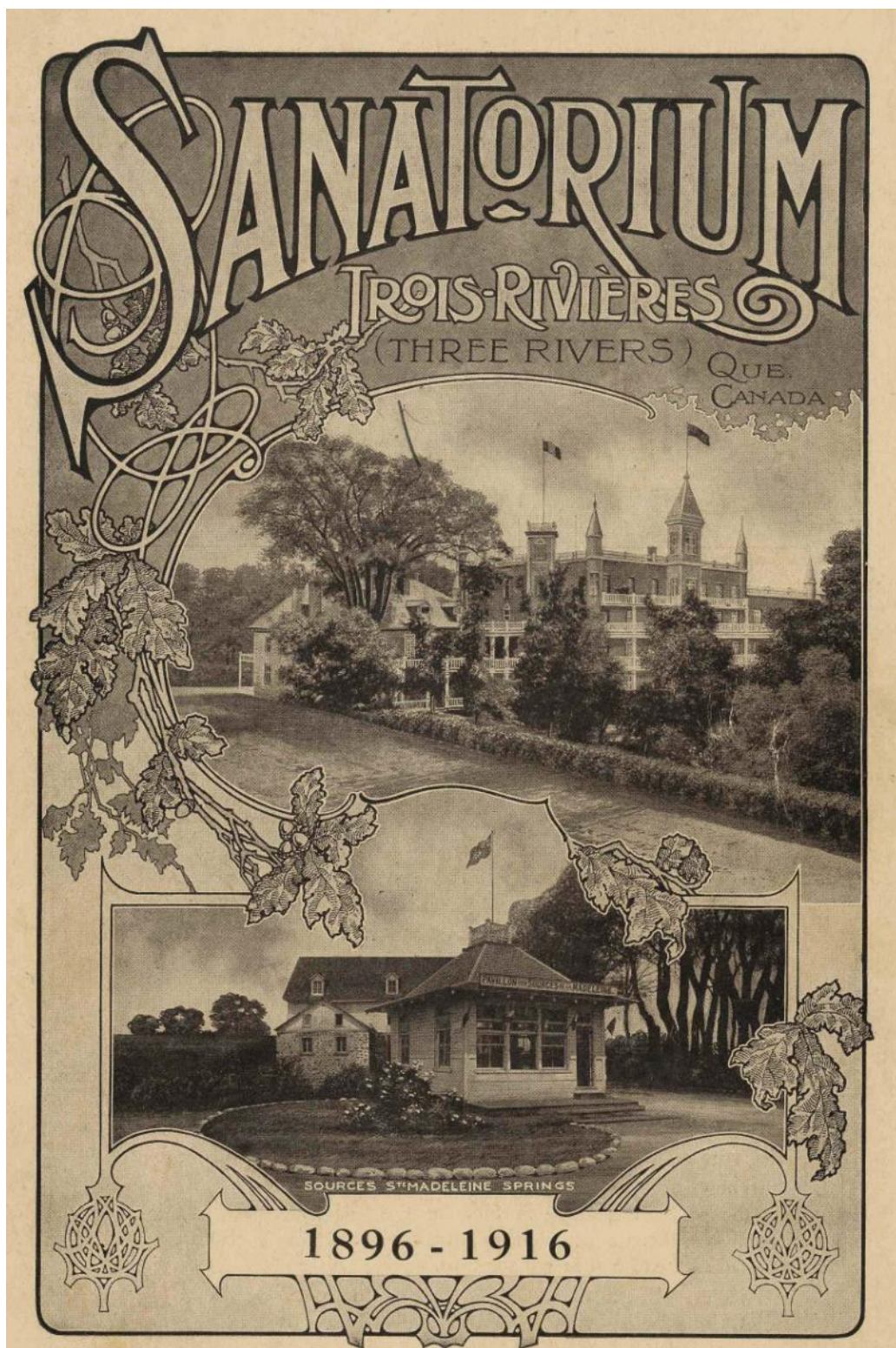


Société d'histoire
de Cap-de-la-Madeleine

No 2 (printemps 2010)

Le nouveau Madelinois



Éditorial

Ce deuxième numéro du bulletin *Le Nouveau Madelinois* est offert en hommage à monsieur Maurice Loranger, fondateur de notre société, décédé le 2 juillet 2009. Son attachement à l'histoire du Cap-de-la-Madeleine l'a amené à ne rien négliger de son histoire. En fait partie le patrimoine.

En cette matière, les élus de la Ville de Trois-Rivières ont devant eux deux dossiers d'importance. Un premier concerne l'église anglicane ou ancien couvent des Récollets. Comme il est au cœur du quartier historique de Trois-Rivières, on peut croire qu'il fait l'objet d'une priorité. Le second concerne le Manoir des Jésuites de Cap-de-la-Madeleine. Son propriétaire, les Oblats de Marie-Immaculée, s'est tourné vers la Ville de Trois-Rivières et le lui a offert. Une même attention doit lui être apportée.

Il est bon de revenir sur le sujet au moment où s'annonce la tenue d'une commission parlementaire sur la révision de la Loi sur les biens culturels et de reprendre le mémoire que la Corporation du Manoir des Jésuites a présenté devant les commissaires et la ministre, le 25 février 2008.

Le Manoir des Jésuites de Cap-de-la-Madeleine est un équipement patrimonial érigé en 1742 et largement transformé en 1903 par une importante surélévation. Cité par la Ville de Trois-Rivières, le bâtiment est situé sur le Chemin-du-Roy, à l'entrée Est du secteur Cap-de-la-Madeleine de la Ville de Trois-Rivières et il jouxte le Sanctuaire de Notre-Dame-du-Cap où se trouve la chapelle de 1714. Il appartient également à un territoire plus large dont le paysage est humanisé et naturel. En effet, ce territoire en bordure du fleuve a fait l'objet d'aménagements successifs : ajout et déplacement de bâtiments, dessin d'un jardin, canalisation du ruisseau qui servait de force hydraulique à l'ancien moulin.

En somme, le manoir et le sanctuaire font partie d'un même site urbain au cœur de ce qui fut le centre de la ville de Cap-de-la-Madeleine avant les grandes transformations du premier XX^e siècle. Ensemble, ils rassemblent plusieurs des caractéristiques du patrimoine dont il est souhaitable d'élargir la définition afin qu'elle reflète mieux les valeurs actuelles qui lui sont associées. Les points suivants furent soulignés :

1. une définition ajustée aux valeurs contemporaines en élargissant la définition du patrimoine de telle sorte qu'en fassent partie le paysage, la culture immatérielle définie par la transmission orale des savoirs et des traditions, et les archives comme porteurs des savoirs;
2. la primauté du rôle est accordé à la municipalité dans la préservation et la promotion du patrimoine, responsabilité suivie des moyens adéquats pour remplir ce rôle;
3. la création d'un conseil du patrimoine municipal : indépendant des élus, il a pour fonction de proposer une véritable politique du patrimoine, d'écouter les citoyens et les organismes qui ont les mêmes préoccupations et de faire des propositions aux élus.

Le mémoire complet est à l'adresse suivante : <http://cieq.ca/corporationdumanoir/index.html>

Jean Roy, président
Société d'histoire du Cap-de-la-Madeleine

Sommaire

Éditorial	page 2
Un centre de « villégiature médicale »: de l'Institut hydro-électrothérapeutique du Dr de Blois au Sanatorium des Trois-Rivières, par Denis Goulet.....	page 3
Les petits commerçants et la traite des fourrures du Saint-Maurice : 1798-1831, par François Antaya	page 8
L'Église baptiste évangélique de Trois-Rivières : histoire de son implantation et de sa croissance, par Amanda Dreyer	page 13
L'assurance-vie et son image, par Chantale Dureau	page 17
Du nouveau dans les archives de la Société, par Chantale Dureau	page 23
Figures des XVIII ^e et XIX ^e siècles trifluviens, par Jean Roy	page 24

Un centre de « villégiature médicale » : de l'Institut hydro-électrothérapique du Dr de Blois au Sanatorium des Trois-Rivières

Denis Goulet, historien

Au moment où l'offre de soins hospitaliers se développe à Trois-Rivières, apparaît en 1896, à l'instigation du Dr Charles-Numa de Blois (1867-1952), une institution singulière, l'Institut hydro-électrothérapique, qui marquera l'histoire médicale de la ville. Inspiré d'initiatives européennes, cet institut connaîtra une longue et fructueuse histoire qui s'échelonna sur près d'un demi-siècle.

Le Dr de Blois, après avoir terminé ses études de médecine à l'Université Laval en 1892, débute sa pratique dans la localité de New Market au New Hampshire puis s'oriente vers une nouvelle spécialité alors en émergence, l'électrothérapie. Cette nouveauté médicale suscite de grands espoirs pour le traitement de nombreuses maladies. C'est dans l'air du temps ! La « Fée électrique », qui sera l'élément central de l'exposition universelle de Paris en 1900 avec son palais de l'électricité, suscite un enthousiasme difficile à imaginer aujourd'hui. Outre l'amélioration des conditions de vie en milieu domestique, on lui prête aussi des vertus quasi miraculeuses dans le traitement de certaines maladies. À la fin du XIX^e siècle, plusieurs grands hôpitaux européens mettent sur pied des services d'électrothérapie où sont réunis divers instruments

d'inventions récentes. Parmi les grands pionniers de ce domaine qui donnera naissance à la physiothérapie, se trouve le Dr Arsène D'Arsonval qui doit son renom à ses nombreuses découvertes dans le domaine de l'électricité médicale. Or, le Dr de Blois, soucieux d'obtenir une solide formation en ce domaine, se rend à Paris auprès de ce dernier et en profite pour visiter certaines stations thermales de la Suisse, de l'Allemagne et de la France, notamment Vichy, Aix-les-Bains, Évian, lesquelles accueillent des clientèles fortunées désireuses de recevoir un traitement d'hydrothérapie et d'électrothérapie. D'autres s'y rendent simplement pour y faire un séjour de repos. Ce type d'établissement est alors très en vogue chez les classes fortunées. Ces établissements serviront de modèle pour le futur centre du Dr de Blois.

Dès son retour en 1894, il joint les rangs de l'Hôpital Saint-Joseph, mais envisage d'établir un luxueux « sanatorium-hôtel » dans la ville de Trois-Rivières. À cette fin, le Dr de Blois fait l'acquisition d'une somptueuse demeure au 23 rue Laviolette, le Manoir Seigneural Dumoulin, et y établit, en 1896, un Institut hydro-électrothérapique, le premier du genre dans la région et l'un des

premiers au Québec. Au départ, l'Institut s'adresse surtout aux malades qui souffrent de maladies nerveuses, d'affections chroniques ou de « surmenage » et qui souhaitent y recevoir des soins médicaux spécialisés. Sont exclus toutefois, les tuberculeux, les contagieux et les aliénés. Ce type d'établissement répond à une forte demande des gens fortunés de la région et d'ailleurs, au point que l'institut procède à des travaux d'agrandissement successifs en 1903, 1905 1910 et 1915, ce qui permet aussi d'accueillir une nouvelle clientèle : les touristes « bien portants » qui désirent simplement s'y reposer. Il faut dire qu'on ne lésine pas sur le confort et sur la qualité des soins et tout est mis en œuvre pour offrir à la clientèle un environnement luxueux. Se joint bientôt au Dr de Blois, le Dr C.-A. Bouchard, ancien interne à l'Hôpital Saint-Joseph de Paris et membre de la Société Anatomique de Paris.

