean-Louis René, Pierre et Jean, ont tôt fait de s'initier aux affaires familiales. Tout jeunes encore, ils apportent leur aide le soir, les fins de semaine et pendant les vacances scolaires. Ils travaillent tantôt à la fabrication des ressorts, tantôt au pliage du tissu ou à l'emballage et à la livraison. En 1974, ils œuvrent à plein temps pour la maison au département de la production. Graduellement, ils en arrivent à se partager les tâches aux achats et à la production.

En 1985, ils se portent acquéreurs du commerce. Le paternel sait sans doute leur faire confiance. «Probablement que mon père nous regardait aller pour voir comment nous allions développer l'en-

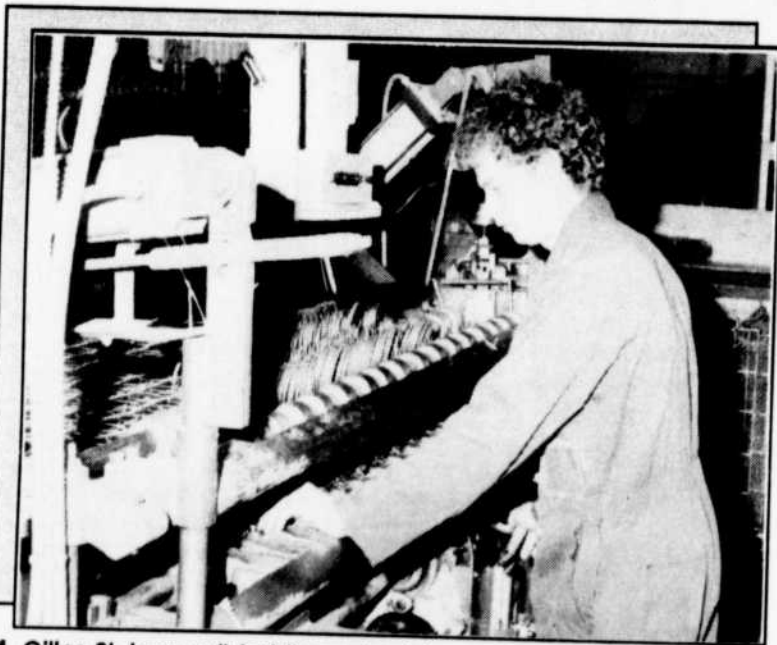
L'audace et l'esprit d'entreprise de la famille René a permis à Matelas René de propulser cette marque de commerce vers le sommet quant à la renommée de leurs produits. Au centre, le président et fondateur, M. Jean-Louis René, entouré de ses deux fils Pierre à gauche et Jean à droite. Ils sont respectivement vice-président et secrétaire-trésorier de la

entreprise.», nous dira Pierre. On connaît aujourd'hui le résultat.

Encore aujourd'hui, M. Jean-Louis René, demeuré président de la compagnie, porte un intérêt au commerce familial. Mais, lorsque vient le temps d'investir, il laisse la décision à Pierre et Jean, qui sont respectivement vice-président et trésorier de la compagnie.

On a vu loin

Chez Matelas René, on avait en quelque sorte prévu la récession, et pour y faire face, on est allé de l'avant. Au cours des dix dernières années, la famille René a investi 350 000 \$ pour l'agrandissement



M. Gilles St-Jean sait habilement fabriquer les ressorts qui assurent le confort du dormeur.



M. André Beaulac, contremaître à l'assemblage des matelas.

Les **RENE**
matelas
René

2870 Marie-Victorin
(Les 40) NICOLET
Tél.: **293-4671**



C'est à Mme Claire Beaulac que revient de confectionner «l'enrobage» des matelas. Elle est également contremaître du département de la couture.

des locaux, le développement de nouvelles techniques de production et de nouveaux marchés. L'an dernier, la direction de Matelas René investissait plus de 35 000 \$ afin de doter l'entreprise de deux machines ultramodernes, l'une servant à la fabrication des ressorts et l'autre à l'assemblage des matelas.

