

Vol. XIX

Numéro 20

LES AFFAIRES

Septembre 1948

20c.

QUEBEC, P. Q.

Nouveau carburant extrait des surplus de la ferme	
«G. E. Bulletin »	1
La paperasserie, une entrave à la prospérité	
Louis-A. Belisle	3
L'impôt sur le revenu	
«Bulletin Banque Can. Nationale	8
Nous importons des machines que nous pourrions fabriquer	
Louis-A. Belisle	11
Faites-vous un nom	
M. le Curé J.-H.-Donat Picotte	17
Terreneuve, le Labrador et nous	
Louis-A. Belisle	21
Un homme de bien: Philippe Béchard	
«Le Courrier »	26
Le sens des valeurs	
Louis-A. Belisle	33
Ligne de conduite à l'égard du personnel	
Mlle Charlotte Hurst	37
Comment le gouvernement pourrait aider notre commerce	
Louis-A. Belisle	49
Faites de beaux étalages	
E.-L. Borne	52
Tenez compte des réalités	
«L'Information Financière »	58

La bibliothèque des COLLETS BLANCS

VOICI des livres qui vous vaudront des PROMOTIONS et vous feront trouver plus de PLAISIR à votre occupation quotidienne !

DOCUMENTATION SURE, PRATIQUE, ACCESSIBLE à TOUS.

- ORGANISATION et FINANCEMENT Prix franco:
des ENTREPRISES — Belisle Cartonné \$2.10
Formation des compagnies et sociétés, capitalisation, incorporation, finance au jour le jour, etc. 285 pages.
- La PSYCHOLOGIE APPLIQUEE
aux AFFAIRES — Girardet Cartonné \$2.10
Applications éminemment pratiques de cette science à la Vente, à la sélection du personnel et des associés, à l'amélioration de soi-même, etc. 266 pages.
- La VENTE au COMPTOIR — Belisle Broché \$1.10
Manuel pratique des commis de magasin, vendeurs, sollicitateurs et chefs de personnel. 225 pages.
- CREDITS et RECOUVREMENTS — Belisle Cartonné \$2.10
Nouvelle édition, augmentée de plusieurs pages, d'un manuel absolument nécessaire à la bonne administration d'un service de crédit et recouvrements. Plusieurs procédés, trucs et lettres de "collection"; Loi Lacombe; etc., etc., 280 pages.
- Le FRANÇAIS des AFFAIRES — Belisle (Relié) \$1.10
Vade-mecum des sténo-dactylos et préposés à la correspondance: rédaction, disposition, débuts et finales de lettres; abréviations, etc. 288 pages

Commandez ces ouvrages chez votre libraire ou directement de:
LA SEMAINE COMMERCIALE — C.P. 100, Station "B", Québec, P.Q.

Voici le livre attendu par tous les

MAITRES-APPRENTIS PLOMBIERS



HYGIÈNE et PLOMBERIE \$3.10 FRANCO

par Ludger Robitaille, B.A.A., Architecte, et Ls-A. Belisle, A.C.B.A.
Premier ouvrage du genre à la portée de tous et entièrement en français avec expressions anglaises entre parenthèses dans le texte. Notions d'hygiène sanitaire. Aqueducs, Pompes, Pose des conduites, Fosses et latrines, Egouts, Tuyauterie, Raccords, Outils et accessoires de plomberie, Filetage, Soudure, Robinetterie, Installation et centrage des appareils, ferronnerie, etc., etc. Contient le nouveau code provincial de plomberie au complet. Index alphabétique bilingue équivalant à un véritable dictionnaire technique. 340 pages; 15 tableaux; 310 illustrations avec hors-texte 4 couleurs. Reliure flexible. Coins ronds. Format portatif. \$3.10 franco.

BELISLE, ÉDITEUR, — C.P. 100, STATION "B", QUÉBEC

AFFAIRES

*Organisation et gestion des entreprises. — Publicité. — Vente
Etalages. — Comptabilité. — Psychologie appliquée aux affaires.
Efficience. — Méthodes de bureau. — Correspondance commerciale.
Actualités économiques et commerciales.*

Revue fondée en 1928
Publiée à Québec

SEPTEMBRE 1948

Vol. XX, No 9
246ème Livraison

Nouveau carburant extrait des surplus de la ferme

D'APRÈS le docteur G. E. Hilbert, directeur du Northern Regional Research Laboratory du département de l'agriculture des États-Unis, des essences à moteurs extraites des produits agricoles pourraient absorber les surplus futurs de la ferme et stabiliser notre économie agricole.

Le Dr Hilbert a déclaré au cours d'une émission radiopho-

nique de la General Electric Farm Forum, sur le réseau W.G.Y. de Schenectady, N.Y., que l'on peut s'attendre à des surplus pour faire suite à la pénurie courante de denrées alimentaires à cause des variétés de plantes à haut rendement en voie de culture par les généticiens, de la mécanisation accrue de la ferme, et de la conviction qu'affichent les administrateurs

LES AFFAIRES, revue d'action économique, publiée mensuellement par Louis-A. Belisle, A.C.B.A., professeur à l'École Supérieure de Commerce de Québec. Imprimée aux ateliers de La Semaine Commerciale, à 4, rue St-Jacques, Québec, P.Q. (Case postale 100, Station B). Téléphones: le jour 2-1344; le soir 3-2922.

