

Une affaire

DE FAMILLE

L'apport des familles au monde des affaires est un important rouage de l'économie locale et régionale. De nombreuses entreprises dynamiques continuent de perpétuer une tradition de qualité profondément liée à l'histoire. La durée de leurs succès est un apport de motivation et un encouragement à tous ceux et celles qui ont l'ambition de concrétiser leurs rêves.

UNE AFFAIRE DE FAMILLE

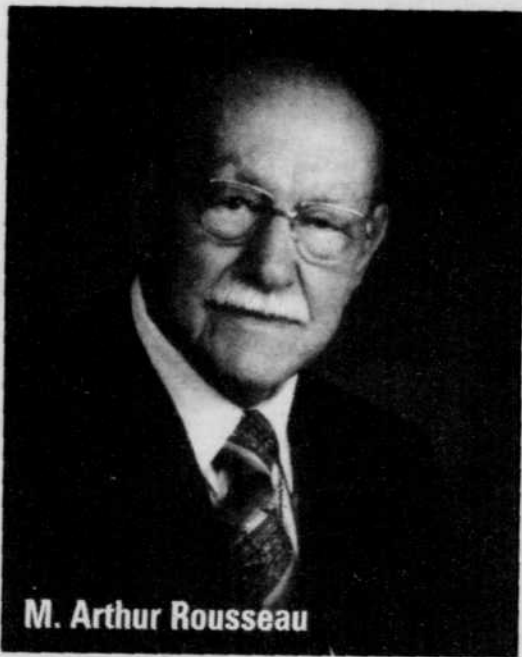
*Page couverture: Normand Aubry
Recherche publicitaire: Lise Milette
Entrevues: Roger Pozier-Martine Devault
Mise en page: Roger Pozier
Responsables des cahiers spéciaux:
Ginette Panneton et Marc Pronovost*

LA FAMILLE

Rousseau

Honnêteté, respect et confiance

Né avec le siècle, Arthur Rousseau allait marquer profondément l'histoire de la plupart des familles de la Mauricie. C'est en 1925 qu'il décide de se lancer en affaires avec son frère Napoléon. Tous deux avaient l'idée d'offrir leurs services aux familles affectées par le deuil en leur proposant des cercueils durables en ciment. Rappelons qu'à l'époque, les voitures étaient tirées par des chevaux. Les deux manufacturiers optaient bien vite pour une vision plus élargie des services à offrir. À l'époque, les personnes décédées étaient exposées à domicile et cela impliquait une somme importante de travail. En 1927, Arthur Rousseau offrait un salon adéquat, et prenait en charge toute l'organisation, incluant les cortèges.



M. Arthur Rousseau

Les services de Rousseau et frère répondaient à un réel besoin et l'entreprise s'implanta dans six salons répartis dans toute la Mauricie. De plus, toujours à l'écoute des besoins des gens, M. Rousseau innovait en mettant en opération un service ambulancier important et efficace en 1946.

Ses fils, André et son épouse Shirley, Gilles et Pierre, comme sa fille Irène, s'impliquèrent avec ardeur dans cette entreprise familiale. Leur approche respectueuse et compréhensive se gagnait la confiance des familles éprouvées qui trouvaient en Rousseau et frère une écoute à leurs attentes.

Au milieu du siècle, les moeurs se transformèrent et les gens délaissèrent la pratique de l'exposition à domicile. Précurseur, M. Arthur Rousseau vendait tous ses salons, y compris son port d'attache sur la rue des Forges (ancien local du magasin Brunelle) et centralisait tous ses services au 445 de la rue des Volontaires. Ce centre funéraire offrait tous les services possibles, incluant les facilités d'expositions en plusieurs salons.

Comme les temps changent, les réglementations nouvelles concernant les services ambulanciers devenaient plus exigeantes et l'éloignaient de plus en plus souvent de sa vocation première. M. Rousseau cédait, en 1976, son service ambulancier et ses véhicules à l'entreprise privée.

M. Arthur Rousseau n'a jamais cessé d'être près des gens. Il a travaillé avec sa clientèle jusqu'à l'âge de 82 ans. C'est donc à cette époque qu'il vendait son centre funéraire à



Gilles et Julie Rousseau

son fils Gilles. Celui-ci, thanatopracteur et directeur de funérailles, a toujours eu à coeur de poursuivre la tradition familiale intimement liée aux besoins personnels des gens.

Lors du décès de son homme de confiance, M. Claude Berthiaume, en 1988, Gilles Rousseau offre à l'une de ses quatre filles, Julie, de s'occuper de la comptabilité et de l'administration de Rousseau et frère. Julie Rousseau s'implique et développe avec son père une complicité et une complémentarité évidentes. Elle fait ses preuves et apporte un souffle nouveau à l'entreprise familiale.

Aujourd'hui, Gilles Rousseau laisse beaucoup de latitude à sa fille. Le contact des familles est toujours important pour lui et il dirige encore de nombreuses funérailles. Pour sa part, Julie Rousseau s'occupe de l'administration. Elle aime recevoir les gens, ne ménage ni son temps ni ses explications, elle effectue aussi les pré-arrangements. Avec elle, les gens de tous âges se sentent avant tout des êtres humains à part entière. Julie Rousseau possède ce doigté, héritage de son père et de son grand-père.

Sans compter ses heures (le centre est à l'écoute 24 heures sur 24), Julie Rousseau travaille toujours en concertation avec son équipe et partage avec eux le goût de l'éthique et des petites attentions qui ont toujours le don de plaire. Elle a procédé avec goût à un agrandissement et à une redécoration importante de l'entreprise, conservant une atmosphère qui respire la paix, la sobriété et l'élégance. Tout comme son grand-père, malheureusement décédé tout récemment à 94 ans (le 30 octobre dernier), elle demeure intensément fidèle aux principes et aux valeurs qui ont fait de Rousseau et frère une partie de l'histoire de tant de nos familles: l'honnêteté, le respect et la confiance.



CENTRE FUNÉRAIRE
ROUSSEAU & FRÈRE LIMITÉE

DEPUIS 1927

445, DES VOLONTAIRES
TROIS-RIVIÈRES

TÉL. : (819) 374-6225
FAX : (819) 374-6227



LA FAMILLE

(Publi-reportage)

Desaulniers

Meubles P. Desaulniers Saint-Sévère

Une tradition de valeurs



M. Roméo Desaulniers

La trajectoire de Paul Desaulniers, l'actuel propriétaire de Meubles P. Desaulniers de Saint-Sévère s'inscrit dans une tradition de continuité et de reconnaissance des valeurs essentielles. Quand il relate les débuts de l'entreprise, c'est une page de l'histoire du Québec d'hier que M. Desaulniers raconte. Il rappelle son grand-père Arthur Desaulniers, un boulanger qui avec sa «run» de pain parcourait tous les rangs de Saint-Sévère et des environs. Il connaissait tout le monde et tout le monde le connaissait. Au cours des années son fils Roméo se joint à lui et avec l'audace de la jeunesse se met à offrir des réfrigérateurs à ses clients.

Dès que l'électricité arrive en quelque part, Roméo suit le courant et propose aux gens de reléguer la glacière aux oubliettes et de bénéficier des avantages de la modernité. Le «truck» à pain devient ainsi le premier camion de livraison de meubles de la région. Les clients apprécient ce service à domicile et en redemande. C'est ainsi que Roméo ajoute à son inventaire les dernières

nouveautés de l'heure, laveuse à tordeur, téléviseurs noir et blanc, antennes, etc. Appuyé financièrement par son père, qui voit en son fils un excellent vendeur, il prend pignon sur rue en achetant une maison à Saint-Sévère. C'est le début du commerce établi et l'arrivée d'une partenaire d'importance son épouse. Elle fera de son salon la première salle de montre de Roméo Desaulniers Meubles et deviendra vendeuse à son tour, en conseillant la clientèle sur le meilleur moulin à coudre à acquérir et le plus beau prélat à étendre dans la maison.

Toute leur vie, ils la passeront à bâtir une réputation solide à leur entreprise et élèveront leurs six enfants dans un esprit de travail et d'implication sociale. Roméo et Antoinette seront des membres actifs de la communauté et ne refuseront jamais de faire leur part pour le bien-être du plus grand nombre.

C'est ainsi que leur fils Paul voit son enfance «je suis pratiquement né et j'ai grandi dans les tiroirs de bureau des meubles du magasin. Comme le salon servait de salle de montre, on fêtait là les grands événements familiaux, comme Noël».

C'est sur ses souvenirs heureux et les valeurs acquises que Paul Desaulniers bâtit sa vie et sa carrière. En 1973, un an après le décès de son père, il se porte acquéreur de l'affaire et prend la relève familiale.