Et on continue dans la même veine, encore cette année, puisqu'on a procédé à l'acquisition d'une machine à plier contrôlée par informatique, offrant une infinité de designs permettant au client de se doter d'un matelas pour ainsi dire «personnalisé». De plus, cette machine permet d'accroître la productivité.

Cette nouvelle acquisition nécessite la transformation de différents locaux, portant à quelque 350 000 \$ le total des investissements pour 1993.

Matelas René possède donc une expertise exceptionnelle dans la fabrication de matelas conventionnels mais, depuis un an on a ajouté à la gamme de produits déjà mis en marché les matelas orthopédiques pour les établissements de santé, soit les hôpitaux et les

foyers d'accueil pour personnes âgées. «En moins d'un an, nous dira Pierre René, on est devenu le plus important fournisseur de ce type de matelas au Québec.»

Des projets

Les frères René caressent, bien sûr, des projets d'expansion, sans en préciser la nature. Sauf que le projet immédiat se révèle être une salle de montre à Trois-Rivières, permettant ainsi d'ouvrir leur fenêtre directement sur la Mauricie.

Matelas René compte sur vingt-deux employés qui fabriquent en moyenne 25 000 matelas annuellement, et une flotte de camions assurent la livraison dans les multiples points de vente.



M. Yvon Bouvette procède ici à l'assemblage d'un sommier.

Il faut savoir qu'une salle de montre rénovée et plus vaste sera bientôt à la disposition du public, à l'usine même à Nicolet, afin de toujours pouvoir répondre le plus adéquatement possible au besoin de la clientèle.

La renommée de Matelas René repose essentiellement sur l'attention que l'on porte, autant à la qualité du produit qu'à la satisfaction du client, particulièrement à ce qui a trait au service après vente.

Bref, Jean-Louis, René et ses deux fils, Pierre et Jean, ont su relever le défi d'un service impeccable à la clientèle.



M. François Bergeron procède à la fermeture des rebords de matelas, l'une des dernières étapes dans le processus de la fabrication.

de Nicolet

Les RENÉ

matelas
René

2870 Marie-Victorin
(Les 40) NICOLET
Tél.: 293-4671

Trois générations de thanalogie



M. et Mme J.-Napoléon Rousseau (Adéline Bourk) les fondateurs de l'entreprise.



Sur la rue St-Jean-Baptiste en 1930, un corbillard tiré par des chevaux.



En 1943, le corbillard motorisé descend la rue Signay.



M. Guy Rousseau, président.

Trois générations de thanatologie depuis près de 70 ans

La famille Rousseau en est à sa troisième génération dans la pratique de la thanatologie à Nicolet. Cette entreprise professionnelle a vu le jour, d'abord, dans la fabrication de cercueils. En 1924, les frères Napoléon et Arthur fondent une manufacture de cercueils en ciment sur la rue Caron. Dès l'année suivante, le projet d'une entreprise funéraire prend forme. Pendant que Napoléon devient embaumeur à Nicolet, son frère Arthur s'en va faire de même à Trois-Rivières. La mode des cercueils de ciment étant révolue, quelques années plus tard, Napoléon se porte acquéreur d'une usine afin de fabriquer des cercueils en bois.

On se souvient qu'à l'époque les familles exposaient leurs proches décédés dans leur domicile. Cependant, en 1945, à l'instar de l'habitude qui commence à s'implanter dans les milieux urbains, la maison Rousseau & Frère Ltée utilise, à l'occasion, sa maison

sur la rue Notre-Dame pour exposer les défunts. Pendant plusieurs années, le gouvernement provincial délègue à la maison Rousseau & Frère le contrat de morgue régionale.

