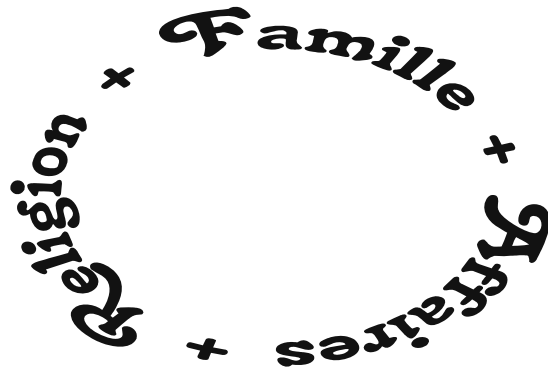


Jean-Guy Perras

# Eugène Tassé

Devenir multimillionnaire  
en équilibre avec soi-même



Les Éditions LDP  
Hull (Québec)

Les Éditions LDP enr.  
2, rue de Lorraine  
Gatineau (Québec) J8T 4P6

ISBN-2-9803591-3-0

1- Eugène Tassé - autobiographie. 2- Affaires. 3- Commerce  
4- Détaillants en alimentation. 5- Organismes communautaires

Dépôt légal : 4<sup>e</sup> trimestre 1998  
Bibliothèques nationales du Québec et du Canada

*Je voudrais dédier cette autobiographie tout spécialement à mon épouse Paulette, qui m'a supporté tout au long de ma carrière tout en éduquant notre belle famille de neuf enfants.*

*Je voudrais aussi le dédier à mes enfants et à leurs familles respectives, pour qu'ils puissent garder en mémoire et utiliser ce que je leur lègue de plus précieux : la foi, le respect d'autrui, l'amour du travail ainsi que la joie d'être son propre patron et de construire pour l'avenir de ses proches, de sa communauté, de son pays et des nations du globe.*

*Je l'offre en outre à tous ces collaborateurs, employés et clients qui m'ont permis au fil des années de planifier, construire, réaliser et développer ce que je suis fier d'avoir aujourd'hui, de même qu'à tous ceux et celles qui attendent un document de référence sur ma philosophie et ma vision de la réussite en affaires.*

*Enfin, je ne voudrais pas manquer d'offrir cet ouvrage à tous ceux et celles avec qui j'ai travaillé en vue de rendre notre société et notre communauté plus justes et plus respectueuses des gens dans le besoin.*

*Eugène Tassé*

Jean-Guy Perras

# Eugène Tassé

Devenir multimillionnaire  
en équilibre avec soi-même

## Table des matières

<b>Préface.....</b>	<b>7</b>
<b>Les origines et la jeunesse d'Eugène Tassé.....</b>	<b>9</b>
<b>Eugène Tassé, homme d'affaires.....</b>	<b>18</b>
Mes buts et objectifs de départ dans le monde du travail	
Je me lance en affaires	
Le premier quartier où j'ai fait des affaires à Hull	
J'étends et je diversifie mes activités	
Ce qui ne grandit pas périt	
Les anniversaires encouragent et motivent	
Il faut se laisser fêter par ceux qui nous aiment	
L'anniversaire de mes cinquante ans dans le commerce	
<b>Eugène Tassé s'engage dans la communauté.....</b>	<b>56</b>
<b>Je m'engage activement dans les associations d'affaires.....</b>	<b>57</b>
L'Association des détaillants en alimentation	
Les Épiciers unis Métro-Richelieu	
La Chambre de commerce et d'industrie de l'Outaouais	
Eugène Tassé, personnalité de l'année 1990	
Colloque du 5 mai 1988 sur l'entrepreneuriat	
L'Association canadienne des entreprises familiales	
<b>Je m'engage socialement.....</b>	<b>90</b>
La Société Saint-Vincent-de-Paul	
La Saint-Vincent-de-Paul et son conseil particulier en Outaouais	
Les comptoirs de la Saint-Vincent-de-Paul	
L'Accueil Ozanam de Hull	
Le Service Solitude-Conseil	
La paroisse Saint-Pierre Chanel	
La paroisse Saint-Pierre-de-Wakefield	
L'association communautaire Saint-Mathieu	
Ma contribution au Tchad	
La SOPAR, société de partage	
La campagne de souscription de Centraide	

L'Université d'Ottawa  
La Fondation de la Maison de la culture de Gatineau  
L'Université du Québec à Hull  
La Fondation du Centre hospitalier Pierre-Janet  
La campagne référendaire pour le NON en 1990  
La visite papale, l'événement du millénaire

**Eugène Tassé, multimillionnaire, philanthrope et visionnaire..... 119**

**Remerciements et contributions..... 128**

## Préface

*par Jean-Guy Perras*

Tout le monde pense connaître Eugène Tassé, mais personne ne saisit vraiment qui est cet homme. Il est présent partout où il peut être utile pour des causes humanitaires. Ancré dans ses convictions religieuses, dédié à ses responsabilités familiales, Eugène Tassé est un homme d'affaires qui saisit sans réserve les occasions de développement, d'initiatives et de pouvoirs financiers.

Cette publication se veut un voyage dans le temps, une possibilité de connaître cet homme sous ses facettes aussi bien publiques que privées. Eugène Tassé est un homme de coeur, d'esprit et de dévouement, mais aussi un homme à la main de fer pour ceux qui lui barrent la route et pour ceux qui ne croient pas à la nécessité d'établir un équilibre dans la vie comme lui le conçoit.

Eugène Tassé est un paradoxe. Religieux, humain, philosophe, philanthrope, il est cependant convaincu que rien ne réussit sans argent. C'est pourquoi il s'est voué coeur et âme à développer ses entreprises pour générer des fonds qui lui permettent de réaliser ses buts et objectifs.

Ses visions dépassent sa ville, sa région et son pays. Il est humain dans le vrai sens du terme, car ses projets touchent l'humanité. C'est un homme qui voit grand, non seulement en affaires, mais aussi dans l'aide qu'il apporte aux démunis, tant d'ici que du Tiers Monde. Nous verrons d'ailleurs l'ampleur de son engagement dans des projets d'aide humanitaire. Eugène Tassé est très présent au sein d'organismes qui ont un impact direct auprès des démunis.

Le lecteur est invité à entrer dans les pages qui suivent et à vivre avec notre personnage ses réalisations, sa philosophie et ses ambitions, qu'il ne demande pas mieux que de partager avec nous. Eugène Tassé nous livre qui il est, d'où il vient, de quelle façon il construit sa vie et les valeurs sur lesquelles il fonde sa réussite. Pour lui, la trilogie « religion, famille et affaires » demeure depuis toujours à la base de tous les buts et objectifs.

Nous aurions voulu vous présenter encore plus en détail certains faits et événements, mais comme dans tout écrit, nous devons rendre le texte le plus accessible et le plus concis possible. Nous avons donc divisé ces mémoires en quatre grandes parties pour en faciliter la compréhension, afin que le lecteur puisse s'y retrouver facilement. Nous y découvrirons Eugène Tassé dans son jeune âge, puis dans la période de développement de ses

entreprises, dans la période de consolidation de ses entreprises familiales et enfin, en tant que philanthrope.

Ces mémoires se compléteront avec le temps. Nous avons laissé des pages blanches à la fin pour des notes subséquentes sur les futures réalisations du personnage, toujours très actif.

Préparer un manuscrit pour présenter un homme comme Eugène Tassé n'est pas de tout repos. Saisir l'homme, entrer dans le personnage et comprendre sa philosophie est un défi à chaque moment de la recherche, de l'interprétation et de la rédaction. Je remercie Eugène Tassé et son entourage de m'avoir facilité les choses et d'avoir mis à ma disposition toute la documentation nécessaire. Je remercie aussi l'homme d'affaires pour le temps passé à discuter de points et d'événements importants afin de rendre cet ouvrage intéressant, crédible et le plus complet possible.

Laissons donc la parole à Eugène Tassé.



## Les origines et la jeunesse d'Eugène Tassé

### L'équilibre global de ma vie

J'ai reçu un héritage qui m'a permis de réussir dans la vie. J'ai reçu des valeurs qui dépassent tout ce que l'argent seul ne peut apporter. Ces valeurs sont la famille, la foi et le respect. J'ai très vite remarqué que pour garder ces valeurs et les développer, il fallait aussi y joindre la ténacité, la discipline et le travail. C'est dans l'équilibre de toutes ces valeurs que j'ai réussi ma vie personnelle, familiale et financière.

Assis devant ma table de travail, avant même de prendre une décision, je m'assure toujours que je garde à l'esprit trois paramètres très importants : la famille, la foi en Dieu et le choix des solutions gagnantes. Toute analyse et toute décision doivent tenir compte de cette philosophie qui m'a toujours guidé : le respect des gens qui nous entourent nous revient toujours. C'est pourquoi, dès le début de ces pages, j'inscris tout de suite cette philosophie basée sur l'équilibre des valeurs et le respect des gens.

Ni la famille, ni la religion, ni les affaires ne doivent devenir plus importantes l'une que l'autre, sans quoi l'une ou l'autre en souffrirait. Faire des affaires pour et avec la famille et les collaborateurs dans un rayonnement religieux n'est pas toujours évident. Cependant, y arriver et se maintenir dans ce modèle donne une satisfaction que rien d'autre ne peut égaler.

J'ai cependant la conviction que sans argent, peu de choses sont possibles. C'est pourquoi j'ai ardemment travaillé à construire une fortune qui me permet de faire des choses pour ma satisfaction personnelle, bien sûr, mais aussi pour retourner à ceux que j'aime et à la société une partie de ce que Dieu m'a permis d'accumuler. J'ai toujours eu le sentiment que trop de démunis souffrent dans le monde et autour de nous. Il suffit parfois d'un peu d'aide pour qu'ils puissent s'en sortir eux-mêmes. J'ai la conviction qu'il faut aider d'abord ceux qui veulent s'en sortir par leurs propres efforts.

J'ai vite compris que seul, je ne pouvais rien. J'ai toujours cherché à rendre mon entourage heureux au travail, meilleur dans son rendement et capable d'appliquer les valeurs que je prêche moi-même. Si l'on veut réussir dans la vie, il faut s'entourer de gens efficaces, les encourager dans leur performance et leur permettre de s'améliorer par la formation, par de nouveaux apprentissages et par le développement de leur potentiel. Quand un employé n'est pas heureux dans son travail, il n'est pas à sa place et nuit au rendement des autres. Mieux vaut le déplacer ou lui indiquer où il pourrait être heureux et l'aider à y parvenir si tel est son désir.

Pour réussir, il faut mettre le temps, beaucoup de temps. La réussite n'a pas de demi-mesures. Ceux qui réussissent en affaires, comme dans toute chose, ont dû y mettre tout leur temps. Le travail devient un loisir lorsqu'on aime ce que l'on fait. Lorsque tout va bien et que tout roule, il faut consacrer son temps à des activités qui nous permettent de garder notre rendement au maximum. Il faut laisser les gens qui nous secondent faire ce qu'ils font bien, déléguer et se tourner vers d'autres projets. C'est pourquoi je me suis largement impliqué dans des associations d'affaires et communautaires. Là aussi, j'ai choisi de mettre mon temps au sein d'oeuvres qui cadraient avec mes convictions, ma philosophie de vie et mes croyances.

Bien sûr, je ne suis pas facile à vivre. C'est le lot de ceux qui ont de la discipline, des convictions et des croyances qu'ils appliquent, qu'ils défendent et qu'ils imposent. À long terme, les gens finissent toujours par admettre que c'est le vrai chemin à suivre. Mieux vaut investir ses efforts auprès de gens qui sont prêts à faire route avec nous plutôt que dépenser notre temps à convaincre ceux qui n'y croient pas.

### **Mes parents et mes proches à Bourget**

Mes parents m'ont transmis les valeurs qu'ils avaient eux-mêmes reçues de leurs parents. J'ai encore souvenance des histoires que mon père me racontait concernant sa réussite dans la vie au prix d'un dur labeur. L'époque de la colonisation dans la vallée de l'Outaouais et de l'Est ontarien n'est pas si loin de nous. Plus près encore, la Crise des années 30 qui avait semé la « misère noire » à travers le pays. Nous étions parmi les plus bénis du village de Bourget. Mon père parvenait à nous faire bien vivre grâce à son dur labeur durant cette période de misère.

Mon ancêtre canadien, Jacques Tassé, était originaire de Saint-Jean-des-Champs, diocèse de Coutances. Cette commune qui appartenait autrefois à la province de Normandie, en France, fait aujourd'hui partie du département de la Manche. Jacques Tassé, navigateur, émigra au Canada dans les dernières années du régime français, vers 1750. Il débarqua à Québec pour s'installer à Sainte-Foy jusqu'à son mariage avec Élisabeth Bisson le 15 octobre 1753. Il s'établit alors sur une ferme de l'Île Jésus, dans la paroisse actuelle de Saint-Martin, près de Montréal. Cinq de ses fils fondèrent un foyer, et lui donnèrent des descendants, surtout dans la région de Montréal. C'est à l'un d'eux que nous sommes rattachés. Voici la lignée de nos ancêtres :

## **Jacques Tassé (père) et Marie Miville / Monsa**

Jacques Tassé, dernier ancêtre français, celui des familles Tassé et Tacé, était originaire de Saint-Jean-des-Champs, diocèse de Coutances, autrefois de la province de Normandie. Cette commune fait actuellement partie du département de la Manche.

### **(I) Jacques Charles Tassé (fils)**

Jacques Charles Tassé émigra de France au Canada dans les dernières années du régime français, vers 1750; il était navigateur. Il débarque à Québec, puis s'établit à Sainte-Foy, où il demeure jusqu'à son mariage, le 15 octobre 1753, avec **Elisabeth Bisson**, fille de Clément Bisson et de Thérèse Boucher.

Après son mariage, il quitte la région de Québec pour gagner celle de Montréal. Il s'établit sur une terre à l'Île Jésus, dans la paroisse actuelle de Saint-Martin, comté de Laval. C'est là qu'il passe le reste de sa vie. Il fut donc l'un des pionniers de cette paroisse.

### **(II) Joseph Thierry Tassé**

Épouse Marie-Louise Charron, fille de Pierre Charron et de Marie-Louise Dagenais, le 6 juillet 1784 à Saint-Martin (Laval).

### **(III) François Tassé**

Veuf de Pauline Roulé (Saint-Eustache, 22-01-1816), il épouse Josephe Vendette, fille d'Auguste Vendette et de Josephe Jolicoeur, le 18 avril 1847 à Saint-Benoît (Deux-Montagnes).

### **(IV) François Tassé**

Épouse Onésime Déziel dit Labrèche, fille de Joseph Déziel et de Narcisse Guilbeault, le 7 janvier 1869 à Saint-Augustin.

### **(V) Philippe Tassé (mon père)**

Épouse Valérie Lamarre, fille de Cyprien Lamarre et d'Émilie Lavoie, le 7 juillet 1902 à Bourget, Ontario.

Ma famille est donc originaire de Bourget, dans le comté de Russell, en Ontario. La

paroisse du Sacré-Coeur de Bourget réveille toujours en moi des souvenirs de jeunesse. Ces souvenirs sont comme un vieux grenier que l'on visite pour se rappeler du passé. Il suffit parfois d'un seul mot pour remplir une heure de conversation.

Mon père, Philippe Tassé, devenu orphelin très jeune, dût commencer à travailler à l'âge de neuf ans à Clarence Creek pour gagner sa pension. Sa famille était originaire de Saint-Canut, au Québec. Jeune homme, il s'établit à The Brook, aujourd'hui appelé Bourget. Il travaille chez le forgeron local, Pat Lalonde, pour y apprendre le métier de forgeron, puis exploite la forge à son compte lorsque Pat Lalonde s'installe à Plantagenet.

À cette époque, il n'était pas rare que les gens d'affaires oeuvrent dans plusieurs domaines parfois très différents. Ainsi, mon père, jeune forgeron de métier, entreprit un jour de devenir directeur de funérailles pour succéder éventuellement à son beau-père, Cyprien Lamarre. À l'époque, les gens décédés n'étaient pas embaumés avant les funérailles. Le cercueil était fabriqué localement, souvent par le directeur des funérailles lui-même ou par un menuisier. On exposait la personne décédée dans sa maison pendant une journée ou deux, puis le directeur des funérailles venait chercher le corps avec un corbillard tiré par des chevaux.

Il ne fallut pas beaucoup de temps à Philippe pour remarquer la petite Valérie, fille de Cyprien Lamarre. En peu de temps, Philippe ne voyait plus que Valérie, et Cyprien voyait en Philippe le bon parti pour sa fille. Il faut dire que le bon travail de Philippe devait aussi être encouragé pour assurer la continuité de l'entreprise familiale. C'est donc en juillet 1902 que Philippe convola en justes noces avec la belle Valérie Lamarre.

Mon grand-père maternel, Cyprien Lamarre, vint s'installer dans la région de Bourget après 1880. Il était directeur de funérailles dans la région de Bourget. Il avait dû trimer dur lui aussi pour se tailler une place en affaires et faire vivre sa famille. Le père Cyprien prenant de l'âge et sa santé faiblissant, il convainquit Philippe de prendre la relève comme directeur des funérailles.

Cependant, avec la nouvelle réglementation provinciale et les changements technologiques, les corps devaient désormais être embaumés. Pour continuer son travail, Philippe devait passer les examens de directeur des funérailles à Toronto. Même s'il avait fait un bon apprentissage comme directeur de funérailles pour s'adapter aux techniques d'embaumement, il devait surmonter un grave obstacle : il ne savait ni lire ni écrire et l'examen se faisait par écrit, en anglais, à Toronto. Grâce à l'intervention d'une personne qui avait de bons contacts à Toronto, on accepta qu'il se présente à l'examen accompagné de quelqu'un pour l'aider, soi-disant parce qu'il ne parlait pas l'anglais. Il se fit donc accompagner par une institutrice qui lui servit d'assistante et écrivit les réponses pour lui. Il

réussit l'examen et obtint le certificat de directeur des funérailles et embaumeur certifié de l'Ontario.

Mon père succéda alors très vite au père Cyprien Lamarre et devint ainsi le directeur des funérailles de Bourget et des environs. Voilà donc Philippe lancé dans des activités d'affaires fort diversifiées. Sa débrouillardise lui assurait le succès, à la joie du père Cyprien qui avait toujours un bon conseil ou une bonne idée à lui transmettre. C'est souvent ce que je dis aux jeunes aujourd'hui : une des plus grandes richesses que l'on possède est l'expérience de ceux qui nous ont précédés et qui nous entourent. L'agence de machinerie agricole Massey-Harris devenait aussi un complément très intéressant dans les affaires de papa.

Mon père n'oubliait jamais la famille, pas plus que la religion, en faisant des affaires. Ma mère, Valérie, souvent malade, a dû travailler dur elle aussi pour élever une famille de sept enfants, les nourrir, les éduquer et leur inculquer des valeurs morales et religieuses. En plus, elle avait perdu cinq enfants en bas âge, dont deux jumeaux. Mon père devait aussi travailler de longues heures pour apporter assez d'argent afin de faire vivre décentement la famille.

Mes frères et soeurs, dont j'ai toujours gardé de bons souvenirs, étaient *Zénon*, époux de Blanche Lortie, *Ovila*, époux de Berthe Philion, *Aimé*, époux de Lucienne Philion, *Lionel*, époux d'Alice Boisvenue, *Estelle*, épouse de Gérard Boileau, et *Bernadette*, épouse de Brad Longdo.

La famille a presque toujours connu la forge de mon père avec mon frère aîné Zénon à l'enclume, car après quelques années d'école primaire, mon père avait accepté qu'il fasse son apprentissage comme forgeron, métier qu'il apprit très vite. Il n'en fallait pas plus pour que papa se consacre à ses autres activités et laisse Zénon lui succéder à la forge. Les journées y étaient longues, de six heures du matin jusqu'à minuit parfois. Ferrer des chevaux lourds et nerveux était un travail exigeant.

Le martèlement sur l'enclume réveillait souvent très tôt les personnes résidant aux alentours de la forge. Les gens du village se sont souvenu longtemps de ce son. La forge était aussi un lieu de rencontre où certains passaient des heures à jaser et même parfois siroter un petit verre en prolongeant les conversations.

La forge devenait souvent aussi occupée que le magasin général. À cette époque, tout le monde ou presque avait son cheval et sa carriole ou sa charrette. Le boulanger, le laitier, le marchand de glace et les autres livreurs utilisaient le cheval comme moyen de locomotion. La forge était le lieu de rencontre des plus âgés du village. Le magasin général aussi était

un lieu de rencontre, mais les conversations entre hommes se faisaient surtout à la forge.

La machinerie agricole Massey-Harris s'étalait d'un côté de la forge. Très tôt, Zénon se familiarisa avec l'équipement agricole et avec les exigences de l'entretien du corbillard de plus en plus sophistiqué. Mon père se concentrait de plus en plus sur la profession de directeur des funérailles. On me dit qu'un jour il avait fallu reconstruire le corbillard, le premier étant trop court pour recevoir les cercueils les plus longs. Un vrai chef-d'œuvre, ce corbillard, à en juger par la photographie que je possède dans mes archives.

Maman, qui était très malade dans les dernières années de sa vie, est décédée alors que j'avais à peine dix ans. Estelle, ma soeur aînée, devint alors une seconde mère pour moi. Elle s'est même fait la promesse de demeurer à la maison jusqu'à ce que j'entre au pensionnat à Embrun. Nous avons toujours gardé de très bons contacts. Chaque fois qu'il arrivait de bonnes ou de mauvaises choses à l'un ou à l'autre, tout de suite nous nous contactions. Malheureusement, Estelle est décédée le 30 avril 1997.

Ma famille et ceux qui m'ont éduqué m'ont enseigné que l'on doit croire en des valeurs sûres pour réussir sa vie, en étant religieux et en conservant une morale rigide. Je dois beaucoup à ceux qui m'ont entouré durant ma jeunesse, durant mes études et aussi jusqu'à maintenant. Merci à Dieu qui m'a comblé de ce côté.

## **Mon enfance**

Je suis né le 2 décembre 1925 à Bourget, en Ontario. Je suis le cadet d'une famille de douze enfants, dont sept vivants. Aussi loin que je puisse me rappeler, je fus un enfant seul, qui se débrouillait le plus souvent avec ses problèmes. Très tôt, on m'a demandé d'entrer le bois de chauffage, de participer à la cueillette au potager, de faire des courses au magasin et un peu plus tard, d'aller chercher la vache au pâturage, de la traire et de l'y retourner après la traite. Déjà, à cet âge, on me sensibilisait à faire des affaires. Notre vache donnait plus de lait que nous en consommions à la maison. Mon père me permit donc d'aller vendre le surplus à la fromagerie tout près de la maison. Ces ventes me permettaient de recevoir un gros chèque mensuel de 40 à 60 cents que je mettais de côté pour plus tard.

Ma soeur Estelle avait toujours le bon mot pour m'aider à faire mes devoirs et m'encourager à réussir. Très tôt, j'ai dû souvent me suffire à moi-même et apprendre à me débrouiller avec les ressources que j'avais et avec les moyens du bord.

J'ai gardé de très beaux souvenirs de ma soeur Estelle. Jamais je n'ai refusé quelque aide que ce soit à la maison. Mais il fallait aussi aller à l'école. Mon père avait tellement souffert

de ne savoir ni lire ni écrire que l'instruction était devenue un de ses principaux objectifs pour son plus jeune. Moi, le cadet, je commençais à l'école primaire du Sacré-Coeur de Bourget. N'ayant plus que moi à pousser aux études, mes parents et Estelle s'en promettaient beaucoup pour me donner une instruction qui allait faire de moi ce que je suis aujourd'hui. Ma mère, qui fut malade pendant plusieurs années, décéda en mars 1936. Depuis plusieurs années, Estelle devait demeurer à la maison pour subvenir aux tâches ménagères et pour s'occuper de moi comme une mère.

Réciter le chapelet en famille était de rigueur tous les soirs. Si je n'ai jamais manqué la messe les dimanches et les jours de fêtes religieuses jusqu'à maintenant, c'est que mon entourage m'a inculqué très tôt de profonds principes religieux. La pratique religieuse, dès mon enfance, était une valeur absolue. Jamais elle ne me fut imposée; on me l'a fait aimer. Je fus très tôt servant de messe à l'église Sacré-Coeur de Bourget. Même lorsque j'étudiais au collège d'Embrun, lorsque je revenais à Bourget durant les vacances, on me demandait de servir la messe. C'est à partir de là que cette valeur religieuse est devenue pour moi essentielle à la réussite d'une vie.

J'ai aussi compris très vite que le travail acharné est le deuxième élément qui fait la réussite dans la vie. Malgré le handicap de son manque d'instruction, mon père parvint à créer une entreprise très florissante et même à se promener en grosse voiture. Fort de cet exemple, je me devais de faire la même chose dans ma vie.

Maman partie, il ne me restait plus qu'Estelle sur qui compter et mon père pour me sécuriser. Une véritable seconde mère pour moi, cette Estelle. Si j'étais studieux et si j'ai très bien réussi à l'école primaire de Bourget, c'est grâce à son aide et à son dévouement. J'étais parmi les meilleurs de l'école. Mais pas de cadeaux comme aujourd'hui en cas de réussite, juste une tape sur l'épaule en guise de reconnaissance. Travailler dur, c'est normal, se laisser aller et laisser tomber les bras, c'est minable et épouvantable. J'ai appris que pour avoir du succès, il faut travailler sans relâche.

On m'a appris à respecter les autres, à aider tous ceux qui m'entourent, à faire le meilleur avec le pire, à croire en Dieu et à être fier de pratiquer ma religion non seulement à l'église, mais aussi dans tout ce que je fais dans la vie. Oui, mon père a fait de l'argent en travaillant dans son entreprise dans le respect des autres pour faire vivre décemment sa famille. C'est cet exemple qui me suit tous les jours dans les décisions que je prends derrière ma table de travail au bureau comme à la maison. J'ai réussi à devenir multimillionnaire parce que j'ai suivi les règles strictes de la réussite, soit y mettre le travail, la ténacité, la confiance en soi et en ceux qui nous entourent et le respect d'autrui.

Ce que j'ai appris, je le répète de mon mieux depuis à tous ceux qui m'entourent, à mes

collaborateurs, à mes enfants et aux employés qui travaillent dans mes entreprises.

## **Mes études**

Je n'ai connu que le milieu des affaires durant mon enfance et j'ai vite compris qu'il fallait s'instruire pour réussir sa vie. J'ai obtenu le certificat d'admission qui me permettait de poursuivre mes études secondaires. J'ai aussi reçu les conseils de papa et d'Estelle, qui m'ont indiqué les avantages d'étudier chez les Clercs de Saint-Viateur au collège d'Embrun. Je m'installai donc au pensionnat en face du Collège durant mes deux années d'études secondaires, car le transport scolaire n'existait pas comme aujourd'hui. C'était la fête quand on venait me voir les dimanches et que je revenais à la maison pour les fêtes et durant l'été. Je réussis très bien mes trois premières années d'études secondaires en deux ans, ayant pu couvrir en un an le programme de la septième et de la huitième année.

Les Clercs de Saint-Viateur m'ont donné aussi de la discipline, de la ténacité au travail et du respect pour ceux qui m'entourent. Il était de rigueur non seulement d'apprendre à prier, à travailler et à réussir, mais surtout d'être persistant et rigoureux dans tout ce que l'on fait. J'ai suivi ces principes et je vous l'affirme, la philosophie des Clercs a donné le coup d'envoi de ma vie de jeunesse et de ma vie d'adulte par la suite.

À l'école secondaire d'Embrun, je n'ai pas seulement étudié les rudiments des mathématiques, du français et des sciences; à cette époque, les écoles croyaient encore à la formation intellectuelle des élèves. On nous enseignait l'histoire du monde, l'histoire de notre pays et la fierté de nos origines. On nous apprenait à être fiers de notre patrimoine et on nous responsabilisait face à sa sauvegarde. C'est à partir de là que mon pays a vraiment pris toute son importance à mes yeux. On ne peut pas aimer ce que l'on ne connaît pas. Mon pays est devenu une valeur sûre que je défends à toutes les occasions qui se présentent.

À cette époque, j'avais une voix qui me permettait de chanter les solos dans la chorale de l'école. Ma voix haute et perçante me permettait de me distinguer parmi les chanteurs de l'école. Même durant les cérémonies religieuses, on me demandait de faire les lectures à voix haute. Malheureusement, lorsque ma voix a mué la deuxième année, j'ai perdu cette voix musicale, mais j'ai conservé un timbre de voix imposant qui m'a longtemps permis d'être choisi pour les lectures durant les cérémonies religieuses et les activités communautaires. Le fait d'être bon premier et d'avoir une certaine visibilité m'a donné une fierté et une assurance qui autrement m'auraient échappé.

Ce passage chez les Clercs de Saint-Viateur m'avait très bien préparé à accéder aux études commerciales à l'Université d'Ottawa pour compléter mon certificat en Commerce, que je réussis avec haute distinction. À 18 ans, me voilà donc prêt à affronter la « vraie



vie ».

Pensionnaire pendant quatre ans, j'ai vécu une discipline de groupe qui devrait faire partie de la vie de tous. On apprend à partager, à étudier et à prier ensemble. Il est certain que par ma propre volonté, je n'aurais pas assisté à la messe tous les matins, mais je suis convaincu que j'ai appris beaucoup pour mon cheminement religieux durant ces années. J'ai surtout appris la valeur d'un directeur spirituel, c'est-à-dire d'un expert de l'âme au même titre qu'un expert en gestion.

J'entrai dans l'armée canadienne le 6 février 1945 et entrepris de faire des études en administration dans le Corps-école d'officiers canadiens. Dès la fin de la guerre, j'étais libéré de l'armée. Cette expérience m'a permis de passer par le collège militaire de Kingston et la base de Valcartier, près de Québec. J'étais attaché au régiment de la Chaudière.

Mais c'est surtout l'école de la vie qui m'a ensuite appris le plus. Pour apprendre, il faut mettre les mains à la pâte, comme on dit. Il ne faut pas avoir peur de faire des erreurs, car seuls ceux qui ne font rien n'en commettent pas. Quand on fait des choses, il faut aussi apprendre à trouver les solutions et ne pas vivre avec les problèmes. C'est surtout l'école de la vie qui m'a appris que la vraie liberté et la réussite se trouvent dans la gestion de ses propres affaires et dans l'entrepreneuriat. Si je regarde mes années passées, je n'ai travaillé qu'un an et quelques mois pour quelqu'un d'autre et plus de 50 ans à mon propre compte, et ce, avec plaisir, amour du travail et grande satisfaction. Ce que je sais, c'est la vie et les gens autour de moi qui me l'ont appris.

J'ai cependant eu très tôt un plan de vie établi. Dès l'âge de 17 ans, je savais qui j'étais, ce que je voulais devenir et comment j'y parviendrais. Le vrai principe, je l'applique et je le prêche toujours : pour devenir riche et réaliser les choses que l'on veut, il faut toujours réinvestir la moitié de ce que l'on gagne. Si tu gagnes un dollar, mets cinquante cents de côté pour réinvestir plus tard. Ce principe que j'ai appris et appliqué dans tout ce que j'ai fait m'a permis de réaliser mon plan. J'y reviendrai à l'occasion plus loin.

## **Eugène Tassé, homme d'affaires**

### **Mes buts et objectifs de départ dans le monde du travail**

Je ne perds jamais de vue mes modestes débuts. C'est ce qui me donne le plaisir d'avoir pu me rendre où je suis aujourd'hui et de regarder vers demain. Je me souviendrai toujours des trois boules noires pour un cent qui furent mes premières ventes dans mon premier commerce. La réussite en affaires est un système dynamique. Ce qui ne grandit pas dépérit, et rien ne demeure statique. En affaires, celui qui atteint le sommet escompté et s'en satisfait commence déjà à disparaître. C'est pourquoi, même à 72 ans, je n'ai toujours pas fini de travailler pour l'avenir.

Dès les premiers jours où j'ai décidé de me lancer en affaires, je voulais devenir le plus important possible, construire une entreprise familiale d'envergure et la partager avec ceux qui y croiraient mais aussi qui y auraient mis les mêmes efforts que moi. Je répète souvent à ceux qui me demandent si j'ai commencé en affaires dans un commerce déjà établi que j'ai commencé par vendre des boules noires à trois pour un cent dans un magasin. J'ai tout construit moi-même, jour après jour, année après année. J'ai réussi parce que j'ai beaucoup travaillé, j'ai toujours réinvesti une grosse partie de mes gains, j'ai toujours cru en ce que je faisais et j'ai toujours aimé ce que je faisais. En outre, j'ai fait tout ça en croyant en Dieu et en respectant les gens.

Pour réussir en affaires, il faut donc se donner une mission, croire en ce que l'on veut réaliser, consacrer beaucoup d'efforts à réaliser ce que l'on vise et surtout toujours réinvestir ses économies dans ses projets d'affaires. Pour réussir, il faut surtout avoir la passion de l'excellence. Si Les Immeubles Tassé sont devenus ce qu'ils sont aujourd'hui, c'est à cause de ma détermination au travail et de celle de mes collaborateurs, bien sûr, mais surtout à cause de ma croyance en Dieu. La Providence ne donne rien gratuitement. On dit toujours « aide-toi et le ciel t'aidera ».

Dès les débuts, mes principes de vie étaient donc de servir Dieu au plan spirituel et d'apprendre le plus possible pour développer mon commerce au maximum. Mon budget était très simple : n'achète que ce qui est absolument nécessaire et pour le reste, attends l'occasion de faire des placements. Cela signifiait, en pratique, user les deux côtés des collets de mes chemises et faire poser au moins deux fois des semelles à mes souliers avant d'en acheter des neufs. Mes sorties la première année consistaient à rendre visite à mon père à tous les deux dimanches. Un peu plus tard, je fréquentais une amie quand le temps me le permettait, soit quelques soirs par semaine.

Un jour, un employé est venu me voir pour me demander une augmentation. Je lui ai expliqué qu'il pouvait lui-même se donner une augmentation en faisant un effort. Je lui donnerais un dollar de plus par semaine à la condition qu'il dépose ce dollar à la Caisse populaire du quartier à quinze minutes de marche de l'épicerie. Il devrait me montrer son livret de caisse pour me prouver qu'il le faisait tel qu'entendu. Plus tard, cet employé m'arriva un matin, tout fier de lui, en me disant qu'avec ses économies, il s'était acheté une vieille voiture à 75 dollars. Je lui ai demandé s'il en avait vraiment besoin pour gagner sa vie, et il m'a répondu que c'était pour ses loisirs. Je lui ai donc dit que s'il voulait continuer à travailler à l'épicerie et à recevoir son dollar pour le déposer à la caisse, il devait retourner le véhicule au vendeur. C'est ce qu'il fit et il continua à travailler pour moi. Il me remercia plus tard pour les conseils que je lui avais donnés sur la façon de faire des économies.

Dans tout ce que j'ai entrepris en affaires, le client a toujours été celui à qui je devais m'efforcer d'offrir de la qualité, un service personnalisé et le meilleur prix pour un service égal ou supérieur. Pour y arriver, j'ai toujours mis l'accent sur la qualité du milieu de travail et de la main-d'oeuvre. Pour réussir à motiver les employés, qui sont la ressource la plus importante de l'entreprise, il faut créer une ambiance de travail dans laquelle règnent l'amour et le plaisir des tâches accomplies. Il faut que les clients soient servis par des gens souriants, disponibles et prêts à tout faire pour les satisfaire.

Le chef de l'entreprise et l'entreprise elle-même doivent aussi être présents et engagés dans la communauté et être prêts à collaborer aux activités des associations communautaires locales, régionales, provinciales, nationales et internationales. Bien sûr, cet engagement doit se faire de façon graduelle au fil du développement de l'entreprise et en tenant compte de la capacité financière de celle-ci.

Si j'ai réussi, c'est aussi parce que j'ai diversifié mes occasions d'affaires. J'ai démarré dans les services de l'alimentation et je me suis ensuite lancé dans l'immobilier en passant par l'investissement de terrains, d'immeubles commerciaux et d'appartements résidentiels.

Parti d'un très petit magasin du coin, je me retrouve aujourd'hui avec un actif impressionnant qui compte une trentaine d'immeubles locatifs résidentiels (environ 825 locataires), quatre centres commerciaux avec environ 50 locataires, de même que des terrains à développer.

Rien n'est fini et tout est à développer. Je demeure en affaires, mais je compte sur la relève familiale pour poursuivre mes projets d'entreprise. Le plus important est la survie de l'entreprise familiale au fil des générations qui me suivent. Je ne m'assois pas pour autant et je dois demeurer actif au sein de l'action que j'ai créée. Trop d'entreprises familiales n'ont pas survécu plus d'une génération ou deux. Il faut donc que je m'intéresse prioritairement à

poursuivre la restructuration des Immeubles Tassé, non seulement pour en assurer la survie, mais surtout pour maintenir le dynamisme et la philosophie qui y règnent depuis toujours.

### **Je me lance en affaires**

J'aurai toujours en mémoire le jour où je me suis lancé en affaires. J'avais à peine 20 ans, mais j'avais un plan de vie très précis. Mon père insistait pour que je ne débute pas seul et me suggérait fortement de le faire avec mon frère Aimé, de quinze ans mon aîné. Je pris donc la gestion de mon premier commerce d'alimentation à Hull. C'était un petit magasin du coin, comme on appelait ces commerces dans le temps. Les « petits chars » circulaient encore sur la rue Fortier, mais cette année-là, les autobus commençaient à les remplacer.

