

# Fraser Inc.

**NOM DE L'ENTREPRISE:**

FRASER INC.

**SIÈGE SOCIAL :** Edmundston, N.-B.**ADRESSE:** 27, rue Rice

Edmundston, N.-B. E3V 1S9

**PROPRIÉTAIRE (S) :**

Foresterie Noranda

**NO D'EMPLOYÉS :**

Approximativement 3,800 dont 700 à l'usine d'Edmundston, 200 aux bureaux du siège social, 1,100 à l'usine de Madawaska en plus des travailleurs forestiers

**NO D'ANNÉES EN AFFAIRES:**

La compagnie depuis 1877

l'usine d'Edmundston depuis 1917

**PRINCIPAUX PRODUITS:**

- pâte mécanique écrue
- pâte de bois au bisulfite blanchie
- pâte de bois au bisulfite écrue
- carton pliant pour boîtes

**HISTORIQUE:**

En plus d'avoir la distinction d'être le plus grand employeur au Nord-Ouest, Fraser Inc. est également une des plus vieilles entreprises de la région. En effet, c'est en 1917 que Fraser Compagnies Limited, une entreprise qui oeuvrait dans le bois de sciage, décida de se lancer dans la production de pâte chimique, Fraser Inc. débuta en 1877 à River de Chute près de Perth-Andover lorsque Donald Fraser y acquit une scierie. De ces modestes débuts, l'entreprise est devenue une des plus importantes aux Maritimes. Les fils de Donald Fraser, Donald Jr et Archibald, ont pris un intérêt dans la compagnie. Ils ont occupé les postes respectifs de Vice-président et Président. C'est d'ailleurs sous la direction de Archibald Fraser que l'usine d'Edmundston fut construite. La construction de cette nouvelle usine, qualifiée des plus modernes, aurait une capacité de production de 120 tonnes par jour et a nécessité un investissement de 4 millions de dollars. Deux autres familles ont également contribué au succès de l'entreprise, ce sont les Matheson et les Brebner.

Le Complexe d'Edmundston se compose de trois usines, l'usine de fabrication de la pâte chimique blanchie et écrue, la râperie qui produit la pâte mécanique et l'usine de carton-boîte. Ces usines sont inter-reliées et se partagent les installations de transformation et de production d'énergie. La totalité

de la pâte fabriquée à Edmundston est consommée par l'usine de carton-boîte et par l'usine de Madawaska au Maine.

Fraser Inc. a réalisé au cours des années de nombreuses améliorations, dont la modernisation et l'agrandissement de l'usine de pâte au bisulfite (1976-1979) la remise à neuf de l'usine de carton-boîte (1988) et l'installation de la tuyauterie de vapeur à haute pression reliant l'usine d'Edmundston et Fraser Paper Madawaska, Maine (1981-1982). Les buts visés par ces travaux, qui ont nécessité des investissements de plusieurs millions de dollars, sont l'accroissement de la production, la réduction des coûts, la conformité avec les normes de protection de l'environnement et une plus grande capacité de concurrencer sur les marchés nord-américains.

En plus des usines d'Edmundston et de Madawaska, Fraser Inc. possède également des usines à Atholville, Kedgwick, Plaster Rock et à Thorold en Ontario. De plus, la compagnie gère plus de 1,8 millions d'acres de concessions forestières.

Afin de répondre à l'énoncé de la mission de la compagnie élaborée en 1988, Fraser voit à l'implantation d'un programme de contrôle total de la qualité (CTQ), ce qui implique l'engagement, le leadership et l'éducation de tous ses employés.

**FAITS À SOULIGNER:**

À l'usine d'Edmundston, la production actuelle est de 590 tonnes par jour de pâte au bisulfite et de 110 tonnes vendables par jour de carton multipli.

Fraser produit trois sortes de papier:

1. papier revue (ex. McLeans, Châtelaine)
2. papier d'édition (ex. dictionnaires, livres d'école)
3. papier annuaire (ex. annuaire téléphonique)

Fraser ne produit pas de papier journal.

Ventes totales de Fraser Inc. en 1988: 654 millions de dollars.

## KIT TO KITCHEN 2000 (1988) Inc.

**NOM DE L'ENTREPRISE:**

Kit TO KITCHEN 2000 INC.

**SIÈGE SOCIAL:** Québec**ADRESSE:** 1, rue Guimond  
Saint-Jacques N.-B.  
E0L 1K0**PROPRIÉTAIRE (S):**

Jean-Guy et Claudette Gendreau

**NO D'EMPLOYÉS:** 12 à 15 employés**NO D'ANNÉES EN AFFAIRES:**

début des opérations - le 12 juin 1989

**PRINCIPAUX PRODUITS:**

Armoires de cuisine en mélamine destinées au secteur des résidences unifamiliales

unifamiliale et à celui des immeubles à logements multiples pour location. Pour réaliser ce projet, il faut une nouvelle usine, car les composantes de chaque type de produits sont différentes et nécessitent beaucoup d'espace d'entreposage.

Après l'étude de plusieurs scénarios, il est décidé de construire une nouvelle usine de 42,000 pieds carrés de superficie à Saint-Jacques, Nouveau-Brunswick. Ce choix a été guidé par le fait que l'entreprise possédait déjà une bonne part de marché dans l'est du Québec et elle songeait à exploiter le marché des provinces maritimes ainsi que celui des États-Unis. Le site de Saint-Jacques devenait donc un choix stratégique logique, car il est à proximité de tous ces marchés.

Dès juin 1988, l'entreprise commandait une étude de faisabilité pour l'implantation d'une nouvelle usine; la construction a débuté en novembre 1988.

**HISTORIQUE :**

Kit to Kitchen 2000 (1988) Inc. est une compagnie affiliée à « Les Armoires Modernes G & R Ltée », entreprise familiale qui opère à Québec depuis le début des années '60. Au début, Les Armoires Modernes G & R Ltée ne faisait que l'installation d'armoires de cuisine. Ce n'est qu'en 1976 que la compagnie a commencé à fabriquer des armoires de cuisine de façon artisanale. Puis, petit petit, la production a été standardisée et finalement en 1985, l'entreprise faisait l'acquisition de nouveaux équipements. Ceci allait lui permettre de fabriquer, en série, des modules d'armoires de cuisine en mélamine qui seraient livrés non assemblées, grâce au nouveau procédé d'assemblage développé par la Compagnie, soit le concept Kit-To.