Afin de compléter les services à la clientèle, la maison offre, quelques années plus tard, le service d'ambulance pour Nicolet et la région. C'est d'ailleurs à Guy Rousseau, l'actuel président qu'est dévolu le rôle d'ambulancier. Celui-ci avait d'ailleurs débuté sa profession principale, embaumeur, avec son père Napoléon, prenant la relève de M. Robert Martel. D'ailleurs, Guy nous avouera: **«À cette époque, les embaumeurs apprenaient leur métier d'un autre embaumeur».**

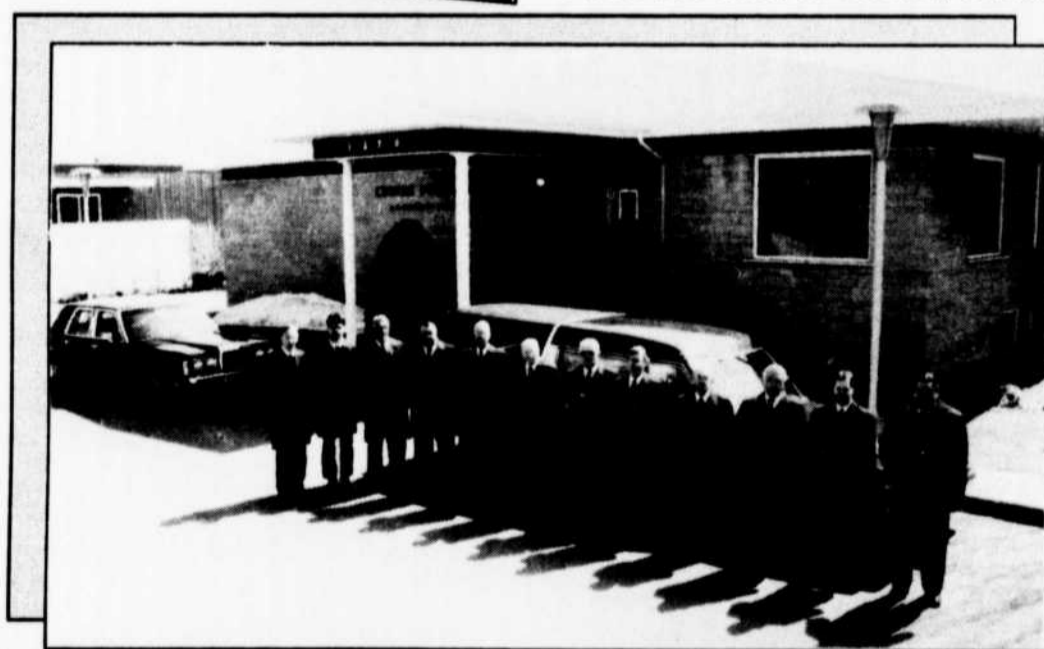
Mme Pierrette P. Rousseau, vice-présidente.



Une ère nouvelle

Au début des années cinquante, la tradition d'exposer les défunts dans les maisons privées s'estompe. On recourt aux salons mortuaires, ce qui amène la maison Rousseau à envisager d'importants investissements. Napoléon aménage dans sa résidence de la rue Notre-Dame un salon funéraire. Une quinzaine d'années plus tard, on procédera à d'autres investissements majeurs: Guy s'affaire aux plans d'un nouveau centre funéraire. En 1967, il se fait l'artisan principal de l'édifice qu'occupe actuellement l'entreprise sur le boulevard Louis-Fréchette. Et, dès l'année suivante on investit à Bale-du-Febvre en construisant un tout nouveau salon funéraire. La mère de Guy, qui a un goût certain pour la décoration, apporte sa touche personnelle à la décoration des deux salons. D'ailleurs, Mme Rousseau s'est avérée une aide fort précieuse à l'entreprise tout au long de sa vie.

De 1982 à 1987, Guy Rousseau accède à la présidence régionale de la Corporation



Un personnel qualifié et respectueux, des locaux spacieux et aménagés de façon harmonieuse permettent de vivre les moments difficiles en toute confiance.