Le commerce était ouvert sept jours et six soirs par semaines. Pendant les six premiers mois, nous n'avons pris aucun salaire; tous les profits étaient réinvestis pour grossir l'inventaire. Je ne prélevais alors que des aliments pour me nourrir, pas un sou pour mes loisirs. J'aimais mon travail et j'en faisais mon loisir. Le commerce me faisait rencontrer plein de gens. C'était emballant même pour le célibataire que j'étais.

Je vendais des aliments pour que les gens se nourrissent. Je suivais les conseils de mon père qui m'avait initié aux affaires. Ironie du sort, moi je nourrissais les gens et mon père les enterrait. Nous étions aux deux extrémités de la chaîne de services pour répondre aux besoins de la communauté. D'ailleurs, notre famille sera toujours au service de la communauté, tant en y faisant des affaires qu'en donnant du temps et des ressources pour la réalisation d'oeuvres humanitaires. Un ancien corbillard datant de 1934, que mon père m'avait vendu, me servait de véhicule de livraison et parfois pour mon usage personnel.

Aimé avait eu vent qu'un petit commerce installé dans un salon était à vendre sur la rue Fortier à Hull. Cependant, il fallait acheter la maison et le mobilier pour en prendre possession. Ce furent mes débuts autant dans l'immeuble que dans l'alimentation.

Aimé et moi avons investi chacun 3 500 \$ le 12 octobre 1946 pour l'acquisition du commerce situé au coin des rues Fortier et Bourque. Nous avons également reçu une petite contribution financière de notre père. J'avais vingt ans et j'étais très déterminé à réussir avec un inventaire de 200 \$ et un chiffre d'affaires qui n'était au début que de 30 \$ par jour. Je me rappellerai toujours des boules noires à trois pour un cent, des lunes de miel à deux pour un cent, du cornet et de la liqueur douce à cinq cents et du pain à neuf cents. Il fallait faire plus pour vivre décemment de notre commerce. Je réalisai très vite qu'il fallait élargir la gamme de produits. Je fis donc tomber les murs du premier étage pour installer d'autres comptoirs et entrer plus de marchandise. Puis, en 1947, j'aménageai un

comptoir de boucherie et installai une chambre froide en agrandissant la maison. Mais ne devient pas boucher qui veut et n'importe comment. Je le suis devenu en utilisant mes heures libres le soir pour apprendre les techniques de coupe de viande avec l'aide d'un boucher d'expérience, un bon voisin qui m'avait convaincu de la rentabilité de ce projet. Astucieux, je me mettais des étiquettes avec le nom des coupes de viande sous les morceaux dans le comptoir pour paraître sûr de moi devant les clients. Il y avait alors assez de travail pour deux en plus d'un boucher à temps partiel.

J'en ai fait du chemin depuis mes débuts, passant d'un inventaire de 200 \$ à des actifs de plusieurs millions. Et ce n'est jamais fini.

### **Le premier quartier où j'ai fait des affaires à Hull**

Après trois ans et demie d'association avec Aimé, je ressentis le besoin de faire le saut dans l'aventure des affaires tout seul. Le chiffre d'affaires du commerce avait beaucoup augmenté. Je convainquis donc Aimé de me vendre ses parts. Je pus ainsi, à partir de ce moment, prendre toutes les décisions selon mes propres plans et objectifs. J'avais aussi fait l'acquisition du vieux corbillard de mon père qui me servait pour les livraisons et pour mes sorties. Bref, je me retrouvais propriétaire autonome d'une épicerie-boucherie qui employait quatre personnes.

Même très occupé, je parvenais tout de même à penser à moi et à organiser ma vie personnelle. Depuis un certain temps, durant le peu de temps libres qui me restait, je courtisais une jeune fille qui passait parfois à mon magasin pour faire des emplettes. Je finis par prendre goût à la présence de Paulette Juneau. En plus d'utiliser le corbillard pour faire les livraisons, je sortis donc ma « blonde » en corbillard. Un jour, je lui proposai d'améliorer nos moments passés ensemble et lui demandai si elle voulait partager sa vie avec la mienne maintenant qu'elle connaissait mes ambitions et ma façon de réaliser mes plans de vie. Elle me confirma qu'elle était à l'aise avec ma vision et à partir de cet instant, nous avons dressé ensemble notre plan de vie conjugale et nous étions prêts à élever les enfants que Dieu nous prêterait. Nous fîmes part de nos projets à son beau-père et à sa mère. Il n'en fallait pas plus pour que les fréquentations nous mènent au pied de l'autel le 15 novembre 1948.

Nous savions déjà que nous voulions une famille nombreuse et que nous devrions travailler très fort et de longues heures pour accomplir ce qui était devant nous. Plus de cinquante ans ont passé et nous continuons à réaliser nos plans, mais surtout à savourer ce que Dieu nous a permis d'accomplir, d'acquérir, de construire et de partager. J'entrai donc avec mon épouse dans la vraie vie où j'allais construire une famille, développer une entreprise et m'impliquer plus facilement dans la communauté. Je trouve malheureux de voir combien de

jeunes ne peuvent aujourd'hui ni s'orienter dans le choix de leur travail, ni établir un plan de leur vie conjugale.

Je prends goût à vivre et à faire des affaires dans mon quartier, mais l'arrivée des premiers enfants crée des besoins d'espace au logis et la clientèle qui grandit me force aussi à voir plus grand pour poursuivre mon développement d'affaires. Je dois donc soit planifier un agrandissement de l'édifice où nous sommes établis avec nos trois enfants et le magasin, soit investir dans l'achat ou la construction d'un autre immeuble qui répondrait à nos besoins présents et futurs.

Ma décision fut de construire un édifice en face de celui que nous habitons, sur le coin nord-ouest des rues Fortier et Bourque. L'édifice devait être assez grand pour répondre aux besoins actuels et devait me rapporter des revenus en attendant que je puisse l'utiliser au complet. En 1952, je construisis donc un édifice avec un magasin au rez-de-chaussée et deux logements à l'étage supérieur, et je louai l'ancien édifice au propriétaire d'une quincaillerie. Pendant près de dix ans, le commerce prospéra de plus en plus sous le nom de Marché Tassé, puis sous la bannière Rouge et Blanc (*Red & White*) affiliée à National Grocers. J'étais l'un des premiers épiciers de Hull à arborer cette bannière. Les ventes totalisaient alors près de 7 000 \$ par semaine. Avec deux camions et une auto, nous livrions le samedi tout près de 125 commandes données par téléphone. À l'époque, j'allais jusqu'à la maison des clients pour prendre les commandes et livrais par la suite. Tout le monde n'avait pas sa voiture et l'homme travaillait parfois à l'extérieur. Certaines mères de famille ne pouvaient donc pas se rendre à l'épicerie, les enfants les accaparant à la maison.

En 1955, mes économies me permettaient d'acheter la maison sur le coin voisin donnant sur la rue Bourque. Je devenais ainsi propriétaire de trois des quatre coins de l'intersection Bourque-Fortier. J'habitais toujours au deuxième étage de la quincaillerie, mon premier édifice. En 1956, le logement en haut de la quincaillerie devenait très étroit, il me fallait penser à une maison familiale pour loger une famille toujours grandissante. J'achetai donc l'ancien presbytère au 81 Gamelin, coin Fortier, juste à côté de la quincaillerie. Paulette et moi avions alors six enfants.

J'avais envie de vivre une nouvelle expérience d'affaires en plus de ce que je faisais déjà. En 1960, je louai une station service Fina sur le boulevard Saint-Joseph. Après un an, m'étant aperçu que je n'étais pas à ma place dans ce genre de commerce, je le vendis avant de faire des erreurs que je regretterais plus tard. Il faut savoir reconnaître ses faiblesses et agir en conséquence.

Je visais toute la clientèle de mon quartier et je n'étais pas seul épicier sur le territoire que je desservais. Toujours en appliquant ma philosophie consistant à faire constamment des

réserves pour les réinvestir lorsque nécessaire, j'eus les moyens en 1961 de devenir le seul épicier-boucher du quartier en achetant mon concurrent Chénier et Côté (bannière *Clover Farm*) au coin des rues Montclair et Fortier, à peu de distance de chez nous. Tout le monde connaissait le sourire et la qualité du service d'Eugène Tassé. Avec cet achat, je pus augmenter considérablement mon chiffre d'affaires. Dès lors, je changeai de bannière pour prendre celle de IGA-Loeb.

J'avais maintenant plusieurs employés que j'avais formés et sur qui je pouvais compter. Je leur enseignais non seulement comment bien travailler, mais je voulais aussi garder uniquement ceux qui voulaient bien réussir dans la vie, car ceux-là me serviraient toujours mieux. J'entrepris aussi de leur montrer comment faire des économies avec le fruit de leur travail. Les meilleurs me quittaient pour se lancer à leur compte après plusieurs années, mais je m'assurais toujours d'une bonne relève.

### **J'étends et je diversifie mes activités**

Pour faire des investissements, ça prend de l'argent et pour avoir de l'argent, comme je l'ai toujours dit, il faut travailler sans relâche et économiser une grosse partie de ses gains nets. Il faut faire fructifier ces économies en les plaçant afin que les gains soient disponibles lorsqu'on en a besoin. C'est ce que je fais depuis que je suis en affaires. Je garde toujours très actuel mon plan de vie, celui de constamment faire grandir et développer mes entreprises et mes réalisations.

Pour poursuivre le développement de mon plan, il faut maintenant que je sorte des sentiers battus, que je dépasse les frontières de mon quartier et que je diversifie mes activités. Je dois me diriger où sont les affaires et me structurer en conséquence. C'est à partir de ce moment-là que je planifie des services alimentaires sur des surfaces plus grandes et plus éloignées du territoire original. Je commence aussi à acheter quelques autres propriétés.

En 1964, je construis un supermarché d'une superficie de 7 400 pieds carrés au 780, boulevard Saint-Joseph, toujours à Hull. Malgré le développement de mes affaires, je peux aussi être présent dans les organisations communautaires parce que je suis parvenu à me constituer une bonne équipe de collaborateurs.

En 1970, j'achète le Marché d'alimentation Hervé Proulx, à Thurso, que j'exploiterai pendant huit ans sous la gérance d'un de mes garçons et d'un des anciens employés. C'est à cette époque que je commence vraiment à me tourner vers l'immeuble pour me diversifier. J'achète, je répare et je gère des immeubles locatifs résidentiels et commerciaux tout en conservant mes commerces en alimentation. Je dois très vite fonder l'entreprise Les Immeubles Tassé pour me donner vraiment une structure solide pour gérer tous ces actifs.

En 1971, je fais l'acquisition du marché Excel Riviera de Touraine et j'agrandis ce petit centre commercial en 1975 pour y ajouter trois boutiques et des locaux pour la Caisse populaire. Je l'agrandis de nouveau en 1977 pour y ajouter 20 000 pieds carrés et une salle de réception pouvant recevoir six cents personnes. En 1980, j'y ajoute un supermarché de 18 000 pieds carrés et j'ouvre un premier dépanneur dans les anciens locaux du marché d'alimentation. Ce supermarché était le plus moderne de la région de la Capitale nationale avec ses caisses enregistreuses à lecteurs optiques et ses balances électroniques intégrées. En 1971, le Marché Riviera affichait des ventes de 5 000 \$ par semaine; elles atteindront 100 000 \$ par semaine. Ça, c'est l'expansion.

L'année 1971 fut marquée par le départ de la maison de Jean, mon fils aîné, qui se mariait à Marleen Tassé. Un premier enfant qui quitte le nid familial est un événement qui marque une famille. Ce n'est pas une perte, c'est même un gain d'une personne, mais le départ de Jean marque le début des départs de la maison familiale.

En 1972, je fais l'ouverture d'un supermarché IGA à Canterbury, près d'Ottawa. Ce fut une courte aventure, car je le revends l'année suivante.

L'acquisition de terrains et d'immeubles locatifs, en plus des diverses activités en alimentation, justifie très vite la fondation de la société Les Entreprises Eugène Tassé pour assurer la saine gestion des terrains. Je m'adjoins quatre lieutenants actionnaires pour m'aider à gérer les différents commerces ainsi que Les Immeubles Tassé. Il s'agit de mon fils Denis, gérant de Métro Tassé, d'Yvon Chénier, à mon emploi depuis près de 10 ans, de Thomas Larabie, gérant des viandes possédant 19 ans d'expérience et de Claude Pelletier, qui s'occupe de la comptabilité de toutes les entreprises Tassé depuis plus de 17 ans. La structure administrative qui a vu le jour en octobre 1972 permet aussi d'impliquer plus de gens dans la gestion des entreprises et d'assurer la continuité de ce que je développe encore aujourd'hui. Plusieurs de mes enfants furent graduellement intégrés, en tant que membres du conseil d'administration et actionnaires, à cette société de portefeuille et de gestion des actifs et des commerces. Je demeure actionnaire majoritaire et le deuxième actionnaire principal était Denis Tassé jusqu'en 1991, année où nous nous sommes dotés d'une nouvelle structure et d'une nouvelle répartition des actifs. Trois autres de mes enfants, Luc, Marc et Lucie, détiennent aussi des actions.

La compagnie a par ailleurs toujours encouragé ses employés à l'épargne. C'est ainsi qu'un certain nombre d'ex-employés étaient détenteurs d'actions. Plusieurs sont aujourd'hui en affaires et ont pu investir dans leurs entreprises grâce à leurs économies. J'ai toujours vu à restructurer mes entreprises de façon à pouvoir mieux les gérer et surtout à préparer la relève et le transfert des entreprises d'une génération à l'autre en toute transparence. Je



n'ai jamais déplacé un employé pour faire de la place à mes enfants. J'ai même souvent dû attendre, même parfois à perte, pour que se crée une occasion d'intégrer un de mes enfants.

La structure de mes entreprises me donne donc le loisir de veiller à toutes les opérations sans m'imposer trop de stress et de pression. J'ai toujours exigé, analysé et commenté avec mes collaborateurs les rapports administratifs et financiers exhaustifs nécessaires à assurer le développement des entreprises.

De 1977 à 1984, les marchés d'alimentation portaient la bannière Métro. C'est en 1984, au moment où Provigo achète Loeb, que j'opte pour la bannière IGA qui deviendra Loeb plus tard.

En 1977, j'achète les immeubles de Beaudry Construction situés au coin des rues Picardie et Principale et, en copropriété, plusieurs acres de terres dans le secteur Côte d'Azur, à Touraine.

Un jour on me demanda quel était le meilleur département dans mon marché d'alimentation. Je répondis à mon interlocuteur « Tous nos départements sont les meilleurs, car nous n'avons pas de faiblesses, nous ne pouvons pas avoir de faiblesses et nous ne tolérons de faiblesses à aucun endroit ». Que ce soit dans les étalages, dans les réfrigérateurs, dans les congélateurs, dans les comptoirs, dans les entrepôts ou ailleurs, pas une faiblesse n'est tolérée. C'est pour ça que nous sommes toujours perçus comme étant les meilleurs aussi bien par les clients que par les organismes de l'industrie de l'alimentation. Nos efforts et notre approche ont donné des résultats : d'une part, les affaires vont toujours de mieux en mieux et, d'autre part, nous gagnons des prix depuis longtemps pour nos performances.

Comme nous le verrons plus loin, mon engagement dans l'Association des détaillants en alimentation du Québec et dans les autres associations me permit de demeurer à la fine pointe des développements dans cette industrie. Le supermarché s'est mérité différents prix dans le domaine de l'alimentation. Loeb Inc. lui a attribué le premier prix pour le département des fruits et légumes lors de son congrès annuel de 1986 et le prix d'excellence pour la meilleure proportion des ventes à la charcuterie de tous les IGA de la division Loeb d'Ottawa. Le premier prix décerné par la compagnie Kraft lors des Annuelles du festival des fromages nous était attribué la même année. Le supermarché recevait aussi une mention d'excellence pour la tenue exceptionnelle du magasin lors des Annuelles de l'alimentation tenues en 1986 et 1987. En 1987, lors du grand rassemblement de Loeb à l'île Marco, en Floride, le marché IGA de Riviera remportait le prix d'excellence en hygiène et propreté sur le territoire d'Ottawa, London, Amos et Sudbury. Lors du même événement,

nous recevions aussi le prix d'excellence pour le département de la charcuterie dans les quatre territoires Loeb d'Amos, London, Sudbury et Ottawa. Des bourses étaient attribuées avec ces prix, ce qui nous permit au retour de verser une somme de 150 \$ à tous nos employés permanents du supermarché, ce qui représentait la rondelette somme de 10 000 \$ environ. Nous avons procédé à la distribution de ces sommes lors de la soirée annuelle du temps des Fêtes.

L'année 1987 devenait une année spéciale pour nous. Lors du gala annuel de l'alimentation, en septembre 1987, le supermarché IGA Riviera était mis en candidature pour le prestigieux titre du Panier d'or de l'Association des détaillants en alimentation du Québec. Tout un honneur pour la région que de recevoir un tel titre. C'était pour moi, de même que pour Denis, Marc, Luc et nos collaborateurs, une reconnaissance de notre savoir-faire, de notre travail et de nos efforts. Nous appliquons un programme sanitaire et des règles de propreté dont nous sommes fiers, dans nos supermarchés comme dans nos dépanneurs. Quand les gens viennent chez nous, ils savent que nous ne ménageons rien pour leur fournir le meilleur service qui soit. Nous avons aussi reçu une bourse de 1 000 \$ avec cette mention d'excellence et nous l'avons partagée avec tous nos employés.

Nous recevons beaucoup pour nos efforts en vue de maintenir l'excellence, ce qui nous incite aussi à partager ce que nous recevons, non seulement avec nos employés, mais aussi avec la communauté. C'est entre autre ce que l'on faisait en 1988 où le IGA Riviera remettait une somme de 400 \$ au Club Optimiste international de Touraine, à la suite d'une vente de hambourgeois lors de leur rodéo de bicyclettes. Nous nous engageons souvent dans des activités semblables avec des organismes, pour apporter notre contribution à la jeunesse du territoire. La même année, comme en d'autres moments d'ailleurs, nous profitons de notre Mois pour la promotion de l'alimentation pour remettre des abonnements à Trimmaction d'une valeur de 160 \$.

C'est en 1990, pour mieux structurer les possibilités de placement des employés et pour mieux les motiver, que Les Entreprises Eugène Tassé mettaient sur pied le programme BILLET-PLACEMENT-ÉPARGNE. Ce programme permet aux employés d'investir dans la compagnie tout en s'assurant de recevoir un bon rendement sur leur investissement. Ce programme comporte trois volets :

- . les bonis performance-épargne pour les gérants et les cadres de nos entreprises;
- . le placement motivation-épargne;
- . les cours de formation.

Les sommes investies par les employés sont généralement retenues sur leurs chèques de paie. Les intérêts, supérieurs de 4 % aux taux de la Caisse populaire, sont calculés sur le montant en caisse à la fin du mois et cumulés avec les sommes déjà au compte. L'employé peut en tout temps, selon ses besoins, faire des retraits. Chaque placement doit être discuté avec moi, ce qui me permet de conseiller les employés à ce sujet. Quelle belle façon de maintenir les contacts avec mes employés.

Les projets ne cessent d'engendrer des occasions d'affaires. Lorsque les analyses nous indiquent qu'une aventure en vaut la peine, nous mettons de l'avant ce qui est nécessaire pour tenter de nouveaux investissements. Nous avons maintenant une équipe du tonnerre au sein de ce conseil d'administration que nous avons constitué. Ensemble, nous détectons partout les bonnes occasions d'affaires.

En 1975, je me lance vraiment dans l'acquisition, la gestion et le développement d'immeubles en fondant Les Immeubles Eugène Tassé. En 1976, je fais l'acquisition par le biais de cette nouvelle entreprise de quatre édifices de 24 logements chacun sur la rue Principale à Touraine. En 1984, je construis quatre immeubles de 23 logements chacun sur les terrains adjacents à mon centre commercial Riviera, sur la rue des Flandres. Le 31 novembre 1987, j'achète trente et un logis sur le chemin de la Savane.

En 1987, il devient nécessaire de procéder à une restructuration des entreprises pour mieux gérer chacun des secteurs d'activité. Comme toujours, je crois en l'imputabilité de chacun des intervenants dans une organisation. Dès qu'il y a place pour déléguer des responsabilités, le conseil d'administration des Entreprises Eugène Tassé redistribue, ajuste ou augmente la charge de travail des uns et des autres selon leurs compétences et leur implication.

J'ai par ailleurs toujours des intérêts du côté de l'alimentation. Les Entreprises Eugène Tassé achètent un dépanneur sur la rue George à Buckingham en février 1987 et un autre sur la rue Principale à Aylmer, tout près de la marina, en octobre de la même année. En mai 1989, je fais l'acquisition d'un quatrième dépanneur ainsi qu'une station-service sur la route 307 à Cantley.

L'acquisition et la gestion des immeubles locatifs prennent cependant de plus en plus d'importance. Le 1<sup>er</sup> janvier 1989, Les Immeubles Tassé investissent dans l'achat de deux immeubles de trente et un logements en face du centre Riviera, au 29 et au 31 des Flandres. En mars de la même année vient s'ajouter le centre commercial Templeton, situé aux 914 et 922 boulevard Maloney. En novembre 1989, j'achète quinze acres de terrain le long du boulevard Saint-René, dans le nouveau centre-ville de Gatineau. En 1990, j'achète

un 24 logis au 170 chemin de la Savane et en 1991, j'en achète un autre au 14 rue d'Orléans.

Le 13 mai 1991 est un grand jour pour tous les actionnaires des Entreprises Eugène Tassé, surtout pour Denis, Luc, Lucie et Marie. Dans une entreprise familiale, il faut assurer la relève, bien sûr, mais surtout la continuité sans heurt d'une génération à l'autre. Nous reviendrons sur ce sujet plus tard. Ce grand jour est donc marqué par la vente des commerces d'alimentation à mes quatre enfants déjà actionnaires dans Les Entreprises Eugène Tassé.

Le 15 mai 1991, tous les employés de Supermarché Tassé Ltée et des Entreprises Eugène Tassé se sont réunis pour que je puisse leur expliquer ce qui se passait.

*Chers amis,*

*Si j'ai convoqué cette assemblée, c'est pour que vous soyez les premiers, après ma famille, à apprendre les changements apportés au sein des compagnies pour lesquelles vous travaillez.*

*Depuis lundi dernier, je ne suis plus le président de ces compagnies. Les propriétaires à part entière en sont Luc, Lucie, Marie et Denis Tassé, mes enfants, et Denis est le nouveau président.*

*C'est une décision qui n'a pas été facile à prendre. Quand vous avez travaillé pendant quarante-cinq ans à construire une belle entreprise, il n'est pas facile de se faire à l'idée de ne plus en faire partie. Par contre, il faut se faire à l'idée que nous sommes seulement de passage sur la terre et aussi dans les oeuvres que nous avons fondées.*

*J'ai voulu vous apprendre ces changements moi-même et en même temps profiter de l'occasion pour vous remercier du plus profond de mon coeur pour tout ce que vous avez fait pour moi. Dans le feu de l'action, on ne prend pas toujours le temps nécessaire pour féliciter et remercier de l'excellent travail; nous y pensons souvent, mais sans le dire.*

*Pendant toutes ces années, je peux vous affirmer que ma première préoccupation a toujours été le bien-être de mes employés.*

*Pour ce faire, il y a toujours eu de la formation, de l'information et surtout de l'avancement dans l'entreprise ainsi que sur le plan financier pour ceux qui voulaient progresser.*

*Soyez assurés que tout propriétaire qui veut progresser se doit de voir à la satisfaction de ses employés, car des employés heureux rendent un patron très heureux. Dans la vie,*

*l'argent est très important, mais la sincérité et l'amour le sont davantage.*

*Durant ces années, j'ai sûrement blessé quelqu'un et je m'en excuse.*

*Pour être plus précis, les commerces vendus sont le Loeb-IGA, le Dépanneur Touraine (le commerce seulement, pas l'immeuble) ainsi que les commerces et les immeubles situés à Buckingham, Cantley et Aylmer.*

*Quant à moi, je continue avec Les Immeubles Tassé et la nouvelle compagnie Les Immeubles E. Tassé ltée, une compagnie de placements qui administrera aussi la Salle Riviera.*

*Mes principaux collaborateurs sont Suzanne, Richard, Guylaine et Lucie.*

*Avec l'expérience acquise et le défi de progresser, je suis convaincu que ce changement sera bénéfique pour tous et chacun, car ne l'oubliez pas : d'après moi, vous êtes dans le plus beau commerce du monde.*

*Après tous les honneurs et les trophées reçus, je crois que le Prix d'excellence pour la salubrité et la propreté est celui qui m'a réjoui le plus. Soyez fiers de faire partie de l'équipe la plus propre de tous les LOEB-IGA de la région, et dites-le.*

*Après quarante-cinq ans dans le domaine, je peux vous affirmer que le commerce est toujours MON TRAVAIL, MON HOBBY, MA VIE. Si vous aimez votre travail, vous serez des gens heureux et les clients et vos amis le remarqueront.*

*Comme je vous l'ai souvent dit, ma porte est toujours ouverte, spécialement à nos employés, pour toute information (j'aime mieux ça que conseils) et ce, même si je n'ai plus d'intérêts dans la compagnie.*

*Je souhaite bonne chance aux nouveaux propriétaires et à chacun de vous en particulier.*

*En terminant, je voudrais remercier Dieu de m'avoir tant donné. J'espère en être digne.*

*Si vous avez des questions, n'hésitez pas à me les poser.*

*Merci et que Dieu vous bénisse.*

*Eugène Tassé, le 15 mai 1991*

\*\*\*\*\*

Depuis ce temps, les acquisitions d'immeubles se poursuivent à bon rythme : le 26 rue d'Orléans en décembre 1991, les 18 et 19 rue d'Orléans en juin 1993, les 15 et 34 rue d'Orléans en septembre 1993, le 23 rue d'Orléans en juin 1994, un immeuble de 32 logis au 27 rue des Flandres en janvier 1995, le 38 rue d'Orléans en avril 1995, le 30 rue d'Orléans en juin 1995, le 42 rue d'Orléans en août 1995, l'immeuble résidentiel et commerciale du 193 chemin de la Savane en mai 1996, le 25 rue des Flandres en août 1996, les 25 et 35 rue Lafrenière et le 60 boulevard du Progrès (Place du Progrès) en mars 1997, et j'en passe.

En 1997, Les Immeubles E. Tassé possédaient 28 immeubles locatifs comptant 821 locataires résidentiels. Les quatre centres commerciaux — le centre commercial Riviera, le centre commercial Templeton, le 780 boulevard Saint-Joseph et la Place de la Savane — comptent 50 locataires commerciaux.

En avril 1987, les Immeubles E. Tassé accueillait les premiers résidents au Foyer des Flandres, dans des appartements adaptés aux personnes handicapées. En 1997, pour souligner le dixième anniversaire de ce foyer, je recevais à dîner en compagnie de ma fille Lucie trois des résidents. Nos invités étaient Rock St-Amour, Sylvie d'Aoust et Linon Rochon, en résidence depuis l'ouverture. Étaient également présents tous les autres résidents ainsi que les couples responsables de la résidence.

Je suis loin de prétendre avoir la meilleure méthode de gestion, mais c'est celle que j'aime le mieux et avec laquelle je suis à l'aise. Quand on a une famille de neuf enfants, on n'a pas de chances à prendre, et je travaillais tellement d'heures que je n'avais pas le goût de perdre des acquis. Oui j'ai déjà fait de mauvais marchés, mais je n'ai jamais perdu de gros montants.

J'achetais toujours dans le but de garder plutôt que de revendre et c'est pourquoi je me suis formé une bonne équipe de gestion. Mes employés, pour moi, ont toujours été mes meilleurs actifs. J'ai toujours déployé beaucoup d'efforts pour leur formation et leur cheminement professionnel et financier.

Dans la gestion d'immeubles, j'applique toujours les mêmes principes de qualité aux installations et au service à la clientèle. Je me fais un devoir de fournir des immeubles impeccables, des installations satisfaisant plus que les normes exigées, des programmes d'entretien préventif complets et des relations saines avec les locataires.

D'ailleurs, quand je développe un nouveau projet, je le fais en tenant compte de l'environnement tant physique que social. Je ne démarre jamais un projet sans avoir au

préalable effectué une étude de rentabilité, mais aussi examiné les conséquences sur le milieu. Tout doit être fait dans un contexte social.

### **Ce qui ne grandit pas périt**

En affaires, il est un dicton qui veut que tout ce qui ne grandit pas dépérit et finit par mourir. Cela veut dire aussi qu'il ne faut pas garder ce qui ne rapporte pas et qui ne semble pas produire de résultats. L'argent qui dort se perd. C'est pourquoi je scrute toujours pour des bonnes affaires et laisse aller les mauvaises. Il faut toujours prendre le temps de réfléchir aux transactions passées pour bien voir les occasions présentes et futures. Il faut être fier de ce que l'on fait pour faire toujours mieux et plus grand, pendant longtemps. Il faut laisser à ceux qui nous aident et qui sont pleins d'énergie la construction et le développement de ce à quoi ils sont bons, en leur donnant le temps d'apprendre et le plaisir de réussir. La motivation est le moteur de la réussite.

Toute entreprise doit avoir un plan d'affaires et ce plan devient garant de l'avenir. Le mot planification veut dire, dans mon esprit, se donner une mission, des buts et des objectifs précis à réaliser. Donc, l'entreprise doit grandir avec le temps, s'ajuster à son environnement, se dépasser dans ses réalisations et innover pour se développer et surpasser les autres. Il faut devenir chaque jour meilleur qu'hier.

Grandir ou périr, c'est la loi de la nature. Tous ne peuvent pas être aussi forts que le voisin. Cependant, tout le monde peut être le meilleur s'il remplit le rôle dans lequel il est performant, habile et à l'aise. On ne peut pas réussir dans un domaine dans lequel on n'excelle pas. C'est se rendre un mauvais service à soi-même et aux autres que de s'obstiner à faire ce qui est un fardeau pour soi. C'est pourquoi il est important de placer les bonnes personnes aux bons endroits dans nos entreprises, sans quoi nous rendons un mauvais service à la personne et à l'organisation. Il ne faut pas avoir peur de dire à un collaborateur qu'il n'est pas à sa place et qu'il doit se trouver autre chose.

Certains diront que les bourreaux de travail en souffrent un jour. Moi, je dis que si l'on se discipline et s'organise, le stress ne nous attaque pas. Il suffit de se prémunir de règles pour garder son stress au minimum. Cependant, nous avons besoin d'un niveau minimal de stress pour conserver notre énergie, notre motivation et notre performance.

J'ai un jour, dans mes lectures, trouvé dix commandements pour combattre le stress, ou plutôt pour le garder à un niveau optimal. Les voici.

- 1- Concentrer ses activités pour mieux les gérer.

- 2- Mieux gérer son temps.
- 3- Définir les tâches à accomplir.
- 4- Valoriser le travail à accomplir.
- 5- Établir des programmes réalistes.
- 6- Ne pas apporter de travail à la maison.
- 7- Faire plus d'exercice physique.
- 8- Dormir au moins huit bonnes heures par nuit.
- 9- Savoir déléguer, et surtout aux bonnes personnes.
- 10- Gérer convenablement le changement.

Que de changements il m'a fallu gérer dans le milieu des affaires, surtout dans le domaine de l'alimentation que je connais très bien. Il en faut des ajustements dans le commerce du détail, spécialement en alimentation. Pendant trois siècles, les magasins généraux, où l'on trouvait de tout, furent les lieux de rencontre et de relations humaines des communautés. Graduellement, les magasins se sont spécialisés par domaine de marché précis : épicerie, boucherie, vêtements, quincaillerie, etc. Puis vinrent la période de l'industrialisation et les commerces de détail couvrant des superficies de plus en plus grandes et offrant des environnements de plus en plus impersonnels. J'ai connu la période de l'épicier du coin, celle de l'épicier-boucher, celle du supermarché et, aujourd'hui, celle des très grandes surfaces et des magasins de style entrepôt. Le malheur, c'est que plus le commerce grossit et s'étale, plus il s'éloigne de l'humain. Les propriétaires ne sont souvent qu'un groupe d'actionnaires distants qui ne participent pas directement aux opérations. Le gérant ne connaît souvent plus ses employés et sa clientèle. Il est donc plus difficile de s'assurer de la loyauté des employés et des clients.

Je m'étais donné une première règle de conduite dès mes débuts dans la profession d'épicier. Le premier devoir d'un épicier est d'être au service de ses clients en offrant une marchandise de première qualité à un prix raisonnable, dans un magasin propre où le personnel est qualifié, honnête et surtout courtois. C'est une équation simple que de dire qu'accomplir ce devoir équivaut à faire des profits. Cela m'a toujours réussi.

Si l'épicier ne pense qu'à faire de l'argent sans se préoccuper plus qu'il ne faut de faire son



devoir, il ne réussit pas bien dans sa profession et dans son commerce. Cependant, aujourd'hui, il est plus difficile que jadis pour l'épicier de remplir son devoir. La concurrence des grandes surfaces l'a obligé à laisser tomber certains services à la clientèle. Il n'y a plus, ou presque plus, de commandes par téléphone, de livraison et de crédit comme dans le temps.

L'épicier a donc dû prévoir cette évolution dans le commerce, analyser ce que les autres faisaient et s'ajuster en conséquence en étant innovateur, créateur et à l'avant-garde. La gamme de produits, l'environnement dans lequel le service est rendu à la clientèle, la chaleur de l'accueil et la présence dans le milieu sont devenus plus importants que jamais. Le client a besoin de se sentir chez lui chez son épiciier, qui doit pour sa part demeurer un conseiller avisé, et même plus qu'avant à cause de la vaste gamme de produits, tant locaux qu'exotiques ou spécialisés, qui sont offerts de nos jours. La connaissance des vins, des fromages, des légumes, des fruits, des herbes, des coupes de viandes, des mets prêts à servir et d'une foule d'autres produits est devenue essentielle pour l'épicier. Être épiciier est une profession aussi valorisante que celle de chef cuisinier dans un grand restaurant.

### **Les anniversaires récompensent et motivent**

En plus d'être un outil important de promotion, les anniversaires d'un commerce récompensent et motivent les gestionnaires et les employés et fidélisent la clientèle. Je ne manque jamais de souligner les anniversaires de service des employés. Plusieurs lettres que j'ai utilisées à cette fin sont reproduites ci-après en guise d'exemples. J'inclus aussi certains textes originaux publiés à l'occasion d'anniversaires de commerces. Je ne rate par ailleurs aucune occasion de marquer les années en affaires, de même que les dixièmes, quinzièmes et vingtièmes anniversaires d'employés, qui se doivent d'être des souvenirs heureux, motivants et valorisants. C'est sûrement une des choses qui nous a permis de créer et de conserver une image très positive et accueillante à l'entrée de nos commerces et d'assurer un service à la clientèle qui est devenu notre marque de commerce. La présence d'un de nous à la porte pour saluer et remercier est notre fierté et notre façon de dire aux gens « merci de nous donner la chance de vous servir, nous souhaitons vous revoir encore souvent ».

Préparer la relève en vue d'assurer le transfert d'une génération à l'autre est nécessaire à la continuité de nos entreprises. Pour ce faire, nous devons bien inculquer à la relève la discipline nécessaire à une saine gestion, au maintien des bonnes relations au sein de l'entreprise et à l'extérieur, au développement de la motivation et à la recherche de l'excellence dans la poursuite du plan et de la mission et surtout à l'encouragement de la ténacité de chacun des collaborateurs dans les situations plus difficiles.

Pour réussir ce tour de force, il faut agir tous les jours au moyen de petites comme de grandes choses. Il faut avant tout renforcer l'engagement des collaborateurs, qui sont dans mon cas quatre de mes enfants et quelques gérants très dévoués et compétents.

Je saisis toutes les occasions d'anniversaires pour souligner à mon entourage ma reconnaissance et mes souhaits pour le futur. La meilleure façon d'illustrer ceci est de vous présenter les quelques lettres qui suivent que j'ai adressées à divers destinataires. Ces gens se reconnaîtront, d'autres aussi se souviendront de Clairette, Jocelyne, Michel, Thom et de beaucoup d'autres qui ont cumulé dix ans et plus de loyaux services.

\*\*\*\*\*

*Le 19 septembre 1975 à l'hôtel Skyline, Ottawa*

*Allocution prononcée lors du quinzième anniversaire de loyaux services de Claude Pelletier*

*Quinze ans déjà! Oui, quinze années se sont écoulées depuis le jour où un petit garçon de seize ans à peine, fragile de taille, me demanda du travail.*

*J'étais loin de penser à ce moment-là que ce jeune garçon parviendrait à devenir mon assistant. Il commença comme tous les autres à ranger les bouteilles vides dans la cave. Découvrant son bel esprit charitable et sa grande volonté de faire bien et toujours davantage, je lui ai délégué de plus en plus de responsabilités jusqu'au poste qu'il occupe présentement.*

*Claude, je veux profiter de cette soirée pour te témoigner toute ma reconnaissance pour ton magnifique travail bien sûr, mais aussi pour cette belle collaboration franche et courtoise que tu as su si bien me donner tout au long de ces quinze années.*

*La présence des responsables de la compagnie et de leurs épouses témoigne bien de l'admiration que nous avons tous pour toi. Le seul reproche que je peux te faire, si reproche il y a, c'est de m'avoir enlevé une de mes employées pour en faire ton épouse!*

*Fernande, je te félicite et je te remercie d'avoir si bien secondé ton mari. Je comprends et me souviens des longues heures durant lesquelles tu attendais Claude. Ce temps a passé vite et tu attends encore parfois, mais je suis certain que le bonheur fait oublier une bonne partie de ces heures d'attente.*

*En reconnaissance, nous avons pensé offrir à chacun un cadeau souvenir.*

*Bonne chance, Claude et Fernande*

Note : Claude est demeuré avec nous jusqu'en 1985, moment où il a acheté son propre dépanneur avec son épouse et son fils sur le boulevard Lorrain, à Templeton. Le Dépanneur Pelletier et fils me donne de la fierté comme à Claude, car il a suivi mes conseils en faisant des économies durant toutes ces années, ce qui lui a permis de faire l'acquisition de son propre commerce qui réussit très bien.