Comme à ses débuts, l'entreprise familiale est dirigée par Monsieur Jean-Guy Gendreau et Madame Claudette Gendreau, qui occupent respectivement les postes de Président-directeur général et de contrôleur, responsable de l'administration et du personnel de bureau. Monsieur Gaétan Gendreau, le fils de Monsieur et Madame Gendreau, est superviseur de la production à l'usine de Québec et il a participé activement au développement du concept Kit-To. Quant à leur fille, elle exploite une franchise pour la vente des produits fabriqués par l'entreprise, dans la région de Rimouski.

En 1987, l'entreprise songe à améliorer sa production pour offrir des produits spécifiques au secteur de la construction résidentielle

**FAITS À SOULIGNER:**

Le succès de l'entreprise repose sur les facteurs suivants:

- le personnel est dynamique et compétent;
- la qualité du produit;
- le service à la clientèle;
- les avantages du concept Kit-To;
- le souci d'offrir un bon produit à prix compétitif.

Un mode de gestion participative démontre d'ailleurs toute l'importance accordée aux ressources humaines.

L'utilisation de la technologie la plus récente sur le marché et des équipements hautement spécialisés à contrôle numérique en provenance d'Autriche, d'Italie et d'Allemagne permet une grande capacité de production qui pourra desservir adéquatement l'est du Québec, les Maritimes et l'est des États-Unis.

## A. A. Beaulieu Ltée

### NOM DE L'ENTREPRISE:

A.A. BEAULIEU LTÉE

**SIÈGE SOCIAL:** Edmundston, N.-8.

**ADRESSE:** 1447, rue Principale  
Saint-Basile, N.-B. E0L 1H0

### **PROPRIÉTAIRE (S) :**

Monsieur Adjutor Beaulieu

**NO D'EMPLOYÉS:** 40

**NO D'ANNÉES EN AFFAIRES:** 18 ans

### **PRINCIPAUX PRODUITS:**

L'entreprise se spécialise dans la production de portes d'intérieures et d'extérieures, de fenêtres et, depuis 2 ans, des systèmes de partitions. On retrouve deux catégories de portes distinctes, soit les portes résidentielles, que l'on utilise dans la construction domiciliaire et les portes architecturales, de hautes qualités qui servent principalement à la construction de bâtiments commerciaux. Ces dernières comptent aujourd'hui pour 70% des ventes totales.

### **HISTORIQUE:**

Monsieur Adjutor Beaulieu, natif d'Edmundston, a fait l'acquisition en 1971 de

la petite manufacture de portes et fenêtres "LC Lebel et Fils", qui employait trois personnes. Aujourd'hui, après deux expansions majeures, soit en 1973 pour la production de fenêtres, puis en 1979 pour la production de portes architecturales, le chiffre de ventes annuelles est dix fois plus élevé qu'en 1971.

On compte au delà de 40 employés et en 1989, ce nombre pourrait atteindre 50 employés. A.A. Beaulieu fait preuve de dynamisme dans le secteur manufacturier de notre région.

En 1983, André, le fils d'Adjutor, vient s'associer à l'entreprise et prend le poste de Directeur général. En 1988, le deuxième fils, François, se joint à l'équipe au niveau des ventes et de marketing.

### **FAITS À SOULIGNER:**

A.A. Beaulieu est l'une des deux seules entreprises à fabriquer des portes architecturales dans les provinces Maritimes.

A.A. Beaulieu possède bureaux de ventes à Edmundston, Moncton, Halifax et Toronto. Dans un avenir rapproché, on prévoit exporter aux États-Unis. L'entreprise fabrique sous la marque de commerce "Boléo".

## A.A. Beaulieu Ltée

### **Entreprise :**

**A.A. Beaulieu Ltée**

**R.R. 2 Edmundston, N.-B.**

L'entreprise A.A. Beaulieu Ltée fonctionne depuis 1971. Le propriétaire actuel, M. Adjutor Beaulieu, acheta la petite manufacture de portes et fenêtres de L.C. Lebel et Fils, qui employait seulement trois personnes. Aujourd'hui, après deux expansions, soit en 1973 pour la production de fenêtres puis en 1979 pour la production de portes architecturales, l'entreprise est dix fois plus volumineuse du point de vue des ventes, du personnel et des installations. La superficie de l'établissement couvre jusqu'à 35 milles pieds carrés et le personnel se chiffre de 25 à 35 personnes dépendant de la demande de

production. La masse salariale se situe à près de 1/2 million de dollars par année. Bref, A.A. Beaulieu Ltée démontre une amélioration des plus considérables depuis les dernières 15 années.

M. Adjutor Beaulieu est natif d'Edmondston. Possédant de l'expérience dans le domaine des ventes, il mène à bon terme ses responsabilités à l'intérieur de son établissement. Il s'occupe entre autres de la direction générale de l'entreprise et des ventes extérieures. Son fils André est gérant général depuis quatre ans. Il seconde son père surtout à l'intérieur de la manufacture, se souciant que tout fonctionne adéquatement. Yves Perrault occupe le poste de gérant des ventes locales. Il couvre un territoire à l'intérieur des 60 milles environnant A.A. Beaulieu Ltée. Le poste de gérant des projets

architecturaux est comblé par Louis Harrison, alors que Marcel Martin est gérant de la production.

La marque de produit "BOLÉO" est utilisée pour représenter la production de A.A. Beaulieu Ltée, Beaulieu étant un nom difficilement prononcé par la population anglophone. L'entreprise fabrique des portes diverses d'intérieur et d'extérieur, des fenêtres ainsi que des systèmes de partitions que l'on innova trois ans passés. On retrouve les portes en deux catégories distinctes, que l'on utilise la construction de maisons, et les portes architecturales, qui, de plus haute qualité et précision, servent principalement à la construction de bâtiments commerciaux.

Cette dernière ligne de production fut ajoutée à l'entreprise en 1979 et elle compte aujourd'hui 65% des ventes totales. M. André Beaulieu nous fait remarquer que le marché est très grand pour ce genre de portes, car A.A. Beaulieu Ltée est l'une des deux seules entreprises à en manifester dans les provinces Maritimes. Pour mieux desservir la région, un bureau de ventes est installé à Halifax. "Nous prévoyons peut-être ouvrir un second dans des temps ultérieurs, nous indique André Beaulieu. Tout dépendra des tendances du marché." Pour le moment, A.A. Beaulieu Ltée préfère se stabiliser dans le marché présent, occupant un poste plutôt conservateur pour les années à venir.

Nous souhaitons beaucoup de chance et de succès à l'entreprise A.A. Beaulieu Ltée. Nous remercions aussi spécialement M. André Beaulieu pour son temps accordé lors de l'entrevue.