Les articles que contient cette revue sont protégés par un droit d'auteur.
ABONNEMENT: Canada, un an: \$2.00. Etranger: \$2.50.

Autorisé comme envoi postal de deuxième classe
Ministère des Postes, Ottawa, Canada

de fermes que la pleine production est préférable à l'emploi restreint du sol. Il ajouta que la fabrication des carburants constitue le seul débouché constant qui se puisse concevoir pour les surplus de céréales.

Le grain serait transformé en un alcool obtenu en le convertissant d'abord en sucre, lequel serait ensuite fermenté. Un autre genre de produits de la ferme pouvant aussi être changés en alcool par le même procédé consiste en résidus tels que les épis de blé-d'inde et le « bagasse » — déchets du raffinement de la canne à sucre. Ces résidus étant ordinairement perdus, leur conversion en carburant signifierait une meilleure utilisation de nos ressources agricoles.

Le Dr Hilbert expliqua qu'il y a deux manières d'utiliser l'alcool comme essence à moteurs: en le mélangeant avec de la gazoline de basse qualité, ce qui produit un mélange fort en

octane, et par l'injection alcool-eau qui a été employée dans les avions de combat durant la guerre à cause de sa production rapide d'énergie.

Par le second procédé, dit-il, une automobile, roulant très doucement à une vitesse régulière sur une route plane avec de la gazoline faible en octane comme carburant recevrait pour monter les côtes un excédent d'énergie grâce à l'injection d'alcool dans son moteur.

Le savant conclut que les facteurs favorisant l'emploi de produits agricoles dans les essences à moteurs sont: « La décroissance du nombre de découvertes de dépôts pétrolifères, la demande croissante de produits pétrolifères, la hausse du prix de la gazoline, la tendance de l'industrie de l'automobile vers la fabrication d'engins à plus haute compression », qui demandent du carburant plus fort en octane et la probabilité de surplus de la ferme dans le futur.

- * -

Les idées, si bonnes soient-elles, ne valent que dans la mesure où elles sont réalisables.—*Maréchal Foch.*

Le fonctionnarisme et la paperasserie sont une entrave à la prospérité

TOUS les hommes d'affaires s'insurgent à bon droit contre les empiètements de la bureaucratie. Aussi, est-ce avec joie que nous avons accueilli les propos de l'honorable C.-G. Power lorsque, l'autre jour, il a manifesté son intention de réduire le fonctionnarisme fédéral à ses justes attributions.

Ce n'est pas d'hier que le peuple houspille les fonctionnaires. Il n'y a pas tant d'années, Américains et Canadiens qui visitaient l'Europe ne manquaient pas de s'étonner et de se moquer du rôle qu'y jouaient la bureaucratie et la paperasserie à répétition qu'ils y rencontraient à chaque pas. Un fonctionnaire est par

Téléphone: 2-5671 — 2-5672 — 2-5673

Pratte & Côté, Enrg.

Courtiers d'Assurances

Assurances de toutes sortes

*Aviation, Incendie, Marine, Vie, Tremblement de terre,
Vol, Responsabilité publique, Automobile, etc.*

126, rue St-Pierre,

(Edifice Dominion)

Québec

essence un mandataire. Comme le faisait si bien observer Paul Nicolas, directeur de la revue "Vendre", de Paris, dans une récente édition de ce périodique, il lui faut un document pour justifier chacune des responsabilités qu'il assume. Fonctionnarisme et paperasserie marchent de pair ici comme ailleurs, et dans la proportion où croît le premier, le nombre et la longueur des formules à remplir finissent par excéder toute mesure. Le temps que chaque maison d'affaires consacre à remplir ces documents représente pour elle une taxe indirecte d'une importance souvent considérable et qui peut atteindre en certains cas quelques milliers de dollars par année. C'est un item qui en vaut la peine. Et lorsque des voix autorisées comme celle de l'honorable Power demandent une revision du système, il y a lieu d'appuyer fortement ses suggestions.

D'ailleurs, M. Power n'est pas le seul, parmi les représentants du peuple, à réclamer une réforme. Depuis des années, M. Jean-François Pouliot a rarement manqué une occasion de dire leur fait aux fonctionnaires fédéraux. Avec raison, M. Pouliot estime que le peuple s'élit des représentants pour que ceux-ci exercent à Ottawa une certaine autorité. Or, en fait, l'autorité administrative, le texte de base de la plupart des lois, les procédés de perception d'impôts, voire même l'engagement du personnel nouveau — tout cela est dominé par le fonctionnarisme. Le rôle de la députation se résume trop souvent à se faire le porte-

parole des fonctionnaires au Parlement, et à signer des lettres dictées la plupart du temps par ceux qui doivent voir aux détails de l'administration.