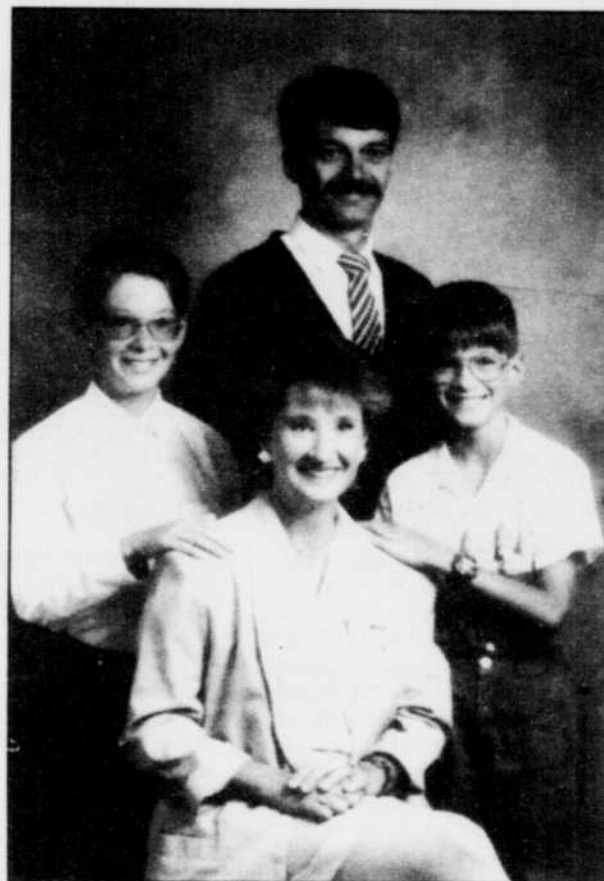
Depuis ce temps, le magasin a grandi et a suivi l'évolution moderne. En 1983 particulièrement des travaux en double la superficie. «Les affaires sont bien différentes aujourd'hui que du temps de mon père. Aussi, nous sommes maintenant membre de la bannière Le Meubleur, un regroupement de marchands au pouvoir d'achat important. Cependant, nous avons toujours garder les bases mises de l'avant par mon père. Le ser-

vice a toujours eu pour lui une importance primordiale et nous avons suivi son enseignement en ce sens. Ici, c'est le client la personne la plus importante».

Pour toujours donné le meilleur Paul Desaulniers est resté proche des gens de la place. Il est à la fois, conseiller aux ventes et acheteur. Il est de cette façon près des goûts et des besoins de la clientèle. Comme son père, il s'implique à la paroisse et dans différents clubs sociaux et met sa famille à contribution. Rita son épouse est en charge de l'administration et de l'informatique en plus d'être une excellente conseillère. Leurs enfants Sylvain et Samuel grandissent à leur tour dans la maison familiale près des affaires de leurs parents.

Meubles P. Desaulniers est aujourd'hui un magasin de meubles modernes qui accorde une grande place à l'électroménager et à l'électronique. Le choix est important et de bon goût. Un immense entrepôt, construit en 1985, permet une livraison rapide de la marchandise choisie. Dans le coin, tout le monde connaît M. Desaulniers et sa famille et apprécie leur gentillesse et leur savoir-faire.

S'il vous plaît toujours de faire affaire avec des gens qui véhiculent des valeurs saines, des gens pour qui le service personnalisé a un sens véritable, Meubles Desaulniers de Saint-Sévère est là pour vous avec des prix et un choix incomparable. Actuellement une grande vente 45e anniversaire est en cours et représente donc une excellente occasion de faire connaissance...

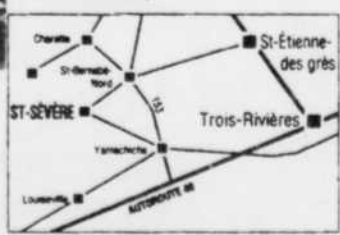


Paul et Rita Desaulniers avec leur relève Sylvain et Samuel.



Fermé le lundi

P. DESAULNIERS
36, rue Principale
Saint-Sévère,
(Québec)



Pour obtenir le
MEILLEUR
voyez

LE MEUBLEUR

(819) 264-2149
(819) 296-3377

LA FAMILLE

Aubin

La qualité depuis vingt-cinq ans

**Aubin Réfrigération
Trois-Rivières**

Aubin Réfrigération a vingt-cinq ans. Quand M. Robert Aubin décida de se lancer en affaires à son propre compte, en mai 1969, il possédait déjà une très vaste expérience dans le domaine de la réfrigération et de la climatisation.

À cette époque, l'entreprise n'avait pas l'envergure qu'elle a acquise au fil des ans. Le petit local de la rue Laviolette était juste assez grand pour M. Aubin et ses deux employés.

La clientèle des années 1970 était beaucoup plus répartie qu'aujourd'hui. Le marché alimentaire, par exemple, comprenait de fort nombreuses petites épiceries nécessitant des comptoirs et des étals de boucherie réfrigérés. Ce marché a beaucoup évolué et a irrémédiablement fait place aux magasins à grande surface équipés différemment.

Le développement même de la ville de Trois-Rivières affectait l'entreprise de M. Aubin, l'obligeant à se relocaliser à cause du passage de l'autoroute 755. Aubin Réfrigération se dotait donc d'un nouveau local sur la rue Sainte-Julie et en profitait pour grandir.

Le fils de Robert Aubin, Michel, terminait ses études et se joignait à l'entreprise paternelle à titre de vice-président. Il épousa Lise, la secrétaire de l'équipe Aubin, qui demeure elle-même toujours intimement liée à l'expérience familiale.

Les années 1980 firent place à une récession et à de nouvelles difficultés. En 1982, le feu détruisait le local de la rue Sainte-Julie et Aubin Réfrigération devait, une seconde fois, changer d'adresse. Elle se relocalisait momentanément à Cap-de-la-Madeleine et repartait vers de nouveaux défis.

La clientèle changeait et la réfrigération faisait de plus en plus de place à la climatisation. Avec la conscientisation environnementale, la climatisation commerciale, industrielle et résidentielle devint un important sujet de préoccupation. La famille Aubin était prête à répondre à ces besoins nouveaux.

C'est en 1984 que l'entreprise Aubin Réfrigération se relocalisa une nouvelle fois à son adresse actuelle, au 2825 de la rue Girard, dans le Parc industriel de Trois-Rivières. Elle prenait possession d'une bâtisse beaucoup plus vaste occupée auparavant par une vitrerie. L'autre fils de M. Robert Aubin, Robert Jr, terminait alors ses études et en profitait, lui-aussi, pour prendre place dans l'équipe familiale.

Les projets d'importance ne manquèrent pas, on repense au système de l'aréna des

Deux-glaces à Saint-Louis-de-France, à celui des équipements Lafleur à Cap-de-la-Madeleine, à la modification du système de réfrigération du Colisée trifluvien. La famille Aubin devait agrandir son local en 1991 pour répondre à la demande croissante et pour tenir disponible un important inventaire de pièces.

La diversification des services ouvrait maintenant un nouveau marché, celui de l'entretien des systèmes installés en usines. Aubin Réfrigération s'occupe avec soin des systèmes importants en fonction notamment à Norsk-Hydro, à l'A.B.I, à la Kruger ou à S.K.W.

Pour bien s'acquitter de toutes ces tâches, Aubin Réfrigération peut compter sur une équipe de spécialistes réunissant avec harmonie les compétences de vingt-cinq personnes. Une flotte de douze camions sillonne aussi les routes de la région afin de répondre adéquatement et rapidement à tous les besoins d'installation, d'entretien ou de réparation.

L'apparition des nouvelles technologies est un défi que relève sans cesse l'équipe efficace de Aubin Réfrigération. Qu'il soit question de tout ce qui touche au traitement

et à la qualité de l'air, ou au développement continu des équipements géothermiques, on est toujours à l'écoute des solutions actuelles et futures.

Depuis vingt-cinq ans, la réfrigération et la climatisation, c'est avec un constant souci de qualité que la famille Aubin en a fait son objectif. Aubin Réfrigération est là depuis un quart de siècle, et encore présent pour longtemps.



La famille Aubin célèbre le premier quart de siècle de Aubin Réfrigération. Lyse, Michel, Robert et Robert J. sont toujours à l'écoute de tous vos besoins.



**aubin
réfrigération**

2825, rue Girard
Trois-Rivières

379-9292

LA FAMILLE

Garneau

75 ans au service des gens

(Publi-reportage)
**Maison J.D. Garneau
Cap-de-la-Madeleine**

Fondée en 1919 par Joseph Diogène Garneau, la maison J.D. Garneau Ltée a abrité son siège social au début au 512 Notre-Dame, ensuite au 38 rue Toupin, et par la suite au 449 Notre-Dame. Depuis ce temps, on est toujours au même endroit.