\*\*\*\*\*

*Le 30 août 1980*

*Cher Yvon,*

*Dix ans déjà! Le 1<sup>er</sup> août 1970, je prenais possession du IGA de monsieur Proulx à Thurso.*

*Il m'a fallu très peu de temps pour découvrir qu'Yvon avait de grandes qualités et un potentiel de réussite dans notre commerce. C'est pourquoi je n'ai pas hésité à lui offrir les postes de responsable qui se présentaient. Chaque fois, j'ai été très heureux des résultats. Après dix ans, je peux affirmer, Yvon, que mes sentiments sont toujours les mêmes à ton égard et que tes talents de leader se développent sans arrêt.*

*Je dois avouer avoir pris une bonne décision quand je t'ai offert de devenir actionnaire de la compagnie et aujourd'hui, j'en suis fier. Yvon, je te remercie pour tout, mais surtout de m'avoir fait confiance quand j'ai fermé le commerce à Thurso et d'avoir accepté de continuer à Riviera.*

*Encore là, tes qualités t'ont permis de t'adapter aux changements et tu as su jouer un rôle de première importance. Tu es l'un des grands responsables du succès obtenu ces dernières années. J'espère que tu es aussi heureux que je le suis de cette décision.*

*À Réjeanne, merci d'avoir accepté ces changements malgré tous les problèmes. « Qui prend mari prend pays », dit-on, mais ce n'est pas toujours facile. Par contre, je sais qu'avec une grandeur d'âme comme la tienne, on finit toujours par être heureux.*

*A vous deux, merci pour tout et j'espère bien que nous fêterons ensemble le vingtième anniversaire!!!*

*Eugène Tassé*

\*\*\*\*\*

*Le 30 août 1980*

*Cher Denis,*

*Il est bien certain que les sentiments sont différents quand la personne fêtée est son fils en plus d'être un employé. La fierté d'un homme de voir continuer son entreprise est d'autant plus grande quand il voit que ses enfants ont la volonté et l'expérience voulue pour prendre la relève un jour.*

*En juin 1970, son cours secondaire terminé, Denis décida de faire carrière dans l'alimentation. Bien sûr, le milieu lui était familier, car depuis l'âge de treize ans il y travaillait à temps partiel. Je sentais qu'il aimait cela, car il n'hésitait pas à prendre des responsabilités de plus en plus grandes.*

*J'ai beau être leur père, je dois vous avouer avoir été plus exigeant pour mes enfants que pour les autres. Il faut dire qu'à la maison, certaines remarques se faisaient plus vite qu'au magasin.*

*Denis, je profite de cette occasion pour te féliciter et aussi te remercier d'avoir été un fils respectueux pour ta mère et moi. En ce qui concerne ton travail, les augmentations actuelles de l'ordre de plus de trente pour cent démontrent bien tout le zèle que tu déploies dans ton travail. Ton intérêt et tes idées dans la construction du nouveau magasin prouvent ta motivation à assurer l'avenir de notre compagnie. Tu as devant toi un avenir merveilleux qui te permettra de diriger, mais surtout qui te fournira l'occasion de donner l'exemple et un idéal de vie à ceux qui travailleront dans l'entreprise.*

*À ton épouse Anne-Marie, que j'admire pour ses nombreuses qualités et spécialement pour sa franchise et son dévouement comme épouse autant que mère de deux belles petites filles qui sont venues grossir notre famille, je dis merci.*

*Denis, je remercie Dieu de m'avoir donné un fils tel que toi et je lui demande de bénir ta famille.*

*Ton père qui t'aime bien gros.*

*Eugène*

\*\*\*\*\*

*Le 27 mars 1990*

*Chers fils,  
Cher Chan,*

*Fêter un dixième anniversaire, c'est très touchant, mais fêter un vingtième et trois dixièmes anniversaires dans la même année, ça me touche profondément.*

*Comme père, la joie et la fierté de voir la continuation de l'entreprise assurée par la famille est un sentiment qui se vit mais ne s'explique pas. Par contre, pour ce faire, il faut également des employés, que je qualifierais plutôt de partenaires, pour faire progresser nos entreprises.*

*En écrivant ces quelques lignes, je me suis rappelé une foule de souvenirs dont le récit aurait nécessité plusieurs pages. Vous représentez ici, à cette table (au restaurant Yangtze, à Ottawa), plus de quarante ans d'histoire de notre compagnie. J'aurais été capable d'écrire plusieurs pages sur chacun de vous, mais il valait mieux que je restreigne à quelques lignes.*

*Denis, vingt ans déjà! Merci pour toutes ces années pendant lesquelles tu m'as secondé sans réserves. Tu as toujours été à la hauteur de tous les défis, pour en sortir plus grand. Nous avons traversé ensemble des moments heureux, d'autres moins agréables, mais toujours, j'ai eu le sentiment que nous étions près l'un de l'autre. Par la foi et la prière, tu as développé un sens du partage et de l'abandon qui se reflète chez toi et qui est bénéfique pour tout ton entourage, spécialement pour la famille. Anne-Marie, un gros merci d'aider Denis dans son cheminement et d'avoir donné la vie à quatre beaux enfants qui vous donneront plus tard des jours comme celui-ci.*

*Luc, tu comptes plus de dix ans dans l'entreprise après de longues études bien réussies. Merci pour ton sens des responsabilités et tout le sérieux qu'il t'a fallu pour relever le défi de contrôleur d'une entreprise qui prenait de plus en plus d'expansion et dont la structure devenait de plus en plus rigide. Jusqu'à maintenant, tu en es sorti grandi. Marié à un âge sérieux, tu as quand même choisi en Guylaine une personne qui peut t'aider non seulement comme épouse, mais également dans ton travail. D'autres preuves sont à faire en tant que couple. À toi aussi, Guylaine, merci.*

*Chan, dix ans dans l'entreprise et dix ans dans ton nouveau pays. Tu ne peux savoir combien d'admiration j'ai pour toi : bien sûr, pour ton travail et ton cheminement de l'emploi d'emballer jusqu'au poste que tu occupes aujourd'hui, mais surtout pour la manière dont tu t'es intégré dans ton pays d'adoption. Par ton bon jugement et ton désir de servir, tu as bien servi non seulement les clients, mais également les réfugiés et en particulier toute ta famille. Nous qui vivons dans un beau, grand et riche pays où la démocratie est bien enracinée, nous ne comprenons jamais les horreurs d'une dictature, des guerres et d'avoir à vivre dans des camps de réfugiés afin de trouver une liberté humaine dans un autre pays, une autre langue et une autre culture. Au nom de tous les actionnaires, je te félicite et te remercie pour ton excellent travail durant toutes ces années. À ton épouse Alouny, je dis également merci de t'avoir secondé dans ton travail, ce qui a certainement nécessité des sacrifices familiaux et des heures d'attente.*

*Marc, tu es le plus jeune de mes fils, donc il est normal que tu sois le plus jeune en termes d'ancienneté. Merci à toi, Marc, pour ton travail durant toutes ces années. Il y a eu des périodes très difficiles, mais par ton optimisme et ta gaieté, tu as surmonté ces obstacles. Tu as accepté différentes responsabilités qui n'ont pas toujours été faciles, mais les résultats ont été bons.*

*Je suis fier de vous tous, et vous devez l'être de vous-mêmes. Vous êtes des gens heureux qui, par la persévérance, donnez à ceux qui vous connaissent l'exemple de la réussite, autant sur le plan personnel que professionnel.*

*En terminant, nous devons ensemble remercier Dieu de nous avoir fait ce que nous sommes. J'espère dans l'avenir fêter d'autres événements aussi heureux.*

*En signe de reconnaissance, nous avons offert à Denis un voyage qui est déjà terminé. Luc, Chan et Marc, nous vous offrons une montre.*

*Eugène Tassé*

\*\*\*\*\*

Je ne peux passer sous silence l'engagement d'une collaboratrice sur qui je peux compter depuis plus de vingt ans maintenant. En fait, Suzanne Presseau est pour moi plus qu'une collaboratrice; elle est devenue mon adjointe personnelle sur qui je peux compter en tout temps. Je profite de l'occasion pour lui offrir toute mon appréciation pour ce qu'elle fait auprès de moi au bureau. Lors de son vingtième anniversaire de travail dans mes entreprises, je lui présentais la lettre suivante en guise d'appréciation.

*Suzanne,*

*Vingt ans de travail est une étape très importante dans la vie de toute personne. Si on considère que le temps de travail est de trente à quarante ans, vingt ans est plus que la moitié d'une carrière. Pour quelqu'un qui, au départ, ne demandait que quelques heures de travail par semaine, ton engagement a été très rapide au cours des quatre premières années.*

*Depuis seize ans, un travail à temps plein t'a donné diverses responsabilités dont tu t'es acquittée avec grande satisfaction pour tous. Il est intéressant de décrire les principales afin d'apprécier à leur juste valeur tous les efforts que tu as déployés et d'en constater les résultats.*

*Embauchée pour vendre des plaques au bureau des permis, tu n'y es restée que quelques mois. En 1977, la compagnie achetait son quatrième immeuble au 360 rue Principale et construisait une nouvelle aile au centre commercial Riviera. Pour quelques temps, tes tâches allèrent de la gestion des immeubles au travail de secrétariat et à la comptabilité de la construction et des baux commerciaux. Le bureau comptait à cette époque quatre employés : Claude, Anne-Marie, Jocelyne et toi.*

*Après le départ d'Anne-Marie et la perte du bureau des permis, tu as été préposée à la paie pour Riviera et Thurso. En plus de ton travail de secrétaire à mon bureau personnel, tu étais responsable des livres des appartements et de la perception des loyers. En 1980, tu t'es occupée des livres de la construction du nouveau supermarché et tu as effectué toute la correspondance et la tenue des dossiers de l'Union.*

*En 1984, je t'ai intéressée à la préparation des plans pour les immeubles de la rue des Flandres, aux démarches entourant la construction et la comptabilité de la construction des 92 logis; tu t'es ensuite occupée de la pré-location. La même année, je t'intéressais à l'étude de la convention des employés lors du changement de bannière de Métro à IGA. Tu avais aussi la responsabilité des démarches nécessaires à l'obtention du permis de boisson pour la Salle Riviera.*

*En 1985, tu devenais responsable de la comptabilité de la construction du 637 rue Principale. Au départ de l'un de nos cadres, on t'a ajouté la responsabilité de la gestion de la Salle Riviera. Enfin, en 1986, nous t'impliquions dans les nouveaux projets.*

*Tu as participé aux négociations entourant les nouvelles acquisitions, qui nous ont fait passer d'une centaine de locataires à près de 900 aujourd'hui. Tu as aussi participé à la vente du Supermarché Tassé Ltée et des Entreprises Eugène Tassé à quatre de mes enfants et à toute la réorganisation de l'entreprise. Il ne faut pas oublier ton implication dans le dossier complexe des assurances.*

*Ta collaboration dans toutes les associations communautaires fut appréciée : Les entreprises familiales, le comité du Référendum 1995, le Conseil pour l'unité canadienne, la Fondation du Centre hospitalier Pierre-Janet, la Fondation de l'UQAH, la Société Saint-Vincent-de-Paul, en particulier la rédaction du livre sur l'exploitation d'un magasin et des règlements généraux, et, dernièrement, toute la réorganisation du bingo en réseau.*

*Tu es aussi responsable de la personne qui s'occupe des divers travaux d'entretien à la maison, de même que de tous mes dossiers personnels et de beaucoup d'autres détails journaliers, en raison de tes connaissances de tous les dossiers et de ta grande expérience dans l'entreprise.*

*Je suis chanceux d'avoir une adjointe comme toi qui se soucie des moindres détails. Avec une mémoire exceptionnelle, tu me rappelles mon horaire et les détails souvent importants que j'oublie.*

*Grâce à tes compétences en comptabilité, tu as participé à l'établissement d'un système comptable pour l'administration et le fonctionnement des immeubles. Ce système est encore en place aujourd'hui.*

*Comme appréciation, je vais t'offrir un voyage, dont la destination sera déterminée prochainement.*

*Que le Seigneur continue de te bénir et te donne la santé, au moins pour le temps qu'il me reste à travailler.*

*Pour toutes ces années, Suzanne, je te remercie mille fois. J'apprécie énormément tout ce que tu as fait pour l'entreprise.*

*Eugène Tassé*

\*\*\*\*\*

### ***Il faut se laisser fêter par ceux qui nous aiment***

En 1971, la famille a voulu souligner mes vingt cinq ans dans le commerce. La famille était alors riche de neuf enfants, à qui Paulette consacrait tout son temps et son amour pour leur assurer une bonne éducation et leur donner des valeurs religieuses et morales. Quant à moi, je saisisais toutes les occasions possibles de les intéresser aux entreprises que je construisais. Ils étaient pour moi une garantie de continuité.

Voilà donc que cette famille, aidée de mes collaborateurs, organise une soirée inoubliable au Manège militaire de Hull pour marquer mon vingt-cinquième anniversaire. Tous mes principaux collaborateurs et plusieurs personnalités de l'industrie de l'alimentation y étaient présents. Je fus par la suite encore gâté par des célébrations d'anniversaire de commerce, notamment le quarantième et le cinquantième, lors desquelles le bon Dieu m'a permis d'être encore entouré de mes proches et de mes collaborateurs. C'est dans ces moments d'intimité que j'ai découvert à quel point les gens pouvaient être reconnaissants de ce que je partageais avec eux.

Le 4 octobre 1986, accompagné de mon épouse Paulette, j'étais convié à un banquet en l'honneur de mes quarante ans en affaires à la Salle communautaire Riviera. Ma famille et les collaborateurs n'avaient pas manqué de m'entourer d'invités de marque et de mes amis



pour ces festivités. Après un mois de festivités ayant marqué cet anniversaire, je ne peux faire autrement que de me rappeler le dur labeur et les longues heures de travail qui m'amenaient ce jour-là à de grandes émotions. Je ne pouvais que remercier mon épouse Paulette pour tous les sacrifices que ces efforts lui avaient aussi imposés. Mon succès n'aurait pas été possible non plus sans le support incessant de mes neufs enfants qui furent tous, à un moment ou à l'autre, impliqués dans cette réussite et dans mes différentes entreprises. On ne peut non plus réussir de si belles années en affaires sans l'appui des collaborateurs et des employés, sans qui je n'aurais pu rien réaliser de si important. Dieu me garde d'oublier un jour que sans tous ces gens, je ne serais pas devenu ce que je suis.

Pendant toutes ces années, bien des événements ont marqué ma vie. Au risque de me répéter, j'ai eu quatre résidences familiales : le logement du 80 rue Fortier, la maison du 81 Gamelin, le 358 de la rue Lévis dans le Mont-Bleu et la dernière, le 637 rue Principale. Chaque déménagement coïncidait avec de nouveaux besoins et la nécessité d'adapter notre environnement à la situation familiale.

Lors de ce banquet de quarantième anniversaire, j'ai remercié Dieu, avec ceux qui m'entouraient, de m'avoir donné des parents qui m'ont donné une bonne éducation et de l'aide pour débiter en affaires. Je le remercie encore tous les jours de m'avoir donné une santé qui m'a permis de travailler de longues heures, de m'avoir fait rencontrer une épouse qui m'a secondé dans l'éducation des enfants, de m'avoir donné des enfants qui ont pris intérêt aux commerces et qui y collaborent encore aujourd'hui, de m'avoir envoyé des employés dévoués qui, dans plusieurs cas, m'ont donné dix, quinze, vingt ans de loyaux services et enfin, de m'avoir doté de clients des plus fidèles qui, dans bien des cas, m'ont encouragé depuis les premières années.

J'ai vécu de riches années qui m'ont amené à faire des voyages intéressants. J'ai participé à près d'une douzaine de voyages organisés par monsieur Loeb pour rencontrer les membres du groupe d'épiciers relevant de sa bannière. J'ai eu le privilège de vivre quelque temps avec les missionnaires du Tchad, en Afrique, ainsi que de faire des voyages des plus intéressants au Japon, à Hong Kong et en Chine communiste. Je me suis aussi beaucoup déplacé au Québec, dans les autres provinces du Canada et aux États Unis. C'est grâce à ces voyages que j'ai pu comprendre que notre grand pays est le plus fantastique au monde.

Lorsque je pris parole pour partager mon émotion à la fin du banquet, voici ce que j'ai livré comme message.

*Que de souvenirs! Tant de souvenirs en une seule soirée, c'est presque trop. Mais quand même, vous ne saurez jamais toutes les joies que cette soirée me procure. Denis, Fernand et Jacques, merci pour vos bonnes paroles à mon égard.*

*Bien sûr, je vous ai presque tous salués à l'entrée, mais je sais que je n'aurai que quelques minutes à partager avec vous, alors que j'aurais aimé passer quelques heures avec chacun de vous afin de se rappeler de bons souvenirs. J'espère qu'au cinquantième anniversaire, le comité prévoira au moins toute une fin de semaine.*

*Il est normal que dans une soirée, le maître de cérémonie présente la table d'honneur, mais ce soir, j'ai demandé de la présenter moi-même. Je voulais à cette table les principales personnes qui m'ont permis de rester en affaires pendant quarante ans, ou leurs représentants.*

*Monsieur et madame Jean Régimbald, qui sont de mes premiers clients depuis mes débuts en affaires et qui, par hasard, ont déménagé presque à chaque fois que je m'installais à un nouvel endroit. Ils m'ont toujours été fidèles et plusieurs de leurs enfants suivent même leurs traces. Monsieur et madame Régimbald, merci.*

*Michel Rochon, un employé qui est avec nous depuis près de quinze ans. Il est celui qui, présentement, a le plus d'ancienneté. Il représente ici tous nos employés actuels, et aussi tous ceux qui ont travaillé avec nous. Merci à tous pour un magnifique travail d'équipe.*

*Mon fils Denis, accompagné de son épouse Anne-Marie. Denis est mon associé principal et mon bras droit. Il est d'une valeur inestimable. Durant les quatre semaines de festivités, il nous a montré ses grandes qualités de leader en fracassant des records de ventes avec une équipe formidable en plus de réussir chaque semaine, depuis le 8 septembre, l'événement hebdomadaire, soit la vente sous la tente, avec la « piastre à Eugène », de près de 5 000 hot-dogs. Il a également obtenu un grand succès dans les autres activités comme la parade des bicyclettes, avec tout près de trois cents participants, un tirage de six bicyclettes, les achats en costumes d'époques, un tirage de dix certificats de 100 \$, un « open house » avec les 300 participants à un concours de dessin E.T. et, finalement, la réception de ce soir avec mes amis les plus chers. Denis représente également tous mes adjoints qui m'ont été les plus fidèles. Merci beaucoup à tous.*

*Le Père Antonio Giard, o.m.i., aumônier dans différents conseils de la Saint-Vincent-de-Paul, responsable de la vie montante du diocèse. Le Père Giard, un ami avec lequel je travaille depuis seize ans et que j'admire beaucoup pour son humilité, son dynamisme et son engagement. Il représente le clergé qui travaille trop souvent dans l'ombre et qui est parfois critiqué en plus. Père Giard, merci.*

*Estelle Boileau, ma soeur, mais également celle qui m'a élevé, car ma mère est morte alors que j'avais dix ans des suites d'une longue maladie. Estelle s'est mariée quand je suis parti en pension au collège. Elle m'a donné l'affection maternelle dont tout enfant à besoin*

*pendant son adolescence. Nous sommes toujours restés très près l'un de l'autre. Estelle représente également à cette table les liens familiaux qui nous unissent entre frères, sœurs, beaux frères et belles-sœurs.*

*Paulette n'a pas besoin de présentation, car tous ici savent qu'elle est mon épouse depuis près de trente-huit ans. Si j'ai réussi dans mes entreprises, la principale raison est que j'étais conscient qu'il y avait à la maison une épouse et une mère qui veillait sur nos enfants et qui les éduquait avec beaucoup de peine, mais toujours avec une foi inébranlable en Dieu et en la prière. C'est ce qui m'a permis d'oeuvrer dans mes commerces et également dans différentes associations. Paulette, merci. Je demande au Seigneur de t'être toujours reconnaissant.*

*J'aimerais aussi remercier nos enfants et leurs conjoints de leur présence et de leur engagement dans nos commerces; c'est une famille dont nous sommes fiers et dont vous n'avez pas fini d'entendre parler dans le milieu des affaires et dans la communauté.*

*Vous avez remarqué que les organisateurs ont choisi les couleurs rouge et blanc comme décor de la soirée. Est-ce à cause du drapeau canadien? Ou de mon premier groupement, Red & White? Ou de mes tendances politiques? Peut-être que monsieur Isabelle pourrait prendre des photos pour son chef, cela lui porterait chance à son prochain congrès! Une chose est certaine, l'annonce d'IGA est rouge et blanche.*

*Grand-père quatorze fois, je suis pourtant loin de me sentir « pépère » pour vous raconter comment ça se passait dans mon jeune temps, comme disaient les vieux.*

*Par contre, à mes débuts en 1946, le moyen de transport dans Hull et Ottawa était les « p'tits chars » (tramways) et les épiciers étaient de vrais épiciers indépendants, car les regroupements comme IGA n'existaient pas dans la région avant 1952. C'était le début de la calculatrice électronique, la mienne était manuelle. Les avions étaient à hélices, pas à réaction. Les autos avaient toutes des transmissions manuelles. Ma première voiture était un corbillard 1934. Nos livraisons étaient faites à bicyclette l'été et en traîneau l'hiver; nous allions même prendre les commandes à la maison, car plusieurs clients n'avaient pas de téléphone. C'était avant la télévision et nous écoutions la radio; nous ne manquions pas la description des parties de hockey le samedi soir et l'annonceur, Michel Normandin, nous faisait sursauter quand il y avait but avec son « il lance et compte ». À part les conserves, toute la marchandise était en vrac. Les patates en poches de 75 livres, le sucre en 100 livres; les dattes en grosses boîtes de bois, les fèves et les pois en 100 livres... Nos soirées étaient employées à peser ces produits à l'avance pour le lendemain. Le libre-service était à ses tous débuts. Ce n'était pas facile comme aujourd'hui, mais nous étions très heureux et loin de moi l'idée de me plaindre; au contraire, j'ai tellement aimé mon travail.*

*Je ne peux passer sous silence mon engagement dans différentes associations, dont deux que j'ai vraiment prises à coeur : l'Association des détaillants en alimentation (ADA) et la Saint-Vincent de Paul. Sans l'ombre d'un doute, je peux affirmer que j'ai reçu beaucoup plus que j'ai donné. J'ai rencontré des personnes dévouées qui sont devenues mes amis, dont plusieurs sont ici.*

*À l'ADA, Charles et Fernand se souviennent de nos congrès régionaux, six fins de semaines consécutives, incluant le congrès de Nargus à New Orleans. Et que dire des réunions et des soirées pour convaincre les membres de nos convictions et, parfois, pour « pacter » une élection... On appelait ça « la démocratie bien dirigée ». Dans notre région, René, Jean-Paul et Jacques se souviennent d'autres luttes. Des fois, nous perdions, mais le plus souvent nous sortions gagnants. Marcelle, Béatrice et Paulette nous attendaient souvent et parfois, si nous avons des reproches, nous nous sentions bien coupables.*

*C'est avec fierté que nous, les épiciers indépendants, avons plus de 70% du marché de l'alimentation au Québec aujourd'hui, contrairement à moins de 50 % à la fin des années 50. C'est unique, non seulement au Canada, mais dans tout l'Amérique du Nord. J'attribue ce succès, pour une grande part, à tous les membres qui ont travaillé bénévolement et avec conviction à l'ADA et au sein de nos regroupements.*

*Concernant les regroupements, j'ai été le seul épicier à afficher devant mes magasins les cinq bannières locales : Red & White, Clover Farm, IGA, Excel et Métro, quoique quelques-unes peu longtemps. J'avais comme devise l'expression anglaise « If you can't beat them, join them » et j'ai ajouté « or buy them ». Contrairement à mon ami Jacques, moi au moins je connais la différence et je suis convaincu que les marques IGA sont les meilleures.*

*Après l'ADA, un mot sur la Saint-Vincent de Paul qui me tient à coeur à cause de mes trente quelques années d'engagement. La présence ce soir de plusieurs consoeurs et confrères me rappelle tant de souvenirs qu'il m'est difficile de ne pas en souligner quelques-uns.*

*J'ai participé à la fondation du Conseil particulier de Gatineau et à celle du Comptoir Saint-Vincent de Paul de Hull. Soit dit en passant, j'attribue une grande part de succès à mon ami Gérald Berthiaume, le premier gérant du Comptoir, qui occupa ce poste pendant treize ans. Plusieurs autres fondations d'oeuvres spéciales n'auraient pas connu autant de succès sans les responsables, dont plusieurs sont ici présents. Durant le congrès international de la Saint-Vincent en août dernier, un conseil provincial fut fondé et monsieur Jean-Paul Parent en a été élu président. Bonne chance, Jean-Paul. Monsieur Roch Gignac, président du Conseil central de Montréal, est des nôtres ce soir. Il fait également partie de ce conseil. Je pourrais aussi parler de Centraide, de Saint-Pierre Chanel, de l'Association communautaire Saint-Mathieu, de Guaranty Trust et de la Chambre de commerce, mais le*

*temps manque. À tous et à chacun qui ont oeuvré avec moi dans ces oeuvres, un gros merci, car j'ai beaucoup appris.*

*Maintenant, c'est avec joie et reconnaissance que je vous présente le comité d'organisation du quarantième anniversaire. Ils ont travaillé tous sans ménager leurs efforts et leur temps, pendant près d'un an, pour préparer non pas un soir de fête, mais un mois d'activités et de promotions toutes aussi différentes les unes que les autres. Je dis « mission accomplie! ».*

*Je demanderais aux responsables de se lever : Michel Chevrier, Danielle Duquette, Chanthaphet Malaythong, Denis Tassé, Luc Tassé et Suzanne Presseau. Ils méritent une bonne main d'applaudissements.*

*L'esprit d'équipe de tous les employés s'est dépassé durant ce mois. Nous avons présentement un personnel des plus compétents au IGA, au bureau d'administration, au dépanneur, ici à la salle Riviera ainsi qu'à l'entretien des immeubles. À tous et chacun, un gros merci et félicitations pour les magnifiques résultats obtenus.*

*Cet anniversaire aurait été impossible sans la collaboration et la participation de Loeb Inc. Thanks to all Loeb staff, especially Mr Dennis Henderson.*

*Aux fournisseurs, un merci tout particulier pour votre contribution financière. Vous savez que j'aime parler d'argent, mais il faut payer le coût de toutes les activités. Parmi les commanditaires, il y a tous les marchands du centre qui, pour la plupart, ont demandé à participer. Ce geste m'a beaucoup touché.*

*À vous tous, les amis, merci pour cette amitié de longue date qui m'a aidé à passer à travers les difficultés de la vie, mais qui m'a surtout permis de travailler dans une grande sérénité et dans la joie. Votre présence est pour moi un gros cadeau.*

*Comme je ne penserai pas à la retraite tant et aussi longtemps que le Seigneur me donnera la santé, je me permets de vous dévoiler notre futur projet : un centre commercial à Hull, sur le boulevard Saint-Joseph. Ce centre aura le joli nom de Faubourg des Hautes plaines. Nous avons travaillé à ce projet en étroite collaboration avec monsieur le maire Légère et ses fonctionnaires.*

*En terminant, je vous souhaite une bonne soirée et j'espère vous rencontrer personnellement avant votre départ.*

*Merci beaucoup.*

*Eugène Tassé*

\*\*\*\*\*

## **Mon cinquantième anniversaire dans le commerce**

À l'occasion de mon quarantième anniversaire, j'avais dis souhaiter vraiment fêter mon cinquantième anniversaire dans le commerce. M'y voilà maintenant, en 1996, et j'ai conservé autant d'ardeur pour faire encore plus de chemin dans l'amour du travail. Quand on a voulu me fêter, j'ai demandé cette fois de le faire dans l'intimité de la famille, des collaborateurs et des gens directement responsables de mes cinquante ans de succès. À ma surprise, cela remplit une belle salle de réception.

Je veux immortaliser ces bons moments et vous donner la chance de les garder toujours présents en vous laissant lire avec moi les bons mots que toutes ces personnes m'ont adressés.

### **Adresse à notre père**

*Bonsoir papa, bonsoir maman,  
Chers soeurs, frères, parents, amis, collègues de travail,*

*C'est avec enthousiasme que nous, vos enfants, votre famille entière, voulons vous rendre hommage à l'occasion de vos 50 années en affaires. Nous sommes heureux et très fiers de vivre avec vous ces moments précieux et même « historiques » de votre vie.*

## **Petit Eugène deviendra grand, grand, grand...**

*Ce cadet d'une famille est né le deux décembre 1925. Beau bébé bien sympathique, un septième enfant, numéro chanceux ou béni à qui la croyance populaire accordait des dons! Allez savoir lequel? ...\$*

*Son enfance serait, paraît-il, à l'exemple du petit Jésus : un modèle. Bon garçon, obéissant, studieux, presque un saint, ne serait-il pas sa vache qui le faisait damner?*

*Vers l'âge de vingt ans, en 1946, on pouvait voir un beau garçon plein d'assurance et de fierté derrière le comptoir de sa première épicerie-boucherie. Paraît-il qu'il apprenait le nom des coupes de viande en cachant une étiquette sous les morceaux. Voyez comme il se montrait déjà astucieux commerçant. Astucieux, charmant et persévérant comme il le démontrait, le coeur de Paulette ne fit qu'un tour de tablette, la belle était conquise!*

*Cet homme ambitieux démontrait un avenir en or. Comme on le disait, c'était un « bon*

*parti ». En 1948, Eugène et Paulette convolaient en justes noces. Le travail ardu commença alors, car Eugène voulait au moins douze héritiers. Mais le destin en ayant décidé autrement, il n'en eut que neuf.*

*Toujours est-il que notre père continuait de rêver. Sa soif d'avoir un commerce encore plus gros, encore plus grand, est insatiable. Jeune, travaillant, fonceur et économe, il n'a pas peur de se salir les mains et très tôt, les petites mains des héritiers sont à l'oeuvre dans l'entreprise familiale.*

*Au cours des années, le régiment Tassé s'est formé et a appris les mathématiques en comptant les bouteilles vides, quelquefois en les cassant, la symétrie en rangeant les conserves et la propreté en époussetant les tablettes.*

*Revenons sur une note un peu plus sérieuse.*

*Papa, vous êtes pour nous un exemple de dévouement et de courage. Vous nous avez enseigné le respect de soi et des autres. Vous nous avez démontré qu'en affaires et même dans la vie de couple l'union fait la force.*

*Vous avez su nous livrer le secret des valeurs essentielles de la vie. Sage dans vos conseils, vous avez accepté le cheminement de chacun de nous, nous donnant espoir et soutien, toujours prêt à nous secourir si défaillance il y avait.*

*Généreux de coeur sans le crier sur les toits continuellement, vous avez montré un amour paternel. Votre religieuse dévotion familiale nous a fait don d'une sérénité bienfaisante.*

*Maintenant devenus parents à notre tour, nous comprenons et apprécions encore plus, toutes les épreuves que vous avez dû surmonter au cours de votre vie. La tâche, nous devrions dire le défi, d'avoir neuf enfants et de bâtir un empire fut monumentale. Mais comme vous pouvez tous le constater, notre père a réussi cet exploit extraordinaire avec excellence.*

*Un vrai coup de maître! Nous vous levons notre chapeau.*

*Évidemment, il y a eu, en essayant de combiner famille et carrière, des moments très difficiles où il s'est littéralement arraché les cheveux de la tête!*

*Ah oui, il s'est arraché les cheveux sur la tête, surtout le jour où il a échappé son cellulaire flambant neuf dans l'eau au fond de la chaloupe. Mais je suis assuré que ça se ne reproduira plus.*

*Cher papa, nous voulons, en cette soirée honorifique, vous exprimer notre gratitude, notre appréciation, notre admiration, notre respect et notre amour. Nous voulons sincèrement vous remercier de vos bons conseils, de votre ténacité envers notre succès, de votre sévérité, parfois plus ou moins appréciée mais qui nous a guidés dans le droit chemin, de votre chaleur humaine sécurisante, de votre compréhension et de vos qualités indéniablement remarquables de bâtisseur et d'homme d'affaires exemplaire.*

*En terminant, nous voulons remercier Dieu (comme vous le faites toujours en terminant vos discours) de nous avoir donné un père en santé et une mère très compréhensive qui a toujours su vous épauler.*

*Cette soirée ne durera que quelques heures, mais les souvenirs qu'elle va imprégner dans nos coeurs dureront éternellement!*

*Papa, félicitations et merci de tant nous aimer.*

*Vos enfants,  
Lise, Denis, Marie, Julie, Claire, Lucie, Luc, Marc*



Lors de ces fêtes, même les employés viennent donner leur appréciation, tantôt avec un grain d'humour, mais ils disent aussi des choses qui nous touchent au coeur. Voici ce que deux de nos concierges avaient à me dire.

*Bonsoir M. Tassé,  
Bonsoir Mme Tassé,  
Parents, amis et collègues de travail,*

*Premièrement, nous aimerions nous présenter.*

*Mon nom est Louise Marleau Charron,  
mon mari et moi sommes parmi les anciens concierges des Immeubles E. Tassé.*

*Mon nom est Yvonne Therrien,  
mon mari et moi sommes de nouveaux concierges pour les Immeubles E. Tassé.*

*En notre nom et au nom de tous les concierges, nous aimerions, monsieur Tassé, vous offrir nos chaleureuses félicitations pour vos 50 années en affaires.*

*Nos félicitations tout aussi chaleureuses s'adressent à vous, Madame Tassé, pour votre grand courage, votre patience infinie, votre support indispensable et votre fidèle et éternelle confiance.*

*Nous nous sentons privilégiés ce soir de partager avec vous et votre famille ces moments mémorables.*

*Ensemble, nous allons faire une petite rétrospective.*

*Le tout a commencé en 1946 avec un grand rêve, un minuscule budget, de la détermination, un sens inné de l'économie, une petite épicerie, de longues heures de travail et, indispensablement, des « boules noires ».*

*Le travail ardu, l'acharnement au succès, le dévouement, la ténacité et l'objectivité ont motivé M Tassé, toutes ces années, à devenir un homme d'affaires légendaire.*

*M. Tassé a toujours été un homme très actif et occupé. Sa plus grande distraction est le travail, et il n'a jamais eu le temps de chômer.*

*Je crois bien! Il a eu neuf enfants pour le prouver. Et ils sont ici pour le fêter et lui rendre hommage.*

*Il a toujours donné le bon exemple par ses actions à sa famille et son entourage, certains de ses enfants ont décidé de suivre ses pas...*

*Il offre une expertise et certains d'entre eux ont des talents exceptionnels: par exemple :*

*Lucie: L'administration est son point fort.*

*Lise: A une vision extraordinaire; comme "inspectrice" des Immeubles E. Tassé, elle voit tout.*

*Pour d'autres, c'est dans le domaine de l'alimentation qu'ils se sont dirigés.*

*Il faut l'avouer, M. Tassé a un sens des affaires qui est admirable. En d'autres mots, il a la tête sur les épaules et il le prouve quotidiennement.*

*Et oui, quotidiennement, il a aussi une salade César dans l'estomac, avec juste une petite bouchée de sucre, prise à la volée pour terminer son repas.*

*M. Tassé, vous êtes une inspiration pour nous tous. Votre intégrité indéniable, votre ténacité d'accomplissement ont permis à des gens, moins jeunes comme nous et des gens plus jeunes comme nous, d'avoir la chance de travailler et de survivre en ces temps difficiles.*

*Nous vous en remercions de tout coeur. En plus de remerciements infinis, nous, vos concierges, voulons vous offrir un cadeau qui n'est pas palpable mais qui se ressent dans le coeur et jusque dans l'âme.*

*Nous vous offrons une loyauté inconditionnelle, un respect paternel, une dévotion totale, une admiration sans égale.*

*Nous vous offrons aussi un modeste souvenir pour souligner ce gigantesque exploit que sont vos 50 années en affaires.*

*Bravo et félicitations.*

\*\*\*\*\*

## **Vingt-quatre ans à mon service, puis à son propre compte**

Je suis très fier de savoir que mon exemple, mes conseils et mon amour pour les jeunes qui veulent réussir donnent des résultats. Lors de la soirée marquant mon cinquantième anniversaire en affaires, un de mes anciens employés est venu témoigner sa fierté d'être en affaires aujourd'hui grâce à ce que j'ai pu lui apprendre durant les 24 années au cours desquelles il a travaillé dans mes entreprises.

