

**INDUSTRIEL & COMMERCIAL**

**CAHIER**

**L'UNION**  
des Cantons de l'Est

ROLAND BOULANGER &

ROLAND BOULANGER

L.A. ROBITAILLE

Lingerie CROTEAU  
RUBRIQUES

Kodak BERNARDI  
MONBRIE

ALUMINUM BORTS - CANOES INC.

HOTEL DE VI...

Dodge  
Valiant  
Dodge Trucks  
CHRYSLER

# DU SOUS-SOL À LA PROVINCE ENTIÈRE

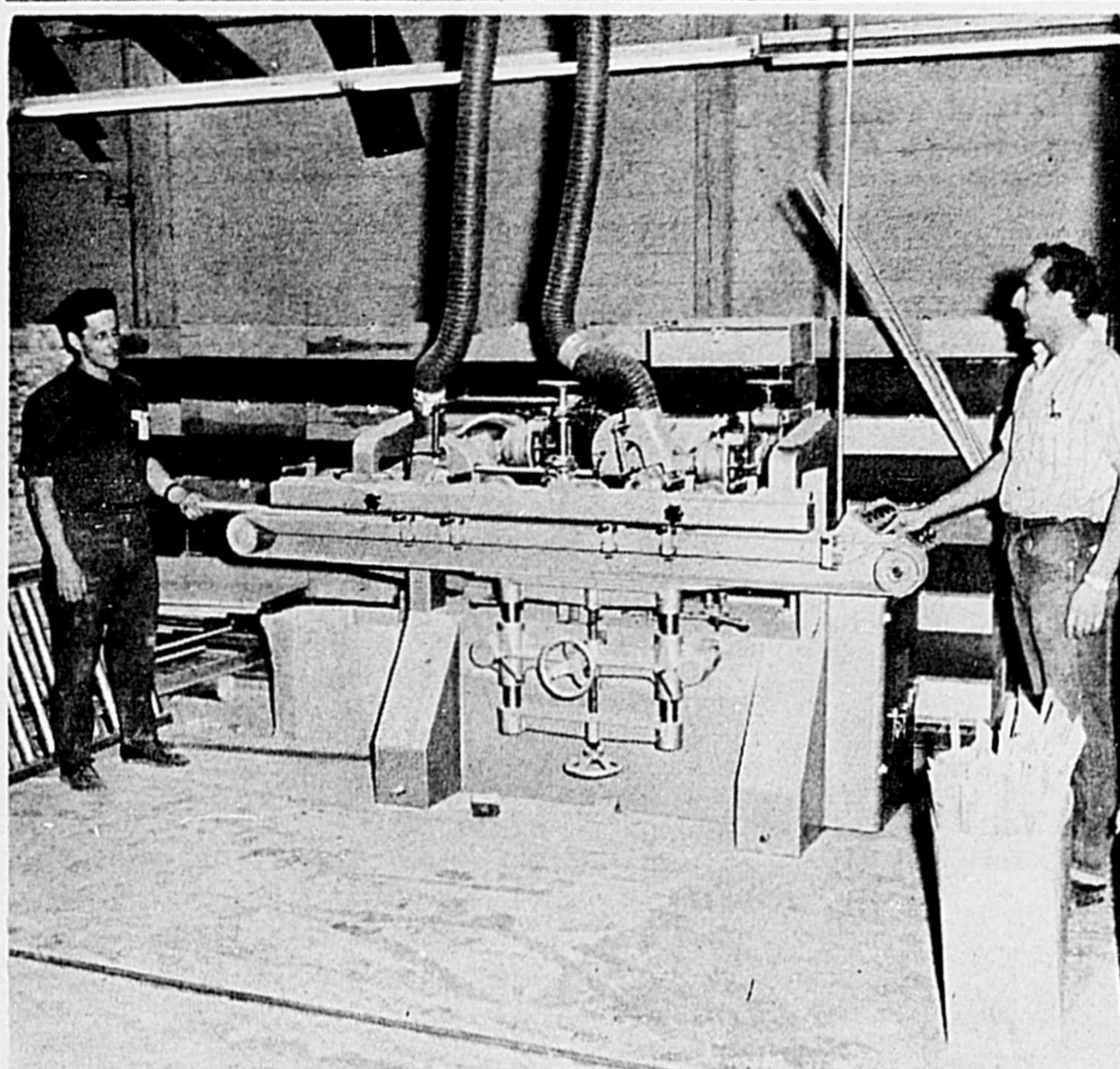
## ALPHONSE HOULE LIMITEE

En 1957, M. Alphonse Houle effectuait, à partir de sa cave, des travaux en plomberie et chauffage. Aujourd'hui il emploie quelques 25 à 30 employés et a sur la route 7 unités mobiles. Plusieurs citoyens de la ville se rappelleront la maison de la rue Gaudette qui était l'atelier et le bureau chef de M. Houle. A travers un travail ardu et une saine planification il a su monter une entreprise qui se voit maintenant connue à travers la province.

En 1962, l'entreprise de M. Houle est formée en compagnie, ceci marque un pas important dans l'évolution des intérêts de M. Houle. Depuis ce temps à travers son travail et sa saine planification la compagnie de M. Houle s'est assurée des contrats importants tels que l'Edifice Arsenault, l'Ecole Secondaire, le développement de la place "Le Marquis" et l'Edifice Fédéral de Plessisville.

Il complète actuellement des contrats à Drummondville, Trois-Rivières, Joliette et Sherbrooke en plus de plusieurs constructions dans la région. La compagnie s'occupe presque exclusivement de construction nouvelle, ils sont spécialistes dans leur domaine. Ils entraînent eux-même leur personnel ce qui assure à l'entreprise une main d'oeuvre qualifiée qui donne naturellement un rendement supérieur.

M. Houle voit pour sa compagnie des possibilités d'expansion puisqu'il est en mesure de remplir n'importe quel contrat. "Nous avons évolué sûrement, nous aurions peut-être pu évoluer plus rapidement mais les choses à moitié c'est pas de notre domaine". Des mots que nous a laissés M. Houle lorsque nous l'avons interviewé sur les possibilités d'expansion.



# PROGRESSION SYNONYME D'AUTOMATISATION

## DAVELUYVILLE FURNITURE LIMITEE

L'automatisation a permis à plusieurs industries de pouvoir entrer en compétition sur plusieurs marchés. L'automatisation, il y a plusieurs années, était un facteur que plusieurs pensaient, serait une cause qui stimulerait le chômage. Nous avons pu par contre nous rendre à l'évidence que c'était faux. L'automatisation permettait à l'industrie d'être plus productive et en fait créait plus d'emplois qu'elle n'en éliminait.

Une des industries de la région qui a su se servir de l'automatisation d'une bonne façon est Daveluyville Furniture. Cette usine est maintenant presque complètement automatisée et mécanisée. Ceci permet à cette compagnie d'être plus productive comme nous le disait M. J.P. Savoie, gérant général de la compagnie et membre du bureau de direction. Leur marché est national et ils sont les plus grands producteurs d'ensemble de chambre à coucher. Ils manufacturent actuellement 700 ensembles par semaine, ce qui représente quelques 2100 morceaux.

Un système de convoyeur est installé à la grandeur de l'usine afin d'acheminer les pièces tout au long des opérations qui sont nécessaires pour produire ce meuble. Ils emploient actuellement au-dessus de 200 employés et paient en salaire \$800,000.00. Ils achètent dans la province pour un quart de million de bois et ont des contrats avec des compagnies de la ville pour un demi million. Cette contribution économique est sans doute un des facteurs qui nous permet de nous rendre compte que Daveluyville est probablement un des plus gros centres industriels au Canada per capita.

### En 1952

M. Herman Fournier, revenait président de cette compagnie qui fut fondée en 1945, au lendemain de la guerre, il mène sa destinée et la place parmi les plus grands producteurs de meubles au pays. M. Fournier a su s'entourer d'un bureau de direction rempli d'hommes compétents; M. Camille Barbeau, vice-président; M. Marcel Leblanc, gérant des achats; M. Jean-Paul Savoie, contrôleur; M. Roland Séguin, gérant des ventes ainsi que M. Florian Ménard, gérant de la production.

M. Fournier est également maire de la ville de Daveluyville, où son flair et son initiative se font connaître. En plus de mener les destinées de sa ville, il occupe plusieurs postes d'importance, gouverneur de la jeune chambre de commerce, président du comité de planification de la régionale des Bois-Francs, il est également membre de ses deux commissions scolaires.

# PRESENTATION



ROBERT BLAIS  
directeur



J.-A. GAGNON  
directeur-adjoint



ROBERT CORMIER  
rédacteur



CLAUDE SEABORN  
Photographe de Princeville

Une fois de plus, L'Union des Cantons de l'Est joue son rôle de médium d'information; c'est toutefois pour la première fois qu'elle a l'occasion merveilleuse de présenter un cahier industriel et commercial nouveau en son genre, particulièrement au point de vue présentation.

En effet, c'est grâce à la participation d'un bon nombre d'industriels et d'hommes d'affaires de toute la région des Bois-Francs, que L'Union peut présenter son "Cahier industriel et commercial".

Par cette édition spéciale, les hommes d'affaires et les industriels ont l'occasion unique de présenter un message original, un message qui saura atteindre toutes les sphères de la région.

Comme on pourra le constater, ceux qui ont participé à

ce cahier, ont préféré pencher du côté prestige; ce n'est pas une vente de leurs produits qu'ils désiraient enregistrer. Combien d'usines, combien de commerces sont méconnus; par ce cahier, on peut enfin connaître les vrais structures des entreprises participantes, leurs origines, leurs pages d'histoires, leurs réalisations et leur projets d'avenir.

Ce cahier est donc pour les hommes d'affaires de la région économique des Bois-Francs un vrai porte parole; il permet à un grand nombre d'entre eux d'informer la population sur leur travail, leurs réalisations, leurs ambitions. C'est ainsi que l'on pourra constater davantage leur contribution à la vie économique et sociale des Bois-Francs.

Ce "Cahier industriel et commercial" se veut aussi d'être un hommage, un homma-

ge aux hommes qui ont eu le désir, le courage et l'initiative de réaliser, de bâtir les entreprises; aussi aux travailleurs qui sont étroitement liés à ces entreprises, et finalement à toute la population qui fait preuve, à chaque fois, d'un magnifique encouragement.

C'est donc un travail hors de l'ordinaire que L'Union des Cantons de l'Est peut présenter grâce à la collaboration d'une équipe spécialisée, sous la direction de M. Robert Blais, responsable en relations industrielles.

Durant plusieurs semaines, cette équipe de promotion, de rédaction et de composition, a visité les entreprises industrielles et commerciales; elle a sollicité leur appui à cette initiative, la première de ce genre dans la région, elle a réuni les informations nécessaires, préparé les maquettes,

pour vous présenter finalement ce cahier.

Les membres de cette équipe spécialisée sont, outre M. Blais, M. J.-André Gagnon, directeur adjoint, M. Michel Como, responsables des relations commerciales, M. Robert Cormier, rédacteur; ces personnes se sont alliés les services de M. Claude Seaborn, photographie, et de M. Jacques Latulippe, maquetiste de L'Union des Cantons de l'Est.

Le contexte économique de la région des Bois-Francs exigeait la présentation d'un tel cahier; c'est la raison pour laquelle L'Union croit jouer son rôle en le publiant; les entreprises qui y ont contribué, ont également bien joué leur rôle.

C'est maintenant à ce "Cahier industriel et commercial" de jouer son rôle.

La Direction.

## L'information écrite dans six comtés du centre du Québec provient des presses de l'Imprimerie d'Arthabaska Inc.

"Evidemment, il y a une foule de gens qui croient peut-être toujours que notre entreprise, l'Imprimerie d'Arthabaska, n'imprime que L'Union des Cantons de l'Est."

"Pourtant, en plus d'imprimer le journal hebdomadaire dont elle est la propriétaire, l'Imprimerie d'Arthabaska met sous presse à chaque semaine un total de huit journaux hebdomadaires, un journal humoristique, différents circulaires d'alimentation en couleurs, et mensuellement, un journal diocésain, deux journaux étudiants et deux revues religieuses."

C'est ce que révèle M. Roger Lussier, président de l'Imprimerie d'Arthabaska Inc., s'empressant d'ajouter que l'entreprise dont il est président joue un rôle plus qu'important dans le domaine de l'information dans le centre du Québec, et que cette contribution s'étend sur un

territoire ayant un rayon de plus de 70 milles et couvrant les comtés d'Arthabaska, Lotbinière, Mégantic, Richmond, Nicolet, Yamaska et Wolfe.

A chaque semaine, l'Imprimerie d'Arthabaska imprime 72,000 copies d'hebdomadaires de 16 à 48 pages; elle met sous presse 40,000 copies de différents circulaires d'alimentation; quant aux publications mensuelles, on en produit un total de 21,000 copies.

Tout ce travail, on le produit en même temps que les travaux "de ville"; soit les catalogues, les programmes, les dépliants publicitaires, les revues, les factures, la papeterie de bureau, et une foule de travaux du genre, jusqu'à l'impression en quatre couleurs.

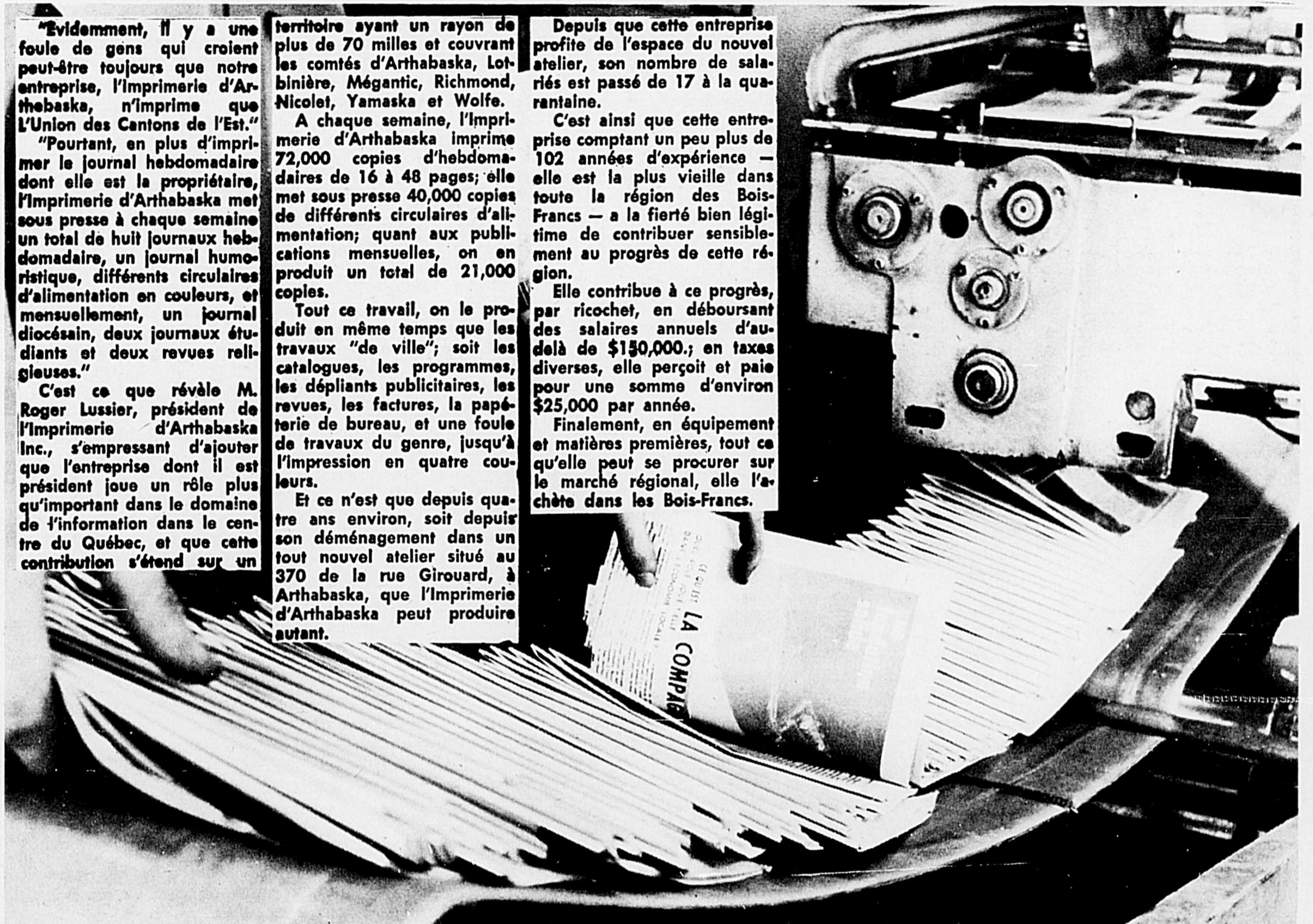
Et ce n'est que depuis quatre ans environ, soit depuis son déménagement dans un tout nouvel atelier situé au 370 de la rue Girouard, à Arthabaska, que l'Imprimerie d'Arthabaska peut produire autant.

Depuis que cette entreprise profite de l'espace du nouvel atelier, son nombre de salariés est passé de 17 à la quarantaine.

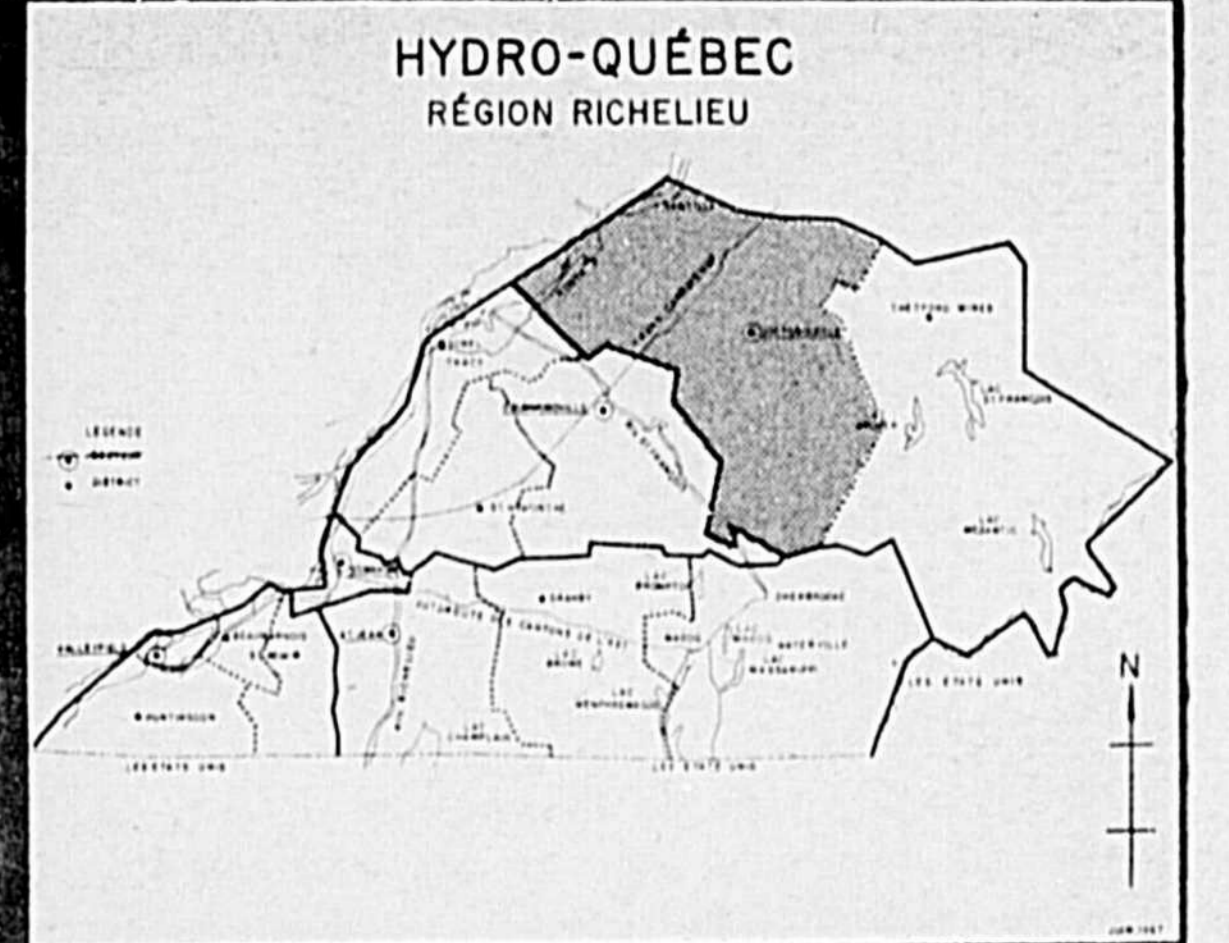
C'est ainsi que cette entreprise comptant un peu plus de 102 années d'expérience — elle est la plus vieille dans toute la région des Bois-Francs — a la fierté bien légitime de contribuer sensiblement au progrès de cette région.

Elle contribue à ce progrès, par ricochet, en déboursant des salaires annuels d'au-delà de \$150,000.; en taxes diverses, elle perçoit et paie pour une somme d'environ \$25,000 par année.

Finalement, en équipement et matières premières, tout ce qu'elle peut se procurer sur le marché régional, elle l'achète dans les Bois-Francs.



# Au citoyen, au commerçant, à l'industriel L'Hydro-Québec offre un service essentiel



**PROJETS 68**  
Au cours de 1968, l'Hydro-Québec, district de Victoriaville, construira à Aston un nouveau poste de transformation au coût de \$70,000. Ce poste fait partie du programme de conversion du réseau de 12,000 à 25,000 volts dont le but est d'assurer une alimentation plus généreuse en réponse à des besoins grandissants d'énergie.

Les travaux de conversion du réseau de Plessisville se poursuivent également pour porter la tension de 4,000 à 12,000 volts. Une somme de \$25,000, sera investie à cette fin.

Disons, en terminant ce propos, que le district de Victoriaville se rattache administrativement au secteur du même nom qui, de son côté, couvre plus du tiers de la superficie de la région Richelieu, l'une des huit régions de l'Hydro-Québec.

On connaît la richesse des Bois-Francis, son développement et l'avenir prometteur auquel cette région est vouée. Aussi est-ce avec enthousiasme que l'Hydro-Québec déploie tous ses efforts pour participer activement à l'essor de ce coin des plus dynamiques de notre province.

Il y a loin de la petite centrale électrique construite par M. Achille Gagnon sur les bords de la rivière Nicolet en 1897, aux importantes installations de l'Hydro-Québec en 1968.

A cette époque, seuls les gens aisés pouvaient profiter de la "lumière" électrique. Aujourd'hui, tous jouissent de services nombreux et essentiels que rend l'électricité dans tous les aspects de la vie.

C'est pourquoi le présent rapportage sur l'Hydro-Québec à Victoriaville veut justement situer cette forme d'énergie dans le contexte local, afin de donner à nos lecteurs, abonnés de l'Hydro-Québec, une image aussi fidèle que possible des réalisations de cette entreprise et de sa façon particulière d'assurer le service le plus parfait possible.

## PRODUCTION ET TRANSPORT A HAUTE TENSION

A la fin du 19e siècle, les abonnés du service électrique de Victoriaville et d'Arthabaska consommaient une énergie fabriquée sur place. Il n'en est pas de même aujourd'hui. Il serait même très difficile de déterminer avec précision d'où vient l'énergie dont chaque abonné dispose au foyer, au bureau ou à l'usine.

Quelque 53 centrales construites sur de nombreuses rivières et cours d'eau déversent en effet leur flot de kilowatts sur le réseau provincial. A ceci s'ajoutent 14 centrales thermiques.

La fonction de la production de l'énergie et de son transport "en bloc" par des lignes à haute tension est assurée à l'Hydro-Québec par des unités administratives appelées zones. Dans la région de Victoriaville, une équipe de 44 personnes groupées sous le nom de division de Victoriaville, Zone Centre, assume la tâche d'exploiter et d'entretenir les installations de l'Hydro-Québec en vue de fournir aux abonnés le meilleur service possible, déclare M. Robert P. Collins, surintendant. C'est évidemment le mot d'ordre de toute l'Hydro-Québec.

"Les plus grands postes d'alimentation de notre division, poursuit M. Collins, sont ceux de Kingsey et de Brompton qui reçoivent eux-mêmes l'électricité respectivement de Trois-Rivières et de Québec pour ensuite le répartir dans les 15 autres postes de distribution situés aux divers points stratégiques du territoire". De plus, six entreprises industrielles importantes, dont la charge est de 149,000 kilowatts, sont alimentées directement à haute tension par cette division.

On constatera l'ampleur de la responsabilité de ce groupe, si l'on précise que les installations de la zone comprennent 179 milles de lignes à 69,000 volts, 335 milles à 115,000 volts, 71 milles à 230,000 volts et 75 milles à 735,000 volts. En juillet prochain, un deuxième tronçon de 75 milles de longueur de la ligne à 735,000 volts sera mis en service pour porter à

735 milles de longueur, le réseau à haute tension exploité et entretenu sur un territoire de 6,800 milles carrés.

Il est à souligner que ces lignes de transport ne sont pas formées uniquement des pylônes et des câbles, mais aussi d'un appareillage très complexe qui exige des connaissances techniques très étendues de la part d'hommes souvent inconnus du public.

Le travail des services de production et transport d'électricité peut se comparer à celui du manufacturier qui fabrique et livre son produit au détaillant. Ce détaillant, à l'Hydro-Québec, c'est la région et ses bureaux de districts, responsables de la distribution de l'électricité dans les foyers, les magasins, les bureaux et les usines.

## LA DISTRIBUTION

Pour planifier et exécuter la distribution de l'électricité aux 32,500 abonnés de l'Hydro-Québec dans le district de Victoriaville, on compte quelque 148 employés dirigés par M. Léo Langlois, gérant de secteur, qui agit également comme responsable du district. Homme de grande expérience, M. Langlois exerce aussi son autorité sur le district voisin: Theford-Mines. A ses côtés, on retrouve une batterie de spécialistes dont chacun administre un service bien particulier.

1. — L'EXPLOITATION reçoit les demandes de raccordement et de réparation et les effectue. De plus, ce service voit à l'entretien et à la planification du réseau et des postes. A la tête de ce service, MM. Paul Gour et Sylvio Trotter, respectivement surintendant et surintendant adjoint;

2. — LA CONSTRUCTION, dirigée par M. Albini Boulanger surintendant, qui érige les postes de transformation et construit les lignes de distribution.

3. — LA COMPTABILITE, qui assume le relevé des compteurs chez les abonnés, perçoit l'argent et fournit au public toutes les informations sur la facturation. A sa tête, M. J.-A. Simard, chef de division.

4. — LES VENTES, qui transigent les contrats avec les abonnés industriels et commerciaux et planifient les efforts de l'entreprise dans des secteurs d'utilisation particuliers. A cet égard, il est à souligner que les ventes sont présentement un travail poussé pour informer le public et les institutions sur les avantages et la rentabilité du concept "tout à l'électricité", spécialement dans les écoles polyvalentes et les foyers de retraités. L'entreprise a d'ailleurs établi des tarifs favorisant l'application de l'électricité à tous les besoins énergétiques. Cette division est placée sous l'autorité de M. Roméo Reny.

5. — LES ACHATS ET LES MAGASINS, que dirige M. Robert Bellefleur, approvisionnent en matériel tous les services de l'Hydro-Québec, district de Vic-

toriaville, pour satisfaire les besoins des abonnés.

## LES COMPTEURS D'ELECTRICITE

Logé sous le même toit, on trouve également un service régional, L'ATELIER DES COMPTEURS, placé sous la compétence de MM. J.-Alcide Paré, adjoint au surintendant, Ateliers et Mesurage, et Rodrigue Poirier, chef de section. Cet atelier, qui dessert toute la région Richelieu, soit plus de 300,000 abonnés, s'occupe de la réparation, de la vérification et de la calibration des compteurs sous inspection du gouvernement fédéral.

Peu de gens savent, en effet, que les inspecteurs du gouvernement fédéral travaillent continuellement dans cet atelier pour vérifier la justesse de la calibration faite par l'Hydro-Québec et y apposer le sceau, garantie pour l'abonné. Rappelons également que, selon leur type, tous les compteurs d'électricité sont échangés à des périodes variant entre six et huit ans. C'est ainsi que les 17 employés de l'atelier des compteurs de Victoriaville doivent vérifier, nettoyer et réparer quelque 60,000 compteurs par année.

Tous ces services sont établis à l'enseigne de l'Hydro-Québec, au 59 de la rue Monfette, à Victoriaville.

## VENTE ET CONCURRENCE

L'Hydro-Québec est seule dans son domaine et n'a pas à subir la concurrence. Affirmation courante qui laisse planer un doute sur l'utilité d'une division des ventes à l'Hydro. On oublie, semble-t-il, que le produit qu'elle fabrique, l'électricité, n'est pas la seule source d'énergie disponible. Par conséquent, elle doit se soumettre à toutes les lois du marché, y compris la concurrence.

Le gaz naturel et l'huile, par exemple, entrent directement dans plusieurs champs d'activité et d'utilisation de l'électricité. La division des ventes possède donc des spécialistes dans plusieurs domaines variés, attachés soit aux marchés industriels et commerciaux ou au chauffage électrique. Chaque jour, ils négocient des contrats avec ces secteurs abonnés.

Le représentant domiciliaire dont les fonctions sont de promouvoir une meilleure utilisation de l'électricité dans les foyers, travaille en étroite collaboration avec les "alliés": constructeurs d'habitations, entrepreneurs électriciens, entrepreneurs plombiers, etc., leur apportant le concours de son expérience et les renseignements sur les nombreux services qu'offre l'Hydro-Québec à ses abonnés.

Cette même division comprend également un agronome et une conseillère en économie domestique. Le premier renseigne les abonnés ruraux et les conseille sur toutes les facettes de l'utilisation de l'électricité sur la ferme. Pour sa part, la seconde rencontre chaque jour des groupes et leur explique l'art de profiter au maximum de tous

les avantages de l'électricité au foyer.

Cet agronome et cette conseillère donnent aussi des cours aux instituteurs familiaux, aux cercles de jeunes agriculteurs et à d'autres groupes de jeunes pour les familiariser au plus tôt avec les bienfaits de cette source incomparable d'énergie.

Soulignons que, dans le domaine de l'agriculture, la région des Bois-Francis est à l'avant-garde de la province pour le séchage du foin à l'électricité. Il s'agit d'un procédé qui permet de garder intégralement la qualité originale du foin.

## LE MOTO-QUOTIDIEN SERVICE

Si la division des ventes a pour fonction principale de porter à la connaissance de l'abonné ou du futur abonné toutes les utilisations possibles de l'électricité, les autres divisions, en retour, réalisent le pendant de cette action en assurant aux abonnés le meilleur service possible. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle l'Hydro-Québec a disséminé à travers les différentes régions du Québec des unités administratives distinctes.

Le gérant de secteur, à Victoriaville, M. Léo Langlois, est convaincu que c'est là la principale raison d'être de l'importance du bureau de district, à Victoriaville. "Les 32,500 abonnés de cette région, peuvent trouver réponse à leurs problèmes très facilement parce que l'entreprise possède sur place les outils nécessaires pour leur donner satisfaction. Il ne faut pas se leurrer, l'Hydro-Québec aura beau produire des quantités énormes d'électricité et réaliser des prodiges techniques en construisant des centrales et des lignes à haute tension, il n'en demeure pas moins qu'une unité administrative comme la nôtre a un rôle primordiale à jouer".

Explicitant sa pensée sur la participation de l'Hydro-Québec à la vie économique de la région, M. Langlois précise: "Nous faisons face à une augmentation de la demande d'énergie de l'ordre de 10 pour cent par année. Nouvelles industries, nouveaux immeubles à bureaux, nouveaux projets domiciliaires, nouvelles écoles exigent de notre part une attention constante au développement général et surtout, la possibilité pour l'Hydro-Québec, de satisfaire à tous ces nouveaux besoins chaque année".

"Toutes les divisions administratives du district sont motivées en fonction d'une priorité: le service à l'abonné. Facturation, raccordement, réparation, exigent des personnes expérimentées pour réaliser dans le plus court laps de temps tout le nécessaire pour donner satisfaction à l'abonné. Donc, augmentation de la demande et perfectionnement du service à l'abonné.



R.P. Collins, surintendant, transport d'énergie, et Léo Langlois, gérant de secteur, distribution d'électricité. Ils sont les deux grands responsables du service de l'Hydro-Québec à Victoriaville.



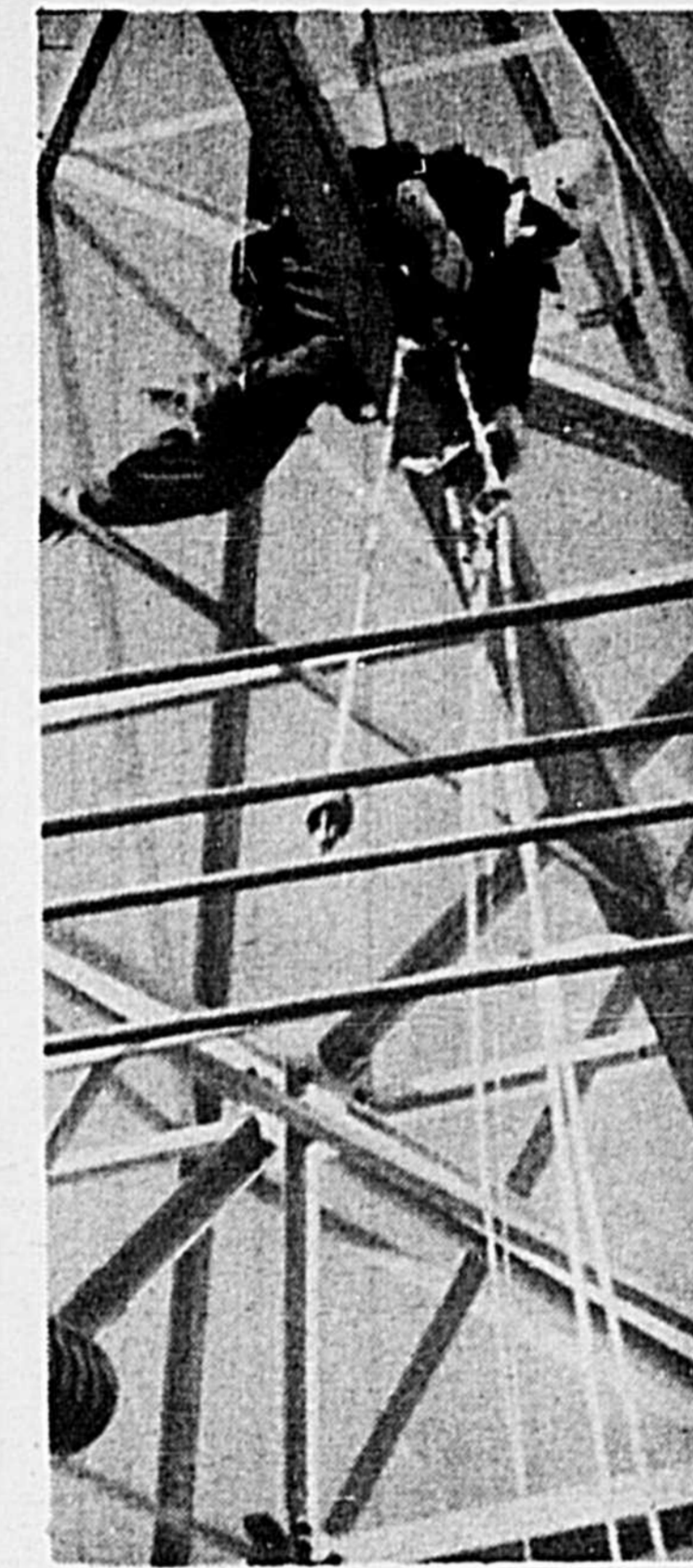
L'équipe du district de Victoriaville. Au premier plan, Roméo Reny, puis, de gauche à droite: J.-Alcide Paré, Albini Boulanger, Sylvio Trotter, Léo Langlois et J.-A. Simard. MM. Paul Gour et Robert Bellefleur étaient absents lors du passage de notre reporter.