Après le décès de J. Diogène, en 1936, c'est son épouse Cécile Arcand et son beau-frère M. Lorenzo Arcand qui prirent la relève pendant quelques années. Jusqu'au jour où les trois fils, Robert, Albert et Henri, d'un commun accord, permettaient à leur prédécesseurs de se reposer un peu plus.

Les années 50, 60, 70 passèrent et furent acquis les salons d'exposition existants: Sainte-Madeleine, Saint-Laurent (Cap) et Sainte-Cécile (Trois-Rivières). En plus du fonctionnement de la compagnie et de leur famille, les trois frères de la deuxième génération s'impliquèrent dans les oeuvres paroissiales et organismes sociaux de l'époque.

La troisième génération commença à s'impliquer vers les années 75 alors que cinq fils des trois frères avaient suivi le cours de thanatologie. Pendant les années qui suivirent, la deuxième génération laissait doucement la place par le départ d'Albert et d'Henri.

Au fil des années 75-85, l'aspiration des fils de la troisième génération se dessine et certains changent leur chemin. Deux d'entre eux acquièrent chacun leur entreprise thanatologique dans d'autres régions tandis que demeurent à la maison J. D. Garneau, Robert et ses quatre fils Robert Jr, Luc, Pierre et Jacques, dont trois sont thanatologues diplômés.

Depuis ses débuts, beaucoup de fidèles collaborateurs ont soutenu l'équipe: Charles Arcand, fils de Lorenzo, qui a travaillé avec les trois générations, Denis Michaud, Réjean Périgny, André Moreau, Gisèle Brûlé, secrétaire, et Philippe Richard, réceptionniste, qui sont et ont été au service de la compagnie depuis plusieurs années. Sans oublier quelques hommes sumuméraires qui collaborent aussi depuis des années.

La maison J. D. Garneau Ltée devient avec le temps et ses successeurs, plus qu'une entreprise commerciale. Elle est une philosophie vivante créée sur les valeurs réelles et fondamentales de la famille. Valeurs qui ont été, depuis le commencement des temps, un support de vie et des sources de bonheur inépuisables, et qui, par surcroît, atteignent une dimension spéciale face au travail du thanatologue. Elle est, pour la population de Cap-de-la-Madeleine et plusieurs familles de Trois-Rivières et des environs, un appui fiable, compréhensif et sensible au désir des familles.

Il y a environ vingt ans, le phénomène de l'incinération connut un essor qui est devenu stable depuis dix ans. Dans les grands centres urbains, comme Montréal et Québec, le taux varie entre 40 et 50%. Dans les régions rurales, il est entre 5 et 15% et la région de Trois-Rivières et Cap-de-la-Madeleine se situe entre les deux en conservant, pour le moment, un taux de 10 à 30%.



Fidèles aux valeurs de leur père et de leur grand-père, Jacques, Pierre, Luc et Robert Jr. Garneau perpétuent la tradition d'une maison au service des familles éprouvées depuis 75 ans.

Une autre coutume qui est en petite croissance consiste à ne pas exposer le corps du défunt même s'il est présent à l'église. Ce phénomène et l'autre précédent joints ensemble résultent que le salon d'exposition devient moins nécessaire. C'est pourquoi il faut être prudent face à l'investissement à travers la prochaine décennie qui s'annonce changeante.

La maison J. D. Garneau Ltée, anxieuse de satisfaire les désirs des gens, dispense tous les services qui peuvent être demandés, que ce soit lors de pré-arrangements ou au moment du décès, les directeurs guideront et faciliteront les démarches à entreprendre.

Étant donné l'intérêt croissant de la société pour les pré-arrangements et pour la connaissance générale des services funéraires, nous vous offrons un service gratuit de rencontres personnalisées ou en groupe, pour vous informer.

Les réactions toujours positives des gens face à ces informations nous incitent à vous offrir ces services.

Finalement, nous tenons à remercier ceux qui, de près ou de loin, ont fait et feront de la maison J. D. Garneau Ltée leur guide apprécié à travers ces événements uniques.

maison



maison J. D. GARNEAU Ltée

SIÈGE SOCIAL

449, rue NOTRE-DAME, CAP-DE-LA-MADELEINE
CENTRALE TÉLÉPHONIQUE: (819) 376-3731

CAP-DE-LA-MADELEINE

405, boul. SAINTE-MADELEINE
274, rue SAINT-LAURENT

TROIS-RIVIÈRES

740, rue SAINTE-CÉCILE

 CORPORATION
DES THANATOLOGUES
DU QUÉBEC

Membre de la Corporation des Thanatologues du Québec

LA FAMILLE

Martin

Le service avant tout

Mme Martin Corsetière
Trois-Rivières

(Publi-reportage)

Si les affaires se conjugent aujourd'hui aisément au féminin il en était tout autre dans les années 50. Car, au moment où Marguerite entreprend l'apprentissage du métier dont elle rêvait depuis son enfance: jouer au magasin, elle fait alors figure de pionnière, elle qui était «commercante dans l'âme» comme le dit sa fille Thérèse.

En 1951, Marguerite Martin entre au service de Madame Farley, une boutique spécialisée dans le vêtement de base, située sur la rue Saint-Maurice. Il y acquiert les rudiments du métier.

Plus tard, elle travaille pour Madame Major au Salon du corset dont elle devient gérante très rapidement. Elle suit des cours d'ajustement et se mérite le titre de «corsetière diplômée».

En 1968, elle devient propriétaire du commerce de Madame Farley et, deux ans plus tard, elle lui donne son nom: Madame Martin inc. Depuis son entrée en affaires la marque de commerce de Madame Martin était le service à la clientèle et ceci, bien avant que le terme soit à la mode. Ses deux filles Thérèse et Louise, qui ont pris la relève, il y a maintenant une dizaine d'années, le reconnaissent aujourd'hui: «Pour elle, le service n'était pas un vain mot. Elle accordait une importance à chaque personne qui franchissait les portes de son magasin. Elle connaissait sa marchandise et savait ce qui convenait à chaque cliente. Elles veulent perpétuer cette tradition d'un service de qualité à la clientèle, parce qu'elles ont un respect profond pour cette femme proche du public, cette organisatrice née qu'était leur mère «Margot», comme elles l'appellent affectueusement.



Thérèse, Marguerite et Louise Martin.

D'HIER À AUJOURD'HUI

Au cours de toutes ces années, Mme Martin a eu en son mari Eugène un allié de taille. Employé de la Banque nationale, il a tenu la comptabilité du commerce en parallèle avec son travail. À son décès c'est Thérèse qui a pris la relève. Plus ou moins à l'aise dans ce rôle de grande chiffrière elle confie la tâche à sa soeur Louise et s'installe derrière le comptoir. Plus tard, au moment de la retraite de leur mère, c'est ensemble qu'elles assumeront la continuité en plaçant en complémentarité les talents hérités de leurs parents. Les chiffres pour l'une, le goût des affaires et du public pour l'autre.

«En prenant la relève familiale, nous avons gardé la touche Madame Martin, c'est à dire celle de donner un réel service dans le vêtement de base tout en ajoutant une ligne complète de maillots de bain,» d'expliquer Thérèse en précisant que le service c'est gratuit. «Chez nous, il n'en coûte pas un sou de plus pour les conseils et les ajustements personnalisés, c'est ce service qui différencie notre mère et nous différencie toujours...» dit-elle.

Aujourd'hui, Madame Martin est une boutique hautement spécialisée qui a su garder l'esprit de sa fondatrice. Située depuis quelques années sur la rue des Forges

à Trois-Rivières, elle dessert une quatrième génération de femmes désireuses de bien paraître et de compter sur des professionnelles pour les conseiller. L'achat d'un vêtement de base bien approprié est la première touche à l'élégance et au confort et cela est tout aussi vrai maintenant que dans les années 50. Se rendre à la boutique, c'est déjà l'adopter. Le choix impressionnant de grandes marques populaires ou d'importation dans le vêtement de base, les maillots derniers cris, la lingerie belle à souhait, l'accueil simple et chaleureux des conseillères et des propriétaires raviront et surtout rencontreront les exigences de la femme moderne.

Dans les années actuelles où le changement fait loi, où la vie trépidante bouscule et désorganise nombre d'habitudes, il est heureux de savoir que certaines valeurs sûres comme la boutique Madame Martin, sont là pour rester... «Rester fidèles à des valeurs sûres et à des traditions du passé constitue une garantie pour l'avenir», concluent Thérèse et Louise Martin avec un clin d'oeil à «Margot» qui a 79 ans est en excellente forme et prend tous les jours des nouvelles de «son» commerce et de ses filles...