C'est un truisme de dire que, dans les administrations publiques, "plus ça change plus c'est pareil". En Grande-Bretagne aussi bien qu'au Canada et en Afrique-Sud, l'étiquette du parti change de couleur, les partis eux-mêmes préconisent telle ou telle réforme, on a beau vouloir révolutionner ou transformer la routine administrative, tout cela ne sert en réalité qu'à aiguïser l'attention des électeurs. Du moment que la députation nouvelle arrive en place, elle se trouve vis-à-vis un tel réseau de complications qu'elle a tôt fait d'abandonner aux fonctionnaires la techni-

ORGANISATION ET FINANCEMENT DES ENTREPRISES par Ls-A. BELISLE

*En vente à: "La Semaine Commerciale," 2-4, rue St-Jacques, Québec
et dans toutes les bonnes librairies.*

Prix: cartonné \$2.10 franco, relié \$2.60 franco.

que administrative. Ceux-ci s'en réjouissent parce que leur routine ne s'en trouve nullement modifiée, et ils peuvent continuer à compliquer en toute candeur la vie des contribuables. Ce n'est que devant des hommes politiques rompus aux méthodes d'affaires rationnelles (hélas ! rarissimes dans nos parlements modernes) ou encore à l'occasion des révolutions ou des crises, que l'on parvient à simplifier quelque peu — et encore... Les traditions sont si tenaces au royaume des ronds-de-cuir !

Blague à part, il est grand temps d'alléger le fardeau des maisons d'affaires et des contribuables en général qui ploient sous la pression des impôts et de tout ce qui s'y rattache. Les rouages administratifs municipaux, provinciaux, fédéraux aboutissent tous au même endroit. Ils coûtent énormément cher par rapport au rendement qu'ils produisent. Ils viennent s'imbriquer dans les administrations privées qu'ils dérangent, et font perdre un temps qui serait certes mieux employé à une production utile et positive. Le fonctionnarisme est un mal que tout chef d'entreprise admet comme nécessaire. Mais ce n'en est pas moins un mal qu'il importe de réduire à des proportions convenables. La paperasserie qui découle du fonctionnarisme est un mal encore plus grand à cause de la multiplicité des sources d'où elle surgit. Il y aurait lieu de standardiser dans ce domaine afin que, soit en préparant leur bilan, soit en remplissant un rapport unique, les maisons d'affaires puissent régler le cas

des rapports qu'exige toute la hiérarchie des administrations publiques.

Lorsqu'au Parlement ou ailleurs, des voix s'élèvent parmi la députation pour réclamer des réformes, il appartient aux hommes d'affaires de leur donner un appui non équivoque. Si nous nous laissons docilement tondre la laine sur le dos, la situation actuelle ne fera qu'empirer. Il importe de prêter main-forte aux représentants du peuple qui ont le courage et la compétence de réclamer des améliorations au sort actuel du contribuable. Dans la mesure où nous donnerons à leurs projets de réforme un appui rationnel, dans la mesure aussi où nous pourrons leur apporter des cas typiques, des chiffres, des plans de simplification, en un mot une assistance constructive — dans cette mesure, dis-je, nous parviendrons à obtenir ce que nous cherchons.

—Louis-A. BELISLE.

- * -

De l'esprit au bon sens il y a plus loin qu'on ne pense.—Napoléon.

Marion & Marion

BREVETS D'INVENTION

MARQUES DE COMMERCE

DESSINS DE FABRIQUE

en tous pays



Raymond-A. ROBIC

J.-Alfred BASTIEN

Montréal

L'impôt sur le revenu

Condensé du « Bulletin de la Banque Canadienne Nationale », (Montréal)

CONSCIENT sans doute de la déception qu'il causerait aux contribuables, le ministre des Finances a invoqué diverses raisons pour motiver le maintien d'une lourde fiscalité. La grande activité économique que nous connaissons en ce moment est exceptionnelle; elle ne durera pas indéfiniment. Aussi importe-t-il d'économiser le plus possible, en prévision des mauvais jours. C'est ce qu'il fait en amortissant la dette. En outre, l'incertitude que présente la situation internationale contraint le Gouvernement à envisager l'éventualité d'une augmentation considérable des affectations à la Défense nationale.

Comme fiche de consolation, l'on a inséré dans l'exposé budgétaire un état comparatif de l'impôt sur le revenu des particuliers au Canada et aux États-Unis, en 1948. Il ressort de ce tableau, nous assure-t-on, que «les impôts canadiens sont *plus*

faibles à de nombreux égards». Mais le rapprochement des régimes fiscaux de deux pays n'autorise guère de conclusions judiciaires, à cause de la différence des situations et de diverses circonstances. Cela est particulièrement vrai dans l'occurrence. On ne saurait mettre en parallèle le Canada et les États-Unis dont les responsabilités et les engagements d'ordre international sont hors de proportion avec le rôle que notre pays pourrait assumer dans ce domaine, à moins que nous n'entendions renouveler l'aventure de la grenouille qui voulait se faire aussi grosse que le bœuf. Enfin, le tableau des impôts en vigueur aux États-Unis, qu'on nous présente, comprend non seulement l'impôt fédéral, mais encore l'impôt que perçoivent les divers États de l'Union. Ainsi, l'un des deux termes de la comparaison se trouve-t-il faussé. D'ailleurs, comme dit le

proverbe, comparaison n'est pas raison.

Le contribuable canadien, quel que soit son avis sur les arguments du ministre des Finances, considère la question d'un autre point de vue. Il estime que, trois ans après la fin des hostilités, l'impôt frappant les revenus des particuliers n'a pas encore été ramené à un niveau raisonnable. Le poids de cet impôt est d'autant plus onéreux aujourd'hui, que la vie est plus chère que jamais. L'indice de l'Office fédéral de la statistique, qui était à 133.1 le 1er mai 1947, atteignait le 1er mai dernier le chiffre sans précédent de 153.3. La hausse du coût de la vie a d'ailleurs été encore plus importante que ne l'accuse cet indice, parce qu'il ne tient compte que des fluctuations des prix des choses rigoureusement indispensables. On ne saurait prétendre que l'abrogation de la taxe de vente sur les denrées alimentaires allégera sensiblement le budget de la ménagère. Même si l'économie qui en résultera, et que l'on évalue à une vingtaine de millions de dollars, devait être acquise intégrale-

ment aux consommateurs, elle ne représenterait que 2% du milliard de dollars que les Canadiens affectent chaque année à l'achat d'aliments.