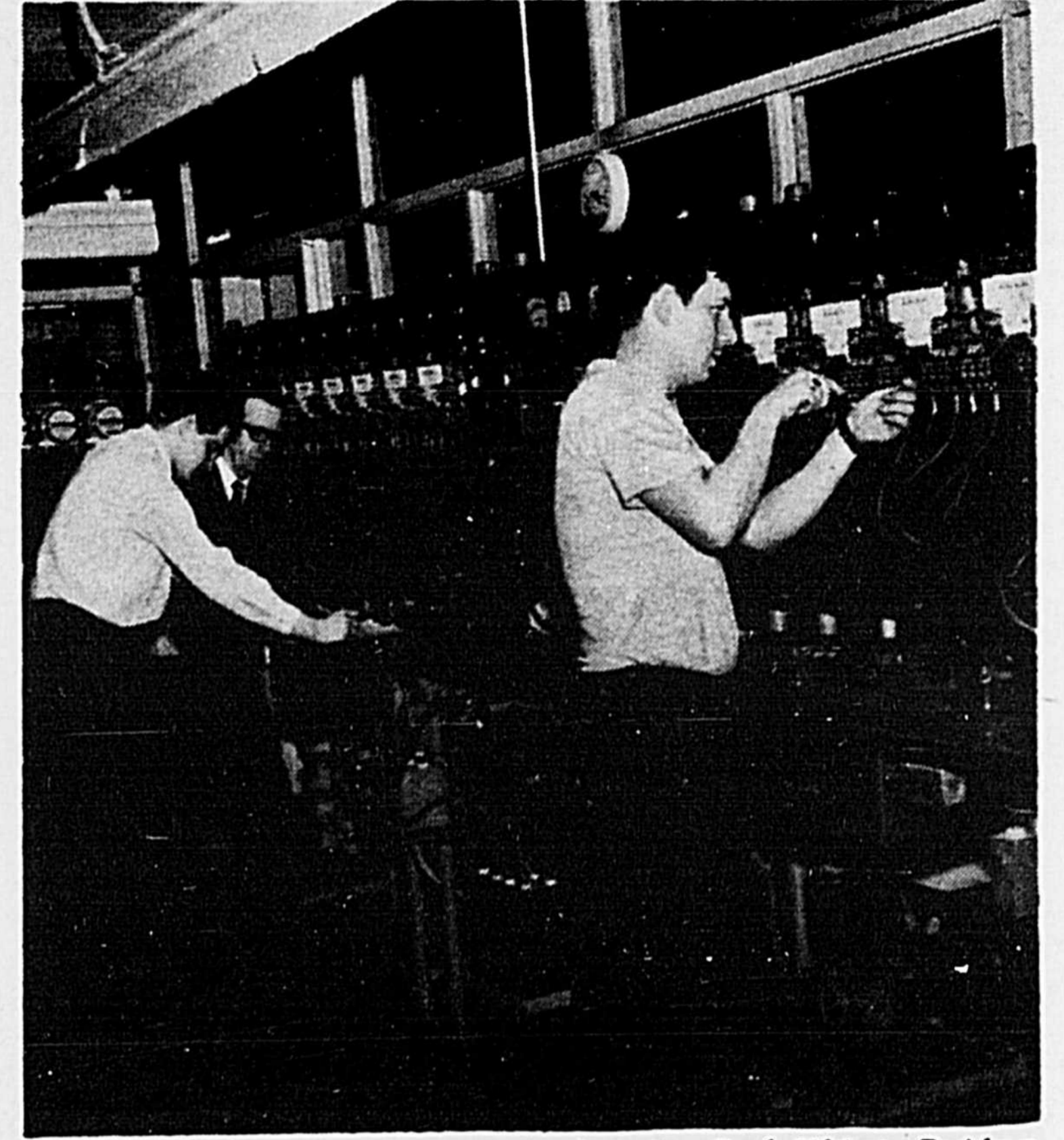
L'équipe de la division Victoriaville, production et transport. De gauche à droite: Clément Lemelin, communications, Georges Dupont, Ing., Alice Britton, Bureau, Phil. Juneau, administration, R.P. Collins, surintendant, Herb Mayhew, exploitation, Bertrand Vaudreuil, protection, Antonin Vermette, lignes, Irwin Brock, postes.



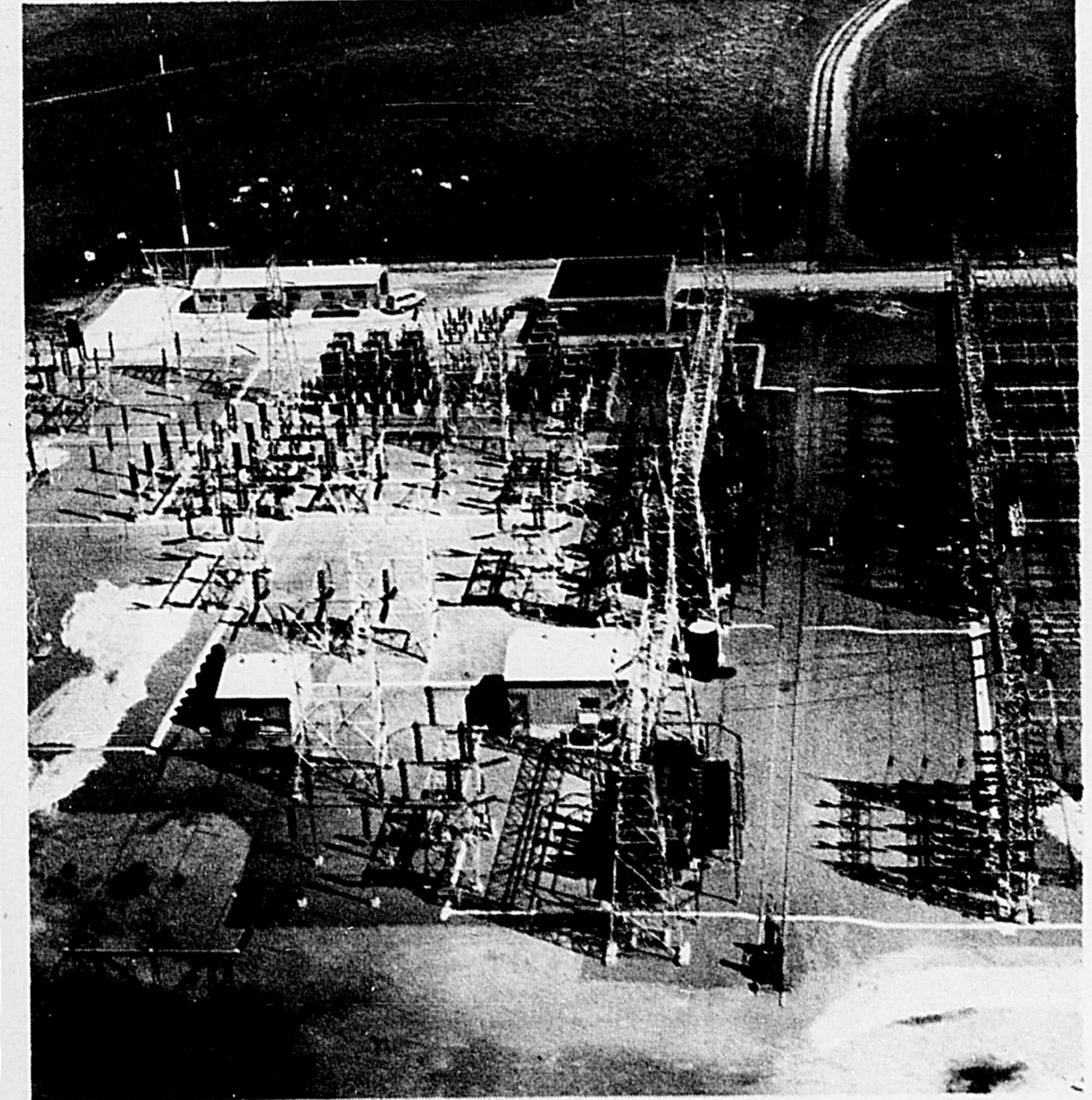
L'Hydro-Québec est bien logé et bien organisé au 59 de la rue Monfette pour desservir ses abonnés



Entre ciel et terre, le monteur. Celui-ci travaille sur la ligne à 735,000 volts



A l'atelier des compteurs, de gauche à droite, René Méthot, Rodrigue Poirier, chef de section, et André Desmarais.



Le plus important poste de transformation à Haute tension: Kingsey

Population desservie	130,000 personnes
Nombre d'abonnés	32,500
Consommation annuelle	900,000,000 kilowatts-heures
Lignes de distribution	2,900 milles
Lignes de transport (haute tension)	660 milles
Valeur des installations	\$47,800,000.
Immobilisations en 1968	\$12,850,000.
Nombre d'employés	192
Salaires annuels	\$1,500,000.

# L'HOMME D'AFFAIRES SON ROLE DANS LA SOCIETE

Quel est le rôle de l'homme d'affaires dans une société en évolution ? Cet homme qui centre sa vie sur des événements, sur des transactions qui effectent la vie de plusieurs, qui est-il ?

Il fait partie d'une élite qui guide les destinés de notre nation. Il est inévitablement l'âme dirigeante d'une ou de plusieurs entreprises. Il participe aux activités sociales, civique et professionnelles de son entourage. Maire, échevin, quelques fois député, il prend à coeur les intérêts de la collectivité et s'efforce pour défendre nos droits

En dépeignant ce portrait, vous avez sans doute reconnu ou associé cette description au portrait que vous vous faites d'un homme de votre localité. Président fondateur d'une compagnie, dont il est le principal actionnaire, président et principal actionnaire d'une fabrique de béton il est également maire de sa ville.

Vous avez sûrement reconnu M. Robert Noël. En interviewant son gérant-général M. Lucien Martin, celui-ci nous a dit: "Lorsque M. Noël entreprend quelque chose il en voit la fin avec succès ou ça ne va pas du tout." Les deux entreprises qu'il dirige sont chacune la plus importante de la région dans son domaine. Sa compagnie, fondée en 1947 et incorporée en 1955, a accompli des réalisations de haute envergure. L'Hôtel-Dieu d'Arthabaska, l'école de Métiers, la résidence des étudiants du collège Sacré-Coeur de Victoriaville et l'Ecole du Meuble et du Bois Ouvré, ne sont que quelques unes des réalisations que la compagnie a accompli depuis quelques années.

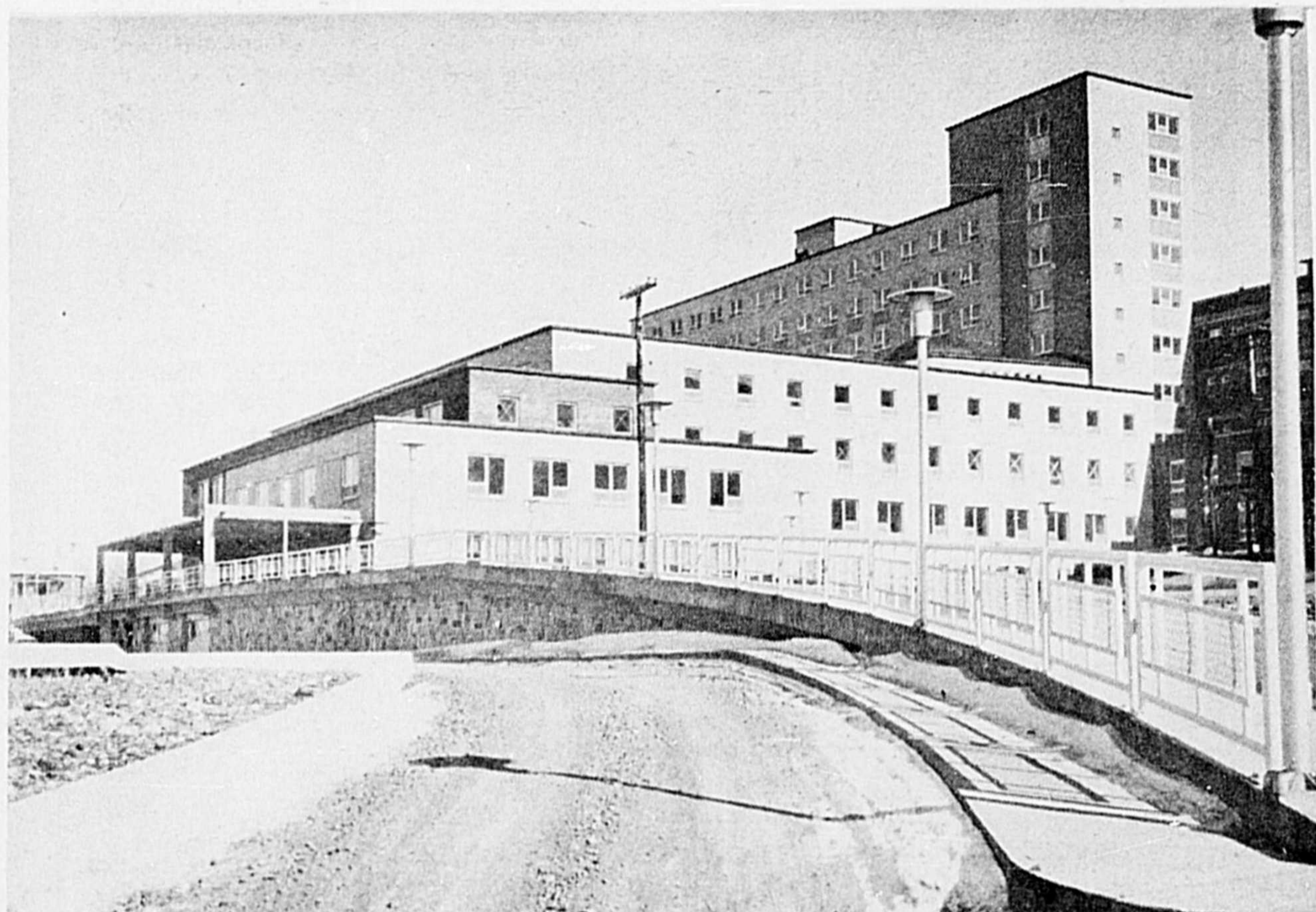
La compagnie de ciment Ro-No également propriété de M. Noël est une compagnie née pour répondre à la demande pour des produits de béton dans la région. Elle est progressive et continuellement à l'avant-garde du progrès. Lors de la construction de l'hôpital d'Arthabaska ainsi que lors de la construction de la résidence des étudiants du collège Sacré-Coeur, ils ont employé une méthode toute nouvelle pour couler le ciment. Les dalles furent coulées sur place, par terre et ensuite hissées en place aux étages par des verins hydrauliques. Plusieurs ingénieurs et architectes étaient sur place pour se rendre compte du succès de ce projet nouveau.

Les compagnies donnent en salaires \$600,000.00 à quelques 120 employés. Le nombre des employés peut toutefois, en saison forte, atteindre 225 employés. 50% des achats et des sous-contrats sont donnés à des entrepreneurs et des commerçants de la région. Ceci représente des transactions évaluées à plus d'un million de dollars. Ceci permet naturellement à plusieurs entrepreneurs et commerçants locaux de subsister d'une façon beaucoup plus aisée.

Il n'est de doute dans l'esprit de personne que l'homme d'affaires est une personne qui mérite une mention honorable pour le travail qu'il crée, la contribution qu'il apporte à l'évolution de sa ville et de sa région. Respectons la valeur de l'individu qui accomplit une tâche honorable et digne.



M. J. R. Noël dynamique et agressif président de la cie de construction qui porte son nom ainsi que de la compagnie Ciment Ro-No.



Réalisations  
de  
J. Robert Noël Inc.

# DAVELUYVILLE TRANSPORT ENR.

Monsieur Rosario Michel naquit à Arthabaska. A 25 ans, il se portait acquéreur d'un permis de transport opéré depuis quelques années par Monsieur Roger Ouellet de Daveluyville.

Monsieur Michel, assisté de son épouse, administre son entreprise tout en élevant sa famille, composée de six enfants, dont quatre filles, Jacqueline, Diane, Suzanne, Ginette et de deux garçons, René et Paulo. L'aînée, Jacqueline, remplit la fonction de secrétaire, tandis que les trois autres filles sont toutes d'âge scolaire. Les garçons tous deux aux études secondent leur père dans son entreprise aux différents congés scolaires et pendant les vacances d'été.

En 1949, Monsieur Michel possédait un camion avec lequel il faisait environ deux voyages par semaine à Montréal ou à Québec. La route empruntée était la vieille route "20", qui n'était pas terminée, c'est-

à-dire à l'état gravier, et le trajet pour Montréal était de 3½ heures. Aujourd'hui les conducteurs de Daveluyville Transport Enr., parcourent le même trajet dans 2 heures.

En 1953, Daveluyville Transport faisait l'acquisition d'un deuxième camion et par ce fait, monsieur Michel eut recours aux services de monsieur Bruno Poisson, lequel est à l'emploi de l'entreprise depuis ce temps.

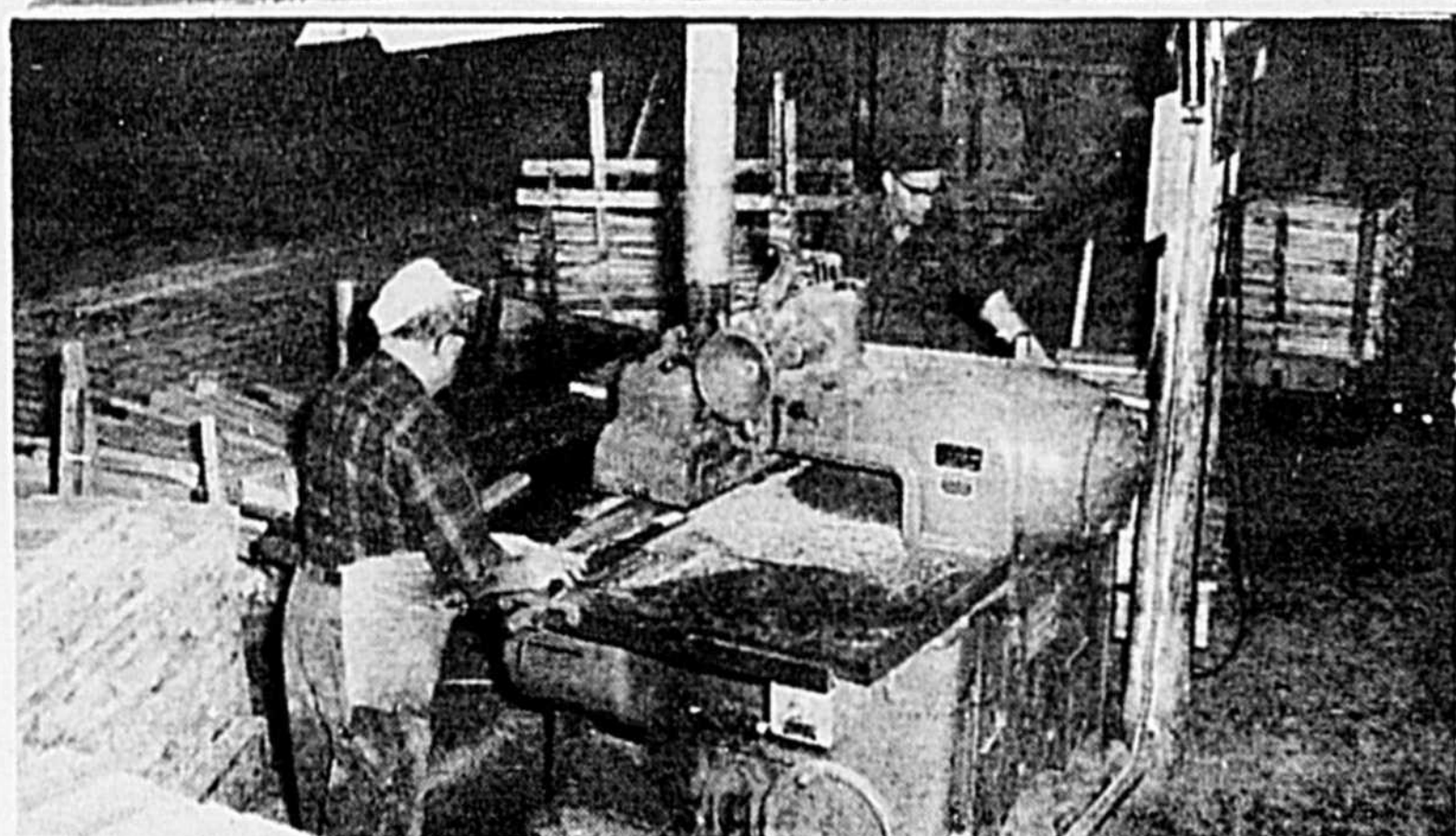
Aujourd'hui, la compagnie avec ses 14 unités transporte les matériaux pour les différentes entreprises commerciales de Daveluyville et de la région.

Le but principal de Monsieur Michel est de donner le meilleur service possible à toute sa clientèle et par ce fait la politique de son entreprise est de conserver une flotte d'unités qui saura répondre aux besoins sans cesse grandissants.

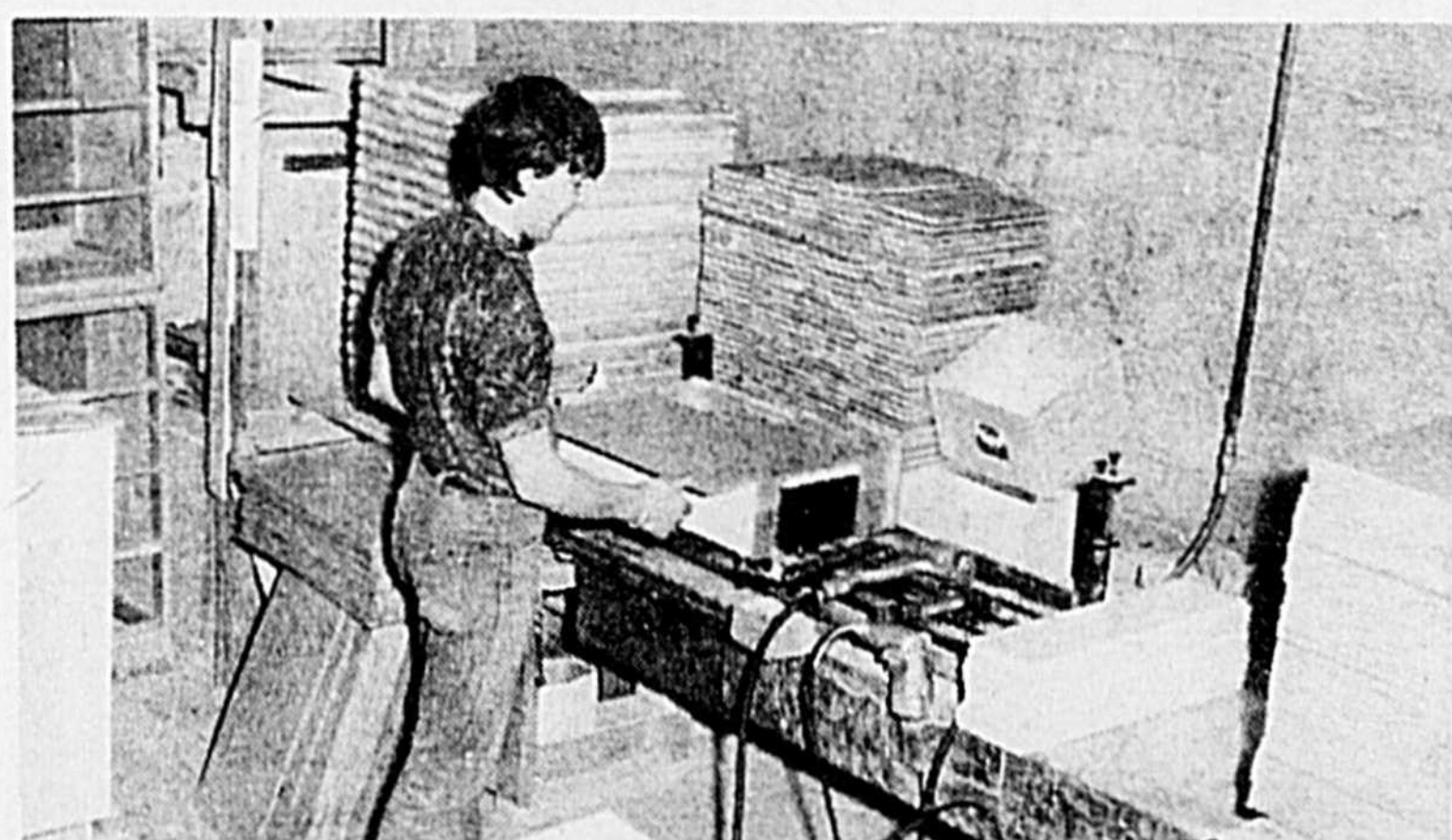


L'importance primordiale de la compagnie de transport dans une communauté en évolution comme celle de Daveluyville n'est dépassée que par le facteur production. Le transport permet au produit de se rendre sur un marché où il sera vendu et permettra à l'industrie de progresser et de s'améliorer.

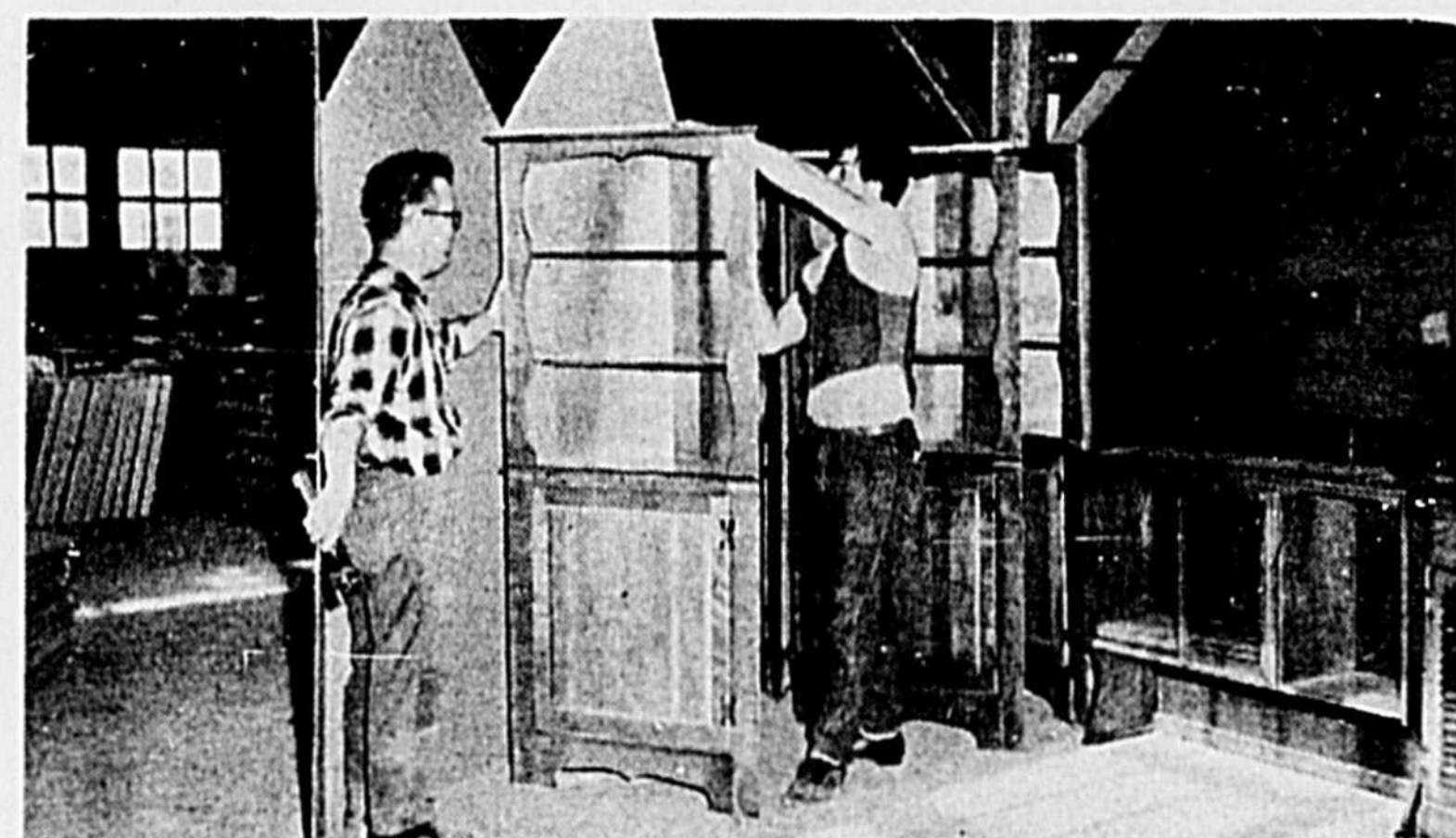
Les services, si souvent ignorés, mais si importants sont les compléments qui permettent à la société en général de bénéficier des nouvelles innovations, de la technique moderne. Leur importance les rend indispensables.



MM. Ulrich Poisson et Léopold Poisson s'occupent de la préparation du bois sur la scie à refendre le bois.



On voit ici M. Lionel Trépanier qui s'occupe de l'assemblage des tiroirs.



MM. Marcel Croteau et Paul Hamel préparent l'emballage d'expédition pour cette magnifique huche de coin.

## GERARD OUELLET INC.

Faire connaître sa localité, sa petite ville natale, à travers tout le pays, la faire progresser de plus en plus chaque année, tel est l'objectif que s'est fixé, depuis de nombreuses années, le propriétaire de la firme Gérard Ouellet Inc., de Daveluyville, Gérard Ouellet lui-même.

Gérard Ouellet est venu au monde à Daveluyville, et lorsque l'on aime la place dans laquelle on a trouvé naissance, lorsque l'on a la ferveur de vivre avec et pour son milieu, on met tout en oeuvre en travaillant pour la collectivité.

C'est ainsi que la firme Gérard Ouellet Inc. a réussi à se placer aisément sur le marché du meuble canadien.

Les quelque 130 employés que cette firme compte à Warwick et à Daveluyville particulièrement ont tous des tâches bien déterminées dans la fabrication de meubles de style colonial populaire.

Il ne faut pas être surpris non plus si les employés de Gérard Ouellet Inc. reconnaissent rapidement, en feuilletant les catalogues de magasins reconnus à travers le pays, des ensembles qu'ils ont construits de leurs propres mains. Le marché de la firme s'étend, non seulement à travers le Canada, mais aussi en Nouvelle Angleterre.

C'est la raison pour laquelle le président de Gérard Ouellet Inc. demande à ses employés des performances égales au service qu'il rend lui-même à l'entreprise, à la collectivité de Daveluyville, de la région des Bois-Francs.

Père de deux enfants, M. Ouellet s'est sacrifié et se sacrifie à plusieurs causes diverses; durant de nombreuses années, il a été maire de Daveluyville. Grâce à son dévouement dans la région de Daveluyville, les délégués des commissions scolaires environnantes sont heureux de le voir siéger à la table de la Régionale des Bois-Francs. Il est également président de l'Association conservatrice du nouveau comté fédéral de Lotbinière.

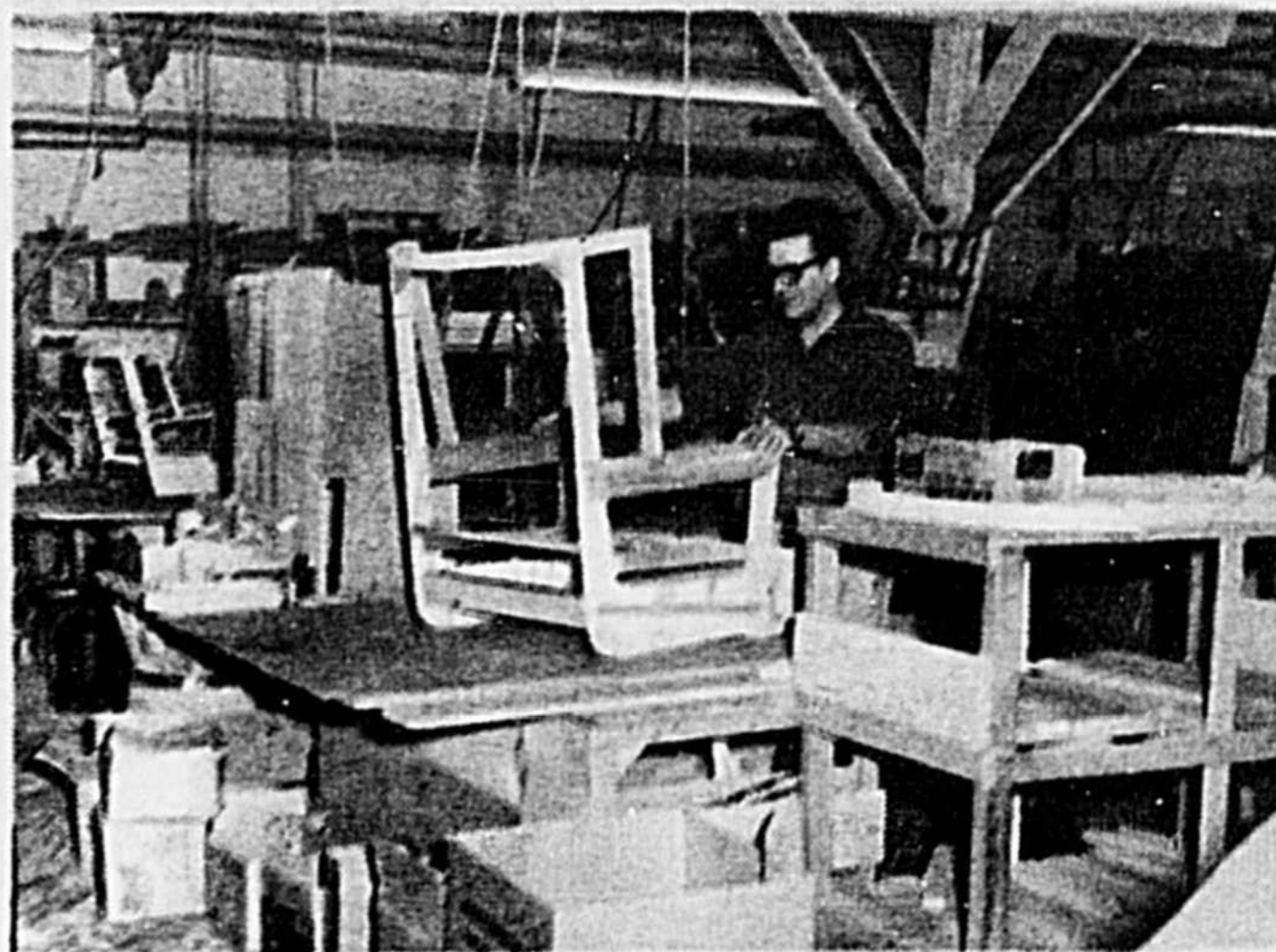
C'est ainsi que, sur le plan personnel, il participe à la vie communautaire des Bois-Francs; quant à son entreprise fondée il y a tout près de quarante ans, elle ne cesse de faire appel à la région. C'est sur place qu'elle s'efforce de recruter son personnel, son équipement, ses matières premières.