Madame
Martin
Inc

Corsetière

367, rue des Forges
Centre-ville
Trois-Rivières 374-9090

LES FAMILLES

Diamond et Gaudet

Bientôt cinquante ans au service de la mode

En 1946, un jeune homme de 17 ans, Jean-Paul Diamond, passionné de mode, décidait de se lancer en affaires. Avec l'aide de sa mère Claudia, il transformait le salon de la demeure familiale, au 1763 de la rue Saint-Philippe, en magasin de vêtements pour hommes.

Son entregent et son dynamisme obtinrent rapidement du succès au point qu'il traversait la rue Saint-Philippe pour s'installer dans un autre salon de maison privée, au 1778. La clientèle satisfaite de sa qualité et de son service devenait de plus en plus nombreuse et régulière.

Devant l'exiguïté de ses locaux, Jean-Paul Diamond décide, en 1949, de se doter d'un local commercial au coin des rues Saint-Georges et Saint-Philippe. Homme d'affaires à l'horizon ouvert, il tentait l'aventure d'une extension vers Shawinigan et Drummondville.

La clientèle se faisant de plus en plus nombreuse, Jean-Paul Diamond déménage sa mercerie dans ses locaux actuels, au 1579 de la rue Royale, en 1950. Ses frères Roger et Bernard ouvrent avec lui à implanter solidement cette institution trifluvienne de classe.

Le succès de la mercerie Diamond crée une nouvelle demande à laquelle Jean-Paul Diamond s'empresse de répondre en 1957. Il fallait donner à la clientèle féminine un parallèle à la qualité et à l'exclusivité offerte aux hommes. C'est ainsi qu'est apparue la collection Caprice, au second étage de la mercerie, qui allait connaître un succès qui ne se dément pas.

Le ciel n'allait pourtant pas toujours rester bleu et, en 1962, un violent incendie ravageait tout le magasin. Jean-Paul Diamond et ses frères refusent cependant d'abandonner et, avec l'aide du Club Kiwanis, remettent leur mercerie sur pied.

Le travail ne manque pas et le goût de l'expansion refait surface. En 1971, les trois frères s'associent donc et ouvrent, au centre Les Rivières, le magasin RB Diamond qui se taille aussi une belle place sur la carte de la mode masculine trifluvienne.



Les familles Diamond et Gaudet sont à la fine pointe de la mode depuis bientôt un demi siècle. Roger Diamond, Alain Gaudet, Stéphane et Bernard Diamond continuent de garder leur rêve bien vivant.

lieu trifluvien sont bien connues.

Maintenant le standard de qualité qui les a dotées d'une clientèle fidèle, les familles Diamond et Gaudet évoluent avec succès dans le monde actuel des affaires et de la mode. Leur souci du service personnalisé continue de maintenir bien vivant le rêve de Jean-Paul Diamond: «offrir une mode actuelle d'une qualité impeccable avec un service exclusif et amical.»

Jean-Paul Diamond cédait le 8 octobre 1984 et ses deux frères poursuivaient son oeuvre. Ils focalisent leurs efforts sur la mercerie du centre-ville, toujours leur port d'attache, et abandonnent Les Rivières en 1989.

Devant l'ambition et le dynamisme de leur relève, en septembre 1993, Bernard et Roger Diamond cédaient le magasin de la rue Royale à Alain Gaudet, le gendre de Roger et à Stéphane Diamond, le fils de Bernard. Pourtant, Bernard et Roger Diamond demeurent intimement liés à la mercerie et on les y retrouve encore à titre de maîtres-vendeurs.

La continuité familiale est assurée et la mercerie Diamond s'anime d'un nouveau souffle. L'un des plus anciens commerces de Trois-Rivières (Diamond fêtera son cinquantenaire en 1996), donne de l'emploi à plus d'une dizaine de personnes. Son intégration profonde au centre-ville et son implication constante dans le mi-

Diamond

LA
COLLECTION
Caprice
POUR ELLES

**NOUS VOUS OFFRONS LES PLUS GRANDES MARQUES TELLES QUE:
SAMUELSON, PAUL & SHARK, PARK HALL, YARELL, LUCIA, LE TRUQUE
1579, ROYALE (CENTRE-VILLE) TROIS-RIVIÈRES 374-3545**

LA FAMILLE

Turcotte

Bâtisseurs d'une qualité qui se voit

(Publi-reportage)

Construction D.M. Turcotte
Trois-Rivières

Construction D.M. Turcotte inc. est aujourd'hui une entreprise familiale bâtie sur de solides fondations. À la base de la structure, le fondateur, M. Normand Turcotte, un menuisier de formation, donne le coup de départ, en débutant comme entrepreneur en 1955. En 1968, il s'incorpore avec son épouse sous le nom de Construction Normand Turcotte inc. L'affaire est lancée.

Au fil des ans, le travail porte fruits, l'entreprise relève des défis importants et surtout sait s'ajuster aux besoins du marché. En fait, deux principes importants marquent la trajectoire de M. Mme Turcotte. De un, rendre un produit de qualité et de deux être attentif à la clientèle pour répondre à ses attentes.

En 1982, les fils du fondateur, Denis et Michel se joignent à leur père et refondent la compagnie sous le nom de Construction D.M. Turcotte inc. À ce moment, les activités de la famille Turcotte, fortement concentrées à Sorel, se déplacent vers Trois-Rivières. C'est le début d'un temps nouveau. En 1988, le cadet de la famille Jacques termine ses études et se joint à eux à plein temps.

res nord, sur le boul. Parent, elle y développe le Jardin Jolibourg, le dernier venu, le bébé de l'entreprise. «Actuellement, nous misons sur deux créneaux de construction, le maison de style cottage avec garage de catégorie haut de gamme et celle accessible à un plus grand nombre.» explique Jacques Turcotte. En tout, pour la seule année 1994, 102 unités mises en chantier et la presque totalité vendues. Parmi ces réalisations, la maison jumelée occupe une place importante. De l'avis de toute l'équipe et dans le contexte actuel, c'est actuellement la façon la plus économique d'être propriétaire. Les avantages sont tangibles et facilement comptabilisables; taxes moins élevées, coût de chauffage moindre, sécurité accrue, etc. «Ces propriétés conviennent fort bien aux jeunes couples et aux gens qui désirent se départir d'une maison devenue trop grande après le départ des enfants. Les deux groupes apprécient de vivre dans un bel environnement où l'entretien de la bâtisse et du terrain n'occupe pas tout leur temps libre.» ajoute l'administrateur de D.M. Turcotte inc.



M. Normand Turcotte et son épouse.

LA CONQUÊTE D'UNE RÉGION

Fort d'une grande expérience et d'une solide expertise, la famille Turcotte, s'impose rapidement dans la région comme des leaders en leur domaine.

«Un travail de qualité est toujours apprécié et recherché», assure le père aujourd'hui superviseur des chantiers que mènent de mains de maîtres ses fils aînés Denis et Michel. Jacques de son côté est l'administrateur. C'est sur lui que repose le rouage de bureau et la direction des ventes. Là encore, les liens familiaux prennent leur importance. Monique Turcotte seconde son frère en



Jacques, Michel, Denis et Monique Turcotte.

ET L'AVENIR

Pour l'année qui vient, l'entreprise compte bien transférer son siège social de Sorel à Trois-Rivières-Ouest. Ce déménagement implique la construction de bureaux et la concentration de toutes les énergies au même endroit. «Notre avenir est ici, les gens nous ont bien accueillis, notre travail a été reconnu à son mérite, nous avons été par deux fois finalistes au Gala de la Cédic... nous allons bâtir avec la région, être des collaborateurs économiques et des générateurs d'emplois», témoigne Jacques Turcotte au nom de tous les siens. Plus encore, la famille de M. Mme Normand Turcotte compte aujourd'hui dix petits-enfants qui, comme leurs parents et grands-parents, grandiront avec la passion d'être des bâtisseurs... «d'une qualité qui se voit», ajoute M. Turcotte en lançant ainsi le slogan-thème de Construction D.M. Turcotte inc.



DEPUIS 2 GÉNÉRATIONS À VOTRE SERVICE

MEILLEUR RAPPORT
QUALITÉ/PRIX

373-2814

Construction

D.M. Turcotte

INC.

6865, rue MARION, TROIS-RIVIÈRES-OUEST

LA FAMILLE

Cassar

(Publi-reportage)
Gaspard-Restaurant-bar
Trois-Rivières

Dépasser les attentes des clients

M. Robert Cassar est arrivé à la restauration il y a 40 ans. C'était en 1954 et son père venait de se porter acquéreur du meilleur restaurant de Grand-Mère, le Ritz-B.B.Q. Quittant son travail de bureau, Robert Cassar s'alliait à son père, rejoint l'année suivante par son frère Victor.

