

Des marchandises... et des plaisirs d'enfants

Le magasin nous apporte des plaisirs bien spécifiques. Nos amis viennent souvent les partager. L'été, nous nous amusons follement à jouer à cache-cache dans le hangar à grains, parmi les sacs de blé, d'avoine, de maïs, de moulée, empilés en carrés et par catégorie. Nous montons en courant l'escalier qui conduit à l'étage. Notre terrain de jeu prend l'allure d'un véritable labyrinthe: l'endroit rêvé! Nous allons de bas en haut avec fébrilité, épiant le moindre bruit qui permet de débusquer l'autre. Parfois, on aperçoit un sac troué. On ne se pose pas de questions, le jeu l'emporte. De toute évidence, il n'y a pas que nous qui trottinons dans cette remise! C'est plus tard, beaucoup plus tard, que j'ai compris la présence de tant de chats à la maison...

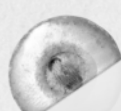
Que dire de la remise à foin? À la fin de l'été, une fois les ballots vendus, nous tassons en pyramide ce qui en reste ou qui est défilé. Et c'est la fête! Au moyen d'une échelle, nous grimpons au-dessus du poulailler et sautons carrément en contrebas dans le tas de foin. Quelle sensation! Une anecdote:

Un jour, on est en train d'enranger le foin au magasin général. Mon père reçoit un appel téléphonique. La police est dans la place, à la recherche de ceux qui recèlent du gibier. Du gibier... ni une ni deux, Papa enveloppe le chevreuil dans un drap. Hop! entre les ballots. La police fouille chez le forgeron Aveline, à deux



pas du magasin, mais pas chez nous. Mes parents ont toujours cru à une confusion entre les noms Aveline et Lavigne. Saura-t-on jamais?

Enfant, ce qui m'attire plus que n'importe quoi au magasin c'est le «show case» à bonbons où sont alignés bâtons forts, lunes de miel, balais et cochons de guimauve recouverts de chocolat. De ces «bonbons à la cenne», nous pouvons nous servir à volonté et, ma foi, nous n'exagérons jamais. Mais l'accès aux tablettes de chocolat à 5 cents nous est interdit. Parfois, je tourne autour de mon père, j'attends le moment propice et lui en demande une, toute timide. Je ne me souviens pas qu'il me l'ait jamais refusée!



Sources : Adaptation par Gilles David (janvier 2014) de la monographie écrite par Huguette Lavigne: «Le magasin général J. E. Lavigne, 1922-1974» avec la collaboration de Lucille Lavigne et de Roger Lavigne, Ed. La société d'Histoire de Sainte-Marguerite et Estérel, Sainte-Marguerite-du-Lac-Masson, 2000

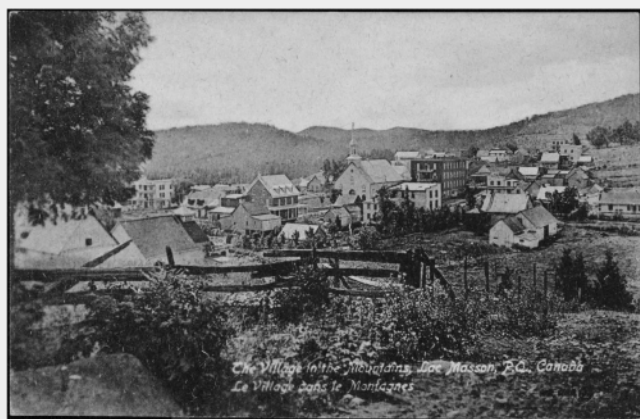
Traitement de texte : Claire Beaulieu
Infographie : Réjean Laflèche