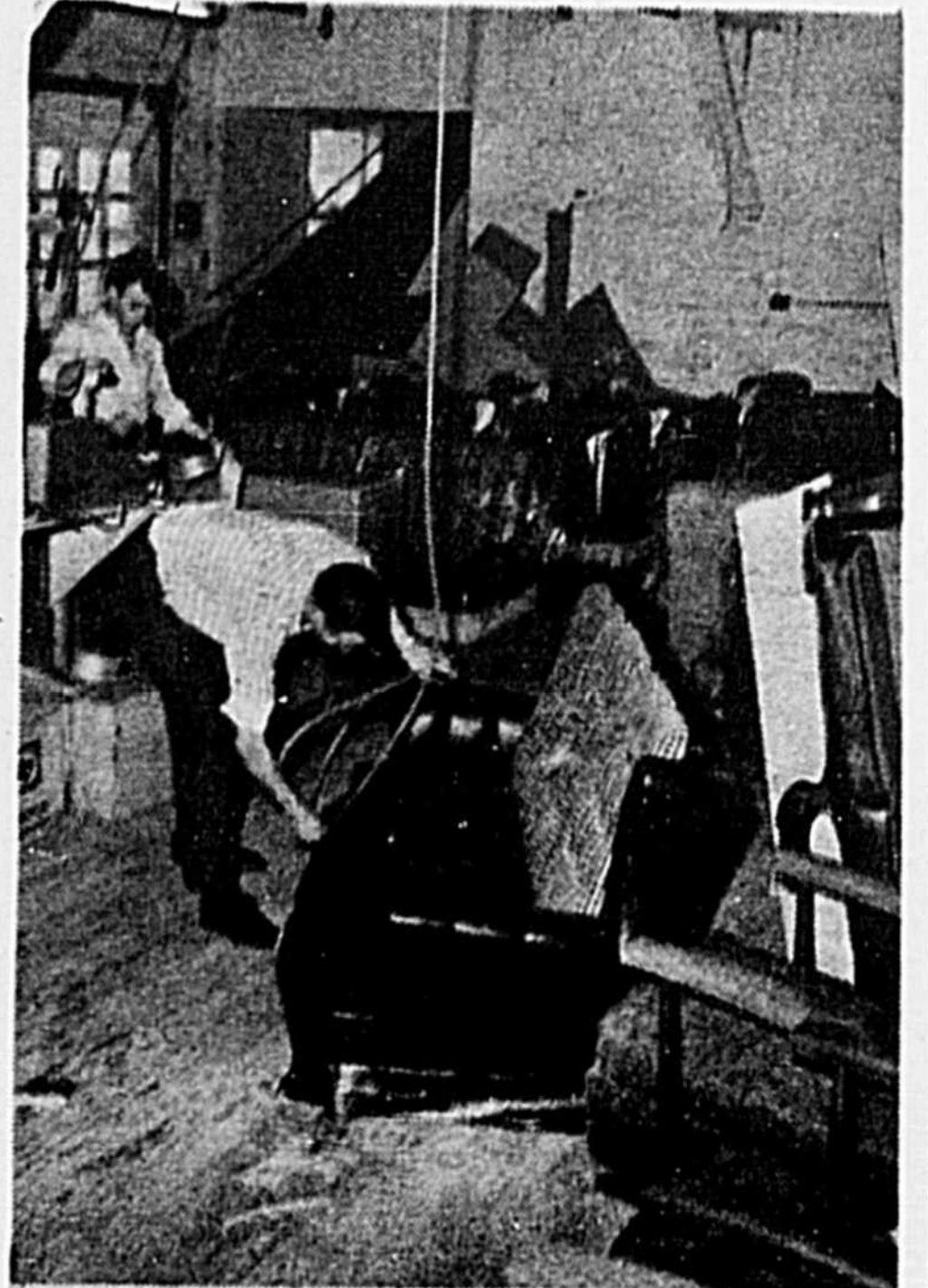
# VICTORIAVILLE UPHOLSTERING



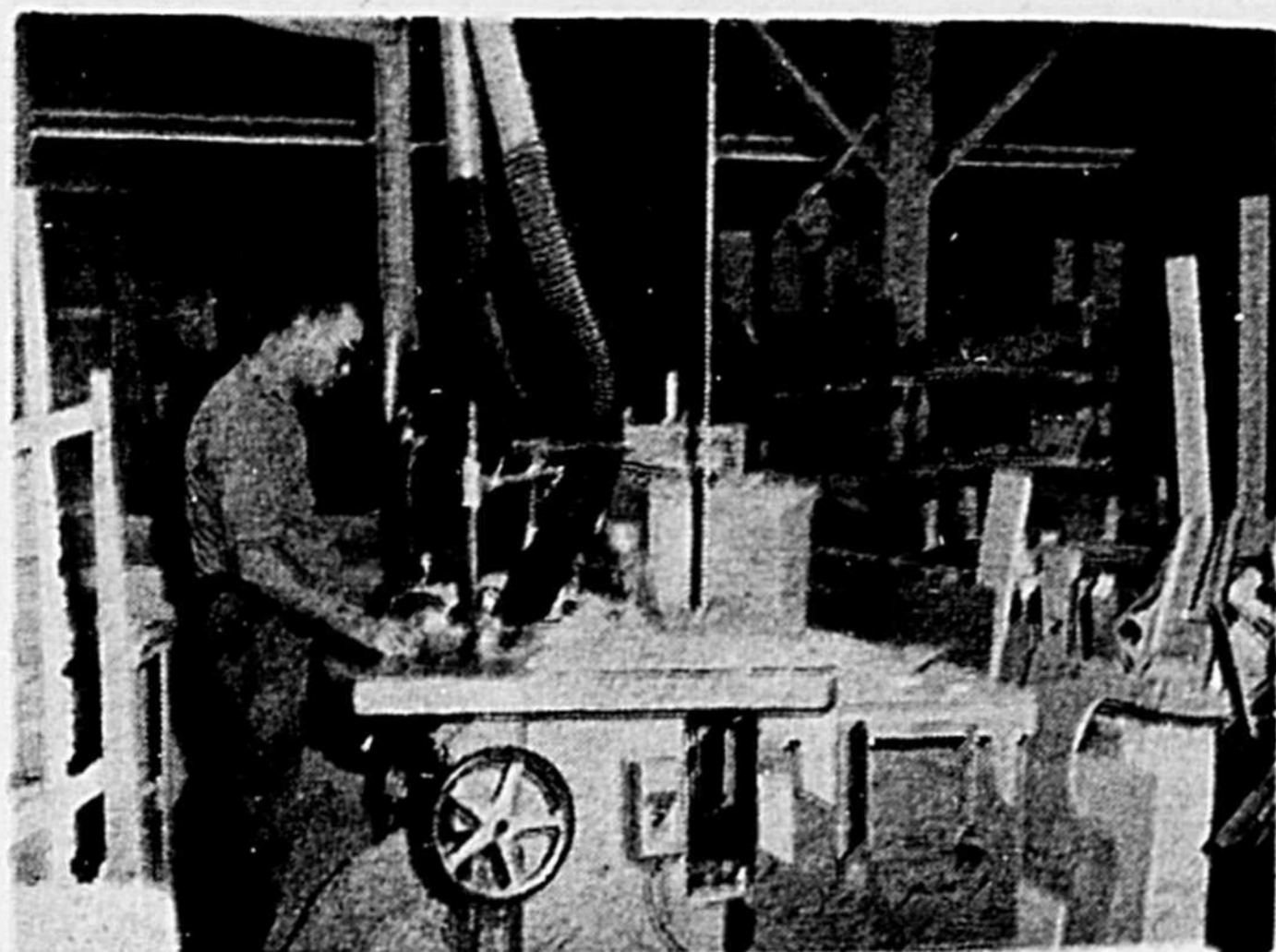
Le matériel est ici taillé et cousu. Il est prêt à poser sur le meuble.



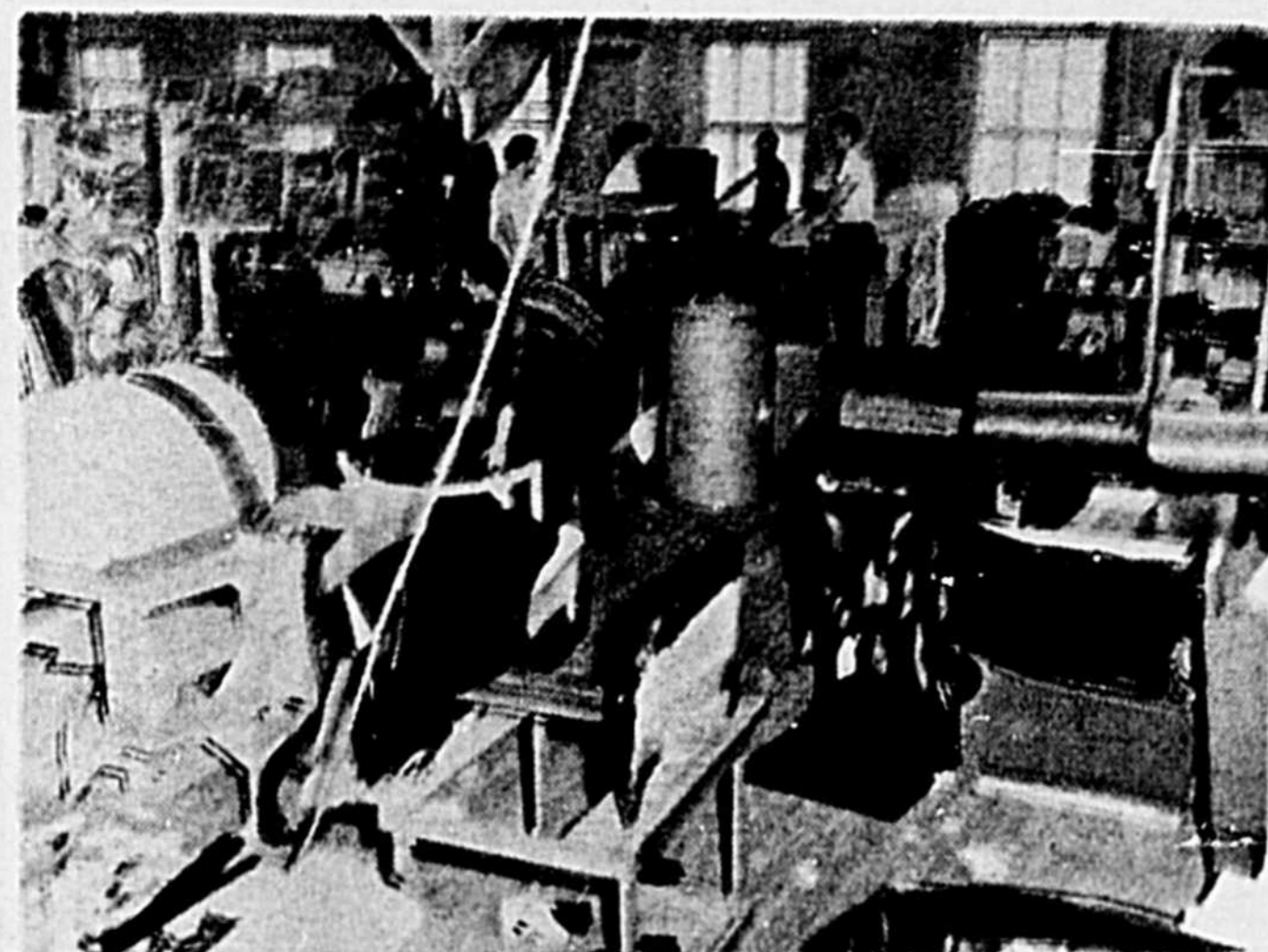
L'armature est maintenant prête à recevoir les ressorts, le rembourrage et le matériel de finition.



On donne enfin la dernière touche au produit presque fini, on le prépare ensuite pour l'expédition.



On prépare ici le bois qui servira à l'armature de la chaise.



On effectue ici sur deux photos le rembourrage et finition du meuble.



Une entreprise comme Victoriaville Upholstering apporte une contribution économique dans une ville et une région comme la nôtre.

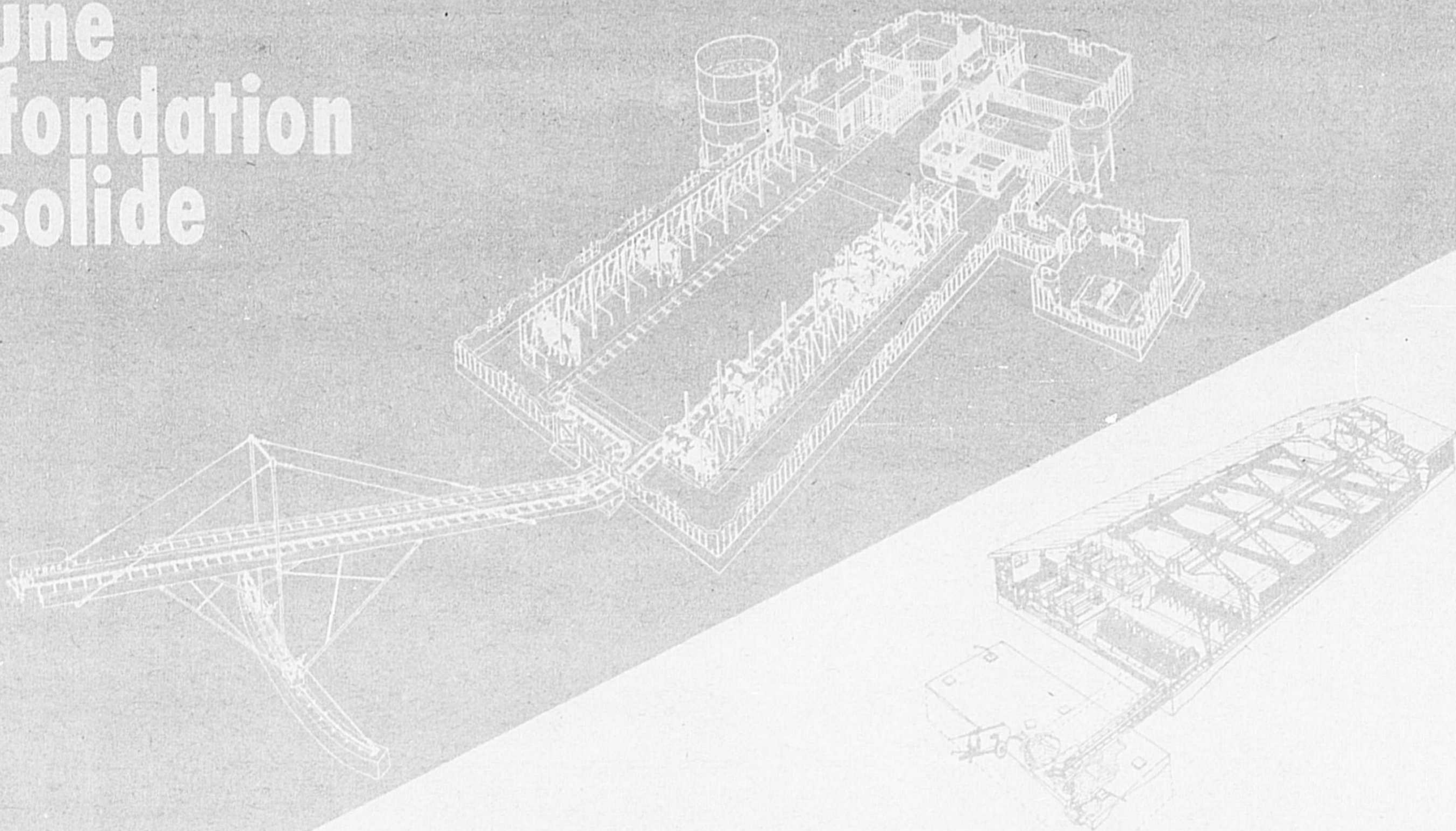
Aussi, à chaque année une somme de ¼ millions de dollars (\$250,000.) est versée en salaires aux 85 employés. Les achats de matériel se chiffrent à plus de (\$500,000.) un demi million de dollars et une partie importante de ces achats sont faits localement.

A cela, ajoutons les taxes municipales, les taxes scolaires, les taxes de vente payées par la compagnie et qui contribuent au bien-être de la population. Comme toutes les autres entreprises de notre région, Victoriaville Upholstering paie sa part d'impôts sur le revenu, de taxe d'accise, régie des ventes, et ces argents contribuent à l'avancement de notre province et de notre pays.

Les produits de cette jeune et prospère entreprise sont vendus d'un océan à l'autre et leur renommée s'accroît de jour en jour, faisant ainsi mieux connaître à l'étranger notre ville et notre région.

Sur le plan social les directeurs de l'entreprise font plus que leur part dans les oeuvres et les organismes de notre région, et de son côté, la compagnie ne néglige pas ce domaine en encourageant l'esprit sportif de la population par sa participation à une ligue de quilles et un club de balle-molle.

# Une fondation solide



## CE QU'EST LA COMPAGNIE JUTRAS LTEE

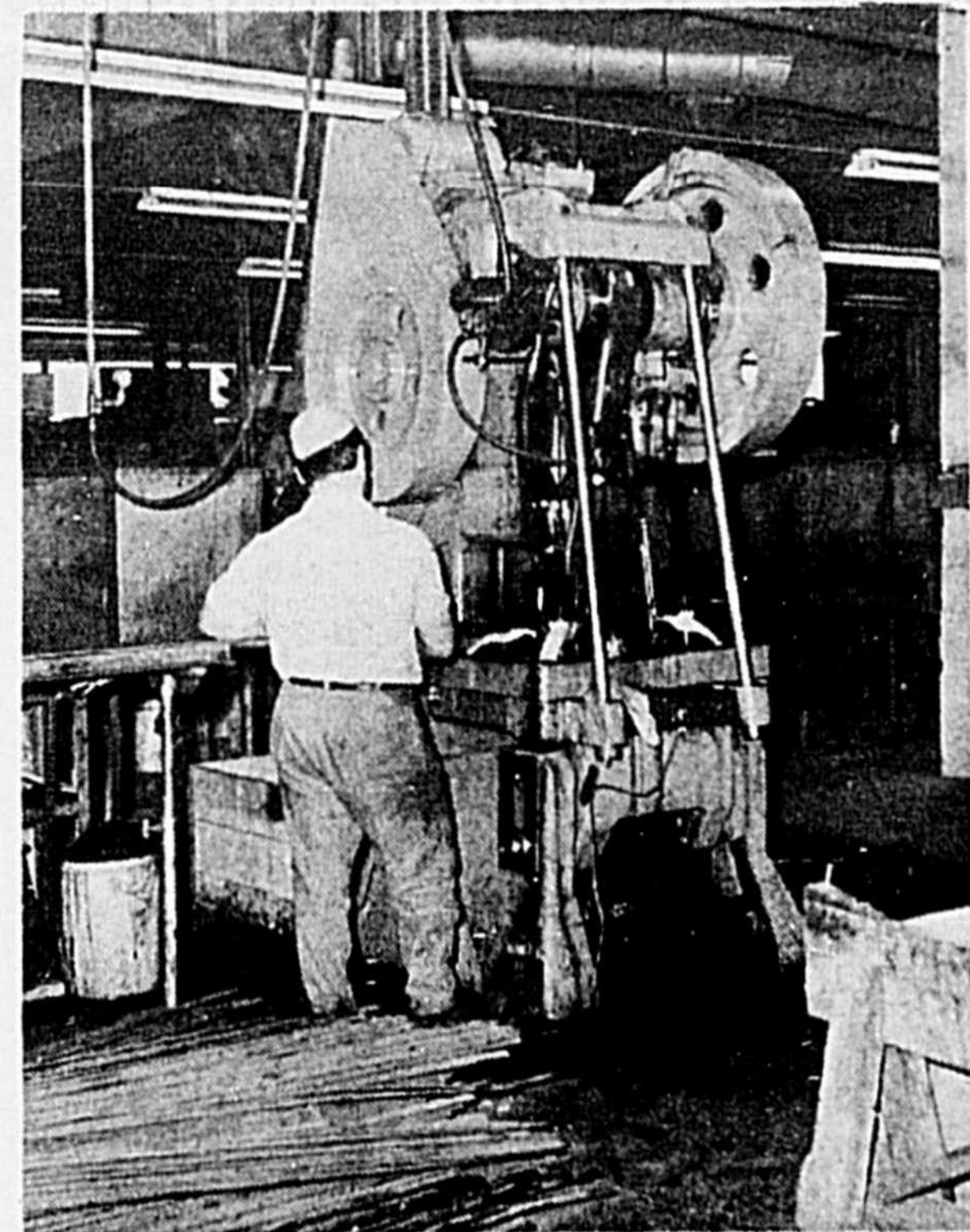
### QUEL ROLE JOUE-T-ELLE

#### DANS L'ECONOMIE LOCALE?

— Une entreprise manufacturière d'équipements complets d'intérieurs d'étables et de porcheries, avec les appareils de manutention, convoyeurs ou autres.

— Nous fabriquons également les structures métalliques préfabriquées pour tous genres de bâtiments de ferme.

— Nous fournissons également les appareils de ventilation pour étable et porcherie; les séchoirs à foin, les meuneries intégrées, ainsi que les appareils de manutention pour le fumier liquide.



— L'évaporateur de sève d'érable et ses accessoires sont fabriqués depuis les tout débuts de l'entreprise, il y a soixante-dix ans.

— Ces produits sont vendus directement au cultivateur par nos techniciens vendeurs et leurs agents locaux.

— Cette fabrication requiert au-delà de 40,000 pieds carrés de bâtisse, comprenant usine, bureaux et entrepôts. Beaucoup de matériel fini et brut sont entreposés à l'extérieur.

— Nos facilités comprennent :

- a) une fonderie intégrée de 5 à 6,000 lb par jour
- b) un atelier de production
- v) un atelier de ferblanterie
- d) un département de coupage et de taillage
- e) un département de soudure pour la production de pièces, d'ensemble mécanique et soudure.
- f) des départements d'assemblage, de finition et d'expédition.

— Production, disposition et manutention.

Dans l'industrie à grand volume, les machines (peu importe la nature) sont disposées suivant l'ordre des opérations à effectuer sur les pièces.

Par rapport à la grande diversité des pièces à transformer, les machines et outillages sont disposés par groupe de même nature, cela étant plus avantageux dans notre cas. La manutention des marchandises se fait à l'aide de différents genres de plate-formes sur roues, de plate-formes et contenants sur dormants déplacés par des leveurs hydroliques manuels et motorisés.

A noter que les méthodes de manutention sont l'objet d'observation et d'études continues.

— Protection.

Un système de gicleur automatique, de même que des extincteurs chimiques assurent la protection contre l'incendie.

— Conditions de travail et relations patrons-ouvriers. Nos ouvriers (de même que les chefs d'équipes) sont tous membres du Syndicat de la Métallurgie affilié à CSN.

Les conditions de travail sont régies par un contrat entre la Compagnie et le Syndicat. Ce contrat régit les salaires et classements, les vacances et congés statutaires, les heures de travail (44 heures par semaine), et toutes autres questions pertinentes. Il comporte aussi un excellent plan d'assurance-maladie médical majeur qui couvre tous les membres de la famille de l'employé.

Nous entretenons les meilleures relations possibles avec le Syndicat dont nous reconnaissons pleinement les droits. Quant à la santé de ces relations, mentionnons ici que nous n'avons actuellement aucun grief en litige.

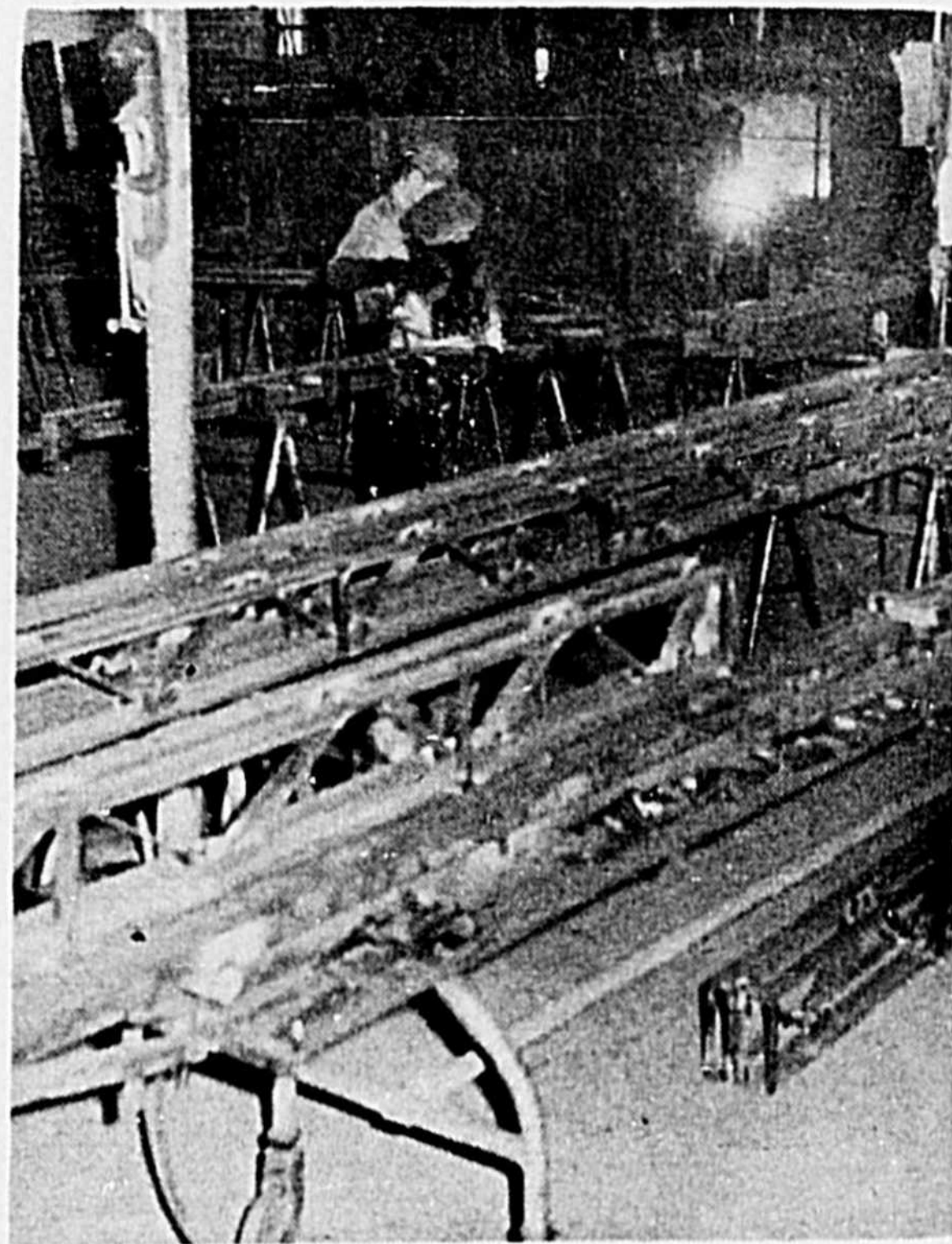
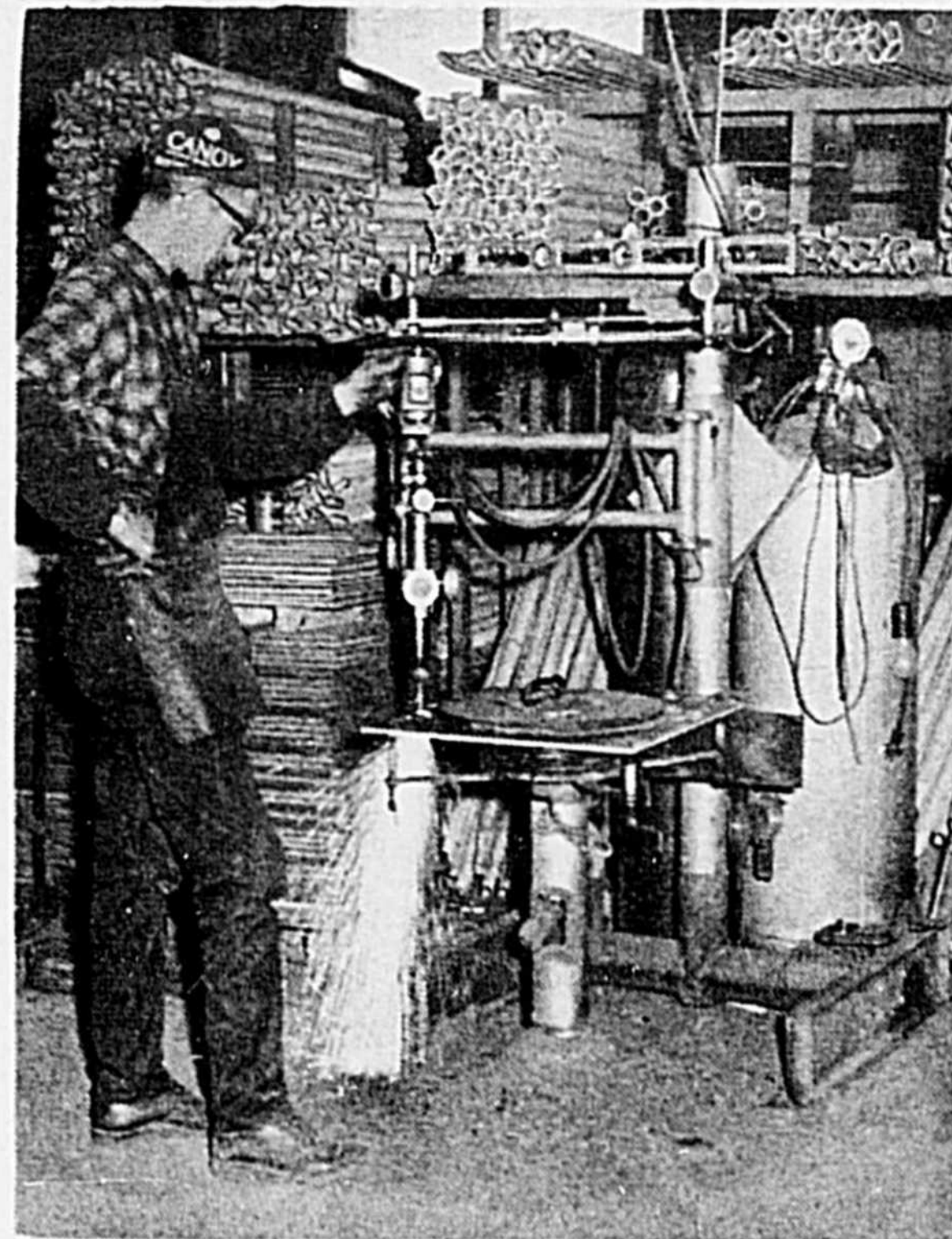
— Le personnel directement affecté à la production se situe actuellement dans le voisinage de 95 à 100 personnes; le personnel d'administration comprenant les employés de bureau proprement dit, le dessinateur, l'acheteur, le surintendant, ainsi que le gérant, sont au nombre de 15, et nous avons actuellement 10 voyageurs sur la route pour avoir un personnel total sur la feuille de paye de 120 à 125 personnes.

— Notre entreprise verse à l'économie locale, sous forme de salaires, achats locaux, taxes et service, plus de \$800,000.00 par année.

— Notre organisation de ventes couvre non seulement le Canada, mais s'étend déjà à plusieurs Etats américains.

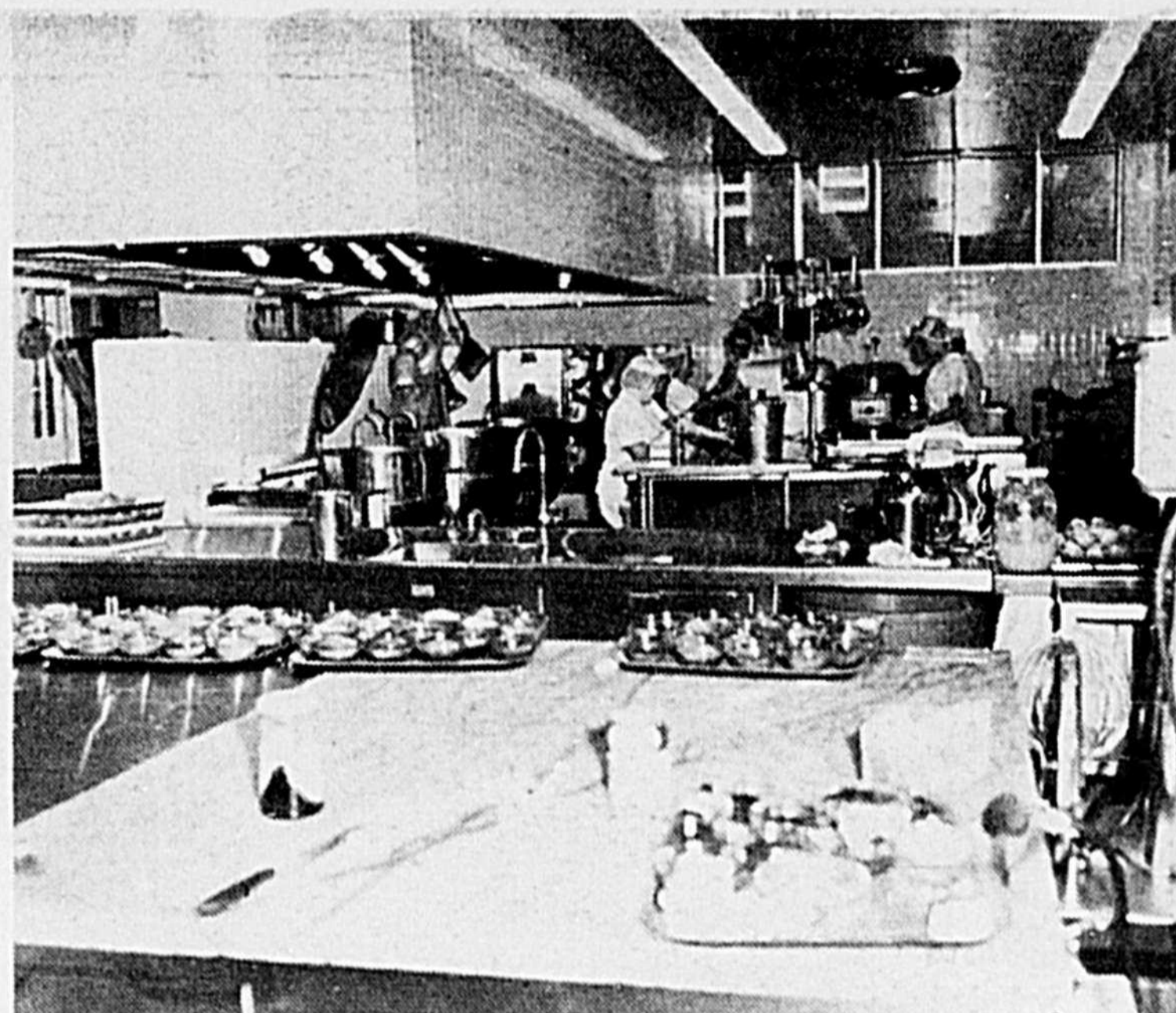
— La bonne marche de l'entreprise est due, non seulement à l'initiative et la vigilance de la direction, mais aussi pour une large part à l'excellente coopération de tous ses employés, vendeurs comme ouvriers d'usine.

— Nos buts sont de rendre la tâche du cultivateur moins ardue et sa situation plus rentable, et de procurer à nos employés un travail intéressant où ils puissent s'épanouir et y gagner honorablement leurs vies.





Une des treize salles du bloc opératoire, où les chirurgiens trouvent l'équipement le plus moderne. Parmi l'équipement qui figure sur la photo, on trouve un cardioscope pour suivre le comportement du cœur du patient, deux machines servant à l'anesthésiste, le chariot servant aux outils du chirurgien et la machine à électrosectilis qui sert à cautériser.



La cuisine dotée de l'équipement le plus moderne, sous la direction de Mlle Létourneau, on y fait des mets de toutes sortes.