La véritable grande aventure de Robert Cassar comme homme d'affaires débuta cependant en 1972 avec l'implantation d'un premier restaurant A&W à Grand-Mère. Robert Cassar et son épouse Renée s'y impliquent si bien qu'un second A&W leur est proposé en 1975, cette fois au centre-ville de Shawinigan.

Durant cette période, leurs deux filles sont aux études. Sherry, l'aînée, poursuit ses études en droit et en administration à Montréal. Elle deviendra avocate. La cadette, Lynn, est aux hautes études commerciales et en marketing.

En 1989, en plein début de récession, A&W Canada approche les Cassar pour leur proposer un troisième restaurant de leur chaîne, cette fois à Sorel. Le couple dynamique relève le défi et y réussit si bien qu'un quatrième A&W leur est proposé en mai 1990. Cette fois, l'opportunité requiert l'implication de plus de gens et Sherry délaisse le bureau d'avocats où elle oeuvre à Montréal pour s'impliquer dans la concession de Saint-Jean-sur-Richelieu.

Au même moment, le couple de Robert Cassar, qui opérait également le Chalet Steak House conjointement avec le couple de son frère Maurice, fait face à une expropriation à Trois-Rivières. On érige au centre-ville, le Complexe de Léry. Les Cassar détiennent donc le premier choix pour y implanter un restaurant au chic décor, ce qui constitue la consécration d'un de leurs rêves. Le Gaspard, ouvert en décembre 1991, devient le joyau de la couronne familiale. Les deux filles, Sherry et Lynn, s'y impliquent activement.

La récession ne semble pas arrêter la famille Cassar puisqu'ils acquièrent un cinquième A&W en mars 1991 à la Plaza de la Mauricie et ouvrent un Gaspard Express à Sorel en 1992. Ils viennent d'ouvrir cinq commerces en trois ans.

Bien sûr, il faut une solide structure pour opérer sept établissements de restauration en même temps. L'implication de tous les membres de la famille est essentielle et totale. Ils sont également secondés par d'excellents gérants et une formidable équipe efficace qui regroupe quelques 150 employés. L'organisation du travail est précise, les objectifs et les résultats sont bien ciblés.

Le père, Robert Cassar, s'affaire surtout à superviser les établissements de la Mauricie, les filles Sherry et Lynn sont profondément attachées au Gaspard, de même qu'aux concessions de Sorel et de Saint-Jean. Madame Renée Cassar, soutient et super-



La restauration n'a plus de secret pour la famille Cassar: Renée, Sherry, Robert et Lynn.

visé les entreprises familiales. Chacun s'implique sans compter et les résultats sont concluants.

Les Cassar ne semblent pas prêts de s'arrêter. Ils aiment ce qu'ils font et cela se ressent. Ils considèrent leurs clients comme des amis et veillent sans cesse à ce que leurs employés, comme leur clientèle, se sentent à l'aise.

Ils sont aussi à l'écoute du milieu et des diverses opportunités qui s'y présentent. Ils ne disent pas non à une future occasion, si celle-ci leur sourit. En attendant, ils demeurent fidèles à la tradition familiale, presque une mission: «dépasser sans cesse les attentes de leurs clients». Voilà la clef de leurs succès.



- 2555, 6e AVENUE, GRAND-MÈRE
- PLAZA DE LA MAURICIE, SHAWINIGAN
- 493, 5e RUE, SHAWINIGAN
- PROMENADES DE SOREL, SOREL
- CARREFOUR RICHELIEU, SAINT-JEAN



475, rue DES FORGES, TROIS-RIVIÈRES

Réervations:

691-0680

STATIONNEMENT GRATUIT

- GRILLADES • FRUITS DE MER
- POISSONS • PÂTES FRAÎCHES
- «TÊTE À TÊTE GOURMAND» du lundi au jeudi soir: vaste sélection de l'entrée au dessert à 10,99\$
- FORFAITS DE NOËL pour le temps des Fêtes. Réservez tôt!
- SALLE DISPONIBLE, SANS FRAIS, POUR GROUPE

LA FAMILLE

Jourdain

Au-delà des espérances

**Pneus Michel Jourdain
Grand-Mère**

(Publi-reportage)

Quand Michel Jourdain décida de se lancer en affaires, en 1977, il détenait déjà une vaste expérience dans le domaine des pneus. Il décida de créer son propre emploi et se porta acquéreur de la bâtisse du terminus de taxis Langlois, au 1420 de la 7e Avenue à Grand-Mère. Le site comprenait alors cinq petites portes de garages qui lui parurent bien suffisantes.

Avec un seul employé en plus de lui-même, il entreprit de répondre aux attentes des propriétaires d'automobiles et de camions, à la recherche de pneus. La demande dépassa rapidement toutes ses prévisions.



Pour les Jourdain, Hélène, Michel, Mariette, Annie et François, les pneus, c'est une spécialité familiale bien connue.

Pour compléter son service de vente et d'installation, il se procurait une première machine à régler le parallélisme des roues en 1979.

La réponse de la clientèle augmenta rapidement les besoins de Pneus Michel Jourdain et le travail de secrétariat incita son épouse Mariette à quitter le domaine de l'enseignement en 1980 pour se joindre à l'entreprise de son mari. Assurant la comptabilité et le secrétariat, on la retrouvait souvent au comptoir des ventes ou même sur la livraison.

Au fil des années, les trois enfants du couple Jourdain travaillaient, été et fins de semaine, pour aider leurs parents. Ils ont un peu été élevés dans le garage. Ils ont connu toutes les étapes, du lavage de vitres à la vente en passant par mille et un petits et grands travaux. Ce n'est donc pas par hasard qu'ils s'y retrouvent

cessible en grande quantités, donc à meilleur prix. De plus, de fréquents échanges d'informations et divers gestes d'entraide leur permettent de n'être pas isolés des tendances du commerce et de la technologie.

La gestion des pièces et le roulement sans cesse grandissant de l'entreprise prirent une importance telle que l'addition de l'informatique devint indispensable en 1988.

Aujourd'hui, l'achat de pneus est devenu un domaine fort complexe. Pour s'y retrouver sans erreur, l'automobiliste sérieux requiert la compétence de vrais spécialistes. Juste en prévision de l'hiver, Pneus Michel Jourdain dénombre sur sa liste 53 grandeurs possibles de pneus d'hiver. Les Jourdain connaissent leurs produits et ce n'est pas par hasard que leur entreprise vend plus de 10 000 pneus par an.

En plus d'assurer la distribution en gros aux garagistes de sa périphérie, Garage Michel Jourdain déborde aisément le domaine des pneus. Il effectue changements d'huile et pose de silencieux et tient disponibles un fort nombre de pièces Moog, d'amortisseurs Monroe ou de silencieux Walker, tous garantis à vie.

Toute la famille se retrouve impliquée. L'aînée des Jourdain, Hélène, s'occupe de la comptabilité de l'entreprise depuis huit ans. De plus, elle vient d'ouvrir, à son propre compte, un bureau de gestion s'occupant de comptabilité, d'informatique et d'impôt. Annie, pour sa part, est secrétaire permanente pour l'entreprise familiale. On retrouve enfin François au poste de commis aux pièces depuis deux ans.

L'entreprise des Jourdain continue sans cesse de grandir et Michel Jourdain voit continuellement à son amélioration. Cette année, en plus de l'addition d'une machine assurant l'équilibrage des roues, d'une autre pour le démontage des pneus et de l'addition d'un autre élévateur, il vient d'aménager le loyer adjacent en bureau et en salle d'attente.

La petite entreprise originale que Michel Jourdain mettait en opération en 1977 est devenue une solide entreprise familiale. Elle dépasse, de loin, les aspirations premières de son fondateur. Les nombreux clients qui y convergent sont unanimes à reconnaître l'honnêteté, la qualité et le service toujours personnalisé qu'ils y retrouvent. Pour les Jourdain, dans les pneus jusqu'au cou, ça roule en grand, et pour longtemps.



L'allure de Pneus Michel Jourdain a beaucoup changé au fil des ans.



Michel Jourdain
Président

les pneus michel jourdain inc.

1420, 7e Avenue C.P. 304
Grand-Mère (Québec)

Téléphone : (819) 538-0706

NOUVEAUX
SERVICES

Pneus auto/camion gros et détail

NOUVEAU
VIDANGE D'HUILE



SILENCIEUX



FREINS



SUSPENSION



AMORTISSEUR



LA FAMILLE

Lefebvre

Assurances Denis Lefebvre
Trois-Rivières

À l'avant-garde de la quiétude

En février 1958, un jeune homme de 21 ans, Denis Lefebvre, entrait à la Great West comme assureur-vie. Il revenait d'un séjour d'un an et demi dans le grand nord québécois où il avait œuvré comme menuisier-ébéniste (métier dans lequel il détenait une solide formation de quatre ans) au salaire exceptionnel pour l'époque de 1.80\$ l'heure. C'est à son beau-père, assureur, qu'il doit d'avoir découvert ce domaine qui le passionne depuis plus de 35 ans.