**M. Adjutor Beaulieu (à gauche), propriétaire de l'entreprise A. A. Beaulieu d'Edmundston, et son fils André, gérant général.**

(Studio William/Guy Lebel, gracieuseté Le Madawaska)



**Le groupe des employés de l'entreprise A. A. Beaulieu Ltée. (Studio William/Guy Lebel, gracieuseté Le Madawaska)**

# Société d'expansion industrielle de Clair

## **NOM DE L'ENTREPRISE:**

SOCIÉTÉ D'EXPANSION INDUSTRIELLE DE CLAIR

**SIÈGE SOCIAL :** Clair, N.-B.

**ADRESSE :** Casier postal 118

Site Industriel

Clair, N.-B. E 0 L 1 B 0

## **PROPRIÉTAIRE (S) :**

Les Entreprises Waska Ltée (Monsieur Grégoire Levasseur)

**NO D'EMPLOYÉS:** 44 employés

**NO D'ANNÉES EN OPÉRATION :**

Incorporé en 1969, début des opérations en 1969

## **PRINCIPAUX PRODUITS:**

Bardeau de cèdre blanc commercialisé et connu sous la marque de commerce WASKA

## **HISTORIQUE:**

En 1968, un groupe de 32 citoyens de Clair, intéressés dans la création d'emplois dans leur municipalité, ont créé, dans un esprit de collaboration et de développement communautaire, la Société d'expansion industrielle de Clair. Cette société est devenue en 1983 la propriété exclusive de la famille de Monsieur Grégoire Levasseur.

En 1979, l'usine fut ravagée par le feu et on a dû cesser les opérations de mai à octobre afin de permettre la reconstruction. Cette période de reconstruction fut également l'occasion, pour les propriétaires, de moderniser les installations et d'augmenter la capacité de production du moulin en ajoutant deux nouvelles scies aux cinq existantes.

Depuis, le moulin fonctionne 16 heures par jour avec deux équipes de travail et a une capacité de production de 55,000 "toises" par année. Une toise représente quatre paquets de bardeaux couvrant 100 pieds carrés.

Selon Daniel Levasseur, Directeur général, la fabrication d'un bardeau n'a pas beaucoup changé depuis des années et tient presque de l'art. Lescieur de bardeaux, dont la période de formation peut durer de 1 à 2 ans, selon M. Levasseur, manipule chaque planche, trois fois avant d'obtenir un bardeau. C'est un travail qui exige beaucoup d'habileté et de précision puisque la qualité du produit dépend du scieur.

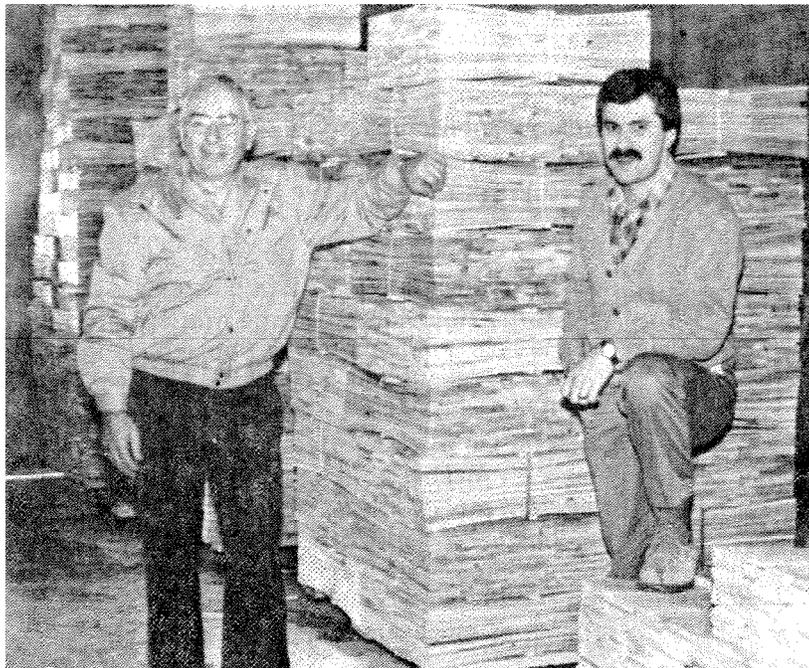
Le prix du bardeau est fixé par le marché, c'est-à-dire qu'il dépend de l'offre et de la demande. Il faut donc que l'entreprise ait une bonne connaissance et un bon contrôle de ses coûts de production si elle veut demeurer compétitive. Étant donné que le processus de production du bardeau est intensif en main d'oeuvre, toute amélioration au niveau de l'efficacité se traduit par une plus grande rentabilité. Le contrôle des coûts est donc très important aux fabricants du bardeau Waska et c'est d'ailleurs pour cette raison qu'ils ont, en 1983, informatisé leur système de comptabilité.

Deux générations de la famille Levasseur collaborent à la gestion de cette entreprise et en assurent son dynamisme. En plus de Monsieur Levasseur qui agit à titre de Président du conseil d'administration et de Daniel qui occupe le poste de Directeur général, Jacques a récemment rejoint les rangs de l'équipe de gestion en tant que Directeur de la planification et du développement. Les dirigeants de l'entreprise sont à étudier quelques projets qui pourront se réaliser prochainement.

## **FAITS À SOULIGNER:**

- un des plus importants fabricants de bardeaux de cèdre au Nouveau-Brunswick;
- 80% de la production est exportée aux États-Unis vers les marchés de la Nouvelle-Angleterre.
- Le bardeau a la propriété de rester sain (ne pourrit pas) et est utilisé pour revêtir les maisons et immeubles construits le long de la mer. Le vent salé de l'océan apporte une teinte grisâtre au bardeau, ce qui lui donne un cachet tout à fait particulier.

## Clair Industrial development Corp.



M. J. Grégoire Levasseur, président de l'entreprise et son fils Daniel, gérant.

(Studio William/Guy Lebel, gracieuseté Le Madawaska)

### ENTREPRISE:

**Clair Industrial Development Corp.**

**Site industriel**

**Clair, N.-B.**

**E0L 1B0**

La région Nord-Ouest compte parmi les siens un des plus importants fabricants de bardeaux de cèdre au Nouveau-Brunswick. En effet, Clair Industriel Development Corp est situé à Clair et fondé par un groupe de citoyens intéressés à créer de l'emploi dans leur municipalité, produit, aujourd'hui, des bardeaux en quantité si importante et de qualité supérieure, sous la marque de commerce Waska, que l'entreprise s'est acquis une réputation enviée face à la production de bardeaux.