L'entreprise est à ce point rentable, grâce notamment à la collaboration des médecins qui y envoient leurs patients, qu'on décide, en 1913, de créer une société, *Le Sanatorium des Trois-Rivières Incorporé*, qui possède un capital social de 149 500 \$ divisé en actions de 100 \$. Cette somme représente



« Sanatorium, fontaine des eaux minérales et solariums ».*

un montant énorme pour l'époque, surtout pour ce genre d'établissement médical privé. Le Dr de Blois conserve la direction médicale du sanatorium toujours assisté du Dr Bouchard, mais la présidence du bureau de direction est confiée à un courtier, J.-A.-B. Alarie. Outre le Dr O. Tourigny qui pratique à l'Hôpital Saint-Joseph de Trois-Rivières, il occupe le poste de secrétaire-trésorier. Se sont joints à l'équipe médicale, trois médecins consultants qui font partie de l'élite médicale de la province : le Dr J.-E. Dubé (directeur de l'Institut Bruchési de Montréal), le Dr A. Lesage (professeur de pathologie à l'Hôpital Notre-Dame) et le Dr A. Mercier (professeur de clinique à l'Hôpital Notre-Dame). Le prix quotidien des traitements varie alors de 0,50 \$ à 2,00 \$ et celui de la pension de 1,50 \$ à 3,50 \$. Une réduction spéciale est toutefois accordée aux médecins et aux membres du clergé. Cet-

te initiative privée, tout en étant lucrative, offre une nouvelle gamme de services médicaux qui débordent largement la médecine clinique.

Le Sanatorium des Trois-Rivières : des services variés

Au tournant du XX^e siècle, l'électrothérapie s'est peu à peu implantée dans les centres hospitaliers et dans les petites cliniques privées. Si certains effets thérapeutiques ont été recon-

nus avec le développement de la physiothérapie, il faut admettre que bien des médecins attribuaient à l'électricité des propriétés un peu exagérées. Certains d'entre eux prétendaient guérir la tuberculose, le cancer du sein, la bronchite, l'obésité, l'artériosclérose ou le diabète. Mais généralement, on se limite à vanter ses effets tonifiants, régénérateurs et stimulants.

Au cœur de ce mouvement, le docteur de Blois prête à « l'électrisation statique » une « action fortement tonique et vivifiante sur l'organisme », laquelle, estime-t-il, donne « des résultats merveilleux ». Aussi la considère-t-il comme « un remède souverain des déprimés et des affaiblis de tous ordres ». Certes, le discours présenté par le Dr de Blois pour vendre les services du sanatorium tient-il davantage de la réclame publicitaire que de la science médicale, mais il faut reconnaître que les agents physiques étaient alors jugés par bien des médecins des grands hôpitaux de Montréal comme ayant des vertus thérapeuti-



« Sanatorium, gymnastique et culture physique ».*

ques « insoupçonnées ». De plus, le Dr de Blois a le mérite d'appliquer la célèbre maxime « un esprit sain dans un corps sain ». En effet, les traitements proposés misent sur les agents physiques (eau, lumière, chaleur, électricité) et sur certaines prescriptions hygiéniques (massage, activités physiques, bains prolongés, alimentation équilibrée, etc.).

Or, ce sont là des interventions qui se situent à la marge du discours médical de l'époque lequel mise largement sur les nouveaux médicaments et les interventions chirurgicales. Elles ont le mérite de proposer une conception de la santé et de la maladie plus ouverte liée à certains déterminants de la santé bien connus aujourd'hui (habitudes de vie, alimentation, forme physique, environnement physique et social, etc.). Cette approche sera adoptée plus tard par la communauté médicale.

En effet, on peut s'étonner de lire dans un document publicitaire où sont associés les noms de professeurs de la faculté de médecine de l'Université de Montréal, que le Dr de Blois n'hésite pas à souligner que l'un de ses maîtres européens se proposait comme objectif « d'initier ses élèves à une thérapeutique réfléchie et d'en faire des médecins guérisseurs ». En outre, l'audace du Dr de Blois est à souligner lorsqu'il

recommande aux hommes souffrant de déficience sexuelle un traitement spécifique utilisant des courants électriques de faible intensité afin de stimuler leurs fonctions génitales. Or, ce genre de discours n'était guère prisé par le clergé.

La philosophie prônée par le Dr de Blois mise tout autant sur la qualité de l'environnement, et donc sur le bien-être du patient, que sur les traitements les plus

sans traitement varie, en 1916, de 2,00 \$ à 4,50 \$, ce qui est élevé pour l'époque. Bref, le Sanatorium des Trois-Rivières, souligne-t-on avec fierté, constitue « un ensemble unique au Canada ».

On mise aussi sur la situation géographique et hydrologique de Trois-Rivières qui n'est qu'à 2 h 30 de Québec et Montréal par voie ferrée et qui est aussi desservie quotidiennement, en été, par les bateaux de la Canada Steamship Line. Rendu à destination, le visiteur pouvait alors prendre le tramway électrique et descendre au Monument Laviolette, à quelques pas de l'avenue du même nom. Et ce qui ne gâte rien, il y trouvait « l'air pur et vivifiant de la campagne », des coteaux « magnifiques et ombragés » et « des promenades sur le fleuve ». De quoi, en effet, offrir aux patients « un

lieu de retraite très agréable et admirablement approprié au traitement ». Parmi les services offerts, il y a aussi les sources thermales qui étaient alors très en vogue.

La source minérale du Cap-de-la-Madeleine

Propriétaire de quelques sources thermales, le sanatorium accorde une place majeure aux eaux minérales dans le processus de rétablissement ou de conservation de la santé. La plus importante source est celle



« Sanatorium, la gymnastique en plein air »*

sophistiqués comme il le souligne dans une brochure publicitaire : « L'établissement est plutôt un sanatorium-hôtel, où l'on trouve associés avec tous les traitements usités dans les stations thermales et les instituts de physiothérapie, le confort moderne des hôtels de premier ordre et tout le bien-être du chez-soi ». En effet, à la suite de l'incendie de 1908 qui a détruit la quasi-totalité des hôtels de la ville, une annexe est mise à la disposition des voyageurs. Le coût quotidien de la pension

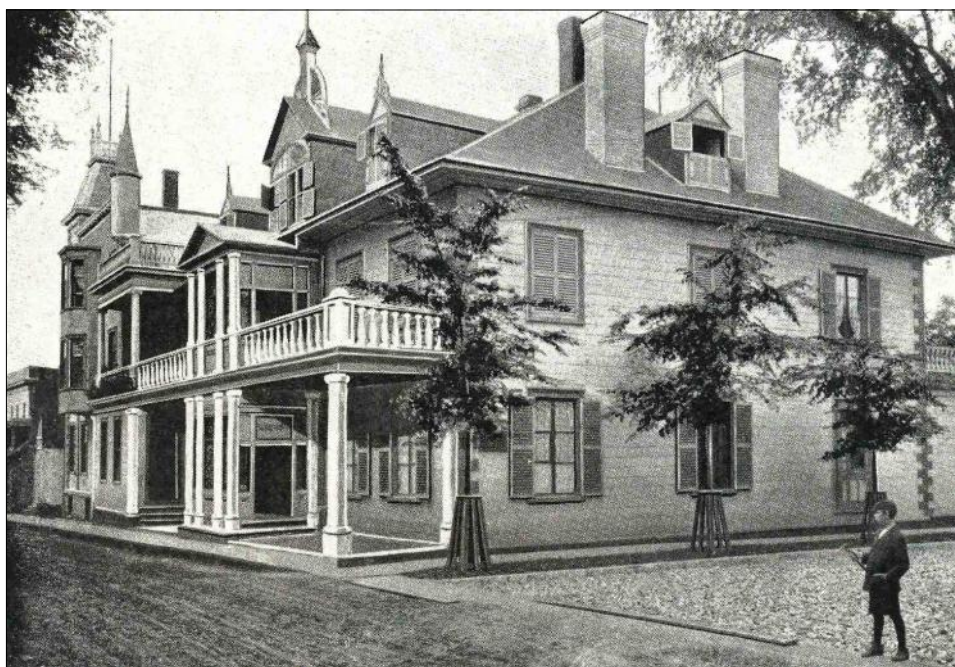
du Cap-de-la-Madeleine, jugée l'époque.
très riche en éléments miné-



« Salle des palmes pour la cure de repos et les bains de soleil »*

raux et « comparable en puissance et en propriétés [...] aux meilleures eaux minérales naturelles similaires en Europe ». Située près du Sanctuaire de Notre-Dame du Cap, elle est aisément accessible aux patients en voiture, en bateau à vapeur ou en tramway électrique. Largement utilisée au sanatorium, l'eau minérale de la source du Cap-de-la-Madeleine, à la fois saline, alcaline, ferrugineuse et minérale, possède, estime-t-on, des vertus « remarquables ». Jugée bénéfique pour la digestion, l'eau minérale est fort utilisée dans le traitement des maladies de l'estomac et de l'intestin. Par ailleurs, on estime qu'elle possède des vertus thérapeutiques en ce qui regarde la goutte et même les rhumatismes tout en étant utile pour le soin des diabétiques et ceux qui souffrent d'insuffisance fonctionnelle du foie. Ce qui est assez conforme aux conceptions médicales de

Cet optimisme, tout de même quelque peu exagéré, est conforté par les analyses de quelques experts, notamment du Dr Thomas D. Reed, ancien



« Vue d'une partie du sanatorium sur l'avenue Laviolette, en 1914 »*

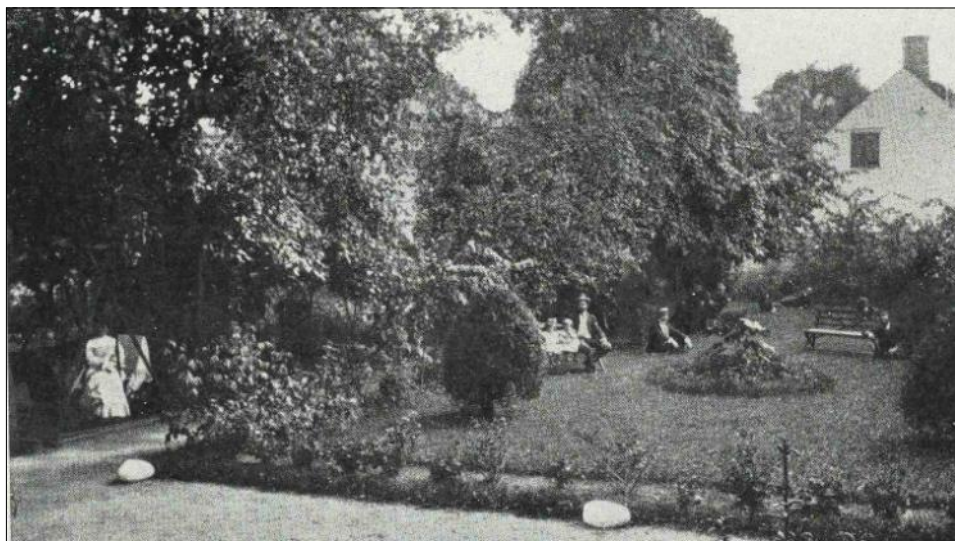
professeur d'hygiène de l'Université McGill, qui estime que la source est « beaucoup plus ri-

che en ingrédients minéraux que celle de Caledonia Spring, de Saint-Léon ou de Radnor ». Ces dernières sont alors célébrées pour leurs qualités thérapeutiques. Il y aurait donc un « trésor » au Cap-de-la-Madeleine que le sanatorium entend bien exploiter. Les patients du sanatorium se voient donc prescrire quotidiennement un demi-verre d'eau thermale, matin et soir, ainsi qu'après les repas. Les médecins du sanatorium peuvent évidemment en augmenter la dose « suivant les tempéraments et les maladies », ce qui n'est pas sans rappeler de vieilles pratiques médicales des siècles antérieurs qui établissaient, non sans une certaine cohérence, un lien direct entre le tempérament du patient, le type de traitement et l'alimentation.

