

Pierre Frigon (4)

J'ai eu toute une surprise en recevant la cotisation de Ivanhoë jr (135) !
L'enveloppe datait des années 50.
La voici ! Magnifique n'est-ce pas!
Curieux, je lui demande s'il a été marchand de bateaux et si oui, de me donner des détails sur son entreprise.

Voici sa réponse parsemée de pointes d'humour.



« Cher M. Pierre Frigon,

Je suis hospitalisé depuis le 10 octobre (2004). Chute dans un escalier, hanche et fémur brisés. Mais je vais survivre !

Pour faire suite à la vôtre du 27 novembre, je vous envoie un quasi-brouillon d'une longue « épopée ».

En Floride, où normalement je passe avec mon épouse quatre mois d'hiver, j'ai vu un colosse aux épaules carrées avec un gilet blanc portant une inscription :

Je n'ai pas 80 ans (en rouge)

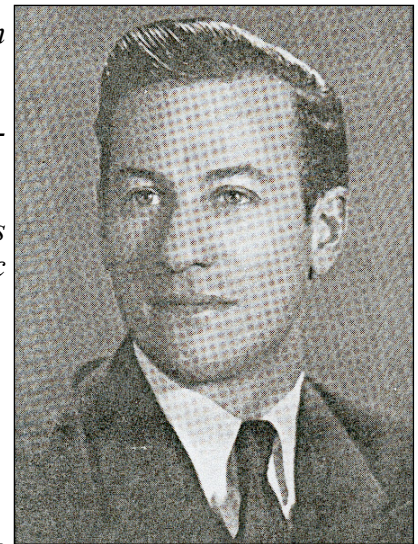
J'ai 18 ans (en bleu)

Avec 62 ans d'expérience ! (en noir)

Des faits drôles, cocasses; d'autres tristes, en 62 ans d'expérience (maintenant 64), il y en a de toutes les couleurs. Je pourrais vous en conter pour faire un livre.

Je suis chanceux, j'ai une bonne mémoire. Sans me souvenir des dates exactes, je me rappelle les noms des individus mêlés à tous ces événements. Souvent, il m'arrive de me remémorer ces faits, et j'en ris encore !

Je profite de l'occasion pour vous souhaiter à vous et à votre famille, une bonne heureuse année et un plein sac de bonne santé. !



M. IVANHOE FRIGON, Jr.
Marchand de meubles, Amos

Bien à vous,
Ivanhoë Frigon jr. »

(Suite page 36)

DE GÎTE DU PASSANT À GÎTE POUR PLANTES !

Dans un précédent bulletin, nous avons présenté le gîte du passant de Donald C Frigon (110) à Casper, Wyoming, E.U. Donald et Sherry ont abandonné cette activité pour se consacrer à la culture organique de pousses de plantes, de légumes et de fruits. Bon succès dans cette nouvelle entreprise à nos cousins du Wyoming!

(Suite de la page 35)

Pour accompagner cette lettre, le texte que voici. Texte savoureux et plein d'enseignements sur les ingrédients de la réussite en affaires. Ce qui me donna l'idée de creuser la question des pionniers d'Amos. J'y ai découvert des Frigon entreprenants. Voici d'abord Ivanhoë Jr. Nous parlerons, dans un prochain bulletin, de son oncle et père adoptif Ivanhoë.



- Ouverture du premier magasin en 1947; âge 25 ans; capital environ 3 000\$ gagné à travailler comme comptable pour M. Jean-Baptiste Lebel¹, contracteur forestier au millage 29, chemin de fer CN entre Senneterre et Parent. Durée de l'emploi : 3 ans.
- Magasin ouvert en automne 1947, bâti sur un terrain loué à 25\$ par mois - terrain de 40 pieds par 100. J'ai sous-loué une partie (15 pieds) à un ami pour installer un poste de taxi à 25\$ par mois. Mon terrain ne me coûtait plus rien !
- Je vendais des articles de cadeaux, porcelaines, verre taillé, coussins, lampes sur pied, cendriers, décorations murales, couvertes de laine Hudson-Bay, coffres de cèdre etc.
- Les affaires vont bien. En 1949, je déménage dans un magasin plus grand loué de M. Victor Tremblay. Déménage mon premier magasin de 25 pieds par 40 sur un terrain m'appartenant à quelques rues plus loin et le transforme en deux logements que je loue.
- Un lot devient vacant suite à un incendie en plein centre-ville. Je l'achète à 10 000\$, paiements de 200\$ par mois.
- En 1950, je me fais construire un magasin de 34 pieds par 100 par la compagnie Simard frères. 50 000\$, clé en main. Hypothèque, environ 350\$ à 400\$ par mois.

- J'ajoute alors une ligne de meubles, poêles, frigidaires, laveuses, radios, etc. J'ai deux ou trois employés. Je travaille fort, mais ça force !

- J'ai toujours innové. J'ai été le premier à tenir un inventaire de bateaux et canots achetés de la compagnie Peterborough Canoë (bateaux, canots en cèdre, auxquels j'ajoute des moteurs hors bord « Evinrude »).

- Mon compétiteur en affaires depuis plusieurs années a plus de

capital que moi et me fait la vie dure. Plusieurs fois je rentrai à genoux à la Banque Nationale... Le gérant d'alors a beaucoup de sympathie pour moi et me renfloue de temps à autre, quand ça force trop !