### LE DÉBUT

Clair Industrial Development Corp. est né suite à l'initiative de 32 personnes de Clair qui, dans un esprit de collaboration et de développement communautaire, ont combiné leurs ressources afin de créer de l'emploi dans la municipalité manufacturière dans le domaine du bardeau de cèdre, produit qui était en demande et pour lequel on a identifié un potentiel en approvisionnement de matière première pouvant suffire pour de nombreuses années à venir. Ce fut la naissance de Clair Industrial Development Corp.

### LES EMPLOIS

L'entreprise a connu une croissance graduelle jusqu'en 1979, alors qu'un feu ravageait complètement l'usine, mettant à pied 21 travailleurs. Toutefois, les actionnaires, dont le nombre s'était réduit considérablement au cours des années, alors que plusieurs ont vendus leurs intérêts à M. J. Grégoire Levasseur, le président de

l'entreprise depuis 1972, ont décidé de rebâtir immédiatement l'usine. Ce fut une décision avantageuse, puisqu'on y ajouta deux scies de plus aux cinq qui étaient existantes avant le feu, et l'entreprise a connu un essor remarquable dans la production et les ventes. Aujourd'hui, l'entreprise fonctionne avec deux équipes de travail, comprenant au total 43 employés. Depuis 1983, la famille de M. Grégoire Levasseur est devenue propriétaire à 100% de l'entreprise et l'usine est gérée par un des fils, Daniel.

### LE MARCHÉ

Clair Industrial Development Corp. achète sa matière première dans un rayon de 100 milles de Clair. On achète annuellement environ 4.5 millions de pieds de bois (p.m.p.) en bille, qui sont ensuite transformés en 55,000 toises ou "squares" (une toise couvre une superficie de 100 pieds carrés) de bardeaux, répartis en cinq classifications de qualité. Ces produits sont vendus sur le marché des provinces Maritimes, mais aussi et en grande partie aux États-Unis, du Maine à la Floride en passant par les états du mid-west pour se rendre en Kentucky et même en Californie. La région qui achète le plus demeure toujours celle de Boston.

En ce début de nouvel an, il nous fait plaisir de saluer et souhaiter le succès continu à Clair Industrial Development Corp., une entreprise de chez-nous; et d'offrir nos meilleurs voeux à tous les entrepreneurs du Nord-Ouest du Nouveau-Brunswick.

**La Commission industrielle du nord-ouest Inc.**

# Lattes Waska Laths Ltée

**NOM DE L'ENTREPRISE:**

LATTES WASKA LATHS LTÉE (autrefois Morell Michaud Lumber)

**SIÈGE SOCIAL:** Clair, N.-B.**ADRESSE:** Site Industriel  
Clair, N.-B. E0L 1B0**PROPRIÉTAIRE (S):**

Les Entreprises Waska (Monsieur Grégoire Levasseur) depuis avril 1988

**NO D'EMPLOYÉS:** 11 à 12 employés**NO D'ANNÉES EN AFFAIRES:** 15 ans, depuis 1974**PRINCIPAUX PRODUITS:**

Lattes pour clôtures à neige, plantation et construction de trois différentes catégories.

**HISTORIQUE:**

En 1973, Monsieur Morell Michaud, qui était alors bûcheron, décide de se lancer dans la fabrication de lattes de bois. La construction du moulin débute en octobre 1973 et la production en mai 1974. Selon Monsieur Michaud, l'entreprise connu des débuts difficiles à cause du manque d'expérience dans l'opération et la gestion d'une scierie. Il a su, grâce à son ardeur au travail et à sa persévérance, réussi à surmonter les difficultés initiales. Il enregistre ses premiers profits en 1977. La vente de son entreprise fut, pour Monsieur Michaud, l'occasion d'une retraite bien méritée.

En avril 1988, Monsieur Grégoire Levasseur s'est porté acquéreur de la scierie de Monsieur Michaud et l'entreprise sera connue dorénavant comme Lattes Waska Laths Ltée.

La famille Levasseur est avantageusement connue dans la région en tant que propriétaire du Restaurant Maple Leaf et de la scierie Clair Industrial Development Corporation qui produit le bardeau Waska.

L'achat du moulin de lattes leur permet ainsi de rationaliser les opérations puisque les deux moulins utilisent le cèdre comme matière première et que le bois qui ne peut être utilisé dans la fabrica-

tion de bardeau peut servir dans la fabrication des lattes, ce qui signifie une économie de matières premières. De plus, les Levasseur n'étaient pas toujours en mesure d'assurer un approvisionnement constant aux clients du moulin de bardeau qui voulaient également se procurer de la latte. L'acquisition du moulin de Monsieur Michaud fait en sorte que l'entreprise peut offrir deux produits à ses clients et ainsi augmenter ses ventes.

En plus du cèdre, le sapin, l'épinette et surtout le tremble sont utilisés dans la fabrication des lattes. L'entreprise possède une allocation de coupe de 3,000 m<sup>3</sup> sur les terres de la Couronne et s'approvisionne également auprès de commerçants de bois du Québec et des environs. Lattes Waska produit de 13 à 14 millions de lattes de dimension standard (3/8"x1½"x48") par année en plus des commandes spéciales qu'elle effectue pour accommoder ses clients.

Depuis l'acquisition, l'administration du moulin est centralisée au moulin de bardeau et les dirigeants prévoient des améliorations qui permettront une plus grande efficacité dans l'utilisation des matières premières.