L'HOPITAL  
SOCIALEMENT ADAPTE

Nous visitons dernièrement l'Hôtel-Dieu d'Arthabaska, où nous avons trouvé des conditions de travail et de vie idéales. L'hôpital se veut socialement adapté aux divers problèmes de notre temps. On y trouve une atmosphère chaleureuse et accueillante. L'hôpital trop longtemps considéré comme un endroit où l'on allait qu'en cas d'extrême nécessité et où peu de gens voulaient se voir, est aujourd'hui placé dans un décor agencé avec goût, fonctionnel qui satisfait les besoins de la technologie moderne tout en prenant en considération le confort du patient.



Pouvant accommoder 300 personnes du coup le caféteria est meublé avec grand goût. Ce caféteria sert aux employés et aux visiteurs, on y sert quelques 800 à 900 repas sur trois rotations.



Une des unités de la pouponnière. On y garde un maximum de huit bébés afin de conserver le minimum asepsie.

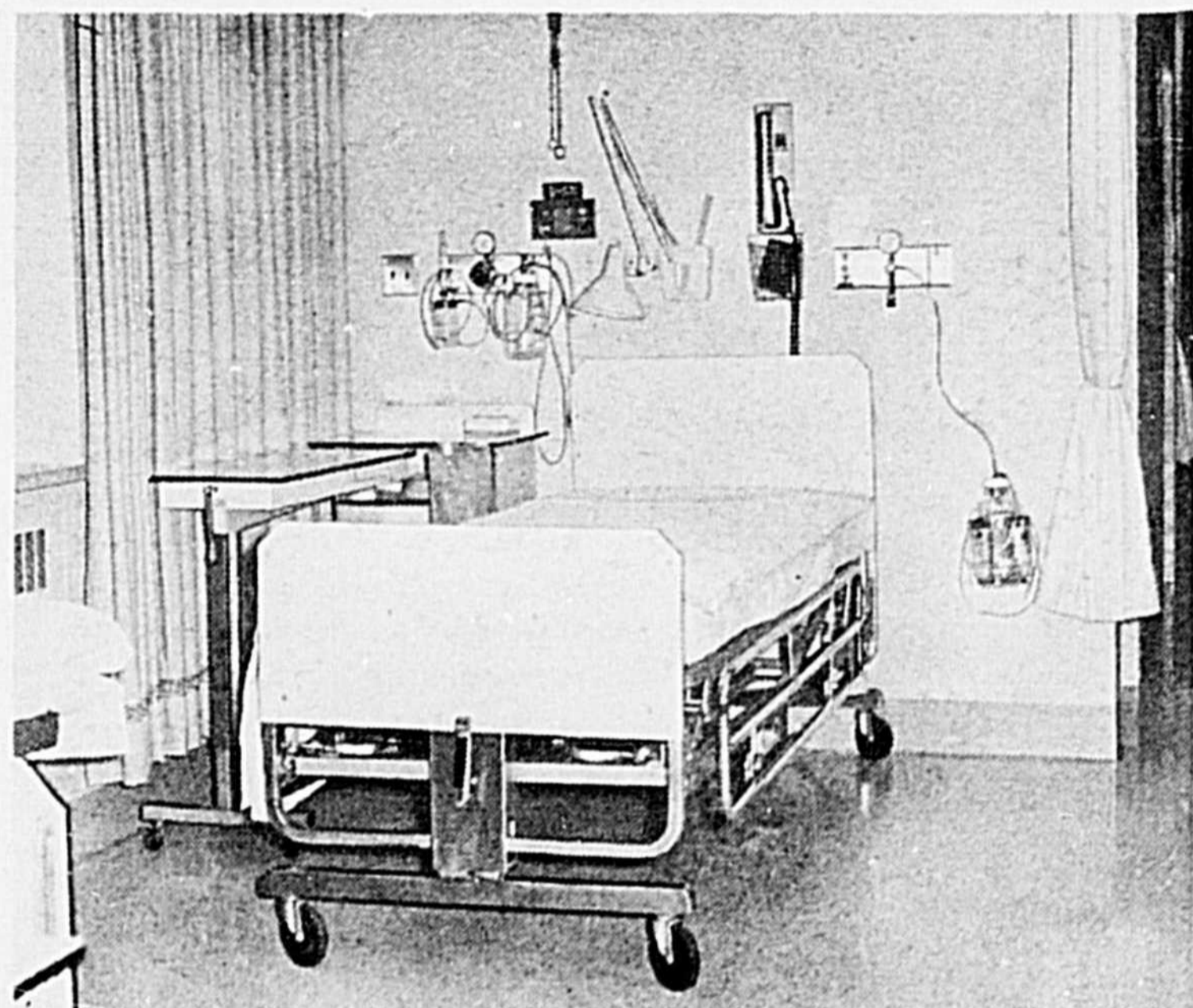
LA TECHNOLOGIE AU  
SERVICE DE L'HOMME

Les 759 employés de l'hôpital sont entourés des dispositifs les plus modernes que la science et la technologie de notre siècle a pu leur fournir. La salle des soins intensifs, par exemple, muni de plusieurs dispositifs qui ont permis au personnel de ce département de sauver plusieurs personnes qui sans ces traitements seraient sûrement mortes. Ce département possède plusieurs lits qui sont munis de plusieurs dispositifs tel que l'appareil pour enregistrer la tension artérielle, un dispenseur à oxygène et un dispositif à suction et intermittente. Le département est aussi équipé d'un cardioscope sur lequel on peut trouver un défibrillateur et un "pacemaker" appareil qui permet à l'infirmière en devoir de maintenir une surveillance constante sur son patient et lui administrer les soins nécessaires en cas d'urgence. Ce département est divisé en deux sections, une pour les maladies et l'autre pour les accidentés. On y traite presque exclusivement des cas de coma, d'infarctus et d'autres affections graves.

Un autre département que nous avons visité; la pouponnière, où encore nous nous sommes rendus compte que le premier souci était de donner le maximum de soins efficaces aux bébés. La pouponnière est divisée en plusieurs unités capable de recevoir 8 bébés, ceci afin de garder l'asepsie à son minimum, le département est aussi doté d'une unité spéciale pour les bébés prématurés.

Le bloc opératoire avec ses 13 salles d'opérations est une machine efficace où l'on effectue toutes les interventions chirurgicales et les traitements spéciaux nécessitant l'anesthésie du patient. Sr. Martel, hospitalière du département, nous confiait que les nouveaux développements dans son domaine son strictement observés et permettent ainsi aux chirurgiens de travailler dans des conditions idéales. Le bloc opératoire ainsi divisé est un exemple de parfaite efficacité et de coordination.

## L'HÔTEL DIEU D'ARTHABASKA



Un des lits de la salle des soins intensifs où l'on retrouve un personnel qualifié et où on retrouve une gamme extraordinaire d'équipement des plus moderne.

Les services eux sont pensés en fonction des patients et du personnel en plus d'offrir aux visiteurs des conditions très favorables. Le caféteria est un parfait exemple d'adaptation moderne. Ce caféteria qui sert au dessus de 40,000 repas par année, soit a peu près le même nombre de repas que prendrait une famille de quatre pendant dix ans, est complètement moderne. Il offre au personnel des repas à prix réduit, servis dans un décor reposant et fonctionnel. Les patients, s'ils suivent une diète, peuvent choisir d'un menu qui saura satisfaire les goûts des plus capricieux.

Partout dans l'hôpital on trouve un éclairage idéal. Dans presque tous les coins on peut entendre une douce musique, le décor est des plus attirants et permet à l'employé de travailler dans un atmosphère de détente. D'après la dernière convention de travail les employés reçoivent des salaires que nous pouvons qualifier d'excellents. On ne se demande pas pourquoi l'hôpital est constamment inondé de 300 à 400 demandes d'emplois.

UNE ENTREPRISE  
D'ENVERGURE

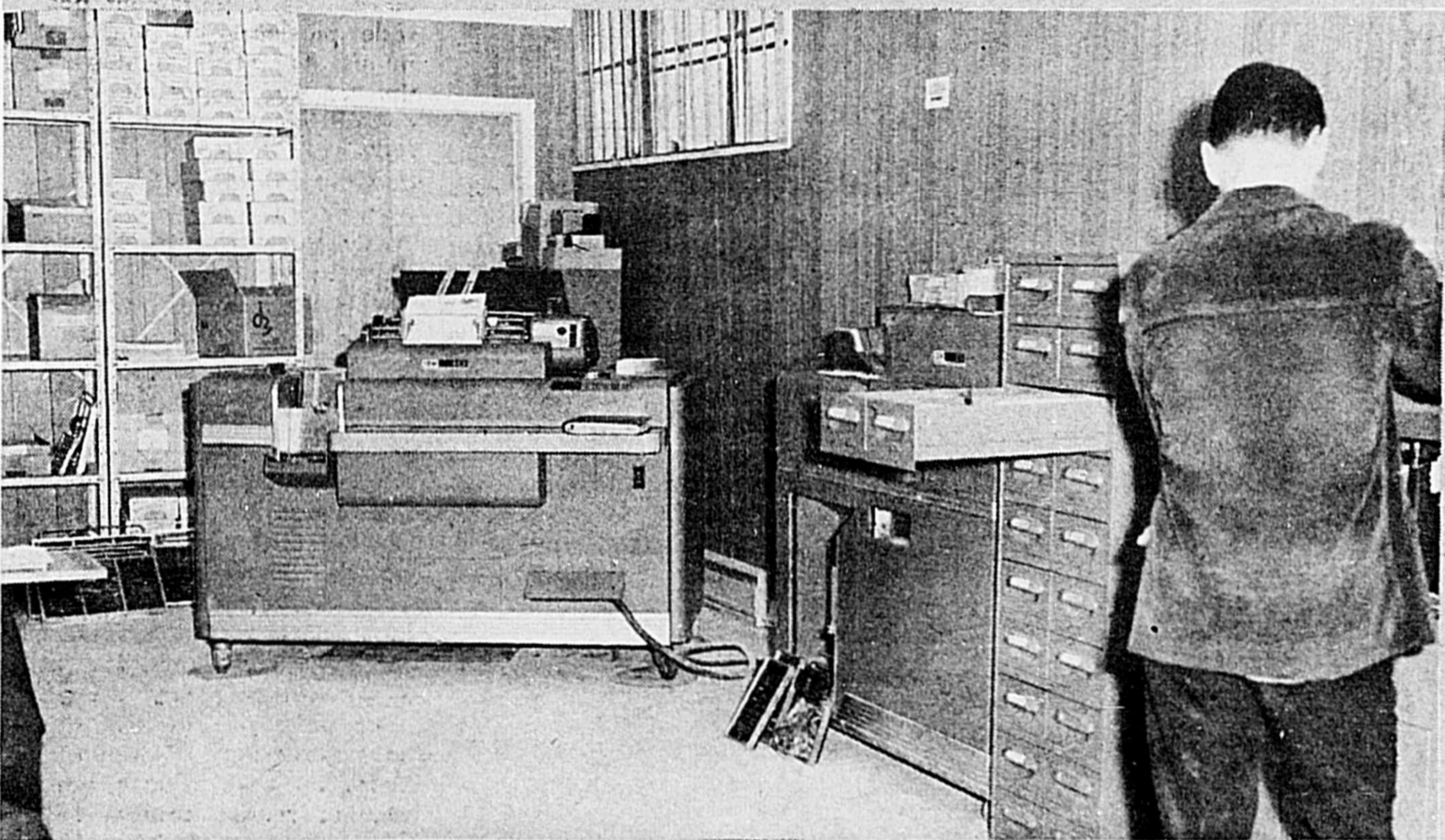
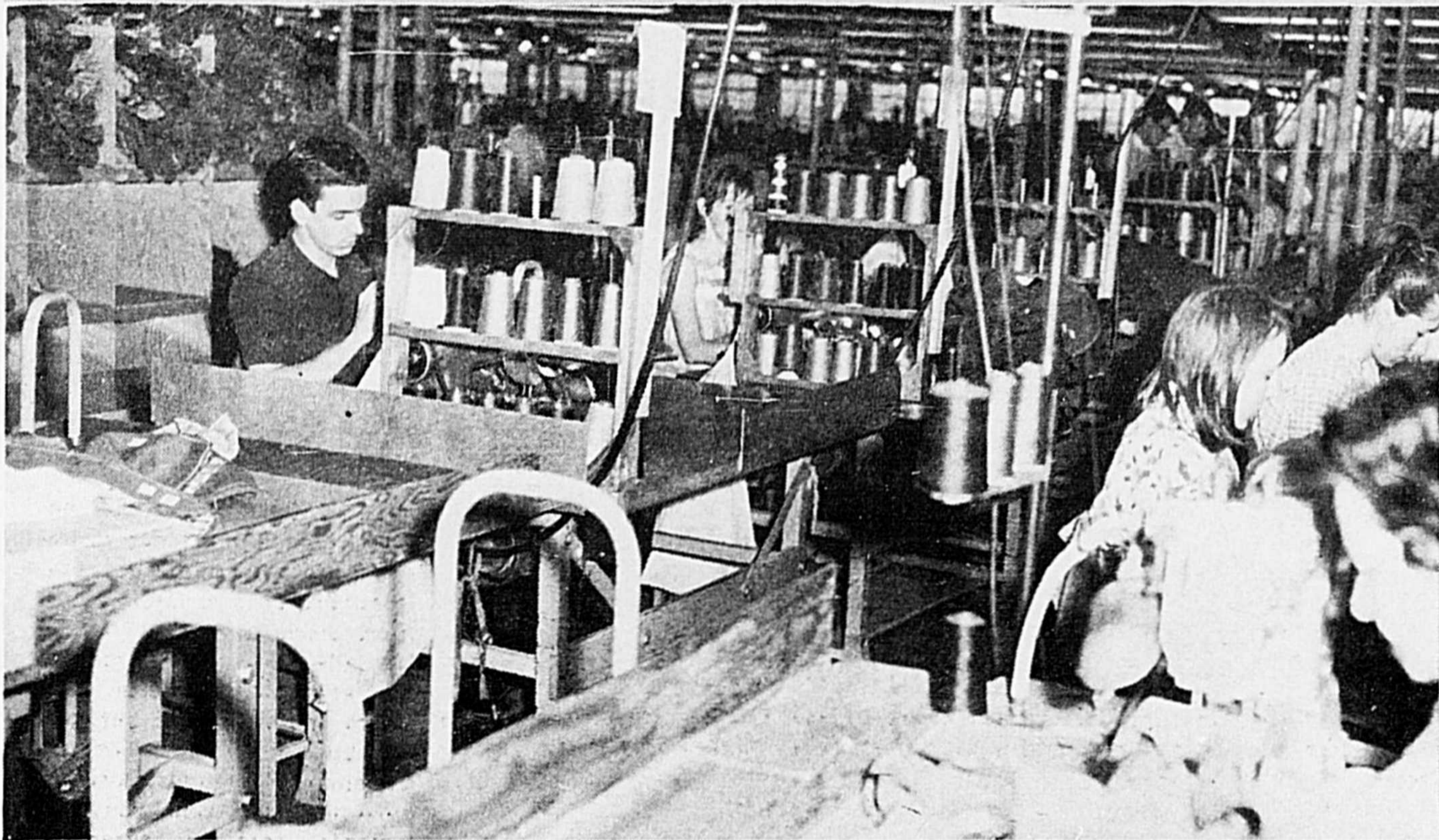
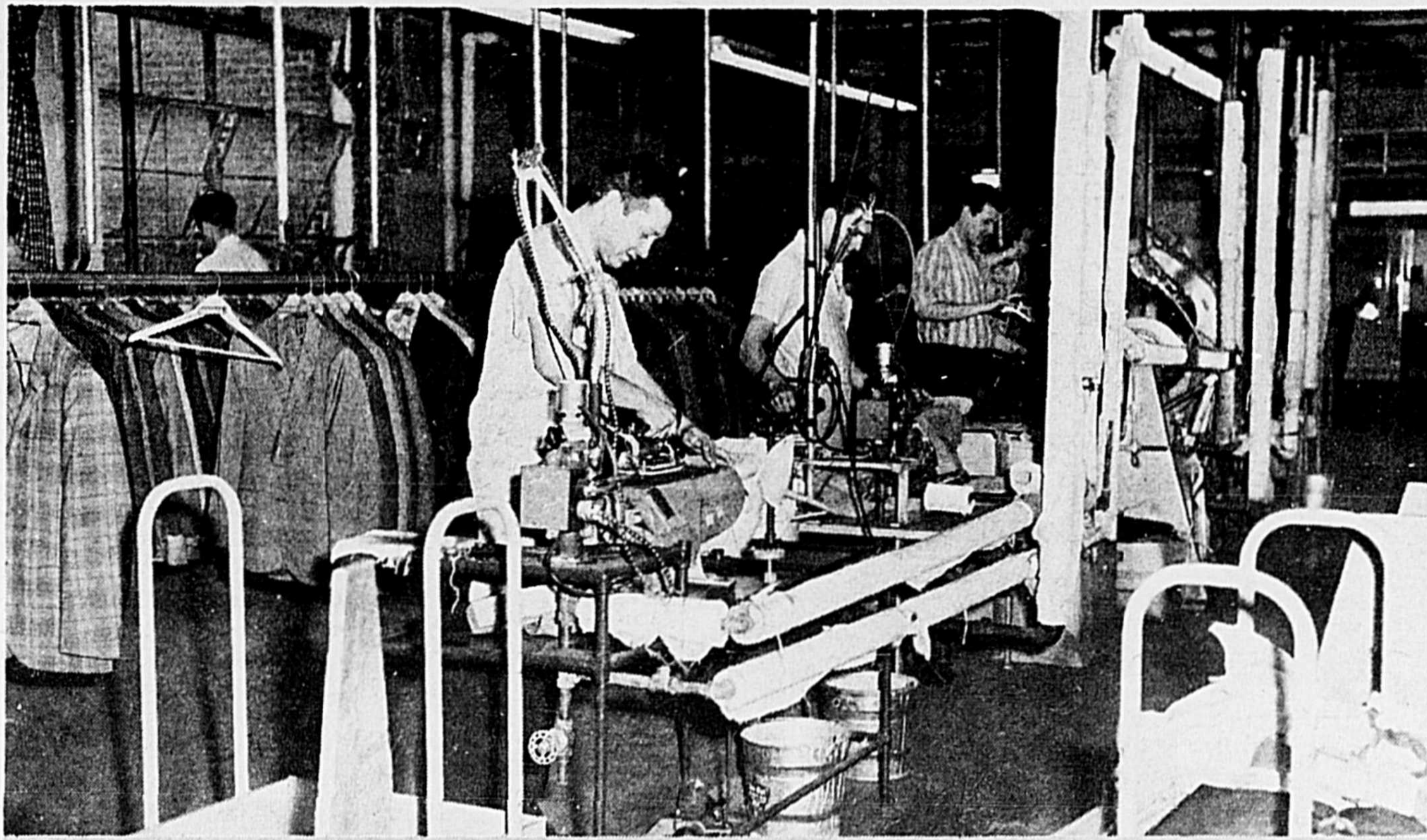
DES CONDITIONS IDEALES  
DE VIE ET DE TRAVAIL



La salle de réveil. La seule au Québec, équipée avec de telles colonnes télescopique dans lesquelles on a centralisé plusieurs services.

L'hôpital offre à son personnel des conditions de travail idéales à tout point de vue. Les salaires sont très bons, les bénéfices marginaux supérieurs en tout point à tout ce que nous avons auparavant. Les dépenses nettes admissibles pour l'année fiscale 1968 s'élevaient à \$3,957,352.00 de ce montant \$3,009,667.00 est versé en salaire, évidemment la plus forte partie de ce budget monstre.

L'hôpital avec son budget qui atteint presque 4 millions, ses quelques 760 employés offre à la population régionale tous les avantages ou presque des hôpitaux des grands centres. Les 22 spécialistes et 17 omnipraticiens qui pratiquent à l'Hôtel-Dieu semblent charmés des conditions qu'on y trouve. Il y a dans tous les départements, des avantages qui ne peuvent que refléter sur le travail de l'individu. On peut se sentir bien en sécurité et bien à l'aise à la pensée de passer un séjour à l'hôpital d'Arthabaska.



# UTEX

En entrant dans l'un des complexes industriels de la Utex à Victoriaville, nous pouvons remarquer une pancarte qui dit: "Il est tellement plus facile d'exécuter une tâche correctement que d'expliquer pourquoi on sait trompé". C'est sans doute avec de tels brins de sagesse que la compagnie à établi des politiques qui lui ont permis de grandir pour devenir la plus importante compagnie canadienne de vêtements sports. Fondée en 1943 par les frères Gurberg, la compagnie engage aujourd'hui quelques 850 employés à qui elle paie des salaires de l'ordre de 2½ millions de dollars.

Parler de la production de vêtements sports sans parler de la Utex est utopique. Leur deux usines de Victoriaville produit toutes sortes de vêtements sports tels que: la veste de ski, des manteaux de pluie, les canadiennes et le "car coat". Dès modèles qui n'ont cessé de grandir en popularité depuis quelques années assurent ainsi à la compagnie une expansion assurée.

Ils sont les distributeurs exclusifs de la veste sport Arnold Palmer pour le golf. Ils se lancent actuellement dans une nouvelle ligne de vêtements pour hommes qui se nomme "Park Row". Ces nouvelles lignes permettent à la compagnie d'acaparer une plus grande part du marché. Leur produit est marchandable et ceci nous en avons la preuve en s'apercevant qu'ils exportent vers l'Angleterre, l'Allemagne, la Hollande et la Belgique 10% de leur production.

La production au département du coupage où les pièces de matériel de haute qualité sont coupées selon le style à la grandeur voulue. Les pièces sont ensuite acheminées vers le département de la couture où des couturières expertes assemblent la pièce et en quelques opérations elle devient une pièce de linge de haute qualité et d'une élégance esthétique assez remarquable. Le morceau est ensuite envoyé au département du pressage où il est préparé pour l'expédition et finalement acheminé vers les magasins de vêtements pour homme.

La compagnie tient une équipe de représentants sur la route qui visitent sans cesse les propriétaires de merceries pour hommes et de magasins à rayons afin de s'assurer que ceux-ci puissent suivre la mode et avoir un inventaire complet capable de satisfaire tous les goûts.

# UNE INDUSTRIE...



M. Euclide Fontaine, contremaître du tissage. Il tisse des tissus d'un lainage de haute qualité, c'est une tradition.

# UNE TRADITION



Carder la laine, un travail de haute qualité. M. Emile Provencher tente de toujours donner le meilleur de lui-même, c'est une tradition.

Cette compagnie aussi vieille que la ville qui l'a vue grandir est peut-être la raison d'existence de cette ville. Mener une entreprise d'envergure nationale, vous le conviendrez, n'est pas chose facile. D'innombrables facteurs entrent en ligne de compte, des facteurs qui viennent influencer le jugement des directeurs de la compagnie qui doivent voir à la bonne marche de l'entreprise. Ils doivent sauvegarder les intérêts de tous.

Ils sont de tous côtés cernés par leurs responsabilités. Plaire aux clients, conserver un bon moral chez les employés, faire face à la concurrence. Tous ces facteurs doivent occuper dans leurs champs de vision une place de première ordre.

Warwick Woollen Cie Ltée a su, depuis près d'un siècle, faire face à ses nombreuses responsabilités. Au cours de toutes ces années, les directeurs de la compagnie ont du envisager des périodes critiques, la crise économique, les deux guerres, l'américanisation, l'évolution sociale. Ils ont survécu, ils ont créé une tradition.

Monsieur Guy Kirouac, vice-président de la compagnie ainsi que le gérant général, nous dit que le problème critique des années courantes est sûrement le problème humain de l'entreprise. "Nous nous efforçons de maintenir au maximum la production afin d'assurer du travail à l'année pour tous." Ils ont dépensé dans les quatre dernières années un demi million en capitalisation nouvelle. Toujours dans le but d'occuper le plus grand nombre de personnes possible.

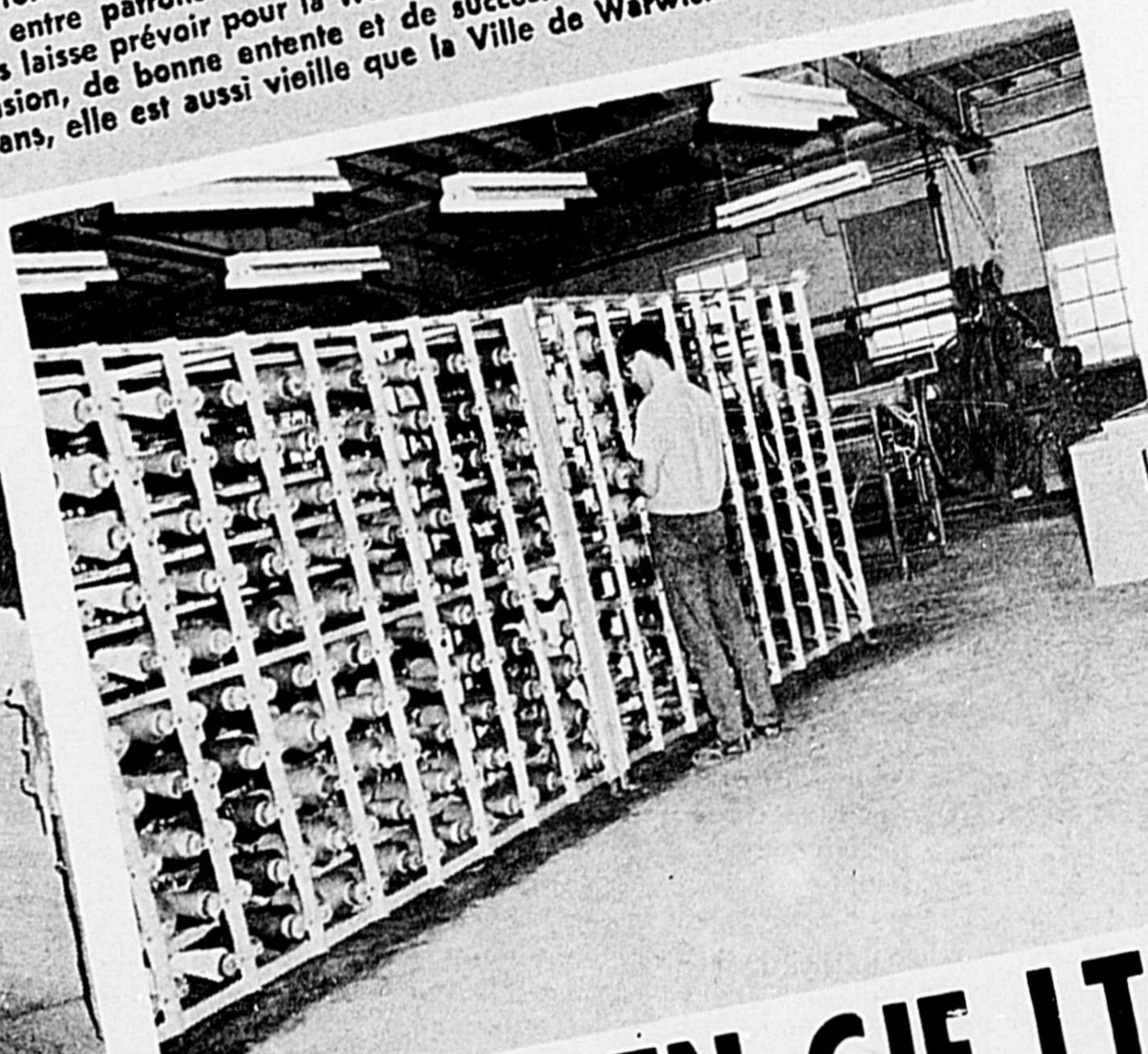
Cette modernisation devrait vraisemblablement leur permettre d'augmenter leur production de 30%. Cette augmentation s'effectuera dans les nouvelles lignes de manteaux. "Nous essayons continuellement d'être humain, c'est en s'efforçant de cette façon que nous réussirons à comprendre nos employés qui feront également l'effort nécessaire pour nous comprendre."

Cet ensemble textile de la Warwick Woollen Cie Ltée est un complexe intégré du produit brut au produit fini. Depuis 1946, les employés de la compagnie sont syndiqués et affiliés avec la C.S.N. Les employés n'ont jamais utilisé, dans leurs différents droits de grève et ont formulé très peu de griefs.

L'accord qui existe entre patrons et ouvriers, la condition primordiale de l'harmonie, nous laisse prévoir pour la Warwick Woollen Cie Ltée un autre siècle d'expansion, de bonne entente et de succès. Cette compagnie à 95 ans, elle est aussi vieille que la Ville de Warwick.



Carder la laine, un travail de haute qualité. M. Emile Provencher tente de toujours donner le meilleur de lui-même, c'est une tradition.



# WARWICK WOOLLEN CIE LTEE

# ON S'OCCUPE DE VOUS

**R** *Raoul*  
**S** *Saucier*

**MERCERIE**

*Place St-Dominique*

*Victoriaville*

Vous avez besoin de plusieurs petits morceaux de vêtements, vous avez aussi grand besoin d'un nouveau complet, vous hésitez, il est difficile de vous fixer sur le style et la couleur. Qu'il est désagréable de magasiner quand on ne sait pas exactement ce que l'on veut. Il n'y a pas à sortir de là vous avez absolument besoin de ses articles. Vous entrez chez Raoul Saucier.

— "Bonjour monsieur est-ce que je peux vous aider."

— Il a une tête bien sympathique ce type là. — "Oui j'aimerais avoir un complet."

— "Permettez-moi monsieur de vous suggérer une confection, de cette façon vous aurez un complet de plus haute qualité qui vous fera beaucoup mieux. Nous avons reçu d'ailleurs de nouveaux tissus qui vous iront à merveille."

— Tien il connaît son affaire ce type là! — "Oui montrez-moi donc ça..."

— "J'ai ici quelques couleurs qui vous iront à merveille, ce sont des matériels idéals pour l'été..."

— "Celui-ci n'est pas mal."

— "Oui c'est très bien mais cette couleur-ci irait mieux avec votre teint, vous pourriez la porter n'importe quand je vous la suggère".

— "Oui c'est vraie, je n'avais pas remarqué."

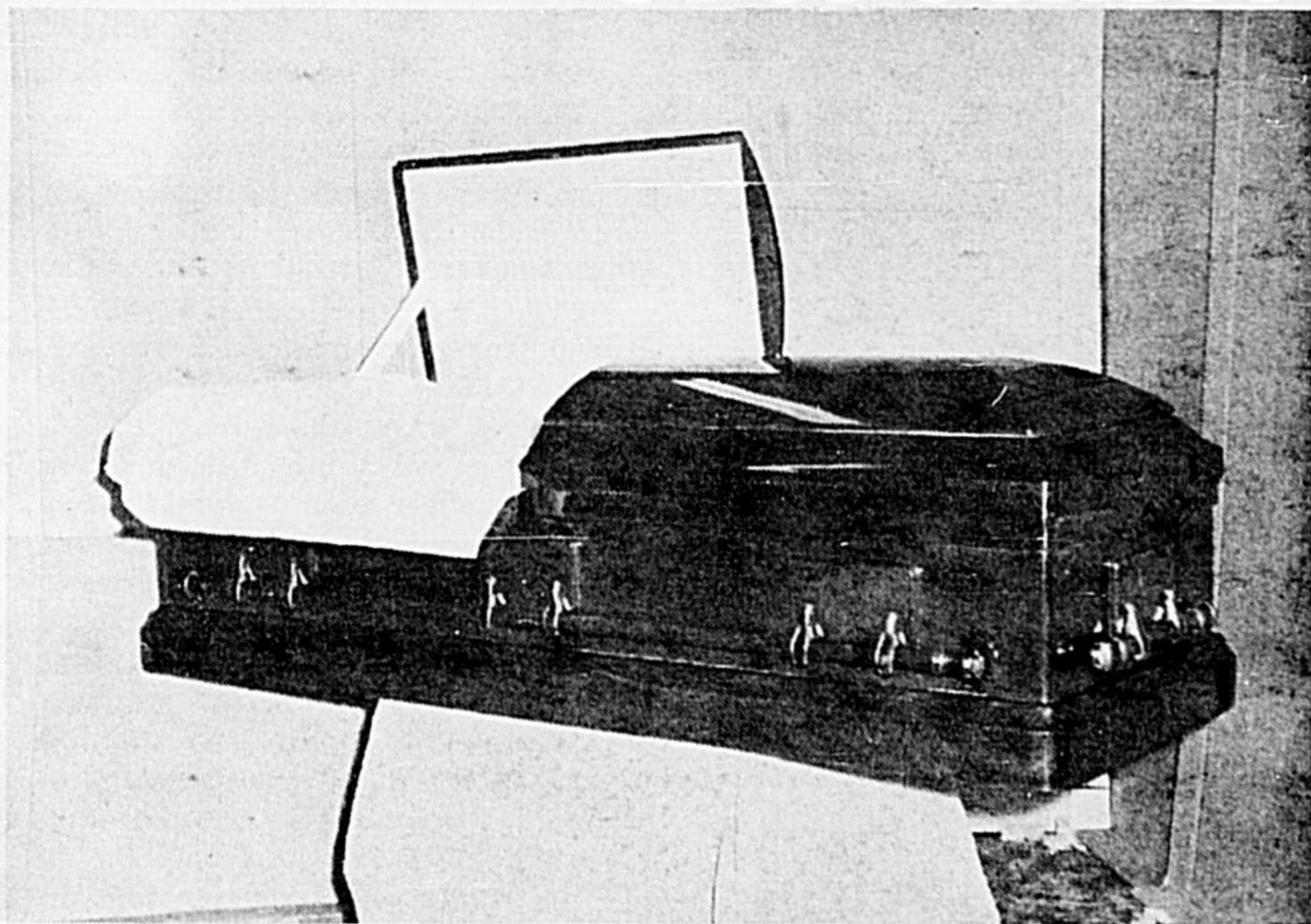
Et votre entretien continue, vous sortez du magasin, fier de vos achats. Vous êtes vendu au service que vous donne la maison Saucier.

En 1957, Monsieur Raoul Saucier transforme son magasin de surplus de guerre, en mercerie pour hommes, il n'y a qu'un employé à plein temps. Aujourd'hui la mercerie a au service de sa clientèle 11 commis entraînés et qualifiés pour suggérer la clientèle dans ses choix.

Monsieur Denis Saucier qui a pris la relève de son père, se fait un devoir de suivre les modes venant aussi bien de Paris, de Londres que de New York. Il assiste à plusieurs des conventions de manufacturiers. Il nous disait: "Nous serons jamais assez riche pour avoir un seul client insatisfait."

Allez visiter vous-même le magasin Saucier et vous comprendrez pourquoi leur motto est "Choix Saucier c'est choisir satisfaction et qualité."

## VICTORIAVILLE CASKET



Rares sont les industries qui attachent autant d'importance à la production de leur ligne de produits. Victoriaville Casket, fondée en mai 1946 par un groupe d'hommes de la ville, a établi chez son personnel une tradition qui veut que la production soit d'une qualité infiniment supérieure aux exigences.