L'impôt et l'inflation. — Si, dans certains milieux, l'on considère un lourd impôt sur le revenu comme un moyen de combattre l'inflation, d'aucuns prétendent y voir, au contraire, un danger d'aggravation. Le seul remède positif et efficace à l'inflation monétaire, font-ils remarquer, c'est une production abondante et économique, propre à rétablir l'équilibre entre l'offre et la demande. Or un prélèvement excessif sur les traitements et salaires, qui supprime l'aiguillon de l'ambition, pourrait bien être l'une des causes du fléchissement du rendement individuel des travailleurs de toutes catégories. Tout le monde constate et déplore ce phénomène qui a pour résultat de restreindre la production et d'en augmenter le coût. Le président de trois grandes sociétés qui fabriquent des produits textiles, témoignant récemment devant la commission parlementaire d'enquête sur les prix, attribuait en partie la

diminution de la production dans cette branche au taux actuel de l'impôt sur le revenu, qui explique, disait-il, les absences répétées des ouvriers et leur répugnance pour les heures supplémentaires. D'autres part, dans un mémoire qu'elle soumettait dernièrement au Gouvernement fédéral, la Chambre de commerce du Canada exprimait l'avis qu'une légère réduction des impôts stimulerait l'efficacité et l'initiative, ce qui aurait pour effet d'accroître la production et, en conséquence, d'enrayer la hausse des prix.

Une fiscalité exagérée a une autre conséquence encore plus grave. Les trop fortes retenues sur la paye des ouvriers, que doivent faire les employeurs au titre de l'impôt sur le revenu, ne sont pas le moindre des motifs qu'invoquent les syndicats

pour réclamer des augmentations de salaires. Ces demandes, appuyées au besoin par des grèves ou des menaces de grève, sont souvent agréées, et le relèvement des salaires industriels, à moins qu'il ne coïncide avec l'augmentation de la production, est sans conteste l'un des plus puissants facteurs d'inflation.

Une fiscalité trop élevée est susceptible d'avoir de sérieuses répercussions dans un autre domaine. C'est l'épargne, comme chacun sait, qui rend possible la formation des capitaux qui alimentent l'industrie, et qu'il faut sans cesse reconstituer. Si l'on en décourage la pratique, on risque de tarir ou, du moins, de rétrécir la source des nouveaux capitaux d'entreprise. Ce danger préoccupe aujourd'hui maints économistes des États-Unis, si riche que soit ce pays.

- * -

On est prompt à connoître ses plus petits avantages, et lent à pénétrer ses défauts.—*La Bruyère.*

- * -

Exercez-vous à tracer des portraits en suivant le tableau de la personnalité. C'est ainsi que vous ferez des progrès.—*Ph. Girardet.*

Nous importons des machines que nous pourrions aisément fabriquer

IL est extraordinaire de constater que le Canada exporte à l'étranger de vastes quantités de produits, alors que dans le domaine des machines notamment, il doit lui-même importer en excédent de ce qu'il écoule hors de ses frontières.

En réalité, à leur cadence actuelle, nos exportations globales sont supérieures à nos importations de quelque \$500 millions par an. Toutefois, nous nous voyons encore dans un état d'infériorité du fait qu'important surtout des machines des Etats-Unis et y exportant beaucoup de matières brutes ou semi-ouvrées, notre balance commerciale avec ce pays reste défavorable. Les Etats-Unis sont notre meilleur client, mais nous sommes vis-à-vis d'eux un client encore meilleur.

En consultant les statistiques, on peut noter que nous importons principalement des machines. En 1946, nous en avons importé pour plus de \$130 millions. Vient ensuite la houille (\$120,354,000); le pétrole brut (\$90,000,000), les fruits frais (\$70,000,000), les machines agricoles (\$68 millions) et les pièces d'automobiles (\$66,000,000).

C'est dans le domaine de l'outillage mécanique que nous nous montrons particulièrement déficients puisque, pour la seule année 1946, nous en avons importé

de l'étranger la bagatelle de tout près de \$200 millions (machines diverses et machines aratoires), sans tenir compte des automobiles (\$32 millions), des pièces d'autos (\$66 millions), des appareils électriques (\$48 millions), moteurs et bouilloires (\$29 millions), appareils scientifiques (\$14 millions), outils (\$10 millions) et avions (\$9 millions). En additionnant tout cela, on arrive au total stupéfiant de plus de \$400,000,000 dont la grande majorité doit être porté au crédit de nos voisins du sud.

Si notre industrie doit évoluer, il me semble que ce devrait être dans le domaine de la fabrication des machines. Nous importons quantité d'appareils qui pourraient facilement être fabriqués chez nous. N'oublions pas que le chiffre de \$400,000,000 donné ci-dessus représenterait un million d'affaires pour 400 usines disséminées sur notre pays, ou \$500,000 d'affaires pour 800 usines, enfin \$100,000 d'affaires par an pour 4,000 entreprises... Ce sont des chiffres auxquels il importe de songer sérieusement.