L'eau minérale étant devenue une constituante majeure des soins aux patients, on envisage, en 1916, de construire une

station thermale à proximité des sources du Cap-de-la-Madeleine. Le projet ne s'est pas concrétisé, malgré l'acquisition par le Dr de Blois, la même année, d'un moulin à farine à proximité des sources, le « Moulin banal », dont les fondations avaient été érigées en 1714 et qui avait été reconstruit en 1807. Mais si le projet est demeuré sans suite, les patients et touristes pouvaient tout de même profiter du Lac de la Madeleine, bassin artificiel qui permettait d'actionner les aubes du moulin, situé à proximité des sources et ce, jusqu'en 1938. Cette année-là, le Dr de Blois vend une partie du lot 131 à la Ville du Cap-de-la-Madeleine, cédant gratuitement le moulin qui s'y trouve.

Malgré l'aspect commercial de l'entreprise, le Dr de Blois conservera la considération de ses collègues comme en témoignent son élection à la prési-



« Les jardins »*

dence de l'Association des médecins de langue française du Canada en 1941-1942 et la publication d'une notice nécrologique dans *L'Union médicale du Canada* peu après son décès en 1952. Durant sa longue carrière, il publiera plusieurs articles sur les effets de l'électrothérapie et contribuera à poser les bases de la physiothérapie en territoire québécois. En 1966, le Château de Blois, qui

contenait alors 170 chambres, est détruit par les flammes.

Le Sanatorium de Blois a joué un rôle important dans l'offre de soins de santé à Trois-Rivières et a offert, jusqu'à sa fermeture dans les années 1950, des soins qui préfigurent le développement des médecines douces aujourd'hui plus largement accessibles.

* Toutes les illustrations, incluant celle de la page couverture, sont tirées du fascicule publicitaire du Sanatorium des Trois-Rivières publié en 1926 : *Sanatorium Trois-Rivières (Three-Rivers), 1896-1916*

DOMAINES DE RECHERCHE: Rapports espace-économie-société | Populations, âges de la vie et transmission
| Cultures religieuses | L'institution | Réseaux et mouvements sociaux

ciéq Centre interuniversitaire d'études québécoises

Lieu de socialisation scientifique stimulant, le CIEQ forme également une relève compétente en sciences humaines et sociales. Étudiants et stagiaires postdoctoraux participent pleinement aux projets du Centre.

Fondé en 1993, le Centre interuniversitaire d'études québécoises regroupe des chercheurs issus de neuf universités. Ils se rejoignent pour étudier les changements de la société québécoise, depuis les premiers peuplements jusqu'à nos jours. Le CIEQ privilégie une approche originale pour comprendre le changement social et culturel dans ses dimensions spatiotemporelles. *L'Atlas historique du Québec* est l'un des projets intégrateurs de ces recherches.

Un lieu de formation, d'échanges intellectuels et d'interdisciplinarité
www.cieq.ca

Présent à l'Université du Québec à Trois-Rivières et à l'Université Laval, le CIEQ est un regroupement stratégique reconnu par le FQRSC.

UNIVERSITÉ LAVAL UQTR Université du Québec à Trois-Rivières

Les petits commerçants et la traite des fourrures du Saint-Maurice : 1798-1831¹

François Antaya, historien

Au lendemain de la Conquête, les voyages de traite dans le Saint-Maurice sont interdits par les Autorités qui, par cette mesure, cherchent à favoriser la foire de Trois-Rivières. Malgré ces contraintes, des marchands trifluviens chargent des hommes de remonter la rivière et d'aller traiter avec les Amérindiens. Suite à l'Acte de Québec, en 1774, la Haute-Mauricie est désormais ouverte au commerce des pelleteries. Néanmoins, pendant environ 25 ans, seuls quelques petits commerçants profitent de cette nouvelle opportunité. Puis, au tournant du XIX^e siècle, la Compagnie du Nord-Ouest investit la Haute-Mauricie et exploite des postes de traite jusqu'en 1814; quelques années plus tard, entre 1822 et 1831, la Compagnie de la Baie d'Hudson et la Compagnie des Postes du Roi s'y livrent une lutte intense². Fait moins connu, à la suite du départ de la Compagnie du Nord-Ouest, des commerçants indépendants de Trois-Rivières et des environs intensifient leurs opérations dans le bassin de la rivière Saint-Maurice. En somme, pendant le premier tiers du XIX^e siècle, le commerce des pelleteries dans le bassin de la rivière Saint-Maurice connaît des mutations majeures.

Les activités de ces marchands ont été documentées à partir des contrats d'engagement

conservés dans les greffes des notaires trifluviens, déposés aux Archives nationales du Québec. L'engagement est un acte notarié fréquemment utilisé dans la traite des fourrures comme contrat d'embauche. Outre qu'ils permettent d'éclairer les activités des marchands indépendants, ces contrats regorgent d'informations sur les engagés de la traite du Saint-Maurice et révèlent une forte présence amérindienne à l'intérieur de cette main-d'œuvre.

Petits commerçants et compagnies de traite

Au début du XIX^e siècle, le bassin de la rivière Saint-Maurice est bordé dans sa partie septentrionale par deux vastes territoires : la Terre de Rupert qui couvre tout le bassin de la Baie d'Hudson et le Domaine du Roi qui s'étend, entre autres régions, aux bassins du Saguenay et du Lac Saint-Jean. La Compagnie de la Baie d'Hudson détient la Terre de Rupert depuis 1670 et le locataire du Domaine du Roi, dont le bail est fixé pour une période déterminée, profitent des droits exclusifs sur le commerce des pelleteries. Ainsi, pendant toute la période qui va de 1798 à 1831, la Haute-Mauricie forme une zone tampon entre ces deux territoires, une situation qui influencera largement la dynamique de la traite du Saint-Maurice.

En 1802, peu après avoir investi la Haute-Mauricie, la Compagnie du Nord-Ouest obtient un bail de vingt ans pour le Domaine du Roi. Ses postes de la Haute-Mauricie se voient progressivement confier la fonction de protéger la nouvelle acquisition. Vraisemblablement, elle se retire du bassin du Saint-Maurice en 1814. En 1821, la Compagnie du Nord-Ouest fusionne avec la Compagnie de la Baie d'Hudson et cette dernière hérite du Domaine du Roi. À l'expiration du bail, en 1822, John Goudie, un marchand de Québec, prend en location ce vaste territoire puis s'associe à un groupe de marchands pour former la Compagnie des Postes du Roi. C'est ainsi que, de 1822 à 1831, la Haute-Mauricie devient le théâtre d'une âpre lutte qui prend fin en 1831 avec le rachat du bail de la Compagnie des Postes du Roi par la Compagnie de la Baie d'Hudson.

Tout au long de cette période, mais avec une intensité variable, des marchands indépendants recrutent des engagés pour transporter, en canot ou en raquettes, les marchandises de traite et les pelleteries, pour traiter avec les Amérindiens et pourchasser des animaux à fourrure, etc. Les contrats d'engagements ont permis de relever vingt-cinq de ces petits commerçants : seulement cinq d'entre eux totalisent 10 enga-

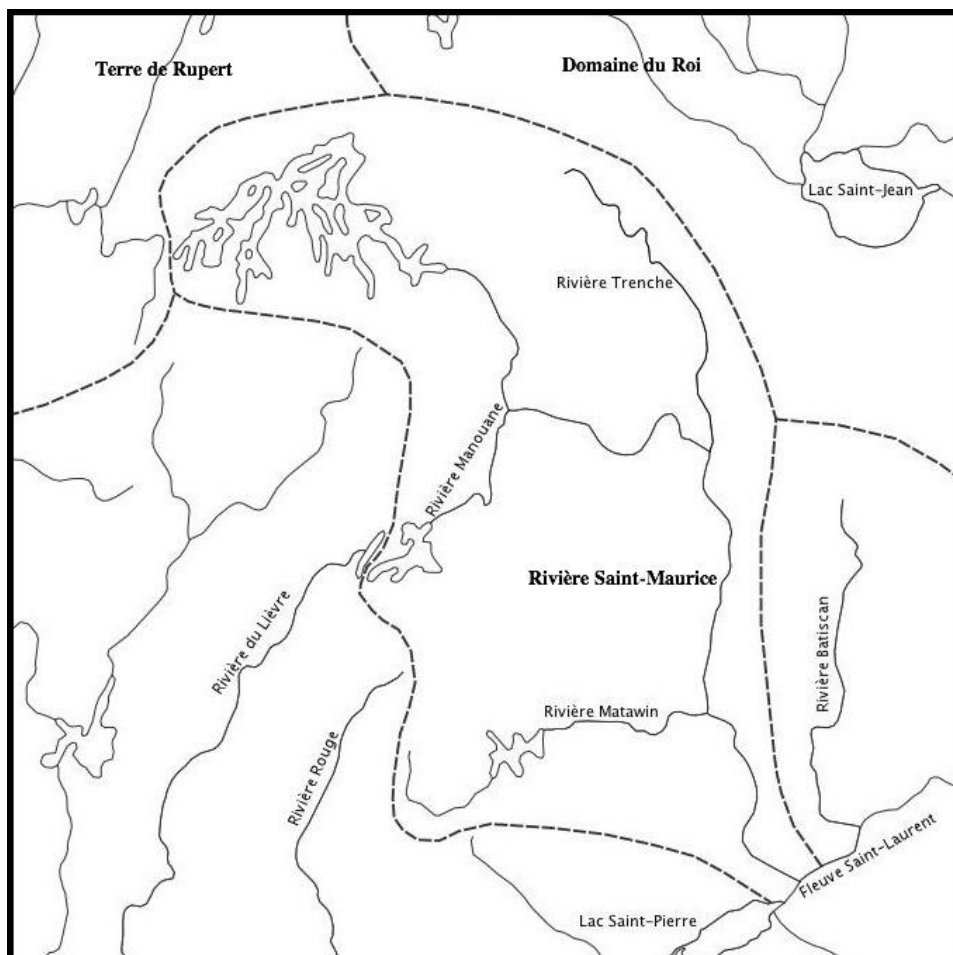
gements ou plus. La répartition dans le temps des 209 engagements envers des marchands indépendants indique qu'ils peinent à rivaliser avec les grandes compagnies de traite. En

tie et il se montre particulièrement actif. Dans le cours de cette longue période, il totalise près de 90 engagements à titre de marchand indépendant. Il embauche des engagés dès le

la première pour une somme de 398 livres et la seconde pour 200 livres. De même, en 1801, pour le compte de la même compagnie, il passe un contrat avec deux forgerons pour la fabrication de divers outils : *piège à castor sans chaîne, piège à castor avec chaîne, grosse hache, demie-hache, petite hache ou casse-tête, couteaux croches*, etc. Fait intéressant, c'est en 1807 que la Compagnie du Nord-Ouest modifie officiellement la fonction de ses postes de la Haute-Mauricie pour protéger et favoriser la traite du Domaine du Roi. Or, dès l'année suivante, Claude Pratte conclut une association avec des marchands pour faire la traite dans le Saint-Maurice, document dans lequel il n'est fait aucune mention de la Compagnie du Nord-Ouest.