J. N. Rousseau & Frère Ltée

THANATOLOGUE



1370, boul., Louis-Fréchette
Nicolet, P. Q. J0G 1E0 tél.: (819) 293-4511

GUY ROUSSEAU
PRÉSIDENT

Depuis près de 70 ans



Un columbarium tout à fait moderne, une alternative offerte par la maison J.-N. Rousseau & Frère, qui permet aux familles de disposer du corps des défunts selon leur volonté.

des thanatologues du Québec, section Maurice - Rive-Sud, pour accéder, en 1985, à la présidence provinciale, poste qu'il occupera pendant deux ans. À ce titre, il préside le Congrès mondial des thanatologues qui se tient à Montréal. Une expérience qu'il dit très enrichissante.

Homme d'action, Guy Rousseau s'est grandement impliqué socialement dans le Grand Nicolet. Son nom apparaît comme l'un des fondateurs de l'œuvre des terrains de jeux. Le hockey mineur, le hockey junior et le club Optimiste ont profité de son dévouement à la cause des jeunes.

Une affaire de famille

Son épouse, Pierrette, également vice-présidente de la compagnie, a été son bras droit pendant de nombreuses années. Elle cède maintenant le pas à la relève, sans pour autant refuser son aide à plusieurs occasions.

Leur fils Daniel, alors qu'il était étudiant, a aussi apporté sa précieuse contribution à la compagnie, particulièrement au service ambulancier. Il est maintenant comptable agréé chez Canadair à Montréal, mais il a gardé un lien avec l'entreprise familiale en assumant, cela va de soi, le rôle de comptable.

Johanne, l'aînée de la famille, actuellement à l'emploi de la Défense nationale, a aussi contribué pendant ses études à l'entreprise en recevant les téléphones d'urgence à l'époque du service ambulancier. Elle recevait aussi les appels avisant la maison du décès d'un proche. Encore aujourd'hui, elle est de connivence avec sa mère lorsqu'on planifie et réalise de nouvelles décorations.

En Marie-Josée, la fille de Guy et Pierrette, se retrouve la troisième génération de la maison J.N. Rousseau & Frère. Elle cumule les fonctions de thanatopractrice, administrateur et secrétaire. Diplômée du Collège Rosemont en thanatologie, elle faisait un peu figure de pionnière lorsqu'elle s'y est inscrite. «Nous étions, à l'époque, cinq filles sur trent-six étudiants alors qu'aujourd'hui, la proportion est à peu près égale». Elle est membre de la Corporation des thanatologues du Québec.

Après un stage chez Magnus Poirier à Montréal et un autre à la maison Rousseau & Frère de Trois-Rivières, elle demeure au sein

de cette dernière entreprise pendant quelques années. Depuis cinq ans, Marie-Josée est au service de la maison J.N. Rousseau & Frère. Sa générosité, sa disponibilité, son professionnalisme font d'elle un élément essentiel à la continuité de l'entreprise. Elle est d'un grand réconfort pour les familles en deuil parce qu'on perçoit, dès le premier contact, son goût pour les choses bien faites. D'ailleurs, en entrevue avec la famille, sa mère dira d'elle : «Marie-Josée a vraiment beaucoup, beaucoup d'aptitudes en thanatopraxie».

D'ailleurs, il faut savoir que les thanatologues sont soumis à un code d'éthique très strict quant aux méthodes de travail, à la discrétion et au respect du défunt et de sa famille.

L'époux de Marie-Josée se joint à l'entreprise en 1991 à titre de gérant. Il a collaboré lui aussi à bonifier l'entreprise par son aide précieuse, particulièrement lors des rénovations des deux salons qui sont remarquablement bien décorés. Pour le confort des visiteurs, on a entièrement refait la climatisation. D'importants investissements, tel l'ajout d'un columbarium au salon de Nicolet, dénotent le souci constant qu'ont les propriétaires de conserver un service de qualité.

Animés par la détermination du fondateur, Marie-Josée et Sylvain ont à cœur de maintenir la réputation de la maison qui est reconnue pour son excellent service personnalisé, son grand respect des corps qui lui sont confiés, par le souci constant des propriétaires de conserver un service de qualité, raison fondamentale du succès de l'entreprise.