## Les ateliers Nadeau Ltée

### NOM DE L'ENTREPRISE:

LES ATELIERS NADEAU LTÉE

**SIÈGE SOCIAL:** Saint-François, N.-B.

**ADRESSE:** 573, rue Commerciale Saint-François de Madawaska Nouveau-Brunswick E0L 1J0

### ACTIONNAIRES:

Henri Nadeau, Aurélla Nadeau et Jocelyne Nadeau-Bélanger

**NO D'EMPLOYÉS:** 8 à 12

**NO D'ANNÉES EN AFFAIRES :** 38 ans (1951)

### PRINCIPAUX PRODUITS:

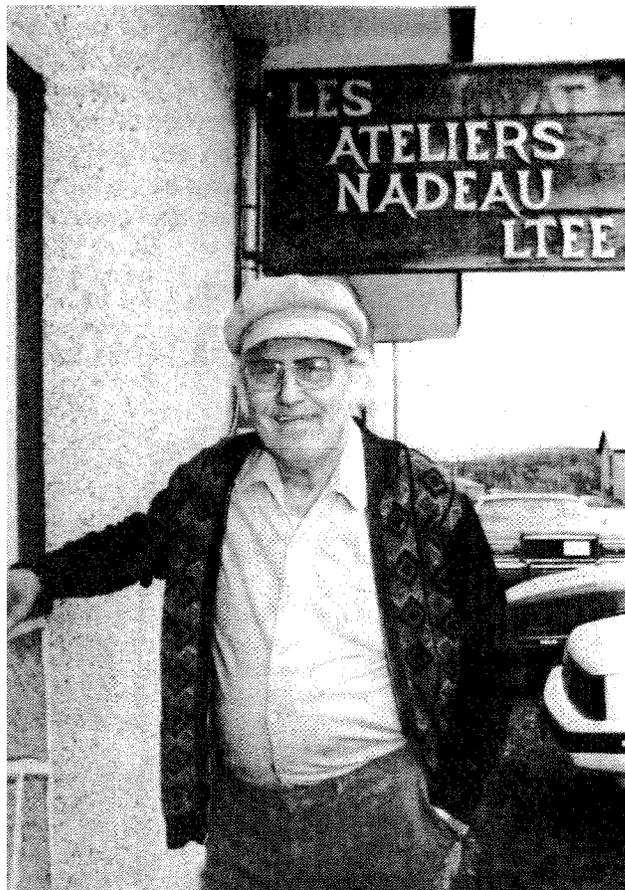
- plaquettes murales
- macarons

### HISTORIQUE :

En 1951, Henri Nadeau décide de se lancer dans la fabrication de plaquettes murales à trois dimensions combinant la sculpture et la peinture. Il s'installe dans un hangar qui fut malheureusement détruit par le feu en 1955.

Monsieur Henri Nadeau construit alors de nouveaux locaux qui abritent toujours l'entreprise. Durant les années '60, on utilisa des tours dans la fabrication des produits et ce, afin de diversifier la production. En 1978, l'entreprise effectua des changements majeurs dans son processus de production et vend ses tours à bois. La production sera dorénavant axée sur les plaquettes murales et un nouveau produit, le macaron simili-bois dont le procédé est unique à l'entreprise. La demande du marché pour ce nouveau produit était inespérée, si bien qu'il est responsable de près de la moitié des ventes de l'entreprise. La vente de plaquettes connaît surtout deux périodes de pointe; l'été et le temps des Fêtes alors que la vente de macaron est échelonnée sur une période de douze mois, ce qui permet à l'entreprise d'équilibrer sa production.

Le Québec est le marché principal de l'entreprise. Le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Ecosse sont les marchés secondaires. L'entreprise vise l'Ontario et l'Ouest canadien comme marchés éventuels. Le télémarketing est devenu le principal moyen de vente et les dirigeants de l'entreprise se disent très satisfaits des résultats obtenus. De plus, la parution d'un dépliant couleur et d'un catalogue étalant tous les produits de



M. Henri Nadeau, président de l'entreprise Les Ateliers Nadeau Ltée de Saint-François de Madawaska.

(Studio William/Guy Lebel, gracieuseté Le Madawaska)

l'entreprise se sont avérés de très bons outils de vente.

L'artisanat Henri Nadeau a également exploité une boutique d'artisanat de 1966 à 1984. Cette boutique était située voisin du Centre d'information touristique sur la Transcanadienne, mais le changement de tracé de cette autoroute et la délocalisation du Centre d'information touristiques près de la frontière du Québec ne justifiaient plus de garder la boutique au même endroit. On choisit alors le Centre Madawaska, la boutique s'y installa pour une période de deux ans, de 1984 à 1986. Monsieur Nadeau décida alors d'aménager son atelier de Saint-François pour y abriter une boutique. Les touristes visitant le haut du comté peuvent ainsi prendre avantage de ce nouveau service qu'offre l'Artisanat Henri Nadeau. En plus de leurs produits, cette boutique offre également des produits d'artisans canadien.

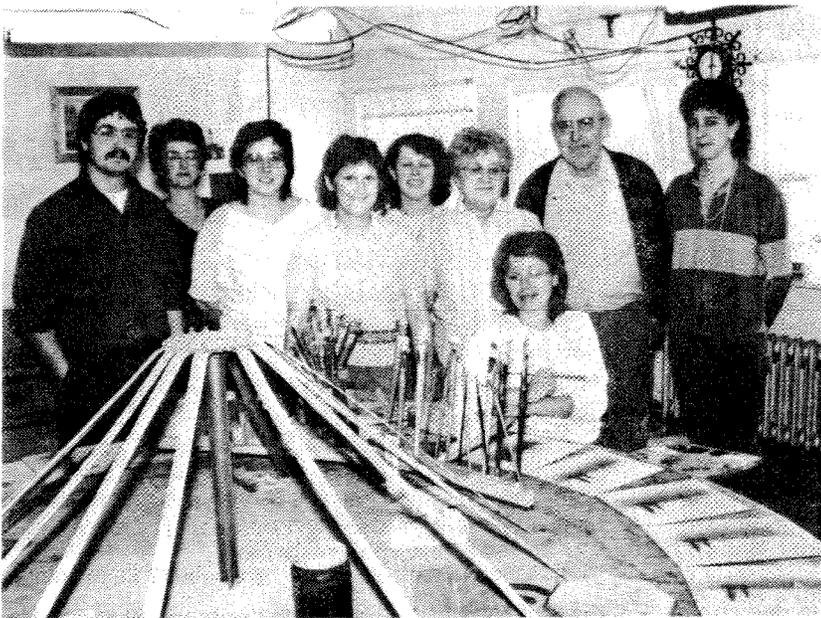
En 1978 Jocelyne, fille de Monsieur Nadeau, est entrée au service de l'entreprise pour accéder à la gérance. En 1980, l'entreprise fut constitué en

société. Monsieur Nadeau est l'artisan et la force créatrice de l'entreprise. Il voit à la création des plaquettes et macarons, en plus des grandes peintures tandis que Madame Nadeau veille à la qualité de la production et travaille à la finition des produits. Jocelyne s'occupe du contrôle de la production et de la gestion de l'entreprise familiale. On remarque que chacun a sa spécialité et que tous contribuent au succès de l'entreprise familiale.

### FAITS À SOULIGNER :

- Tous les produits sont peints à la main;
- Procédé unique pour la fabrication des macarons, ce qui procure un avantage compétitif;
- Technique de moulage unique;
- Entreprise qui s'adapte constamment aux changements dans le marché tout en conservant l'originalité et la qualité.