- Je tiens le coup et travaille fort, de 8 heures du matin à minuit, souvent ! Souvent!
- Ce qui m'a aidé : je fais alors beaucoup d'annonces à la radio locale (poste CHAD). J'obtiens des prix spéciaux de volume.
- Quelques années se passent. La compagnie Cité Gaz et Électrique faisant affaire à Amos par l'entremise d'un agent qui fait faillite (M. Corobo de Trois-Rivières) vient à Amos pour assurer l'approvisionnement de gaz propane aux clients servis par son agent. M. Corobo entre à la banque et demande au gérant de lui conseiller ou recommander une personne pour remplacer le failli. Le gérant me recommande et me voici vendeur de gaz propane endossé par M. Corobo !
- Les affaires vont bien mais j'investis mes profits au fur et à mesure que j'en ai. De sorte que je suis toujours « cassé » !
- Je suis le premier à vendre des téléviseurs à Amos et à poser des antennes sur les couvertures. En ce temps-là, les conditions étaient mauvaises. Le signal pas trop fort et l'image était souvent enneigée !

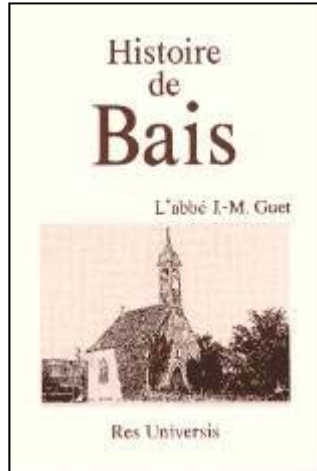
Note du responsable du comité du bulletin:

1. Jean-Baptiste Lebel, surnommé « Le père Lebel » fut un des premiers pionniers à arriver à Lebel-sur-Quévillon et a donné son nom à la ville.

(Suite page 38)

(Suite de la page 37)

de Bais faisait partie de l'importante baronnie de Vitré et de la châtellenie de Marcillé-Robert. Les trois seigneuries principales qui se partageaient l'administration de la paroisse étaient celles de Pouëz, de Montigné et de Saudecourt. Ce complément d'information reprend, en partie seulement, le résumé du livre qu'il est possible d'acheter à partir du site de la Boutique GeneaNet.



1650, naissait François, l'unique ancêtre des Frigon en Nouvelle-France. L'écart d'âge est mince et il est tentant d'espérer et de croire en l'existence d'un lien de parenté entre eux.

Pour qu'un jour les Frigon sachent si oui ou non leur ancêtre était breton, il faut poursuivre les recherches avec l'espoir de trouver des preuves documentaires additionnelles.

Si la série «Des Frigon en France» vous intéresse, ne manquez pas les prochains bulletins pour d'autres découvertes.

Bais étant localisé, revenons maintenant au 24 juillet 1696. Ce jour-là, Jullien est dit âgé d'environ 36 ans, donc il serait né vers 1660. Vers

LES PIONNIERS DE L'ABITIBI I - Ivanhoë jr

(Suite de la page 36)

- Premier également à vendre des tentes remorques. Les petits campeurs motorisés n'existaient pas.
 - Premier à vendre des scies mécaniques dans la province de Québec : Mc Culloch, modèle Super 33.
 - Premier à vendre des pédalos, marque Fun-à-Maran, dans la province de Québec. Ai organisé un kiosque au Palais du Commerce à Montréal avec mannequins féminins en costumes de bain. Passé à la télévision; entrevues etc. Le gros spectacle !
 - Premier à vendre des motos à Amos. Agent Harley Davidson. Deux autres agents dans la Province : Bentley's Motorcycle à Montréal, Napoléon Côté et fils, à Québec. Le meilleur Harley Davidson et le plus gros se détaillait alors à 950\$. Aujourd'hui, 18 000\$ à 22 000\$.
 - La clientèle de ce temps-là n'était pas très riche. Ils étaient nombreux sur des terres (lots de colonisation) vivant en majorité de la vente de bois de pulpe (pitoune). « Épi » les gérants de banque ne prêtaient pas beaucoup d'argent à cette clientèle même pas pour acheter une machine à laver avec moteur à gazoline. Il n'y avait pas d'électricité dans les rangs !
 - Le commerce du propane grandissait beaucoup.
- Mes affaires allaient bien. J'achetai mon compétiteur d'Amos. Par la suite, j'ai acheté Bélanger Propane à La Sarre.
 - Lorsque Bourassa annonçait au Colisé de Québec le projet de la Baie-James, j'y étais ! Le surlendemain, je me suis rendu à Matagami et louai un terrain pour une voie d'évitement du chemin de fer. Je contractai avec une compagnie de Toronto pour établir un « plant » de gaz propane, gros réservoirs, bureau, salle de démonstration, atelier et logement du préposé, mon fils aîné, Ivanhoë III.
 - C'était parti, j'achetai mon compétiteur de Matagami (Provencher). J'ai ouvert à Barraute avec un agent, installé avec un gros réservoir et inventaire d'accessoires : 5 points de ventes, flotte d'une quinzaine de camions, 14 employés permanents avec 5 de plus en période de pointe. Chiffre d'affaires de plusieurs millions annuellement.
 - Entreprise réalisée grâce au concours de mon épouse Irène, de mes fils Ivanhoë III, Jacques et Jean-Pierre, Ginette et Johanne à la comptabilité.
 - Entreprise vendue à Superieur Propane en 1990.
 - Maintenant dans l'hôtellerie : Motel Amosphère à Amos. »