Beaucoup de respect

Il est important pour eux de respecter ceux qui leur font confiance et de communiquer à ceux qu'ils sont appelés à servir les valeurs spirituelles, sociales et administratives dont on a besoin dans de telles circonstances.

De très grandes émotions sont indissociables de la mort, mais il faut très vite planifier les dernières dispositions du corps du défunt. «Nous voulons disant-ils, aider les familles à traverser ces premiers moments difficiles en leur offrant des services qui vont, souvent même, au-delà de leurs attentes».

De précieux services

Les services offerts sont fort nombreux: service de thanatopraxie, salles d'exposition, funérailles traditionnelles, pré-arrangements funéraires, vaste choix de cercueils et d'urnes, service de crémation, columbarium, laboratoire moderne, rapatriement des corps hors pays. De plus, on obtient de nombreux renseignements en ce qui concerne



M. Sylvain Thibodeau, gérant.



Mme Marie-Josée Rousseau, thanatopractrice, administrateur et secrétaire.



M. Daniel Rousseau, comptable agréé.

les diverses indemnités gouvernementales lors d'un décès. Par exemple, on nous dira que, pour toute personne qui paie les Rentes du Québec, les légataires bénéficieront, à son décès, d'une certaine somme d'argent pour payer une partie des frais funéraires.

La maison Rousseau & Frère Ltée est heureuse de compter sur le professionnalisme de ses quinze employés, dont M. Louis-Paul Lemire, qui oeuvre pour l'entreprise depuis plus de trente ans.

Marie-Josée et Sylvain sont pour ainsi dire en perpétuel perfectionnement, participant activement aux divers congrès tenus par la Corporation des thanatologues du Québec.

Marie-Josée et Sylvain, un jeune couple dans la vingtaine, volent un avantage certain à travailler dans la même entreprise, ce qui leur permet d'avoir les mêmes objectifs et qui sait, peut-être que leur troisième enfant, qui verra le jour dans quelques mois, sera le chef de file de la quatrième génération.

Pour sa part, Guy, qui est en quelque sorte en semi-retraite, se réjouit de la relève actuelle, particulièrement en constatant que l'entreprise familiale est entre bonnes mains. Il conclut en citant cette maxime de Gladstone: «Montrez-moi comment un peuple prend soin de ses morts et j'aurai la mesure de son degré de civilisation».

Les ROUSSEAU de Nicolet

J. N. Rousseau & Frère Ltée

THANATOLOGUE



1370, boul., Louis-Frédette
Nicolet, P. Q. J0G 1E0 tél.: (819) 293-4511

GUY ROUSSEAU
PRÉSIDENT

Les RHEAULT de Nicolet

Quand on parle tracteur



Centre agricole Nicolet-Yamaska en 1973

À Nicolet, en 1957, M. Henri Laroche devenait concessionnaire de tracteurs International. Cependant, le 1er mars 1969, M. Laroche cédait son entreprise à huit ac-