## Les Ateliers Nadeau Ltée



**Le personnel des Ateliers Nadeau.**  
De gauche à droite: André Nadeau, Francine Côté, Jocelyne Nadeau, Bélanger, Adrienne Beaulieu, Mireille Nadeau, Aurella Nadeau, Jeanne Michaud (assis), M. Henri Nadeau et Laureen Plante. (Studio William/Guy Lebel, gracieuseté Le Madawaska)

### **ENTREPRISE:**

**Les Ateliers Nadeau Ltée Saint-François, N.B.**

### **LES PROPRIÉTAIRES**

Établie à Saint-François de Madawaska depuis quelque 35 ans, l'entreprise Les Ateliers Nadeau Ltée est très bien connue pour son artisanat de grande qualité. Les propriétaires sont Henri Nadeau, président, sa femme, Aurella Nadeau, vice-présidente, et leur fille, Jocelyne

Nadeau Bélanger, secrétaire-trésorière et directrice générale.

### **HISTORIQUE**

Les débuts de l'atelier Henri Nadeau se sont produits dans un hangar voisin de la maison jusqu'à 1955, où il a aménagé l'atelier actuel de deux étages, voisin de l'usine de meubles Nadeau et Nadeau. En 1983, on construit une deuxième usine d'une superficie de 2,400 pieds carrés.

Les premières années, chaque article était entièrement sculpté et peint à la main. Ensuite, pour répondre à la compétition, il a fallu utiliser des techniques modernes de moulage. L'application des couleurs et la disposition des scènes font toujours appel à la touche artistique.

### **PRODUITS**

Les plaques murales composées de scènes paysannes peintes à la main et les sculptures de bois demeurent

toujours le signe de reconnaissance de l'excellente qualité des produits de l'atelier.

L'industrie produit aussi des macarons, des porte-clés et des épinglettes. Au cours des derniers cinq ans, 3000 modèles de ceux-ci furent fabriqués. Ceci représente environ 540 milles unités vendues. On produit également des horloges, des jeux récréatifs, des trophées, des sculptures sur demande. La crose de Mgr Lacroix, évêque d'Edmundston, a été fabriquée dans les ateliers Nadeau.

### **MARCHÉ**

Les produits de l'atelier sont vendus un peu partout au Canada et aux États-Unis. Toutefois, l'Ontario et le Québec constituent le marché principal de l'entreprise. Actuellement, on est à réorganiser la structure des ventes et on entend bien exploiter les marchés existants.

Les Ateliers Nadeau Ltée emploient généralement de 8 à 10 personnes. Durant la saison estivale, on embauche des personnes supplémentaires.

Nous sommes très heureux de pouvoir compter parmi les industries manufacturières du Nord-Ouest Les Ateliers Nadeau Ltée. Nous leur souhaitons les meilleurs des succès pour les années à venir.

## L'entreprise qui sculpte les saisons

SAINT-FRANÇOIS - Le ciel était gris et lourd lorsque je me suis rendue au numéro 185 de la rue Commerciale, à Saint-François de Madawaska. On aurait dit que l'automne venait de s'installer en pleine période estivale. De quoi vous déprimer complètement! Armée de mon appareil photo et de mon carnet de notes, j'entre dans un édifice qui ressemble plutôt à une maison. Au seuil de la porte, un monsieur au large sourire m'accueille.

Il m'invite à le suivre au deuxième étage, où il me présente avec empressement à ses employés, qui constituent la grande famille des Ateliers Nadeau. Ça sent la peinture, mais l'ambiance est chaleureuse.

Henri Nadeau, le monsieur sou-riant, est propriétaire de cette entreprise, bien connue pour son artisanat de grande qualité, qu'il dirige depuis 37 ans. Sa fille, Jocelyne Nadeau Bélanger, c'est la gérante de l'atelier, et c'est elle, qui, un jour prendra la relève.

Partager dodo et boulot, certains trouvent que c'est trop. Les Nadeau, eux, voient les choses autrement. Enseignante de formation, la vice-présidente de l'entreprise a élevé ses huit enfants et a ensuite préféré l'artisanat à l'enseignement. Depuis 21 ans, Aurella Nadeau travaille quotidiennement auprès de son époux. "De toute façon, commente-t-elle, Henri a toujours travaillé à deux pas de la maison. Après 40 ans de mariage, on se considère chanceux de travailler ensemble." "On se serait ennuyé autrement", poursuit M Nadeau.

Farceur à ses moments, il ajoute que le couple connaît parfois des hauts et des bas. "Voyez-vous, m'explique-t-il ma femme est très minutieuse. Moi, je veux que la production se fasse rapidement et elle veut que tout soit parfait. Il me semble qu'on peut faire vite et bien à la fois". Cette remarque est accueillie par un éclat de rire des employés qui nous écoutent jaser depuis mon arrivée.

"Il est comment votre boss?", leur demandais-je. "Il est calme, rieur, farceur", me répond Francine Côté, préposée à la peinture. Il a beaucoup d'humour", lance Mireille Nadeau, la fille du proprio. "Et philosophe", ajoute encore Mme Nadeau.

Si l'entreprise Nadeau a la réputation qu'elle a aujourd'hui, c'est qu'on y a mis beaucoup de bonne volonté. L'entreprise a vu le jour en 1950, dans un hangar voisin de la maison. En 1955, à la veille du bicentenaire de la déportation des Acadiens, les flammes ravageaient complètement les plaques murales composées de scènes paysannes peintes à la main et les sculptures de bois, qu'on s'apprêtait à vendre à Grand-Pré, en Nouvelle-Écosse, pour l'événement. C'est alors qu'on aménagea dans l'atelier actuel de deux étages.

Les premières années, chaque article était entièrement sculpté et peint à la main. Aujourd'hui, pour faire face à la concurrence et pour répondre à la demande, on utilise des techniques modernes de moulage.

L'industrie produit aussi des macarons, des porte-clés et broches. Au cours des derniers sept ans, plus de 4000 modèles ont été fabriqués, ce qui représente plus d'un million d'unités vendues. On produit également des jeux récréatifs, des trophées, des horloges et des sculptures sur demande.

Dans un coin, un autre monsieur, à la veille de sa retraite, me regarde d'un air gêné. C'est Claude Michaud, un sculpteur originaire de Saint-François, à l'emploi des Ateliers Nadeau depuis 21 ans. Habitué à sculpter des meubles, M. Michaud me raconte qu'il apprécie la sculpture d'objets plus petits. "L'important, me confie-t-il, c'est de vivre pleinement le moment présent, car le futur, on ne peut l'attraper et le passé, on ne peut le récupérer."