Son entrée dans le monde de l'assurance offre à Denis Lefebvre l'opportunité de travailler à son propre compte, de récolter lui-même les fruits de ses efforts. Pourtant, le travail est exigeant. Il lui faut parcourir environ 1000 milles par semaine, en région, pour se bâtir une clientèle. Sur 40 personnes sollicitées, 20 rejettent d'emblée toute proposition. Il persuade environ huit personnes de le recevoir en entrevue pour arriver à conclure une ou deux ventes. Dynamique et tenace, rien ne le rebute, il adore ce qu'il fait.

Déjà précurseur, il offre en complémentarité une planification financière à ses clients bien avant l'heure. Il améliore ses techniques de vente et de prospection. Denis Lefebvre se démarque et, en 1966, il quitte ses bureaux de l'édifice Ameau pour devenir directeur de la succursale de Great West à la place Royale. Plus homme de terrain que de bureau, Denis Lefebvre quittera ce poste en 1976 pour ouvrir un bureau de gérance de district sur la rue des Cyprès, adresse qu'a reprise la Great West lors de la fermeture de ses bureaux du centre-ville en 1979.

Lors de ce remaniement de 1979, Denis Lefebvre fait, une fois de plus, montre de son sens inné de l'avant-gardisme. Il installe un bureau chez-lui, au 4105 de la rue Mgr Briand, et devient courtier indépendant et planificateur financier à son propre domicile. Il découvre les avantages du travail autonome à la maison et l'ambiance chaleureuse d'un foyer familial où ses clients viennent le voir comme on vient visiter un ami. Toujours précurseur, il leur offre un plan de placements en prévision de leur retraite, des fonds d'investissements qui répondent à leurs besoins personnalisés et, bien sûr, de l'assurance-vie. Son côté chaleureux et compréhensif offre aux gens un service exceptionnel avec lequel tous se sentent à l'aise. La clientèle fidèle augmente sans cesse. Appuyé par son épouse Suzanne, qui s'occupe toujours activement de l'administration et de la comptabilité, il incorpore son entreprise en 1983.

L'aînée de ses filles, Joan, travaillait comme secrétaire à la Great West. En 1985, elle décide de répondre à l'offre paternelle et de se joindre à l'entreprise comme associée. Joan Lefebvre passe donc sa licence et s'engage dans un processus de formation continue. Elle devient également animatrice de cours reliés au domaine de l'assurance. Partenaire de l'entreprise familiale, elle assure aux clients un suivi et une continuité.

Et, ce n'est pas tout. Le volume des affaires sans cesse croissant nécessitait l'ajout d'une autre personne. Depuis juillet 1994, une troisième associée s'est donc intégrée à l'entreprise familiale. La cadette, Sonia Lefebvre, après un baccalauréat en enseignement et un certificat en administration, poursuit des études en assurance, obtient sa li-



Sonia, Denis, Suzanne et Joan Lefebvre, une famille qui voit la vie avec l'assurance du bonheur.

cence et joint Assurance Denis Lefebvre et associées.

Pour Denis Lefebvre, il n'est pas question de retraite. Cependant, avec l'implication de ses deux filles, il est heureux de jouir d'un peu plus de temps libre. Ébéniste au départ, il cultive toujours cet art avec passion, notamment en créant des stylos en bois laminé et des parfumeuses de toute beauté dans des essences de bois sélectives. Ses réalisations exclusives sont de véritables oeuvres d'art.

Assurance Denis Lefebvre et associées s'ajuste encore avec avant-garde aux changements du marché. Les filles continuent une formation permanente et ambitionnent de se lancer dans l'information, donnant aux gens de meilleurs outils de planification et d'organisation face à la retraite. Elles caressent également le projet d'offrir des plans de protection et de planification budgétaire pour les familles monoparentales de plus en plus nombreuses. La famille Lefebvre regorge d'idées et suit farouchement les traces du père: «à l'avant-garde de la quiétude des gens.»



Assurance Denis Lefebvre & Ass. inc.

Cabinet de courtiers en Assurance-Vie,
Rentes, REER, FERR, Fonds d'investissements

L'EXPÉRIENCE À VOTRE SERVICE DEPUIS 1958

Si vous nous voyez... Ne pensez pas à l'assurance.

Si vous pensez à l'assurance, voyez-nous!

JOAN LEFEBVRE, AVC
Associée

DENIS LEFEBVRE, AVA, PF
Président directeur général

SONIA LEFEBVRE, B. Ed.
Associée

4105, MGR BRIAND, TROIS-RIVIÈRES, (Québec) G8Y 2V6 Bur.: (819) 373-5434 — Fax: (819) 375-6771

LA FAMILLE

Trudel

Audioprothésistes de père en filles

En 1956, dix-sept ans avant que sa profession ne soit reconnue au Québec, Jean C. Trudel débutait à offrir, de porte en porte, ses appareils de «meilleure entente». À cette époque, il reçut sa formation de base de compagnies américaines qui fabriquaient des prothèses auditives, lesquelles consistaient en un boîtier, un fil et un écouteur dans l'oreille.

En 1958, Jean C. Trudel ouvrait son premier bureau, sur la rue des Forges, sous le vocable de Centre auditif Beltonne et devenait distributeur des appareils de cette compagnie. Il engageait des représentants et couvrait un vaste territoire, de Berthier à Sainte-Anne-de-la-Pérade, de Nicolet à La Tuque.

En 1961, il changeait d'adresse et situait son commerce et sa résidence sur la rue Bonaventure. Désireux d'apporter le professionnalisme à son métier, il suivait, en 1963, un cours de la National Hearing Aid Society à Détroit. De nouveaux produits faisaient leur apparition sur le marché. Ne voulant pas demeurer lié à une seule compagnie, il devenait agent libre en 1966 sous la raison sociale de Centre auditif Trudel.

Fortement impliqué dans la reconnaissance de sa profession, il participe à la fondation, en 1965, l'Association des acousticiens du Québec. En 1970, il devenait le premier président de la Corporation des audioprothésistes de la province, et, en 1972, présentait à la commission Castonguay le mémoire qui allait reconnaître les audioprothésistes comme professionnels de la santé. La Corporation deviendra l'Ordre des audioprothésistes en 1973 et il en demeura le président jusqu'en 1980.

Entre temps, il s'était relocalisé, en 1971, à l'adresse actuelle, au 859 de la rue Saint-Pierre sous son nom personnel: Jean C. Trudel, audioprothésiste. Il ouvrait également un bureau secondaire à Shawinigan en 1979.

La première cuvée d'étudiants formés en audioprothésie au Cégep de Rosemont fut diplômée en 1984. Marie,

filie de Jean C. Trudel, était du nombre. Délaissant sa profession d'infirmière, elle venait de suivre trois années de cours pour devenir audioprothésiste et s'impliquer dans l'entreprise paternelle. Engagée comme son père, elle devait œuvrer activement dans l'Association des audioprothésistes du Québec durant huit ans.

Jean C. Trudel devait cependant décéder en février 1991. Marie Trudel reprit donc l'entreprise de son père et s'adjoignit les services d'un autre audioprothésiste, Yves Potvin, de 1991 à 1994.

Pour sa part, sa soeur Madeleine, possédant un DEC en administration, emprunta le même chemin et s'inscrivit à Rosemont en 1989 pour devenir audioprothésiste reconnue en 1992. Elle rejoint sa soeur sous la raison sociale de Trudel et Trudel, audioprothésistes. Elles demeurent fidèles au bureau de la rue Saint-Pierre, gardent un bureau secondaire à Shawinigan et, depuis deux ans, un autre bureau secondaire à Louiseville.

La profession, qui doit une bonne part de ses lettres de noblesse à Jean C. Trudel, a beaucoup changé. On retrouve aujourd'hui, comme audioprothésiste, plus de 50% de femmes. Des appareils encombrants offerts au début par leur père, Marie et Madeleine peuvent compter sur une multitude de modèles personnalisés et miniaturisés.

Et l'avenir annonce son changement sous de nouvelles couleurs. Marie et Madeleine Trudel viennent de joindre le plus important regroupement d'audioprothésistes du Québec, une coopérative regroupée sous la bannière Orillon. Elles sont les seules audioprothésistes trifluviennes rattachées à cet important outil d'information et de promotion. Comme leur père, les deux soeurs Trudel demeurent à l'avant-garde de leur profession.