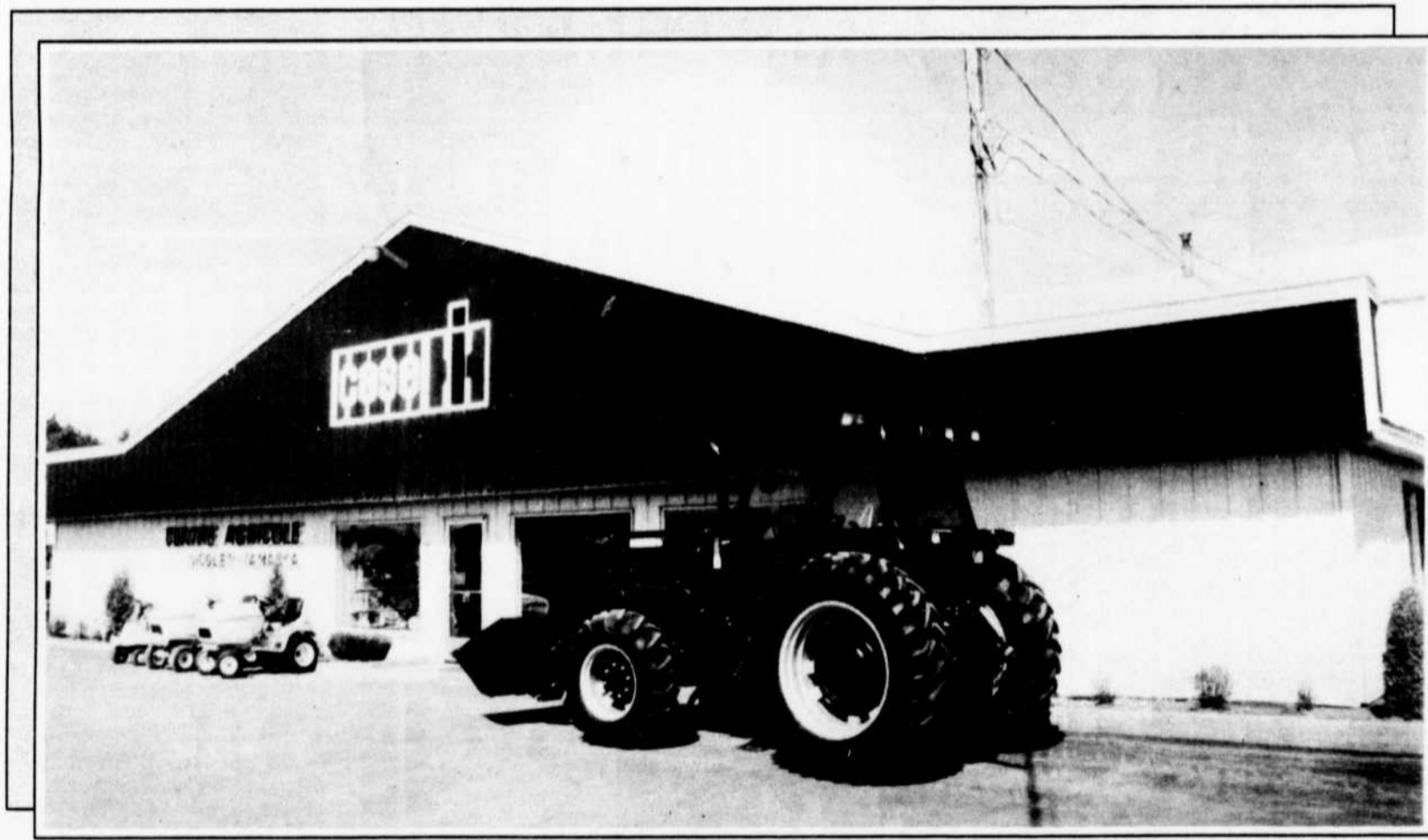
tionnaires. Ce sera désormais le Centre agricole Nicolet - Yamaska Inc. Or, parmi ces actionnaires, on comptait M. Jean-Paul Rheault, qui était président du conseil d'ad-

ministration et représentant du Centre agricole Nicolet - Yamaska Inc. dans le comté de Nicolet. M. Rheault a graduellement initié ses deux fils, Jean-Guy et Michel, à toutes les facettes de l'entreprise. Pour employer l'expression populaire, on peut dire qu'ils ont été «élevés là-dedans».

D'abord, Jean-Guy acquiert une solide formation en mécanique pendant les cinq ans qu'il passe dans les Forces armées canadiennes, et en mars 1980, il se joignait au Centre agricole. Pour sa part, Michel avait eu l'occasion de se familiariser avec l'établissement à partir de 1977. Étant le plus jeune des deux, il avait démontré des talents certains pour la mécanique. Avec l'arrivée de son grand frère Jean-Guy, Michel délaisse la mécanique et jette son dévolu dans la vente où il découvre probablement sa vraie vocation. Évoluant tous deux dans une sphère différente, ils constatent qu'en mettant en commun leurs talents, ils pourraient insuffler presque une vie nouvelle à l'entreprise.