Il serait fort intéressant de disséquer les totaux se rapportant à chaque groupe de machines importées afin de connaître ce qui, là-dedans, peut ou ne peut pas se fabriquer ici. De toute façon, nous laissons aux Américains le profit d'une foule de fabrications que nous pourrions entreprendre, en y mettant un peu de savoir-faire. Faisant partie du Commonwealth, nous aurions l'Empire britannique pour débouché si nous devons fabriquer au-delà de nos besoins. Mais

rien qu'à satisfaire ceux-ci, nous serions en mesure d'établir au pays 1,000 industries nouvelles par an au cours des dix prochaines années.

Pourquoi cinquante pour cent au moins de ces industries ne seraient-elles pas établies dans la province de Québec? Et pourquoi ne seraient-elles pas aux mains des Canadiens de langue française? Il n'y a à cela aucune raison sérieuse, autre que notre indifférence à vouloir jouer le rôle social qu'impose aujourd'hui la tâche de diriger une entreprise. Notre province peut devenir, si nous le voulons, le centre industriel du globe. La grande raison de ceci se trouve dans le fait qu'elle possède en dedans de ses frontières les plus importants gisements de fer connus. Or, le fer est la matière première essentielle de la fonte, de l'acier et d'une foule d'alliages dont sont fabriquées les machines modernes. Nous aurons la matière première à portée de la main. Le coût des transports nous permettra de fabriquer à meilleur compte que n'importe qui tout en réalisant des bénéfices équiva-

Hotel Saint-Louis

Harthey Lynch J. Aubin, gérant général

Hotel refait tout en neuf

Visitez notre nouvelle salle à dîner
Repas succulents

33, rue St-Louis,

Téléphone 2-2771

Québec

lents. Il s'agit de former des ingénieurs, de nous intéresser honnêtement à la fabrication, de nous élever au-dessus du plafond des machines rudimentaires et élémentaires pour entrer graduellement dans celui des appareils standardisés, plus précis, ingénieusement conçus et susceptibles de se conquérir une place dans un monde qui est avide de mécanisation.

Qu'on le veuille ou non, les pays qui tiendront désormais la tête, sur le chemin du progrès, devront être fortement industrialisés. L'exemple des Etats-Unis est là pour nous inspirer et nous stimuler. Certes, nous serons au début de pâles imitateurs, nous devons nous contenter des appareils dont les brevets sont dans le domaine public, mais nous ferons notre éducation, nous nous formerons de la main-d'oeuvre, nous en viendrons à perfectionner nos méthodes et les appareils eux-mêmes pour, enfin, arriver à l'égal de nos puissants devanciers et nous créer une technique propre.

Mais, pour en arriver là, il faut commencer. Dans bien des domaines, nous avons déjà un pas de fait; il suffira d'amplifier graduellement, de rationaliser nos méthodes de production et de distribution, de cultiver les débouchés et, surtout, de pratiquer à tous les égards une honnêteté consciente, scrupuleuse et, disons-le, rémunératrice parce qu'éminemment propre à créer la confiance.

—Louis-A. BELISLE.

Vient de paraître

Canada 1948 -- édition française

L'ÉDITION française de *Canada 1948* vient de paraître. Cet ouvrage est la revue officielle de la situation actuelle et des progrès récents publiée d'ordre du ministre du Commerce. Sous un format commode et fort attrayant, ce manuel de poche contient des renseignements officiels à jour. D'une consultation facile, *il a été préparé à l'intention particulière des hommes d'affaires, des étudiants, des conférenciers et de tous ceux qui s'intéressent aux progrès du Canada.* Il traite de l'organisation économique du pays sous tous ses aspects et les statistiques qu'il contient sont les plus récentes.

Canada 1948 est un volume de quelque 260 pages qui contient, en plus de ses chapitres réguliers, des articles spéciaux sur les relations extérieures du Canada, les voyages et l'unité nationale et l'industrie du bois. Le texte en est abondamment illustré de quelque 100 gravures dont 11 planches en couleurs. Il

contient en outre 100 tableaux statistiques ainsi que des diagrammes et graphiques et deux cartes hors-texte.

Voici une énumération des chapitres réguliers: 1. Population; 2. Statistiques démographiques, Santé publique; 3. Services de bienfaisance sociale, Affaires des anciens combattants; 4. Relevé de la production; 5. Agriculture; 6. Forêts; 7. Pêcheries; 8. Fourrures; 9. Mines et minéraux; 10. Forces hydrauliques; 11. Manufactures; 12. Transports et communications; 13. Commerce extérieur, Prix et régie des prix, Coût de la vie; 14. Commerce extérieur, Paiements internationaux; 15. Construction; 16. Travail; 17. Comptes nationaux, finance publique; 18. Régime bancaire, Assurance; 19. Éducation, Culture, Science.

Canada 1948 est dès maintenant en vente au prix de 25c. l'exemplaire, chez l'Imprimeur du Roi, à Ottawa.

Les commandes doivent être adressées à l'Imprimeur du Roi,

à Ottawa, en même temps qu'une remise de 25c par bon de poste ou mandat payable au Receveur général du Canada.

Les timbres-poste ne sont pas

acceptés. Si l'on envoie des pièces de monnaie, celles-ci devront être placées entre deux cartons dont les bords seront ensuite collés ensemble.