Sous le regard souriant de Jean C. Trudel, ses filles Madeleine et Marie poursuivent la tradition familiale.



DES GENS DE CONFIANCE



NEW HOLLAND

L'équipe gagnante

TRUDEL ET PICHÉ



585, Notre-Dame, Saint-Narcisse
328-3788

184, route 138, Cap-Santé
285-1811

LA FAMILLE

Boisvert

La qualité: une tradition durable

La famille Boisvert est, depuis des décennies, synonyme de meubles. Le premier d'entre eux, Napoléon, était déjà dans le commerce des meubles depuis de nombreuses années lorsque le second, Jean-Paul, ouvrit son propre commerce à La Tuque. Clément suivit en ouvrant son entreprise à Trois-Rivières et Gilles à Sherbrooke.

Le 8 mai 1957, lorsque Clément Boisvert ouvrit ses portes sur la rue Royale, à Trois-Rivières, il y avait une bonne dizaine de magasins de meubles dans cette ville. Aidé de son épouse Monique, qui s'occupait de la décoration, de l'aménagement de plancher et de la comptabilité, le dynamique vendeur se dévouait sans compter pour bâtir une clientèle qui faisait sa renommée.

Lentement mais sûrement, Clément Boisvert Meubles se tressait une réputation enviable. Son enseigne devenait synonyme de qualité et de satisfaction, de bas prix et de service. Beaucoup d'autres, autour de lui, s'éteindront au fil des ans; Clément Boisvert, lui, visait à long terme.

Lorsque son entrepôt, situé sur le quai des débardeurs, fut détruit par un incendie en 1970, Clément Boisvert se relocalisa sur la rue Whitehead, dans un ancien entrepôt de Provigo. Sa surface passa de 2500 pieds carrés à 30 000 pieds carrés dont 17 000 de salle de montre.



René et Hélène Boisvert sont maintenant aux commandes de l'entreprise fondée par leur père.

Clément Boisvert Meubles devint, avec la prospérité économique des années 70, un géant dans la région. Motivateur né et homme d'équipe insatiable, Clément Boisvert a formé un très grand nombre de vendeurs. Cette véritable école faisait découvrir aux gens les rouages du commerce et le goût d'y faire carrière. Plusieurs marchands de

meubles, qui plus tard ont opéré leur propre commerce, ont fait chez Clément Boisvert leur classes que plusieurs qualifiaient d'université du meuble.

Cependant, c'est comme précurseur des publicités tapageuses que Clément Boisvert allait créer une image profondément incrustée dans la mémoire de tous.

Qui ne se souvient pas de Mad Dog Vachon, fracassant à la masse les meubles de Clément Boisvert en grognant: «On casse les prix»? Devant le tollé de protestations, Mad Dog récidive l'année suivante, élégamment vêtu, caressant du plumeau les meubles en susurrant: «On traite nos meubles...avec amour».

La publicité de Clément Boisvert avait toujours le don de surprendre. On se rappellera encore longtemps de l'éléphant qui traversait périlleusement son magasin et paraissait dans toute la ville lors de sa désormais célèbre vente élephanterque.

En 1983, Hélène et René Boisvert font leur apparition dans l'entreprise de leur père. Au départ, il ne s'agissait pas d'assurer une continuité. Ils apprenaient simplement, en touchant à tous les domaines: l'entrepôt, la livraison, la réception des marchandises, les inventaires ou même la vente.

Lorsque Clément Boisvert décida de se retirer, à 60 ans, en 1987, sa décision était prise, il allait vendre. Pourtant, l'histoire se dessina autrement. Prenant conscience de leur intérêt, il accepta de vendre à ses enfants. Pour Hélène et René, ce fut le contact avec l'administration et la prise de décisions impicantes. Clément Boisvert venait souvent au magasin, et il le fait encore, bien que par périodes plus espacées. Il contribue chaque fois à motiver et à encourager de ses conseils judicieux le personnel de vente. Son épouse, Monique, touche, elle-aussi, toujours à la décoration.

La tradition familiale poursuit constamment son écoute attentive des besoins du milieu et le magasin de meubles des Boisvert demeure le seul magasin-entrepôt de Trois-Rivières.

Conscients de la réalité économique actuelle, Hélène et René sont très attentifs aux modifications constantes exigées par le commerce d'aujourd'hui. Depuis deux ans, Clément Boisvert Meubles est devenu Meubles Sélection Boisvert. L'affiliation à cette bannière ne change rien à la qualité, au service ou au personnel. Seul change le pouvoir d'achat commun de trente commerce regroupés. Cette modification permet principalement de pouvoir offrir à la clientèle, plus que jamais, la meilleure qualité, le meilleur service, et surtout les meilleurs prix possibles.

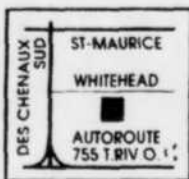
(Publi-reportage)
Meubles Sélection Boisvert
Trois-Rivières



À l'avant-garde de la publicité, Clément Boisvert (second à droite) faisait tirer, à son premier magasin, une voiture Hillman Imp 1959.

MEUBLES
SÉLECTION

Boisvert



550, Whitehead, Trois-Rivières 378-4055

LA FAMILLE

Gervais

Transporteurs depuis 60 ans

Transport Gervais
Saint-Narcisse

(Publi-reportage)

En 1934, Rosaire Gervais achetait un camion et commençait à offrir ses services dans le transport de bois, de sable, de moulées ou de grains. Il s'agissait alors d'un travail autonome qui demandait de nombreuses heures d'implication à ce transporteur de Saint-Narcisse. Ce métier suffisait à faire vivre sa petite famille et on était bien loin de penser qu'il allait créer une entreprise importante dont on reparlerait avec fierté 60 ans plus tard.

Les Gervais achetèrent un deuxième camion quand le fils, Jean-Guy, rejoignit son père sur la route. C'était en 1949. L'offre de deux véhicules répondait à une demande qui ne cessait de croître, si bien que, dès 1951, ils durent ajouter un troisième véhicule.

L'important virage de l'entreprise familiale vers la création d'une véritable compagnie arriva en 1973 lorsque Rosaire Gervais décida de laisser son entreprise à quatre de ses enfants. On retrouva alors Jean-Guy à la présidence, René à l'administration et à la direction des opérations, Jacques comme vice-président aux ventes et Yvette au secrétariat. La compagnie structurée et efficace qu'on connaît aujourd'hui venait de prendre forme.

Transport R. Gervais connut alors une croissance considérable en se portant acquéreur d'un compétiteur de la région. De plus, la compagnie devint l'un des principaux actionnaires de «Les Associés-Transporteurs du Québec Ltée», un regroupement de plusieurs transporteurs qui lui permettait, entre autres choses, l'accès à un plus grand nombre d'équipements.

Bien sûr, le transport d'aujourd'hui n'a plus rien à voir avec celui des premières années. Aujourd'hui, le transport général comprend tout ce qui se fabrique en Mauricie à tout ce qui s'y rapporte. Transport R. Gervais utilise actuellement 54 unités de transport variant du camion porteur aux train routier.

Le réseau routier habituellement fréquenté, en voyages complets ou en portions de voyages, se situe entre les deux pôles névralgiques que sont Montréal et Québec. Cependant, Transport R. Gervais couvre fréquemment toutes les régions du Québec, l'Ontario et les Maritimes.

Toujours à l'écoute des besoins de la clientèle, Transport R. Gervais a développé un service personnalisé de 24 heures. Elle possède aussi des terminus à Trois-Rivières, Québec et Montréal en plus de son siège social au 761 de la rue Principale, à Saint-Narcisse.

La famille Gervais voit sans cesse à la continuelle expansion de ses opérations et au maintien du haut niveau de satisfaction d'une clientèle sans cesse grandissante. Pour ce faire, elle compte sur une équipe dynamique et efficace. Actuellement, 32 per-



Le fondateur, Rosaire Gervais, regarde de son cadre avec fierté la relève de son entreprise: René, Yvette, Jean-Guy et Jacques.

sonnes travaillent chez Transport R. Gervais, auxquelles il faut ajouter quatre représentants, à Québec, Montréal et en Mauricie.

L'efficacité et le soin minutieux, la ponctualité et le service personnalisé ont fait un succès de cette entreprise familiale depuis maintenant six décennies. L'avenir s'annonce prometteur et les Gervais prévoient déjà un agrandissement des entrepôts de Saint-Narcisse, devenus trop exigus. On prévoit, de plus, que le nombre d'équipements de transport va sensiblement augmenter en 1995 afin d'assurer encore un service plus complet.