Lorsqu'il fait la traite comme marchand indépendant, Claude Pratte trouve du crédit auprès de marchands plus fortunés, notamment la famille Hart de Trois-Rivières. En effet, le fonds Aaron Hart, conservé aux Archives du Séminaire de Trois-Rivières, contient quelques documents sur les relations d'affaires entre les Hart et Claude Pratte. Ainsi, le 17 juillet 1798, il promet de payer dans un mois « à Messieurs Aaron Hart & Sons ou à leur ordre la somme de une cent trente quatre louis quatorze chelins et cinq pence cour actuelle pour balance de compte et l'argent pretter [sic] pour valeur reçu avec interest la dite somme pour etre payer [sic] en pelleteries en leur arrivée à cette ville suivant

Bassin hydrographique de la rivière Saint-Maurice



François Antaya (Sources des données vectorielles:

Géogatis: <http://geogatis.cgdi.gc.ca>)

effet, plus des trois-quarts des contrats sont consignés entre 1815 et 1822, soit entre le départ de la Compagnie du Nord-Ouest et l'arrivée de la Compagnie de la Baie d'Hudson et de la Compagnie des Postes du Roi. Également, quelques-uns de ces marchands entretiennent des liens étroits avec une ou plusieurs de ces compagnies. Claude Pratte en fait par-

début des années 1790. Néanmoins, entre 1800 et 1807, il ne contracte aucun engagement et semble donc s'être retiré de la traite du Saint-Maurice. En réalité, il participe à l'aventure de la Compagnie du Nord-Ouest en Haute-Mauricie. En 1800 et en 1804, il contracte deux obligations envers *McTavish, Frobisher & Compagnie* (Compagnie du Nord-Ouest) :

convention déjà fait par moi à eux cette hiver. » Signe qu'il ne parvient pas toujours à respecter ses obligations, le 27 août 1821, Claude Pratte, « marchand [...] faisant la traite avec les sauvages », est assigné « a comparaître devant [les] juges de la cour du banc du roi en la chambre d'audience dans la ville des Trois-Rivières [...] à la demande de Moses Hart négociant et marchand de [...] Trois-Rivières ». Même s'il est un cas atypique en ce qui a trait à l'intensité de son recrutement, il est fort probable que le mode d'opération de Claude Pratte soit assez représentatif de celui des autres petits commerçants. Connaissant bien la traite des fourrures dans le bassin du Saint-Maurice, mais handicapé par des moyens financiers limités, il obtient à crédit les marchandises et les sommes nécessaires pour ses voyages.

Les engagés de la traite du Saint-Maurice

Les engagements pour la traite du Saint-Maurice permettent d'identifier le lieu de résidence des engagés, la durée de leur embauche, leur fonction (canotier, chasseur, guide, interprète, etc.), leur salaire, etc. Le recrutement des engagés, tant chez les petits commerçants que les compagnies de traite, s'appuie sur les réseaux établis par chacun des employeurs. En effet, la très grande majorité des petits commerçants résident à Trois-Rivières ou à Bécancour, ce qui explique la forte concentration de leur recrutement à l'intérieur de ces deux localités. Quant à la

Compagnie du Nord-Ouest qui a déjà à son service dans l'Ouest des hommes de Rivière-du-Loup (aujourd'hui Louiseville), ses liens avec cette paroisse la servent également pour la traite en Haute-Mauricie. Enfin, la Compagnie de la Baie d'Hudson et la Compagnie des Postes du Roi engagent, presque de façon égale, des hommes de Trois-Rivières, de Bécancour et de Saint-François-du-Lac. La présence marquée des hommes de cette dernière paroisse s'explique entre autres raisons, par le rôle joué par Stanislas Vassal.

De 1825 à 1827, Stanislas Vassal, un Abénaquis de Saint-François-du-Lac, travaille pour la Compagnie des Postes du Roi. Au cours de cette période, il agit comme agent et commis de la compagnie et la représente dans des engagements pour la traite du Saint-Maurice. Son nom apparaît également dans une liste d'employés de la Compagnie des Postes du Roi de l'année 1826. Par la suite, il passe au service de la Compagnie de la Baie d'Hudson. En 1829, dans un engagement où il agit à titre de marchand, il est stipulé que « dans le cas où le dit bourgeois [Vassal] s'engagerait à la Société & Compagnie de la Baie d'Hudson, le dit engagé sera obligé de finir son présent engagement au service de la susdite compagnie de la baie d'Hudson ». Enfin, dans un article portant sur la présence des Abénaquis en Mauricie au XIX^e siècle, Claude Gélinas souligne que Stanislas Vassal est au service de la Compagnie

de la Baie d'Hudson pendant les années 1830.

Les petits commerçants se distinguent également du point de vue de la durée des contrats d'engagement. Contrairement à la Compagnie de la Baie d'Hudson et la Compagnie des Postes du Roi, ils n'embauchent aucun engagé pour une période de trois ans ou plus. En fait, à seulement deux reprises un marchand indépendant recrute des engagés pour au moins deux ans. De plus, plusieurs contrats ne donnent aucune information ou demeurent très vagues quant à la durée de l'entente. Par exemple, le 10 février 1825, Jean-Baptiste Lanouvelle est embauché par Claude Pratte « pour le tems qui s'écoulera à compter du jour [du] départ jusqu'[au] retour en cette ville et ce pour le voyage dans la rivière St-Maurice. » Plus fréquemment, la date du retour est spécifiée, mais quant au moment du départ, il est seulement indiqué que l'engagé partira « à la première réquisition ». La courte durée des contrats et les imprécisions relatives à cette durée sont des indices de la précarité des petits commerçants.

Compte tenu de la proximité du territoire exploité, il est possible pour les marchands de recruter des engagés pour de courtes périodes. Le printemps et l'automne correspondent à une intensification de la traite du Saint-Maurice. Plutôt que d'entretenir des hommes pendant tout l'hiver et tout l'été, les marchands indépendants ont tendance à recruter des hommes

spécifiquement pour les traites du printemps et de l'automne. Ainsi, en 1819, Claude Pratte embauche Toussaint Basta pour qu'il parte « a la première requisition [...] d'hui au quinze aoust prochain pour aller dans la riviere St Maurice jusqu'a la fin de la navigation et traite d'automne ». Dans le même contrat, il est spécifié que l'engagé devra repartir « vers le commencement de mars prochain ou a l'ouverture de la navigation le printemps prochain [...] jusqu'a la fin de la traite du printemps prochain ». Une autre stratégie consiste à engager un homme pour un laps de temps déterminé tout en spécifiant dans le contrat « que le tems qu'il ne sera pas employe dans lesdits voyages ne sera point payable ». Les mêmes pratiques sont utilisées par les compagnies. Néanmoins ces dernières exploitent des postes de traite en Haute-Mauricie et il s'agit donc pour elles de gonfler leurs effectifs aux moments forts de la traite. Quant aux petits commerçants, il est très rare qu'ils engagent des hommes pour un « hyvernement » dans le bassin du Saint-Maurice.

Un autre moyen mis de l'avant par les marchands indépendants pour pallier la faiblesse de leurs ressources est le recrutement d'engagés chasseurs. Claude Gélinas suggère que les petits commerçants doivent se limiter à transporter « beaucoup d'alcool, quelques fusils, un peu de munitions, mais sans plus ». Si tel est le cas, ils peinent assurément à rivaliser avec les compagnies qui exploitent des postes de

traite dans les bassins du Lac Saint-Jean et de la Baie-James, et qui attirent là les Amérindiens de la Haute-Mauricie. Outre qu'il leur évite partiellement cette concurrence, le recrutement de chasseurs permet aux petits commerçants de limiter les quantités de marchandises à transporter et par le fait même de recourir au crédit. La Compagnie des Postes du Roi utilise la même façon de faire dans sa lutte face à la Compagnie de la Baie d'Hudson.

Le recrutement massif de chasseurs conduit les petits commerçants à employer de nombreux engagés amérindiens. En fait, un peu plus de la moitié des engagements envers des marchands indépendants montre l'embauche d'Amérindiens, principalement des Abénaquis de Bécancour et de Saint-François-du-Lac et quelques Algonquins de Trois-Rivières. En ce qui concerne Claude Pratte, près de 60 % de ses engagements marquent l'embauche d'Amérindiens. Certains Amérindiens des environs de Trois-Rivières participent aussi à la traite du Saint-Maurice à titre de marchands et recrutent des engagés canadiens et amérindiens. Stanislas Vassal, dont il a été question plus haut en est un exemple. Quant à Jo-

seph Louis, un Abénaquis de Bécancour, il recrute des engagés pour la traite du Saint-Maurice à 22 reprises, ce qui en fait le marchand indépendant avec le deuxième plus grand total d'engagements.

La forte présence d'engagés amérindiens s'explique également par la situation qui prévaut dans les communautés abénaquises et algonquines au début du XIX^e siècle. À cette époque, les Abénaquis de Saint-François-du-Lac et de



Portage Bainbridge

Bécancour de même que les Algonquins de Trois-Rivières font face aux défis que pose l'explosion démographique dans la vallée du Saint-Laurent. Plus particulièrement pour les Abénaquis, qui représentent les trois-quarts des engagés amérindiens, il est alors de plus en plus difficile de pratiquer la chasse. Sur la rive sud du fleuve Saint-Laurent, la colonisation ronge graduellement leurs territoires de chasse, alors que sur la rive nord, leur présence est contestée, entre autres par les Atikamekw et les Algon-

quins. Ceux-ci se font également face à une raréfaction du gibier dans leur territoire de chasse de la Basse-Mauricie. La possibilité d'être employé comme engagé chasseur est certainement perçue par de nombreux Amérindiens des environs de Trois-Rivières comme une alternative leur permettant de perpétuer une activité traditionnelle.

* * *



Portage Barnjum

Au début du XIX^e siècle, Trois-Rivières n'est pas le grand centre du commerce des pelleteries envisagé par Samuel de Champlain en 1603. Fondé en 1634, le poste trifluvien voit sa croissance freinée par l'émergence de Montréal comme centre de la traite des fourrures. Néanmoins, le commerce des pelleteries est pendant longtemps une activité économique de la société trifluvienne. Cha-

que année, une foire continue d'attirer des Amérindiens pour l'échange de leurs pelleteries. De plus, de nombreux hommes de la ville et des paroisses environnantes participent aux voyages partant de Montréal à destination des Pays-d'en-Haut. Enfin, une petite activité se maintient dans le bassin de la rivière Saint-Maurice. Avant l'ouverture de la Haute-Mauricie à la colonisation, en 1774, il y a peu de traces sur le

commerce des pelleteries dans le bassin du Saint-Maurice. Par la suite, elles se font plus nombreuses, plus particulièrement au début du XIX^e siècle.

Si le premier tiers du XIX^e

siècle est profondément marqué par la présence de la Compagnie du Nord-Ouest, de la Compagnie de la Baie d'Hudson et de la Compagnie des Postes du Roi, des marchands trifluviens participent néanmoins à la traite du Saint-Maurice : comme indépendant et au service de ces compagnies. La proximité du territoire rend possible l'organisation de voyages par ces petits com-

merçants dont les activités restent précaires. Comme le bassin de la rivière Saint-Maurice se situe aux frontières de deux vastes territoires occupés par des compagnies qui jouissent de droits exclusifs sur la traite, ils doivent faire preuve d'ingéniosité pour parvenir à tirer leur épingle du jeu. Entre autres stratégies, ils recrutent une grande proportion de chasseurs qu'ils lient par un contrat d'engagement dans lequel il est stipulé que l'engagé devra vendre ses pelleteries au marchand. Plusieurs de ces chasseurs engagés en échange d'un salaire sont des Amérindiens de Bécancour, de Saint-François-du-Lac et de Trois-Rivières. Il reste à mieux éclairer les moyens par lesquels les commerçants trifluviens parviennent à financer leurs voyages dans le bassin du Saint-Maurice. Selon Raymond Douville, Aaron Hart, un marchand juif établi à Trois-Rivières au lendemain de la Conquête, joue un rôle prépondérant dans la traite du Saint-Maurice. Il n'est donc pas étonnant que nos premières investigations pointent en direction des Hart comme source de crédit des petits commerçants³. Néanmoins, il reste de nombreuses zones d'ombre quant à l'implication de cette famille dans la traite du Saint-Maurice.

1 François Antaya, *La traite des fourrures dans le bassin du Saint-Maurice. Les conditions de travail des engagés au début du XIX^e siècle (1798-1831)*, maîtrise en études québécoises, Trois-Rivières, Université du Québec à Trois-Rivières, 2007, 157 p.

2 Les activités de ces trois compagnies ont été documentées par Claude Gélinas. *La gestion de l'étranger : Les Atikamekw et la présence eurocanadienne en Haute-Mauricie 1760-1870*, Sillery, Septentrion, 2000, 378 p.