Claude Pelletier m'a vraiment touché par les mots qu'il m'a livrés, que voici :

*Si vous me permettez, monsieur Tassé, j'aimerais vous faire un petit résumé de ce que j'ai vécu durant ces 24 ans à votre emploi. À l'âge de seize ans, alors que monsieur Tassé faisait passer une annonce pour combler un poste dans son entreprise, je posai ma candidature et j'eus l'emploi.*

*Monsieur Tassé n'a pas perdu de temps à m'initier au commerce de l'alimentation. Durant les trois premiers mois, il a su m'inculquer toute une discipline. Comme tout le monde, je fus gérant des bouteilles vides au départ. Je passai ensuite au nettoyage de la boucherie et de tout le magasin le samedi soir.*

*Il se mêla vite de ma vie privée quand un jour je lui demandai si je pourrais gagner un peu plus en salaire. Il me dit que je pouvais moi-même me donner une plus grosse augmentation si j'apprenais à utiliser son système d'économie en mettant un dollar par semaine à la Caisse populaire pour faire des économies. Il allait me donner dorénavant cette piastre supplémentaire si je la déposais à la caisse se trouvant à quinze minutes de marche du magasin. C'est ce que je fis pour ne pas perdre mon augmentation.*

*Monsieur Tassé alla plus loin dans ma vie privée quand un jour j'arrivai à l'épicerie pour lui montrer ma nouvelle acquisition, une vieille automobile payée 75 \$. Il m'a demandé « As-tu besoin de ça? » Je lui ai dit que c'était pour mes loisirs. Il m'a vite enjoint de la retourner où je l'avais achetée si je voulais conserver mon emploi, car je n'avais vraiment pas besoin d'une automobile. Ce que je fis pour conserver mon emploi...*

*Si j'ai ce que j'ai et si je réussis aujourd'hui, c'est grâce à ses qualités de leader. Son encouragement à toujours bien faire notre travail, à avoir confiance en soi et à avoir le sens des responsabilités nous a tous donné une formation sur le tas qu'aucune école ne peut donner.*

*Avec lui, toutes nos aptitudes sont explorées et exploitées pour nous permettre de devenir toujours meilleurs. Il sait nous découvrir et nous pousser à notre meilleure performance. Il sait aussi nous utiliser là où nous sommes les plus performants. Tout le monde passe par les bouteilles vides, le nettoyage, l'étalage, les fruits et légumes, l'emballage, la caisse, la*

*livraison et quoi encore.*

*Ma demi-journée de congé que je devais prendre pour apprendre à conduire!!! Monsieur Tassé voulait que je devienne son livreur de confiance. J'ai dû sacrifier pour un bout de temps ma demi-journée de congé pour apprendre à conduire afin d'avoir de l'avancement.*

*Je me suis vengé le jour où je lui ai volé une employée que j'ai épousée le 30 novembre 1966. Mais je n'avais toujours pas de voiture. Je me suis trouvé un appartement à Hull et deux ans après, je me suis acheté une voiture. Cette fois j'en avais vraiment besoin.*

*Durant toutes ces belles années de service, j'ai occupé plusieurs fonctions chez monsieur Tassé, de la gérance à l'administration, de la restauration à la crème glacée, de l'immobilisation à la location, de la rénovation à la construction.*

*Pendant des années, monsieur Tassé nous a permis de devenir actionnaires de sa compagnie. Avec le sens de l'économie qu'il m'avait inculqué, c'est à quarante ans que j'ai pris la décision de partir moi-même en affaires. Je n'avais pas les mains vides grâce aux bons conseils de monsieur Tassé que j'avais suivis; 150 000 \$ m'ont permis de démarrer ma petite entreprise.*

*D'autres comme moi ont aussi réussi cette expérience. Je pense entre autres à Michel Bergeron, Thomas Larabie, Yvon Chénier, Paul Fortier et Michel Richard.*

*Monsieur Tassé a une main de fée en affaires, c'est un homme qui a su se façonner grâce à une discipline exemplaire, un homme qui a foncé, mais qui a toujours su calculer les risques du commerce.*

*Monsieur Tassé, on le sait tous, est multimillionnaire depuis plusieurs années. Pourquoi ne lâche-t-il pas? Parce qu'il est ambitieux, ambitieux de faire travailler des gens comme vous et moi. Il a aussi à coeur sa communauté, sa ville, sa famille, ses amis.*

*Depuis onze ans que j'ai démarré ma petite entreprise, elle est très florissante parce que j'ai toujours gardé l'amour du travail. Le dynamisme de monsieur Tassé m'a été enseigné durant vingt-quatre ans. Il nous disait toujours « ce que vous avez appris, vous allez l'emporter dans vos bagages ».*

*Monsieur Tassé, je suis fier de dire et de répéter que ce que j'ai accompli, je l'ai appris chez vous. C'est ce que je suis venu vous dire à ce cinquantième anniversaire. Continuez, ne lâchez pas ce que vous faites, vous le faites bien.*

*En mon nom et en celui de mon épouse Fernande, il me fait grand plaisir d'avoir été invité à*

*cette soirée.*

*De l'un de vos anciens employés, mais aussi d'un ami pour toujours*

*Sincèrement,*

*Claude*

\*\*\*\*\*

Je me rappellerai toujours de ce samedi 9 novembre 1996. Le coeur plein d'émotion, je vibraï de tout mon être en revoyant ces 50 années de beaux souvenirs, de travail des plus intéressants et de résultats grandioses que le Seigneur m'a permis de réaliser. J'aurais voulu prendre la main de toutes les personnes autour de moi et leur dire individuellement ce que j'ai dit à tous en même temps. J'ai eu du mal à prononcer les premiers mots et j'ai dû m'arrêter à plusieurs reprises pour reprendre mon souffle. Je vous livre ici ces quelques mots.

*Chers enfants,*

*Chers amis,*

*J'ai désiré que cette soirée soit une fête de reconnaissance envers mon épouse et toute ma famille, qui ont pris une part très active dans mes commerces et qui, pour certains, y travaillent encore.*

*Je suis très ému de voir Claude et Fernande ici ce soir, et ce que Claude nous a dit m'a profondément touché. Claude, pour moi, c'est l'histoire d'un succès qui repose sur la confiance en soi, l'amour du travail, la persévérance et la loyauté.*

*J'ai une reconnaissance toute spéciale à adresser à toutes les personnes ici présentes, qui ont largement contribué aux succès de nos entreprises. J'ai toujours pensé que le succès d'une entreprise dépend, en très grande partie, de ses employés. Il est très important d'être à l'écoute des employés et les satisfaire le plus possible. Souvent, je pense aux employés qui ont travaillé cinq ans, dix ans, quinze ans, vingt ans pour moi. Que de bons souvenirs me reviennent. On ne dit jamais assez merci à ses employés. C'est pourquoi, ce soir, je vous dis tous merci pour les fois où j'aurais dû le faire.*

*Plusieurs se demandent encore souvent si c'est le client ou l'employé qui est le plus important. Pour moi, ça a toujours été l'employé parce que c'est lui qui garde le client fidèle au commerce. Bien sûr que sans client, il n'y aurait pas de commerce, mais le premier contact du client, c'est l'employé. Le client doit se sentir bienvenu, être accueilli avec le sourire et recevoir plus que ce à qui il s'attend. C'est pourquoi l'employé doit être heureux et*

*aimer son travail.*

*J'ai vu tant de changements dans ma vie; c'est incroyable, mais si motivant. Je pourrais en parler toute une soirée sans arrêt, mais on est ici pour fêter. Je ne peux toutefois m'empêcher de vous dire quelques mots sur ces années. J'ai encore des images qui me reviennent de la crise économique des années 30 et de la Deuxième Guerre mondiale en 39-45. Durant ces périodes, les familles étaient dans la grosse misère noire, mais nous, nous étions privilégiés par le Seigneur qui avait permis à la famille à Bourget d'en être épargnée.*

*J'ai vu des changements en ville, des coutumes disparaître et de la nouvelle technologie venir chambarder nos vies. J'ai vu les tramways, les p'tits chars électriques, sillonner les rues de Hull et d'Ottawa. Aucun vestige ne nous les rappelle aujourd'hui. Le boulanger comme le laitier faisaient la livraison avec une voiture à cheval.*

*J'ai vécu les semaines de travail de 55 heures avec une demi-journée de congé et ce, à petit salaire. Mais la vie coûtait beaucoup moins cher qu'aujourd'hui avec le pain à 8 sous et la crème glacée à 5 sous. Hull était différent; beaucoup de commerces et d'usines ont disparu depuis à tout jamais. Il suffit de se rappeler de la compagnie de machines à laver Connors, de la Canada Packers avec ses abattoirs et son usine d'emballage des viandes, des petits magasins du coin (pas des dépanneurs, et des gros magasins aussi disparus comme Dominion Store, Steinberg, A&P, A.L. Raymond, Freiman, Caplan et Larocque. L'arrivée des supermarchés, des grandes surfaces... Des souvenirs et encore des souvenirs...*

*En 1952, la télévision est venue chambarder la vie des familles. C'est la fin des vraies soirées en famille pour certains. On se braque devant l'image, on se parle moins et on finit par moins s'aimer. Très vite, le paysage urbain change : une antenne à chaque cheminée ou presque.*

*Nous avons survécu à tout ça par la motivation, l'amour du travail et la ténacité. Que Dieu m'entende. Je le remercie que nous en soyons là aujourd'hui et je le prie de nous permettre de toujours continuer.*

*J'ai promis d'être court, je le serai. Je remercie le comité organisateur pour cette belle soirée.*

*Même après cinquante ans de vie en affaires, je ne pense pas à la retraite. Tant et aussi longtemps que Dieu me donnera la santé, je continuerai à faire ce que j'aime encore le mieux : travailler avec vous tous.*

*Dieu vous bénisse ainsi que vos familles.*

## **Eugène Tassé s'engage dans la communauté**

### **Ma participation sociale et communautaire a un but**

Que ce soit en affaires ou dans des associations, celui qui s'implique dans un projet doit le faire selon des buts et des objectifs bien précis et selon des convictions profondes. Ainsi, tous les organismes auprès desquels je me suis engagé étaient compatibles avec mes croyances, mes ambitions et mes convictions. On ne peut pas demeurer insensible à notre milieu de vie, à notre entourage et à ceux qui ont besoin d'aide. Pour bien s'intégrer dans les organismes, il faut structurer sa disponibilité, développer son sens du dévouement, avoir de la compassion pour ceux que l'on veut aider et maintenir un grand respect pour ces gens.

Je me suis engagé dans les associations d'affaires parce que mes activités commerciales me demandaient de vivre dans la communauté de l'industrie de l'alimentation. J'avais besoin des autres autant que je pouvais partager mes connaissances et mon expérience avec eux. S'engager dans les associations rapporte plus sur le plan personnel que ce que l'on donne. Plus j'ai passé de temps à travailler avec les autres, plus j'ai reçu à long terme. J. St-Gelais disait « Sème du bonheur dans le champs du voisin, tu seras surpris de constater ce que le vent fera produire dans le tien ». Je dirais que la Providence retourne toujours plus que ce que l'on donne.

J'ai beaucoup donné parce que, d'abord, j'avais déjà beaucoup reçu. J'ai toujours dit que l'argent mène le monde et permet de réaliser des choses. Sans argent, peu de choses sont possibles. Donc, je fus motivé à faire de l'argent pour pouvoir réaliser des projets de famille et de société. J'ai aussi toujours essayé de motiver les gens qui m'entourent à faire la même chose.

Je suis devenu multimillionnaire parce que je l'ai planifié, réalisé et aussi partagé pour ceux qui en ont besoin et qui le méritent. Plus on réussit dans la vie, plus notre entourage s'agrandit et plus les occasions se multiplient. C'est ainsi qu'au niveau communautaire aussi bien que commercial, j'ai pu m'impliquer au départ dans ma paroisse, dans ma ville, ma région, mon pays et que finalement, mes capacités m'ont donné la chance d'offrir mon aide dans des organismes internationaux.



## **Je m'engage activement dans les associations d'affaires**

### ***L'Association des détaillants en alimentation (ADA)***

On ne peut pas survivre en affaires si on ne s'implique pas dans l'industrie qui nous fait vivre. Il faut aussi participer au développement des affaires de cette industrie si on veut lui voir prendre les tournants que l'on espère. Seul, on ne peut rien, tandis qu'avec les autres, on devient forts. C'est ce qui m'a motivé et me motive toujours à m'engager dans les organisations de gens d'affaires, pour me faire entendre et réaliser mes objectifs.

C'est ainsi que j'ai consacré beaucoup de temps et d'efforts à ma participation avec les gens d'affaires du milieu de l'alimentation, plus spécialement de l'Association des détaillants en alimentation. J'ai beaucoup appris en oeuvrant dans l'ADA, où je pouvais rencontrer des gens expérimentés et influents de tous les milieux. J'ai appris sur le tas, bien sûr, mais surtout en partageant des idées. J'en ai visité, des marchés d'alimentation, pour voir ce que les autres faisaient et par quelles techniques ils parvenaient à faire mieux.

C'est ainsi qu'un jour, lors d'un congrès de l'ADA, je rencontrai monsieur Sam Steinberg et engageai la conversation avec lui :

*Vous avez été mon meilleur professeur, monsieur Steinberg, lui dis-je.*

*Comment ça? C'est la première fois de ma vie que je vous vois!, me répond-il.*

*C'est simple, quand je voulais savoir comment faire quelque chose dans mon épicerie, j'allais voir ce que vos gens faisaient dans vos magasins.*

C'est au début des années 60 que j'ai mis sur pied la section Outaouais de l'ADA. Je fonderai ensuite la section régionale des Laurentides. Sous la présidence provinciale d'Ernest Beausoleil, je fus très actif au sein du conseil d'administration provincial de l'ADA pendant 10 ans, avant d'accéder à la présidence. En 1965, j'assume les fonctions de trésorier provincial. Après avoir occupé différents postes, je suis élu président provincial en 1971. Pendant les deux années de mon mandat, je bataille ferme pour les heures d'ouverture et pour d'autres dossiers comme le syndicat d'épargne des épiciers, le problème des bouteilles vides, etc.

Le 8 octobre 1973, lors de l'Assemblée générale du dix-huitième congrès annuel, tenu à l'hôtel Bonaventure à Montréal, je présente le rapport suivant à titre de président provincial.

*Messieurs les administrateurs,  
Messieurs les délégués,  
Collègues épiciers,  
Mesdames, Messieurs,*

*Me voila rendu au terme d'une expérience qui dépasse les deux années durant lesquelles j'ai eu l'honneur et le plaisir de servir comme président de notre association. En effet, mes premières armes à l'ADA prennent leur source à Hull et dans la région au tout début des années 60. J'ai vite compris que la force d'une association provinciale résidait dans des sections bien structurées et actives. Hull en est un exemple. Comme président de ma section, j'ai parcouru le territoire des Laurentides en 1965 et c'est de cette manière que fut fondée notre association régionale, avec des sections couvrant tous les comtés de ce beau pays de montagnes.*

*Convaincu que l'ADA sera près de ses membres dans la mesure où ses six associations régionales seront actives, j'ai insisté à plusieurs reprises au cours de mes deux années à la présidence sur la nécessité de tenir un congrès régional annuel. Même si certains présidents régionaux ont paru quelque peu ennuyés par mes demandes répétées, ceux qui ont relevé le défi ont connu la satisfaction et apprécié les retombées positives découlant de ce genre de manifestation annuelle. J'ai personnellement participé à tous les congrès régionaux depuis deux ans et j'en ai recueilli, au contact de mes confrères épiciers, une expérience des plus enrichissante.*

*Depuis le congrès du dixième anniversaire, en 1965, j'ai occupé successivement les postes de trésorier, de deuxième vice-président, de premier vice-président et de président en plus de participer activement comme directeur aux assemblées du Comité spécial de l'association. Il m'est agréable, à ce stade, de remercier mes collègues du Comité spécial, messieurs Charles Mayrand et Gédéon Grenier, de leur dévouement et de leur étroite collaboration. J'adresse aussi mes remerciements aux directeurs de l'Exécutif provincial et aux présidents régionaux pour leur travail au niveau des associations régionales et leur présence aux assemblées du conseil d'administration et de l'Exécutif provincial. À l'Exécutif de la section des membres associés et à son président, M. Guy Hébert, merci de votre généreuse participation aux nombreuses manifestations de notre association. Au nom de tous les membres de l'ADA, des membres du conseil d'administration et en mon nom personnel, j'offre au personnel du siège social mes hommages et mes remerciements pour un travail bien fait. Encore cette année, Fernand m'a étonné par son amour du travail et son grand zèle envers l'association qu'il administre si bien.*

*Votre comité spécial s'est attaqué immédiatement après le congrès aux trois résolutions entérinées par l'assemblée générale. En premier lieu, une rencontre avec le président de l'Union des producteurs agricoles nous a convaincus de certaines faiblesses des associations en ce qui concerne le regroupement des membres d'une même profession. De par l'autorité de la Régie des marchés agricoles, par voie de référendum, les cultivateurs ont approuvé la formule d'adhésion obligatoire à leur association. Parce que nous, épiciers, ne sommes pas des producteurs agricoles, nous ne pouvons pas décider du choix des*

*membres de la profession ou aspirer à la corporation fermée par législation, faute d'examens obligatoires. Nous devons poursuivre nos efforts pour trouver la méthode qui permettrait d'obtenir le statut de corporation.*

*Sur le sujet d'un permis de commerce émis par les autorités provinciales, le système du dossier central, qui relève de la responsabilité du ministère des Institutions financières, apportera peut-être la réponse à notre deuxième résolution.*

*Le Comité spécial s'efforce depuis le dernier congrès d'obtenir une reconnaissance officielle afin de démarrer un bureau d'échange de coupons qui recevrait l'endossement des grossistes de la province. Nous devons d'abord prouver aux manufacturiers canadiens que notre association éliminera les fraudes survenues depuis quelques années dans le remboursement des coupons. Il faut évaluer la rentabilité de ce service, car l'engagement financier de départ est très élevé. Nous continuons les échanges de correspondance et les contacts qui nous permettront d'atteindre notre but.*

*Malgré les difficultés que nous éprouvons à augmenter nos effectifs, précisément parce que l'adhésion à notre association professionnelle est volontaire, nous avons réussi grâce à une rationalisation des dépenses à terminer l'exercice financier avec un surplus appréciable. Le rapport du trésorier, qui vous sera remis dans quelques instants, vous donnera en détail le bilan des opérations de l'année.*

*Votre comité spécial a aussi multiplié les rencontres avec les représentants d'associations professionnelles du monde de l'alimentation dans le but de résoudre collectivement certains problèmes qui nous touchent. Permettez-moi de préciser les sujets qui ont fait l'objet de nos discussions : la manipulation des bouteilles vides, qui coûte aux épiciers en moyenne 0,01 \$ par bouteille, et le refus des embouteilleurs d'eaux gazeuses d'envisager une certaine formule de compensation pour les épiciers. Il y a aussi la décision prise sans consultation des détaillants de hausser la valeur du dépôt sur les bouteilles vides. Devrions-nous envisager une législation semblable à celle de l'Alberta, qui oblige les embouteilleurs à offrir 0,01 \$ sur le retour de tout contenant d'eau gazeuse? C'est peut-être la seule solution qui nous apportera le dédommagement recherché.*

*Avec l'Association des grossistes de la province de Québec, nous avons discuté du regroupement de certains services. J'admets que je suis un peu déçu du peu de résultats obtenus à la suite de ces rencontres. Je crois à une intégration des services dans le milieu alimentaire, et j'espère en voir la réalisation prochainement. À mon avis, il y a trop de tambours qui jouent en même temps et trop d'associations qui étudient isolément les mêmes sujets. Je pense que la dispersion des forces, le dédoublement de certains travaux et même l'éparpillement des cotisations et des représentants aboutissent à du gaspillage de temps et d'argent.*

*Nous avons également tenu des réunions avec les représentants des magasins à chaîne pour connaître leur point de vue sur le problème des chèques sans provision et des chèques volés et les cours de commis en alimentation offerts au niveau secondaire par le ministère de l'Éducation. Ces rencontres furent cordiales et à l'enseigne de la collaboration. Elles se poursuivront, car même si nous avons trouvé des solutions dans certains cas, d'autres sujets requerront des études pour la préparation de mémoires à présenter aux autorités concernées.*

*J'ai découvert, lors des congrès régionaux auxquels j'ai participé, que nos épiciers membres étaient très intéressés par les sujets discutés au cours des séances d'étude; ce qui m'a le plus réjoui, c'est l'animation suscitée par les nombreuses questions posées aux modérateurs et aux conférenciers. Ce partage de connaissances rehausse la valeur de nos congrès régionaux.*

*Qu'il me soit permis de féliciter les associations régionales suivantes qui ont tenu un congrès en 1973 : les Bois-Francs en avril à Victoriaville, le Saguenay-Lac-St-Jean et le Bas-Saint-Laurent en mai et ma propre association, celle des Laurentides, en juin à Ville Saint-Gabriel. Les autres ont tenu une Assemblée générale en 1973 et nous sommes assurés qu'elles préparent des congrès régionaux pour 1974.*

*Nous, épiciers indépendants affiliés ou regroupés, vivons une période de concurrence intense. Cela est normal, car nous traversons une décennie de « consommateurisme ». Les grandes chaînes sont dans la course pour attirer le consommateur. Leurs moyens de publicité sont inépuisables et nous devons admettre qu'elles ont obtenu un certain résultat. Mais cela me révolte quand je lis dans des journaux et des revues, premièrement que la disparition de l'épicier indépendant est prévue dans « x » années, deuxièmement que la perte de pourcentage de ventes des indépendants au profit des chaînes est considérable et troisièmement, que les épiciers indépendants sont absents des centres commerciaux. Ces déclarations comportent une certaine vérité puisqu'elles sont basées sur des statistiques.*

*Je connais l'une des raisons majeures qui ont contribué à ralentir nos élans : une carence dans l'administration de nos magasins. Nous hésitons, plus que cela nous refusons de profiter des méthodes que la science moderne a mises à notre disposition. Pourquoi? Parce que cela nous demanderait de donner un coup de barre. Un système de comptabilité manuel est passé de mode autant que le suivi des inventaires à la mitaine. Les chaînes profitent de l'avantage des ordinateurs. Quand ça rapporte, ça ne coûte pas cher. Nous accusons aussi un manque de planification. Ça se comprend, puisque nous souffrons d'une pénurie de données. Ce qui est encore plus grave, à mon sens, c'est que nous avons perdu le goût du risque et que dans trop de cas, nous jouons aux parvenus. Dans notre genre de commerce, nous ne pouvons pas demeurer sur place. Si nous n'avancions pas,*

*nous reculons, et les statistiques ne mentent pas. Si je me reporte à un article récent du Journal de l'alimentation, chez nos voisins du Sud, la hausse générale des ventes en alimentation en 1972 par rapport à 1971 était de 7,5 % chez les grandes chaînes alors que les indépendants marquaient une augmentation de 7,8 %. Il y a donc lieu de faire ici une affirmation : les épiciers les plus progressifs réussissent plus que les grandes chaînes d'alimentation.*

*Quels sont les moyens de remédier à notre situation?*

*D'abord, être dans son magasin et l'administrer. Ensuite, prendre les moyens nécessaires pour relever un nouveau défi.*

*Deuxièmement, il nous faut suivre les politiques de marketing qui sont préparées par des spécialistes dans le cas de tous les affiliés. Il faut aussi critiquer ces politiques d'une manière constructive quand on assiste aux assemblées de groupements et de franchises. Troisièmement, il faut se servir de cet ultime atout que nous possédons, le service personnalisé et courtois, et exiger que notre personnel reflète notre personnalité.*

*Quatrièmement, Il ne faut pas craindre de nous réunir pour discuter de nos problèmes. Il faut faire des sacrifices quand on s'est donné comme objectif de réussir. L'évolution est tellement rapide, surtout depuis le début des années 1970. Il ne faudrait pas attendre que cela dégénère en révolution pour bouger. Il nous faut faire mentir certains prophètes de malheur en unissant nos talents et nos efforts pour reconquérir le pourcentage des ventes que nous avons laissé glisser.*

*L'ADA, votre association professionnelle, est consciente de la situation. Elle remplit son rôle de surveillance et elle vous représente. L'ADA, c'est une collectivité; ce n'est pas une poignée d'hommes à qui vous avez confié la responsabilité de s'arranger avec vos problèmes lors des élections. Les succès d'une association résident dans la participation active de ses membres. Plus il y aura de militants, plus vos intérêts seront sauvegardés et plus vous serez fiers et satisfaits de votre association. Après 18 ans d'existence, il est peut-être temps de faire le point et de se réorienter. Après 12 années de service à différents postes, j'ai quant à moi décidé de céder ma place, et cette décision est irrévocable.*

*Je termine mon rapport sur ces idées choc. L'épicerie, c'est ma vie, puisque cela fait 28 ans que j'exerce la profession. Mes années passées à l'ADA demeureront inestimables. Merci de m'avoir donné la possibilité de vous servir.*

*Respectueusement soumis,  
Votre président,  
Eugène Tassé*

\*\*\*\*\*

En 1974, la section de l'Outaouais de l'ADA honorait le président du conseil d'administration de Loeb, monsieur Bertam Loeb. Cette visite nous permit de mettre nos membres en contact avec une bannière fort intéressante et capable de nous rendre plus compétitifs. Je consacrai beaucoup d'efforts à structurer l'ADA, à donner des services aux membres et à développer les congrès régionaux. Je me rappelle d'avoir assisté à des congrès six fins de semaine consécutives. Je devais aussi assister à des congrès d'associations de marchands en gros et à des salons de l'alimentation. Fallait le faire! C'est lors de ces congrès que je pouvais entretenir le plus de contacts avec les propriétaires de marchés d'alimentation, afin de prévenir les mauvais coups et de m'assurer que mes commerces demeurent à la fine pointe de l'évolution du marché et des lois gouvernementales.

En 1970, il fallait motiver les épiciers indépendants qui voyaient fondre leur part du marché avec l'arrivée des grandes chaînes. Après avoir couvert 70 % du marché de l'alimentation, ils n'en contrôlaient plus que 55 % en 1970. Par ailleurs, 60 % des épiciers indépendants ne progressaient plus, 40 % avaient un nombre stable de clients et 16 % perdaient des clients. Ces chiffres nous indiquaient que seulement 40 % des indépendants progressaient.

Nos grossistes étaient conscients qu'ils étaient dans le même bateau que nous vis-à-vis des grandes chaînes, qui s'approvisionnent directement chez les fabricants. Nous avons gagné à travailler ensemble. Les manufacturiers et les sièges sociaux des grandes chaînes faisaient affaires au loin, à Toronto. Nous devions réagir. L'Association des épiciers en gros (AEG) sentit alors le besoin de travailler conjointement avec les membres de l'ADA afin d'organiser des séminaires de formation et d'orientation pour faire face à la situation. L'AEG fit donc appel à ses cinq détaillants les plus reconnus, dont j'ai eu le privilège de faire partie. Nous avons organisé de longues journées d'ateliers et de travail avec les gens d'affaires de l'alimentation pour mettre de l'avant des stratégies qui permettraient au marché des épiciers indépendants de se restructurer et de faire face à la nouvelle réalité. C'est alors que les regroupements ont pris forme et que les indépendants se sont regroupés sous des bannières très compétitives. En 1982, notre travail avait commencé à produire son effet, car la part du marché des indépendants avait remonté à 65 %. La même année, grâce à leur regroupement, trois épiciers en gros réalisaient plus de 60 % des ventes. Et ce n'est pas fini. C'est la preuve que lorsqu'on se prend en main en concluant de grandes alliances, tout le monde y gagne. Les épiciers indépendants représentent une force importante de notre économie, mais cette force peut être compromise si nos gens d'affaires ne s'ajustent pas aux changements du marché.

On m'a invité à m'adresser aux membres de l'ADA lors du congrès annuel provincial de

1972. Je leur ai livré mes impressions sur l'avenir des épiciers indépendants et leur association.

*Depuis vingt-six ans que je suis en affaires, je n'ai jamais vu un avenir aussi prometteur pour les épiciers indépendants. Quoiqu'en disent les statistiques, nous détenons toujours la grosse majorité du marché de l'alimentation dans notre province. Après ces nombreuses années durant lesquelles les chaînes de supermarchés ont tout mis en oeuvre pour nous faire disparaître, nous n'avons jamais vu autant de grossistes battre des records et autant de belles réussites dans notre milieu. Il serait facile d'en énumérer un bon nombre. Je vous mets au défi de me nommer un autre secteur de l'économie où il y a autant de succès au niveau de la petite entreprise. Je suis modeste quand je dis « petite entreprise », car quand un commerce a des millions en chiffres d'affaires, ce n'est plus une petite entreprise.*

*Durant l'année de ma présidence, j'ai eu la chance de rencontrer des hommes d'affaires avertis, des administrateurs clairvoyants à travers la province de Québec. À l'occasion, il m'est arrivé aussi de rencontrer certains pessimistes à qui il m'a fallu dire « de nos jours, il nous faut plus que jamais nous situer; s'il le faut, cessons de jouer aux supermarchés et devenons des magasins d'accommodation, mais des vrais ». Il m'est également arrivé de rencontrer ce que je pourrais appeler des parvenus. Le parvenu, c'est celui qui a fait un succès de son entreprise mais qui n'a plus le feu du commerce et qui, pour une raison ou une autre, n'en a pas organisé la relève de son commerce. Il est, d'après moi, celui qui nuit le plus à notre secteur, car il prive l'entreprise indépendante d'une vaste expérience et d'un capital assez considérable.*

*Comme j'admire ces gens d'affaires qui ont donné leur vie à la profession qu'ils croyaient la plus importante!. Par leur travail ardu, ils ont dû motiver leurs employés en leur inculquant cet amour du travail. C'est qu'il est aussi naturel d'aimer travailler que d'aimer jouer si nous avons appris à bien le faire. Le D<sup>r</sup> Charles Mayo de la célèbre clinique Mayo de Rochester disait qu'il ne connaissait pas d'individus ou de nations qui avaient accompli quelque chose de réellement valable dans une semaine de travail de cinq jours.*

*C'est sûrement à cause de ce manque de motivation et d'amour pour la profession que parmi les 7500 épiciers du Québec, seulement 2000 sont membres de notre association. Et on constate que de ce nombre, un petit groupe travaille en acceptant des responsabilités, un autre petit groupe partage les tâches à l'occasion et tous les autres suivent en disant « j'ai payé ma cotisation, ça suffit ».*

*Chaque épicier devrait se renseigner sur l'importance de participer aux activités de l'ADA afin d'en évaluer les buts. Quand nous sommes convaincus de la nécessité de nous joindre à l'ADA, il faut nous faire un devoir d'en convaincre d'autres épiciers, car l'association n'est forte que dans la mesure où ses membres sont nombreux et très actifs.*

*Le but premier de notre association est de trouver tous les moyens possibles pour faire augmenter les ventes et les profits de chaque épicier indépendant, qu'il soit membre d'un regroupement ou non. Le fondement de l'ADA est la confiance que nous avons en notre capacité, en tant que gens d'affaires professionnels qui de donner aux consommateurs le meilleur service possible dans l'industrie de l'alimentation. Il faut maximiser la richesse de nos qualités communes pour bien faire ce que nous devons faire pour être considérés comme les meilleurs dans notre domaine.*

La vraie raison qui justifie le succès des épiciers indépendants réside dans le fait que les grandes chaînes d'alimentation sont loin des gens. Leurs gérants ne demeurent en poste guère plus longtemps que six à douze mois alors que nous, les indépendants, nous sommes en permanence auprès de notre clientèle. Nous détenons la majorité du marché, mais nous devons nous tenir, en association, pour devenir encore plus performants. On ne le répétera jamais assez : il faut se tenir ensemble pour se développer dans l'harmonie, le professionnalisme et la performance en se donnant des services par l'entremise de l'ADA.

La compétence ne suffit plus pour réussir dans l'exploitation d'un commerce de détail; il faut aussi que l'épicier indépendant accorde une attention soutenue à tous les secteurs de son commerce et qu'il soit d'une grande efficacité, tant au plan administratif que commercial.

Lors d'un autre congrès, on m'invitait à faire une présentation sur les relations avec les employés, chose que je ne pouvais refuser.

*C'est pour moi une tâche agréable de parler des relations avec nos employés, car durant mes vingt-cinq années de commerce, j'ai toujours considéré que le capital humain est de beaucoup supérieur au capital financier puisque sans le premier, le second est inefficace.*

*Connaître ses employés, gagner leur confiance et se faire connaître d'eux est certainement le premier devoir d'un patron. Pour ce faire, il faut traiter chaque employé individuellement afin de découvrir ses talents et même ses défauts.*

*Le jour où l'employé demande des conseils personnels au patron marque le début d'une confiance qui devrait augmenter avec le temps. Le patron doit prendre le temps d'aider l'employé à améliorer son rang social, à poursuivre son apprentissage de notre profession. La meilleure définition du mot ambition ou ambitieux que j'aie lue est celle-ci : « Faire tout son possible pour bien apprendre afin de bien montrer ». Nous avons appris depuis longtemps qu'en affaires, il faut être ambitieux. C'est pourquoi le patron progressif se doit d'être renseigné par la lecture sur tout ce qui concerne l'alimentation et de suivre tous les cours et les ateliers données par l'ADA et les regroupements. En tant que membre de l'ADA, il est plus facile, par nos bulletins et nos journaux, d'apprendre les nouvelles*



*méthodes d'administration et tous les moyens modernes d'être plus efficaces (ça y est, j'ai passé mon message publicitaire).*

*Le rendement de l'employé est fortement influencé par le leadership du patron. L'enthousiasme et le désir de réussir se propagent comme une épidémie. Je ne vois pas l'employé en mesure de donner un bon rendement si le patron ne cesse de répéter des phrases du genre « Il n'y a pas d'avenir dans l'alimentation de nos jours. C'est trop d'ouvrage, ça brûle un homme dans quelques années. J'espère que mes enfants feront autre chose. Avec la guerre des prix, on est en train de crever de faim. L'épicier indépendant va disparaître sous peu. J'te vendrais ça demain matin », etc. Afin de ne blesser personne, je ne dirai pas ce que je pense de ces patrons. Mais pour ma part, sincèrement, et ce après avoir travaillé vingt-cinq ans dans ce commerce-là et avoir débuté dans un salon avec 200 piastres d'inventaire et aucune expérience, je répète souvent que nous avons le plus beau commerce au monde.*

*Si nous aimons notre profession, il n'y a pas de passe-temps plus agréable. J'espère que mes neufs enfants suivront mes traces, et leurs enfants aussi. La compétition aujourd'hui nous stimule et nous force à découvrir de nouvelles méthodes de fonctionnement auxquelles nous n'aurions jamais pensé.*

*Si nous possédons ce que j'appelle le feu du commerce, nos employés chercheront à être éclairés, s'il y a, bien entendu, une possibilité d'avancement. Afin de mieux se comprendre, la tenue d'assemblées régulières est nécessaire et une rencontre avec chacun de nos employés au moins une fois par année est indispensable. Ce sont des moments pour discuter de leurs progrès, leurs responsabilités, leurs défaillances, leurs ambitions et même leurs problèmes personnels s'ils le désirent.*

*En ce qui a trait aux employés, deux genres d'individus s'opposent : d'une part, l'employé qui déteste le travail, fait tout pour l'éviter, doit être constamment surveillé, cherche la sécurité, rejette toute responsabilité; et d'autre part, celui qui estime que le travail est aussi naturel pour l'homme que le jeu et le repos et qui l'accomplit donc avec joie.*

*Le premier genre d'employé, il faut essayer d'en avoir le moins possible. De nos jours, il y a encore trop de bons sujets pour garder les pas bons. L'autre genre est à rechercher, mais surtout à garder, car nous savons tous combien cher reviennent l'entraînement et la formation d'un bon employé. Pour le garder, il faut faire l'analyse des tâches et des capacités. Nous devrions imiter l'entraîneur de hockey au camp d'entraînement annuel afin de découvrir les professionnels et les amateurs dans notre profession. Il faudrait suivre les progrès de l'employé et lui donner autant de responsabilités qu'il peut en prendre. Aussitôt qu'il accomplit bien son travail, nous devons lui apprendre d'autre chose. Napoléon disait que la majorité des gens développent à peine 60 % de leurs talents. L'employé responsable a besoin de notre confiance et il est surprenant de voir combien il peut se perfectionner*

*dans un tel climat. Une fois qu'un employé compétent connaît nos méthodes de travail, il devrait avoir toute la liberté d'action dans son rayon, afin de développer sa personnalité au maximum. Chaque responsable de département devrait avoir la liberté de gérer son département afin de pouvoir faire un meilleur « merchandising » du fait qu'il se sentira plus responsable de la marchandise, l'ayant achetée lui-même. Des inventaires réguliers nous permettront de juger de son efficacité.*

*Chez nous, cinq employés à la gérance ont le privilège chaque année d'acheter des actions dans la compagnie. Je leur conseille premièrement d'économiser, car un employé qui surveille son budget est toujours en meilleure position de surveiller le nôtre et ses économies lui permettent d'acheter des actions à la valeur aux livres. Si nous avons une transaction importante à faire ou un problème assez grave à régler, je réunis ces cinq actionnaires et nous prenons une décision ensemble. Cette méthode s'est avérée très profitable pour moi. Quant à eux, cela leur donne une confiance personnelle et la fierté d'être participants.*

*L'avenir dans notre commerce est sans limite. Avec l'aide d'employés compétents, nous ferons notre possible pour exploiter nos commerces au maximum.*

*Je termine en remerciant tous les employés ici présents de leur dévouement au travail; car si vous êtes ici, cela démontre votre ambition. Soyez convaincus d'une chose : quoiqu'il arrive, l'expérience acquise, personne ne peut vous l'enlever et c'est seulement en travaillant très fort que vous pouvez l'acquérir.*

*Monsieur le modérateur, si mon temps n'est pas totalement écoulé, j'ai une formule d'analyse des tâches et des capacités qui pourrait intéresser les employés et les patrons.*

*Merci.*

\*\*\*\*\*

Lors du vingtième congrès anniversaire de l'ADA le 5 octobre 1975, on me demandait de présenter une courte allocution sur l'aide que l'on pouvait attendre des banques pour nos commerces. Je leur ai présenté les informations que tout propriétaire de petite entreprise doit avoir. Voici donc l'essentiel de ce que l'on doit savoir avant de se rendre à la banque.