- 38 -

Peinturez toujours un radiateur à la peinture à l'huile, et non à la peinture métallique. L'Institut canadien de chauffage et de plomberie rappelle que la peinture métallique a des propriétés isolantes et empêche le radiateur de répandre autour de lui autant de chaleur qu'il devrait.

- 38 -

RECHERCHES SUR LE CONFORT ET LES COMMODITES POUR LA FERME

Le président du Collège d'agriculture d'Ontario, M. W. R. Reek, annonce aujourd'hui la fondation d'une bourse de \$1,200 à laquelle s'ajouteront certaines indemnités, pour des recherches sur l'amélioration de la vie matérielle du cultivateur.

Cette bourse a été créée conjointement par l'Institut canadien de chauffage et de plomberie et par l'Association des manufacturiers de pompes d'Ontario.

«L'Institut, a déclaré son président, M. J.-L. Demers, désire encourager les recherches entreprises sur la modernisation de l'outillage et de l'habitation agricoles; à cet effet, il a mis sur pied un programme ayant pour but d'aider le cultivateur à installer ses systèmes de chauffage et d'eau courante. Cette bourse contribuera à l'exécution de ce programme, particulièrement aux points de vue de l'économie du temps, de la main-d'œuvre et de la dépense.»

Les travaux effectués avec cette bourse seront placés sous la direction du département de génie agricole du Collège d'agriculture d'Ontario.

Pour 1948, le titulaire de la bourse est M. T.-R.-C. Rokeby, né à Port Rowan, Ont., et qui fit partie, pendant deux ans, de l'Aviation royale canadienne. M. Rokeby a remporté de grands succès scolaires.

Faites-vous un nom

Extrait des « Bulletins » de M. Le Curé Donat Picotte, de Charette, P.Q.

CAR le nom, c'est tout l'homme. Votre nom sera votre représentant dans l'estime de vos semblables. Quand vous passez sur la route, quand vous vous présentez à un bureau d'affaires, votre réputation vous précède. Heureux serez-vous si votre nom est synonyme de compétence, d'honnêteté, de travail consciencieux. Si, le matin, je confie à un homme un travail à faire, et qu'à mon retour, le soir, je me rends compte que le travail est bien fait: je vous le dis en vérité, je me souviendrai de cet homme, et je le ferai travailler encore. Et si j'achète d'un commerçant, et que je suis satisfait de mon marché: je vous le dis en vérité j'achèterai encore de ce commerçant. Et je dirai à mes amis: allez chez tel commerçant, c'est un homme honnête, et vous serez bien servis. D'où je conclus que l'application des principes chrétiens est un excellent facteur de succès dans toutes les branches de l'activité humaine. Tous les hommes d'affaires devraient avoir à la portée de la main le Code catholique et l'Évangile du CHRIST. Je leur conseille la

Bureau:
76 rue St-Joseph
Tél. 2-3002

Bureau Soir et Résidence
550 Chemin Ste-Foy
Tél. 2-3282

Dr H.-A. Houle

Chirurgien - Dentiste

QUEBEC

lecture du beau livre qui a pour titre: Tout l'ÉVANGILE dans toute la vie.

Il n'en est pas ainsi, non, il n'en est pas ainsi de celui qui trompe un de ses clients. Il perd du même coup toute la clientèle influencée par ce client mécontent. J'ai vu dans ma vie, de belles entreprises naissantes, des entreprises qui promettaient beaucoup, et que la malhonnêteté et l'ambition ont ruinées. Ces propriétaires pensaient trop à devenir riches en peu de temps, pas assez à leur rôle de serviteurs de la société. Semblables aux brochets voraces de nos lacs argentés, ils se sont fait trôler par leurs propres passions.—
Bulletin No 156

Chantiers coopératifs.— Dans ce domaine comme dans plusieurs autres, la coopération dans l'harmonie et la compréhension a donné des résultats merveilleux et cela non seulement au point de vue économique, mais aussi au point de vue moral et religieux. Il faut bien l'admettre, dans le passé, le travail dans les chantiers a été souvent une école de déformation, et de ruine

de la santé pour nos jeunes gens. L'habitude du blasphème et de l'ivrognerie, l'abandon de la prière, l'esprit d'indépendance, le mépris de l'autorité, la soif d'une liberté sans frein, l'épuisement des forces physiques et morales, le gaspillage des salaires, et la perte d'un bel avenir, voilà ce que plusieurs de nos jeunes ont puisé dans les chantiers, selon l'organisation qui a prévalu jusqu'ici.

Pour ceux qui aiment les précisions, disons que ce n'est pas le cas de tous les chantiers. Certains contracteurs ont tenu à remplir leurs devoirs de chrétien, et se sont comportés comme de bons pères de famille envers leurs hommes. Dans les autres chantiers, avec du plus et du moins, les bûcherons sont laissés à eux-mêmes comme des brebis sans pasteur. Là souvent le partage du travail est mal fait. L'ambition remplace la pratique de la charité. Et les positions les moins avantageuses pour la coupe du bois sont données à des plus jeunes, ayant moins d'expérience, et d'une capacité moindre. Le découragement, l'espoir de conditions meilleures amè-

nent ces jeunes à changer continuellement de camps de travail, ce qu'ils appellent pratiquer le « jumpage ». Cette pratique n'est à l'avantage ni du bûcheron, ni des Compagnies.