Ville de
Sainte-Marguerite-du-Lac-Masson



Sainte-Marguerite-du-Lac-Masson



Sainte-Marguerite-du-Lac-Masson en photos

Chroniques historiques Sainte-Marguerite-du-Lac-Masson

No 10

Personnage illustre: Jean-Euchariste Lavigne

Jean Euchariste Lavigne, âgé de 28 ans, marie Claire Legault en 1917, à Lachute, comté d'Argenteuil. Il travaille alors pour son père Euchariste Lavigne qui possède un magasin général prospère à Lachute. Entre 1918 et 1925, le jeune couple Lavigne connaîtra la naissance de sept enfants et au moins quatre déménagements: d'abord au lac Mercier (près de Mont-Tremblant) où il achète et opère un magasin général pendant quelques mois. Puis le couple déménage à Hawkesbury où il vivra environ un an, pour ensuite revenir s'installer à Lachute où M. Lavigne travaille de nouveau au magasin de son père. En septembre 1922, une occasion se présente: le magasin général Lajeunesse de Sainte-Marguerite-du-Lac-Masson est à vendre. Jean E. Lavigne l'achète avec l'aide financière de son père et la «petite famille» qui compte déjà cinq enfants vient aussitôt s'installer à Sainte-Marguerite et y passer son premier hiver. Après quelques années d'instabilité, de questionnements, de projets et d'échecs, de départs et de retours, c'est le début d'une belle et longue aventure qui durera plus de 50 ans, puisque M. Lavigne tiendra son commerce jusqu'en 1974.

Visiblement, monsieur Lavigne est heureux dans son magasin. Quelques années plus tard, sa fille Huguette le décrira ainsi: «Lui si maladroît en tout ce qui s'appelle bricolage et menuiserie, est investi, dans ma tête d'enfant, de tous les talents d'un prestidigitateur dans son magasin. Je le vois encore enjamber les comptoirs (il a 40 ans), tailler les vitres avec un diamant, déchirer les tissus à la verge dans le sens du fil, verser sans entonnoir la mélasse dans les cruches, additionner ses factures avec une rapidité à peine égalee par nos calculatrices actuelles et j'en passe...» (Extrait de «Le magasin général J. E. Lavigne» Ed. La Société d'Histoire de Sainte-Marguerite et d'Estérel, 2000).

Entre 1922 et 1935, monsieur Lavigne tire bien son épingle du jeu avec son commerce, même si la précarité économique engendre des revers, des incertitudes et de l'instabilité dans les revenus. Il y a de l'argent, mais peu. «Les gens sont parcimonieux, prudents. On vit sur ses réserves. En plus, le marchand, pour vivre, doit faire crédit: les gens «font marquer». C'est la coutume. Même les touristes «font marquer». Ils adoptent les habitudes du patelin. De façon générale, seuls les

inconnus paient comptant. Et puis, il y a la technique des «comptes pliés», à savoir: lorsque les factures s'accumulent et qu'un client a du mal à payer, mon père conclut une entente avec lui: il ouvre un nouveau compte qui doit être acquitté régulièrement. Quant au vieux compte, on l'oublie pour un temps; il est «plié» et placé sur le nouveau, en attente de jours meilleurs. Habituellement, tout se règle à l'été. Mais pas toujours...

Parfois, mon père va jusqu'à «plier» un deuxième compte et en ouvrir un troisième. Ce qui veut dire que deux comptes dorment... Alors maman entre en scène. Elle trouve que certaines limites



M. Lavigne sert une cliente fidèle, Mme Catmam. En arrière-plan, on peut voir le décor typique d'un magasin général avec ses murs couverts de tablettes et de casiers à marchandises. Il n'y a pas d'espace perdu. Derrière Jean Lavigne, on voit le McCasky.

ne peuvent être dépassées. Je l'entends dire «Tu n'es pas raisonnable, Jean! Tu ne vas tout de même pas encore plier son compte! Il est déjà trop élevé! Il ne réussira jamais à tout payer!... et puis... il est toujours à côté!... L'argument suprême est lâché! «À côté», c'est l'hôtel Belmont. C'est tout dire! Dru et à point! Mon père se tait... Fidèle à lui-même, papa ne parle pas, mais il fait ce qu'il veut» nous explique sa fille Huguette.

Le commerce est donc saisonnier, le tourisme amenant un fort achalandage durant l'été suivi d'un fort ralentissement durant

les huit mois qui suivent. Et la crise de 1929-30 s'annonce longtemps d'avance et se fait sentir longtemps après. D'autre part, la famille grossit et crée de nouveaux besoins. Monsieur Lavigne, qui le désire fortement, ne sait pas s'il pourra faire instruire ses enfants.