3 Raymond Douville, Aaron Hart. *Récit historique*. Trois-Rivières, Éditions du Bien Public, 1938, 194 p.

L'Église baptiste évangélique de Trois-Rivières : histoire de son implantation et de sa croissance¹

Amanda Dreyer, historienne

Cet article porte sur l'implantation en Mauricie de l'Église baptiste évangélique de Trois-Rivières (EBETR) et de son insertion au sein d'une société à culture catholique dominante. Le contexte de sa présence dans la région et l'ampleur du défi qui se présentait aux fondateurs de la congrégation seront d'abord évoqués. Il sera ensuite démontré comment l'Église² a procédé pour s'assurer de son implantation et de son développement. Pour expliquer sa croissance, il faut regarder du côté de sa façon particulière de fonctionner. Outre qu'elle poursuit en tout temps les deux objectifs principaux de la croissance spirituelle des membres et de l'évangélisation, l'Église témoigne d'une capacité d'adaptation à son milieu immédiat. Ensemble, ces deux manières de procéder ont d'abord permis à la congrégation de traverser une période difficile et, ensuite, de vivre une période de croissance exceptionnelle. Commençons par mettre la scène pour la fondation de l'EBETR.

Le contexte de l'implantation

Dans les décennies qui précèdent l'implantation de l'EBETR, c'est-à-dire dans les années 1940 et 1950, l'établissement d'une Église protestante évangélique en Mauricie, comme ailleurs au Québec, s'avère un véritable défi à cause de la pla-

ce prédominante qu'occupe le catholicisme au sein de la population francophone. On pourrait souligner, par exemple, les ennuis associés à la fondation de l'Assemblée chrétienne de Cap-de-la-Madeleine : des colporteurs qui arrivent de Montréal sont d'abord mal reçus³, ensuite, un prédicateur associé

duisent aussi des actes de vandalisme de locaux et d'une auto⁴. Plusieurs articles sur ces événements, publiés dans *Le Nouvelliste*, témoignent par leur vocabulaire, d'une méfiance, d'une méconnaissance et d'une perception défavorable à l'endroit des évangéliques à cette époque.



Église évangélique baptiste de Saint-Louis-de-France.
Source: Fonds Joël Lapierre

à la congrégation est arrêté, un permis de construction est temporairement refusé. Enfin, un missionnaire est expulsé de la ville de Shawinigan où se pro-

Le début de la « Révolution tranquille », marque dans les années 1960 une certaine ouverture du Québec à l'égard des cultes non catholiques.

Toutefois, à cette époque, la Mauricie demeure une région homogène catholique et des sentiments négatifs envers les protestants peuvent y persister au moins jusque dans les années 1970⁵. L'implantation d'une Église baptiste évangélique à Saint-Louis-de-France semble alors un véritable défi. Pourtant, elle se réalise tout de même, sans rencontrer de difficultés semblables à celles de l'Assemblée chrétienne de Cap-de-la-Madeleine.

C'est plus particulièrement en 1961 ou 1962 qu'un missionnaire évangélique et son épouse, rattachés à un organisme américain, s'installent en Mauricie. Le missionnaire travaille d'abord comme prédicateur à l'Église presbytérienne de Saint-Louis-de-France et, en même temps, il tient des réunions évangéliques à son domicile. Vers 1963, cette communauté évangélique naissante acquiert la chapelle presbytérienne à Saint-Louis-de-France. Finalement, le 10 janvier 1966, une vingtaine de croyants et les missionnaires fondent officiellement l'Église évangélique baptiste de Saint-Louis-de-France qui deviendra plus tard l'Église baptiste évangélique de Trois-Rivières (EBETR).

L'identité de l'EBETR⁶

Lors de sa fondation, l'Église élabore sa confession de foi ainsi que les statuts qui déterminent son fonctionnement administratif de style démocratique. Tous les textes s'appuient sur une interprétation littérale de la Bible et, par le fait même,

restent fixes à travers les années. Seuls les aspects non bibliques des statuts peuvent être modifiés⁷.

La croyance évangélique baptiste tient au salut par la grâce, et non par les œuvres, au moyen de la foi en Jésus-Christ, qui seul peut offrir le pardon des péchés et la vie éternelle par sa mort à la croix et par sa résurrection. Pour les évangéliques, un individu se convertit à Jésus-Christ plutôt qu'à une Église ou à une religion⁸; la conversion signifie donc un véritable point tournant, car il s'agit d'une décision à prendre et d'un changement qui s'opère dans le cœur. Un converti passe ainsi par une « nouvelle naissance »⁹ et, habituellement, suite à sa conversion, il se fait baptiser par immersion (pour en témoigner publiquement), il participe à la Sainte Cène et il adhère à une Église locale ou en devient son membre. Pour sa part, l'Église existe comme regroupement ou assemblée de croyants. Quant à l'EBETR, elle vise aussi un double objectif : à l'interne, la croissance spirituelle des fidèles et, à l'externe, le rayonnement de l'Église ou l'évangélisation. Ce sont les deux finalités principales auxquelles tient l'Église depuis sa fondation.

Une période de croissance modeste, 1966-1977

Pendant sa première période d'existence, quelques difficultés internes sont des facteurs possibles de la faible croissance de l'EBETR : la succession de trois différents pasteurs au

cours de la période et une certaine instabilité géographique. Très tôt après l'enracinement initial et sa formation officielle à Saint-Louis-de-France, on constate que l'Église « dessert une région trop grande »¹⁰ et il est décidé d'ouvrir une deuxième Église, une Église fille à Shawinigan. Cette démarche se concrétise en 1967¹¹. Par la suite, la congrégation qui est restée à Saint-Louis-de-France commence à regarder vers la ville de Trois-Rivières. Elle s'y déplace à partir de 1971 ou 1972, en tenant ses réunions dans des locaux loués ou chez différents fidèles.

Malgré tout, la poursuite des objectifs d'édification et d'évangélisation reste à l'ordre du jour. Par exemple, au cours de cette période, l'Église tente d'approfondir la foi de ses fidèles de plusieurs façons : un ou des offices le jour du dimanche, la rencontre du mercredi soir, des activités sociales, une bibliothèque et une librairie chrétiennes, ainsi que l'école du dimanche et une école biblique de vacances pendant l'été pour les jeunes. Par ailleurs, on multiplie les moyens d'évangélisation afin de rejoindre le plus grand nombre de personnes possibles. Les démarches en ce sens comprennent, par exemple, un message évangélique accessible par téléphone, un programme radiophonique, un kiosque à l'Expo de Trois-Rivières, des réunions évangélisatrices ainsi que des équipes de jeunes (souvent de l'extérieur) qui font de l'évangélisation.

En plus d'associer le développement de la congrégation à ses initiatives d'édification et d'évangélisation, fut émise l'hypothèse que sa capacité d'adaptation à son milieu a favorisé sa croissance. Par exemple, il a été fait état de plusieurs déplacements géographiques qui risquaient de déstabiliser l'EBETR entre 1966 et 1977. Toutefois, ces déplacements peuvent également signifier une mesure d'adaptation de l'Église en vue de mieux atteindre son milieu avec le message de l'Évangile. En outre, l'Église délaisse de façon officielle vers 1971, ses attaches à un organisme missionnaire américain pour adhérer plutôt à un regroupement d'Églises baptistes évangéliques québécoises et canadiennes¹². Un dernier exemple montre son souci de s'ajuster au contexte culturel québécois, néanmoins évident seulement dans la période suivante. Alors que tous les pasteurs de l'Église, entre 1966 et 1977, sont des anglophones ou des allophones provenant de l'extérieur du Québec, et que l'EBETR porte donc en ces années certains traits d'Églises anglophones, voici que dans les années 1980 elle ajoute un membre québécois à son équipe pastorale. D'autres modifications se rapportant cette fois à la direction lui donnent un caractère davantage québécois.

L'EBETR connaît alors une croissance, même modeste, au cours de ses premières années d'existence : le nombre de membres passe de 22 en 1966 à 38 en 1977. Par ailleurs, en ces années, l'Église semble re-

joindre plus d'hommes que de femmes. À la fin de la période les moins de 30 ans l'emportent. Enfin, plusieurs sources laissent croire que les « ouvriers semi- et non qualifiés »¹³ soient assez nombreux parmi les fidèles et que bon nombre des convertis en ces années soient d'anciens catholiques.

Une période de croissance exceptionnelle, 1978-1986

Contrastant avec la première période où le nombre de membres de l'EBETR a augmenté seulement de 16 personnes en 11 ans, cette congrégation croît de façon exceptionnelle à partir de 1978 jusqu'en 1986. Les 38 membres de 1977 deviennent 135 en 1986. Si plusieurs fidèles de l'Église continuent à être des « ouvriers semi- et non qualifiés », il apparaît que les femmes deviennent majoritaires parmi les convertis qui ont, pour la plupart, moins de 30 ans.

Cette croissance de l'EBETR depuis 1978 peut s'expliquer par des facteurs assez favorables. Ainsi, le contexte québécois de ces années se prête mieux qu'autrefois aux conversions évangéliques. Notons, par exemple, la distance des Québécois avec l'Église catholique et avec les pratiques obligatoires ainsi que la valeur accordée à l'œcuménisme depuis le concile Vatican II¹⁴. La décision de se convertir est alors plus aisée à prendre qu'aux époques antérieures. Par ailleurs, quelques facteurs internes semblent également avan-

tager l'EBETR en lui donnant une certaine stabilité. Entre 1978 et 1986, la congrégation se réunit au même endroit, soit au *Three Rivers High School*¹⁵ et garde aussi le même pasteur¹⁶.

L'EBETR profite de ces nouvelles conditions en poursuivant toujours les mêmes objectifs de base. Par exemple, elle continue de valoriser l'évangélisation, même lorsque l'Évangile semble se propager beaucoup par le « bouche à oreille » alors que les initiatives organisées semblent moins nécessaires. Plus particulièrement encore, l'Église confie à un pasteur supplémentaire, embauché en 1981, la tâche de « faire de l'évangélisation »¹⁷. L'Église offre aussi aux fidèles des cours de formation « pour évangéliser »¹⁸. En outre, la congrégation ajoute de nouvelles stratégies en édification. Recourant à des cours de formation spirituelle et à des initiatives qui visent des segments précis de la congrégation (hommes, femmes, couples, célibataires ou enfants), elle tente d'encourager la croissance spirituelle. Or, l'Église veut si bien atteindre ce but, alors que les besoins en ce sens sont si nombreux, que les efforts déployés finissent par épuiser les dirigeants.

Par ailleurs, l'EBETR se montre constamment prête à s'ajuster pour assurer son meilleur développement. Pendant cette période, elle effectue certaines démarches qui vont permettre la construction d'un bâtiment d'église. Ce qui était un net avantage pour la congrégation

par rapport à la location du *Three Rivers High School*. En 1982, l'EBETR achète un terrain et, en 1986, elle forme un comité pour planifier et poursuivre la construction d'une église. L'équipement culturel voit le jour en 1988, situé au 8305, boulevard des Forges. En outre, l'Église apporte des modifications à sa direction, en augmentant le nombre de pasteurs à plein temps qui passe d'un à deux. Enfin, l'EBETR modifie dans les années 1980, la définition du rôle de certains leaders dans

l'Église, notamment ceux du pasteur-ancien et du diacre. Ce faisant, elle se donne une équipe pastorale encore plus nombreuse et elle s'éloigne du modèle administratif propre aux églises anglo-canadiennes.

* * *

Jusqu'en 1986, la poursuite d'objectifs fixes et les mesures prises pour s'adapter à son milieu permettent l'implantation et le développement de l'EBETR, un culte protestant dans un contexte culturel traditionnelle-

ment catholique. Sa façon particulière de fonctionner aide l'EBETR à traverser une période initiale incertaine avec quelques gains et l'aide aussi à croître de manière exceptionnelle lors d'un moment favorable. La forte poussée de 1978 à 1986 est suivie d'une période plus calme où l'EBETR doit consolider ses gains. Néanmoins, cette congrégation connaît une croissance qu'on peut qualifier de « notable » dans les années qui suivent jusque dans les années 2000.