*Qu'est-ce que les banques à charte peuvent vous offrir comme services de crédit et comment décrocher ce crédit au moment opportun*

*Ce qui est disponible*

1. *Des marges de crédit pour le support de vos comptes recevables et de vos*

*inventaires*

2. *Des prêts destinés aux petites entreprises; sur demande, votre directeur de banque sera sûrement en mesure de vous informer des avantages que comportent les lois, souvent presque inconnues, sur les prêts aux petites entreprises*
3. *Des prêts budgétaires pour le financement de machinerie, d'équipement, d'édifices et de matériel roulant comme les camions, les automobiles, etc. Ces prêts sont remboursables sur des périodes pouvant aller jusqu'à 15 ans.*
4. *Des prêts hypothécaires, commerciaux*
5. *Des prêts commerciaux pour le financement de contrats spéciaux*

*Comment vous y prendre pour obtenir ces crédits?*

1. *Remettez à votre directeur de banque des bilans ou des états financiers vérifiés par un comptable afin qu'il soit en mesure d'évaluer votre rendement des dernières années. Ainsi, il pourra se faire une idée de votre chance de réussite au cours des prochaines années.*
2. *Prenez le temps de rencontrer votre directeur de banque pour discuter de votre situation et de vos aspirations. Il est certain qu'il vous aidera et vous conseillera. S'il n'est pas en mesure de le faire, il communiquera avec les spécialistes de son siège social. N'hésitez pas à aller consulter votre directeur de banque; deux têtes valent mieux qu'une.*

*Si vous devez consentir du crédit à une personne que vous ne connaissez pas trop, encore une fois consultez les agents de votre banque; presque à coup sûr, ils vous aideront.*

*Beaucoup de gens disent « si j'avais été au courant que ma banque pouvait m'offrir ces services ». Consultez votre directeur de banque aussi souvent que vous le pouvez ou le désirez, vous en retirerez certainement des avantages. Généralement, il s'agit d'un homme d'expérience qui a déjà réglé des problèmes touchant des commerces comme celui que vous possédez.*

*Pour terminer, si vous ne possédez pas assez de capital de roulement, si vous avez des difficultés à percevoir vos montants qui vous sont dus, si vous voulez agrandir votre établissement ou acheter un nouveau commerce, si vous avez de la difficulté à acquitter vos comptes pour bénéficier d'escomptes appréciables, si vous avez des placements à effectuer, **consultez toujours votre banque**. Il ne faut pas oublier que la première fonction des banques à charte est d'aider au financement des commerces et de l'industrie.*

*Il est difficile de vous donner des recettes miracles pour régler vos problèmes, car chaque*

*commerce à sa personnalité; il n'y a pas deux commerces qui se ressemblent, pas plus qu'il y a deux individus qui sont identiques.*

*L'entreprise locale doit prendre de l'expansion pour survivre. Elle doit atteindre une taille qui lui permet d'abaisser les coûts de production grâce à la fabrication en série pour faire face à la concurrence. Si une petite entreprise possède assez de capitaux pour devenir une moyenne ou une grosse entreprise, elle a aussi besoin de capital humain. Son directeur de banque doit faire partie de ce capital humain.*

*Le potentiel d'une entreprise a une très grande importance, encore plus que la valeur de ses immobilisations. Votre banque peut vous préparer sans frais un rapport de crédit sur un de vos clients, avec seulement une permission écrite de celui-ci.*

*Ce qui est dit des banques à charte s'applique à la Banque d'expansion industrielle, qui a été fondée en 1944 pour la petite et la moyenne entreprise. Qui d'entre nous s'est déjà informé de ses services?*

*À mon avis, le financement n'est pas la raison majeure qui freine l'expansion d'une entreprise, mais elle sert souvent d'excuse. « Si j'avais de l'argent!!! »*

*Avez-vous déjà essayé d'en avoir?*

*Merci*

## ***Les Épiciers unis Métro-Richelieu***

J'étais élu administrateur au sein du conseil d'administration de Métro-Richelieu en 1981. Les épiciers indépendants s'étaient regroupés sous des bannières importantes au Québec, comme Métro et Richelieu, qui devinrent le Groupe Métro-Richelieu inc. en 1976. En 1981, les épiciers Métro et les épiciers Richelieu détenaient environ 17 % des parts du marché de l'alimentation du Québec alors qu'en 1977, ils n'en détenaient que 12,5 %. Le Groupe s'enrichit de cinquante nouveaux membres dès que ces résultats furent connus.

Je devins administrateur au sein du groupe lors de la réunion des actionnaires du 26 janvier 1981.

## ***La Chambre de commerce et d'industrie de l'Outaouais***

La Chambre de commerce et d'industrie de l'Outaouais me nommait **Personnalité du mois** le 23 janvier 1985, lors d'un souper au Sheraton Le Marquis. Après avoir remercié ceux qui sont responsables de mon succès dans la vie et en affaires, incluant le Seigneur qui en est le grand responsable, je livrais aussi ces messages.

*Revenant à cette soirée, je remercie la Chambre de commerce et d'industrie de l'Outaouais, tout spécialement le comité de sélection qui m'a choisi comme personnalité du mois. Je voudrais féliciter les directeurs et le C.A. de la Chambre, qui ont recruté tant de membres en quelques années et qui ont su conserver un volume de 900 membres. Ayant oeuvré dans les organisations depuis plus de trente ans, j'ai une idée de l'énorme travail qu'il faut pour recruter et conserver autant de membres en règle. Félicitations au personnel permanent et en particulier au directeur, M. Robert Sarazin.*

*Il est de notre devoir, à nous les 900 membres, de supporter jusqu'au bout le C.A. afin que les directeurs se sentent appuyés dans leur travail.*

Après avoir brossé un portrait de mon engagement dans l'ADA et dans d'autres associations, je continuai ma présentation.

*Je vous ai dit tout ceci pour vous prouver qu'il est essentiel que les propriétaires de commerce se mettent tous ensemble pour réussir en affaires. C'est pourquoi il nous faut une Chambre forte et dynamique.*

*Je termine en suggérant que chacun de nous prenne la résolution en 1985 de recruter au moins un ami comme nouveau membre de la Chambre. Soyez fier d'être dans le domaine des affaires. Pour moi, c'est le domaine le plus motivant. Le progrès et l'économie de notre*

*ville, de notre région et de notre pays dépendent de nous. De grâce, ne laissons pas des gars de Vancouver et de Toronto venir développer notre territoire; groupons-nous et développons notre milieu nous-mêmes.*

*Merci à Dieu de me donner la chance de faire ce que je fais et de réussir. Merci à vous de me permettre de vous dire combien je suis heureux d'être en affaires.*

### ***Eugène Tassé, personnalité de l'année 1990***

Le fait d'être la personnalité de l'année d'un organisme comme la Chambre de commerce et d'industrie de l'Outaouais est un événement qui nous apporte non seulement un prestige et une reconnaissance sur ce que l'on a accompli dans la vie, mais ça nous permet surtout de faire le point, de se redonner une motivation pour continuer à réaliser d'autres grands rêves. Se faire dire comme on est apprécié dans le monde des affaires, sentir que l'on a toujours une contribution à apporter, ça donne plus qu'un élan à poursuivre son plan de vie.

Je ne peux m'empêcher de vous livrer intégralement des textes présentés lors du Bal des Gouverneurs de 1990, dont celui qui suit de mon bon ami Me Viateur Bergeron. Son verbe est inégalé.

*Madame la présidente,  
Distingués invités,  
Mesdames et messieurs,  
Madame Paulette Juneau-Tassé,  
Monsieur Eugène Tassé,*

*Dans l'histoire des hommes célèbres, le premier saint qui porte le nom d'Eugène était, au sixième siècle, évêque de Carthage. Le deuxième saint du même nom était, au septième siècle, pape à Rome. Nous avons, en Outaouais, un troisième homme en lice pour le vingt-et-unième siècle. Il se nomme Eugène Tassé, symbole vivant de la réussite et du partage, personnalité bien connue et très appréciée de la région. Il nous a cependant fait savoir qu'il n'était pas pressé de cueillir cet ultime honneur...*

*Pour le moment, Eugène Tassé préfère de beaucoup le titre de PERSONNALITÉ DE L'ANNÉE 1990. Nous le félicitons, ainsi que son épouse Paulette, les membres de sa famille et la communauté.*

*Toutefois, les personnages célèbres ont une histoire. Pour ceux qui croient à la réincarnation, on peut parler de leurs vies antérieures. C'est ainsi que du premier au dix-huitième siècle, dans le cas d'Eugène, on le retrouve évêque une fois, pape quatre fois, prince de Savoie une fois, empereur romain deux fois, roi d'Écosse huit fois. Il n'est donc*

*pas étonnant de retrouver chez lui des qualités supérieures, des capacités rares, des traits de caractère bien spécifiques et bien marqués. Il ne changera pas, c'est assuré, et c'est bien tant mieux pour nous tous.*

*En poussant les recherches un peu plus loin dans l'histoire du monde et en remontant jusqu'à la Chine antique, on découvre des choses tout aussi intéressantes et révélatrices.*

*En effet, selon l'horoscope chinois, Eugène Tassé est un boeuf de bois, un signe éclatant. On dirait que le texte de l'horoscope a été écrit exprès pour lui. Comme preuve, on lit, aux pages 59 et suivantes du Grand livre des horoscope chinois de Théodore Lau publié aux Éditions le jour en 1982 : « Le signe du Boeuf symbolise la prospérité par la force de caractère et le travail. » On dit aussi que la personne née sous ce signe « est généralement impartiale et sait écouter, qu'il sera difficile de lui faire changer sa perception des choses car elle est obstinée..., qu'elle se verra confier des postes d'autorité et de responsabilité et, qu'elle sera toujours disponible pour répondre à l'appel du devoir ».*

*Chez la personne née sous ce signe, on ne trouve pas « l'ombre d'une frivolité ». Son mot d'ordre est « pas de travail, pas de résultat et les paresseux qui ne sèment pas ne récolteront rien ».*

*Soulignons de plus qu'auprès d'un personnage important, on trouve toujours, sous le signe de l'amour, un conjoint merveilleux, généralement attentif, fidèle et généreux. À madame Tassé, nos félicitations sincères et nos hommages respectueux.*

*À vous deux, Paulette et Eugène, qui avez vécu depuis 42 ans sous le signe du partage, nous disons merci de nous donner ce soir l'occasion de nous associer à l'honneur qui vous est rendu.*

*Bonne soirée et merci!*

*Viateur Bergeron, c.r.*

*Hull, le 17 novembre 1990*

\*\*\*\*\*

C'est dans des occasions comme celle-là que les gens d'affaires me disent « Eugène, tu devrais écrire sur l'histoire de ta réussite dans la vie, ce serait ta plus belle contribution au milieu des affaires. Tes secrets doivent servir aux autres. » Des secrets, j'en ai pas. Comme je le dis toujours, la recette, c'est le travail, le travail et le travail. Mais il faut aimer ce que l'on fait, le faire pour faire de l'argent, le faire pour la famille et en retourner à la

communauté tout en réinvestissant ses économies pour toujours grandir.

Lors du Bal des Gouverneurs, comme toujours, on me gagnait en permettant à mes enfants d'adresser la parole. Cette fois, c'est Denis et Lucie qui vinrent me parler devant l'assistance.

Denis

*Cher papa, c'est au nom de tous vos enfants que nous désirons vous adresser ces quelques mots.*

*On dit souvent que la vérité sort de la bouche des enfants; c'est donc sans hésitation que moi, Denis, et ta fille Lucie pouvons affirmer que cet honneur qui vous est fait ce soir est bien mérité. Nous ne pouvons certes manquer cette occasion de vous dire combien nous sommes fiers de vous.*

Lucie

*Être nommé personnalité de l'année dans le monde des affaires est un honneur qui se reflète sur toute notre famille, et nous vous en remercions. Pour nous les enfants, c'est une très grande chance d'avoir un père qui ait si bien réussi dans les affaires tout en demeurant intègre et honnête. Vous avez consacré beaucoup de temps à vos affaires, mais malgré cela vous avez été en mesure, avec maman, d'éduquer une famille de neuf enfants. Nous avons tous de très bons souvenirs de ces dimanches consacrés à vos enfants : le chalet, le bateau et même la motoneige. Il fallait sûrement un grand sens du devoir pour accomplir toutes ces choses qui s'apparentaient si peu à votre nature d'homme voué au travail et à la productivité.*

Denis

*Lucie, en parlant de productivité, as-tu remarqué qu'au chalet durant l'été, pendant que nous nous amusons à faire du bateau ou du ski nautique et à, amuser nos enfants, papa, lui, n'arrête pas!!!*

Lucie

*Tu veux sûrement parler de son petit tracteur! C'est pas drôle pour nous d'essayer de se reposer quand nous le voyons travailler comme ça à couper l'herbe, arroser, ramasser... Y'arrête pas!!!*

Denis



*Production! Production!!! Un homme qui mérite de tels honneurs doit sûrement avoir quelques qualités!!! Travailleur acharné possédant une grande motivation personnelle, grand motivateur, confiant et d'une persévérance inébranlable.*

*Non satisfait de réussir dans vos affaires, papa, vous avez soutenu une multitude de causes bénévoles en y mettant le même intérêt et les mêmes efforts que pour vos propres affaires, et tout cela sans jamais penser à en retirer des bénéfices personnels.*

Lucie

*On peut dire que vous avez su exploiter vos talents et que vous en avez fait profiter tout votre entourage. Toujours prêt à aider quelqu'un dans le besoin ou à donner des conseils à qui veut bien les entendre; on pourrait parfois croire que votre bureau en est un de consultation.*

*Comme enfants, nous profitons aujourd'hui de tous vos bons conseils et surtout des valeurs sûres que vous nous avez transmises; des valeurs comme la foi en Dieu, l'amour du travail, l'autonomie, le respect des autres. Et c'est en respectant ces valeurs que vos successeurs assureront la continuité des Entreprises Eugène Tassé.*

*Mon cher papa, vous êtes un athlète infatigable, c'est pourquoi nous demandons à Dieu de vous donner la santé afin que vous puissiez continuer de pratiquer encore longtemps votre sport favori, le travail.*

*On vous aime.*

*(Texte préparé par Lucie, Denis et Luc Tassé)*

\*\*\*\*\*

Pour moi, c'était la plus belle marque d'amour que d'entendre ces paroles, que j'écoute souvent sur mon appareil vidéo dans ma salle de conférence.

Voici le message que je livrais lors de ma nomination d'homme d'affaires de l'année au Bal des gouverneurs de la Chambre de commerce et d'industrie de l'Outaouais le samedi le 17 novembre 1990.

*Notre présidente, Monique Cyr,  
Mesdames et messieurs les gouverneurs,  
Chers amis,*

*Je présume que le comité de sélection avait le choix entre deux catégories de candidats : les candidats plus jeunes, plus brillants, fonceurs et courageux qui prennent beaucoup de risques et les candidats plus âgés, plus lents, mais qui avec les années et la persévérance se sont faits connaître et sont éligibles à cet honneur puissent qu'ils frôlent l'âge de la retraite. Je me sens très à l'aise dans cette dernière catégorie et c'est avec joie et fierté que j'accepte cet honneur de la Chambre de commerce et d'industrie de l'Outaouais.*

*Si je l'accepte, c'est surtout au nom de toutes les personnes qui ont travaillé et qui travaillent présentement avec moi, que ce soit en affaires ou dans les associations. Le succès que j'ai eu dans ma vie d'affaires, je le dois à beaucoup de personnes. C'est pourquoi je voudrais profiter de cette occasion pour remercier Dieu des bons parents qu'il m'a donnés. Ma mère était profondément chrétienne et mon père, sans savoir lire ni écrire, m'a donné la motivation et surtout m'a inculqué le sens des affaires. J'ai appris très jeune que deux piastres plus deux piastres font quatre piastres, mais que si vous ajoutez une piastre de profit, ça fait cinq piastres. J'ai été chanceux d'avoir une épouse dévouée et responsable qui a élevé nos neuf enfants avec succès et je lui en suis très reconnaissant. Dès leur adolescence, ils ont tous travaillé dans l'entreprise et cinq d'entre eux ont décidé d'y rester et d'y faire carrière.*

*Pour cette soirée, je veux remercier les membres de la Chambre, spécialement le comité de sélection et son président, Serge Crevier. Je voudrais féliciter tous les membres du conseil d'administration ainsi que le directeur Pierre Gascon et son personnel pour leur excellent travail. Il est de notre devoir, à nous les membres de la Chambre, de supporter le plus possible le Conseil afin que les administrateurs se sentent appuyés dans leur travail et de les aider dans le recrutement. Il n'est pas facile d'oeuvrer dans une association; j'en sais quelque chose puisque je possède une longue expérience. J'ai été actif pendant vingt ans au sein de l'Association des détaillants en alimentation, dont dix ans à l'Exécutif provincial et deux ans comme président.*

*Dans les années 60-70, les économistes disaient que nous, les épiciers indépendants, étions voués à disparaître sous la puissance économique et technique des chaînes nationales des supermarchés. De fait, nous détenions 50 % du marché alimentaire au Québec. Par l'entremise de notre association, nous nous sommes regroupés afin d'étudier ensemble nos problèmes, mais surtout afin de déterminer les moyens nécessaires pour garder notre part du marché.*

*Il serait trop long de vous dire ce qui a été accompli par les épiciers remplis de bonne volonté qui n'ont compté ni leur temps ni leur argent en vue de convaincre leur confrères de se joindre à un regroupement comme IGA, Métro, Provigo ou autre afin de bénéficier des services nécessaires à leur clientèle. Le résultat est qu'aujourd'hui, en 1990, les épiciers indépendants détiennent plus de 70 % du marché. C'est avec fierté que je vous dis que*

*c'est unique au Canada et même en Amérique du nord.*

*Nous, les épiciers indépendants, nous avons été des années à visiter les grandes chaînes pour observer leur mode de fonctionnement. Aujourd'hui, les superviseurs de ces chaînes viennent régulièrement voir nos magasins. Chaque fois que j'en rencontre un, je ressens de la joie parce que leurs visites prouvent que nous avons réussi dans un secteur qui était presque à eux seuls. Par ce fait, également, nous savons que nos méthodes et nos prix sont bons pour les clients.*

*Je vous dis ceci pour vous montrer le bien fondé d'une association, en particulier la Chambre de commerce et d'industrie de l'Outaouais. Ceci nous engage à la voir progresser; la soutenir de notre argent, c'est bien, mais de notre temps, c'est beaucoup mieux.*

*Le Bal des gouverneurs est un signe de progrès. J'étais loin de penser à une telle soirée quand j'étais président du comité de recrutement, il y a quelques années. Nous avons alors décidé d'augmenter le nombre de gouverneurs de quinze à trente, avec le résultat que ce bal est devenu l'événement de l'année du milieu des affaires et j'en suis des plus heureux.*

*En rédigeant cette présentation, j'ai eu l'idée de suggérer au CA, sans augmenter le nombre de gouverneurs, de fonder un groupe des membres gouverneurs honorés. Ceux-ci deviendraient des membres honoraires, en payant bien sûr au moins la même cotisation. Ce changement donnerait la chance à six ou sept personnes de passer au rang de gouverneur, et je sais que plusieurs le désirent.*

*Je me réjouis également que les universités s'approchent de plus en plus du monde des affaires. Selon moi, il est grand temps que l'on enseigne qu'un peuple développe le social par l'économie et non l'économie par le social. Ça, il faut que les universités l'enseignent.*

*Comme le disait dernièrement un professeur d'université, nous les professeurs, nous pouvons enseigner l'administration et la comptabilité, mais nous ne pouvons pas encourager les étudiants à l'entrepreneuriat car si nous étions nous-mêmes convaincus, nous ne serions pas professeurs mais entrepreneurs. C'est donc à nous, gens d'affaires, de motiver nos enfants et nos employés à devenir entrepreneurs.*

*Pour ma part, j'ai toujours prêché à mes employés qu'il fallait pour réussir trois qualités : le travail, la persévérance et l'épargne. Pour bien leur montrer qu'il était facile de devenir millionnaire, je leur disais qu'il s'agissait simplement d'épargner 1,64 \$ par jour, ce qui, il y a quelques années, représentait la valeur d'un paquet de cigarettes. Ce montant, placé à 12 % de l'âge de dix-huit à soixante et cinq ans, ferait d'eux des millionnaires. J'ai prêché cela pendant des années et bientôt je pourrai vous le prouver car j'aurai soixante-cinq ans.*

*En février dernier, lors d'un souper de la Chambre, j'annonçais la fondation de l'Association canadienne des entreprises familiales, section Outaouais. C'est un groupe d'entraide pour les propriétaires d'entreprises familiales. En écoutant le récit des réussites et des échecs de ceux qui les ont précédés, les membres de l'Association peuvent tirer des leçons et s'en servir pour leur propre entreprise. Il n'existe pas de réponses immédiates et infaillibles, pas de solutions instantanées, car chaque cas est unique. L'Association exige de chacun des membres un engagement à communiquer, à se montrer franc et à faire confiance aux autres.*

*On ne s'attaque pas au problème de la désignation d'un successeur le jour où le fondateur de l'entreprise décide de se retirer. Il faut s'y préparer des années d'avance. Soixante-dix à soixante-quinze pour cent des entreprises canadiennes sont des entreprises familiales et malheureusement, par manque de formation, à peine vingt pour cent survivent à la deuxième génération.*

*C'est pourquoi les quelques six cents membres de l'Association, fondée au Canada en 1984, partagent leurs expériences, leurs idées et leurs connaissances. Je vous invite donc à nous communiquer le noms d'entreprises familiales ou à leur dire de nous contacter pour plus d'information.*

*Merci de cette soirée mémorable.  
Que Dieu vous bénisse.*

\*\*\*\*\*

Conférencier au déjeuner-causerie du 28 septembre 1993  
(sur le thème de l'entreprise familiale)

Campagne de recrutement 1998

### **Colloque du 5 mai 1988 sur l'entrepreneuriat**

A cette occasion, j'étais invité par la Commission scolaire des Draveurs et le ministère de l'Industrie et du Commerce à présenter une allocution sur l'importance de la petite et moyenne entreprise dans l'économie régionale.

*J'aimerais remercier monsieur Michel Lafontaine de m'avoir permis, en m'invitant à prononcer ces quelques mots, de vous transmettre ce que je considère comme étant le plus important pour la santé d'une ville et d'une région : l'apport des entrepreneurs locaux.*

*Je suis avant tout un épicier, non un conférencier. Je suis cependant mon propre patron et j'aime ça parler de ce que je fais et de ce que j'aime faire : des affaires.*

*Si vous assistez à ce colloque organisé par la Fondation de l'entrepreneurship de l'Outaouais, c'est que vous avez le goût d'être votre propre patron et je vous en félicite.*

*Je me propose de vous parler sur le thème « Nous avons la chance de vivre dans une région propice et en plein essor ».*

*Je ne voudrais pas vous ennuyer avec des statistiques, mais je pense que nous ne pourrions réfléchir sur le sujet sans un minimum de statistiques.*

*Saviez-vous qu'au cours des cinq dernières années, dans la ville de Gatineau, près de 50 % des nouvelles entreprises manufacturières, soit vingt et un sur un total de cinquante et un, ont été créées par des PME? Ces entreprises ont créé plus de 140 emplois à elles seules. Aucune grande entreprise ne s'est implantée depuis plus de quinze ans. Je n'ai rien contre les grandes entreprises, mais il faut bien admettre que leurs décisions ne sont pas prises localement. Il y a un certain danger qu'elles soient contrôlées par quelques familles ou individus. À ce sujet, je vous recommande de lire le livre de Diane Francis intitulé Le monopole. Dans un contexte de marché mondial, les décisions sont orientées principalement sur l'augmentation de la productivité et de la capacité de production et moins sur les nouveaux investissements.*

*Vous avez tous constaté comme moi l'essor que le secteur commercial et celui des services ont connu depuis trois ans. À ce titre, plus de 6 000 emplois sont répartis dans plus de 1 230 petites entreprises. La ville de Gatineau dénombre plus de 2 300 places d'affaires*

*actives sur son territoire. Elle émet annuellement 275 nouveaux permis d'affaires.*

*Les gouvernements, tant provincial que fédéral, s'intéressent de plus en plus au phénomène de la petite entreprise et à l'entrepreneuriat. Il y a eu création d'un ministère de la PME; c'est un bébé encore tout jeune. Plusieurs études ont été faites en ce sens. D'ailleurs, dans le dernier rapport du ministre québécois André Vallerand, on retrouve que 112,8 % des emplois ont été créés par des PME au Québec entre les années 1978 à 1984. Cela veut dire que les grandes entreprises ont réduit les emplois de 12,8 %, ce qui explique les 112,8 %.*

*Le monde de l'enseignement est aussi présent dans ce nouveau défi pour notre société. L'Université du Québec à Hull s'est dotée d'un centre de la PME dirigé par monsieur Paul G. Aubry; le Collège de l'Outaouais met de l'avant des activités pour le démarrage d'entreprises; et la Commission scolaire des Draveurs en a fait autant au niveau de l'éducation aux adultes, sans compter les cours aux élèves réguliers.*

*Pour développer une région ou une ville, ça prend des entrepreneur(e)s. Qu'est-ce qu'un entrepreneur? Un entrepreneur, selon moi, c'est une personne qui concrétise des projets qui sont rentables d'abord pour elle, puis pour les autres membres de la société. C'est une personne qui est capable de cerner un besoin de ses semblables et de leur offrir ce service pour lequel ils sont en mesure de lui donner une rémunération. C'est une personne qui assure de l'emploi à ses semblables.*

*Vous aurez la chance aujourd'hui d'obtenir des conseils pratiques sur les moyens et les outils mis à votre disposition pour partir en affaires. C'est une occasion unique, profitez-en bien.*

*Je m'en voudrais de ne pas vous laisser quelques exemples d'entrepreneurs importants auxquels je me réfère souvent.*

*Sam Moore Walton, âgé de 67 ans, est l'homme le plus riche aux États-Unis. C'est un homme qui est parti de rien, un self-made man. Il a commencé avec des magasins 5-10-15 dans de petites localités. Aujourd'hui, c'est incroyable ce qu'il a accumulé et développé comme actifs d'entreprises.*

*Chez nous au Québec, Sam Steinberg, que tout le monde connaît, a construit un empire dans le domaine de l'alimentation. Un jour lors d'une conférence, il répondait à une question de son auditoire, à savoir quelle était la recette de sa réussite en disant « Je n'ai aucune crainte de vous donner ma recette : travailler pour faire progresser son entreprise, ne jamais abandonner pendant que d'autres préfèrent s'amuser. Moi, je m'amuse en faisant des affaires ».*

*Nous pouvons en nommer d'autres plus près de nous. Il nous suffit de penser à des Michel Bélanger, président de la Banque Nationale, Laurent Beaudoin, président de Bombardier, Pierre Lortie, président de Provigo, Bernard Lemaire, président du Groupe Cascades, et bien d'autres.*

*Il n'est pas nécessaire d'être très intelligent pour partir en affaires; il faut avant tout être honnête, travaillant et persévérant et vouloir réussir dans sa vie professionnelle et dans sa vie personnelle. Sachez que si vous avez un peu d'argent, on pensera que vous êtes intelligent; ça aide à l'image.*

*Il faut s'engager dans le milieu pour compléter son image. J'aime le répéter. J'ai débuté en affaires en 1946, alors que j'achetais mon premier petit commerce à Hull avec mon frère. Je n'avais pas beaucoup d'argent, à peine 200 \$ de marchandises et nous commençons avec un chiffre d'affaires de 30 \$ par jour. Trois ans plus tard, je faisais l'acquisition des parts de mon frère et dès lors je commençais à prendre de l'expansion. De la vente de trois boules noires pour un sou, je passais vraiment au commerce de l'alimentation, puis j'y ajoutais la construction, l'achat et la gestion d'édifices à logements et d'espaces commerciaux. En 1988, j'administre au-delà de 300 logements.*

*Nous n'avons pas eu peur d'innover pour toujours mieux servir notre clientèle, ce qui fut profitable et reconnu. Nous sommes fiers de notre réussite. Nous avons gagné des grands prix dans l'industrie de l'alimentation, dont certains récemment : le prix d'excellence chez Loeb en 1986 pour notre département de fruits et légumes, le prix d'excellence Kraft pour les fromages, le prix divisionnaire Loeb pour le département de la charcuterie et un autre prix pour la qualité de l'hygiène en 1987.*

*Progressivement, nous avons implanté la technologie dans notre gestion. L'ensemble de nos opérations de gestion est informatisé. Nous formons aussi notre personnel. Régulièrement, nous faisons en sorte que nos employés suivent des cours de formation dans leurs domaines de compétence. Ces cours sont principalement en communications, en techniques de ventes, en gestion du temps et des affaires, en supervision pour les responsables de département, etc. Nous employons plus de 80 personnes à temps plein. C'est une belle petite PME.*

*Dès le début, j'ai senti le besoin de m'engager à fond dans le milieu des affaires. Je n'ai pas hésité à proposer et à prendre quelques initiatives pour que les affaires fonctionnent encore mieux. C'est comme ça que j'ai participé à la mise sur pied de l'Association des détaillants en alimentation (ADA) dans l'Outaouais. J'ai aussi accepté des responsabilités dans d'autres domaines. J'ai entre autres été président de la Commission de la formation professionnelle de l'Outaouais, directeur du comité consultatif du Guaranty Trust et*

*président du comité de recrutement de la Chambre de commerce et d'industrie de l'Outaouais. Je trouve important que les gens d'affaires s'impliquent.*

*Je ne sais pas si ça paraît, mais j'aime faire des affaires. C'est très important d'aimer ce que l'on fait si on veut réussir à bien le faire. Il faut aussi partager avec les autres nos recettes et nos découvertes. C'est la raison pour laquelle les conférenciers d'aujourd'hui ont, comme moi, accepté de venir partager leurs expériences avec vous. Ces types de colloques n'existaient pas lorsque j'ai démarré en affaires en 1946. J'ai même dû alors acheter des livres sur l'alimentation sur le marché de Chicago, car rien n'existait dans le domaine au Québec.*

*Je me permets ici de vous citer quelques orientations pour réussir en affaires.*

*« La première raison d'être d'une entreprise, c'est de faire des profits. **Pas de profits, pas de survie.** Jadis, c'était presque péché de faire des profits, aujourd'hui c'est un péché de ne pas en faire », disait le ministre Valcourt lors d'une conférence à la Chambre de commerce et d'industrie de l'Outaouais.*

*Il faut être à l'écoute de ses clients. Ce sont eux qui font vivre l'entreprise. **Pas de client, pas d'entreprise.** Il faut les aimer beaucoup et bien les servir pour qu'ils reviennent souvent.*

*Beaucoup de gens se donnent toutes les raisons du monde pour ne pas démarrer en affaires. Disons qu'ils entrevoient des obstacles qui les empêchent de se lancer.*

- . **La peur** : la grande majorité des gens passent la moitié de leur vie à avoir peur de l'autre moitié.*
- . **La peur d'investir** : on a peur d'investir en affaires mais on n'a pas peur d'investir dans l'achat d'une nouvelle voiture.*
- . **La paresse** : on veut faire de l'argent, mais sans y mettre les efforts.*
- . **L'insécurité** : On manque de foi envers soi-même.*

*Il y a beaucoup d'avantages à être en affaires. Les avantages sont tellement nombreux que je n'en nommerai que quelques-uns.*

- . **Une motivation sans limite** : vous ne pouvez blâmer personne d'autre que vous-même.*
- . **Une liberté d'action** : c'est une libre entreprise, personne ne vous arrête ou vous pousse.*
- . **Une fatigue différente** : on n'a pas le temps de regarder l'heure.*



- . **Le goût du défi** : comme les sportifs, on souhaite battre des records.
- . **Le plaisir de réaliser quelque chose** à notre façon, comme on l'a décidé.

Être en affaires nous impose aussi des obligations et des règles de conduite rigides.

- . **L'autodiscipline** : être son patron commande un maximum de maturité personnelle; personne n'impose ou ne dit quoi faire, sauf l'individu lui-même.
- . **L'obligation de bien gérer** : si on gère bien, le compte de banque nous le démontre; si 'on gère mal, le directeur du crédit de la banque nous fait la vie dure.
- . **L'obligation d'économiser** : ce n'est pas ce que l'on fait qui compte, mais surtout ce que l'on garde pour investir dans l'expansion de son entreprise.

Il faut du capital pour démarrer une entreprise. Il faut y mettre du sien. Je n'en avais pas beaucoup, mais juste assez pour faire ce que je voulais. C'est important de réaliser un projet à sa juste mesure. Ça ne sert à rien de partir gros et de finir avec rien. Il est préférable de commencer petit et de finir plus gros. C'est une question de bon sens et d'équilibre.

Un projet d'affaires, ça se prépare. Je vais vous donner une recette pour économiser l'argent dont vous allez avoir besoin pour mettre en branle votre projet. Cette recette va vous être utile pour amasser les fonds nécessaires pour agrandir ou pour acheter d'autres entreprises.

Il est possible d'épargner 10 000 \$ en cinq ans en mettant de côté 1 500 \$ par année et en plaçant cet argent à un taux composé de 12 %. Vous trouverez des exemples de différentes formes de placement à la fin de cette présentation. Agir ainsi créera chez vous une habitude d'économie. En affaires, l'accumulation de capital est essentielle; c'est le point de départ qui permet de devenir millionnaire.

Tout comme il faut se tracer des orientations sur le plan personnel, il faut le faire en affaires; mon expérience me l'a montré.

En affaires, il faut établir des budgets, les réviser souvent et corriger les erreurs. Il faut être rigoureux dans la gestion des dépenses, ne faire que celles qui sont obligatoires. Il faut travailler, économiser et aussi être discret. Être discret ne veut pas dire ne pas être fier, mais plutôt ne pas vouloir impressionner les autres quand on n'en a pas les moyens et j'ajouterais même quand on en a les moyens. C'est tentant, aussitôt que l'on est en affaires, d'avoir la grosse voiture, de faire le voyage dans le sud ou en Europe, de se payer les grandes sorties. Ce sont là de bonnes recettes pour ne pas rester longtemps en affaires. Ma première voiture, c'était un vieux corbillard dont mon père ne pouvait plus se servir

*comme véhicule de directeur de funérailles.*

*Il faut aussi faire un inventaire annuel de notre situation. **Il faut apprendre à être heureux, mais jamais satisfait.** Il faut toujours faire mieux.*

*C'est important de réussir sa vie à la mesure de ses talents, selon ses engagements familiaux et religieux. Il faut éviter de se comparer aux autres, car nous sommes uniques. J'ai toujours cru fermement que la personne était composée d'un corps et d'une âme. C'est pourquoi je me suis engagé dans deux organismes : l'Association des détaillants en alimentation sur le plan social et la Société Saint-Vincent-de-Paul sur le plan spirituel.*

*En terminant, je peux vous confirmer qu'au début, en affaires, il faut travailler fort. Par la suite, il faut administrer, gérer, déléguer. Il faut aussi s'entourer de gens compétents, ne pas hésiter à faire appel aux ressources extérieures. On ne peut pas être compétent dans tous les domaines. Périodiquement, comme dans les sports, il faut vérifier notre « score ». Que penseriez-vous d'un athlète qui ne saurait jamais quelle est sa performance? Il ne pourrait jamais s'améliorer, n'est-ce pas? Il faut aussi diversifier ses placements. Finalement, il faut être positif. Il faut jouer avec des chiffres gagnants; on ne dit pas 5 % de chômage, mais plutôt 95 % de gens qui travaillent.*

*Je suis convaincu qu'il n'y a pas de plus grande liberté, de satisfaction, de défi et de profit que dans les affaires.*

*Comme le bon vieux curé de paroisse disait, « c'est la grâce que je vous souhaite ». Moi je vous dis « c'est l'avenir que je vous souhaite ».*

*Bonne chance et bon colloque!*

### ***L'Association canadienne des entreprises familiales***

L'Association canadienne des entreprises familiales (ACEF) a été fondée dans le but de regrouper les propriétaires d'entreprises familiales pour faciliter le passage de ces entreprises d'une génération à l'autre. Quatre-vingt dix pour cent des entreprises canadiennes sont des entreprises familiales, et l'Outaouais à lui seul en compte plus de mille. Moins de 20 % des entreprises familiales survivent au premier transfert de génération; au Canada il y aurait entre 3 à 8 % des entreprises familiales qui dépassent la troisième génération. Il faut mettre toutes les chances de notre côté pour augmenter la survie de nos entreprises.

L'ACEF a donc été fondée en 1984 par un groupe de gens d'affaires conscients qu'il était

possible de rendre les entreprises familiales plus viables à travers les passages successifs à la génération suivante. Pour ce faire, il fallait se donner un organisme axé sur les buts suivants pour aider les gestionnaires d'entreprises familiales :

- . Former et renseigner les membres et les encourager à préparer leurs entreprises au passage de génération en génération.
- . Mieux faire connaître l'entreprise familiale auprès des gouvernements, des institutions financières, des médias et d'autres organismes susceptibles d'aider ou d'appuyer les membres de l'ACEF dans leurs démarches.
- . Créer un noyau de communication permettant à toutes les entreprises familiales de tisser des liens entre elles et avec l'extérieur.
- . Créer un cercle de personnes d'expérience qui deviendrait un noyau d'experts à l'intérieur même de l'ACEF.