Mon entrevue terminée, je quitte, presque à regret, ces gens rayonnants, malgré l'arrivée d'un automne prématuré.

## Gilles Bégin Lumber Ltée

### NOM DE L'ENTREPRISE:

GILLES BEGIN LUMBER LTÉE

**SIÈGE SOCIAL:** Site industriel de Clair

**ADRESSE:** Casier postal 100

Clair, N.-B. E0L 1B0

### **PROPRIÉTAIRE (S) :**

Gilles Bégin, Jean Collin et Guy Paillard

**NO D'EMPLOYÉS:** de 30 à 65 (1988)

### **NO D'ANNÉES EN AFFAIRES:**

23 ans (1966)

### **PRINCIPAUX PRODUITS:**

- traverses de chemins de fer;
- bois d'oeuvre pour les manufacturiers de meubles et de moulures;
- cales pour chemins de fer;
- bois pour la fabrication de palettes;
- copeaux de bois feuillu.

### **HISTORIQUE:**

En 1966, Monsieur Gilles Bégin achète un moulin de scie situé à Clair, propriété de Monsieur Paul Rioux, ainsi débute "Gilles Bégin Lumber Ltée".

La construction du moulin actuel situé au Parc industriel eut lieu en 1974 et l'entreprise a effectué depuis, de nombreuses expansions et modernisations, la plus récente étant en 1988. On investit la somme de 500 000 \$ pour l'acquisition d'équipements dont une scie à ruban et une raboteuse (chipper), ainsi que pour la construction d'une limerie et d'un entrepôt.

En 1984, Monsieur Bégin s'est adjoint des partenaires. C'est ainsi que Messieurs Jean Collin, CGA, et Guy Paillard sont devenus

actionnaires de Gilles Bégin Lumber Ltée. Les trois dirigeants se sont également répartis les divers aspects de la gestion de l'entreprise. Monsieur Bégin occupe le poste de Président de l'entreprise et du Conseil d'administration. Monsieur Collin occupe le poste de Directeur général et Monsieur Paillard, pour sa part, occupe le poste de Directeur de la production.

Bien qu'elle ait eu à traverser des moments difficiles, tel le décès, en 1983, de Monsieur Yves Bégin qui occupait le poste de Directeur général, l'entreprise à toujours su maintenir son dynamisme et les dirigeants entrevoient les années à venir avec enthousiasme.

Ces derniers voient d'un bon oeil, l'Accord du libre-échange avec les États-Unis, puisque Gilles Bégin Lumber Ltée importe 80% de son approvisionnement du Maine et n'aura plus à craindre les barrières tarifaires pouvant ainsi affecter son approvisionnement futur. Il faut également noter que l'entreprise effectue aussi ses propres opérations sur les terres de la Couronne.

### **FAITS À SOULIGNER :**

Trois caractéristiques décrivant mieux l'entreprise Gilles Bégin Lumber Ltée :

- a) le souci pour l'amélioration du processus de production et l'optimisation des ressources matérielles et financières afin de demeurer compétitif dans un secteur des plus concurrentiels;
- b) de profiter des avantages que procure la technologie, c'est-à-dire l'amélioration du processus de production et une meilleure utilisation des ressources assurant ainsi une plus grande rentabilité;
- c) dynamisme des dirigeants.

## ***Gilles Bégin Lumber Lée.***

### **ENTREPRISE :**

**Gilles Bégin Lumber Ltd.**

**Clair, N. B. E0L 1C0**

Gilles Bégin Lumber Ltd. est situé dans le parc industriel de Clair. C'est grâce à une

initiative de M. Gilles Bégin, qui, il y a vingt ans, décida d'acheter un vieux moulin pour le transformer en une opération moderne de sciage de billots de feuillus. Aujourd'hui, l'entreprise oeuvre

toujours dans le sciage de bois franc, ce qui la différencie des autres scieries du nord-ouest qui, en majorité, ne scient que des conifères. L'entreprise est reconnue pour l'excellence de ses produits.

## **PROPRIÉTAIRES**

Trois propriétaires font maintenant partie du groupe dirigeant Gilles Bégin Lumber Ltd. M. Gilles Bégin, président fondateur, fait toujours partie de ce groupe. M. Bégin est originaire de la région de Le Jeune au Québec, où il demeure toujours. Il est actionnaire de Bégin et Bégin Inc. et de la Briquette Dégelis Ltée.

Le directeur général de Gilles Bégin Lumber Ltd., Jean Collin, est originaire d'Edmundston. Il détient un baccalauréat en administration des affaires de l'Université de Moncton et sa certification professionnelle de l'Association des comptables généraux du Nouveau-Brunswick.

Le troisième co-propriétaire, M. Guy Paillard, est aussi le gérant de production. Avant de se joindre à l'entreprise Gilles Bégin Lumber Ltd., en 1983, M. Paillard fut propriétaire du Coin de l'Auto, B.C.P. Camionnage, en plus d'avoir servi comme gérant de la Caisse Populaire de Clair. MM. Paillard et Collin sont devenus co-propriétaires avec M. Bégin en 1985.

## **HISTORIQUE**

Lors de ses débuts en 1966,

l'entreprise employait 12 personnes, sa production totale annuelle était environ de 1,8 millions de pmp de produits finis et ses ventes, de ½ million de dollars. En 1974, M. Bégin décida d'incorporer son entreprise en compagnie pour former Gilles Bégin Lumber Ltd. Il employait alors 20 personnes et produisait entre 5 à 6 millions de pmp de produits finis. De nos jours, la compagnie embauche entre 25 à 30 employés selon la saison. Sa masse salariale est de plus de ½ million de dollars. Ses ventes annuelles dépassent \$3, 200,000 et sa production est passée à 10 millions de pmp de produits finis.

## **PRODUITS**

La majorité des produits de Gilles Bégin Lumber Ltd., soit 60%, sont des produits utilisés par la compagnie des chemins de fer Canadien National. Les autres produits sont du bois d'oeuvre et du bois de palettes vendus au Québec et aux États-Unis.