L'entreprise prépare aussi sa relève familiale puisque les enfants des actionnaires s'y impliquent de plus en plus. Transport R. Gervais a 60 ans cette année, l'entreprise est bien vivante, en pleine force et toujours en expansion. Elle célébrera certainement encore bien d'autres anniversaires. Les Gervais ont bien raison d'être fiers de leur entreprise et de ce qu'elle contient encore de promesses.

TRANSPORT

GERVAIS

LIMITÉE



Depuis 1934

761, rue Principale, Saint-Narcisse (Québec) G0X 2Y0

Téléphone: (418) 328-3151, télécopieur: (418) 328-3821, 1-800-463-5455

MONTRÉAL
(514) 866-9075

CAP-DE-LA-MADELEINE
TROIS-RIVIÈRES
(819) 373-6742

SHAWINIGAN
GRAND-MÈRE
(819) 538-1106

QUÉBEC
(418) 527-5700

LA FAMILLE

Philibert

Courtoisie, distinction et discrétion

(Publi-reportage)

1956! Homme de tête et de coeur, M. Julien Philibert donne naissance à une entreprise familiale. Appuyé par son épouse Hélène, il acquiert sa première résidence funéraire à Saint-Élie-de-Caxton, sa paroisse natale.

Après avoir étudié la thanatologie à Montréal, son sens humain et son entrepreneurship lui permettent, en 1959, de s'implanter dans la paroisse Sainte-Marguerite de Trois-Rivières, angle Pelletier et Baillargeon.

Quelques années plus tard, son fils Paul se joint à lui pour le seconder dans l'entreprise. Très obligé par ses fonctions, il repousse sa formation en thanatologie jusqu'en 1975.

De son côté, Pierre, le deuxième fils, s'inscrit en formation thanatologique. Il en obtient son diplôme et l'arrivée de celui-ci apporte un essor considérable au projet familial. Voilà les ressources humaines qu'il fallait pour former une compagnie sous la raison sociale J.-Philibert et fils inc.

En 1986, le président-fondateur voit la réalisation d'un grand rêve. Secondé par son épouse Hélène et par ses quinze enfants, il érige un complexe funéraire au 1350, rue Sainte-Marguerite, Trois-Rivières. Cette bâtisse, dont l'architecture est d'un style des plus distinctifs, abrite une structure organisationnelle basée sur l'implication de six membres d'une même famille. Julien président, Paul secrétaire-trésorier, Pierre vice-président, Jean-François préposé à l'accueil des familles, Luce secrétaire-réceptionniste et Denis responsable de l'entretien ménager.

«Posséder une telle maison était le rêve de notre père. En homme visionnaire, il avait prévu l'avènement de la crémation, les besoins d'espace pour les columbariums et

les salles de réceptions permettant aux familles de se retrouver après les funérailles. C'est une résidence pouvant accueillir tous ces services qu'il a construit» nous explique Luce et Jean-François.

M. Julien Philibert et les siens voulaient offrir, sous un même toit, des salles d'expositions de différentes grandeurs, salles de réceptions, fumoir, columbarium, fleuriste, comptoir de cartes, ascenseur liant les trois étages, afin de mieux entourer les familles éprouvées par le deuil.

Sachant que la perte d'un être cher est un moment difficile, la famille Philibert et son personnel fournissent toute l'aide pratique nécessaire, sans oublier le caractère humain de la profession. «Bien vous servir! Courtoisie, distinction et discrétion» telle est la devise de la maison J.-Philibert et fils inc. Les gens faisant appel à leurs services y trouvent support, compréhension et présence réconfortante.

Bien établie à Trois-Rivières, l'entreprise compte également cinq succursales dans différentes municipalités de la région: Saint-Élie-de-Caxton, Charette, Saint-Étienne-des-Grès, Saint-Boniface et Saint-Barnabé. Tous les gens qui y réfèrent sont traités avec déférence et respect et reçoivent une attention particulière de tous les membres de la famille Philibert et de leur personnel.

Le président, toujours présent à l'organisation, s'appuie de plus en plus sur la relève familiale dont il est très fier. Il sait que l'affaire qu'il a bâtie gardera l'esprit de simplicité et de compréhension qu'il lui a insufflé. Et comme il est grand-père et arrière-grand-père de vingt-huit petits-enfants et arrière-petits-enfants... cette relève semble assurée pour longtemps.



M. Julien Philibert
président



Jean-François Philibert
Accueil aux familles



Luce Philibert
secrétaire, réceptionniste



Paul Philibert
secrétaire-trésorier



Pierre Philibert
vice-président



COMPLEXE FUNÉRAIRE J. PHILIBERT & FILS

1350, Sainte-Marguerite, Trois-Rivières

Tél.: 375-6456 - 378-3838 - 1-800-567-7966

SUCCURSALES À:

Boul. Notre-Dame
Charette
221-5463

64, rue Principale
Saint-Élie-de-Caxton
221-2017

80, rue Saint-Germain
Saint-Étienne-des-Grès
535-3926

70, rue Commerciale
Saint-Boniface

535-2268

623, rue Notre-Dame
Saint-Barnabé-Nord

264-5657

LA FAMILLE

Trudel

Au service de sa clientèle

(Publi-reportage)

Trudel et Trudel
Saint-Narcisse

En 1960, M. Jean Trudel ouvrait un garage de réparation et d'entretien de véhicules automobiles et de véhicules moteur de toutes sortes à Saint-Narcisse. Il ne se doutait pas de l'ampleur qu'allait prendre l'entreprise qu'il venait de fonder.

Le garage Jean Trudel devint concessionnaire de machineries agricoles New-Holland en 1968. À cette époque, Jean Trudel et son épouse Georgette, qui s'occupait de la comptabilité, n'avaient pas idée qu'ils jetaient les bases d'une solide entreprise familiale.



Yvan et Jeannot Trudel

La première à rejoindre les Trudel dans l'aventure fut leur fille Odette. Mais, c'est le décès de Jean Trudel, en 1976, qui incita ses deux fils, Yvan et Jeannot, à poursuivre le rêve paternel. Ils n'étaient alors âgés respectivement que de 17 et 18 ans.

Au fil des ans, Yvan Trudel a pris en charge le secteur de la vente, du marketing et des relations publiques tandis que Jeannot a concentré ses efforts et développé une solide expertise en tout ce qui a trait à la mécanique.

La demande du milieu agricole en services et en machineries a incité les deux frères à répondre aux besoins grandissants. Garage Jean Trudel fondait, en 1987, une filiale spécialisée dans la vente de machinerie agricole. Trudel et Piché devint alors un important tournant de l'histoire familiale.

Yvan et Jeannot ont pris le virage qui permettait aux «travailleurs de la terre» de se doter d'outils modernes et efficaces. En leur offrant une

gamme de produits adéquats et en leur assurant un service d'entretien et de réparation irréprochable, ils ont conquis la confiance des agriculteurs. Les résultats furent fulgurants et les ventes de machinerie augmentèrent de 400% en 4 ans. Trudel et Piché recevait d'ailleurs plusieurs fois les prix d'excellence et de satisfaction décernés par Ford New-Holland.

Avec Trudel et Piché, les agriculteurs bénéficient d'un service mobile de réparation. Le service exceptionnel dont ils font l'objet est la base de la confiance qu'ils témoignent envers l'entreprise.

Aujourd'hui, Trudel et Piché et Garage Jean Trudel forment un ensemble très pro-

ductif. En 1990, ils procédaient à un important investissement leur offrant une addition notable d'espace devenu nécessaire. Une quinzaine de personnes travaillent dans l'entreprise avec le constant souci du service exceptionnel.

L'entreprise, cependant, demeure une implication familiale importante. Les épouses d'Yvan et de Jeannot, les deux soeurs Veillette, sont un important rouage. Pierrette s'occupe de la comptabilité de Trudel et Piché depuis 1987 tandis que Nicole est la secrétaire de Garage Jean Trudel depuis le départ d'Odette Trudel en 1990.



Les employés de Garage Jean Trudel et de Trudel et Piché, c'est aussi comme une partie de la famille.

L'implication familiale de la famille dans les diverses causes du milieu est bien connue, ce qui ne les empêche pas de s'impliquer totalement dans la réussite de leur entreprise. Les résultats actuels sont flatteurs mais ils mijotent encore quelques projets d'importance pour bientôt. C'est une histoire à suivre.

Jean Trudel doit être bien fier de ses fils.

TRUDEL & TRUDEL

ÉTABLI DEPUIS 1958

PROTHÈSES AUDITIVES

Marie Trudel, Madeleine Trudel
AUDIOPROTHÉSISTES

859, SAINT-PIERRE, TROIS-RIVIÈRES
375-1587

1693, SAINT-MARC, SHAWINIGAN 537-1717
255, SAINT-LAURENT, LOUISEVILLE 228-8328