Puis 1935-1939: arrivent le salut et la prospérité avec la venue du Baron Louis Empain qui initie, au Lac Masson, un projet d'envergure qui implique de gros investissements, nécessite une main-d'œuvre abondante et fait tourner l'économie à longueur d'année. Pour Jean Lavigne, l'arrivée du Baron Empain représente la bouée de sauvetage. Il dira un jour: «C'est le Baron Empain qui m'a mis au monde! » L'essor économique qui s'ensuit permet au couple Lavigne d'entrevoir des jours meilleurs et les oblige à ne pas ressasser leurs préoccupations. Ils redoublent d'énergie! Le travail est tellement exigeant.

1939-1945; la guerre! «La guerre, c'est presque indécent de le dire, apporte aussi une certaine aisance. Les gens inquiets ont tendance à accumuler des réserves. La pénurie engendre un besoin irrésistible d'acheter. L'argent ne manque pas, mais les produits, oui! Alors, tout se vend.» Quelques années auparavant, 1937, grand-père Lavigne avait fermé son commerce de Lachute. Ses deux fils, Romain et Jean, avaient hérité de toute sa marchandise démodée et non vendue que mon père avait entreposée à l'étage. À la fin de la guerre, tout ou presque est vendu. «Le ménage est fait!» dira mon père.

1945-1955: les années d'après-guerre, voient une certaine prospérité se maintenir. Le commerce fonctionne très bien, car monsieur Lavigne a une clientèle importante et fidèle. Mais déjà certaines habitudes de consommation changent: les gens se regroupent et forment une coopérative; la formule d'achat à crédit se développe en même temps que la compétition des marchands ambulants; l'achat d'appareils électroménagers (surtout des réfrigérateurs) est en pleine croissance. Et surtout, on cultive de moins en moins la terre. Aussi, Jean Lavigne réduit ou délaisse complètement ce qui touche à la culture de la terre.

1955-1974: les dernières années. Les années 1935 à 1955 ont sûrement été les plus fructueuses de la vie de marchand général de monsieur Lavigne. Pour continuer sur la même lancée, il aurait fallu qu'il change le fonctionnement du magasin. Les raisons qui l'ont fait naître s'estompent; les moyens de transport et les chemins se sont améliorés; les centres commerciaux font leur apparition; les libres-services sont de plus en plus à la mode. Les besoins aussi évoluent. La compétition devient serrée. Or monsieur Lavigne a 62 ans. Il conserve une clientèle qui lui permet de vivre. Il n'a ni la force ni les moyens financiers de tout réorganiser. De plus, à l'évidence, il n'a pas accumulé assez d'argent pour prendre sa retraite. Et surtout, il n'a pas de relève.

«Vers 1970, Achille Goyer, de l'hôtel Estérel, organise des visites au magasin général, ce vestige d'autrefois qui fonctionne encore. Et j'entends quelqu'un dire à mon cher vieux père: «Surtout, ne changez rien, c'est beau comme ça». Déjà le magasin général entrait dans l'histoire. Non, Jean Lavigne n'y changerait rien.

Après le décès de sa femme Claire Legault, le 2 août 1973, Jean Lavigne reste derrière son comptoir quelques mois encore. Le 14 mars 1974, il vend le magasin à messieurs Champlain Charest et Jean-Paul Riopelle. Il meurt subitement le 25 mars 1974, à 85 ans. Jean E. Lavigne n'aura quitté ni son magasin, ni sa maison.



L'histoire du magasin général



Au Québec, «le magasin général du village» a longtemps occupé une place importante dans notre histoire, dans notre culture et dans notre vie communautaire. Tout à la fois centre d'approvisionnement, de rencontres et de nouvelles, il était aussi centre d'affaires, de loisirs et d'entraide. Il était le centre de la vie! Dans son excellente monographie sur le magasin général de son père, Huguette Lavigne nous en fait une description savoureuse.