C'est ainsi que le 1er janvier 1984, ils se portent acquéreurs à part entière du Centre agricole Nicolet - Yamaska Inc.

Le 4 novembre 1984, la compagnie Case achète International Harvester et, de cette fusion naît la marque Case International.



Centre agricole Nicolet-Yamaska aujourd'hui

CENTRE AGRICOLE NICOLET-YAMASKA

2025, boul. Louis-Fréchette,



Nicolet 293-4441

Une progression constante

Pour Jean-Guy et Michel Rheault, le Centre agricole, c'est avant tout une affaire d'équipe, et ils comptent beaucoup sur cette équipe dont le dynamisme est certainement à leur image.

Cette équipe est formée de trois représentants aux ventes, soit MM. Guy-Michel Tourigny, Marc Boisvert et Michel Rheault et de six employés qui assurent le service à la clientèle: Mme Héliène Bourque, Mme Micheline Bergeron, M. Gilles Deshaies et M. Gilles Poirier, au service de livraison, ainsi que M. Jean-Guy Rheault et son épouse Paulette Bergeron. Au service de la mécanique: Raymond Proulx, Denis Leblanc, Pierre Hélié, Denis Courchesne, Raynald St-Louis, Georges Horion et François Provencher. Pour leur part, Richard Proulx et Michel Bourbeau assurent le service après vente. Au niveau de l'administration, on compte sur Mme Ginette Doucet, l'épouse de Michel Rheault, qui oeuvre lui aussi à l'administration, de même que sur M. Claude Pelletier.



De gauche à droite, Ginette Doucet et Michel Rheault, Félix-Olivier et Alex-Anthony.

Ne voulant pas être en reste avec la clientèle sans cesse croissante, les frères Rheault conviennent d'investir dans de nouveaux locaux, à la fois plus vastes et mieux adaptés. On entreprend donc, le 1er septembre 1985, la construction d'une nouvelle bâtisse, et le 13 janvier suivant, le Centre agricole peut désormais desservir sa clientèle dans un édifice fort bien adapté aux besoins d'une telle entreprise.

Une progression constante

D'ailleurs, depuis ses débuts, le Centre agricole Nicolet - Yamaska inc. a sans cesse marqué des progrès, et on compte maintenant vingt employés comparativement à cinq qu'ils étaient en 1969. Et on vend au moins soixante unités-moteur neuves annuellement, sans compter les unités usagées. Cette progression a même amené MM. Jean-Guy et Michel Rheault à réaliser un agrandissement en octobre 1992, alors que les services d'administration nécessitaient plus d'espace, ceci toujours dans le but de mieux desservir encore une fidèle clientèle.



Jeanne-D'Arc et Jean-Paul Rheault

Bref, chaque employé sait qu'il fait partie de cette équipe et chacun se sent responsable des succès de la maison. On a développé dans l'entreprise une dynamique ressemblant beaucoup plus à une grande famille qu'à une organisation dans laquelle les rapports entre les individus reposent sur la hiérarchie.

Et ils insistent pour dire qu'ils ont bâti la réputation de leur entreprise sur la qualité de l'accueil à la clientèle et du service après vente. Le respect de la garantie est devenu un élément essentiel du code d'éthique de la maison.

Mais, M. Jean-Paul Rheault, même s'il n'est plus en affaires, ne manque pas, comme tout bon père de famille, de manifester un intérêt certain et de donner un coup de main, au besoin, à Jean-Guy et Michel.

Case International, les frères Rheault et l'équipe du Centre agricole Nicolet - Yamaska inc. entendent demeurer encore longtemps au service des agriculteurs de la région.



Famille Jean-Guy Rheault: Jean-Guy et Paulette, Marie-Hélène, Jean-Dominic et Gabriel.

CENTRE AGRICOLE NICOLET-YAMASKA

2025, boul. Louis-Fréchette,



Nicolet 293-4441

de Nicolet
RHEAULT
Les



U ne famille à
votre service

PRÉSENT DANS SON MILIEU

LE COURRIER SUD ▼