Il fallait se fixer des objectifs pour atteindre ces buts. Monsieur Yvon Perreault, professeur à l'Université du Québec à Montréal, nous présente très bien les besoins de l'entreprise familiale dans son livre. En résumé, il nous dit ce qu'il faut faire et savoir pour atteindre les buts que toute entreprise familiale poursuit.

- . Il importe d'encourager les enfants à acquérir une formation et une expérience de travail hors de l'entreprise familiale.
- . Les besoins additionnels de formation et d'expertise se justifient très bien du fait que 90 % des échecs en affaires sont causés par des carences de la gestion de l'entreprise.
- . Pour bien préparer les héritiers, il faut se préoccuper très tôt de leur plan de carrière.
- . Il faut se rappeler qu'au cours de leurs études universitaires, 40 % des enfants d'entrepreneurs décident fermement de ne pas se joindre à l'entreprise familiale.
- . De façon à bien intégrer les enfants dans l'entreprise, on doit tenir des réunions du conseil de famille et se limiter à des discussions prédéterminées sur les activités et les décisions d'affaires.
- . Avec diplomatie, il vaut mieux éloigner les héritiers qui ne répondent pas aux attentes après quatre à six ans et les aider à réussir dans une autre carrière.
- . Les prérequis pour bien intégrer les héritiers dans l'entreprise familiale sont clairs et impératifs : formation, expérience, normes d'embauche précises, plans de carrière, compétence, responsabilité, participation, évaluation du rendement, remerciements, stratégie de croissance et respect des engagements.
- . C'est en conseil de famille que l'on discute de la formation et du plan de carrière des héritiers, hors de l'entreprise ou à l'intérieur de celle-ci.
- . C'est aussi en conseil de famille que l'on décide de fournir de l'aide financière aux héritiers et qu'on les encourage à développer des comportements de loyauté envers

- la famille et l'entreprise.
- . C'est toujours en conseil de famille que l'on explique les besoins que doit combler toute entreprise pour survivre.
  - . L'important est d'apprendre aux héritiers à discuter des considérations familiales au sein du conseil de famille sans laisser ces questions envahir la gestion de l'entreprise; bref, il s'agit d'édifier le clan familial.
  - . Si l'on parvient en conseil de famille à un consensus au sujet d'une décision, il y a de fortes chances que ce soit la bonne.
  - . On doit faire appel à un conseiller externe si l'on n'arrive pas à s'entendre sur une décision à prendre; surtout, ne pas laisser durer les conflits ou les mésententes.
  - . Il faut encourager le successeur et les autres héritiers qui veulent se joindre à l'entreprise familiale à rencontrer un expert qui évaluera leur compétence et les orientera dans leur formation et leur apprentissage, particulièrement s'ils sont jeunes.
  - . La croissance de l'entreprise familiale est à la mesure de l'harmonie au sein de la famille.
  - . Il faut donner toute l'importance à la vraie communication, à la confiance, au respect, à la motivation, à la formation, à l'entrepreneuriat et aux échéances.
  - . Il importe d'être heureux au travail et de travailler avec les héritiers dans le respect mutuel, l'harmonie, la compréhension et le partage.
  - . Seulement 5 % des entreprises familiales adoptent actuellement une approche rationnelle globale pour préparer leur relève et planifier leur succession.

Les objectifs principaux visés par l'ACEF sont les suivants :

- . permettre à ses membres d'échanger sur les problèmes des entreprises familiales;
- . organiser des activités pour informer, former et conseiller ses membres;
- . sensibiliser les gouvernements et la population à la contribution qu'apportent les entreprises familiales à l'économie canadienne.

En collaboration avec d'autres personnes engagées dans des entreprises familiales, J'ai fondé la section de l'Ontarien de l'Association canadienne des entreprises familiales en 1990 et j'en ai été le premier président. Moi-même engagé dans une entreprise familiale qui se devait de commencer à assurer son transfert d'une génération à l'autre, j'avais plus d'une bonne raison de m'y intéresser à ce processus qui demande énormément de doigté. Réaliser ce passage ne peut se faire selon une recette unique, car trop de paramètres varient selon le type d'entreprise, la famille et les personnes en cause.

Je crois que je tire tous les jours quelque chose de mon engagement et je vois déjà le succès des démarches que j'ai faites pour entreprendre ce transfert.

Je vous présente ici un extrait d'une conférence que j'ai donnée à la Chambre de commerce et d'industrie de Hawkesbury en février 1994.

*Nous savons tous que chaque famille est unique; de la même manière, l'évaluation d'une entreprise familiale est aussi unique. C'est généralement dans les entreprises familiales que se présentent les problèmes les plus aigus de confusion, de brouilles et de malentendus. Pourquoi? Parce que les difficultés reliées à la transmission de la propriété et de l'administration de l'entreprise sont rarement abordées de manière rationnelle et disciplinée. Les employés, se dit-on, il ne faut pas les voir durant la fin de semaine. Il est malheureux d'apprendre que des fortunes et des successions familiales ont engendré des discordes et même des procès entre les membres d'une même famille plutôt que de les rapprocher dans la poursuite du développement de l'entreprise et de l'économie de leur région (p. ex., Steinberg, Ballard, McCain).*

*Pour éviter la confusion, le doute et la discorde, il est bon de prévoir l'établissement de canaux de communication francs et ouverts dans les rencontres. Ces canaux aident à faire passer les messages, à mieux en saisir les éléments importants, à comprendre les objectifs personnels, à s'ajuster au mode de vie et à comprendre les questions d'éthique et les responsabilités de chacun. Les bonnes communications font aussi connaître l'histoire de l'entreprise, la problématique de ses questions financières, les titulaires de droits de propriété, les avantages personnels et financiers, etc.*

*Philippe de Gaspé Beaubien, président de Télémédia, déclarait que « Gérer une entreprise, c'est difficile; gérer une entreprise familiale, c'est très difficile. Mais pour ceux qui réussissent, la récompense est de taille. Le succès commun resserre les liens entre les membres de la famille. Ce qui est bon pour la famille est bon pour l'entreprise ».*

*Pour donner les résultats attendus, le plan de transmission de l'entreprise doit être fondé sur un ensemble d'éléments essentiels comme la qualité de vie des intéressés, l'estime de soi, les besoins financiers des membres de la famille, l'évolution des rôles de chacun, le souci d'intéresser les membres de la famille, la formation, la question des banquiers, des avocats, des employés et des clients, les relations entre les propriétaires dirigeants et le conseil d'administration, la rémunération, les liquidités, les conventions entre actionnaires, la structure d'entreprise, etc. Tout ceci prend des années de formation.*

*Même après qu'une entreprise familiale ait été transmise à une autre génération, il est très important que les parents poursuivent les rencontres du conseil de famille ou en forment un si ce n'est déjà fait. Il est très rare que les parents transfèrent tout leur avoir en même temps que l'entreprise.*

*Tout comme il est recommandé de modifier ou relire son testament tous les cinq ans environ, il est fortement recommandé de poursuivre les rencontres du conseil de famille afin d'échanger des idées entre parents et enfants, et même petits-enfants quand ceux-ci sont en âge de le faire. Ce faisant, chacun connaîtra les raisons des décisions qui sont prises et pourra poser des questions.*

*Ces échanges pourront aider à la communication, au respect mutuel et à l'harmonie familiale. Si nous laissons un héritage financier à nos enfants, c'est pour leur permettre de grandir en affaires et d'être plus heureux. Nous savons tous que l'argent est une arme à deux tranchants. Mal administré, le bonheur espéré devient facilement un malheur qu'il faut éviter à tout prix.*

*À cet effet, l'Association canadienne des entreprises familiales est prête à aider. Voici quelques précisions.*

*L'objectif de l'Association est de promouvoir la réussite et la croissance de l'entreprise familiale au Canada. Plus précisément, cela signifie que les membres désirent ardemment perpétuer l'entreprise familiale et s'y consacrent en partageant leurs expériences, leurs idées et leurs connaissances.*

*Tous les entretiens, privés ou en groupe, ayant lieu entre membres participants ou personnes ressources dans le cadre de toute assemblée ou autre rencontre de l'Association sont confidentiels. À moins d'exception ou lors d'activités publiques, les membres sont assurés de la confidentialité de leurs discussions touchant leur entreprise familiale.*

*L'ACEF fait beaucoup d'efforts pour promouvoir les projets de recherche. Le projet conjoint de la société Loeb et de l'Université du Québec à Hull (UQAH) sur les entreprises familiales, en particulier dans le secteur de l'alimentation, nous donne un bon exemple de ce que les maisons de formation peuvent réaliser en travaillant en collaboration avec le secteur privé. Le budget de 20 000 \$ fourni par les deux partenaires servira à étudier la problématique des entreprises familiales. L'un des points à l'étude est la continuité de l'entreprise familiale qui passe d'une génération à l'autre. Les résultats sont des plus intéressants et toute entreprise devrait en faire un de ses documents de référence.*

*À la suite des démarches de sensibilisation de l'ACEF, la Banque de développement du Canada commence elle aussi à offrir des ateliers et des séminaires sur la gestion et la transmission des entreprises familiales.*

***Le comité consultatif du Central Guaranty Trust à Hull***

Le Central Guaranty Trust était une entreprise financière canadienne offrant des services très diversifiés à une clientèle très vaste dans les secteurs des prêts personnels et hypothécaires, des marges de crédit, des comptes d'épargne et de chèques, services de placement dont les REER et FEER, série de fonds communs de placement, des placements marathons, des titres du marché monétaire, des Obligations d'épargne du Canada, des guichets automatiques, des testaments et de la planification successorale, etc. Le Central Guaranty Trust s'assurait de l'expertise de son conseil consultatif pour éclairer ses décisions concernant les marchés financiers régionaux et nationaux. Il existait 190 succursales du Guaranty Trust au Canada, dont onze au Québec.

La succursale de Hull, la plus ancienne de la province de Québec, avait ouvert ses portes en 1958. Je me suis joint à son comité consultatif en 1977. Ce comité regroupe des gens d'affaires très avisés qui se réunissent régulièrement. Comme directeur du comité consultatif en 1984, j'ai participé à l'inauguration des locaux de la Guaranty Trust sur la Promenade du Portage en présence de dignitaires, de dirigeants et d'employés de l'entreprise. Le ruban fut coupé par le député fédéral libéral Gaston Isabelle, aussi président du comité consultatif. Nous y retrouvions en 1986, entre autres, les personnes élues suivantes : à la présidence, Gaston Isabelle, ex-député libéral au niveau fédéral, Robert Labine, maire de Gatineau et développeur chevronné de la région, Rolland Lavoie, PDG de Pilon Limitée et président du Groupe PAL, Frank Williams, propriétaire de Williams Chev-Olds-Cadillac et moi-même.

En novembre 1990, Gaston Isabelle s'est retiré de la présidence du comité et j'en ai été élu président pour un mandat de cinq ans. La Banque Toronto-Dominion a fait l'acquisition du Guaranty Trust en janvier 1993. Les seize années que j'ai consacrées au comité consultatif furent pour moi une expérience valorisante et un moyen d'établir dans le milieu des affaires et celui des finances de nouveaux contacts qui autrement m'auraient échappé.

### ***La Commission de formation professionnelle (CFP)***

Je me suis engagé dans la Commission de formation professionnelle parce que je sentais le besoin d'apporter des changements pour que la formation de la main d'oeuvre de la région réponde vraiment aux besoins des travailleurs, des entreprises et des gens désireux de s'adapter au marché du travail. Je m'engageai donc en 1983 au sein d'un comité consultatif régional (CCR). La CFP est un organisme qui sert de guichet au gouvernement pour gérer la formation de la main d'oeuvre. L'organisme a pour mission de travailler de concert avec le milieu pour identifier, analyser et planifier la formation de la main d'oeuvre, tant active que disponible, par des programmes de formation orientés vers les besoins du marché.

Les CCR sont des comités consultatifs régionaux formés en proportion égale de représentants d'employeurs et de salariés des grands secteurs économiques. En Outaouais, les secteurs comme le commerce, les services aux entreprises, les services personnels, les services sociaux et la santé, le tourisme, l'hébergement et la restauration, l'agriculture, la construction, la forêt et les dérivés du bois ainsi que la haute technologie étaient alors des secteurs privilégiés.

Certains métiers et professions qui procuraient encore un gagne-pain à des familles sont disparus avec l'évolution rapide des changements technologiques. Il y a aussi des surplus de main-d'oeuvre dans certains secteurs, alors qu'il y a pénurie dans d'autres. La formation doit être planifiée pour solutionner ce problème. De fait, logiquement, l'enseignement et la formation devraient précéder les besoins actuels du marché en prévoyant le développement technologique de l'industrie. Ce n'est malheureusement pas ce qui se fait. La CFP se veut l'outil permettant de définir les besoins sur le terrain en s'associant avec les partenaires du milieu pour connaître ces besoins et orienter la formation en conséquence. En temps qu'organisme parapublic, elle devient donc l'agent indépendant qui gère les besoins en formation pour la région.

Ma première année au sein de la Commission me permit de découvrir ce qu'était cet organisme avant de m'engager plus à fond. En 1984, je devenais président de la CFP et je faisais part de ma vision à ce titre.

*Mesdames, messieurs,*

*À l'assemblée annuelle de septembre, je vous ferai le bilan de mon mandat à la présidence de ce conseil.*

*Je profite de cette occasion pour vous exprimer toute ma reconnaissance pour la confiance que vous m'avez témoignée. Comme vous l'a si bien expliqué madame Claire Larche dans sa lettre du 8 juin, l'Exécutif a décidé de reporter son assemblée générale en septembre et le conseil aura à entériner cette décision. Je tiens quand même à vous livrer quelques commentaires après un an d'activité.*

*Tout d'abord, je tiens à vous dire qu'en ce temps de grands changements, l'aptitude à gérer les transformations repose sur l'énergie, l'intelligence, l'imagination et le discernement de tout le personnel. Il est bien naturel, évidemment, de leur rendre hommage pour tous les efforts déployés afin de s'adapter rapidement. Je m'en voudrais de ne pas souligner le travail accru de notre directeur général qui, en plus de s'adapter à tout cela, a été élu au poste de secrétaire provincial de l'Association des directeurs généraux. J'aimerais également féliciter Benoît Jean pour sa nomination au poste de trésorier de l'Association des cadres de formation professionnelle.*



*Tout au long de l'année, nous avons apprécié la collaboration de Gérard Gagnon et de son assistant Conrad Fournier. Les membres de l'Exécutif ont travaillé avec beaucoup de sérieux pour administrer le budget. Merci également à vous tous, les membres du conseil.*

*Ma première année à l'exécutif de la CFP fut une année d'études, de consultations, de constatations, mais surtout une année pendant laquelle je me posais constamment la question « Nous, membres des CCR, que faisons-nous ici? », non pas à cause des responsables locaux, mais bien à cause du manque d'autonomie de la part du gouvernement.*

*À la suite des décisions gouvernementales de l'an passé dans le cadre de la relance économique, tout a changé. La ministre responsable de la main-d'oeuvre et de la sécurité du revenu, madame Pauline Marois, a insisté sur l'existence de fortes structures de participation et de concertation des partenaires sociaux dans l'application de la politique d'éducation aux adultes. C'est beau, des partenaires sociaux, mais il faut, avant que des gestes soient posés, consulter ces partenaires si nous voulons une collaboration étroite. C'est ce qui n'a pas encore été fait et c'est ce que nous allons dire à la rencontre des 21 et 22 juin, soit jeudi et vendredi prochains, aux représentants du gouvernement.*

*Quand on planifie, il faut s'assurer que tout soit bien structuré si on veut que les projets se réalisent. Nous avons ce que nous désirons depuis longtemps : la liberté d'action dans la formation des CCR. Nous savons que le rôle clé de la formation dans le développement économique repose sur le caractère moteur et irremplaçable de la compétence et de la qualification professionnelles. Le virage technologique entrepris au Québec exige des connaissances et un savoir plus poussés. C'est pourquoi nous devons être déterminés à préparer la formation de nos jeunes si nous voulons assumer notre responsabilité sociale et que ceux-ci deviennent des chefs de file dans différents secteurs.*

*La formation des CCR et l'information de leurs membres sera notre principale préoccupation d'ici à septembre et je suis convaincu que nos responsables formeront les meilleurs CCR de la province.*

*En terminant, je voudrais citer Philippe de Gaspé Beaubien, qui dit que ce dont le Québec a besoin actuellement, c'est d'entrepreneurs corporatifs ou de « middle management ». Des gens qui peuvent transformer des idées et les concrétiser. Des gens qui ne font pas des choses grandioses, mais plutôt des réalisations tranquilles."*

*Merci. On se revoit en septembre.*

## **Je m'engage socialement**

### ***La Société Saint-Vincent de Paul***

Je ne peux vraiment pas passer sous silence l'histoire et la mission de la Société Saint-Vincent de Paul avant de vous parler de mon engagement dans ses oeuvres. La raison de cet engagement est bien simple : le fondateur, Frédéric Ozanam, est un modèle d'engagement social que j'admire et je trouve qu'il y a de grandes leçons humanitaires à tirer de son oeuvre. C'est aussi pour moi une façon de promouvoir cette société construite et développée par des laïcs catholiques.

En 1833, Frédéric Ozanam, âgé de 21 ans et étudiant à l'Université de Paris, est confronté à la pauvreté de la société contemporaine à Paris. Catholique convaincu, il crée donc avec six de ses confrères de classe un mouvement d'aide pour soulager la souffrance de ces gens dans le besoin. Appelée la Conférence de la charité, ce premier mouvement a donné naissance à un vaste regroupement de personnes qui acceptaient de partager une partie de leurs richesses et de leur temps pour aider les démunis. La Conférence de la charité devint la Société Saint-Vincent de Paul, une société aujourd'hui de niveau international qui a cependant toujours gardé la mission d'aide locale qui fait sa force, son efficacité et sa richesse humaine.

La mission de la Saint-Vincent de Paul est de répondre aux besoins des gens dans la misère et de corriger les causes de cette misère et de la souffrance qu'elle engendre. Tout le travail se fait en véhiculant le message chrétien, en vivant la vocation et la mission des laïcs dans l'Église et dans le monde. Les actions s'inspirent de l'esprit de Saint-Paul, qui nous dit de travailler dans la justice, la charité, l'entraide et la solidarité. Toutes les personnes dans le besoin reçoivent de l'aide, peu importent leurs croyances, leurs opinions, leur race, leur origine, leur culture ou leur orientation sexuelle. L'aide, essentiellement locale, est dirigée vers les sans-abri, les affamés et les malades. On compte à travers le monde plus de 750 000 membres dans 112 pays. L'aide offerte est volontaire et bénévole et se veut la plus rapprochée possible des gens dans le besoin. Toute l'aide financière arrive à ses destinataires sans frais d'administration, car ceux-ci sont couverts par d'autres activités non reliées aux dons d'argent.

Il est bien clair dans mon esprit que l'un des aspects primordiaux de la Saint-Vincent-de-Paul est la satisfaction personnelle qu'éprouvent ses membres à vivre selon l'esprit vincentien. Cet esprit, c'est l'amour et la charité envers ses confrères et consœurs d'abord, puis envers les personnes qui font appel à la Société. On ne peut entrer en dialogue avec les pauvres que si l'on est soi-même pauvre de quelque chose. La vocation vincentienne

comprend non seulement les services aux pauvres, mais aussi la mise en commun de ces services au sein d'un groupe. C'est là et à partir de là, avec l'aide d'un conseiller ecclésiastique, qu'est expliquée, méditée et approfondie toute cette part de spiritualité qui concerne les rapports entre la pauvreté et la charité, celle dont vécurent Saint-Vincent-de-Paul et Frédéric Ozanam. Il y a dans les services au prochain, et surtout aux plus pauvres et à ceux qui souffrent, une sorte de sacrement qui est l'approche du Christ souffrant présent dans les pauvres.

Pour s'imprégner à fond de l'esprit vincentien, pour en pratiquer les oeuvres avec fruit, il faut faire un travail personnel et étudier la Règle énoncée dans le petit livre de la Société. Dans le monde actuel de changement rapide, nous n'avons pas le droit d'en rester aux formes traditionnelles de charité. Bien sûr, nous évoluons, mais trop lentement. Notre charité ne colle plus assez à la réalité. Il nous faut relire l'esprit de la règle et méditer sur son application moderne.

La Société Saint-Vincent-de-Paul a donc deux buts : faire beaucoup de bien spirituel à ses membres par l'exercice de la charité et faire un peu de bien spirituel et temporel à quelques pauvres visités au nom de Jésus-Christ. Si elle ne cherchait pas continuellement à allier ces deux buts, la Société perdrait sa raison d'être. En effet, si elle ne tenait pas à la sanctification de ses membres par des exercices de piété, il ne manquerait pas de confréries et de tiers ordres pour remplir cette condition et si elle ne songeait qu'au soulagement temporel des pauvres, elle ne ferait que grossir la liste des institutions publiques ou privées qui répondent à ce besoin.

Jamais nous ne devons séparer ces deux buts; ils sont connexes et ne peuvent pas supporter d'être isolés. En apprenant à s'aimer, s'aider et s'accepter tels que nous sommes entre confrères et consoeurs, comment pourrait-il en être autrement envers les pauvres.

À la vérité, les pauvres dont il s'agit, ce sont ceux dont la pauvreté durera autant que le monde, c'est-à-dire tous ceux, hommes, femmes, enfants, vieillards qui souffrent de quelque détresse. Je suis effrayé de voir que chaque fois qu'une nouvelle conférence est fondée dans un quartier résidentiel moderne, on s'imagine qu'il n'y a pas de pauvreté sur place, c'est-à-dire pas de détresse. Il y en a pourtant là comme ailleurs, mais elles ont changé de nom, de visage : misère de la maladie, des foyers déchirés, des familles monoparentales, de la foi perdue. Ces détresses-là se cachent; elles ne se soignent pas comme la pauvreté traditionnelle qui est également présente ailleurs. Chacune est un cas qu'il faut traiter avec encore plus de coeur, de discrétion et d'expertise en utilisant de nouvelles ressources et en instaurant des conférences souvent très spécialisées. Imaginez un magasin qui répondrait aux besoins matériels des pauvres, mais qui serait doté d'un secrétariat permanent en mesure de répondre aux appels des gens en détresse, de leur

donner de l'information et de les diriger vers les services dont ils ont besoin, bref un service à l'image d'un centre de références.

La conférence est l'unité de base où l'action d'aide communautaire s'effectue. Les conférences sont regroupées en conseils particuliers lorsque le nombre le justifie. Le conseil central se situe au niveau diocésain. Il y a aussi les conseils provinciaux et nationaux et le conseil général international. Cette structure ne sert qu'à coordonner et animer les activités à travers le monde.

Les oeuvres spécialisées ou affiliées sont les vestiaires ou comptoirs, les projets de promotion humaine, les services d'accueil, les cuisines collectives, les services de repas communautaires et les lieux de rencontre. Les Vincentiens vont directement vers les gens dans le besoin, et l'inverse est aussi vrai. C'est en réponse à des besoins chez les démunis que de nouveaux services ou programmes sont mis sur pied, comme la conférence Solitude-Conseil, le jumelage de conférences avec celles du Tiers-Monde, etc.

L'aide aux enfants et aux familles se présente sous forme d'aide financière ainsi que de dons de vêtements, de meubles et de nourriture. Environ 70 % des familles dans le besoin sont monoparentales. À l'occasion de fêtes comme Noël, des cadeaux sont souvent offerts.

Il arrive que l'aide soit partagée entre les conférences de la Société, soit dans une région, dans un pays ou à travers le monde, à partir des surplus locaux. Rien n'est perdu, tout est mis en commun pour remplir la mission. La Société Saint-Vincent-de-Paul n'est malheureusement pas une solution à tous les maux, mais elle est riche en ressources humaines pour remplir sa mission. Tous peuvent y faire quelque chose; il y suffit y de faire le don de ce que l'on peut partager.

La première conférence de la Saint-Vincent-de-Paul fut fondée à Québec par Joseph Painchaud en 1846 et celle de Montréal a suivi en 1848. Depuis, la Société a dû s'ajuster à toutes les cultures et à tous les bouleversements.

L'histoire de Frédéric Ozanam m'a touché dès que j'ai lu sur son oeuvre. La Société Saint-Vincent-de-Paul est l'un des rares organismes de bienfaisance qui répond vraiment à ma philosophie, à mes croyances et à mon style d'aide aux démunis. J'y ai donc consacré le plus de temps possible dès que mes affaires me l'ont permis. Gérer un petit commerce demande tout notre temps, mais dès que l'on passe à la gestion de plus gros commerces, on s'entoure de collaborateurs et on peut libérer de notre temps pour servir des associations et des oeuvres qui nous tiennent à coeur.

J'ai mis et je mets encore beaucoup de temps et de ressources dans les oeuvres, parce

que je crois fermement que la foi sans participation dans les oeuvres est une foi morte. Le bon Dieu nous a donné tant de talents qu'il est de notre devoir de les faire fructifier de la bonne façon, c'est à dire de s'en servir pour aider la communauté à devenir meilleure et plus heureuse.

### ***La Saint-Vincent-de-Paul et son conseil particulier en Outaouais***

Dans l'Outaouais, c'est à Hull en 1878 que la première conférence de la région fut fondée dans la paroisse Notre-Dame-de-Grâce par le Révérend Père Gauvin et mesdames Sauvageau et Carrière. Le territoire de service de cette conférence couvrait toute la ville. En 1902, 1924 et 1928, trois autres conférences voyaient le jour et décidèrent de se regrouper avec la première pour former le conseil particulier de Hull. Monsieur Adrien Labelle en fut le premier président. Aujourd'hui, dans l'Outaouais, plus de vingt-cinq paroisses et plusieurs villes et villages possèdent leur conférence de la Société et des centaines de bénévoles s'assurent que les activités et programmes sont accessibles aux gens dans le besoin.

Parmi les bénévoles de la région, il y a de beaux exemples qui me touchent vraiment. Entre autres, celui de madame Yvette Gaudreau de Gatineau, qui a été honorée à l'Assemblée générale annuelle de la Société tenue à Montréal les 24 au 26 octobre 1997. À 74 ans, elle recevait un certificat et un médaillon béni par sa Sainteté le Pape Jean-Paul II pour souligner ses quarante ans de bénévolat au sein de la Saint-Vincent-de-Paul. À cette occasion, elle a déclaré : « Je n'ai jamais eu beaucoup d'argent, mais j'ai toujours essayé de donner une partie de mon temps et de mon coeur. » Elle fut pendant douze ans vice-présidente du conseil national de la Saint-Vincent-de-Paul. En recevant ces honneurs à Montréal, elle a également dit ceci : « Je ne pense pas que je dois prendre du crédit car pour moi, voir du monde est un besoin. Je pense aussi qu'on s'aide soi-même en aidant les autres. Le bénévolat, ça m'a toujours intéressée et je dis merci au bon Dieu de m'avoir donné la chance d'être sur ce chemin-là. Il ne faut pas oublier nos pauvres. Les gens doivent réaliser qu'il y a de la grosse misère dans notre région. Ce n'est pas seulement les gros montants qui comptent, chaque petit don est aussi important. »

Elle n'est pas la seule, Yvette Gaudreau, à se donner magistralement à cette oeuvre. Une foule d'autres le font aussi. Et c'est à voir ces bénévoles travailler que l'on décide de donner de notre temps et de nos économies.

J'ai fondé le conseil particulier de la Société Saint-Vincent-de-Paul de Gatineau le 6 janvier 1966. Ce conseil regroupe les conférences situées à l'est de la rivière Gatineau, y compris celle de Buckingham.

### ***Les comptoirs de la Saint-Vincent-de-Paul***

Dès les débuts de la Société, les « vestiaires » existaient. Réorganisés et structurés selon la formule de magasin de seconde main, ils sont devenus des comptoirs pouvant répondre à la fois aux besoins des pauvres et aux demandes d'articles, de vêtements et de meubles de toutes sortes en provenance des conférences. Les comptoirs récupèrent des articles de première nécessité pour les offrir à prix d'aubaine aux démunis du milieu qui ne peuvent s'approvisionner dans les grands magasins. En même temps, ils emploient et forment des travailleurs qui avaient décroché du marché du travail ou que le marché du travail avait laissés tomber avec toutes les conséquences que cela comporte. Aux comptoirs, on valorise ces gens et on leur réapprend à avoir confiance en eux, à se sentir utiles à la société, à accroître leurs aptitudes, à maîtriser certaines techniques, à développer des outils et surtout, à vivre en société.

### **Les comptoirs en Outaouais**

Plusieurs comptoirs ont été mis sur pied. L'un d'eux m'a plus particulièrement tenu à cœur, celui que j'ai fondé en mars 1965 sur la rue Eddy à Hull, alors que j'étais président du conseil particulier de Hull. Ce comptoir possède depuis 1979 son propre édifice qui loge aussi d'autres organismes d'aide aux démunis. C'est donc sur la rue Eddy que je me suis le plus impliqué. J'ai été administrateur du Comptoir dès les débuts et président de 1970 à 1973 et de 1977 à 1982. C'est durant mon dernier mandat que j'ai organisé avec une équipe du tonnerre une levée de fonds qui nous a permis de recueillir 100 000 \$ et de faire l'achat de l'édifice de la rue Eddy. Le Comptoir est une vraie PME très efficacement gérée par un conseil d'administration bénévole, donc une PME sans but lucratif comme tous les programmes et activités de la Saint-Vincent-de-Paul. C'est en fait un magasin qui vend des vêtements, des articles ménagers et des meubles à très bon prix. Les dons recueillis sont mis en magasin pour être vendus. Des boîtes pour la collecte des articles à donner sont placées à divers endroits stratégiques et un camion fait aussi la cueillette des plus gros morceaux.

La conférence Saint-Vincent-de-Paul de Saint-François-de-Sales, à Pointe-Gatineau, a été fondée dès 1953 et en 1963, le vestiaire de la Saint-Vincent-de-Paul ouvrait ses portes aux démunis.

Lors du congrès national de la Société Saint-Vincent-de-Paul tenu à Victoriaville en 1987, on m'a demandé d'animer un atelier sur le fonctionnement de nos magasins. J'ai présenté quinze minutes d'information suivies d'une période d'échange. Voici ce que j'y livrais.

*Il existe présentement trois types de magasins Saint-Vincent-de-Paul.*

1. *Les vestiaires traditionnels, où travaillent quelques bénévoles qui viennent en aide aux familles de la paroisse visitées par un membre de la Société. Tout y est gratuit, car le local est fourni par la Fabrique, il n'y a pratiquement aucun frais d'exploitation et la gestion est assurée par la conférence paroissiale.*
2. *Le magasin, qui est exploité dans un local public avec les dépenses normales d'un commerce, à l'exception que les travailleurs sont des bénévoles. Le magasin est ouvert aux familles visitées par les membres de la Société et est aussi accessible au grand public.*

*Ce genre de magasin est généralement administré par un comité d'une conférence ou d'un conseil particulier. Il faut avoir une bonne tenue de livres, avec vérification par des comptables de l'extérieur, pour assurer la bonne conduite des opérations.*

*Normalement, des dons sont effectués aux familles visitées et les profits réalisés sont gardés en partie pour améliorer le magasin et en partie pour le conseil, la conférence ou d'autres oeuvres de la Société.*

3. *Le magasin de la Saint-Vincent-de-Paul fonctionne comme un commerce doté d'une structure, d'une organisation et d'un financement traditionnels d'entreprise lucrative, sauf que c'est un organisme sans but lucratif. Il est administré par un conseil d'administration et ses surplus vont aux oeuvres de la Société Saint-Vincent-de-Paul. Les membres du Conseil sont obligatoirement des membres de la Saint-Vincent-de Paul, que ce soit d'une conférence ou d'un conseil particulier ou central, ce qui veut dire que le magasin est administré par un comité d'une conférence ou d'un conseil et que les profits sont distribués selon les décisions de cette conférence ou de ce conseil.*

*Il existe aussi des magasins administrés par des membres de la Société Saint-Vincent-de-Paul qui ne sont plus membres d'une conférence ou d'un conseil mais qui oeuvrent quand même dans des oeuvres spéciales. Cela m'amène à vous parler des oeuvres spéciales qui, comme les magasins, sont toujours administrées par un comité d'une conférence ou d'un conseil. Si les membres du comité ne font pas partie d'une conférence ou d'un conseil, il est fortement recommandé de fonder une conférence spécifique pour une oeuvre spéciale. À ce moment-là, il faut suivre la Règle et se placer sous la juridiction d'un conseil à l'échelon supérieur.*

*Ces oeuvres spéciales désignent tout service rendu aux gens dans le besoin, comme les soupes populaires, les centres d'accueil ou les services conseils.*

*Je voudrais maintenant vous parler plus en détail du Comptoir de la Saint-Vincent-de-Paul*

*de Hull, mon plus beau projet de société à Hull. Après des débuts modestes en mars 1965, il est aujourd'hui le magasin de la Société le mieux structuré; avec, en 1987, quinze employés, il a un chiffre d'affaires annuel de près de 300 000 \$.*

*Au début, il était administré par des membres de différentes conférences. Aujourd'hui, la plupart des membres ne sont pas rattachés à aucune conférence. C'est pourquoi le conseil a demandé au Conseil national son agrégation comme oeuvre spéciale de la Société Saint-Vincent-de-Paul.*

*Le Comptoir Saint-Vincent-de-Paul de Hull inc. est propriétaire de son immeuble qui a une valeur de 400 000 \$. Quand nous parlons du troisième type de magasin, nous parlons vraiment d'une entreprise commerciale.*

*Comme on ne demanderait jamais à une personne de piloter un avion sans recevoir la formation nécessaire, on doit s'assurer, avant d'ouvrir un tel magasin, d'avoir au sein du comité au moins un membre qui a de l'expérience en affaires, pour éviter les problèmes. D'après moi, il ne faut jamais engager les fonds de la Société sans être absolument assuré des chances de réussite.*

*Il est toujours possible de demander à un comptable, à un marchand, à un notaire ou à un avocat de faire partie de votre comité. Je suis certain que vous obtiendrez l'aide nécessaire. Pour une saine gestion, on se doit de tenir une bonne comptabilité. Il est absolument nécessaire de faire vérifier les livres à la fin de chaque année financière par un comptable professionnel. Pour ce type d'entreprise, l'année financière doit correspondre à l'année civile, soit du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre.*

*Même si ce genre de magasin est sans but lucratif, le comité doit d'abord penser commerce, ensuite oeuvre de charité. En affaires, on se doit d'avoir des réserves raisonnables en tout temps pour le fonds de roulement et prévoir les fonds nécessaires aux rénovations et agrandissements possibles. En commerce, si on ne progresse pas, on recule.*

*Les surplus doivent être versés au conseil à l'échelon supérieur, comme le stipule la règle énoncée à la page 38 du guide des magasins. Comme exemple d'utilisation des profits, le Comptoir Saint-Vincent-de-Paul de Hull a fondé Accueil Ozanam, qui reçoit à dîner entre soixante-dix et quatre-vingt personnes par jour.*

*En passant, je veux vous souligner toute l'importance que les membres accordent à notre Règle. Il faut la lire et la relire, car elle est un peu la bible de notre Société. En la suivant, vous verrez le progrès et l'expansion de votre Société. Si vous ne la connaissez pas, vous*



*vous éloignez des buts et de l'esprit des fondateurs.*

*J'ai avec moi un album de photos du magasin de Hull ainsi que le bilan financier de l'an passé. Après la période de questions, si vous le désirez, vous pourrez les regarder et même prendre des notes.*

*En terminant, je tiens à souligner que les trois types de magasins sont valables, selon les circonstances, le lieu et les membres. Cependant, je suis convaincu que la formule commerce a beaucoup d'avantages, car elle est mieux structurée et mieux placée pour rendre service à un plus grand nombre avec de meilleurs moyens.*

*Merci.*

\*\*\*\*\*

La Saint-Vincent-de-Paul et ses oeuvres forment une grande famille. Nous l'avons constaté une fois de plus le dimanche 8 mars 1998 lorsque le nouveau comptoir du 751 boulevard Saint-Joseph à Hull ouvre ses portes. Toujours dans le même esprit, la Soupe populaire de Hull, oeuvre de la Société, a ouvert ce comptoir, le deuxième à Hull avec celui de la rue Eddy, pour financer ses activités.

Pour démarrer le projet, la Soupe populaire peut aussi compter sur la participation des gens d'affaires notamment Pilon Ltée, Sears, Meilleurs Stores et la Friperie de l'Outaouais.

### ***L'Accueil Ozanam de Hull***

Je faisais partie de ceux qui ont fondé l'Accueil Ozanam à partir du conseil d'administration du Comptoir Saint-Vincent-de-Paul de Hull en octobre 1974. Une maison a alors été achetée au 44 de la rue Frontenac pour offrir des repas aux démunis et des loisirs aux personnes seules. En 1980, Centraide reconnaissait l'Accueil Ozanam comme organisme répondant à ses critères pour recevoir de l'aide financière. La clientèle étant toujours grandissante, de nouveaux locaux beaucoup plus grands ont été achetés en 1987 à Hull.

### ***Le service Solitude-Conseil***

Je me suis fortement engagé dans la mise sur pied du service de référence Solitude-Conseil de la Saint-Vincent-de-Paul. Ce service est devenu une priorité pour aider les gens qui vivent une épreuve et se retrouvent soudainement seuls devant des décisions importantes à prendre. Solitude-Conseil est un service gratuit qui donne accès à des bénévoles, dont plusieurs sont des professionnels dans diverses disciplines. Ce service

s'adresse aussi bien à la femme qui vient de perdre son époux et se retrouve dans une situation difficile qu'à toute personne qui vit un divorce, une perte financière désastreuse, une succession houleuse ou toute autre situation pénible.