«On peut presque tout se procurer au magasin général: de l'épicerie, de la papeterie, des produits pharmaceutiques, de la quincaillerie (peinture et dérivés, tuyaux, clous, vis, fil de fer - on dit «broche à clôture» -, vitres, pelles scies, harnais pour chevaux, traîneaux, vaisselle, casseroles, etc.), de la lingerie de maison, des chaussures de travail ou de toilette, des vêtements qu'on annonce sous le nom de «hardes sèches» ou «marchandises sèches», du foin, des engrais, de la moulée pour les animaux, des boîtes de chocolat, des bonbons «à la cenne» minutieusement alignés dans un «show case» -, du tabac à pipe, du tabac «à chiquer», des cigarettes, etc. Notre réserve personnelle contient toujours un surplus de blocs de glace (jusqu'à la fin des années 40, on utilise surtout des glacières) et du charbon pour accommoder les touristes.

La «manipulation» des marchandises... au bon sens du terme

À marchandises variées, gestes multiples et différents, répétés jour après jour. En 1950, à peu près rien n'est préemballé. Tout est en vrac, à part les boîtes de conserve et les boissons gazeuses. Le sucre, la cassonade, les farines, le riz, les légumineuses nous arrivent dans des sacs de coton ou de jute. On les transvide dans des barils de bois sous le comptoir ou dans les compartiments du coffre-banc (un meuble qui fait partie intégrante du magasin et dont je parlerai plus loin). Les fruits secs, raisins, dattes, pruneaux sont dans des caisses de bois; le thé vert est reçu dans une immense boîte de carton rigide. Les épices le plus souvent demandées, le clou, la cannelle, la muscade sont versées dans de petits tiroirs le long du mur. Les

petits pots n'existent pas. Bref, il faut tout peser au fur et à mesure dans des sacs bruns. On ne connaît pas le plastique. Dans chaque magasin, une bobine de corde dont le fil descend du plafond au comptoir, à portée de main, sert à attacher les paquets. Un jour, je découvre un nouvel appareil, un distributeur de papier gommé. Quelle merveille! Oui, oui, une merveille! Avec les vieux journaux, on enveloppe la vaisselle, les objets coupants, les boîtes d'œufs. Ensuite, il faut écrire la facture. Un système comme celui-là fait que le marchand est

vite débordé si, exceptionnellement, plusieurs clients arrivent en même temps. C'est l'appel à l'aide... Mais, heureusement, les gens ne sont pas nécessairement pressés. Ils causent. Une exception toutefois: le dimanche, après la grand-messe, c'est la cohue! Les habitants font d'une pierre deux coups: ils attachent leur cheval dans la cour du magasin général et, après la messe, ils font leurs emplettes, au grand scandale, selon mon frère Roger, des prédicateurs de retraite, qui y voient un accroc au respect du jour du Seigneur et prédisent les pires catastrophes... Les curés sont plus compréhensifs...

Outre la manipulation quotidienne, les changements de saison entraînent bien du «bardi-barda». Je pense aux vêtements, aux chaussures, aux articles de chasse et de pêche qu'il faut entreposer à l'étage, aux tonneaux de mélasse à déménager au chaud dans le magasin pour pouvoir la tirer en hiver. Et que dire des chars de pommes de terre du Nouveau-Brunswick, du charbon acheminé par wagons du Canadien Pacifique. Arrivés à la gare, les wagons sont rangés sur une voie d'évitement. Marcel Lecault se rappelle avoir transporté ces marchandises avec son père Camille, au moyen de voitures à chevaux. Les pommes de terre sont descendues dans la cave, d'où on les remonte selon la demande. Au printemps, lorsqu'elles ont germé, c'est nous qui les mangeons. Rien ne se perd. Vraiment, rien ne se perd, comme en fait foi l'anecdote qui suit:

On constate, à l'occasion, des défauts de fabrication dans les vitres: des bulles, des distorsions dans le verre ou encore une pellicule laiteuse en surface. Pas question de les retourner! Papa les offre pour des carreaux d'étables ou nous les refile à la maison. Ces vitres défectueuses, héritage du passé, se retrouvent encore aujourd'hui dans la maison du Bistro à Champlain comme dans celle que mon père a achetée pour ma sœur Félicienne et que j'habite en vacances. Un jour, j'entends ma mère dire: «Jean, cette fois, donne-moi une bonne vitre». C'était sans doute pour une fenêtre par laquelle nous regardions souvent! À la maison, on risque toujours d'hériter d'un produit qui ne peut pas être facilement vendu.