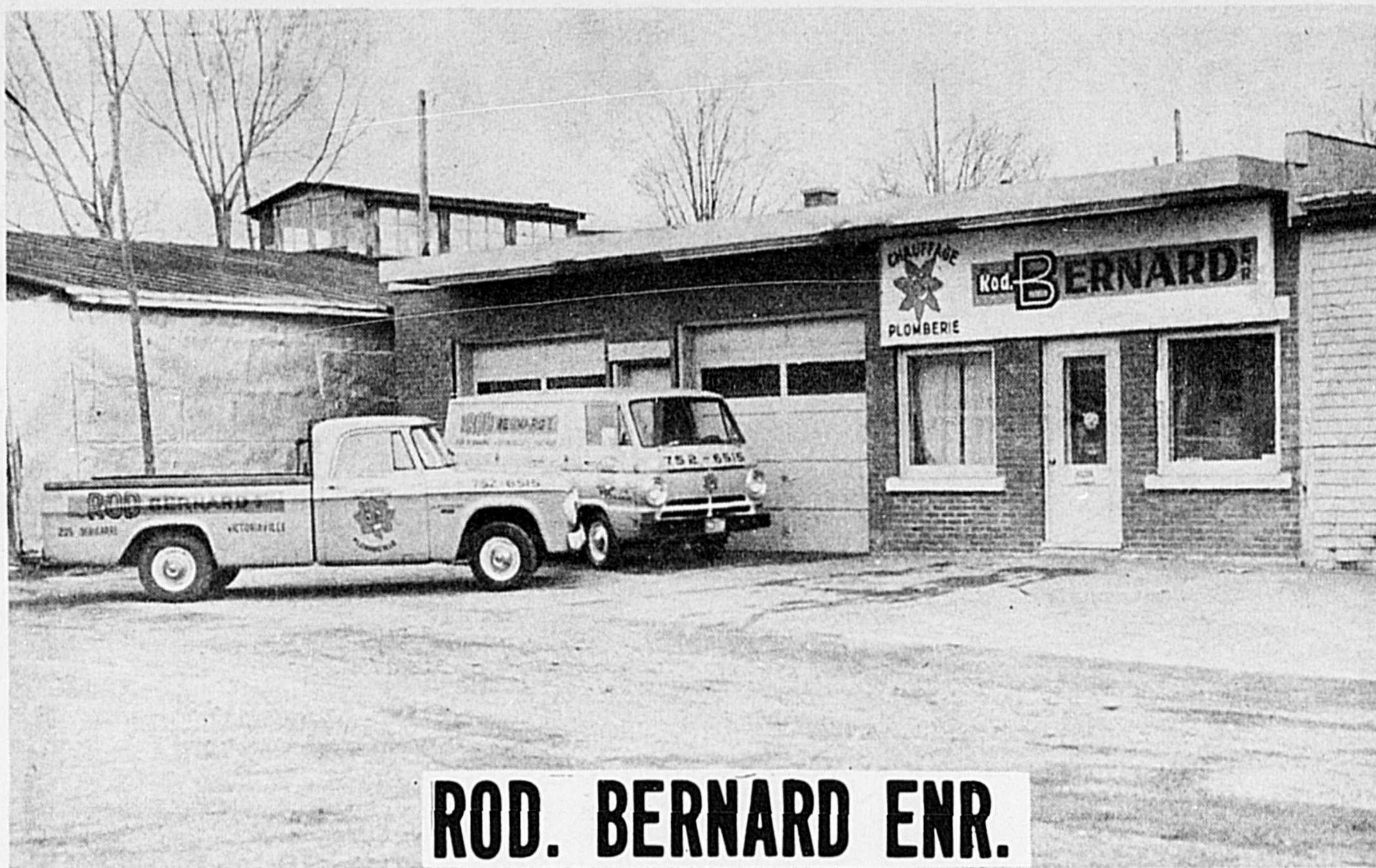
C'est d'ailleurs de cette façon que la compagnie a pu maintenir chez ses clients une renommée indiscutable. Le nom des Cercueils Victoriaville est partout où ces cercueils sont connus comme le symbole de haute qualité. Ils marchent leur produit nationalement surtout dans la province d'Ontario. Ils détiennent d'ailleurs 10% du marché national, part tout a fait respectable.

Les quelques 90 employés de la compagnie reçoivent annuellement des salaires totalisant quelques \$450,000.00. Le tiers travaille au plan de la rue Aqueduc depuis de dix ans. Le personnel doit être hautement qualifié afin de pouvoir donner le rendement exigé.

La première phase de la production est la préparation du bois. Les Cercueils Victoriaville se font un honneur de n'employer aucun bois mou

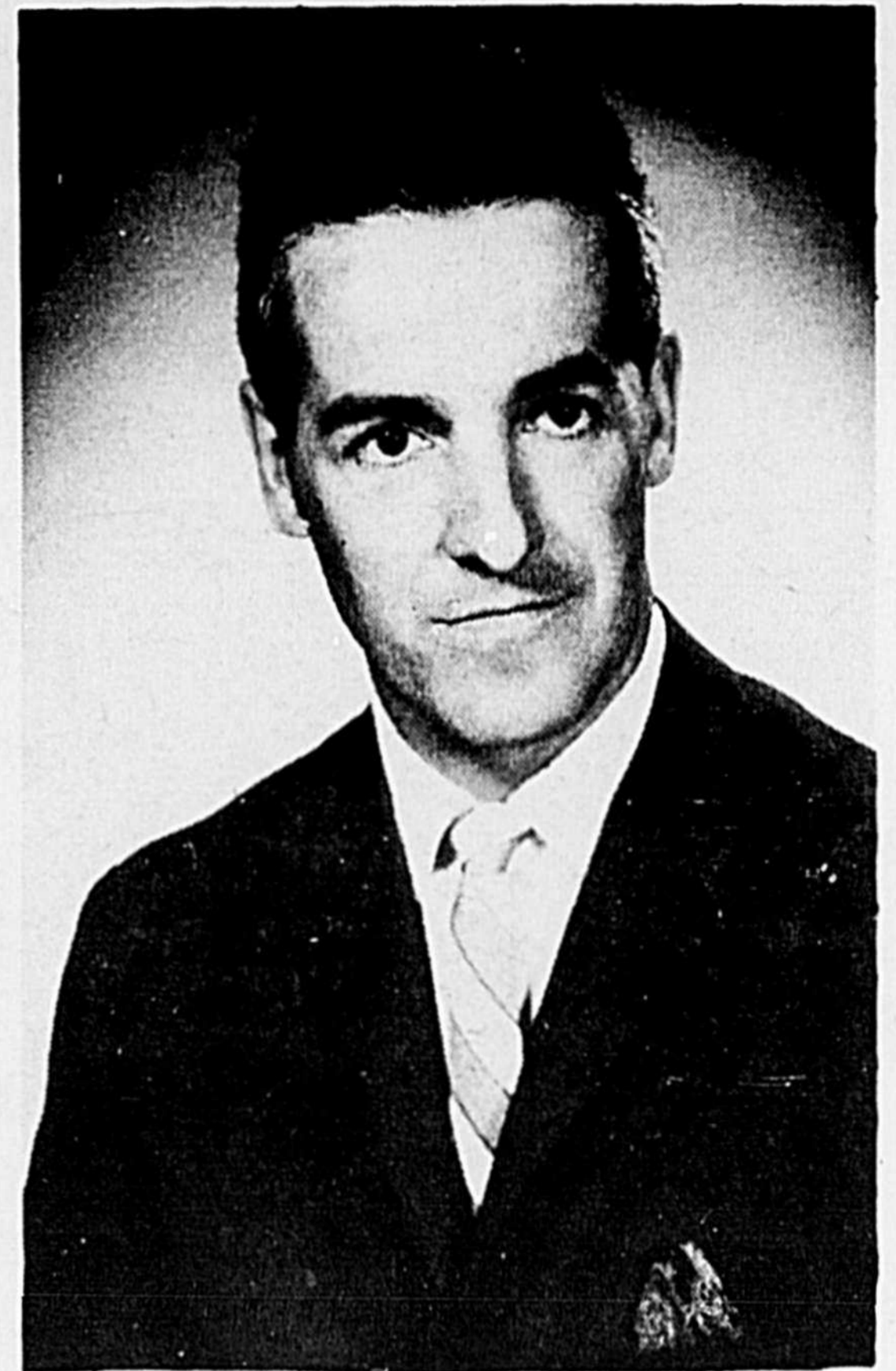
dans leur production. Il s'agit d'oeuvre artisanales de haute qualité. Le taillage du bois est effectué selon de vieilles méthodes sur des machines modernes et la sculpture des ornements est faite avec la plus grande minutie. Le cercueil est ensuite assemblé et scrupuleusement inspecté. Une des dernières phases de la production est celle où l'on appose au cercueil assemblé les couches de lacque qui lui donneront un fini hautement lustré. On prépare l'intérieur avec des matériels de première qualité. Le cercueil Victoriaville est d'ailleurs le seul qui est repoli une deuxième fois afin de lui donner un fini des plus remarquables. Le cercueil est ensuite emballé soigneusement afin de lui conserver sa grande beauté.

Le destin de la compagnie est maintenant entre les mains de gens compétents: le président est M. J.A. Dumont, un des fondateurs initiaux; le vice-président est M. Claude Dumont, le secrétaire trésorier est M. Jean-Marie Dumont et les deux directeurs sont MM. Alphonse Champagne et Adrien Dumont. Ils verront à ce que les traditions établies depuis des années soit maintenues pendant les années à venir. Ils assureront la survie d'une entreprise reconnue nationalement.



## ROD. BERNARD ENR.

L'atelier, entrepôt et les deux camions de service de cette entreprise prospère.



M. Rodolphe Bernard, propriétaire de Rod Bernard Enr.

Qui aurait dit qu'un jeune homme qui avait débuté sur le marché de travail dans une boulangerie de Sherbrooke et dans une autre de Montréal, se lancerait, un bon jour, dans le domaine de la plomberie et du chauffage, pour finalement devenir Maître-mécanicien en tuyauterie ? Personne, à l'exception de son père Maurice qui opérait depuis plusieurs années à Victoriaville, un commerce en plomberie et chauffage sous le nom de Maurice Bernard & Fils Ltée.

Son père Maurice lui avait prodigué tous les trucs du métier, au moment où son fils Rod venait le voir travailler dans son établissement.

Rod Bernard savait très bien qu'il avait besoin d'expérience dans le domaine de la plomberie et de la ferblanterie.

C'est la raison pour laquelle il réussit à se trouver un emploi dans les vastes usines de Canadair, plus particulièrement dans le département de la ferblanterie et de la plomberie.

On le retrouve quelques temps plus tard dans les bâtisses de la firme Forest Steel; là, Rod eut l'opportunité de se faire reconnaître par ses supérieurs. Ce n'est pas sans raison qu'on lui confia le poste de surintendant du département de l'air conditionné et ventilation-chauffage. Il avait de 125 à 140 hommes à son service. Tâche énorme dont il s'est acquitté à merveille.

En 1955, Rod Bernard a décidé de joindre son père à Victoriaville; il lui aida jusqu'en 1962. Par la suite, Rod Bernard décidait de fonder sa propre entreprise, et c'est pourquoi depuis déjà six ans, on retrouve le nom de Rod Bernard Enr., sur un édifice situé au 205 de la rue DeBigarré à Victoriaville. Depuis cette date, l'entreprise a progressé rapidement: de deux, le nombre d'employés est passé à sept.

Plusieurs lui ont fait, à juste titre, confiance: Utex Corporation, Victoriaville Upholstering, J.-M. Caya Ltée, l'Hôpital Ste-Anne, l'édifice Continental, pour n'en noter que quelques-uns.

Le service que peut offrir Rod Bernard Enr. est très vaste: l'installation du système de chauffage, à l'huile, à l'eau chaude, un service prompt à l'industrie, le revêtement de toiture en amiante et en asphalte et autres genres.

En plus d'être Chevalier de Colomb 4<sup>e</sup> degré à l'Assemblée Mgr Lafortune, et d'être Chevalier de Colomb 3<sup>e</sup> degré dans le conseil 1254 de Victoriaville, Rod Bernard est membre de l'Association des Constructeurs de Québec du diocèse de Nicolet, en plus d'être président de l'Association des mécaniciens en tuyauterie du Québec, secteur Drummond-Arthabaska.

Il est aussi un sportif reconnu; d'ailleurs, il occupe le poste de vice-président du Club Olympique Junior "B" de Victoriaville.

## une formule unique que celle-la

## MAGASIN CROTEAU



Dans l'émancipation de l'entreprise au Québec, nous avons vu plusieurs innovations. Le "Discount House" de notre confrère américain en est une de ces innovations.

Ce genre de commerce sait répondre aux exigences d'un monde moderne. Il ne faut toutefois pas croire qu'une telle entreprise a été pensée seulement par nos confrères du sud. La famille Croteau, en affaires depuis déjà plusieurs années, avait pensé à une telle formule il y a plusieurs années. Nous trouvons à travers du Québec 17 magasins Croteau. Preuve indéniable de la solidarité de cette famille. Il est aussi évident qu'un tel nombre de magasin assure à la chaîne une stabilité à l'entreprise. M. Jean-Guy Croteau dynamique et sympathique propriétaire du magasin de la rue Laurier, nous dit que son but est de satisfaire les exigences d'un monde constamment en évolution.

M. Croteau a acquis sa formation sous le feu de l'action puisqu'il travaille dans cette ligne depuis nombres d'années.

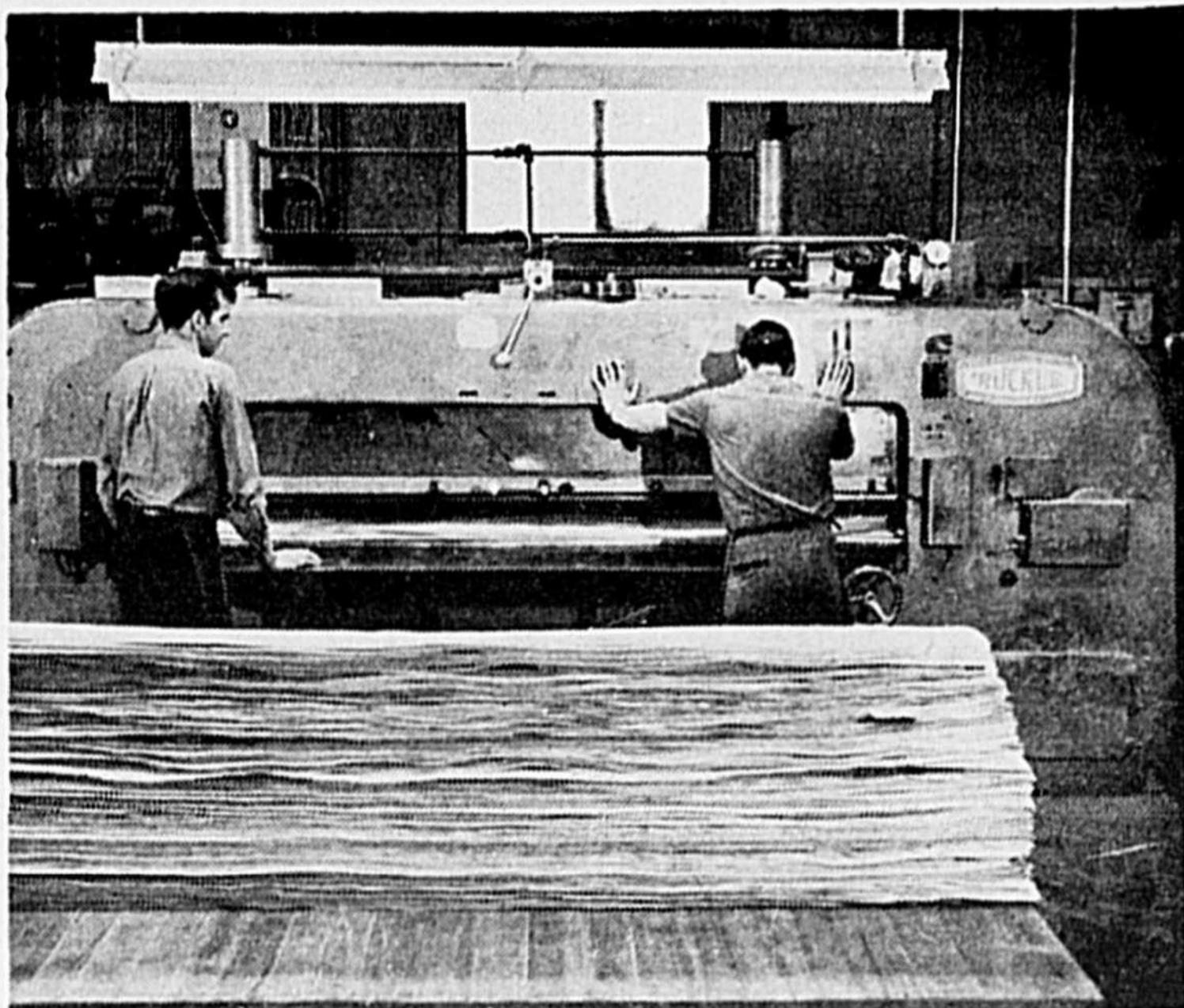
Grâce à une organisation des achats des plus dynamiques l'organisation Croteau offre à sa clientèle des spéciaux constamment plus avantageux.

M. Jean-Guy Croteau est sans doute un type qui va de l'avant, ses succès sont tels qu'ils envisagent sérieusement changer de local. "Un local plus grand, plus spacieux pourrait donner à ma clientèle un choix plus varié et naturellement une aubaine encore plus avantageuse."

Les cinq employés de M. Croteau sont constamment à la disposition des personnes à l'affût des aubaines sensationnelles.

Somme toute se fixer un rendez-vous chez Croteau n'est sûrement pas peine perdue.

# UNE INDUSTRIE QUI VA DE L'AVANT



On coupe des feuilles de placage à la grandeur voulue, pour ensuite les assembler.

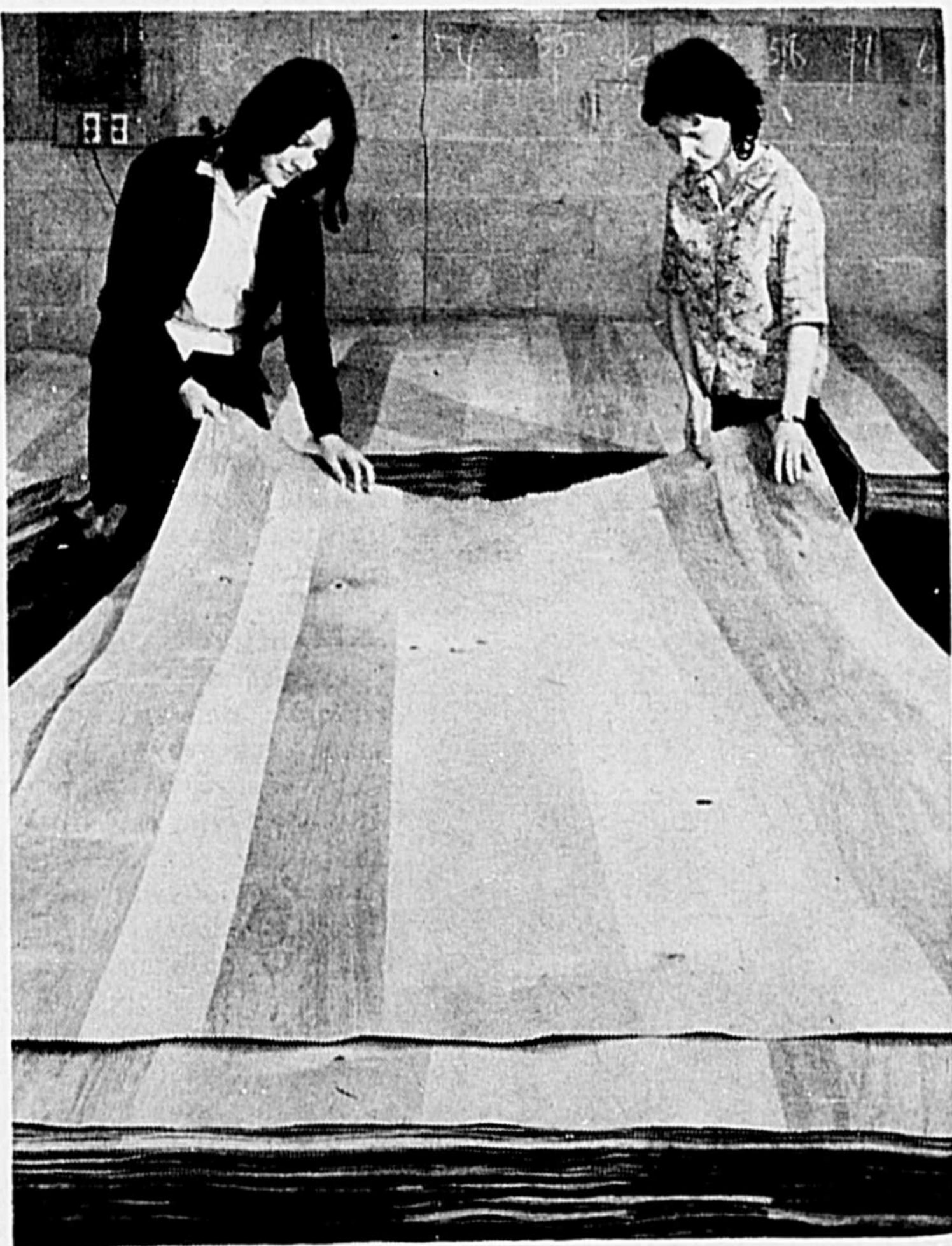
## PLACAGE RUSTIC

Depuis trois ans déjà, M. Marcel Lafleur, président fondateur de la compagnie Placage Rustic, travail d'arrache pied à établir une industrie reconnue internationalement dans la fabrication du contreplaqué. Trois ans de dévotion appuyés par vingt ans d'expérience rendent ce sympathique personnage expert dans son domaine. Toutefois le plus grand atout de la compagnie au point de vue économique est son facteur d'exportation. Leurs achats à 100% du pays leur permettent d'exporter vers les Etats-Unis une valeur annuelle qui s'établissait l'en dernier à 1,200,000.00. Cette somme presque entièrement réinvestie dans le pays nous permet de consolider notre économie et élever le pouvoir d'achat de notre dollar à l'étranger. Nous ne pouvons que regarder avec admiration de tels accomplissements et penser que si nous avions plus d'industries, notre situation économique en serait de beaucoup améliorée.

Le placage de merisier qu'ils préparent entre dans la fabrication du contreplaqué. Une série d'opérations forment la ligne de production, la première de ces opérations est le coupage. Les feuilles de veneer sont coupées par une guillotine moderne ceci afin de s'assurer que les joints soient absolument parallèle. On applique la colle sur le bord de la plaque qui est environ  $\frac{1}{8}$ " d'épaisseur. Ensuite vient le collage. Les plaques sont passées dans une machine qui chauffe le bois à une température de 350° ce qui fait fondre la colle et fait adhérer les deux pièces de veneer. L'opération est répétée jusqu'à ce que l'on ait atteint la grandeur désirée. La dernière phase, peut-être la plus importante celle de l'inspection et de la classification. Les plaques de veneer son classifiés selon la qualité et le dessin.

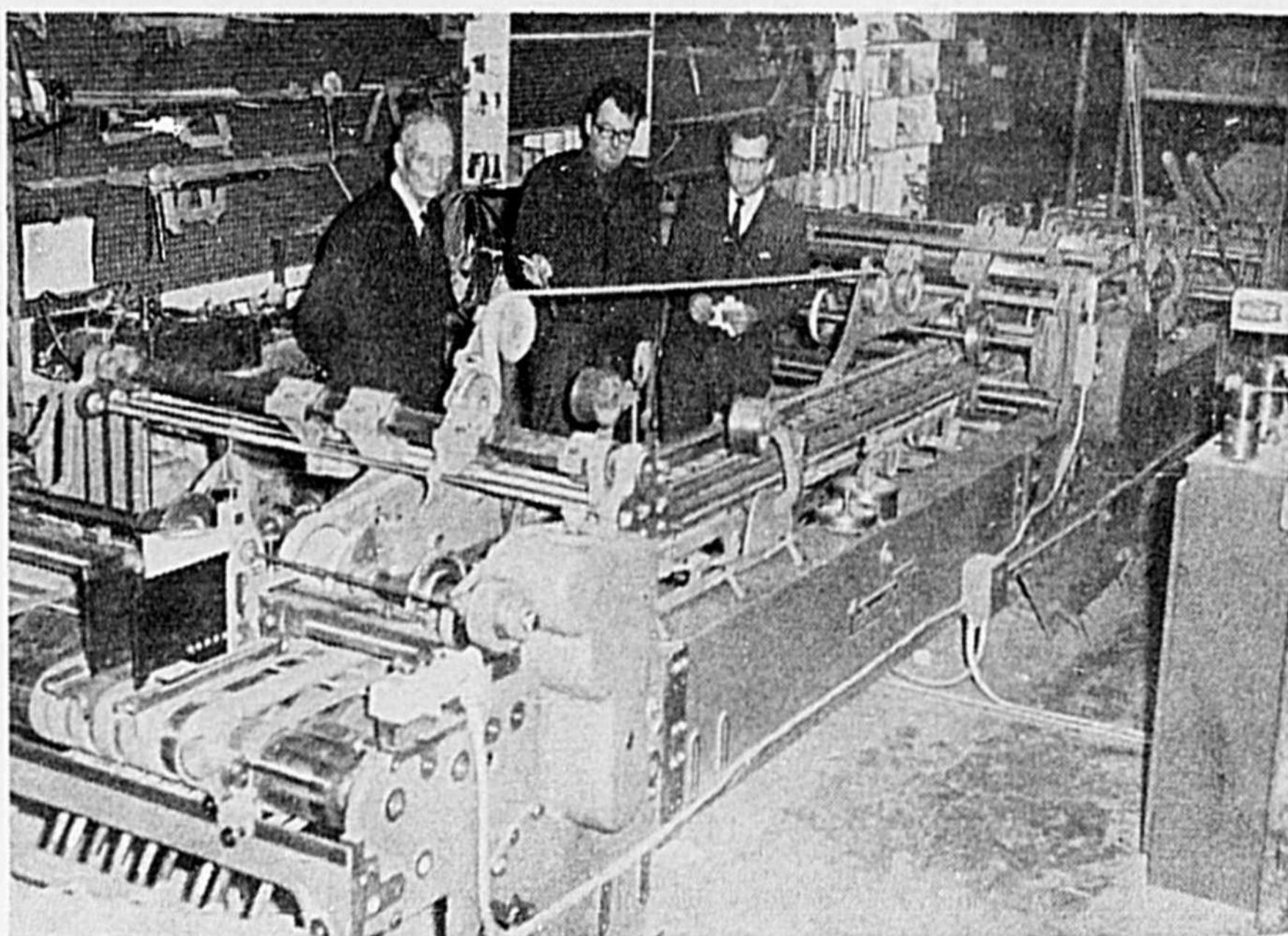
M. Lafleur nous disait que malgré le travail hasardeux il n'y a pas encore eu d'accident grave. Les relations ouvrières sont excellentes. Nous n'avons eu aucun grief depuis l'ouverture de l'usine.

En conclusion nous pouvons dire que le travail qui s'accomplit chez Rustic est un travail de haute valeur économique, constructif qui permet à toutes les personnes concernées d'en tirer profit.

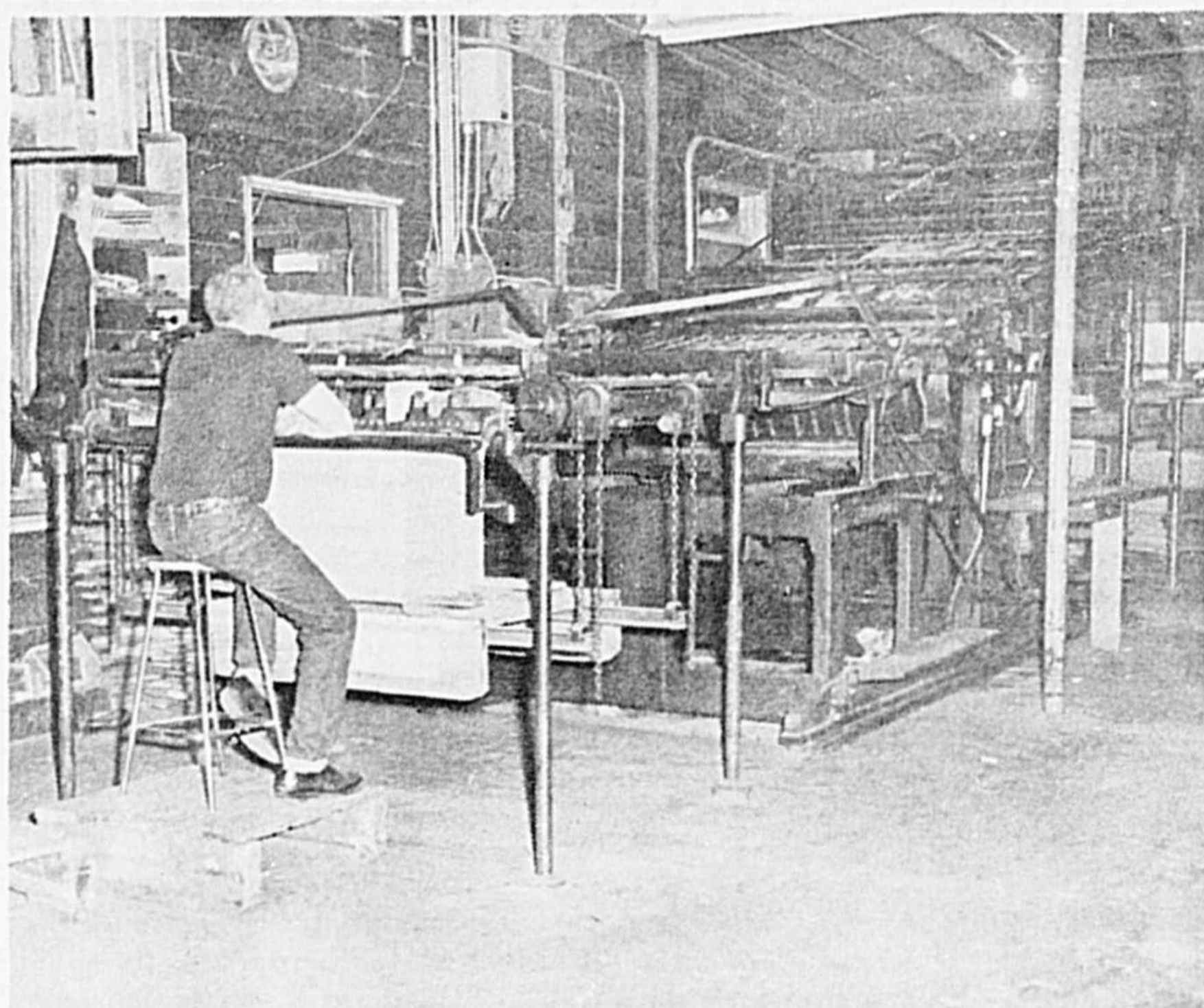


Ces jolies demoiselles inspectent munitusement les feuilles de placage afin d'assurer une haute qualité.

# SAGESSE & VITALITE



MM. Georges et Maurice Ling ainsi que M. Larocheffe examinent le fonctionnement de leur coleuse.



Une presse à découper, outil indispensable pour donner une bonne production.

## GEORGES LING

La sagesse est une des rares qualités qui ne s'acquiert que par le temps, l'expérience et le jugement.

A 76 ans, toujours actif, Monsieur Georges Ling, assisté de ses fils, Rolland, Robert et Maurice, opère une imprimerie spécialisée. En 1933 avec peu d'argent, beaucoup d'ingéniosité, d'habileté, d'initiative et de courage, il se lance dans l'imprimerie. En 1935, il commence déjà à se spécialiser dans l'imprimerie du cartonage. Depuis (dans l'imprimerie du cartonage) ce temps la cie n'a cessé de grandir et de se spécialiser dans ce domaine.

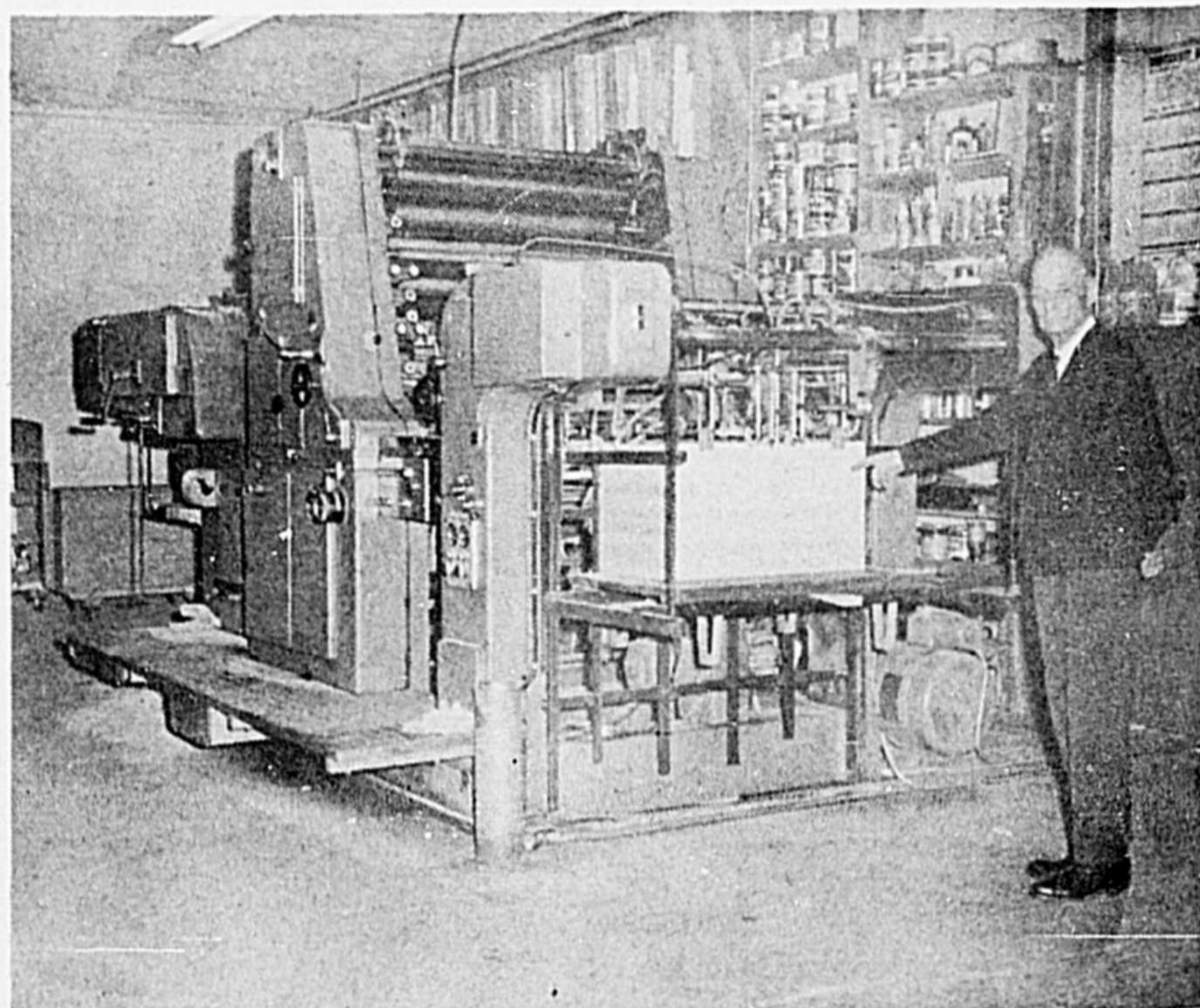
En 1945 Rolland, terminant alors ses études au séminaire, vient se joindre à l'équipe. En 1952, ils construisent un nouveau plan qu'ils doivent agrandir en 1958.

En 1946, Monsieur Georges Ling laisse sa position aux chemins de fer pour s'occuper à plein temps de l'imprimerie. Leur premier gros contrat, Dominion Comb; depuis ce temps ils n'ont cessé d'évoluer.

Ils ont aujourd'hui une cinquantaine d'employés et de tous les coins de la province et du pays affluent d'importantes commandes de boîtes, d'emballages, etc.

Monsieur Georges Ling, assisté de son fils Maurice, s'occupe de d'administration, Robert s'occupe de la vente tandis que Rolland, lui, s'occupe de la production.

Ils jouissent d'un grand prestige; la sagesse et la vitalité sont de précieux atouts.



"Vous voyez cette presse, il nous a fallu attendre un quart de siècle avant de l'avoir."