Parmi les bénévoles professionnels, on retrouve un notaire, un prêtre, un avocat, un comptable, un psychologue. Ces professionnels acceptent des consultations gratuites de départ à la suite d'une référence fournie en toute confidentialité par un conseiller qui travaille sur place.

Il est facile de prétendre que l'on puisse, dans une situation difficile, consulter un membre de sa famille, une connaissance ou un ami. Cependant, tous ne sont pas aussi chanceux et n'ont pas nécessairement un conseiller adéquat à côté d'eux. C'est souvent dans la solitude que se prennent les décisions importantes, bonnes ou mauvaises. C'est à ces personnes seules que Solitude-Conseil s'adresse.

C'est en janvier 1986, alors que j'étais président du comité des relations humaines à l'Accueil Ozanam, que j'ai été sensibilisé à ce projet d'aide aux personnes en difficulté. J'ai décidé, avec six autres Vincentiens, de devenir bénévole et d'offrir ce service très personnalisé. Deux par deux, pour assurer plus de crédibilité et de transparence, nous nous rendions sur demande au domicile des personnes qui avaient besoin de conseils pour se sortir de situations difficiles. Il s'agissait de les écouter, de les renseigner et de les diriger dans la bonne direction pour solutionner leur problème. Notre rôle n'était pas de résoudre les problèmes, mais bien d'aiguiller les gens vers la bonne source professionnelle.

La plus grande pauvreté est certes la solitude qu'éprouvent les gens dans notre société individualiste et désintéressée des problèmes des personnes en difficulté. C'est ce qui m'a motivé à m'engager dans la conférence et à donner de mon temps au niveau du conseil national de la Société Saint-Vincent-de-Paul du Canada. Voici les motifs que je donnais dans mon formulaire de candidature à la présidence le 17 décembre 1982 : « Par amour pour les membres et pour les buts de la Saint-Vincent-de-Paul, pour l'expérience acquise durant mes trente années en tant que membre actif, que président de la conférence, que président du conseil particulier de Hull à deux reprises, que fondateur du Comptoir Saint-Vincent-de-Paul de Hull inc. et que promoteur de l'Accueil Ozanam de Hull inc. Mon commerce me permet d'avoir une grande disponibilité et les moyens de me déplacer pour faire connaître davantage la Règle, la faire respecter le plus possible et mettre en pratique les recommandations du rapport de l'I.Q.O.P. ».

En 1986, lors d'un congrès international à Montréal, j'ai participé à la fondation du conseil provincial du Québec. Pendant près de dix ans, j'y ai oeuvré à titre de trésorier et de vice-président provincial. Ce dont je suis très fier, c'est de la création du secrétariat provincial

permanent.

## **Le Père Antonio Giard, directeur spirituel et aumônier**

On ne peut parler de la Saint-Vincent-de-Paul de Hull sans prononcer le nom du Père Antonio Giard et parler de son engagement dans les oeuvres communautaires et de son influence en tant que guide spirituel de plusieurs personnes de la région. Je lui suis moi-même reconnaissant de ses bons conseils et de sa patience à me guider dans ma vie intérieure.

Le 16 juin 1985, je à une salle attentive lors de son cinquantième anniversaire de vie religieuse.

*Quand on m'a demandé de faire un témoignage sur le Père Giard, j'ai voulu savoir combien de temps on me donnait, car je pourrais parler de lui des heures, en tant qu'ami, conseiller de la Saint-Vincent-de-Paul et conseiller moral.*

*J'ai le privilège, et c'est un réel privilège, de travailler avec le jubilaire depuis une quinzaine d'années. Cinquante ans de vie religieuse, mais je sais également, Père Giard, que cela fait vingt-cinq ans que vous êtes membre de la Saint-Vincent-de-Paul.*

*Vous fêtez aujourd'hui deux anniversaires qui témoignent de votre engagement. Il m'est impossible de dire tout le travail que vous avez accompli au sein de la Saint-Vincent-de-Paul, autant sur le plan spirituel que sur le plan matériel.*

*Les consoeurs et confrères ici présents peuvent confirmer avec moi que la Saint-Vincent-de-Paul serait loin d'être ce qu'elle est dans la région sans le travail inlassable du Père Giard, spécialement dans la conférence paroissiale du Sacré-Coeur. Il a aussi consacré beaucoup de temps au conseil particulier, au comité du comptoir de Hull, au comité du centre d'accueil de la rue Frontenac, au comité R.H.O. et au dernier-né, le comité du service Solitude-Conseil.*

*C'est vite dit, mais en réalité, ces comités sont six oeuvres différentes, avec des buts, des C.A. et du travail différents les uns des autres, bien que tous soient reliés à la Saint-Vincent-de-Paul.*

*Le Père Giard a su, par sa grande foi en Dieu, son dynamisme et surtout sa grande persévérance, nous inculquer un espoir dans l'avenir. Ni les obstacles ni les problèmes ne l'empêchent de réaliser un projet. Il est l'homme le plus patient et le plus charitable, mais parfois, il sort son caractère et je peux vous dire qu'il parle et qu'il marche beaucoup plus*

*vite lorsqu'il est fâché!!! Faut que ça marche!!!*

*Vous rappelez-vous, Père Giard, quand nous nous étions rendus chez le propriétaire pour acheter la bâtisse où est situé le comptoir Saint-Vincent-de-Paul sur la rue Eddy? Nous l'avons eue à notre prix et à nos conditions. Il faut dire que nous nous préparions toujours à l'avance aux rencontres. C'est pourquoi nous avons toujours de bons arguments.*

*Nous avons encore beaucoup de travail à faire ensemble, c'est pourquoi il ne faut pas dévoiler nos plans d'approche. Le Père Giard me dit toujours qu'il faut être prêt.*

*Vous vous rappelez quand on est allés rencontrer la mère provinciale des Soeurs de la Charité pour que deux religieuses s'occupent bénévolement et à temps plein du centre d'accueil? Encore là, la réponse a été positive!!!*

*Et quand nous avons rencontré monseigneur Proulx pour la souscription du Comptoir? En quinze mois, tout était payé, soit au total 100 000 \$.*

*Rappelez-vous quand nous avons fondé le R.H.O. et son bulletin; ils ont deux ans et demi d'existence maintenant. Après l'approbation de votre communauté, vous n'avez pas hésité un instant à prendre la direction du R.H.O., ce qui signifiait créer un bulletin d'information et de formation pour les membres, monter un diaporama sur les oeuvres de la Société, organiser une bibliothèque, préparer des journées de prière et combien d'autres tâches que vous avez accomplies.*

*Ce qui m'a toujours édifié à propos du Père Giard, c'est sa grande participation et non seulement sa présence, mais surtout les bons conseils qu'il a pu donner. C'est facile de dire aux autres quoi faire, mais s'engager avec les autres, ça c'est difficile.*

*Sachant que d'autres ont à parler, je m'arrête en vous témoignant, Père Giard, toute notre reconnaissance et notre admiration pour votre travail qui dure depuis quinze ans et qui, nous l'espérons, se continuera pendant quinze ans au moins.*

*Père Giard, je vous aime bien et je vous remercie de la confiance que vous m'avez toujours témoignée et du beau travail que vous avez accompli au sein de notre chère Société Saint-Vincent-de-Paul.*

*En signe de reconnaissance, nous voulons vous offrir un petit souvenir.*

*Eugène Tassé*

\*\*\*\*\*

### ***La paroisse Saint-Pierre Chanel***

C'est en 1968 que je me suis installé dans le secteur Mont-Bleu, à Hull, avec mon épouse Paulette et mes neuf enfants. À l'époque, les Pères Maristes avaient ouvert une chapelle dans la petite paroisse. En 1971, l'école Côte-du-Nord voit le jour. Son gymnase sert de lieu de rassemblement à la communauté naissante de Saint-Pierre Chanel. Le 1<sup>er</sup> mai 1972, Mgr Charbonneau y préside la première messe solennelle. Quatre ans s'écoulent avant que le projet de construction d'un centre-église fasse surface. On me désigne président du comité responsable de la construction du centre.

Une campagne de souscription est amorcée en même temps que le projet de construction. Les familles de la paroisse Saint-Pierre Chanel répondent généreusement, et une somme de 200 000 \$ en dons et prêts sans intérêt est recueillie. En juillet 1978, le centre Pierre-Chanel est mis en chantier. La première messe y est dite le 23 décembre de la même année. Mgr Adolphe Proulx vient en faire la bénédiction solennelle le 28 avril 1979. Le coût total de la construction fut de 225 000 \$. Un prêt de 10 000 \$ sans intérêt a même été refusé. Tous les prêts étaient remboursés au bout de cinq ans. Quelle expérience agréable, positive et enrichissante.

Au cours de l'automne 1981, étant membre du conseil de pastorale, j'ai été invité à organiser une visite de tous les foyers de la paroisse pour prendre contact avec les résidents du quartier et leur faire connaître les services de la paroisse. Après deux soirées de formation présentées par Mgr Proulx, tous étaient prêts à partir deux par deux pour rencontrer les familles. En un mois, chaque équipe a visité de 25 à 30 foyers. La première grande découverte, pour les visiteurs bénévoles, a été le grand étonnement des gens devant cette visite de chrétiens et chrétiennes de la paroisse. Pour la première fois en dix ans, cette participation permet de rejoindre tous les foyers. C'était un événement important.

Ces années vécues à Saint-Pierre Chanel ont été les plus belles pour toute la famille. Peu à peu, les enfants quittaient le nid familial, de sorte que notre maison ne répondait plus à nos besoins. C'est en emportant avec nous de très bons souvenirs de nos amis et de la communauté Saint-Pierre Chanel que nous sommes déménagés à Gatineau en 1985.

## ***La paroisse Saint-Pierre de Wakefield***

Comme notre résidence estivale se situait dans la paroisse de Saint-Pierre de Wakefield, nous y étions paroissiens saisonniers. Un dimanche de juillet 1984, après la messe, je disais au curé de Saint-Pierre de Wakefield comment je m'y étais pris pour organiser la levée de fonds de la paroisse Saint-Pierre Chanel en vue de la construction du centre communautaire. Réalisant que mon expérience pourrait servir à sa paroisse, il m'a demandé si je voulais bien rencontrer les membres de la communauté et faire la promotion d'une campagne de financement. Voici donc, sommairement, ce que je leur livrais quelques semaines plus tard après approbation des plans par le curé et la fabrique.

*Maintenant, voici ma suggestion qui a été acceptée par le curé et les marguilliers, c'est-à-dire des prêtres sans intérêt en plus de la levée de fonds traditionnelle.*

*Nous avons tous, ou à peu près tous, un certain montant d'argent qui est soit dans un compte de banque, soit à la maison, dont on n'a pas vraiment besoin maintenant, mais que l'on conserve comme coussin de sécurité pour les imprévus. C'est ce montant que nous vous demandons de prêter à la fabrique, sans intérêt. Pour plusieurs, cela ne change rien à vos revenus, mais tous les montants mis en commun et placés avec intérêts combleront le déficit et rapporteront même peut-être un surplus qui pourrait servir à de petits projets.*

*Ces prêts se feront sous forme de billets, payables à terme de cinq à un an, ou même moins. Les billets ne seront pas transférables. Le détenteur pourra en exiger le remboursement avant échéance en cas de déménagement hors des limites actuelles de la paroisse. En cas de décès, une succession pourra également exiger le remboursement avant échéance.*

*Ces prêts peuvent être faits par chèques postdatés de dix ou vingt dollars par mois ou plus. Prêter à Dieu, c'est le meilleur placement que l'on puisse faire. Les billets seront émis au montant du prêt et seront signés par le président et le trésorier de la fabrique, soit monsieur le curé et un marguillier, et porteront le sceau de la fabrique. Vous pouvez même faire un prêt anonyme, le billet étant payable au porteur.*

*L'argent prêté ne servira pas à payer les dettes et ne sera dépensé d'aucune façon; seuls les intérêts seront utilisés pour financer les manques à gagner de la fabrique et certains petits projets. Le montant des prêts sera placé dans des institutions financières offrant la meilleure rentabilité et dont le gouvernement garantit les premiers soixante mille dollars.*

## ***L'Association communautaire Saint-Mathieu***

Avec quelques marguilliers et bénévoles de la paroisse Saint-Mathieu de Riviera, à Touraine, je fondais l'Association communautaire Saint-Mathieu en 1978. Les débuts n'ont pas été faciles pour cette association supportée par une poignée de personnes armées d'initiative et de dévouement. Après une foule de démarches nécessaires à sa fondation, l'organisme fut enfin incorporé sous le nom d'Association communautaire Saint-Mathieu le 23 août 1979.

Le conseil d'administration de l'Association me remettait une plaque en septembre 1985 en reconnaissance du travail et des efforts que j'avais consacrés à l'organisme. Mais encore là, et je leur disais, je n'ai rien fait seul. Le mérite revient à ceux qui m'ont entouré et supporté.

Le but premier de l'Association était de venir en aide aux associations sans but lucratif du quartier 2 (Riviera) par des contributions monétaires ou autres, selon les possibilités et selon les besoins de celles-ci. Ainsi, le 27 août 1981, l'Association communautaire convoquait une réunion des associations du quartier. Sur les 23 associations invitées à la salle communautaire du 22 des Flandres, dix-sept étaient au rendez-vous. À la suite de cette rencontre marquée par des échanges positifs, un secrétariat commun a été mis sur pied pour que les associations puissent y recevoir des services. En 1981 et 1982, la veillée du Jour de l'An organisée par l'Association attira beaucoup de monde et la fête fut des plus appréciées.

L'Association communautaire Saint-Mathieu nous aura servi régulièrement à stimuler la vie communautaire de notre quartier.

## ***Ma contribution au Tchad***

Depuis 1955, je participe à des projets d'aide humanitaire au Tchad. Ma collaboration est axée vers l'aide à la construction de dispensaires, d'écoles, d'hôpitaux, de chapelles et d'églises. C'est au cours de voyages en Afrique et en Inde que je me suis rendu compte qu'il faut bien sûr aider les gens du Tiers-Monde à s'en sortir, mais pas en se limitant à leur faire la charité. Il ne faut pas que les gens dans la misère n'attendent que la charité, car si nous leur donnons simplement, nous ne leur rendons pas service. Il faut plutôt les aider à s'aider eux-mêmes en leur donnant les moyens de produire ce dont ils ont besoin.

J'ai vu aussi que d'autres besoins devenaient pressants ailleurs et j'ai réorienté certaines de mes démarches d'aide, notamment vers l'Inde.

## ***La SOPAR (Société de partage)***

La SOPAR, initialement appelée Partage Reddipalem, du nom d'un village de l'État de l'Andhra Pradesh dans le sud de l'Inde, fut fondée en 1977 dans la paroisse Saint-Alexandre de Limbour, à Gatineau, par Angèle Gingras, une Indienne, et son mari André Gingras, employé à Agence canadienne de développement international (ACDI). Sa mission est d'aider les plus démunis de l'Inde à s'aider eux-mêmes. C'est cette mission première qui m'a attiré. Les bureaux de la SOPAR sont toujours dans la paroisse Saint-Alexandre et Angèle Gingras y travaille toujours.

C'est pour des questions de développement durable que la SOPAR a toujours résisté à l'éparpillement et limité ses activités à l'Inde, en particulier à l'État de l'Andhra. C'est aussi pour avoir plus d'impact sur le développement qu'elle continue de se concentrer sur les trois secteurs d'activité qui répondent le mieux aux besoins des populations rurales de l'Andhra : les projets d'adduction d'eau potable, le développement des femmes villageoises et l'appui aux fermiers marginaux.

C'est encore pour favoriser le développement durable qu'en 1992, la SOPAR a décentralisé ses opérations en créant avec l'aide de partenaires indiens un bureau en Inde appelé l'Agence Bala Vikasa. Bala Vikasa est aussi une organisation non gouvernementale (ONG) locale reconnue par la loi indienne. Un mémoire d'entente régit la relation entre la SOPAR et l'Agence. Au Canada, la SOPAR rayonne dans toute la région de l'Outaouais, tant francophone qu'anglophone.

La SOPAR, du fait qu'il n'y a pas d'intermédiaire en cours de route, peut s'assurer plus facilement que les sommes acheminées sont dépensées entièrement dans les projets visés.

Cette société répond beaucoup plus à mes attentes que certains autres organismes d'aide internationale. Cependant, étant une personne d'affaires avec ses propres convictions, je voulais innover en participant à l'établissement d'un fonds de roulement destiné à financer la micro-entreprise en territoire indien.

Il faut reconnaître que c'est l'économie qui développe la société et non la société qui développe l'économie. Or, comme l'économie se développe par l'entreprise, il faut surtout s'employer à fournir aux entrepreneurs l'occasion et les outils pour se prendre en main. C'est ce que j'ai fait avec la SOPAR en mettant sur pied un fonds de roulement à partir duquel les entrepreneurs peuvent obtenir des prêts pour leur entreprise. Les projets sont conçus et réalisés par les gens sur place selon leurs besoins, leurs priorités et leur philosophie.



Avec la structure d'aide au développement de la SOPAR et de sa société soeur installée sur place, l'Agence Bala Vikasa, j'ai donc mis sur pied un système de prêts à la micro-entreprise. Les prêts avec intérêt vont de 50 à 400 \$ par personne et les emprunteurs doivent les rembourser dans les dix mois suivant leur autorisation. Ils peuvent alors acheter ce dont ils ont besoin pour exploiter leur entreprise ou pour en améliorer la production. Le fermier, par exemple, peut acheter un ou deux animaux, une dizaine de poulets ou une pièce d'équipement ou d'outillage. Les entrepreneurs peuvent ainsi augmenter leur production et avec les gains, payer leur prêt tout en donnant une meilleure qualité de vie à leur famille.

Ma participation avec la SOPAR m'a aussi permis de participer au creusage de plusieurs puits communautaires. Un de ces puits porte d'ailleurs mon nom sur sa base de ciment. Au fil des ans, j'ai constitué un fonds de roulement de plus de 200 000 \$ pour aider les gens de ce territoire. J'y ai investi ce montant parce que les gens responsables des projets sont fiables. Dans 95 % et plus des cas, les emprunteurs remboursent leur prêt à l'intérieur des dix mois prescrits.

Depuis la création de ce projet de micro-entreprises, d'autres organismes européens sont venus grossir le fonds de roulement jusqu'à plus de un million de dollars, ce qui a permis depuis six ans de consentir plus de 15 000 prêts.

Quand je suis retourné en Inde en janvier 1998, je voulais voir de mes propres yeux les résultats de l'aide que j'apportais à la micro-entreprise. Le paysage avait déjà changé depuis cinq ans et demi. Le fonds de roulement fait son oeuvre. Les sommes sont prêtées au taux régulier des banques indiennes (24 %). Le premier tiers des intérêts reste au groupe local, le second tiers va à l'administration locale et le dernier tiers retourne au fonds pour le faire grossir de lui-même. Ce que nous voulons, c'est donner aux entrepreneurs la chance de se prendre en main, de développer eux-mêmes leur économie, d'être motivés et de développer l'esprit d'entreprise. Les gens sont devenus fiers de ce qu'ils font. Les femmes et les hommes qui s'en sortent maintenant motivent les autres à en faire autant et à devenir créateurs d'emploi dans leur pays.

### ***Les campagnes de souscription de Centraide***

En 1981, j'acceptais la présidence de la campagne de souscription de Centraide de l'Ouest du Québec. Avec des efforts inouïs et une équipe fantastique, nous dépassions nos objectifs et obtenions un succès sans précédent.

Voici comment j'ai lancé la campagne dans le cadre d'une conférence de presse tenue à la Place du Portage.

*Distingués invités,  
Chers amis,*

*Je veux d'abord vous remercier d'être venus en si grand nombre à ce lancement officiel de la trente-septième campagne annuelle de Centraide de l'Ouest québécois. Des remerciements particuliers s'adressent aux autorités de Place du Centre qui, par l'entremise de la directrice de la publicité et de la promotion, madame Lucille Larocque, nous ont permis d'accueillir le grand public à cette manifestation. Également, nous remercions les membres de la chorale La Génération qui chante ainsi que les Gymélites de Hull qui viennent participer bénévolement à notre programme.*

*Parmi les invités qui ont accepté de se joindre à nous, je voudrais signaler la présence de messieurs les maires Michel Légère de Hull, John Luck de Gatineau et Patrick Asselin d'Aylmer, de Monseigneur Proulx, évêque de Hull, du président de la Campagne dans la fonction publique, monsieur André Bissonnette, des deux vice-présidents de la Campagne 1981, messieurs Ubald St-Jean et Jacques Labelle, et du vice-président du Conseil d'administration de Centraide, monsieur Gille Dubé.*

*On me pardonnera de ne pouvoir présenter tous nos invités des différents organismes que nous subventionnons, tout spécialement les handicapés, dont c'est l'année internationale.*

*Encore cette année, quelque trois cents (300) travailleurs bénévoles de Centraide vous tendront la main au nom des personnes de notre région qui ont des problèmes ou qui sont handicapées et qui ont besoin d'aide. En une seule sollicitation qui débute aujourd'hui et qui se poursuivra jusqu'au 31 octobre, nous souhaitons recueillir la somme de 550 000 \$, grâce à laquelle trente-quatre oeuvres pourront continuer à offrir leurs services à la population pendant toute une année.*

*Centraide est en effet une oeuvre qui recueille des fonds dans le milieu pour en faire bénéficier les gens dans le besoin dans ce même milieu.*

*Les représentants des autorités civiles et religieuses ont accepté d'apporter leur concours à ce lancement officiel et vous adresseront aussi la parole. Pour ma part, je vous remercie à l'avance de votre générosité.*

*Nous avons travaillé très fort à cette campagne et nous avons reçu beaucoup d'aide de tous les milieux. Les bénévoles et les collaborateurs nous ont permis de dépasser tous nos objectifs fixés et le 24 novembre, je rendais compte publiquement de notre succès à la soirée de fermeture de la campagne à l'hôtel Plaza de la Chaudière.*

*Chers amis,*

*C'est avec grande joie que je vous souhaite la plus cordiale bienvenue et avec grande fierté que je dévoilerai le montant recueilli jusqu'ici durant la campagne 1981. C'est avec plaisir que nous partageons cette joie avec nos amis de la fonction publique et d'Ottawa-Carleton. Ce fut pour moi un grand plaisir d'être associé à vous durant cette campagne.*

*En premier lieu, j'aimerais vous décrire en quelques minutes l'expérience que j'ai vécue durant les deux dernières campagnes de souscription. D'abord, j'ai découvert CENTRAIDE que je connaissais très peu. J'ai appris que Centraide existe depuis près de cent ans en Amérique du Nord. Son objectif premier a été et sera toujours de contribuer au bien-être des gens en cernant les problèmes auxquels ils sont confrontés et en s'efforçant d'y trouver une solution.*

*Depuis longtemps, Centraide est reconnu pour sa capacité à recueillir des fonds à peu de frais, à utiliser de manière optimale les talents des bénévoles et à collecter un montant maximum de fonds pour répondre aux besoins des individus. Centraide est l'un des chefs de file dans le domaine des activités bénévoles des citoyens. Il fait participer plus d'individus, recueille plus de fonds et jouit d'une plus grande audience que tout autre organisme communautaire. L'an dernier au Canada, Centraide a recueilli plus de quatre-vingt millions de dollars, étant le numéro 1 dans le domaine en 1980. En d'autres mots, Centraide se veut le réseau de bénévoles par excellence car il donne à chaque individu l'occasion de s'intégrer à quelque chose de plus grand que sa propre personne en venant au secours de ses semblables.*

*J'ai apprécié la collaboration très étroite avec le comité d'Ottawa-Carleton ainsi qu'avec les responsables de la campagne au sein de la fonction publique fédérale.*

*Ce qui m'a impressionné le plus, c'est la manière de subventionner les oeuvres. Pour recevoir de l'argent, une oeuvre doit répondre à trois conditions principales :*

- . ne pas faire de souscription publique;*
- . présenter un bilan financier préparé par un comptable reconnu, ainsi qu'un budget;*
- . accepter qu'un parrain, une marraine ou l'administrateur visite l'oeuvre afin de prendre connaissance sur le vif de son fonctionnement global.*

*Toute organisation, même sans but lucratif, se doit d'avoir une bonne structure de fonctionnement si elle veut obtenir de bons résultats. Les bureaux permanents de Centraide viennent aussi en aide à des oeuvres non membres et ce, de différentes manières. Il m'est impossible de vous dire en quelques mots tout ce que fait Centraide dans le milieu, mais*

*c'est pour ces raisons que je n'ai pas hésité à donner mon coup de pouce.*

*Je dois vous dire qu'au début de la campagne, j'ai écrit à toutes les communautés religieuses pour leur demander non pas un don, mais des prières au Seigneur pour le succès de la campagne et pour tous les bénévoles. Je rends gloire à Dieu d'avoir exaucé ces prières.*

*Nous nous étions fixé comme cible à atteindre 550 000 \$ et nous avons recueilli jusqu'ici 576 381 \$, soit un rendement de 105 %. Ce qui est encore plus performant, c'est que les coûts de la campagne ne représentent que 20 400,72 \$, soit 3,5 % du montant recueilli. Pour atteindre un tel résultat, il a fallu beaucoup de travail et beaucoup de bénévoles. Je voudrais vous dire toute la reconnaissance que j'ai pour mes deux vice-présidents. Quand vous avez un administrateur des finances et un chef du Personnel pour vous seconder, vous êtes certain de réussir. Un gros merci à M. Ubald St-Jean, de la Caisse populaire de Hull, et à M. Jacques Labelle, chef du Personnel à la Ville de Hull.*

*Nous avons le plaisir d'avoir au sein de notre comité un dame qui cumule une double fonction : d'une part, aider le comité et d'autre part, représenter le Conseil d'administration. Par sa grande gentillesse et sa ténacité, elle a contribué beaucoup à ce succès. Madame Claire Sénécal, merci beaucoup.*

*En plus d'être les employés permanents, je dois souligner tout le travail accompli, indépendamment des heures, par le directeur général, monsieur Jean Godin, par monsieur Denis Giroux, responsable des permanents au sein de notre comité, ainsi que par la dévoué secrétaire, mademoiselle Andrée Pilotte, qui n'ont ménagé ni leurs efforts, ni leur temps pour assurer le succès de la campagne. À vous tous et toutes, un gros merci et félicitations pour votre magnifique travail.*

*Aux membres du Comité d'administration et spécialement aux deux présidents, messieurs Guy Fortin et Marcel d'Amour, avec lesquels j'ai travaillé. Merci de votre confiance et de votre étroite collaboration.*

*À tous les responsables de la fonction publique fédérale et provinciale, mon admiration pour le succès obtenu est sans réserve.*

*Merci aussi à tous les chefs de secteur et leurs bénévoles, à tous les organismes qui ont participé aux kiosques. Un gros merci à ceux qui ont fait de l'ouverture de la campagne un succès, soit le chœur La génération qui chante, représenté ici par madame Denise Doucette Massé et monsieur Yvon Thibodeau, ainsi que les Gymélites de Hull, représentés par leur instructeur monsieur Luc Turpin. Merci aussi aux médias et à Radio Canada pour le*

*« blitz ».*

*Enfin, un gros merci à tous les généreux donateurs.*

*Si nous pouvons profiter de cette soirée de clôture dans un magnifique endroit, c'est grâce au gérant de l'hôtel Plaza de la Chaudière, monsieur Réjean Rondeau, qui a défrayé le coût du cocktail en entier et qui, en plus, nous offre un menu à prix plus que raisonnable. Ce menu est payé en entier par des amis de Centraide : Frank William, André Beaudry, Camille Villeneuve, Jacques St-Pierre, Jean-Paul Isabelle et Florian Thom.*

*Je m'en voudrais de ne pas remercier tous les employés de l'hôtel qui ont si aimablement servi le cocktail et le repas. À tous les autres qui y ont contribué de près ou de loin, au nom du comité et en mon nom personnel, merci beaucoup.*

*En terminant, j'aimerais faire le souhait suivant : que l'an prochain, on vous revoie tous, sans exception, doublé chacun d'un ami, pour faire en sorte que Centraide réponde dans le milieu à sa véritable mission de toujours faire un peu plus pour ceux qui ont toujours un peu moins.*

*Merci encore.*

Ce fut l'une de mes plus belles contributions, à cause de l'ampleur que Centraide donne à sa mission.

### ***L'Université d'Ottawa***

En 1989, l'Université d'Ottawa fêtait son cinquantième anniversaire de son baccalauréat en Commerce et le vingtième anniversaire de sa faculté de l'Administration. À cette occasion, la Faculté remettait la prestigieuse médaille Trudeau en souvenir du Père Rolland Trudeau, directeur du Département du commerce entre 1950 et 1965. Les quatre premières médailles Trudeau ont été remises à Mary Haydon, propriétaire du Haydon House Bed and Breakfast, à Joe Landriault, anciennement du Fonds monétaire international, à James Nininger, président du Conférence Board du Canada, et à moi-même, Eugène Tassé.

Tout un honneur, cette médaille reçue le 14 octobre 1989. Je me permets ici de vous faire lire la présentation que mon ami Réal Lapointe a faite à cette occasion:

*Monsieur le Doyen, monsieur le président, distingués invités, mesdames, messieurs,*

*Lorsqu'on m'a offert l'occasion de vous présenter le prochain récipiendaire de l'honneur*

*Trudeau, j'ai accepté sans hésitation et avec empressement. J'envisageais avec enthousiasme de lui rendre hommage et de lui témoigner l'estime que j'ai à son endroit et de me faire le porte-parole de très nombreuses gens qui, à titre de collaborateurs, de camarades ou de collègues, le recherchent, le côtoient sans pouvoir lui dire viva voce, les circonstances ne s'y prêtant pas toujours, toute l'amitié qu'on partage à son endroit et la reconnaissance qu'on éprouve à le voir partager si généreusement son expérience et sa sagesse.*

*D'abord, quelques brèves notes biographiques. Monsieur Eugène Tassé, à l'époque où on ne l'appelait pas encore « monsieur », est né à Bourget, en Ontario, le 2 décembre 1925. Étant le cadet d'une famille de douze enfants dont le père, Philippe, était lui-même un homme d'affaires averti, Eugène Tassé possède des valeurs fondées sur la famille ainsi que le goût inné du travail et de l'entreprise. Il insiste encore aujourd'hui pour dire que son père a été son meilleur professeur, et il y a fort à parier que les leçons tirées par le jeune Eugène l'ont conduit à sa réussite actuelle fondée sur un équilibre entre sa vie familiale, professionnelle et spirituelle.*

*Après un séjour auprès des Clercs de Saint-Viateur au Collège commercial d'Embrun, en Ontario, le jeune Eugène s'inscrivait à l'Université d'Ottawa, son alma mater pour qui il a toujours conservé une place privilégiée dans ses souvenirs de jeunesse. Il compléta sa formation académique à même les programmes de formation du personnel des officiers de l'Armée canadienne en 1945. Peu après, en 1948, il épousait Paulette Juneau et le couple s'est entouré de neuf enfants et de quatorze petits-enfants.*

*Sa formation complétée, monsieur Tassé se lançait en affaires à son compte, n'ayant au cours de sa vie professionnelle travaillé pour d'autres que durant un mois ou deux. Il a toujours oeuvré dans les secteurs de l'alimentation de détail et de l'immobilier. Aujourd'hui, ses entreprises regroupent quelques centres commerciaux, plusieurs épiceries et plusieurs centaines d'unités de logement. Ses entreprises fournissent de l'emploi à plus d'une centaine d'hommes et de femmes, jeunes et moins jeunes. Toutefois, ce qui est le plus remarquable, c'est que bon nombre d'entre eux sont dans l'entreprise depuis vingt ou vingt-cinq ans, ce qui témoigne d'une caractéristique importante chez monsieur Tassé, à savoir son constant souci de montrer à d'autres – que ce soit à ses employés ou aux membres de sa famille – ce qu'il sait faire de mieux, ce qu'il a lui-même appris chèrement à force de travailler de longues heures.*

*Dans cette même veine, monsieur Tassé est un homme on ne peut plus accessible. Son bureau nous est toujours ouvert et il est toujours prêt à écouter les gens qui le consultent, bien souvent sans rendez-vous. De fait, ce qui est remarquable, c'est qu'on le consulte fréquemment au restaurant voisin de ses bureaux, où il dîne régulièrement. Vous y verrez,*

*si vous prenez l'habitude de faire comme nous, jeunes entrepreneurs, notaires, pharmaciens, psychologues, directeurs de banques, professeurs d'écoles, avocats, agents d'immeubles ou d'assurances et manoeuvres assis à sa table afin de lui exposer leur dernière trouvaille et de lui demander conseil sur le bien-fondé d'acheter, de vendre ou encore de se lancer dans telle ou telle aventure commerciale ou professionnelle. Patiemment, il nous écoute et il analyse l'opportunité. Parfois, il nous renvoie à notre table de travail, mais toujours avec de bons mots encourageants.*

*Les entretiens ne se résument pas seulement aux affaires. Au contraire, monsieur Tassé y introduit souvent une dimension humaine et parfois spirituelle que les plus jeunes ont oublié de faire figurer au bilan financier. Il n'est pas rare de l'entendre dire que le plus important, c'est de maintenir un sain équilibre dans sa vie et que si le projet convoité risque de rompre cet équilibre, il vaut mieux l'écarter.*

*Cette maxime, il l'applique dans sa vie et c'est peut-être ce qui explique que dans ses entreprises, on retrouve l'élément familial ; plusieurs de ses enfants l'ont rejoint et se sont engagés autant que lui dans l'une ou l'autre des divisions d'affaires tout en étant des membres actifs de leur communauté. Membre du comité consultatif de la Central Guaranty Trust de Hull, monsieur Tassé oeuvre depuis longtemps déjà comme bénévole dans les organismes communautaires de la région de l'Outaouais et surtout au sein de la Société Saint-Vincent-de-Paul où son engagement remonte à plus de vingt-cinq ans. Il est le fondateur du Comptoir Saint-Vincent-de-Paul de Hull, d'Accueil Ozanam et de Solitude-Conseil, où il oeuvre toujours. De plus, il occupe présentement le poste de trésorier du Conseil provincial de la Société.*

*Je passerai sous silence plusieurs autres activités communautaires de monsieur Tassé afin de souligner plus distinctement son passage à la présidence de la campagne Centraide de l'Ouest du Québec en 1981, sa participation depuis plusieurs années au conseil d'administration de la Fondation de l'Université du Québec à Hull ainsi que son actuelle présidence de l'Association canadienne des entreprises familiales de l'Ouest québécois.*

*Parmi ses activités professionnelles, ce dont monsieur Tassé est, je crois, le plus fier, c'est de sa participation à l'ADA (Association des détaillants en alimentation), dont il a fondé la section Outaouais et la Régionale des Laurentides et dont il a été président provincial en 1971 et 1972. C'est ainsi qu'en « partageant leurs recettes », comme le dit si souvent monsieur Tassé, les plus de 10 000 épiciers indépendants ont pu supplanter les grandes chaînes d'alimentation et qu'ensemble, ils ont réussi à s'accaparer 70 % du marché de l'alimentation, un phénomène dans l'industrie canadienne et nord-américaine.*

*Je laisse la parole au récipiendaire de la Médaille Trudeau, monsieur Eugène Tassé.*

*Réal Lapointe*

\*\*\*\*\*

Je n'ose ajouter aux bonnes paroles de cet ami cher qui fut depuis nommé juge à la Cour supérieure du Québec.

### ***La Fondation de la Maison de la culture de Gatineau***

La Maison de la culture de Gatineau est une des pièces de notre patrimoine culturel que nous laisserons aux générations futures. Ce bâtiment fort important comporte trois éléments : une bibliothèque centrale de 25 000 pieds carrés, une salle de spectacles de plus de 500 places et des salles polyvalentes adaptées à la production et à la tenue de différentes formes d'activités artistiques. La Maison de la culture se veut un outil éducatif pour la famille toute entière.

La Fondation de la Maison de la culture de Gatineau a été créée en 1986 pour supporter les efforts, les projets et les programmes de la Maison de la culture. Sa mission est principalement de sensibiliser le public à l'importance de doter Gatineau d'activités culturelles essentielles répondant aux besoins de la population qui utilise les lieux.

Les fonds que recueille la Fondation de la Maison de la culture n'ont pas servi à la construction de l'édifice, mais plutôt à l'agréments en activités et en valeurs culturelles à court, moyen et long terme, donc à y mettre de la vie, de l'ambiance et de la richesse patrimoniale, artistique et culturelle.

Tous les citoyens et entreprises de la région pouvaient y contribuer. Le programme de souscription permettait à toutes les bourses d'apporter une contribution. À l'entrée de la Maison de la culture, un mur des honneurs porte le nom de toutes les personnes ayant donné 500 \$ et plus. Les dons de 10 \$ à 100 \$ sont identifiés par l'achat symbolique d'un livre pour la bibliothèque dans la catégorie enfant, adulte ou référence. Les dons de 500 \$ donnaient accès à l'achat d'un des 100 sièges de la salle de spectacle sur le dossier duquel le donateur pouvait faire inscrire son nom. Les dons beaucoup plus importants donnaient le privilège de nommer une salle ou un service au nom du donateur.

J'ai contribué à cette fondation, lors de la collecte de fonds, en y versant une somme de 5 000 \$. En guise de reconnaissance, une plaque à mon nom portant la mention de « bienfaiteur émérite » apparaît au mur des honneurs à l'entrée de la Maison de la culture et mon nom est associé à la salle d'animation pour les adultes.