Aujourd'hui l'expérience des chantiers coopératifs est faite, et les résultats obtenus à Notre-Dame de la Dorée (Lac St-Jean) et au Lac Granet (Abitibi), dans les camps de Palmarolle et de Roquemaure, sont plus que concluants. Le chantier coopératif est comme le prolongement de la paroisse. La vie de famille se reconstitue. Deux soirs par semaine, le cercle d'étude est obligatoire. Les bûcherons étudient leurs propres problèmes, et en cherchent la solution. C'est là que se font les réclamations des membres concernant la répartition du travail, la propreté dans le camp, la nourriture, etc. Le travail se fait par équipe, la prière et le cha-pelet en groupe. Le blasphème est interdit. Sans compter les ristournes en plus des salaires.—
Bulletin No 157.

L'industrie des berceaux.—Cet-te industrie, comme tant d'au-

tres, a connu, au cours des siècles, des jours de prospérité et des jours de décadence. Je ne parlerai pas seulement des berceaux vides, accrochés aux murs des magasins, mais des berceaux où rayonne la vie. Je vois, en effet, un rapport étroit entre l'augmentation des naissances et la production des berceaux. Après la conquête de notre pays par les Anglais, nos pères comprirent que, pour résister aux empiètements possibles des nouveaux maîtres, et conserver nos libertés et nos droits les plus chers, il fallait faire l'union sacrée autour du *clergé* et opérer le miracle de la multiplication. C'est alors que commença la revanche des berceaux. Dans la pensée de nos ancêtres, le *vieux ber*, fait d'érable dur, équarri à la hache, était le symbole du caractère franc et résistant de notre peuple. La forêt vierge fit place à une forêt d'enfants vigoureux et forts. Les paroisses se multiplièrent, et, sous le ciel bleu, se DESSINA la grande voie lactée des clochers d'argent de nos églises. Chaque fois que le carillon sonnait joyeusement après un baptême, c'était un

nouveau petit Canadien qui venait prendre son rang dans l'armée des défenseurs de la langue et de la foi. Oh ! qui me donnera, dans une vaste plaine, la vision merveilleuse de milliers et de milliers de berceaux, tous porteurs d'un grand message de victoire !

La montée est longue et la lutte est dure. A chance égale, nous aurions déjà la victoire, d'autant plus que le divorce exerce ses ravages surtout du côté des anglo-canadiens. Aussi ces derniers ont-ils recours à l'importation des berceaux. L'immigration nous vient, en très grande majorité, non de la

France ou de la Belgique, mais de l'ANGLETERRE. La plupart de nos dirigeants à Ottawa préfèrent le *spring* anglais pour mieux balancer la population canadienne française.

Prenons garde, la partie est loin d'être gagnée. Ne nous laissons pas influencer par certaines revues américaines dont les auteurs nous prêchent la limitation des naissances, sous prétexte que la terre ne pourra plus nourrir ses habitants. C'est nier le dogme de la Providence, inspirer le suicide de l'humanité, et la ruine de l'industrie des berceaux.— *Bulletin No 15°*.

- ❀ -

Vous pouvez perdre de l'argent, vous pouvez perdre votre situation, vous ne perdrez jamais votre savoir.—*Philippe Girardet*.

- ❀ -

L'erreur commune est dénoncée par une revue industrielle française, qui fait ces réflexions sensées sur la publicité dont les industriels « gratifient » d'habitude les revues industrielles auxquelles ils s'intéressent :

« Ajoutons que la publicité, qui ne soutient que très imparfaitement l'édition, est le plus souvent d'une telle pauvreté intellectuelle qu'elle rebute le lecteur au lieu de retenir son attention. Quelle différence avec la publicité anglaise, et surtout américaine, qui constitue presque toujours, dans les revues, une source de documentation intéressante, et en tout cas plus copieuse que le contexte. »

Après quoi, les dits industriels proposent les revues américaines en exemple.

Terreneuve, le Labrador et nous

UNE question de quelques mois et de quelques formalités sépare Terreneuve de la Confédération. La dixième province canadienne sera voisine du Québec. Cela comporte pour nous de nombreux avantages — à la condition que nous sachions les discerner à temps et en tirer le parti qui en découle logiquement.

Québec a été de toujours reconnue comme l'une des provinces canadiennes les plus favorisées en richesses naturelles. Nous avons suffisamment de superficie arable pour alimenter une population trois fois supérieure au chiffre actuel. Notre sous-sol est à peine entamé et nous comptons parmi les centres miniers importants d'Amérique. En fait de pêcheries, nous pouvons compter sur ce que renferment nos lacs, nos rivières, le St-Laurent comme fleuve et comme bras de mer, enfin l'océan Atlantique avec tout ce qu'il comporte de ressources. Nos forêts sont encore immenses, et nous possédons des réserves d'énergie hydraulique extraordinairement bien disséminées par tout le territoire québécois.

A l'heure présente, on parle beaucoup de la prodigieuse expansion industrielle du Québec. Cette expansion ne vaudra, à mon sens, qu'en autant qu'elle se fera au bénéfice de NOS industriels. Cette expansion doit être accomplie par les Canadiens français d'abord et grâce au capital des nôtres.