1 Amanda Dreyer est agente de recherche à l'Université du Québec à Trois-Rivières. Elle possède une maîtrise en Études québécoises de l'Université du Québec à Trois-Rivières. Le présent article est tiré des 2^e et 3^e chapitres de son mémoire de maîtrise : Amanda Dreyer, *L'implantation et le développement de l'Église baptiste évangélique de Trois-Rivières : 1966 – 2006*, UQTR, 2008, 121 p.

2 Lorsque nous faisons référence à la congrégation, nous écrivons le mot « Église » avec une majuscule. Avec une minuscule (« église »), nous désignons simplement le bâtiment. Par ailleurs, le mot « Église » employé seul représente l'Église baptiste évangélique de Trois-Rivières; lorsque nous parlons de l'Église catholique, nous le précisons toujours.

3 Assemblée chrétienne de Cap-de-la-Madeleine, *Histoire de l'Assemblée Chrétienne de Cap-de-la-Madeleine*, <http://www.accm.ca/histoire.php>, site consulté le 1^{er} février 2008. [« Chapitre 1 : Les débuts de l'œuvre (1947) »]

4 « Un prédicateur a été arrêté hier à la Cordonnerie Lacombe », *Le Nouvelliste*, juillet/août 1949, [s.p.] (Article repris dans Assemblée chrétienne de Cap-de-la-Madeleine, *op. cit.* [« Chapitre 3 : Bénédiction, persécution et expansion »]); « Le Cap refuse un permis à la secte évangéliste », *Le Nouvelliste*, 19 juillet 1949, p. 3 et 5; « Un groupe de citoyens de la ville ont expulsé M. Boeda », *Ibid.*, 6 mars 1950, p. 6; « La foule manifeste », *Ibid.*, 13 avril 1950, p. 7. Les trois derniers articles sont cités par Michel Gaudette dans son livre, *Guerres de religion d'ici. Catholicisme et protestantisme face à l'histoire*, Trois-Rivières, éditions Souffle de Vent, 2001, p. 71-78.

5 Par exemple, selon l'expérience de plusieurs témoins interviewés.

6 Désormais, l'expression « l'EBETR » fait référence à la congrégation depuis sa fondation, même si elle a d'abord été connue sous le nom de l'Église évangélique baptiste de Saint-Louis-de-France.

7 C'est-à-dire que les règles de fonctionnement peuvent s'ajuster, mais d'autres aspects, tels que les qualifications du pasteur, ne peuvent changer puisqu'ils sont tirés de passages bibliques.

8 « Pour les évangéliques, c'est une conversion à Jésus-Christ et non pas à une confession », de préciser l'ouvrage de Richard Loughheed et al., *Histoire du protestantisme au Québec depuis 1960. Une analyse anthropologique, culturelle et historique*, Québec, éditions La Clairière, coll. « Sentier », 1999, note 94, p. 55.

9 Confession de foi de l'EBETR.

10 Tel qu'indiquent les procès-verbaux de l'Église.

11 Plus précisément, on prévoit commencer des réunions en novembre 1967, dans un local sur l'avenue Georges, à Shawinigan. La constitution officielle de l'Église évangélique baptiste de Shawinigan[-Sud] se réalise en mars 1969.

12 Il s'agit du *Fellowship of Evangelical Baptist Churches in Canada*.

13 Gérard Bouchard, *Tous les métiers du monde. Le traitement des données professionnelles en histoire sociale*, Québec, PUL, 1996, p. 57.

14 P.-L. Carle, « Vatican II et l'œcuménisme. Principes ecclésiologiques de l'œcuménisme à Vatican II. Justification de la doctrine : un progrès dans la lecture de la visibilité sacramentelle de l'Église », *Divinitas Roma*, vol. 24, no 1, 1980, p. 10-52.

15 Plus précisément, l'Église semble y rester de 1976 à 1988.

16 Celui-ci semble rester, en fait, de 1974 à 1987.

17 Selon les procès-verbaux de l'Église.

18 Encore selon les procès-verbaux de l'Église.

L'assurance vie et son image

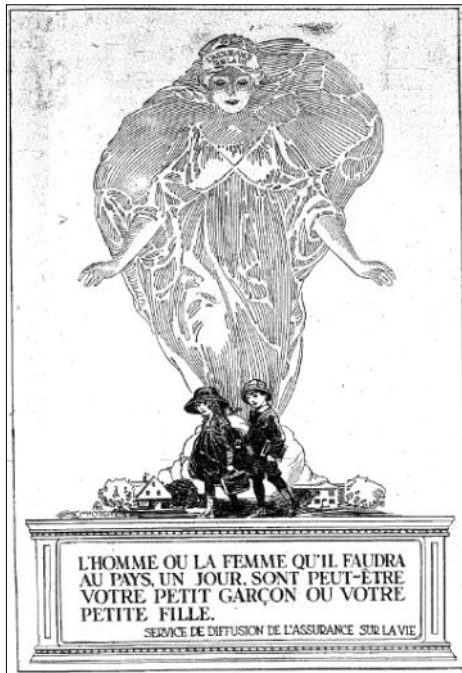
Chantale Dureau, historienne

Au tournant des XIX^e-XX^e siècles, les compagnies d'assurance avaient fort à faire pour contrer les résistances culturelles. Pour y arriver, elles mirent au point des stratégies promotionnelles pour rassurer la clientèle sur la vertu morale, la stabilité financière et le fondement scientifique de ses activités. Afin de convaincre l'acheteur, l'industrie de l'assurance vie s'est montrée proactive. Elle a développé rapidement des techniques de vente moderne comme l'utilisation de la publicité. Ainsi, dès l'avènement de la presse à grand tirage, ces compagnies ont développé une relation privilégiée avec le secteur publicitaire. De fait, durant la première moitié du XX^e siècle, les pages des journaux renferment de nombreuses publicités diffusées par les compagnies d'assurance vie, mais également par des regroupements liés à cette industrie. Une publicité présente un peu partout, y compris en sol trifluvien¹.

Des résistances anciennes à la vente de l'assurance vie

Pourquoi ces résistances et qu'est-ce qui les explique? Dans le domaine du commerce et des affaires, l'idée de se protéger contre les conséquences d'un sinistre ou d'un désastre maritime a rapidement fait son chemin, mais ce ne fut pas le cas pour la perte de la vie humaine. Tant en Amérique qu'en

Europe, l'assurance sur la vie connut un développement tardif et ce n'est que durant la seconde moitié du XIX^e siècle qu'elle commença à être acceptée et adoptée comme une pratique courante. Pourquoi ce retard?



Publiée en 1922 : divers journaux

Si pour certains, le développement particulier de l'assurance vie s'explique par l'évolution des besoins liée à l'industrialisation, avec la généralisation du travail salarié, l'impact de la perte d'un emploi, d'un accident, de même que les conséquences de la vieillesse et de la mort du chef de famille entraînent la privation d'un revenu essentiel à la survie de la famille. Ce contexte aurait poussé la population à épargner par prévoyance, c'est-à-dire à se cons-

tituer une réserve pour parer aux possibles coups du sort et revers de fortune.

Pour d'autres, ce seraient les valeurs de la foi catholique, en sacralisant le corps humain et en se montrant particulièrement restrictive envers les activités commerciales et financières, qui auraient entraîné un retard dans le développement de ce domaine économique.

Cependant, comme ces difficultés sont observées dans les contrées protestantes, des historiens ont émis l'hypothèse que la perception défavorable de la population envers l'assurance sur la vie serait due à des réticences morales. Tirer un avantage pécuniaire, aussi minime soit-il, à la suite du décès d'un tiers, causait un malaise à plus forte raison parce qu'on voyait dans la mort une décision divine. Raison, d'ailleurs, pour laquelle la responsabilité de pourvoir aux besoins de la veuve et de l'orphelin incomba à Dieu et non à l'homme. D'autres croyances irrationnelles alimentaient les réticences envers l'assurance vie, comme l'idée que la signature d'un contrat d'assurance sur la vie précipiterait le départ du signataire vers l'au-delà. En plus, certains craignaient que l'assurance sur la vie n'incite au meurtre de l'assuré.

Quoi qu'il en soit, dans plusieurs pays occidentaux, on si-

gnale une réticence des populations à l'égard de l'assurance sur la vie, basée sur des arguments d'ordre culturel, moral, juridique ou social. Toutes les analyses concordent sur le fait que la majorité de ces obstacles furent surmontés dans la seconde moitié du XIX^e siècle, voire un peu plus tôt en Grande-Bretagne. Toutefois, cela ne signifie pas qu'ils disparurent totalement car un climat de suspicion existe encore au début du XX^e siècle. En effet, les grandes sociétés d'assurance vie n'ont pas bonne presse, d'autant plus que des scandales financiers sont révélés par des commissions d'enquête² au tout début de ce siècle. Aux considérations d'ordre moral, il faut donc ajouter l'incertitude quant à la fiabilité de ces entreprises.

L'assurance vie, un produit délicat à vendre

Les sociétés d'assurances considèrent qu'elles doivent faire un effort pour modifier les attitudes. C'est le cas de la *Canadian Life Insurance Officers Association (C.L.I.O.A.)*, une organisation qui regroupe des compagnies d'assurance vie ayant des succursales au Canada. Parmi leurs membres se trouvent des sociétés canadiennes-françaises comme *La Sauvagerie et l'Industrielle*. En 1920, cette société entreprend, avec l'aide de la *Life Underwriters Association of Canada (L.U.A.C.)*, un regroupement d'agents et de courtiers d'assurances, un vaste programme publicitaire dans la presse qui sera renouvelé chaque année

jusque dans les années 1970. Celui-ci consiste en une série d'annonces publiées tout au long de l'année. Elle a pour but d'inviter la population à s'assurer, à faire confiance aux com-



Les "Gros Intérêts" dans l'Assurance sur la Vie sont les Assurés et les Bénéficiaires

DANS l'Assurance sur la Vie les "gros intérêts" sont les millions d'assurés et de bénéficiaires—hommes, femmes et enfants qui bénéficient de la protection assurée possible par l'apaisé de prévoyance et d'économies de millions d'individus.

La tâche des Compagnies d'Assurance sur la Vie au Canada est de veiller sur les intérêts de ces assurés et bénéficiaires dans les économies accumulées, s'élevant à plus de deux milliards de dollars, doivent être placées judicieusement pour obtenir le meilleur rendement possible en toute sécurité. Toutes les promesses faites dans les polices d'assurance sur la vie doivent être accomplies fidèlement et promptement.

Les assurés canadiens ont droit d'être fiers de la gestion sage et compétente de leurs capitaux.

Même au plus fort de la crise économique, les Compagnies d'Assurance sur la Vie ont rempli leurs obligations intégralement et promptement—apportant le montant bénéficiaire à des milliers de foyers canadiens.

Ajouté à cela, il y a la satisfaction que les placements des capitaux confiés aux Compagnies d'Assurance sur la Vie ont aidé à construire des foyers, des écoles et des hôpitaux par sur le Canada—à développer l'agriculture, les industries et les services d'utilité publique. Ainsi, le Canada, avec votre bénéfice de l'Assurance sur la Vie.

Dans les années à venir, comme par le passé, les assurés et les bénéficiaires canadiens doivent toujours être les "gros intérêts" en Assurance sur la Vie.

L'Assurance sur la Vie



Publiée en 1936 : divers journaux

Compagnies d'assurance vie, à reconnaître en somme les bienfaits de cette industrie.

Une première?

Ce projet débute à l'automne 1919, lorsque deux associations membres de *L.U.A.C.*, l'une basée à Winnipeg, l'autre à Saskatoon, financent une campagne de publicité éducative. Devant la réussite de cette initiative, la *L.U.A.C.* contacte la *C.L.I.O.A.* afin de s'associer dans un plan promotionnel d'envergure. Ensemble, elles conçoivent l'idée d'une campagne publicitaire nationale pour

informer la population canadienne des principes et des avantages de l'assurance vie. Elles mettent sur pied un comité dirigé par la *C.L.I.O.A.*, mais formé de représentants des deux associations. La campagne commune est lancée dans les principaux journaux du pays, en mai 1921. Est-ce une première? D'autres associations avaient-elles déjà employé la publicité pour favoriser et protéger les intérêts de leurs adhérents?