# A LA MESURE DU PROGRES



Au mois de juillet 1955, M. Paul-Emile Michel et son frère Richard, fondaient à l'aide du camion de leur père, M. Thomas Michel, leur compagnie de transport. M. Thomas Michel ne réalisait sûrement pas qu'il rendait possible à ses fils d'engendrer la plus grosse compagnie de transport de la région. Une connaissance approfondie du transport et de ses nombreux problèmes, du travail acharné, un optimisme invétéré; les événements qui ont rendus possible l'expansion extraordinaire qu'à subi la compagnie Michel Transport.

1968, quelques 90 personnes travaillent pour la compagnie, ils assurent le bon fonctionnement des 90 unités de la compagnie. Ils assurent le déplacement à bon port de 110,000 tonnes de matériel qui sont déplacées annuellement par les camions et les employés de Michel Transport. En 1955, ils fermaient leurs livres avec un chiffre d'affaires de \$18,000., aujourd'hui ils viennent de compléter une année fiscale de \$1,200,000. Sûrement une expansion formidable.

Leurs achats d'équipement est fait localement, ils tentent de standardiser leur équipement afin de réduire au minimum leur coût d'opération. Leurs plus gros atout, la rapidité et le service. Ils déservent principalement les industries et les marchands en gros. Ils ont 4 succursales dans la région: Victoriaville, Arthabaska, Princeville et Windsor, ceci afin d'assurer à leur clientèle un service sans pareil.

Les perspectives d'avenir de la compagnie sont assurées par une saine planification et un personnel compétent, M. Paul-Emile Michel, président de la compagnie assure lui-même les destinées de sa compagnie à l'aide de son frère Richard qui lui remplit la fonction de vice-président et dirige leur succursale de Victoriaville. M. Rolland Allard, lui, s'occupe des rouages administratifs, une équipe qui se complète et qui travaille de pair pour atteindre un but.

Comme dans le passé ils maintiendront dans l'avenir leurs politiques. Ces politiques qui ont assuré l'avenir de l'entreprise, une croissance sûre. "Notre meilleure publicité est le service que nous donnons à notre clientèle", les termes qu'employaient M. Paul-Emile Michel pour nous expliquer la raison pour laquelle il n'employait pas les médiums publicitaires pour faire connaître son entreprise. Nous ne pouvons admirer les hommes qui donnent à notre pays son caractère dynamique qui rendent possible son expansion et sa stabilité. C'est dans l'ombre que ces hommes accomplissent leur travail et par le fait même rendent possible l'évolution.

## MICHEL TRANSPORT INC.



# UNE INDUSTRIE FAMILIALE DONT LA REGION EST FIERE



## DOMINION COMB & NOVELTY

Diriger une entreprise d'environ 60 employés n'est pas une mince tâche surtout si l'on considère le fait que la compagnie fait des affaires dans tout le Canada, aux Antilles et dans certains pays de l'Amérique Centrale. C'est pourtant ce qui se produit à la compagnie Dominion Comb & Novelty de Warwick.

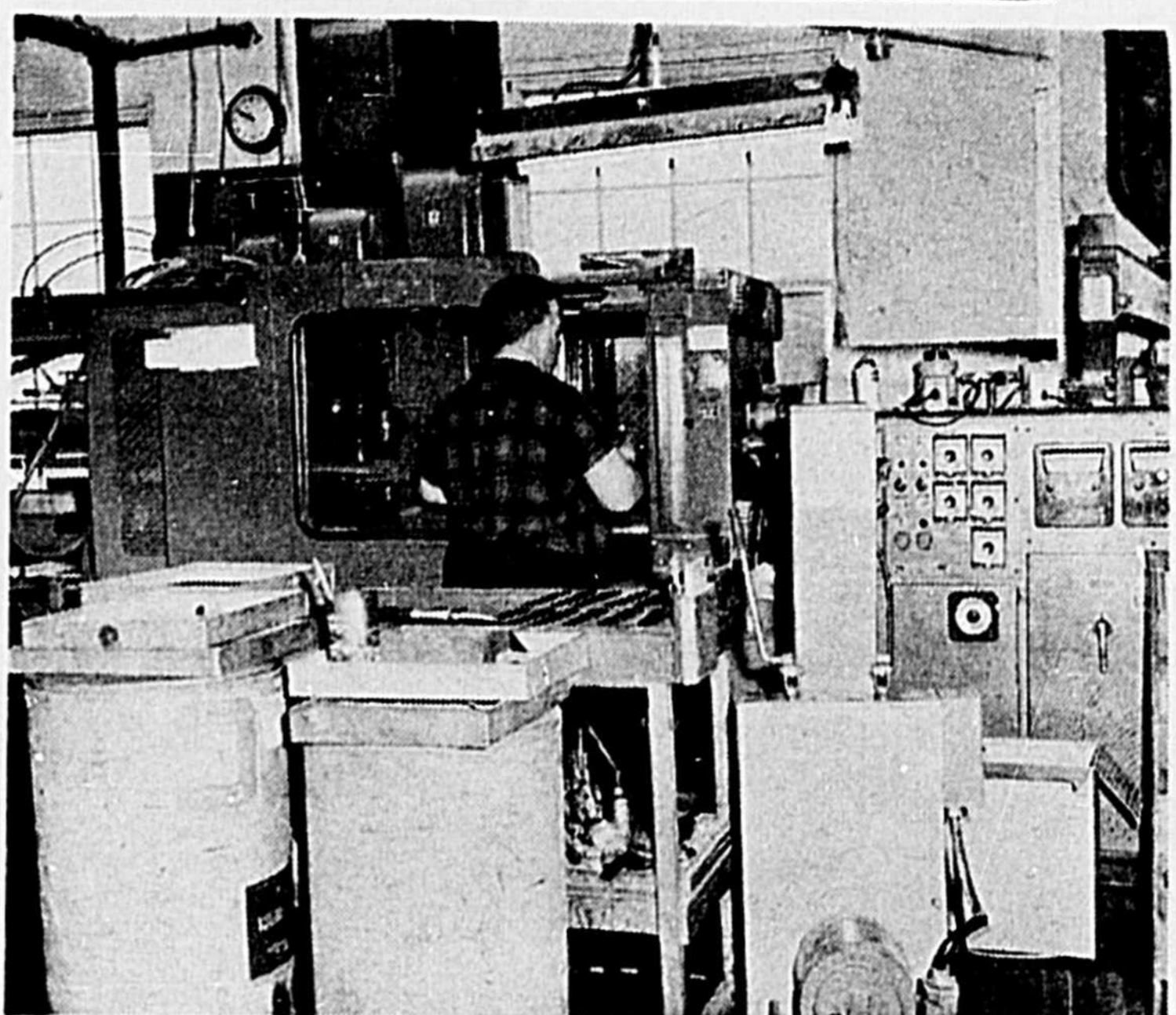
Cette industrie progressive a vu le jour en 1903, alors qu'un groupe de citoyens de l'endroit, environ 200 personnes se sont réunies pour former la compagnie. Dix ans plus tard, M. Alphonse Letarte, alors employé dans une industrie américaine fabriquant des produits similaires, décida d'acheter les parts d'actionnaires qui se désintéressaient de l'entreprise et d'améliorer cette dernière afin d'en faire une affaire de famille, laquelle dure depuis ce jour. C'est ainsi que l'on retrouve dans le bureau d'administration le président actuel, M. Armand Letarte; Robert Letarte, vice-président; Clément Letarte, secrétaire-trésorier et Adrien et Rock Letarte, directeurs de la compagnie.

A ses débuts, la compagnie ne fabriquait que des peignes faits de corne de boeuf bouillie; par la suite elle prit l'initiative de fabriquer des tiges de plastique plein, communément appelées aujourd'hui broches à tricoter. Au début de la dernière guerre, au cours de laquelle des restrictions gouvernementales étaient imposées à toutes l'industrie sur la production, la compagnie Dominion Comb décida d'acheter une presse injection pour le moulage des pièces. Lors des années qui suivirent, du matériel plus moderne fut acheté et installé de façon à augmenter la production et de ce fait collaborer à l'économie de la région.

Un fait assez remarquable et appréciable dans la compagnie Dominion Comb est que les relations patronales et ouvrières sont en très bonnes conditions, selon ce que déclarait M. Clément Letarte, secrétaire de la compagnie. D'ailleurs, à la visite que nous entreprenions, il était facile de constater que tous les employés semblaient satisfaits et que leur ardeur au travail démontrait un désir de collaborer étroitement afin d'augmenter la production et de rencontrer les exigences de la clientèle. L'administration, il va sans dire, ne ménage pas ses encouragements auprès de la main-d'oeuvre.

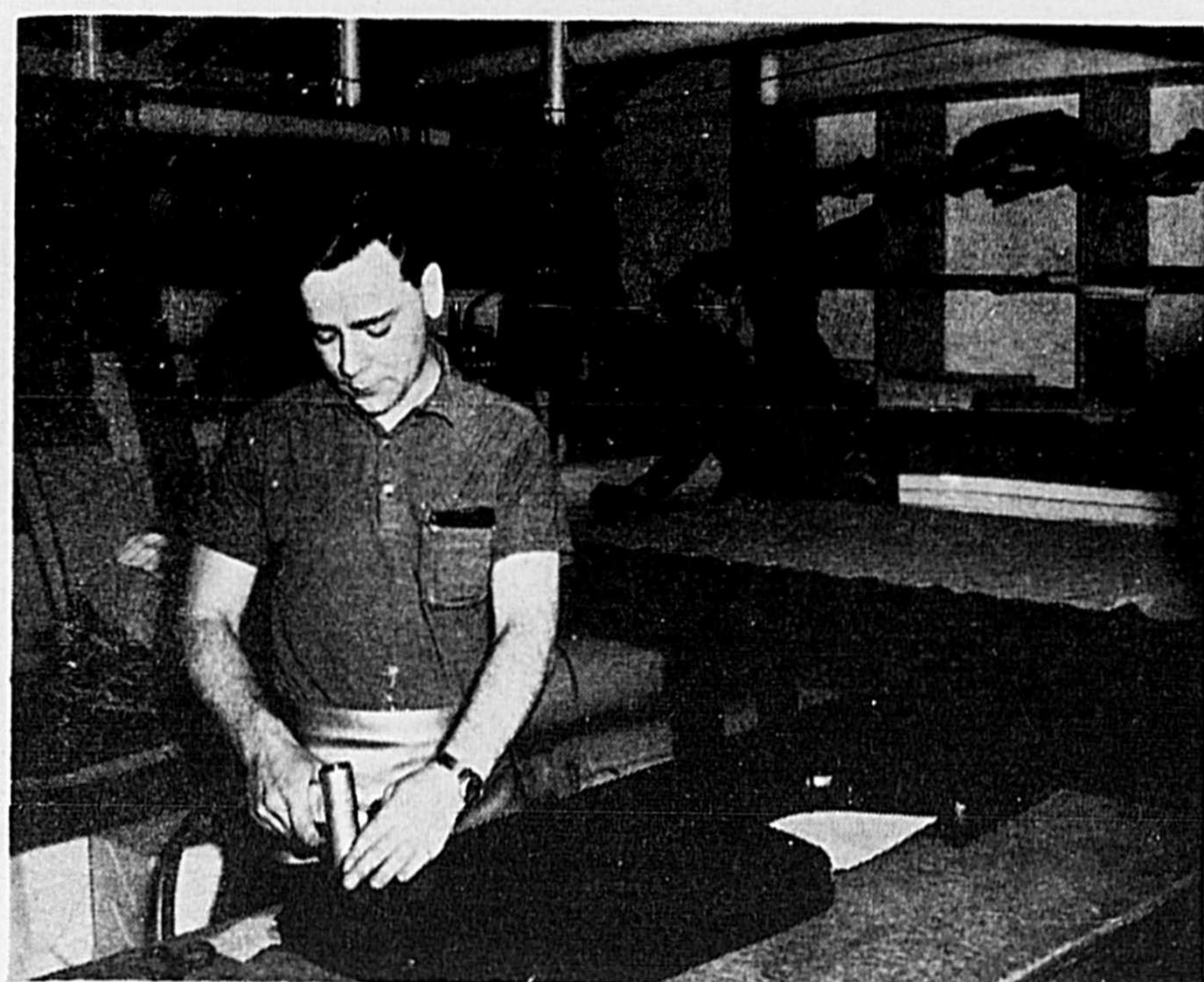
Actuellement la compagnie Dominion Comb fabrique à peu près tout ce qui peut être de matière plastique ou de nylon: peignes, polypropylène, styrène, broches à tricoter, contenants de plastiques pour produits pharmaceutiques, pots de fleurs, des items pour la maison tels que tue-mouches, porte-savons; de plus la compagnie fabrique des items pour l'industrie du meuble, pour les autos-neige, le textile, ainsi qu'une série de profils qui servent dans la construction de fenêtres. Présentement le marché s'étend à la grandeur du Canada, aux Antilles et en Amérique Centrale. Durant la guerre, la compagnie expédiait ses produits aussi loin qu'aux Indes, au Pakistan, en Arabie et en Chine. C'est donc dire que le progrès s'est mis de la partie et qu'une industrie telle que la Dominion Comb peut en arriver à collaborer étroitement à l'économie de la région; quelques chiffres nous le prouvent: \$3,766 en taxes de toutes sortes, \$250,000. en salaire annuel comprenant également les employés de la région de Montréal.

Malgré que les produits soient écoulés, pour la plupart, en dehors de la province de Québec, surtout en Ontario, la compagnie Dominion Comb a su faire face à des situations difficiles et prendre en mains toutes ses responsabilités. Par cela, elle a su démontrer qu'il était encore possible au Québec d'évoluer adéquatement et d'en arriver à servir pour mieux aider.



M.L. PROVENCHER OPERE SA MACHINE A FABRIQUER DES PEIGNES.

# C'EST ÇÀ DE L'INITIATIVE !



## C'EST ÇÀ DE L'INITIATIVE :

Nos hommes d'affaires Canadiens-Français savent prendre des initiatives qui prouvent qu'ils sont à la hauteur des situations qu'ils se taillent.

Récemment nous faisons une rencontre qui établissait dans notre esprit une opinion positive sur certains hommes d'affaires de chez-nous. Le nom Baril est sûrement un nom que nous avons appris à connaître depuis plusieurs années. Ce nom est presque toujours associé à une entreprise en pleine évolution et vouée au succès. M. Sarto Baril ne fait sûrement pas exception à la règle. Président de l'Aluminum Boat & Canoes qu'il opère depuis déjà treize ans il attribue son succès à une demande sans cesse grandissante dans le domaine marin.

Nous savons toutefois que mener une entreprise à bonne fin demande plus qu'un marché. L'industriel moderne est aux prises avec une foule de problèmes qu'il doit régler afin de venir à bout de faire subsister son entreprise. Pour en faire une entreprise dynamique et progressive il doit continuellement se battre. La meilleure recette de succès, nous disait-il est encore le travail et l'économie.

Une autre cause du succès de l'Aluminum Boat & Canoes; la sélection du personnel. "Nous avons choisi notre personnel attentivement, nous l'avons entraîné nous-même, ceci nous assure d'avoir à notre portée une main d'oeuvre qualifiée et capable de remplir ses fonctions d'une façon satisfaisante."

Les marques de commerce Princecraft et Peterborough sont des marques connues pour leur qualité, sécurité et leur beauté. En 1956 ils produisaient 163 unités, l'an dernier ils en produisaient au dessus de 10,300. En 1963 il devenait acquéreur de la compagnie Peterborough, depuis ce temps ils produisent cette seconde marque de bateaux.

Ils distribuent leurs produits partout à travers le Canada ce qui apporte dans la région un capital considérable. Nous pouvons dire que cette compagnie est solidement installée et vouée sans doute à une expansion imposante.

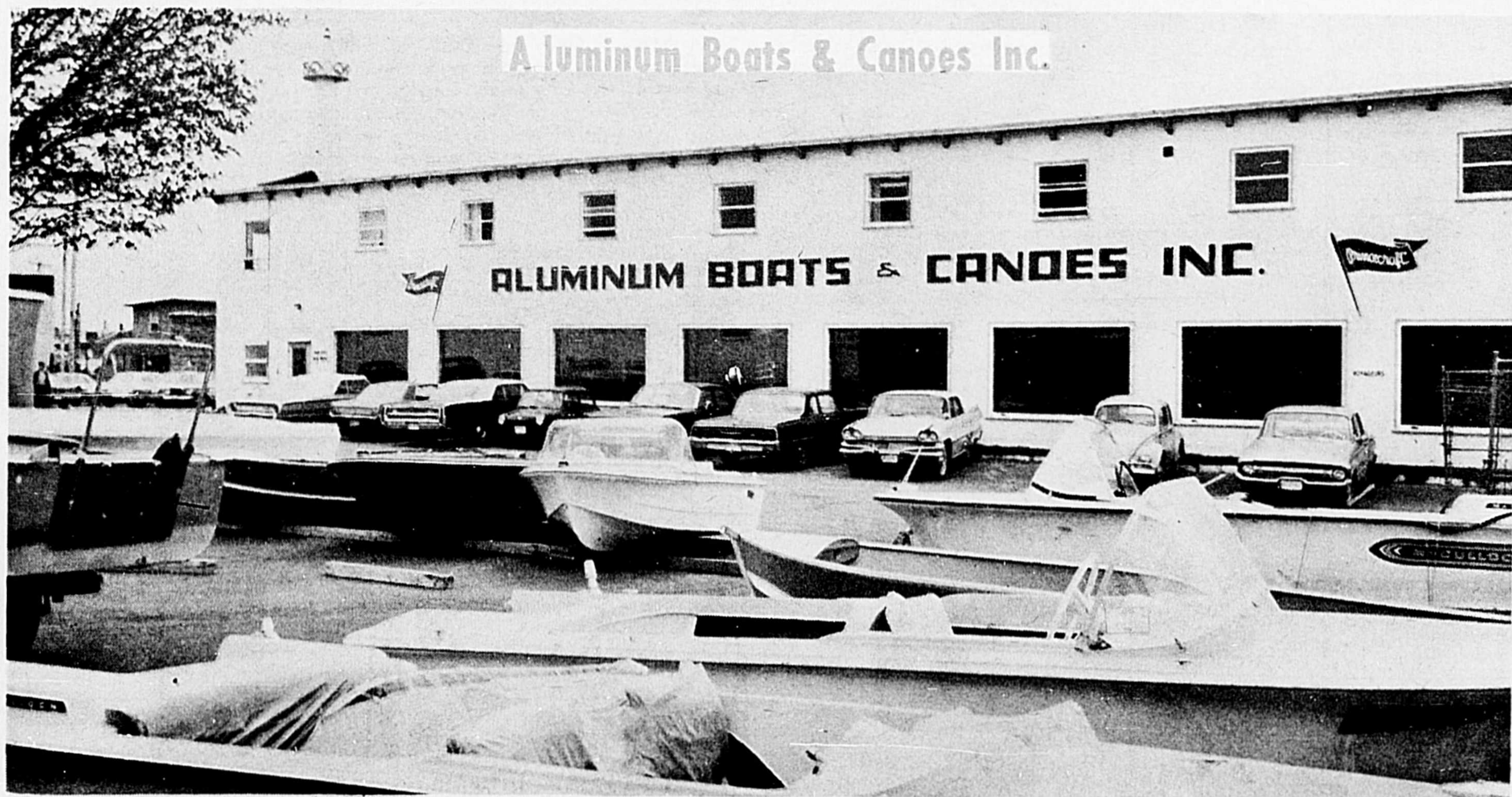
Nous avons également interviewé quelques-uns des vieux employés de la compagnie, nous vous relatons ici la discussion que nous avons entendue. Notre journaliste a questionné M. Léon Jules Baril, président du syndicat, M. Jean-Guy Roy, contremaître et M. Alphonse Labresque, employés de 10 ans d'expérience.

- Journaliste : Aimez-vous travailler ici ?
- Jules Baril : Oui nous aimons bien ça.
- J. G. Roy : Nous ne pouvons pas nous plaindre, nous avons du travail à l'année.
- A. Labrecque : Ça fait 10 ans que je suis ici, si je n'avais pas aimé ça je ne serais sûrement pas resté.
- J. G. Roy : Plusieurs endroits paient mieux mais il n'y a pas de travail à l'année, ce qui n'est pas tellement intéressant.
- Jules Baril : Nous pouvons dire que nous nous sentons bien chez-nous ici.
- A. Labrecque : Nous sommes fiers de travailler ici.
- J. G. Roy : Les patrons sont bien humains, ils sont là pour comprendre nos problèmes et nous aider à les solutionner si c'est possible.
- Journaliste : Les relations patron-ouvrier sont-elles bonnes ?
- Jules Baril : Nous pouvons dire qu'elles sont excellentes, cela ne veut pas dire que nous sommes toujours d'accord mais du moins nous nous entendons très bien, nous lavons notre linge sale en famille.
- J. G. Roy : Le mot grief n'existe pratiquement pas ici. Nous en avons vu très peu depuis que nous sommes ici.
- Jules Baril : De toute façon avant que ça se rende jusque là, nous réglons ça à l'amiable.

Après cet entretien nous pouvons dire que les employés de l'industrie sont conscients de leur responsabilités et les relations patron-ouvrier sont excellentes. Les perspectives de succès pour cette compagnie sont du même coup assuré.

## CADRES DES CONTRIBUTIONS

Les salaires annuels : ..... \$ 695,000.00  
 Nombre d'employés : ..... 145  
 Moyenne de salaire : ..... \$1.65 l'heure





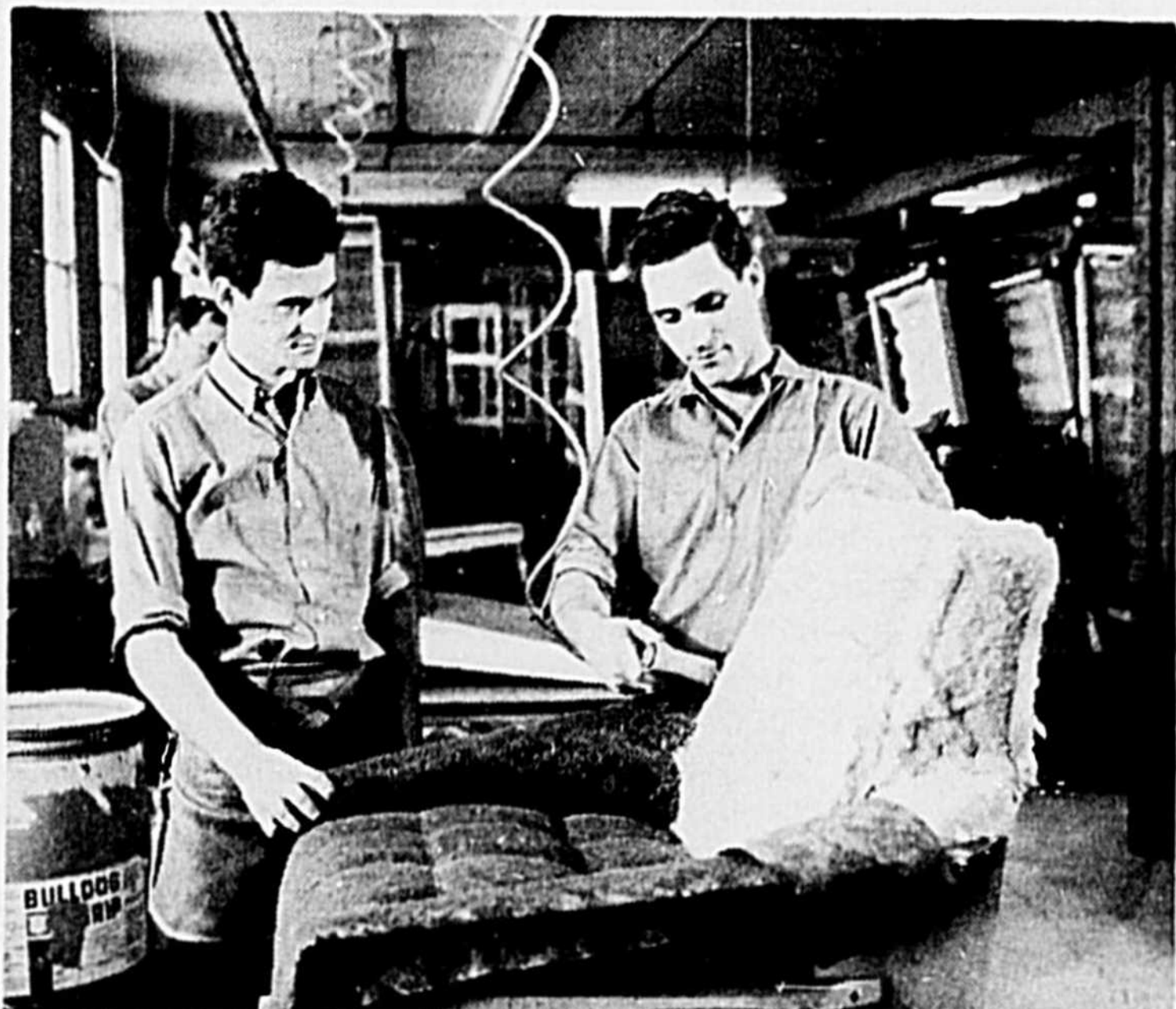
## une perspective humaine pour des problèmes humains



**M. EUGÈNE GOSSÉLIN**  
"Je me plais bien, le patron est un gars humain."

1946. Un industriel bien connu de la région, M. Roméo Poirier, se lance dans une entreprise industrielle, secondé par M. Jean-Marc Jacques. Ils fondent la compagnie Royal Chesterfield. Vingt ans de progrès et d'expansion s'écoulent. La compagnie a commencée à se faire connaître un peu partout. 1966, M. Poirier cède ses intérêts à M. Pierre Alain, jeune et dynamique homme d'affaire de la région.

L'ENTREPRISE S'HUMANISE  
UNE PERSPECTIVE HUMAINE  
POUR SES PROBLÈMES  
HUMAINS



**Royal Chesterfield (1966) Inc.**

Dès son arrivé il entreprend d'inculquer dans son usine une nouvelle mentalité. Il nous dit: "Devant ou derrière le bureau nous avons tous nos problèmes, nous avons tous nos jours sombres. Il s'agit de pouvoir comprendre les problèmes des autres pour comprendre que nos problèmes ne sont pas si compliqués. Si un jour nous venons à être capable de dialoguer dans le bon sens, nous élimineront du même coup une grande partie les petites anicroches qui nous rendent la vie difficile."

Après avoir visité l'usine nous pouvons dire que les conditions de travail sont tout à fait idéales. Le personnel de l'usine, en majeure partie, des gens qui n'avaient pas de métier et qui ont été entraînés tout en travaillant, est entouré d'un outillage moderne. Les employés que nous avons interviewés nous ont unanimement déclaré qu'ils se sentent bien chez eux à l'usine "Royal Chesterfield."

M. Eugène Gosselin, employé à la compagnie depuis 13 ans nous disait: "J'aime bien ça travailler ici, nous avons quelques fois nos différents c'est bien normal. Je me plais bien, le patron est un gars humain, on peut discuter avec lui de nos problèmes. Les salaires sont bons, ils sont peut-être plus élevés que la moyenne dans la région." M. Gosselin est assembleur, il prépare la structure du meuble qui est alors envoyé au département du rembourrage. M. André Lavigne, lui, qui travaille au même département, nous disait qu'il travaille chez Royal depuis 3 ans, il entraîne les nouveaux qui entrent afin de leur apprendre les trucs du métier.

M. Alain, président de la compagnie et principal actionnaire, nous confiait que les relations patron-ouvriers sont excellentes, "Je m'entends relativement bien avec le président du syndicat, M. Jean-Claude Bradette."

Les perspectives de bonne entente sont excellentes, ils nous font entrevoir des possibilités réalistes d'établir un dialogue sain et fructueux qui permettra à l'élément patronal et ouvrier de bien s'entendre.

## les perspectives d'avenir



### LES PERSPECTIVES D'AVENIR ASSURÉES PAR LA QUALITÉ DU PRODUIT.

Afin de rendre un produit fini marchandable, l'industriel doit s'assurer que son produit donnera satisfaction à la personne qui l'utilisera.

Afin d'assurer à sa clientèle une satisfaction sans équivoque Roland Boulanger a établi de rigoureuses normes de production. Dès l'achat du bois des spécifications sont exigées et respectées. Lors de la livraison à l'usine le bois est échantillonné et minutieusement vérifié. Toute marchandise qui ne rencontre pas les normes exigées est refusée.

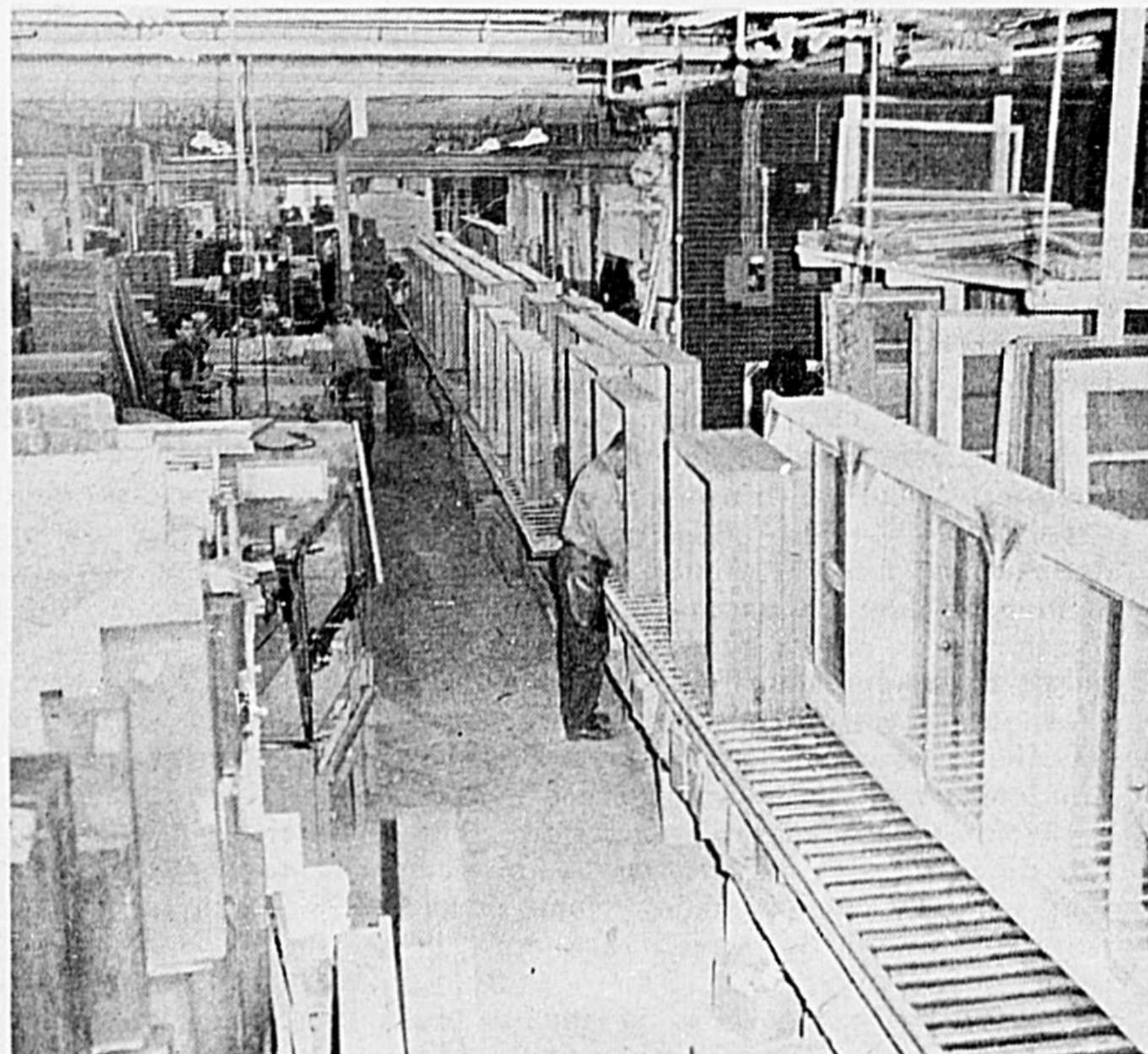
Tout au cours du séchage on contrôle rigoureusement la température et l'humidité, pour faire ceci, un technicien prélève régulièrement des échantillons qu'il analyse à l'aide d'équipement moderne et complet.

Des inspections continues sont effectuées tout au long de l'assemblage et de la finition, du produit. Les défauts sont immédiatement rejetés de sorte que le produit fini peut respecter les normes exigées par la centrale d'hypothèque qui établit les critères d'acceptations du matériel de construction.

Partout où c'est possible la cie tente de mécaniser la production afin d'obtenir un travail de plus haute qualité. Les représentants de la cie contrairement à un "preneur de commande" est entraîné et spécialisé dans son domaine. Il peut analyser les besoins de n'importe quelle commande et suggérer le produit le plus apte à remplir les exigences.

La cie Boulanger est capable, à cause de son personnel compétent et de son équipement moderne, de répondre à n'importe quelle demande. Elle est aussi capable de satisfaire les plus exigeants.

Leur ligne de production, fonctionnelle et moderne, permet une grande production de châssis avec l'assurance d'une haute qualité.



**ROLAND BOULANGER & CIE LTEE**

# UN SERVICE PERSONNEL



## HOPITAL SAINTE-ANNE

Le patient entre à la salle de réception où il est accueilli par une garde-malade qui lui indique sa chambre. Sa tension nerveuse baisse quelque peu, il se sent déjà un peu plus à l'aise. La chambre semble bien confortable, il s'installe. Le docteur doit venir le voir pour lui expliquer l'intervention qu'il doit subir. Après il passe à la salle de radiologie.

Le lendemain matin, il est préparé pour l'opération qu'il doit subir. Le personnel s'occupe de lui, ceci lui aide énormément à surmonter son sens d'insécurité. L'opération est exécutée par un chirurgien compétent et hautement spécialisé.



## Le réveil

Le retour à la chambre, tout est suivi attentivement par les garde-malades qui sont sur son service. Des soins personnels lui assure une plus courte convalescence. Le confort du patient ainsi que son bien-être sont des facteurs de première importance, le personnel en entier s'efforce pour créer un climat qui mettra le patient à l'aise.

L'hôpital possède 44 lits et admet annuellement quelques 1800 cas de toutes sortes. La clinique externe de l'hôpital, traite quelques 800 personnes. L'hôpital a été fondé par M. Béliveau qui l'avait dessiné comme un hôpital spécialisé en obstétrique. En 1966 le Dr. Arsenault achetait de M. Béliveau l'hôpital qu'il transformait en hôpital capable de traiter de presque n'importe quel problème, mais surtout un hôpital où le patient trouverait une attention tout à fait personnelle.

Il s'entoure de plusieurs financiers locaux, parmi le bureau d'administration on trouve MM. Crochetière, Labbé, Houle, Roux, Michaud, Létourneau, Langlois, ainsi que le Dr. Saint-Hilaire et le Dr. Arsenault. Les têtes de département sont: Dr. Jutras, pédiatrie, Dr. White, radiologie, Dr. Claude Ménard, chirurgie, Dr. Beauchesne, otorino, ainsi que le Dr. Saint-Pierre en chirurgie.