## ***L'Université du Québec à Hull***

L'Université du Québec à Hull (UQAH) est maintenant omniprésente et elle est devenue essentielle à la formation et au développement des ressources humaines du milieu des affaires dans l'Outaouais. L'UQAH avait déjà formé 16 000 diplômés et comptait 5 000 étudiants en 1997. Au cours de cette année-là, elle a organisé une campagne de financement pour sa fondation. Sous le signe de sa maturité après plus de 25 années d'existence, elle a fait appel à son personnel, à ses diplômés des promotions antérieures ainsi qu'à des entreprises et organismes de la région. Chez les entreprises, la Fondation de l'UQAH visait à recueillir des contributions de 100 000 \$ et plus.

À la fin de 1997, l'objectif de la campagne était de trois millions et demi de dollars. Le recteur Francis R. Whyte déclara en ces termes que cette initiative était la plus importante depuis ses débuts à Hull : « Nous créerons des fonds de dotation dont seuls les intérêts seront dépensés. Ainsi, nous serons en mesure de doter l'Université de fonds permanents et de réaliser une panoplie d'activités innovatrices qui autrement resteraient à l'état de rêve. »

Dans un tel contexte, je suis toujours intéressé à participer à l'atteinte d'un but bien précis. J'ai donc contribué au fonds en y versant notamment une somme de 100 000 \$ pour appuyer le projet de développement de l'esprit d'entreprise au niveau régional.

## ***La Fondation du Centre hospitalier Pierre-Janet***

Le Centre hospitalier Pierre-Janet lançait sa première campagne de financement en avril 1992 et on m'a demandé, avec mon expérience en la matière, si je voulais prendre la présidence de la campagne afin de structurer et coordonner cette première collecte de fonds. Comme d'habitude, j'entendis l'appel du Seigneur et acceptai, après avoir bien analysé les buts de la campagne.

Les fonds serviraient à financer trois secteurs bien précis :

- la prévention du suicide chez les jeunes ;
- l'intégration sociale des jeunes adultes souffrant de schizophrénie ;
- les liens entre les situations d'abus et les problèmes d'apprentissage chez les victimes.

Nous avons fixé notre objectif à 75 000 \$ et nous nous sommes assurés de la co-présidence d'honneur de la campagne par les maires des trois villes du territoire : madame Constance Provost, maire d'Aylmer, monsieur Robert Labine, maire de Gatineau, et

monsieur Marcel Beaudry, maire de Hull. Ce fut une réussite.

### ***La campagne référendaire pour le NON en 1980***

Je me suis toujours défendu de faire de la politique partisane, mais je me suis toujours mouillé pour défendre mon pays, mon patrimoine et mes racines. Je suis fier d'être Canadien français et d'avoir toujours été respecté dans ce beau et grand pays. J'ai une foi sans borne pour notre nation. Nous vivons dans le deuxième pays en termes de superficie et sûrement dans le plus beau pays du monde, où la qualité de vie est la meilleure sur la planète.

Après de nombreux voyages au Québec, au Canada et à l'étranger, je n'ai jamais eu de complexe d'infériorité face aux autres nationalités. Mon passeport canadien m'a ouvert à la fois beaucoup de portes et de nouvelles amitiés.

L'Outaouais est l'une des plus belles régions du Québec et même du Canada, où il fait bon vivre et où les standards de vie sont parmi les plus stables et les plus élevés au pays. C'est une qualité de vie qu'il ne faut pas perdre ou laisser se détériorer.

Dans un monde où les regroupements, les alliances et les fusions sont non seulement à la mode mais surtout logiques dans un contexte de globalisation nationale, continentale et mondiale, j'ai la profonde conviction que le dossier de la souveraineté-association va à l'encontre de la logique du développement actuel. Tous nos acquis sont en péril dans le danger qui nous guette derrière le dossier de l'indépendance du Québec.

Lorsque l'on m'a sollicité pour prendre la gouverne du comité du NON dans Gatineau en avril 1980, je n'ai pas hésité à répondre par l'affirmative. J'étais même flatté de prendre le poste de président de ce comité pour fournir toute ma conviction et mon énergie dans un dossier si important. Je m'engage à fond pour ma qualité de vie, mais surtout pour la qualité de vie de mes enfants et petits-enfants, pour les générations à venir et pour la nation.

Pour moi, la réponse sera toujours NON à cette question d'indépendance du Québec, car je veux continuer à vivre avec mes concitoyens dans un pays où il y a une liberté complète de pratiquer ma religion catholique romaine, où il y a une liberté complète pour mes enfants de s'instruire au maximum, où il y a une liberté complète de pratiquer la profession, le travail et le commerce de son choix, et surtout où il y a une liberté complète de parler sa langue française. Pour faire fructifier ce que nous avons, nous nous devons de garder nos acquis et de travailler à l'amélioration de notre système fédéral. C'est dans la sérénité que nous pouvons réaménager et reformuler notre Constitution canadienne et non en faisant table rase et en réinventant la roue. Si les Québécois veulent vraiment renforcer leur pouvoir de

négociation, ils devront voter NON et ensuite élire un gouvernement à qui ils donneront le mandat clair de réaliser une nouvelle fédération vraiment adaptée à la réalité d'aujourd'hui.

C'est le genre de profession de foi envers le Canada que je faisais lors du lancement de la campagne du Comité du NON de Gatineau le 8 mars 1980 à la salle Riviera de Touraine.

Le 21 avril 1980, je participais à une conférence de presse à Maniwaki comme président du Comité des Québécois pour le NON, et je m'adressais à l'assistance en ces termes.

*Mesdames, Messieurs,*

*J'aimerais d'abord vous remercier de votre présence.*

*Il fait bon voir combien de personnes de divers médias viennent chercher des renseignements afin d'informer le grand public. Mais il fait bon aussi de reconnaître, dans un pays démocratique, le nombre de personnes travaillant bénévolement pour défendre nos droits les plus chers.*

*Chers amis du NON, c'est un immense honneur pour moi de me trouver ici parmi vous pour inaugurer officiellement, dans cette superbe partie de la province, la campagne référendaire en faveur du NON. Cependant, avant de me lancer plus avant dans le vif du sujet, j'aimerais prendre rapidement quelques instants pour saluer des amis et connaissances que je suis exceptionnellement fier de retrouver aujourd'hui dans cette salle.*

*En premier lieu, j'aimerais souligner l'excellent travail en faveur du NON effectué par vous, gens de la région Nord du comté de Gatineau. Ainsi, lors du lancement de la campagne il y a une semaine environ et en particulier lors du rassemblement des « Yvettes » au Forum de Montréal, j'ai pu constater l'efficacité et la sincérité de votre engagement en voyant arriver deux autobus de femmes de votre région désireuses de manifester leur solidarité et leur engagement à la cause référendaire et d'adhérer à la cause du NON.*

*Et que dire de lundi dernier, lors du débat entre Michel Gratton et un participant de l'autre option à Touraine. Une fois de plus, vous avez eu une participation des plus positives et actives en remplissant deux autobus remplis de manifestants enthousiastes. Encore hier, lors du gigantesque rassemblement des tenants du NON à l'aréna Robert-Guertin de Hull, la grande distance ne vous a pas empêchés de vous joindre à vos amis afin d'entendre les distingués orateurs et spécialement le président du Comité du NON, monsieur Claude Ryan.*

*À vous tous, et surtout aux charmantes Yvettes, mes félicitations les plus chaleureuses. Je*

*profite de l'occasion pour vous encourager à continuer ce magnifique travail jusqu'au jour de la victoire finale du 20 mai, où nous pourrons tous ensemble prouver par une grande majorité à ces séparatistes et tenants du OUI que nous voulons continuer à demeurer dans ce beau pays qu'est le CANADA.*

*Permettez-moi de souligner le travail de grande valeur de vos mères et de vos épouses, qui travaillent souvent dans l'ombre en élevant des enfants qui seront en mesure de prendre votre relève.*

*Je profite également de cette occasion pour remercier chaleureusement monsieur Thom Lefebvre, député du comté de Pontiac, et son épouse pour leur présence parmi nous. Je m'en voudrais énormément de passer sous silence la présence de monsieur Robert Middlemiss, organisateur hors pair du Comité du NON.*

*Je voudrais maintenant vous entretenir des convictions personnelles qui ont motivé mon adhésion au Comité des Québécois pour le NON.*

*Parfois, il est très difficile d'exprimer ses sentiments, surtout lorsqu'on discute de politique. Si je suis fédéraliste et Québécois (les deux ne sont pas incompatibles), c'est qu'avant tout, j'ai une foi sans borne et une croyance dans le fédéralisme comme régime et formule politique pour maintenir l'unité et l'harmonie au sein du Canada. Le fédéralisme est également le plus précieux des héritages que nous ont légués nos ancêtres et que nous tous ici présents sommes maintenant appelés à sauvegarder. Il est de beaucoup préférable de perdre quelques jours et fins de semaines que de voir détruire ce que nos ancêtres et nous-mêmes avons construit à la sueur de nos fronts.*

*Pour ma part, je considère un honneur de travailler avec des gens aussi convaincus et dynamiques que ceux qui forment le Comité central et plus particulièrement l'équipe de votre région, que j'ai le plaisir de vous présenter : messieurs Jean-Claude Branchaud, Rolland Lafleur, Robert Alie, Réjean Lafrenière et Yvon Seguin. Je vous présente aussi quelqu'un pour qui les présentations sont superflues, le représentant du Comité national du NON et député provincial de notre beau comté, monsieur Michel Gratton, accompagné de son épouse.*

*C'est grâce à notre système politique actuel que plusieurs d'entre nous ont pu réussir dans tous les domaines. Je pourrais citer plusieurs réussites ici même, à Maniwaki et dans la région, mais je ne le ferai pas de crainte d'en oublier trop. À l'origine, ces réussites ont toutes en commun un régime politique soucieux et respectueux des libertés humaines, sans lesquelles le succès personnel et le développement des capacités de l'individu deviennent irréalisables.*

*Quant au libellé de la question référendaire, tel que formulé par le gouvernement péquiste, il serait superflu d'élaborer d'avantage sur les véritables intentions que véhiculent les tenants du OUI. La question, à mon avis, devrait se résumer à un énoncé clair et précis comme « Êtes-vous pour ou contre la séparation du Québec du reste du Canada? Oui ou non. »*

*Nous savons tous que le Parti québécois a toujours eu comme objectif principal l'accession du Québec à l'indépendance. Même le premier ministre Lévesque, lors de son allocution du 16 mars dernier, disait ceci :*

*« Notre option politique est de sortir du régime fédéral vieux de 109 ans. C'est l'objectif : indépendance, souveraineté. Cela ne sert à rien de 'chinoiser' sur les mots, il y a des nuances politiques. Tant qu'à nous, c'est alternativement qu'on emploie les deux termes souveraineté et indépendance, ils signifient la même chose. » (René Lévesque, débat du 16 mars 1980).*

*J'insiste sur l'expression SORTIR du régime fédéral et non pas NÉGOCIER un mandat de souveraineté-association. Que faut-il de plus? Il m'apparaît qu'il faut être aveugle pour ne pas voir les véritables intentions séparatistes dans un tel énoncé.*

*Moi, je réponds NON à cette question afin de continuer à vivre avec mes concitoyens dans un pays où il y a une liberté complète de pratiquer ma religion catholique romaine, de faire la profession, le travail et le commerce de mon choix, d'instruire mes enfants au maximum et surtout de parler ma langue française. Pour moi, ces libertés sont de la première importance et de grâce, n'érigeons pas de murs, de frontières inutiles qui peuvent nous paralyser et nous détruire à la longue.*

*Je vous invite tous à redoubler d'ardeur et de vigilance jusqu'au jour de la victoire du NON. J'insiste surtout, à cause de la qualité que vous représentez en tant que personnes, à vous identifier et à vous engager personnellement par le port constant du macaron et l'affichage de l'option du NON dans la fenêtre de vos maisons.*

*En militant ouvertement pour le NON, vous parviendrez à convaincre parents, amis et voisins de la justesse de votre option, soit par la participation à un comité de travail ou en organisant des assemblées de cuisine. L'objectif est de rejoindre toutes les couches de la société, c'est-à-dire les étudiants, personnes âgées, malades et membres des clubs sociaux de votre communauté.*

*Si vous pensez que nous pourrions vous rendre service, nous sommes aussi près que votre*

*téléphone.*

*Je vous remercie de votre attention et je vous souhaite à tous BONNE CHANCE ET BON SUCCÈS.*

### ***La visite papale, l'événement du millénaire***

L'événement religieux qui m'a le plus frappé dans ma vie est bien la visite du Pape dans la région de la Capitale nationale en septembre 1984. Le premier représentant de Dieu sur terre nous rendait visite. Imaginez, 250 000 fidèles assistaient à la messe sur les Plaines LeBreton. Une messe inoubliable durant laquelle plus de 110 évêques l'entouraient. Le Pape nous livrait son message dans les deux langues officielles du pays, mais l'essentiel était aussi livré dans la langue des indiens Cris et celle des Inuits, de même qu'en italien, en espagnol, en portugais, en allemand, en polonais, en ukrainien et en arabe. Son message touchait tous les coeurs et toutes les âmes.

Voir les gens regarder défiler le cortège, voir le Pape bénir la foule, le voir se recueillir... Tous ses mouvements nous appelaient au respect, à la prière et à la foi en Dieu. Le personnage transmettait un message même lorsqu'il était silencieux.

Je me suis porté volontaire pour accomplir une humble tâche afin de me rapprocher de lui. J'ai été pour un jour chauffeur privé diplomatique pour pouvoir au moins être près de lui chez les petites soeurs contemplatives de la rue Laurier à Hull. Pas pour lui adresser la parole, mais au moins pour sentir sa présence. Je n'ai pas encore de mots assez justes pour décrire ce que j'y ai ressenti.

## **Eugène Tassé, multimillionnaire, philanthrope et visionnaire**

### **Mon approche et mes convictions**

J'ai déjà dit que si les gens pouvaient connaître et voir les résultats de leurs efforts, tous deviendraient et demeureraient motivés. C'est pourquoi les gens qui travaillent dans les grandes organisations sont si difficiles à motiver; ils ne sont responsables que d'une partie de la réalisation et souvent très loin des résultats. On dit souvent que la routine détruit la motivation.

Pour garder sa motivation dans la réalisation de son plan de vie, il faut bien sûr voir les résultats de ses efforts. Mais il faut surtout analyser régulièrement ses succès, les comparer à ses buts et objectifs et principalement ajuster ses buts et objectifs selon ses nouvelles capacités, son nouvel environnement et ses nouvelles ressources.

Oui, je suis devenu multimillionnaire, mais pas du jour au lendemain. Je le suis devenu parce que Dieu m'a donné une bonne santé et des aptitudes à réaliser certaines choses. Je le suis devenu en donnant le meilleur de moi-même et en agissant selon des principes que je considère essentiels pour la paix de l'âme et la sérénité de l'esprit. Ma passion dans la réalisation de mes objectifs fut et sera toujours axée sur l'équilibre de mes devoirs envers la religion, la famille et le travail. Pour moi, la réussite dépend de la foi en Dieu et en soi-même, de la ténacité dans la réalisation des projets, du respect des individus, des collaborateurs et des ressources humaines et de l'engagement dans la communauté.

Je suis devenu multimillionnaire parce que j'avais la conviction que je devais épargner pour faire de l'argent, un élément essentiel dans la réalisation de tout projet de société. Il est clair pour moi que nous sommes sur terre pour remplir un rôle à la hauteur de ce que Dieu nous a donné, et il m'a donné beaucoup de capacités, de qualités et d'aptitudes que je dois utiliser au maximum.

### **Le chemin pour y arriver**

Mon père m'a fait comprendre très tôt l'importance de bien calculer. Lorsque tu gagnes deux dollars à deux reprises, ça te fait quatre dollars. Si tu t'organises pour faire des affaires avec ces quatre dollars, tu peux faire un dollar de profit. Ça te fait alors  $2 \$ + 2 \$ + 1 \$ = 5 \$$ . Il ne faut pas dépenser tout ton profit, car tu n'iras pas loin; c'est simple. Tu commences toujours du nouveau en réinvestissant. Quand ça fait un bon bout de temps, tu peux commencer à épargner une partie des profits pour faire des placements.

Il était bien entendu que le luxe que je me paierais un jour ne parviendrait pas des profits de mon commerce, mais bien d'autres placements que j'aurais faits. Par exemple, si je recevais mille dollars en intérêts d'un placement, je me permettrais de dépenser deux cents et j'en réinvestirais huit cents pour grossir mes placements; si je recevais mille cinq cents, je garderais trois cents et replacerais mille deux cents; si je recevais deux mille, je garderais cinq cents et replacerais mille cinq cents, et ainsi de suite.

Quand j'ai acheté ma première voiture neuve, je possédais en entier mon commerce et quatre propriétés. Encore là, j'ai acheté un véhicule avec échangeur de vitesses manuel car ça coûtait deux cents dollars de moins.

Grâce à mes placements, j'ai continué à acheter d'autres commerces et d'autres propriétés tout en faisant bien attention de tout payer avant un nouvel achat.

Je vois bien sûr des géants comme les Desmarais et Péladeau, et je pourrais me sentir petit à côté d'eux. Ce qui est important pour moi, ce n'est pas d'imiter les autres, mais bien de réaliser ma vie selon mes talents et mes engagements religieux et familiaux et de m'assurer que les gens sont heureux autour de moi. Il est plus important pour moi de réussir ma vie que de rêver de devenir ce que les autres sont.

Aujourd'hui, je suis toujours convaincu que celui qui va réussir, que ce soit dans une profession, dans un emploi ou dans le commerce, est celui qui a un plan précis pour l'avenir et qui est prêt à y consacrer cinquante à soixante heures par semaine.

Les moins jeunes se rappelleront sûrement de Séraphin Poudrier qui disait au père Ovide dans *Un homme et son péché* de Claude-Henri Grignon « Le père, pour réussir dans la vie, il faut travailler, ménager et pas dire aux autres combien on fait ». Qu'on ne cherche pas les grandes théories, c'est Séraphin qui nous le disait. C'est tellement simple que tout le monde veut compliquer la formule pour finalement manquer le bateau.

En ce qui concerne les affaires, j'ai progressé lentement mais sûrement en faisant des transactions aux moments où je pouvais me le permettre et où les occasions étaient profitables. À quelqu'un qui me disait « Toi, tout ce que tu touches est profitable », je répondais : « On ne se vante pas des mauvais coups dans la vie ». Oui, j'ai pu perdre de l'argent, mais à des moments où je pouvais me le permettre financièrement. Il faut toujours prendre des risques calculés. Dès que l'on voit qu'une transaction n'est pas bonne, il faut s'en départir le plus vite possible. Je pouvais et je le peux encore prendre les bonnes décisions parce que j'ai toujours été convaincu que l'âme d'un commerce est la comptabilité et que son succès repose sur une structure bien organisée et une planification axée sur des valeurs humaines, sociales et morales. La direction doit être formée de personnes qui se



donnent la peine de faire de leur mieux ensemble. Même si elles sont ordinaires et font des choses ordinaires, si elles travaillent ensemble par amour du travail, elles parviennent à faire des choses étonnantes, voire extraordinaires.

J'ai commencé à transférer certains commerces à la génération qui me suit, soit aux quatre de mes neuf enfants qui ont déjà pris la décision depuis un bon moment d'en faire leur carrière et leur profession. Eux aussi, en suivant les mêmes principes, y ont investi de leur temps et de leurs épargnes. Je demeure très présent pour les aider lorsqu'ils le jugent à propos. Ils ont appris, comme moi, que pour réussir, il faut se doter d'une structure de contrôle solide pour assurer la progression de ses entreprises. Il faut se rappeler que pour se motiver, on doit pouvoir se mesurer et se dépasser.

Au début, tous les samedis soirs, je savais combien je valais. Au fil des ans, bien des actifs se sont ajoutés, les opérations ont grossi, le nombre d'employés a augmenté et je suis loin de tout contrôler moi-même; mais avec l'informatique que j'utilise depuis quelques dizaines d'années, je me satisfais d'états financiers mensuels complets de mes opérations et de mes avoirs. De là ma motivation à continuer de planifier, de corriger et d'orienter mes activités commerciales dans le vrai sens du développement et de l'expansion.

Les chiffres deviennent les indicateurs de notre performance dans la réussite, le facteur le plus important en affaires. Essayez de faire jouer quelqu'un aux quilles en suspendant un drap pour l'empêcher de voir tomber les quilles. Combien de temps pensez-vous qu'il va jouer? Pas longtemps, j'en suis sûr. La même chose s'applique aux affaires : le niveau visible de réussite motive énormément l'entrepreneur. Trop de gens travaillent très fort sans savoir où ils en sont financièrement et un bon jour, ils paniquent en voyant l'abîme à leurs pieds.

Si j'ai atteint le niveau de possessions et d'activités que j'ai aujourd'hui, c'est que j'ai travaillé, épargné et cru en ce que je faisais. J'ai toujours travaillé en reposant mes efforts sur la foi en Dieu, le respect d'autrui et la ténacité dans l'accomplissement de mon plan de vie, que j'ai constamment renouvelé et adapté aux réalités du moment.

Devenir multimillionnaire n'est pas sorcier : il suffit de croire et d'appliquer certaines règles. Mais être multimillionnaire ne doit pas changer le coeur, l'âme et l'esprit de l'individu. Le coeur, c'est l'amour de Dieu, de la famille, de la communauté et du travail. L'âme, c'est le respect des croyances, des institutions, des individus et des ressources qui nous sont offertes par la Providence. L'esprit, c'est l'ardeur que l'on met dans la réalisation de notre plan de vie, la joie de participer au bien-être de notre famille, de notre communauté et des nations; c'est surtout la joie de vivre et de réaliser le maximum avec ce qu'il nous est permis d'utiliser. À ceux qui prétendent être moins bien équipés que d'autres dans la vie, je dis

souvent qu'on n'a pas besoin d'être très brillant pour réussir dans la vie; le plus important, c'est d'avoir un bon jugement et de savoir bien s'entourer. Il faut toujours faire ce que l'on a à faire le plus tôt possible en appliquant les principes suivants : la curiosité, la passion, le sens des réalités et la ténacité.

Ma philosophie est donc de toujours faire le mieux possible. On devient bon en vivant du mieux que l'on peut. Je dis souvent qu'on se pratique toute la vie en rencontrant des problèmes et en trouvant des solutions. Quand on a une solution, il n'y a plus de problème.

## **Philanthrope**

Je me suis toujours dit que ce que j'ai acquis au fil des ans, c'est la communauté qui m'a permis de le gagner même si j'ai dû travailler très fort pour l'obtenir. De ce fait, j'ai la conviction que je me dois de partager une partie de ce que j'ai acquis avec cette communauté. J'ai aussi appris que nous nous devons de prôner un certain partage de la richesse, tant au niveau local que régional, national et mondial.

Partager une partie de notre richesse devient un devoir si l'on considère que la Providence nous permet d'augmenter nos avoirs à partir de ce que Dieu nous a donné comme talents pour réaliser notre plan de vie. Comme mon plan de vie repose sur la religion, la famille et les affaires dans un équilibre constant, je me dois, comme croyant, de répondre à l'appel du Seigneur qui me demande de faire ce partage. La philanthropie devient alors partie intégrante de mon plan de vie.

Je suis convaincu qu'il faut aider les gens qui sont dans la misère et la souffrance. Nous ne devons pas leur faire l'aumône ou les habituer à mendier, nous devons leur enseigner et les aider à s'en sortir eux-mêmes. J'ai beaucoup voyagé dans ma vie et j'ai vu beaucoup de nations, de peuples et de d'individus dans la misère. Une grande partie de ces gens veulent s'en sortir et font déjà des efforts. Selon moi, ce sont eux qu'il faut aider prioritairement à se prendre en main. Il faut qu'ils deviennent les entrepreneurs de leur propre survie et de leur propre réussite. Ce n'est pas par la mendicité que les pauvres régleront leur situation.

Il ne faut pas donner les yeux fermés. Il faut s'assurer d'abord que l'aide acheminée parvient à destination et qu'elle sert aux fins auxquelles elle est destinée. Être philanthrope, pour moi, ne se limite pas à donner de l'argent; cela consiste aussi à donner de son temps, de son talent et de ses connaissances.

Être philanthrope, c'est aussi mettre ses ressources à la disposition des oeuvres qui présentent le plus de potentiel et d'efficacité. Si j'ai déployé le maximum d'efforts dans des oeuvres comme la Saint-Vincent-de-Paul et ses programmes et la SOPAR, c'est justement

parce qu'elles prônent l'aide aux personnes et aux groupes dans le besoin tout en encourageant une prise en charge individuelle.

Dans de telles conditions, je suis disposé à contribuer au maximum de mes capacités. Les comptoirs de la Saint-Vincent-de-Paul sont de bons exemples si on les compare aux vestiaires de la Saint-Vincent-de-Paul. Les premiers sont des commerces sans but lucratif, tandis que les seconds sont des centres de distribution où tout est gratuit. Les premiers génèrent de l'argent, les seconds dépendent de la charité pure et simple.

Pour bénéficier de l'aide de la SOPAR, en Inde, les gens doivent réaliser des projets de société et d'entreprise. Il n'y a pas de gratuité complète. Mon projet de fonds de roulement sert à aider la micro-entreprise. Donc, ce sont les individus eux-mêmes qui se prennent en main.

Il faut se rappeler que l'on n'apprend pas aux individus à s'en sortir en leur donnant gratuitement de l'aide car alors, lorsqu'on leur retire cette aide, ils n'ont pas appris à s'en sortir par eux-mêmes.

On ne donne pas pour recevoir, car il faut donner de bon coeur; par contre, je peux vous affirmer que l'on reçoit toujours plus que l'on donne. J'ai souvent reçu des offres de transactions qui m'ont rapporté beaucoup plus que ce que j'avais donné.

## **Visionnaire**

Être visionnaire dans la vie, c'est travailler à réaliser ses buts et objectifs déjà fixés, révisés et ajustés dans un contexte bien précis et reposant sur des principes clairs et rigoureux. À 16 ou 17 ans, j'avais déjà une vision de ce que serait ma vie. Je savais que je serais mon propre patron, que je serais en affaires, que j'atteindrais de hauts sommets, que j'aurais une famille nombreuse et que la religion, la famille et les affaires seraient pour moi trois critères importants à respecter.

Ma vision, c'était mon plan de vie. Avant de construire une maison, nous avons besoin d'un plan de construction. Nous devons nous assurer d'avoir une bonne fondation et de bons matériaux. C'est la même chose dans la vie. Ayant tracé un plan, nous savons quelle sorte de vie nous voulons vivre, même s'il faut faire des modifications en cours de route. Ce qui est important, c'est de suivre le plan tracé. Nous nous devons d'enseigner aux jeunes à avoir un plan personnel de vie dès la fin de leurs études afin d'en commencer la construction sans toujours être à l'affût des changements.

Je reviens toujours à ma vision dans toutes les décisions que j'ai à prendre, que ce soit en

affaires, en famille ou dans ma participation aux oeuvres et aux activités d'associations. Je ne peux avoir deux poids deux mesures dans la vie; tout doit être en équilibre.

Ce n'est pas le nombre ou la quantité qui prime dans ma vie , c'est la qualité et la véracité des actions. J'ai la passion des résultats basés sur l'excellence du produit et le respect des individus. J'ai toujours voulu exploiter et développer mes talents et ceux de mes collaborateurs et de mes employés. Les vraies valeurs dans la vie reposent sur le respect de l'être humain, de ses capacités et de ses réalisations.

Mes enfants me répètent que je suis un athlète, mais pas n'importe lequel : un athlète du travail. Même au chalet, je les énerve parfois. Je m'y promène avec le petit tracteur dès que j'ai une minute, parce que j'aime couper le gazon pour m'amuser.

Tout ce que j'entreprends, je le fais d'abord parce que c'est utile, mais surtout parce que j'aime le faire. C'est ça être son propre patron : choisir et faire des choses par amour. Cela donne au travail le sens de loisir et procure des résultats plus qu'excellents.

La qualité totale n'a pas été inventée dans les années 1970. Elle avait toujours existé, mais nous l'avions égarée. La qualité totale ne signifie pas la qualité parfaite, mais bien la qualité dans tous les secteurs d'une entreprise ou d'un organisme. Les interventions provinciales et régionales pour la promotion de la QUALITÉ se sont multipliées à un rythme effarant au Québec. Pourtant, les dirigeants d'organismes ne semblent pas s'y engager de façon aussi enthousiaste et on peut se demander pourquoi.

Les gestionnaires entretiennent une multitude de craintes contradictoires. Le modèle est japonais et non nord-américain, la taille de l'entreprise est remise en question, les résultats connus ne sont pas encore probants à long terme, les expériences en cours demandent un engagement considérable. Pourtant le coût de la mauvaise qualité est énorme. Les entreprises elles-mêmes l'évaluent à 5 % du volume de leurs ventes brutes, selon un sondage de l'école des Hautes études commerciales réalisé en collaboration avec Xerox Canada et la Banque fédérale de développement. Michel Van der Walle, dans le journal *La Presse* du samedi le 13 avril 1991 nous disait que « le peu d'attention accordée à la qualité coûte 24 milliards de dollars au Québec ». Cela représente huit fois le déficit du Québec.

La méconnaissance d'indicateurs autres que comptables et financiers pourrait expliquer en grande partie la crainte des gestionnaires envers la qualité totale. Il faudrait s'appuyer largement aussi sur des critères physiques et qualitatifs plus concrets, car s'il est vrai que les chiffres parlent, encore faut-il que ce soit les bons.

Dans le même sondage, les dirigeants placent la qualité des produits ou services au

premier rang des déterminants de la réussite de leur entreprise. Quant aux facteurs qui contribuent à la qualité, la technologie (90 %), les exigences des clients (87 %), les attitudes des employés (81 %), les fournisseurs (78 %) et le niveau d'instruction et de formation de la main-d'oeuvre (75 %) viennent en tête de liste.

Mais former nos ressources à la qualité, c'est quoi au juste? Selon M. Vincent Laboucheix, auteur du *Traité de la qualité totale* publié en 1991, c'est « former aux techniques élémentaires de construction, d'assurance et d'amélioration de la qualité d'un produit ou d'un service, mais aussi à des éléments simples de gestion de la production qui sont en interaction avec la construction et l'assurance de la qualité mais qui sont aussi, en soi, partie de la qualité totale ».

Cette nouvelle philosophie de gestion fait couler beaucoup d'encre et des actions concrètes convergent en ce sens. De fait, beaucoup d'entreprises y ont toujours convergé instinctivement et j'ai appliqué cette philosophie dans mes affaires.

Ces éléments sont l'amour du travail, l'amour de ce que l'on fait, l'amour des ressources humaines dont on dispose et l'amour du client. C'est ce qui compte dans notre entreprise et qui gouverne la qualité à tous les niveaux de l'élaboration et de la livraison du produit et du suivi ou du service après vente. C'est ce qui nous force à coller à la qualité totale. Mais comme dans toute chose, il y a la théorie et la pratique. La théorie s'apprend, la pratique vient en travaillant dans le domaine que l'on aime.

Si je regarde vers l'avenir, je veux toujours participer à rendre nos commerces aussi bien que notre société plus humains, plus justes et plus près des vraies valeurs. C'est dans notre façon de vivre que nous pouvons développer les vraies valeurs, les faire aimer et convaincre les autres de les appliquer.

Le transfert des commerces d'une génération à l'autre doit aussi se faire dans une philosophie de qualité totale. En un sens, cette action doit devenir un processus à long terme qui se déroule dans l'harmonie, l'amour du travail, le respect de la qualité de vie des héritiers, des collaborateurs et des employés et selon une vision de continuité des institutions et des structures mises en place.

On ne peut appliquer la qualité totale nulle part si on ne la possède pas soi-même dans son propre plan de vie. Comment peut-on être harmonieux dans ses réalisations si on ne l'est pas déjà avec soi-même?. La qualité totale sur le plan individuel, c'est de vivre en harmonie et en équilibre avec ses croyances, ses valeurs familiales, sociales et professionnelles. La même chose s'applique en affaires.

Je m'impose chaque jour de réfléchir à mon plan de vie et à ma vision avant de prendre des

décisions ou lorsque je dois trouver des solutions à certains problèmes. Nous devons toujours nous imposer l'équilibre entre les valeurs reliées à la foi, à la famille, à la société et aux affaires ou au travail. Je m'emploie tous les jours à refléter ces valeurs dans mes actions, de façon à ce que les gens les adoptent et que notre société en récolte les bienfaits.

Je crois en la vie, en la société et en ce que Dieu nous réserve pour l'avenir, mais tout dépend de ce que nous en ferons. Nous devons aussi partager ce que la société et la providence nous permettent de gagner et d'accumuler. C'est pourquoi je m'engage de façon importante dans les organismes et les oeuvres de bienfaisance qui rejoignent ma philosophie d'aide aux gens dans le besoin. J'y ai consacré beaucoup de mon temps déjà et je continuerai tant et aussi longtemps que le Seigneur m'en donnera la force, la capacité et la santé.

J'ai aussi le devoir, le plaisir et la motivation de donner encore plus de mon temps à la famille qui ne cesse de grandir. Des générations s'ajoutent et s'ajouteront et je veux laisser à tous le meilleur souvenir, bien sûr, mais surtout, je veux leur léguer le plus bel héritage au monde : des principes religieux solides et profonds, le respect de tous ceux qui les entourent et l'amour du travail.

La famille est la base de toute société. Comment posséder et développer convenablement une ville, une province, un pays et un monde forts si nous n'avons pas d'abord une cellule familiale forte, structurée, inspirée par des principes religieux profonds. Il est important de montrer à nos jeunes que nous ne pouvons y parvenir sans une préparation sérieuse en vue du mariage. Cela doit se faire avec la ferme conviction que c'est dans la foi et la prière que nous parviendrons à surmonter les difficultés de la vie pour le bien-être de la famille.

Après cinquante-deux ans en affaires, je suis toujours convaincu que c'est la seule façon de développer tout son potentiel. Après cinquante ans de mariage, je remercie Dieu de nous avoir aidés, mon épouse et moi, à élever nos neuf enfants dans le respect du prochain. Ma plus grande satisfaction est de savoir mes enfants sont tous en mesure de gagner honorablement leur vie et de les voir s'engager dans la communauté.

C'est une grande joie pour mon épouse et moi d'être entourés de 18 petits-enfants qui, à leur tour, se préparent à construire la société de demain.

Cheminer dans la pratique religieuse, dans la famille et dans les affaires, c'est un travail de tous les jours. C'est parfois difficile, mais quelle joie cela nous procure quand nous obtenons une certaine réussite.

À tous ceux et celles qui auront eu la patience de lire ces lignes, je souhaite cette joie de

vivre que j'ai connue depuis ma tendre enfance.

## **Remerciements et contributions**

Cette autobiographie n'aurait pas été possible sans les archives personnelles exceptionnelles d'Eugène Tassé. Ces archives contiennent des originaux de discours, de présentations et de lettres, des coupures de journaux, des documents photographiques et des cassettes vidéo qui donnent un portrait bien réel de l'homme au fil de sa vie.

Je dois donc remercier M. Tassé de m'avoir donné accès à toute cette documentation dans ses bureaux, où je pouvais le rencontrer dans une étonnante atmosphère chaleureuse. Ce contexte m'a permis de produire le présent document dans une ambiance qu'un auteur peut rarement se permettre.

Je dois aussi remercier l'adjointe administrative de M. Tassé, madame Suzanne Presseau, qui m'a facilité l'accès à toute la documentation et qui m'a fourni une foule de renseignements essentiels au présent travail. Madame Presseau, tout en appliquant son traditionnel respect pour la confidentialité des renseignements sur son patron, n'a jamais hésité de me fournir les documents dont j'avais besoin. Je la remercie aussi pour sa patience lorsque j'allais travailler dans les bureaux des Immeubles E. Tassé.

Je voudrais remercier les personnes qui ont apporté leurs talents à la relecture du manuscrit de cet ouvrage, tout spécialement mesdames Suzanne Presseau et Colette St-Hilaire.

Enfin, de peur d'oublier de remercier qui que ce soit, je voudrais dire un gros merci à tous ceux qui, d'une façon ou d'une autre, ont contribué à rendre cet ouvrage intéressant pour le lecteur.

Jean-Guy Perras



*Cette autobiographie est le fruit de mon vécu, de mes croyances et de mes réflexions sur ce que Dieu m'a permis de réaliser tout au long de ma vie. J'espère que ces quelques pages permettront à d'autres personnes de faire le même bilan de ce que la vie leur a offert et d'en faire bénéficier les autres.*

## **Eugène Tassé**

Né à Bourget le 2 décembre 1925, j'ai été comblé dès mon enfance et mon adolescence par ce que Dieu m'a permis de vivre et de recevoir en termes d'éducation, tant à la maison qu'à l'école. Dès l'âge de 17 ou 18 ans, je savais déjà ce que je voulais et ce vers quoi je me dirigeais et mon plan de vie était déjà clair dans mon esprit.

Ma vie professionnelle a été des plus enrichissantes parce que je me suis engagé autant dans le milieu des affaires que dans la communauté.

Pour moi, la réussite passe par ce qui est à la base de tout succès, c'est-à-dire la croyance en Dieu, le respect des valeurs familiales, la confiance en soi, le respect d'autrui, le travail et la ténacité. Nous devons toujours nous rappeler que nous vivons dans une société qui nous donne beaucoup et qu'il est donc normal que nous lui redonnions, par notre engagement social et communautaire, une part de ce que nous recevons.