La première campagne de publicité coopérative de ce genre aurait été entreprise aux États-Unis, en 1901, par la *California Cured Fruit Association*, afin d'écouler la récolte de pruneaux de ses membres. Au Canada, cette méthode a été utilisée en 1912 par la *Canadian Manufacturer's Association*. Elle afficha sur huit wagons de train des messages vantant les mérites des produits manufacturés au Canada. Aux États-Unis encore, dans la décennie 1910, plusieurs regroupements du monde assurantiel, surtout de représentants, font paraître dans les journaux des publicités visant à convaincre la population de la nécessité d'assurer leurs biens ou leur vie. Leurs messages insistent également sur le professionnalisme des agents d'assurances.

Ainsi, en 1921, au moment où la *C.L.I.O.A.* entreprend sa campagne collective, cette méthode a déjà été employée dans différents secteurs économiques et par l'industrie de l'assurance elle-même. Toutefois, l'envergure de cette campagne

est atypique. Jamais auparavant une association n'avait eu une approche aussi sophistiquée et n'avait élaboré un programme publicitaire comparable par son organisation, sa durée, la fréquence de parution de ses annonces et le nombre de publications impliquées. Si bien qu'après seulement quatre années d'exercice, la qualité de cet effort est remarquée et reconnue au-delà même des frontières du Canada. En effet, dans un ouvrage américain datant de 1925, cette initiative est donnée en exemple à ceux qui souhaiteraient s'unir dans le dessein de mettre sur pied une campagne coopérative.

Ce qui est remarquable de cette campagne coopérative est que la C.L.I.O.A. travaille de façon continue sur son programme publicitaire et pas simplement dans le cadre d'un congrès ou d'un autre événement médiatique comme le font d'autres associations. Son comité permanent est formé par des cadres supérieurs des compagnies participantes. Ses membres, désignés chaque année, se rencontrent chaque mois. Ils déterminent l'orientation, précisent les thèmes et choisissent les médias pour la campagne annuelle. La conception de la publicité est confiée au secrétaire général de la *Canadian Life Insurance Officers Association*. Après trois ans, l'envergure prise par ce programme entraîne la formation d'un comité de planification qui prend alors en main cette responsabilité. Il élabore les publicités avec la collaboration d'agences de publicité,

sous supervision du comité permanent. Son président doit approuver chacune des réalisations avant qu'elles ne soient publiées dans les journaux. À partir de la fin des années 1940, la C.L.I.O.A. a recours au service d'une firme qui vérifie l'efficacité de la campagne publicitaire au moyen d'entrevues auprès de lecteurs de journaux³. Ainsi, l'association jauge constamment le public pour vérifier si son programme publicitaire est utile et si des mesures peuvent être prises pour l'améliorer.

Quant aux coûts de la campagne publicitaire et des activités éducatives, en 1921, le budget est de 32 000 \$; dès la seconde année, il atteint 75 000 \$. Les messages publicitaires sont diffusés depuis Halifax jusqu'à Vancouver, et le nombre de publications impliquées est considérable : d'une soixantaine à ses débuts, il atteint 105 en 1930 et un peu plus de 300 de 1940 à 1960. Parmi les journaux utilisés par l'Association se trouvent *Le Nouvelliste* et *Le Bien Public* de Trois-Rivières. La population de la Mauricie fait donc partie du public cible.

Une campagne coopérative et éducative

Pourquoi mettre un tel effort? Les membres de la C.L.I.O.A. considèrent que les réticences à l'endroit de l'assurance sur la vie proviennent d'une méconnaissance des avantages du produit ainsi que du rôle de leur industrie. Selon eux, pour faciliter la vente, la population

doit être informée et éduquée sur le sujet. Cela est d'autant plus nécessaire que le secteur de l'assurance ne peut utiliser des arguments analogues à ceux qu'on avance pour promouvoir d'autres produits : par exemple un savon dont l'utilisation est associée à une bonne hygiène et dont on peut promettre qu'il aura un impact immédiat sur la santé. L'avan-

**Artisan de la Paix...
Aujourd'hui et Demain**

« Le cultivateur canadien, un des plus grands producteurs de denrées alimentaires du monde, est appelé à accomplir une tâche gigantesque et vitale.

Durant les années à venir, il devra non seulement répondre aux demandes croissantes de notre propre nation, mais aussi travailler pour la paix en produisant toujours plus de vivres pour les millions d'affamés outre-mer.

Aux fins d'assister le cultivateur dans l'accomplissement de sa tâche, une partie de chaque dollar de l'assurance-vie est placée dans des obligations gouvernementales et industrielles qui contribuent à leur tour à favoriser de nouvelles routes, de nouvelles centrales électriques, de nouvelles machines et d'autres auxiliaires de culture moderne.

Donc, tousse décente de, police, quand vous faites un placement pour la sécurité de votre famille... vous contribuez au progrès du Canada... et, indirectement, vous aidez à jeter les bases de la paix mondiale!

Un message des compagnies d'assurance au Canada et de leur agents

Tout bon citoyen possède de
L'ASSURANCE-VIE

Publiée en 1948 : divers journaux

tage supposé n'est pas aussi évident ni surtout immédiat dans le cas de l'assurance sur la vie qui protège contre le risque d'une mort prématurée ou d'une vieillesse sans revenu. Pourquoi une famille devrait-elle déboursier une somme d'argent et se priver d'une partie de son salaire immédiat pour une possibilité et non une certitude? Les bénéfices intangibles de l'assurance vie doivent donc lui être démontrés. Selon les assureurs, les

concepts de risque et de prévoyance, à la base des principes de l'assurance, doivent être mieux maîtrisés par la population.

Avant les années 1960, il existait peu de programmes publics de sécurité sociale. La vieillesse, la maladie, la mort et la pauvreté n'étaient pas à la charge de l'État, mais des individus. C'est sur cette réalité que la C.L.I.O.A. va se baser pour projeter dans leurs messages une image noble des activités de ses membres. Tout au long de la campagne, l'insistance est mise sur le fait que les services rendus ne visent pas l'enrichissement des familles endeuillées, mais plutôt leur soutien, afin qu'elles puissent échapper à la misère qui les guette dans le cas du décès de l'assuré. L'argent de l'assurance viendrait remplacer le salaire du défunt⁴. Les compagnies d'assurance sur la vie tentent également de minimiser la nature commerciale de leurs opérations en assimilant leurs activités à un mouvement coopératif où chacun des assurés contribue, par le versement de primes, à une grande chaîne d'entraide. Dans ce but, elles n'hésitent pas à utiliser une formule telle que « Sécurité... par le peuple... pour le peuple », slogan utilisé dans les années 1940. Elles s'efforcent également de démontrer les bienfaits de leurs services pour les bénéficiaires et les souscripteurs et pour l'ensemble du pays. En effet, leurs publicités soulignent que le capital obtenu par l'accumulation des primes est investi notamment dans des bons

du gouvernement qui servent à financer les infrastructures publiques. Par cette contribution, les compagnies d'assurance se prétendent créatrices d'emploi. Avec de tels arguments la C.L.I.O.A., pense réussir à prouver à la population la nécessité de prendre une assurance vie et le bienfondé de leur industrie.

Des campagnes efficaces

La stratégie de la C.L.I.O.A. pour maintenir l'attention du public est de faire une campagne qui présente, périodiquement, différentes versions de son message publicitaire. Son programme annuel consiste en une série comprenant une dizaine de publicités réparties tout au long de l'année, avec une présentation différente à chaque cycle d'un mois et demi. Certaines publicités reprennent les mêmes thématiques, mais avec des illustrations et des arguments comportant des variantes. C'est une stratégie assez semblable à celle qu'emploient les compagnies d'assurance vie pour leur propre promotion, mais avec un intervalle plus grand et un message axé sur les bienfaits assurantiels sans égard à une bannière. Les publicités de la campagne commune ont aussi un format plus imposant. La plupart mesurent plus de 20 centimètres de haut et s'étalent sur plus de 4 colonnes et elles possèdent une qualité visuelle et un contenu exceptionnels. *Le Devoir*⁵ a d'ailleurs fait ressortir les excellentes qualités des messages diffusés par cette association, placés à plusieurs

reprises par des regroupements de publicitaires aux premiers rangs des plus belles publicités parues dans les quotidiens. Elles sont esthétiques, bien rédigées, dans un style soutenu, et ce, même pour les annonces en français, par ailleurs traduites de l'anglais.

Il semble bien qu'au cours des premières années de la campagne publicitaire, grâce à cette initiative, les agents d'assurances canadiens aient rencontré moins de résistance. Des enquêtes subséquentes sur l'efficacité de ce programme publicitaire dans les journaux indiquent que les résultats sont probants puisque les personnes sondées elles-mêmes jugent que la qualité de ces annonces est exceptionnelle et qu'elles ont ainsi attiré leur attention. Enfin, au cours des années 1950, les données de quelques sondages permettent d'affirmer qu'entre 45 % et 51 % des hommes et entre 22 % et 30 % des femmes portent attention aux annonces. Cela montre que la campagne collective a une visibilité importante. L'association poursuit donc son programme publicitaire parce qu'elle considère que celui-ci a un effet positif sur la population, qu'il aide à donner une meilleure image de l'assurance vie et qu'il contribue à une meilleure compréhension de ses principes.

Cela dit, le choix des activités promotionnelles continue d'évoluer. En effet, à partir de la Seconde Guerre mondiale, la C.L.I.O.A. diversifie son programme éducationnel. Selon

les commentaires inscrits dans son rapport annuel de 1952, elle le fait en réaction aux critiques formulées à l'endroit des compagnies d'assurances par certains politiciens de l'époque⁶. La C.L.I.O.A. attribue ces attaques, encore une fois, à un manque de connaissance et à l'incompréhension générale des principes de base de l'assurance. Elle conclut que la campagne de publicité collective a bien servi jusqu'à maintenant à diminuer les obstacles. Cependant, si l'association veut élargir son champ d'action, la campagne publicitaire doit utiliser un plus grand nombre de médias et de formes d'intervention. Désormais, le programme éducationnel comprend aussi des brochures, des ouvrages s'adressant à la population, des diagrammes à l'usage des écoles⁷ ainsi que divers projets visant à favoriser une meilleure compréhension de l'assurance sur la vie. Puis, à partir des années 1960, les annonces dans les journaux dimi-

nuent substantiellement au profit d'autres moyens de diffusion. Finalement, la campagne dans les journaux devient moins centrale, non parce qu'on juge qu'il n'est plus nécessaire de sensibiliser le public, mais au contraire parce qu'on estime qu'elle n'a pas suffisamment de portée par rapport aux nouvelles réalités créées par l'arrivée de l'État-Providence et de ses programmes sociaux. Les compagnies ne peuvent plus se présenter comme le seul moyen d'aide et de secours des familles. Il y a donc lieu de multiplier les stratégies de diffusion.

* * *

En somme, la mission centrale de la stratégie publicitaire de la C.L.I.O.A. a été de stimuler une attitude favorable ou de changer les attitudes défavorables à l'endroit de leur industrie et de l'assurance sur la vie. Dans ce but, les assureurs regroupés ont élaboré des campagnes particulièrement sophistiquées

et soignées, mettant à profit plusieurs des procédés connus de la science publicitaire. Ils ne se bornent pas à faire du matraquage publicitaire, mais développent plutôt un plan de campagne défini. En cela, les publicités des compagnies d'assurances se distinguent de celles où la stimulation de la vente est la finalité. Cette particularité s'explique du fait que pour ce secteur des services, la création d'un climat de confiance est primordiale au succès de l'établissement. De plus, la nature délicate de l'assurance sur la vie encourage la prééminence de cet objectif. C'est probablement aussi pourquoi l'association des compagnies d'assurances a su mettre de côté la concurrence pour financer une campagne publicitaire commune et renouvelée vantant les mérites de l'assurance vie afin d'en faire un produit acceptable.