# FIRME POUDRIER & FRERES

Établie depuis 1943, la firme Poudrier & Frères de Victoriaville est prospère et augmente continuellement les différents services donnés à sa clientèle. Doté d'une énergie et d'un courage à toute épreuve, le fondateur de l'industrie, M. Léo Poudrier, a su donner à son entreprise un visage qui n'a jamais fait douter des succès remportés aujourd'hui. Cette industrie locale, aujourd'hui dirigée habilement par le fils de M. Poudrier, Jean-Paul, procure à une clientèle toujours grandissante des services tels que réparations de moulin à laver, d'escaliers en fer forgé, de machinerie et de camions. Dans le passé la firme Poudrier faisait surtout fonction de garage mais depuis quelques années, le tout fut transformé en atelier de fabrication de boîtes de camion, la vente des pièces et la réparation générale de tout ce qui touche le camionnage. Il est surprenant de constater toute l'entente avec laquelle les employés travaillent; tous sont d'accord pour dire que l'industrie est prospère et le sera toujours. A cela est venue s'ajouter la déclaration du président actuel, à savoir que: "nous sommes parfois obligés de refuser des clients et cela dû au manque d'espace et aussi de personnel; par contre nous espérons agrandir l'établissement, d'une dimension identique à celle existante aujourd'hui, de façon à répondre à la demande toujours forte des clients que nous refusons". Va sans dire que l'opération d'une telle entreprise coûte très cher à l'administration et nous dévoilons quelques chiffres de façon à mieux faire comprendre le pourquoi de certaines exigences patronales face à la production: taxes: \$2,300.00 annuellement; salaire: \$85,000.00; pour ce qui est du chiffre d'affaire annuel, il est de l'ordre de \$300,000. Mais, à tout considérer, les dépenses sont parfois plus fortes que prévu, ce qui par le fait même oblige les deux parties à mieux s'entendre pour augmenter la production. Actuellement la firme Poudrier &

Frères emploie seize personnes; par contre, les projets d'agrandissement qui sont présentement à l'étude augmenteront ce nombre et la firme pourra encore plus adéquatement servir une clientèle que se veut de plus en plus nombreuse.

Il est malheureux aujourd'hui de constater que dans l'industrie, il arrive souvent à la petite industrie de payer pour la grosse et que la concurrence étant trop forte la petite industrie est souvent défavorisée. Ceci peut s'appliquer à la firme Poudrier & Frères et son président déplore le fait qu'il existe un manque de collaboration entre les autorités municipales et la petite industrie. Il serait plus logique, selon M. Poudrier, qu'en fonction des taxes payées, des services plus adéquats soient accordés à la petite industrie car les moyens financiers sont moindres et que de ce fait le développement en est bloqué.

L'organisation Poudrier est une affaire de famille; il faut souligner que sans la présence continue de tous ces frères unis et fort de leur expérience, la firme subirait une concurrence plus forte et ne pourrait apporter d'équilibre dans la société. Nous retrouvons, pour n'en mentionner que quelques-uns, Jean-Paul, président; Bertrand, vice-président; Yvon, secrétaire. De plus, la firme se double d'un comptable expert, M. Pierre Béliveau. En résumé, disons que l'administration de l'organisation Poudrier & Frères est vigilante et que son rôle dans la société est grand et considéré comme essentiel. Une industrie de ce genre a demandé sûrement beaucoup de sacrifices mais aujourd'hui elle répond à toutes les exigences d'une population en constant éveil et l'avenir ne peut que lui réserver une place de choix dans le firmament du succès et ainsi contribuer au développement continu d'une région industrielle administrée par des hommes d'acier tels que la famille Poudrier & Frères.

# J. N. PARADIS TRANSPORT LTEE.



En 1932, Monsieur J. Napoléon Paradis devenait le fier acquéreur d'un camion de marque Dodge 1930. Il obtint son permis pour faire du transport peu après. En ce temps là le permis donnait droit de faire presque n'importe quelle sorte de transport dans la région des Bois-Francs jusqu'à Montréal. Il fut d'ailleurs un des pionniers du transport puisqu'il fut le premier à installer une charrue en "V" devant son camion pour tenir les chemins ouverts. De 1932 à 1940 la compagnie évolue, elle a, à ce moment, six camions.

A ce moment la compétition se fait de plus en plus pressante et oblige Monsieur Paradis à baisser sa flotte à trois camions par mesure de prudence. A ce moment 17 compagnies se font compétition dans la région.

C'est en 1959 que la compagnie effectue des gros changements, Monsieur J. Claude Paradis, fils de Monsieur J. N. Paradis, gradué de 12ième commercial du collège Sacré-Coeur ayant ammassé un bagage d'expérience dans divers domaines, s'associe à son père. Il a 26 ans et n'a qu'une seule part dans la compagnie.

Aujourd'hui à 35 ans, il est le père de huit enfants, bientôt neuf. (C'est quand même assez bien pour un homme d'affaires occupé). Son plus vieux a 13 ans et est étudiant au collège classique, et il va sans dire, les autres se suivent de prêt.

Sympathique et jovial, il impose par sa corpulence, et naturellement par son intelligence. La cie a aujourd'hui 34 unités; 8 tracteurs, 13 fourgons, 8 camions, 2 autos et une "jeep". La compagnie est spécialisée dans le transport du meuble, toutefois la compagnie effectue également du transport de toutes sortes, même des déménagements.

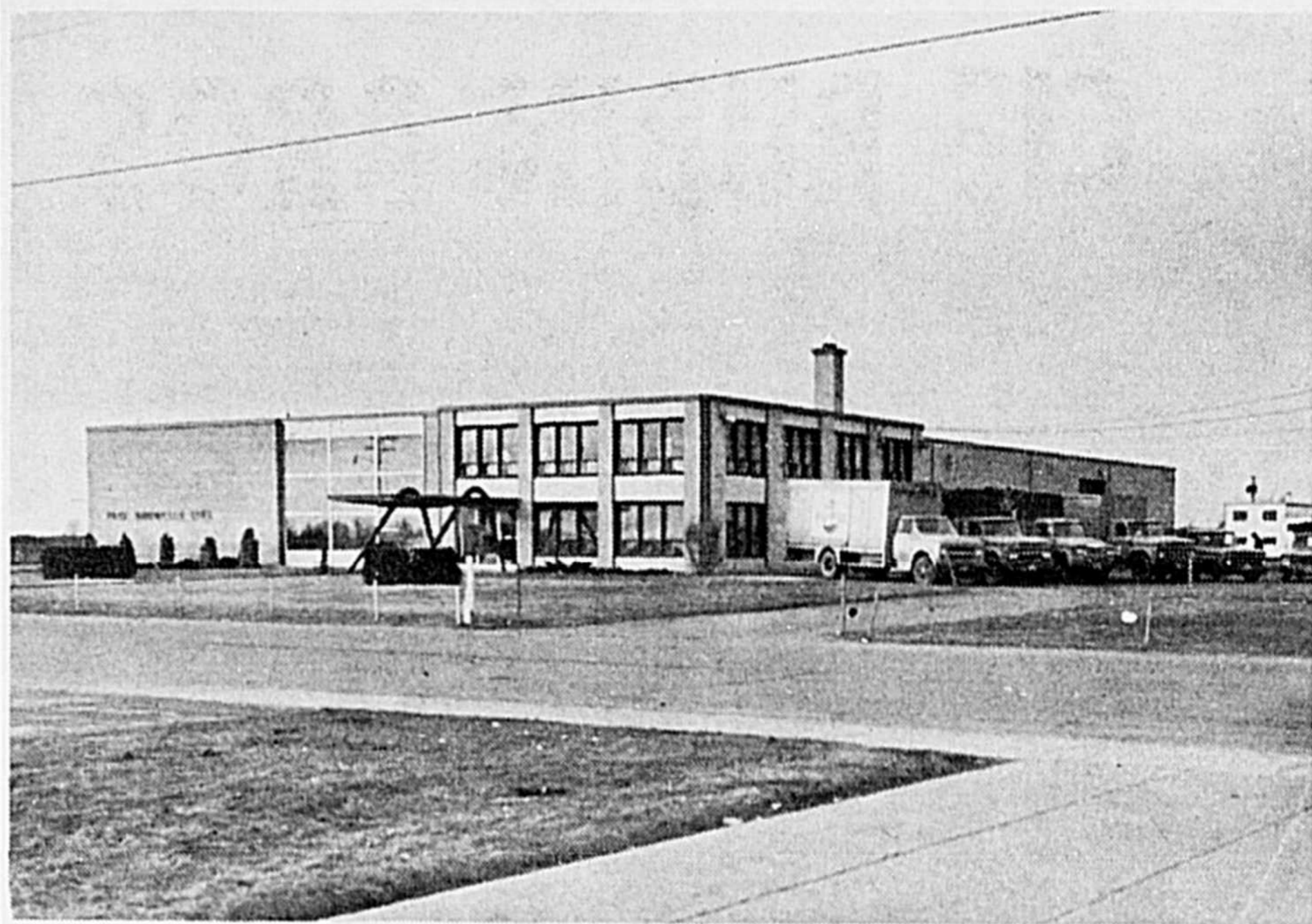
Ils sont d'ailleurs depuis quelques temps les agents locaux pour la cie Allied qui est une organisation mondiale spécialisée dans ce genre de transport.

Sa flotte est pleinement assurée pour éventualités puisqu'ils ont une couverture d'au dessus d'un million de dollars. Ils emploient une trentaine de personne et leur paie des salaires de l'ordre de \$126,000. au total. Ils effectuent des achats localement pour \$154,000. leur chiffre d'affaires est de l'ordre de \$350,000.

Monsieur J. Claude Paradis est aujourd'hui seul propriétaire de la compagnie, il les a gagnés ses épaulettes.



# OUI, ÇA BOUGE



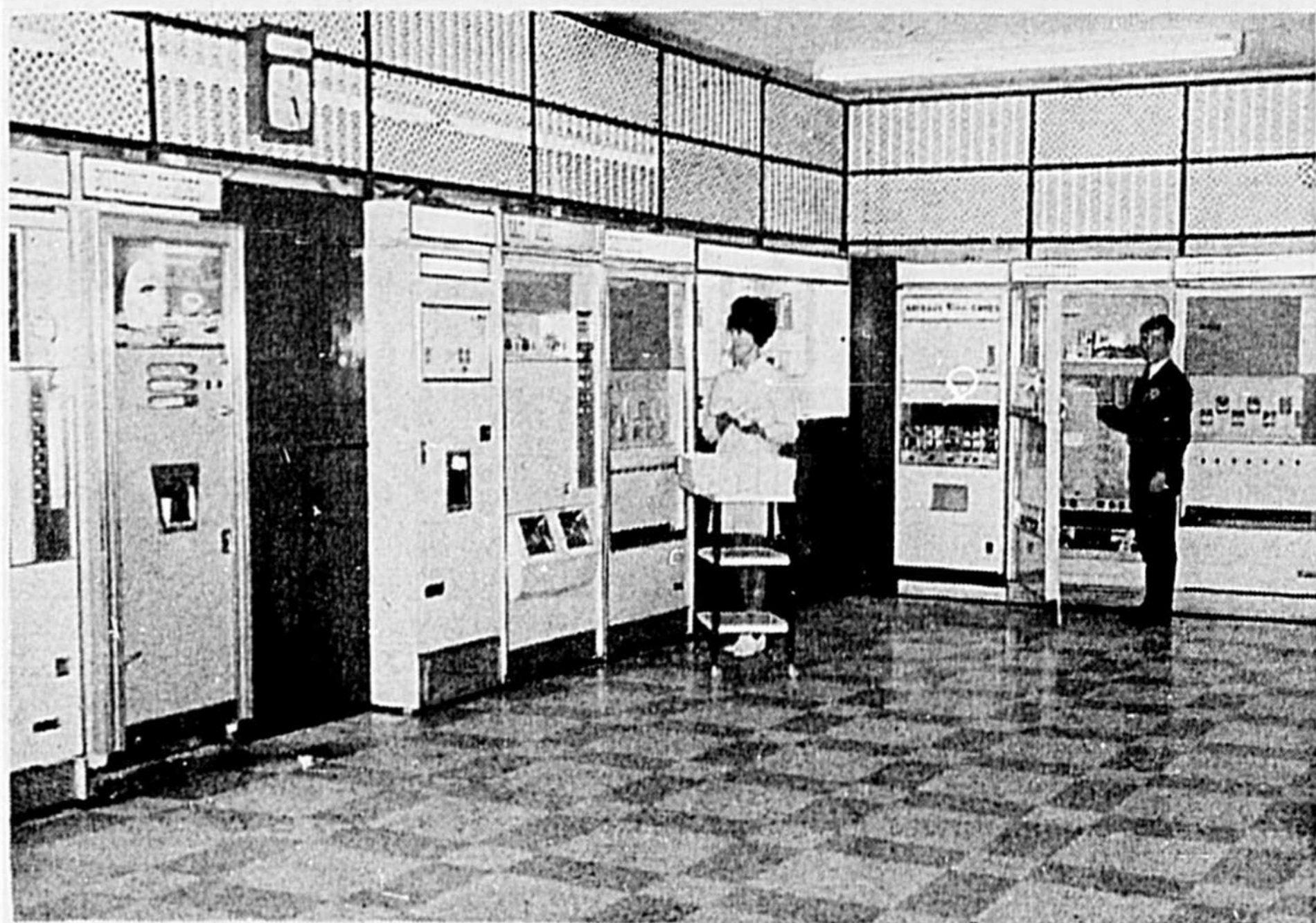
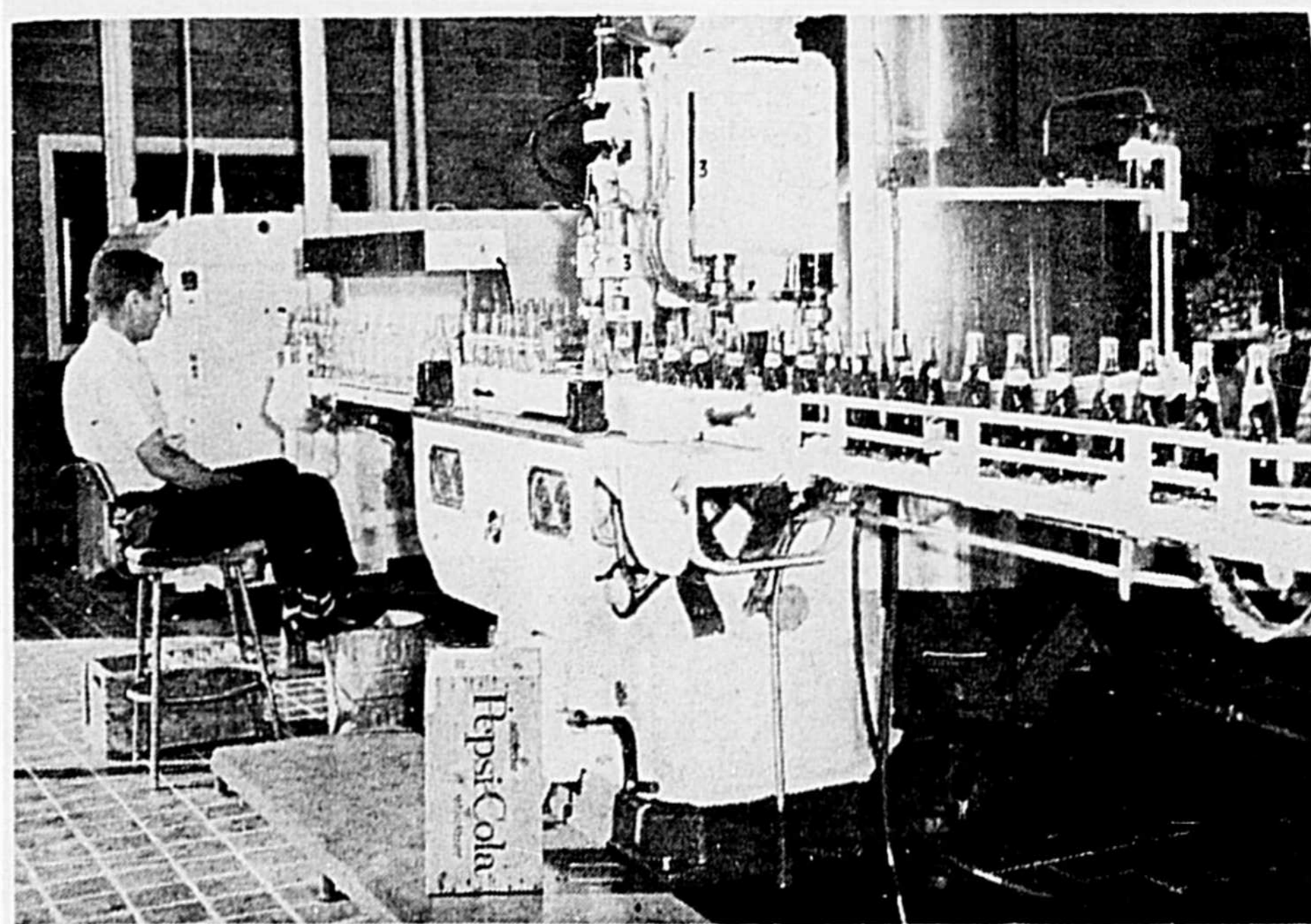
## PAUL BRUNELLE LIMITEE

Oui ça bouge au 255 Saint-François, où l'on peut trouver le complexe d'embouteillage des liqueurs Pepsi-Cola. M. Paul Brunelle, troisième descendant d'une génération qui depuis le début du siècle s'occupe d'embouteillage à Victoriaville, dynamique et jovial, il a su conserver, rehausser même le prestige du nom Brunelle. M. J.N. Brunelle grand-père du propriétaire actuel et fondateur du premier plan d'embouteillage ne se rendait sûrement pas compte qu'il plaçait sur la voie du succès trois générations d'hommes décidés et agressifs.

Aujourd'hui l'embouteillage des liqueurs douces est un procédé hautement automatisé et spécialisé. La première phase est le lavage et la stérilisation des bouteilles. L'eau qui servira à la production des liqueurs est filtrée et traitée chimiquement. Elle est ensuite refroidie et carbonatée, on y ajoute l'essence nécessaire pour avoir la saveur voulue. C'est là que les bouteilles acheminées sur un convoyeur sont remplies. Mais là n'est pas tout, on attache beaucoup d'importance sur la qualité du produit, c'est pourquoi tout au long des opérations on inspecte constamment le produit afin d'assurer au client une qualité supérieure.

M. Paul Brunelle en plus de s'occuper d'embouteillage offre à l'industrie un service de cantine automatique nettement avantageux pour tous. Ce service de cantine automatique assure un rendement supérieur, tout en offrant à l'usagé une grande variété de sandwiches et de gâteaux. Ce service assure également à l'industrie une plus grande propreté et leur évite d'engager une personne pour s'occuper des repas.

Nous pouvons donc affirmer que M. Paul Brunelle est un homme qui bouge, un homme qui va de l'avant. C'est ainsi que nous assurerons à notre pays une plus grande acceptation et renommée.



# CIE RUBIN BROS

Parler de Victoriaville, de ses industries, amènera inévitablement le nom de la plus grosse compagnie de la ville et des environs. Rubin Bros Clothiers Ltd., fondée en 1901 est incontestablement la plus importante entreprise de la localité.

1025 employés de la région dépendent directement de cette compagnie pour vivre. La somme de leur salaire est 3 millions  $\frac{1}{2}$ . Plusieurs autres personnes qui ne travaillent pas chez Rubin gagnent leur vie à cause de cette compagnie.

Elle paie \$25,000.00 en taxe annuellement, encore un montant qui est directement investi dans l'économie local, un montant qui est au service de la collectivité.

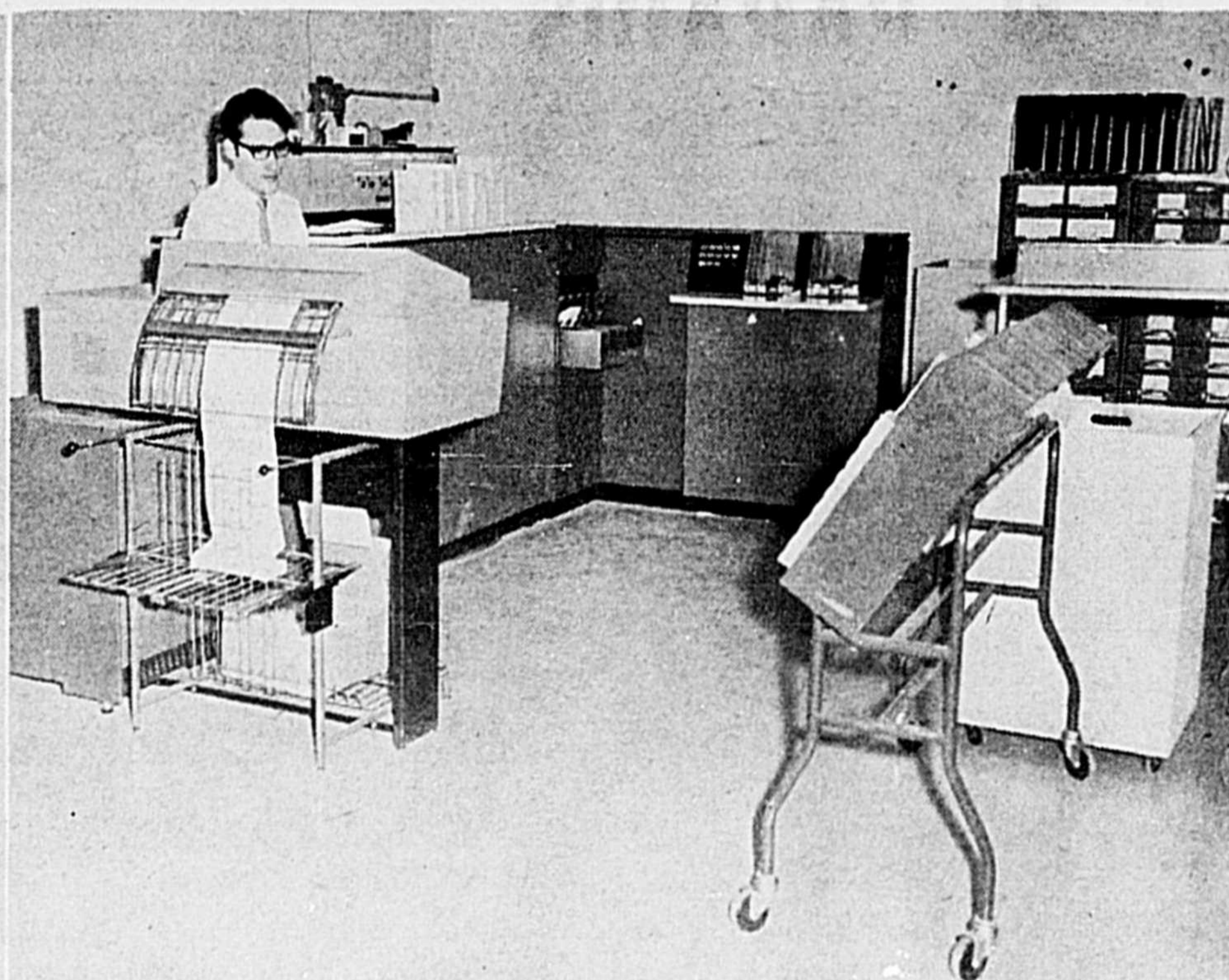
En 1965, les autorités municipales effectuaient un référendum auprès de la population de Victoriaville afin de savoir si celle-ci endossait le projet d'expansion de la Cie Rubin Bros. Cette dernière se montre en faveur de cette initiative à 98%. La compagnie se voyant endossée d'une si positive façon obtient un prêt industriel qui lui permet de se perfectionner et aussi de majorer son chiffre d'affaires d'une façon assez exceptionnelle. Toute entreprise qui se voit supportée par la population ne peut qu'évoluer d'une façon positive. Si cette Cie a pu évoluer d'une façon si remarquable s'est qu'elle a maintenu un constant souci de la qualité.

Le vingtième siècle devrait être le siècle du Canada, cela devait être également le siècle marquant l'évolution de plusieurs entreprises. La Rubin Bros, fondée par un coup de chance. De son créateur qui lors d'un voyage en Afrique. Il gagne (sweepstake) bille de lotterie, ce qui lui vaut la somme de \$3,200.00. Charles Rubin revient à Montréal en 1905 où il investi son capital dans l'International Shirt & Overall Cie. Cette entreprise, fondée par son frère Barney, manufacturait des combinaisons de travail.

Dès leur association, ils arrêtent la production des combinaisons de travail pour la remplacer par la production de pantalons habillés et de vêtements pour garçons. Pour souligner ce changement le nom de la Cie est changée par Rubin Bros; Charles en devient le premier président.

Ils deviennent d'importants fournisseurs des gouvernements Canadien et Britannique et reçoivent de hautes éloges sur la qualité de leurs produits. En 1924 on change de nouveau la production de la compagnie pour l'orienter vers le vêtement de qualité pour hommes. En 1924 la Compagnie vient s'établir à Victoriaville.

Depuis ce temps la Compagnie n'a connu que des succès. D'habiles transactions sont venues consolider ses gains et lui ont donné une stabilité incontestable.



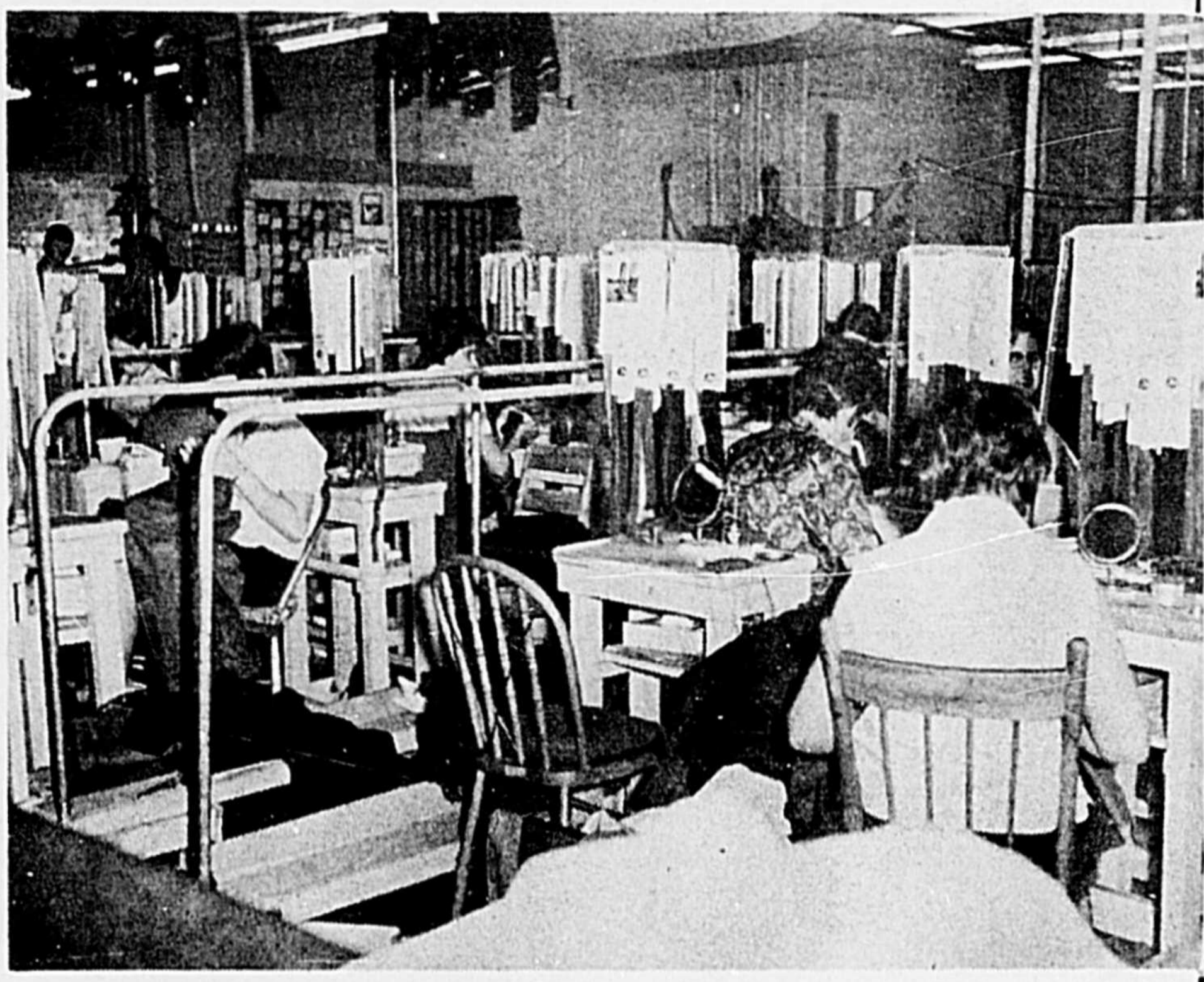
On peut facilement deviner l'efficacité du bureau d'administration en voyant le département de l'IBM. La compagnie ne ménage rien afin de pouvoir atteindre une productivité maximum s'assurant ainsi une bonne part du marché.



Le veston est fini. Il est amené au presseur qui donnera le pli au produit fini. Le presseur à un travail de première importance puisqu'il forme le vêtement et lui donne la touche finale de l'élégance.



Nous pouvons voir sur cette photo des couturières travaillant sur des machines automatiques pour faire des poches de vestons et de culottes.



Le rabattage du vêtement est fait à la main pour donner une qualité supérieure.



## L. A. Robitaille Automobile Inc.

### UN SERVICE UNIQUE

Un des problèmes primordiaux du propriétaire de camion commercial est de pouvoir utiliser au maximum de sa capacité son véhicule. Une dépense de quelques milliers de dollars sans garantie est toujours coûteuse mais plus encore elle ne devrait sûrement pas exister.

Le grand souci du garage Robitaille est de donner après la vente d'un véhicule satisfaction dans le service. Il n'est pas tout d'abord d'avoir un véhicule, encore faut-il qu'il soit en état de fonctionner.

M. J. Marc Laroche, technicien en mécanique est au service des clients du garage. Il s'occupe à l'année de voir à ce que les camions vendus par le garage soient toujours en état de fonctionner. Que se soit des conseils pour l'opération du camion, ou une analyse de réparation, son entraînement lui permet d'accomplir sa tâche avec diligence et compétence.

Le garage en plus de ceci tient un inventaire des plus complet afin de pouvoir effectuer n'importe quelle réparation précisément et rapidement.

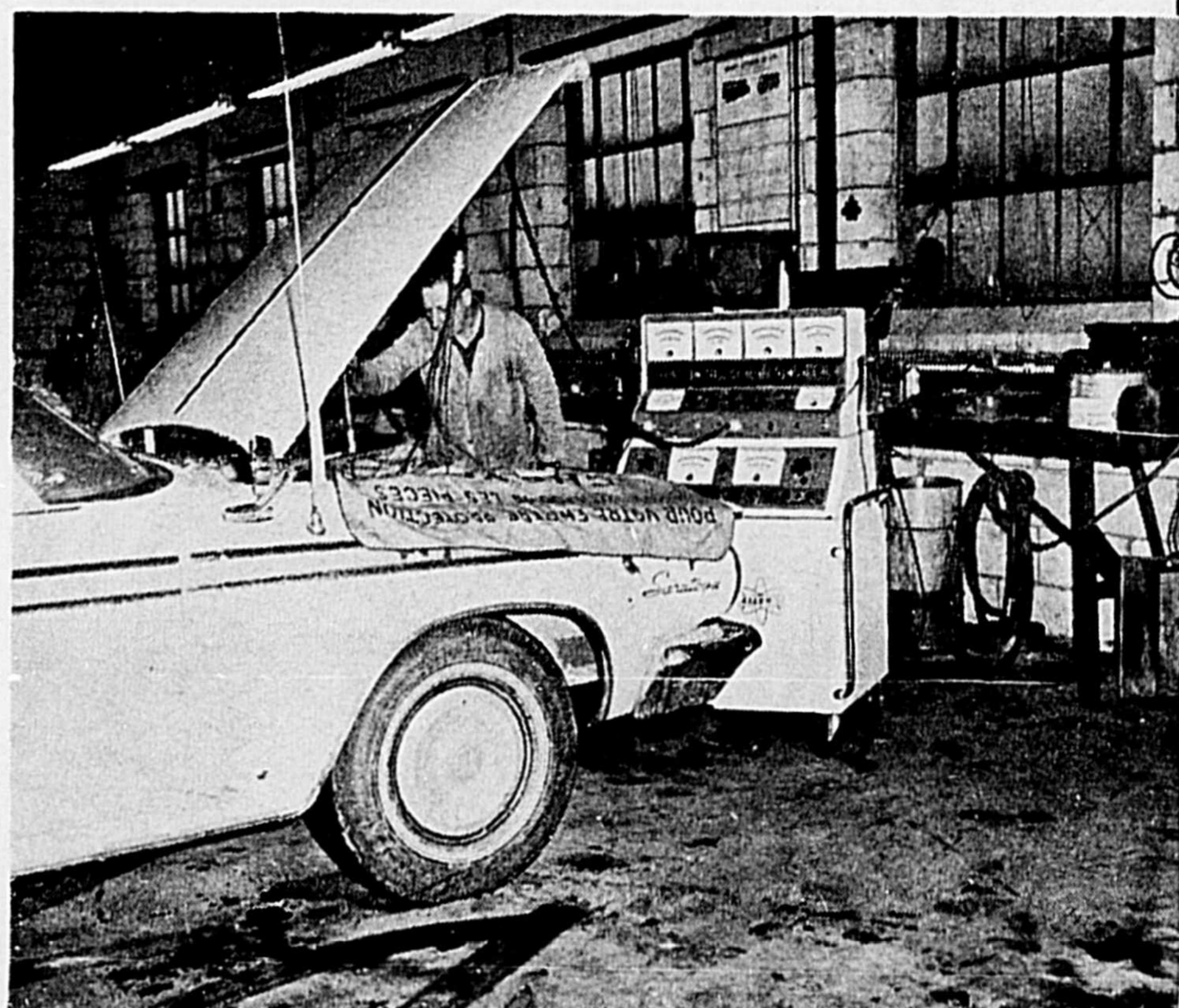
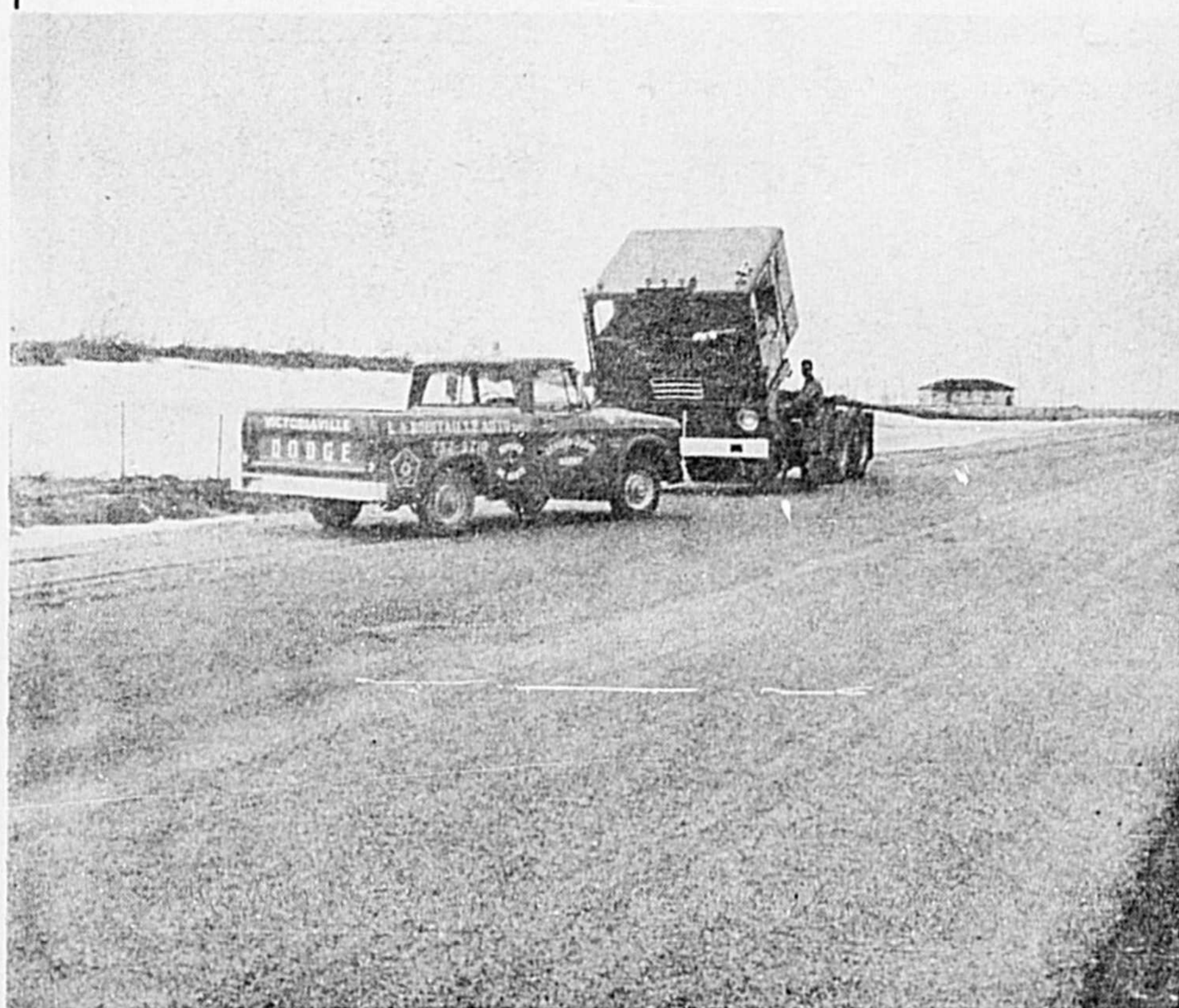
Ce service est un service qu'il faut sûrement considérer avant de faire l'achat d'un camion.