## **L'AVENIR**

Afin de pouvoir maintenir une production rentable et compétitive, la compagnie devra, dans les prochaines cinq années, investir de 500 à 700 milles dollars. Ces

investissements viendront s'ajouter à la valeur actuelle de l'immobilisation de 1.5 million de dollars. Deux facteurs sont déterminants dans l'achat de nouvelles machineries. Le premier est la tendance de l'industrie à vouloir récupérer les sous-produits et le deuxième est de pouvoir s'adapter à l'approvisionnement qui change beaucoup, c'est-à-dire que la qualité et la grosseur des billots diminuent toujours. La compagnie se doit d'importer des États-Unis environ 75% de sa matière première. Ceci désavantage la compagnie face à la compétition, étant donné que l'échange sur le dollar augmente le coût des billots de 35 à 40%. Pour tenter de remédier à ceci, et également pour assurer un plus grand contrôle de la matière première, la compagnie va mettre en place, cette saison, sa propre opération forestière.

La Commission industrielle du Nord-Ouest Inc. est fière de compter, parmi les entreprises manufacturières de la région, Gilles Bégin Lumber Ltd. Nous profitons de l'occasion pour féliciter les dirigeants et les employés et nous leur souhaitons la meilleure des chances dans l'avenir.

## Quand la bonne volonté et l'esprit d'équipe sont de la partie

Au Nouveau-Brunswick, des scieries, il y en a plusieurs. Pas étonnant, puisque la forêt constitue l'industrie première de la province. Mais la scierie Gilles Bégin Lumber Ltée, située à Clair, dans le Nord-Ouest, a ceci de particulier : elle oeuvre dans le sciage du bois franc alors que la plupart des autres scieries de la province touchent plutôt aux conifères.

En 1967, Gilles Bégin, originaire de Saint-Juste-du-Lac, au Québec, achète le moulin Paul Rioux, de Clair, et le dirige durant 7 ans. C'est en 1974 qu'il fonde et constitue en société, avec son fils, Yves Bégin, la scierie Gilles Bégin Lumber Ltée. La compagnie prend de l'expansion petit à petit, jusqu'à ce qu'elle soit durement touchée par la récession économique de 1982. La production et, surtout, le chiffre d'affaires en prennent un coup, mais le président de l'entreprise et son fils, qui en est le directeur général, ne se découragent pas pour autant. Ils retroussent leurs manches et réussissent à remonter la pente.

Puis, il y a cette mort tragique qui est venue surprendre tout le monde, telle une gifle en pleine figure, lorsqu'en novembre 1983, Yves Bégin perd la vie dans un accident de la route, à 30 ans. "Il voulait devenir médecin, mais son travail à la scierie lui a tellement plu qu'il a décidé d'y rester", raconte Gilles Bégin, un noeud dans la gorge.

Jean Collin, qui a pris la relève en 1984, s'en souvient. C'est lui qui est arrivé le premier sur les lieux de l'accident. Cet événement, qu'on arrive encore difficilement à accepter, a inévitablement nécessité un remaniement au sein de la direction de l'entreprise. Depuis, Gilles Bégin Lumber Ltée compte quatre propriétaires: Gilles Bégin en est toujours le président; Jean Collin, le directeur général; Guy Paillard assure la direction de la production, et l'épouse de M. Bégin est secrétaire-trésorière de la compagnie.

### Un chiffre d'affaires de 4 millions \$

Aujourd'hui, avec les 35 employés de l'usine et les quelque 25 employés du secteur forestier, la scierie jouit d'un chiffre d'affaires très acceptable de 4 millions \$ par année, et sa production atteint près de 10 millions de pmp (pied-mesure-planche par semaine) de produits finis. Les produits destinés aux deux compagnies de chemin de fer, le Canadien Pacifique et le Canadien National, constituent 50 pour cent des ventes de la scierie. L'autre 50 pour cent de la production est vendue à des manufacturiers de meubles et de planchers de bois franc ainsi qu'à des manufacturiers de palettes. Quatre-vingt pour cent des ventes totales sont effectuées au Québec. L'autre 15 pour cent des ventes s'effectue au Nouveau-Brunswick, en Ontario et au Maine.

### Projet de modernisation

La Gilles Bégin Lumber Ltée s'est certes taillée une réputation enviable au cours des dernières années. Pour augmenter sa productivité et éliminer les obstacles à sa production, et pour lui permettre une plus grande récupération de la matière première, l'entreprise vient de remplacer des scies circulaires par des scies ruban. Elle a également agrandi sa limerie et a fait l'acquisition d'autres équipements spécialisés.

Si tout va bien on compte installer un nouveau bain d'acide l'été prochain. Dans un avenir plus lointain, on souhaite également remplacer un bâtiment et faire l'acquisition d'autres équipements pour assurer un meilleur rendement et surtout de meilleures conditions de travail aux employés.

On projète également de construire des séchoirs pour conquérir de nouveaux marchés: ceux de New York et de Boston.

M. Collin ne perçoit pas les autres scieries de la province comme des concurrents. "La concurrence se situe

plutôt au chapitre de l'approvisionnement, puisque la compagnie s'approvisionne à 80 pour cent au Maine, de la même façon que le font plusieurs scieries du Québec. On manque de bois. Il est très difficile de remédier au problème car on ne peut pas avoir de garantie d'approvisionnement par les compagnies américaines", explique-t-il.

### Et le libre-échange?

La Gilles Bégin Lumber Ltée ne craint pas un accord sur le libre-échange car, jusqu'à un certain point, celui-ci l'avantagerait. C'est qu'un tel accord donnerait l'assurance à la compagnie qu'elle ne serait jamais victime de mesures protectionnistes pour empêcher l'importation de bois des États-Unis.

MM. Bégin et Collin caressent un rêve commun: faire de la Gilles Bégin Lumber Ltée le meilleur producteur de bois franc au N.-B.; un projet audacieux qui ne leur fait pas peur. M. Bégin, qui devait prendre sa retraite au printemps prochain, a même décidé de prolonger son mandat de cinq ans pour participer davantage à ce grand défi.

Chez la Gilles Bégin Lumber Ltée il n'y a pas de syndicat. "Si la compagnie est en si bonne posture, c'est que nos employés travaillent très fort...et très bien", explique Jean Collin. Cette opinion, Gilles Bégin la partage aussi. "Je suis fier de mes employés, qui sont pour moi des amis," "Ici, on travaille en équipe et on valorise beaucoup nos employés", ajoute M. Collin.

"Lorsque je suis arrivé de mon voyage dans le sud, mardi, commente M. Bégin, je suis immédiatement allé saluer les employés avant de rentrer de rentrer au bureau." Un geste auquel il n'attache pas beaucoup de mérite, qu'il juge presque élémentaire... mais qui démontre tout de même son intérêt certain envers ses employés. Ah, quand la bonne volonté et l'esprit d'équipe sont de la partie...