1 Cet article est tiré de mon mémoire de maîtrise, *La publicité de l'assurance vie au Québec : stratégies et discours (1920-1960)*, mémoire de maîtrise (Études québécoises), UQTR, 2007, 214 p.

2 Aux États-Unis, l'Enquête Armstrong de 1905 met au jour des collusions entre de grandes sociétés d'assurance et de grandes banques. Ce scandale, couvert par les journaux de tout le continent, pousse le Canada à mettre sur pied en 1906 sa propre commission d'enquête : *la Commission royale d'enquête sur l'Assurance-vie au Canada*.

3 Cette firme existe toujours. Pour plus de détails, voir son site internet : [http : www.starchresearch.com/services.html](http://www.starchresearch.com/services.html).

4 Dans les faits, ce montant est loin d'être suffisant pour faire vivre une famille plusieurs années.

5 « Assurance-vie », *Le Devoir*, 26 février 1935, p. 1.

6 Ces critiques sont probablement dues aux différents scandales qui éclatent dans la première moitié du XX^e siècle. Pour plus de détails, voir le chapitre 3, section 3.2 de mon mémoire de maîtrise.

7 Ici, on cherche à sensibiliser le public dès le plus jeune âge aux avantages de l'assurance. On vise également les parents de ces élèves qui liront probablement les documents distribués à leurs enfants.



PROGRAMMES DE PREMIER CYCLE EN HISTOIRE

Université du Québec à Trois-Rivières

Certificat en histoire

(Programme d'un an à temps complet)

Baccalauréat en histoire

(Programme de 3 ans à temps complet)

Mme Sylvie Taschereau, directrice des programmes de 1^{er} cycle en histoire : sylvie.taschereau@uqtr.ca

Renseignements supplémentaires disponibles sur notre site : www.uqtr.ca/dshu



LA SECURITE DES FOYERS
assurée par la plus grande entreprise
de protection mutuelle du Canada

MONTANT la garde auprès de
la million et de millions de livres
assurés, l'assurance sur la vie assure
la sécurité financière à des hommes,
des femmes et des enfants d'un bout à
l'autre du pays.

pour payer l'entretien des enfants—de
l'école pour les étudiants à l'émancipa-
tion de la charité privée ou de l'assur-
ance publique.

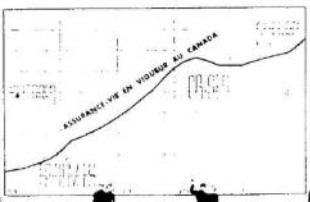
L'assurance sur la vie est la base d'un
pays de protection et un mode d'épargne
elle assure la sécurité d'incalculables
époux et parents à
des hommes et à des
femmes d'assurer un
pays pour leur pro-
pre bien-être quand
le besoin de pro-
tection aura cessé
d'exister.



L'ASSURANCE SUR LA VIE
SÉCURITÉ DES FOYERS CANADIENS

Publiée en 1936 : divers journaux

Confiance au Canada



L'un des plus frappants exemples de l'esprit d'économie et de confiance
dans le pays est bien l'expansion continue de l'assurance-vie au Canada.
L'assurance-vie détenue par le public canadien a presque doublé durant
la Grande Guerre de 1914-1918. Depuis lors, malgré les épidémies et
les crises, le montant a grossi régulièrement jusqu'au total actuel
de près de Sept Milliards de Dollars. Et durant la première année
de cette nouvelle guerre, l'assurance-vie en vigueur a continué d'aug-
menter. Les assurés canadiens démontrent ainsi leur confiance dans
le pays—et dans l'assurance-vie. En ces jours critiques, leurs dollars
d'assurance-vie montent la garde sur eux' et sur les êtres qui leur
sont chers. De plus, des millions de ces dollars aident à financer l'effort
de guerre du Canada pour la défense des foyers et de la patrie.

Tout bon citoyen possède de l'Assurance-Vie

CESTE ANNONCE EST FOURNIE PAR LES COMPAGNIES D'ASSURANCE-VIE EXISTANT AU CANADA

Publiée en 1940 : divers journaux



RÉUSSIR C'est être en mesure
de saisir les occasions

AVEZ-VOUS PENSÉ À L'ASSURANCE-VIE? Il y a des gens qui ne gagnent
pas plus que vous et qui ont un budget de dépenses qui ne dépasse
le vôtre. Ils ont des dépenses fixes qui sont élevées, l'entretien
de leurs enfants, de leurs études, de leur voiture et celui de leur famille, sont
presque tous couverts par l'assurance-vie. Ils ne sont pas en mes-
ure de profiter de ce succès. Et c'est ainsi qu'ils sont privés d'un
avantage supplémentaire. Ils peuvent compenser tout cela par...
Mais en consacrant la certitude de la sécurité de leur famille, et surtout,
si vous n'avez pas suffisamment d'épargne... c'est possible que vous
ne puissiez pas vous en passer d'un montant important d'épargne.
Et c'est ainsi que vous êtes en mesure de représenter l'assurance-
vie. Une de vos parties les plus importantes de votre vie.
Mais ne peut-il être autrement? Pourquoi pas? Pourquoi pas? Pourquoi pas?
Pour réussir, vous avez besoin d'épargne pour profiter des occasions
qui se présentent... de construction en vous-même et en votre avenir...
de la sécurité que l'assurance-vie vous offre. Il n'y a pas plus sûr, vous
avez besoin de vous assurer les moyens de profiter de
tous les avantages de la vie—sans les laisser aller à l'assur-
ance. Mais comment pouvez-vous faire cela?

LES COMPAGNIES D'ASSURANCE-VIE AU CANADA

Publiée en 1960 : divers journaux



ASSEMBLÉE NATIONALE QUÉBEC
Place aux citoyens

Notre région possède
une richesse historique
étonnante!

Noëlla CHAMPAGNE
Députée de Champlain

819 694.4600 ✦ nchampagne@assnat.qc.ca
noellachampagne.org

AU COEUR DE SON COMTÉ!



Paule Brunelle
Députée de Trois-Rivières

www.paulebrunelle.qc.ca • 819.371.5901



Desjardins

Caisse des Trois-Rivières

LA CAISSE QUI S'INVESTIT DANS VOTRE VIE

Du nouveau dans les archives de la Société

Chantale Dureau

Quel est l'apport du service des archives d'une Société d'histoire locale et régionale? Il permet de recueillir des documents du passé et de les conserver afin de les rendre accessibles. Connaître l'histoire de sa localité ou de sa région est un élément important dans le développement du sentiment d'appartenance. C'est pourquoi la documentation recueillie par les Sociétés d'histoire, comme celle de Cap-de-la-Madeleine, se révèle d'une grande richesse pour leurs concitoyens et peut être un élément clé dans la production d'études régionales. Mais encore faut-il que les fonds documentaires soient adéquatement organisés pour être facilement accessibles aux chercheurs.

La Société d'histoire du Cap-de-la-Madeleine (SHC) a, depuis sa création, reçu et produit plusieurs documents, livres, objets et photographies sans qu'un plan de gestion ait été mis en place au préalable. Elle ne possédait aucun outil de repère efficace et n'avait aucun inventaire de ses biens. C'est pourquoi, à l'été 2009, mettant à profit une subvention du Centre local d'emploi, il a été entrepris de faire le classement et la classification de la documentation et de la bibliothèque. Pour ce faire, un outil informatique a été conçu à l'aide du logiciel FileMaker. Cet outil a permis d'éditer un programme de bases de données (Archimad), propre à la SHC. Facile à utiliser, il permet de faire une recherche documentaire à l'aide de mots-clés, dans les mêmes principes que les moteurs de recherche des bibliothèques. En plus, il intégrera l'importante collection de photographies de Cap-de-la-Madeleine de la SHC : une grande partie est déjà numérisée et certaines sont déjà insérées dans la base de données.

En somme, le travail a progressé de façon satisfaisante. Il est appelé à se poursuivre, selon les moyens disponibles pour ouvrir à la consultation et mettre ainsi à la disposition des chercheurs les archives telles que les fonds et les collections sur l'organisation des fêtes du 300^e et du 350^e anniversaire de fondation de Cap-de-la-Madeleine, les procès-verbaux et les résolutions de la Chambre de Commerce du Cap-de-la-Madeleine entre 1969 et 2000, ainsi que divers documents de gestion produits par la municipalité dans les années 1930-1940.

Le Nouveau Madelinois

est produit par la Société d'histoire du Cap-de-la-Madeleine (SHC) et il est gratuit.

Éditeur: Jean Roy, historien, professeur retraité de l'Université du Québec à Trois-Rivières

Infographie: Pierre Bernard, historien, directeur de la Fondation du CNDA

Impression: Université du Québec à Trois-Rivières

Comité de lecture

Magalie Audet, historienne, agente de la gestion du personnel au Centre de services en déficience intellectuelle, Mauricie, Centre-du-Québec

Claude Bruneau, journaliste, retraité du journal *Le Nouvelliste*

Jean Roy, historien, professeur retraité de l'Université du Québec à Trois-Rivières

Dépôt légal ISSN 1920-0285

Dépôt légal Bibliothèque nationale du Québec

Dépôt légal Bibliothèque nationale du Canada

La Société d'histoire du Cap-de-la-Madeleine (SHC) est un organisme à but non lucratif (OBNL). Accréditée par la Ville de Trois-Rivières, elle a pour objectif de diffuser l'histoire locale et régionale.

Pour être membre de la SHC, il suffit d'adresser votre demande et vos coordonnées au trésorier de la société en l'accompagnant d'un chèque de 10\$ libellé au nom de la SHC, C.P. 33022 Trois-Rivières, G8T 9T8

Conseil d'administration de la SHC:

Jean Roy, président

Pierre Bernard, vice-président

Pierre Magny, trésorier

Chantale Dureau, secrétaire

Michel Demers, directeur

Gérard Loranger, directeur

La Société d'histoire du Cap-de-la-Madeleine remercie toutes les personnes qui ont travaillé à la production de ce numéro. Plus particulièrement, il faut souligner la précieuse collaboration de Nathalie Mailly, de Marie Germain et de Doris Leblanc, membres du personnel du Département des sciences humaines de l'UQTR. Nos remerciements s'adressent, bien sûr, aux commanditaires pour leur indispensable appui.



Figures des XVIII^e et XIX^e siècles trifluviens

Jean Roy

Les activités de la seconde année de l'entente qui lie la Corporation du Manoir des Jésuites (CMJ) de Cap-de-la-Madeleine et la Corporation de développement culturel de la Ville de Trois-Rivières sont en voie de se terminer. La CMJ a mis sur pied des ateliers publics d'apprentissage de l'histoire, un souper thématique et un programme de communications sur quelques-uns des personnages marquants de l'histoire trifluvienne aux XVIII^e et XIX^e siècles.

Fidèle à son projet éducatif, la Corporation du Manoir des Jésuites a fait appel à des étudiants du programme « Histoire et civilisation » du Collège Laflèche et de l'Université du Québec à Trois-Rivières : programmes en histoire, en communication sociale, en lettres québécoises, en études québécoises et en éducation, pour la production de ses activités d'apprentissage et la communication de travaux de recherche. Ils sont quatorze étudiants issus de divers niveaux académiques qui se sont mérités des bourses de travail-études. L'année 2010-2011 sera la troisième et dernière de cette entente. Son thème sera choisi dans le cours des prochains mois.

La Corporation du Manoir des Jésuites de Cap-de-la-Madeleine dont les membres sont Magalie Audet, Marc Bilodeau, Claude Bruneau, Pierre Magny, Alain Tapps et Sylvie Taschereau, remercie celles et ceux qui se sont joints à elle pour la réalisation des activités, notamment Amélie Honorez et Pierre Bernard pour l'élaboration du programme et sa diffusion.