Le garage L.A. Robitaille est au service de la population de Victoriaville depuis nombre d'années. La direction a su à travers une politique d'opération moderne établir au sein de la communauté de la Ville, une entreprise pleine de succès.

Il n'y a eu ni mystère ni formule magique. Beaucoup de travail, un dévouement sans borne voilà la semence qui mena au succès. Depuis qu'ils ont l'agence Dodge, Chrysler, ils ne cessent de semer autour d'eux la "fièvre Dodge".

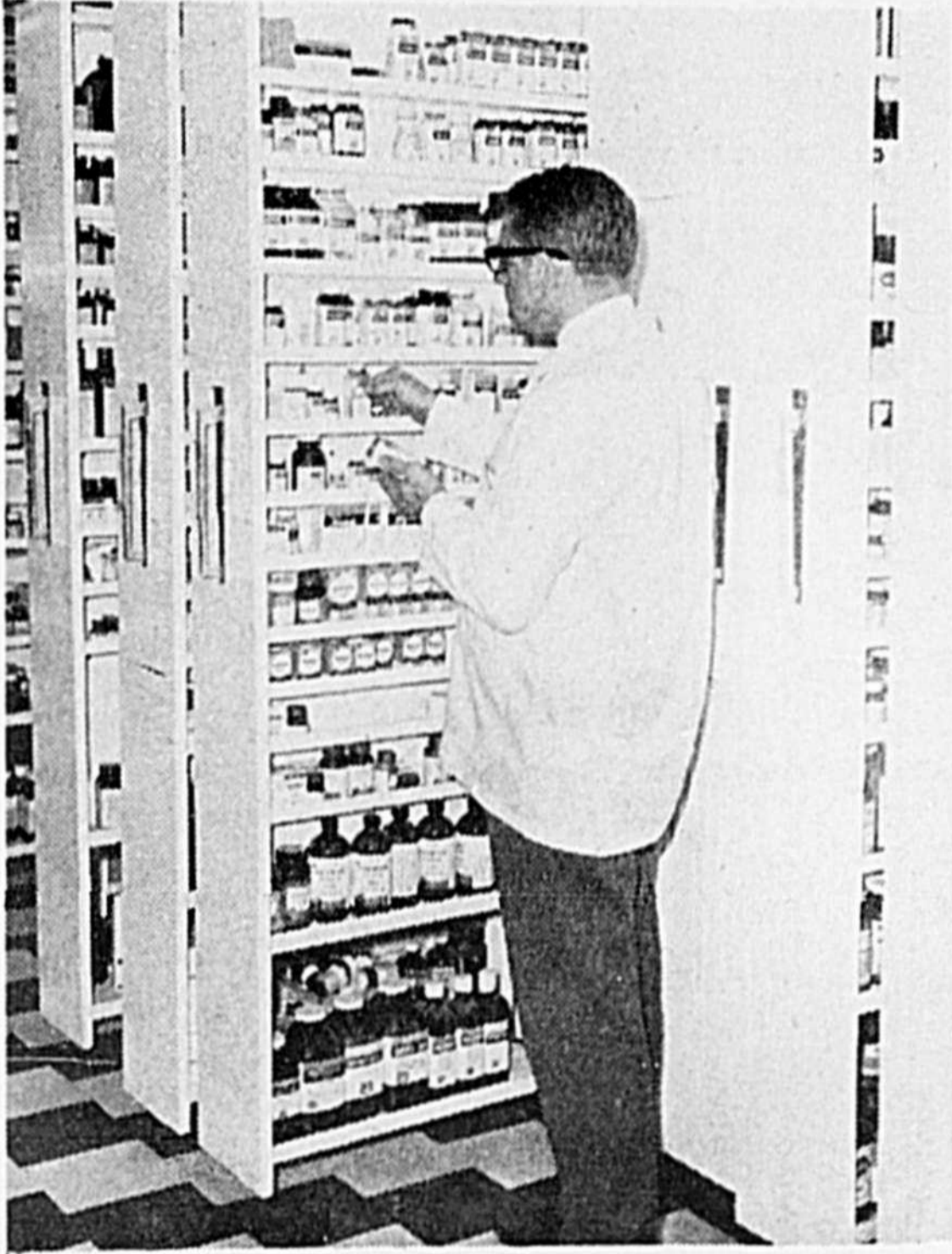
Distributeur des pièces Chryco et Cumming, ils sont dotés de l'outillage le plus moderne et capable d'effectuer n'importe quelle réparation.

M. Gourde, vice-président et gérant général, nous disait qu'il espère que son entreprise subira une majoration semblable à celle des années précédentes. C'est ainsi qu'une entreprise saine évolue.



# UN HOMME DANS LE VENT

## PHARMACIE RAYMOND HOULE



Votre pharmacien est sûrement un des hommes de la ville à qui vous faites souvent appel pour résoudre plusieurs de vos problèmes. Il remplira vos prescriptions et vous conseillera de temps à autre sur un remède effectif pour tel ou tel malaise. En plus de ceci il vous aidera, assisté de ses employés, à résoudre certains de vos problèmes de maquillage ou autre.

Le pharmacien doit être un homme dans le vent, il doit se tenir au courant des dernières innovations dans les plusieurs domaines qu'il touche. M. Houle, personnalité bien connue de la région, est sûrement un homme dans le vent. Il est un homme d'affaires conscient des besoins de sa clientèle et capable de la satisfaire. Il a su s'entourer d'un personnel compétent qu'il a entraîné lui-même à être capable de résoudre les énigmes qui pouvaient mystifier le client.



Sa pharmacie emploie actuellement 20 personnes qui s'efforcent constamment à satisfaire le client. Les nombreux étalages sont remplis de produits divers dans plusieurs lignes. Les cosmétiques et lotions pour hommes et femmes, les articles à usages divers, etc. Le client peut en un seul endroit se procurer des articles aussi différents qu'un stylo à bille et une lotion capillaire.

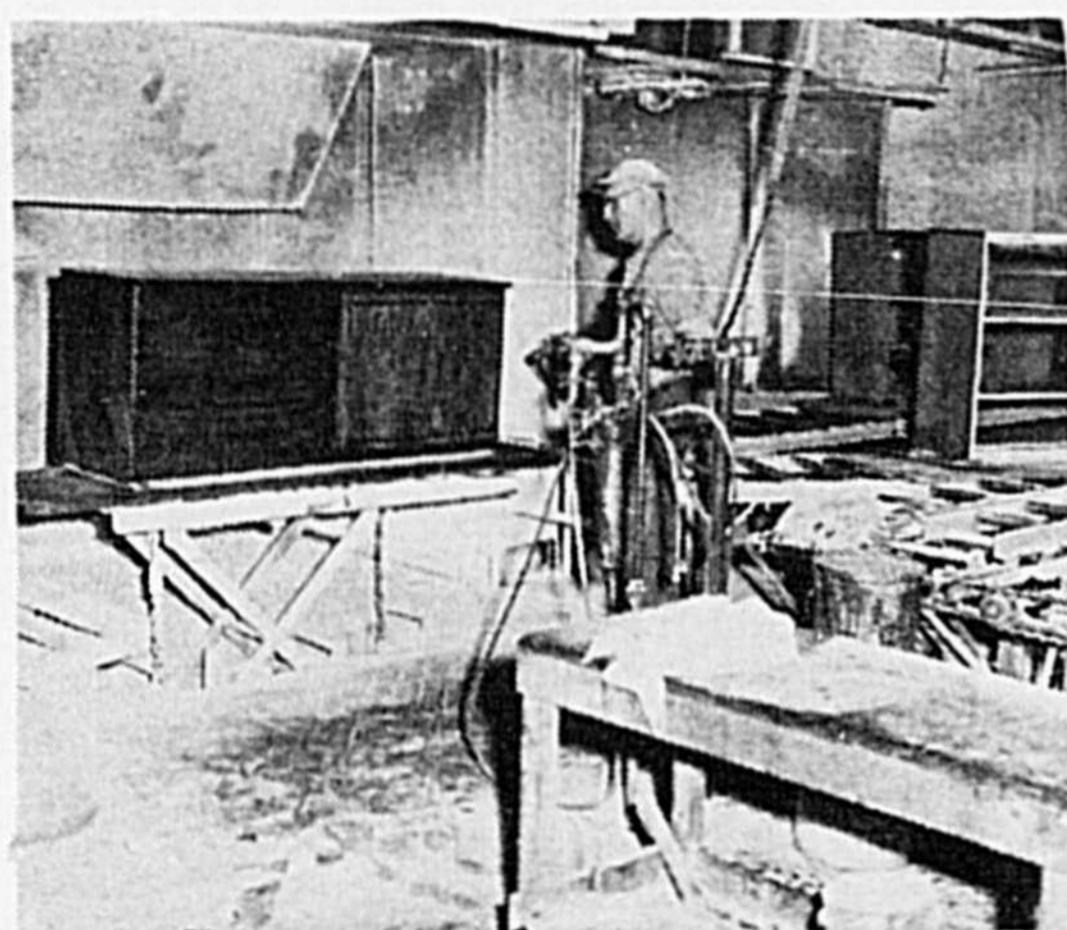
M. Houle et son assistant en pharmacie, M. Jacques Leahey, remplissent annuellement quelques 6,000 ordonnances de médecins. Ils font ceci avec le plus grand soin, une erreur pourrait être fatale. Pour être bon pharmacien, il faut avoir de grandes connaissances, aimer le public, ne pas avoir peur du travail et être un administrateur hors paire. M. Houle nous a prouvé par son succès qu'il allie toutes ces qualités et peut-être même quelques autres.



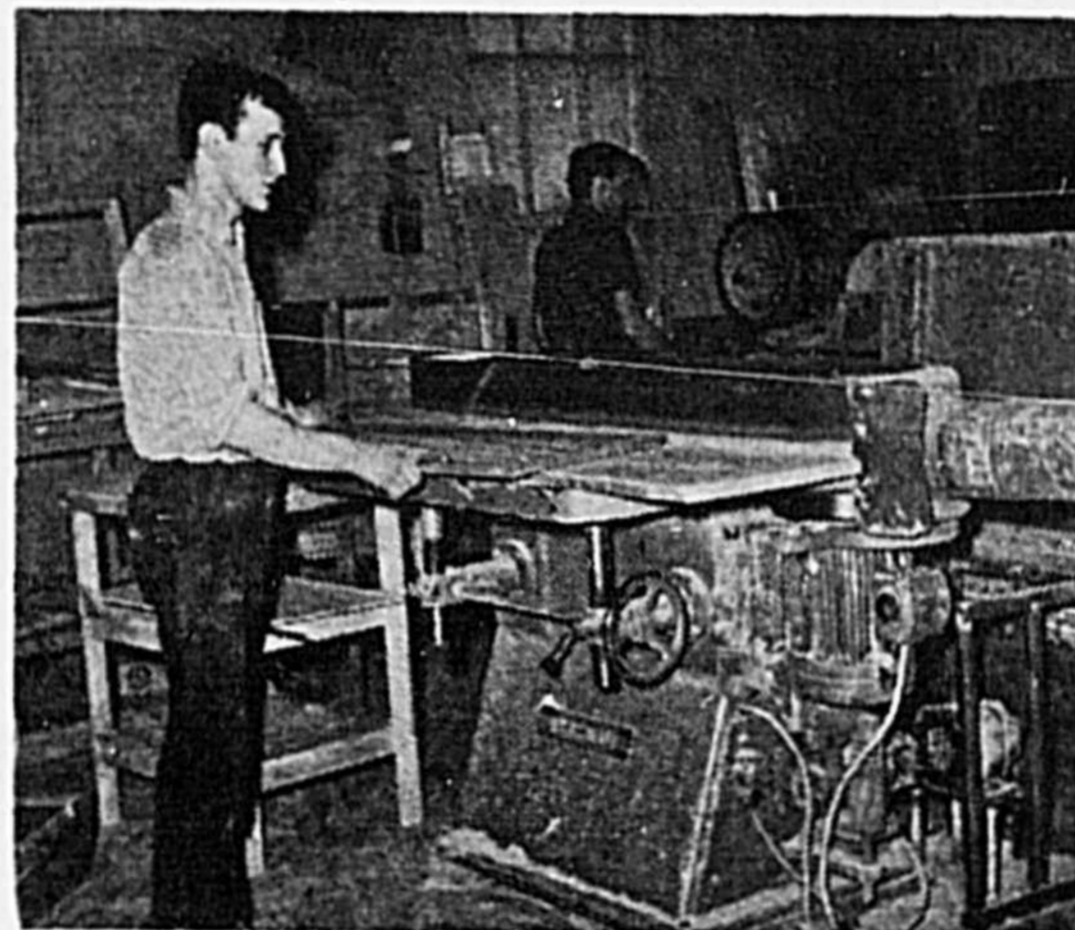
M. Desjardins, gérant de la production de la compagnie, nous faisait visiter avec fierté l'industrie qui l'emploie depuis plusieurs années, il nous explique que cette fierté vient du fait que la compagnie dans sa production applique des normes strictes afin d'obtenir une qualité supérieure de marchandise. Suivons M. Desjardins qui nous fera visiter le plant et voyons comment on fabrique un meuble de qualité.

UNE INDUSTRIE A LA PAGE  
OU REGNE LA FIERTE...

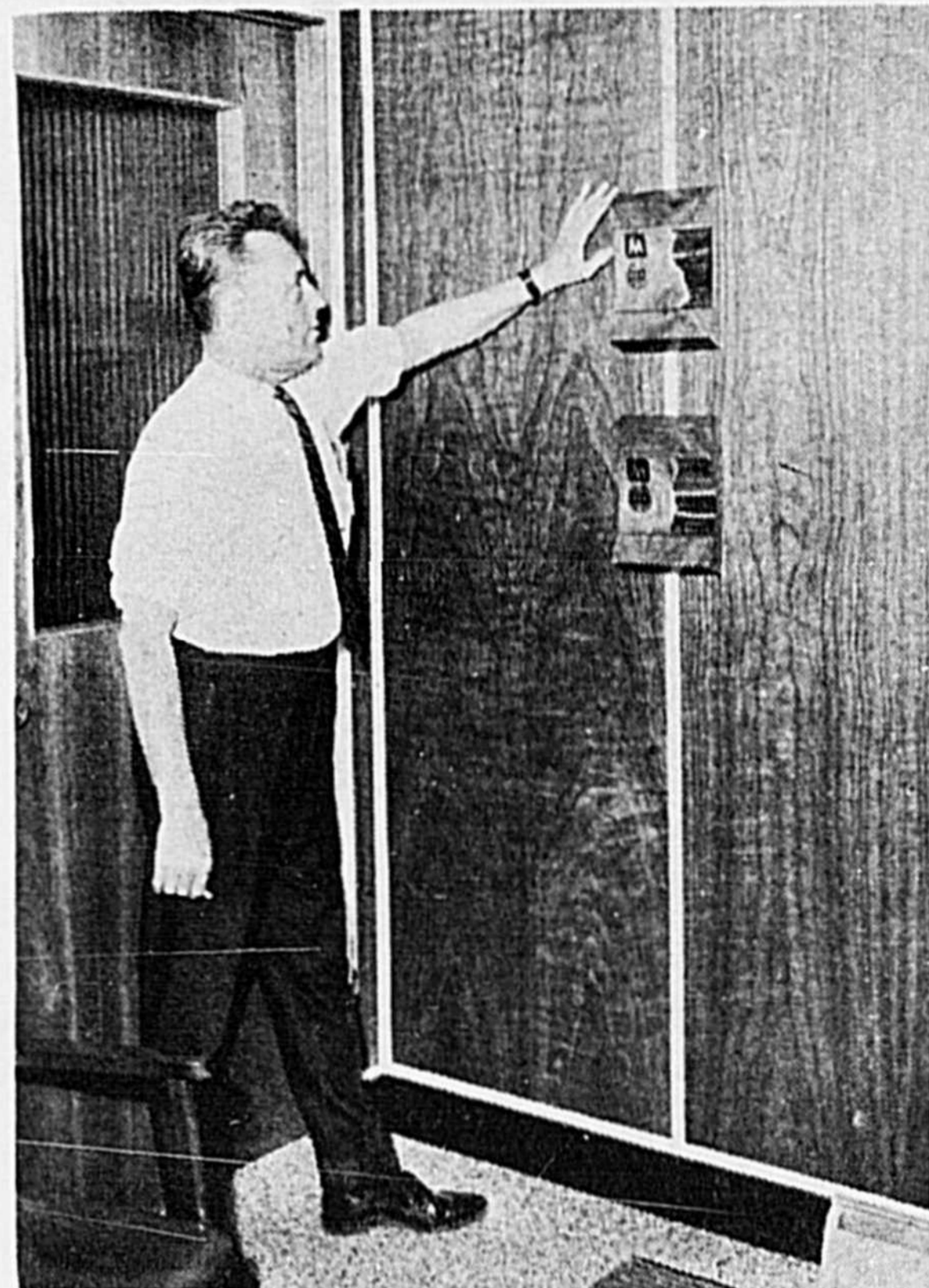
MOBILIER LTD  
**H P L**  
FURNITURE LTD



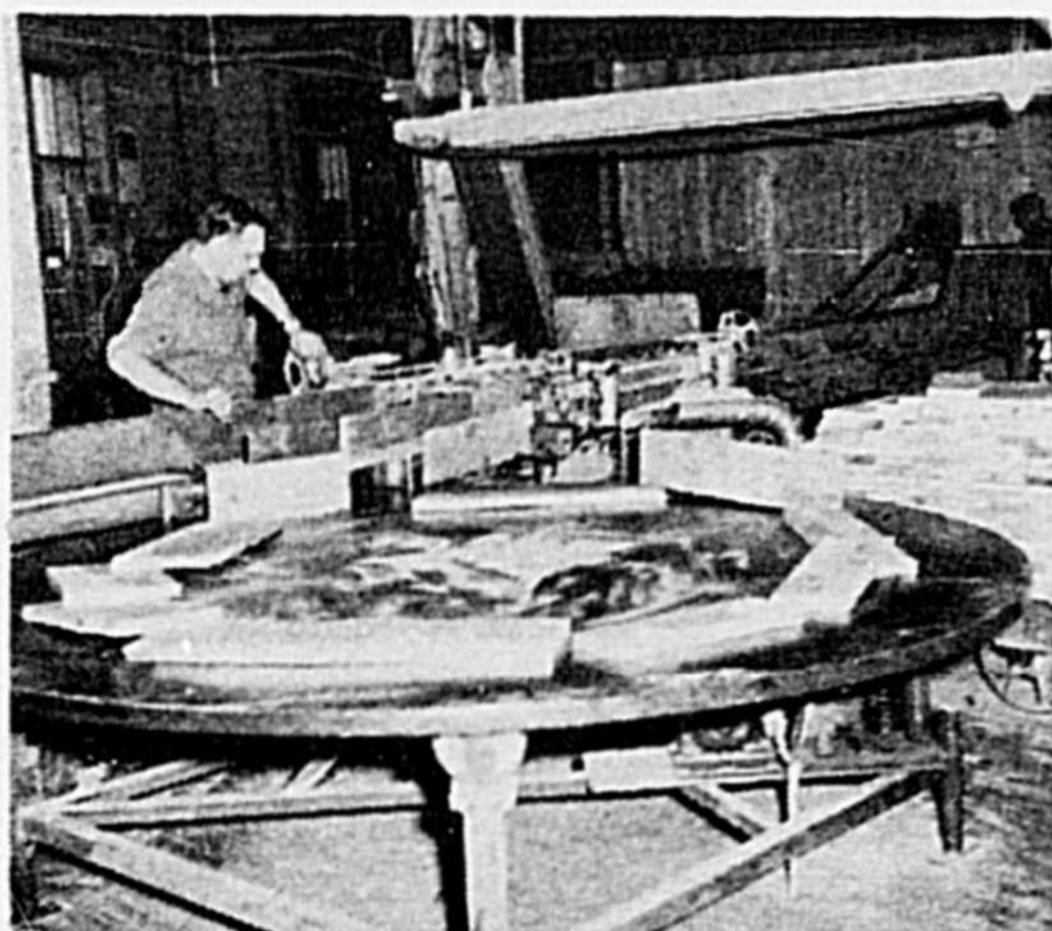
"Ici c'est le département de la peinture, M. Alphé Rivard est en train de poser une couche de lacque sur un bureau".



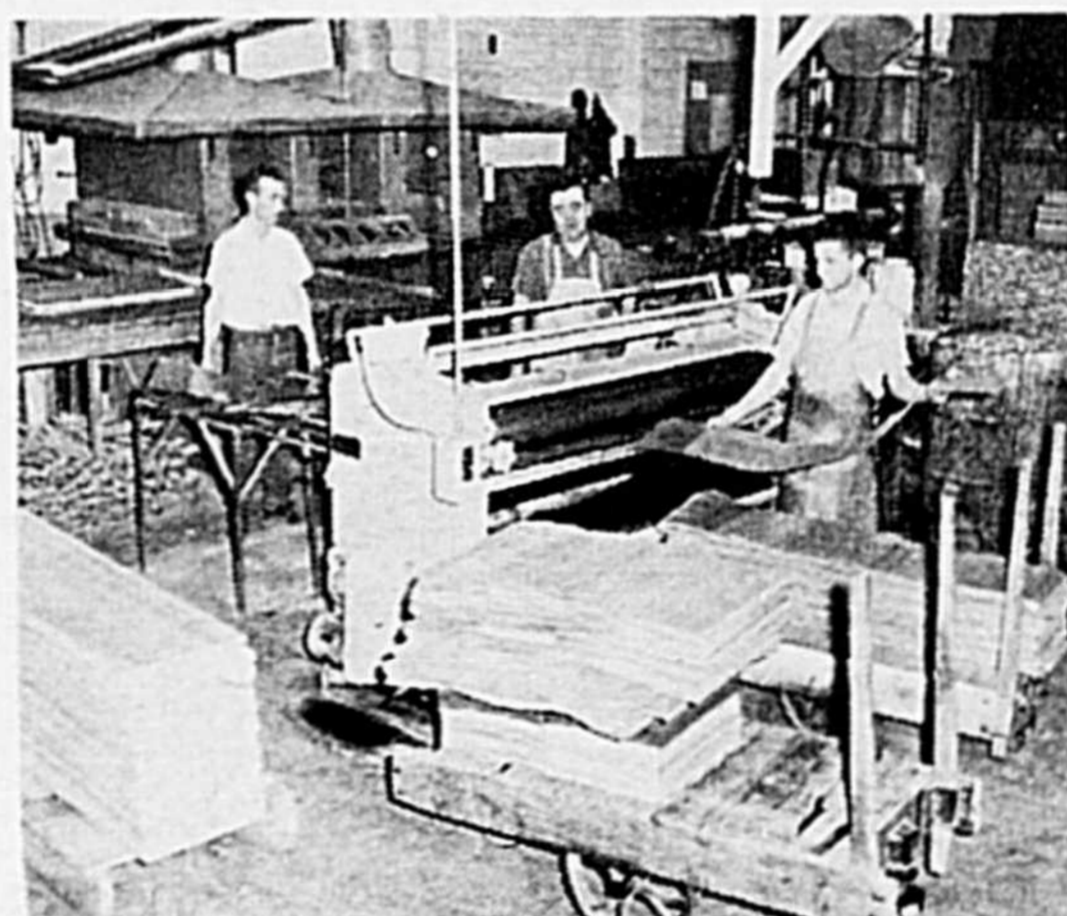
"Ici vous voyez M. Claude Lavigne qui s'occupe du sablage des pièces".



"Vous voyez ici deux prix qui nous ont été décernés l'an dernier par l'Association des fabricants de meubles en collaboration avec le ministère de l'industrie et du commerce. L'un des prix est pour notre mobilier de salle à dîner, l'autre pour notre mobilier de chambre."



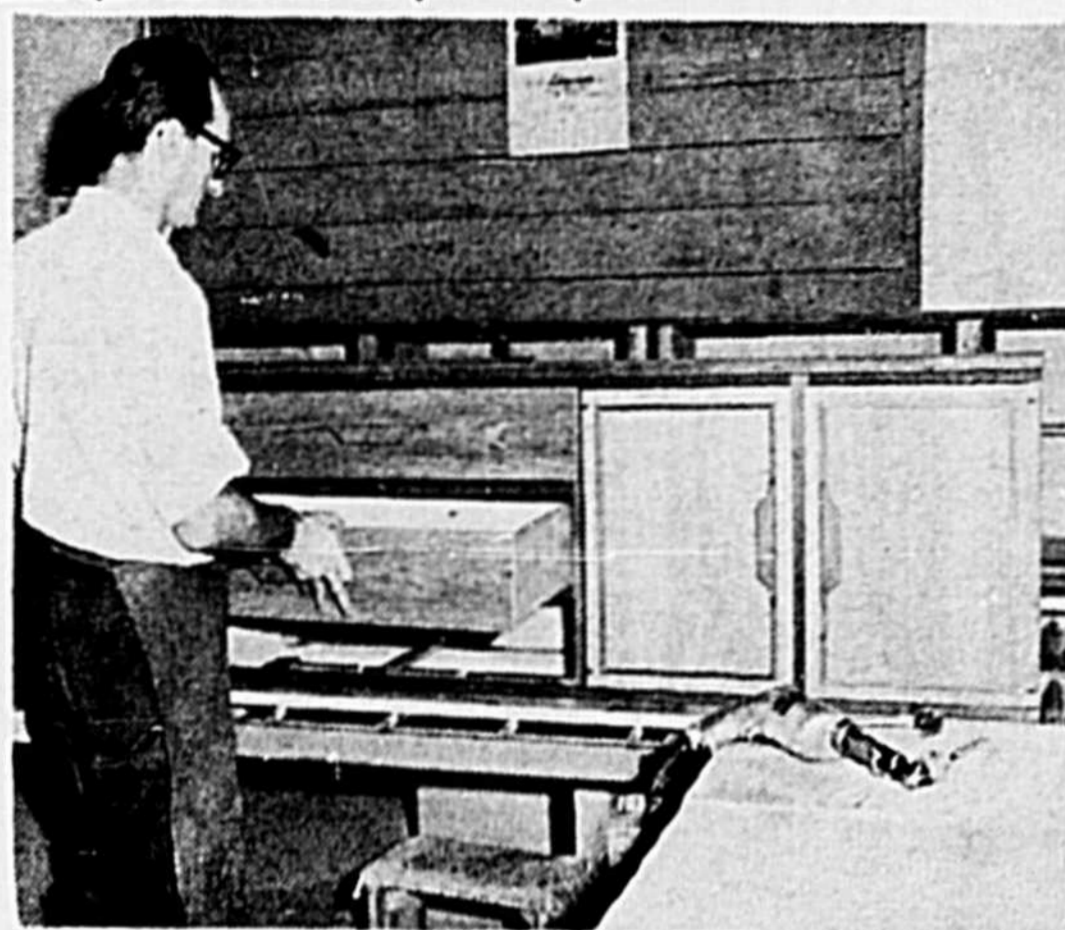
"Vous assistez ici au débitage du bois, première opération de production. Vous pouvez apercevoir M. Jérôme Boisvert, contremaître de ce département qui surveille de prêt l'opération".



"Vous apercevez MM. Gaétan Gouin, Girard Roberge, et Jean-Marc Girard, qui eux s'occupent du collage du veneer".

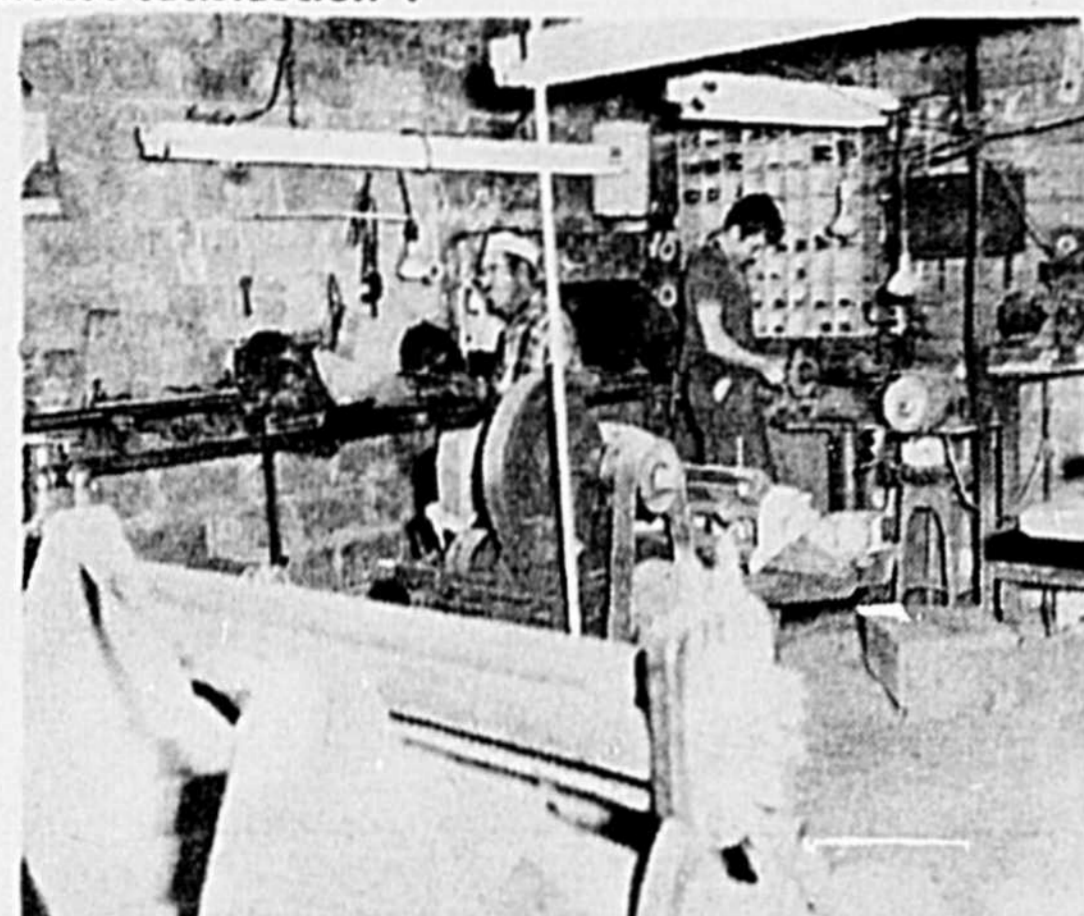


"Ici vous voyez MM. Marcel Pinard à gauche et Omer Duhaime à droite, qui s'affairent au collage des panneaux de bois, encore une des étapes préliminaires de la production."



"Ici vous voyez M. Florent Marcotte qui fait l'étape finale de l'assemblage des tiroirs, l'ajustement. Chaque tiroir est ainsi ajusté afin de donner au client entière satisfaction".

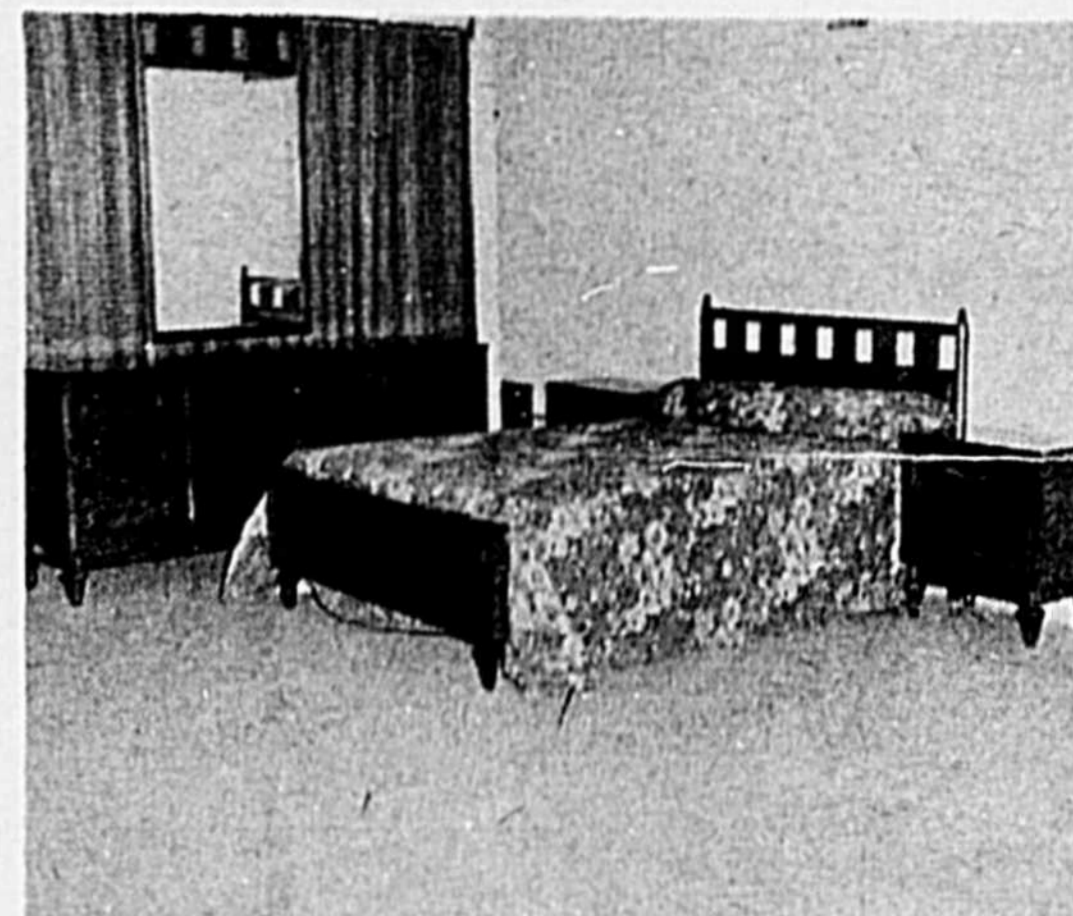
M. Desjardins prit congé de nous sur ces paroles sages. Après avoir visité cette usine à la page, nous pouvons dire que nous aussi sommes fiers en tant que Québécois d'avoir au milieu de nous des entreprises comme celle-ci.



"Nous pouvons voir ici le département du machinisme et de l'entretien. C'est notre propre département qui a monté le système de convoyeur qui est installé à la grandeur de l'usine."



"Ici vous voyez la dernière opération du circuit le polissage, M. Roger Turgeon président du syndicat, s'occupe de cette phase de la production".



"Alors le produit fini ça donne quelque chose comme ceci. Comment voulez-vous que nous ne soyons pas fier de notre compagnie".