Au point de vue industriel, nous ne sommes qu'au stade des pionniers. Mais le geste qui se pose aujourd'hui aura des répercussions sur plusieurs générations à venir. Tout comme la génération de 1760 est devenue, de par son attitude, l'objet d'une admiration quasi-universelle en amorçant la survivance, de même la génération de 1940 se doit-elle de poser les actes qui assureront l'avenir industriel des nôtres par l'emprise qu'elle saura prendre sur nos richesses foncières.

Certes, cela exigera des sacrifices, des risques, des pertes. Et pourtant, si l'on se reporte à tous les actes qui ont assuré la survivance de notre groupe ethnique, combien de sacrifices, de risques, de souffrances et de morts n'ont-ils pas entraînés? Une grande nation ne s'édifie pas sur un confort hermétique. Ce sont les idées qui mènent le monde et ce sont les idéals qui tiennent les peuples à l'avant-garde de la civilisation, du progrès et de la richesse collective.

A l'occasion du référendum qui a orienté Terre-neuve vers la Confédération, on a vu dans l'addition d'une nouvelle province une sorte de menace à notre influence ethnique. Mais celle-ci, ne l'oublions pas, ne saurait se mesurer par le nombre. Elle se mesurera d'abord et avant tout par la valeur de nos chefs. En dehors du Québec, elle se mesurera par la valeur de nos chefs industriels, par la façon rationnelle dont nous saurons nous imposer dans les domaines respectifs de la finance, de l'industrie et de la distribution des marchandises. L'un des plus beaux aspects mo-

dernes de la charité est la notion du service honnêtement appliquée. Nous avons à soutenir la réputation d'hospitalité que se sont créée nos ancêtres en appliquant à la moderne — c'est-à-dire dans l'industrie et le commerce — les meilleurs principes de serviabilité, d'urbanité, de respect d'autrui et d'honnêteté qui sont à la base du succès. Autrefois, ces qualités assuraient la réputation d'un homme, d'une famille, d'une nation; aujourd'hui elles n'ont rien perdu de ces qualités et, de plus, elles sont devenues immédiatement monnayables. C'est à nous d'en prendre note en ajoutant à tout cela la science des affaires. Cette science, nous ne la possédons guère, en général, qu'au degré primaire. Il nous appartient à nous, de la génération des pionniers de 1948, de la porter au degré secon-

Liste des débiteurs inscrits sous la

LOI LACOMBE

pour les districts de Québec, Trois-Rivières, Chicoutimi, Jonquière, Roberval, Kamouraska, Montmagny, Grande-Baie et Rimouski.

EDITION du 1er NOVEMBRE 1946

Avec supplement au 15 mai 1948

Vous ne pouvez suivre de près vos crédits sans un exemplaire de ce livre de 100 pages, contenant tout près de 3,000 inscriptions.

PRIX \$1.00 (franco)

En vente seulement à:

La Semaine Commerciale, 2 et 4, St-Jacques, Québec

daire. Il nous faut graduer dans ce domaine si nous voulons passer du stade élémentaire et moyen au stade supérieur de l'industrie et du commerce. C'est la condition sine qua non de notre survivance industrielle.

Terreneuve et le Labrador sont remplis de richesses immenses, la plupart insoupçonnées. Deux domaines doivent toutefois y retenir notre attention: celui des pêcheries et celui des mines. A défaut de posséder les techniciens et la puissance financière qui nous assureraient peut-être une certaine emprise sur le développement industriel du Labrador, nous pouvons à tout le moins songer à l'exploitation des richesses maritimes. Pourquoi n'envisagerions-nous pas cette exploitation sur une vaste échelle? C'est un problème à considérer du fait que nous possédons en Gaspésie et sur la Côte Nord des pêcheurs d'expérience. Il suffirait de trois ou quatre industriels aux vues larges, capables de mobiliser suffisamment de capitaux, pour employer cette main-d'oeuvre expérimentée à une exploitation massive des ressources maritimes du Golfe et de la côte du Labrador.

Il y a aussi à Terreneuve et au Labrador des forêts. Dans ce domaine également, nous possédons l'expérience et la main-d'oeuvre. Avec les procédés mis en application sur la Côte Nord depuis quelques saisons, l'exploitation des forêts exige aujourd'hui une somme beaucoup moindre d'efforts purement musculaires. Pourquoi ne les appliquerait-on pas aux sections encore inexplorées qui vont maintenant s'offrir à nous ?

Si nous étions seulement aussi bien formés industriellement que nos voisins d'Ontario, les suggestions données plus haut tomberaient immédiatement dans une terre fertile. Et qui sait? Il s'en faut parfois de si peu pour faire naître un grand arbre...!

—Louis-A. BELISLE.

- * -

DANS LE LEGUME

Une locution populaire en France veut qu'un homme faisant le commerce de telle ou telle denrée soit «dans» cette denrée. Il vend des légumes, il est «dans le légume»; il fabrique du savon, il est «dans le savon». Assez cocasse parfois, comme quand il est «dans la banane», ou «dans le matelas». On trouve son équivalent en anglais, et là encore il en engendre de drôles: *He is in fly-paper...* *He is in ladies' underwear...* L'habitant canadien français n'a pas suivi son cousin le paysan français «dans le légume». Pour lui, on n'est pas «dans la patate»; on «vend des pétaques».

APPRENEZ

L'ANGLAIS

CHEZ VOUS

La connaissance de l'ANGLAIS est nécessaire pour réussir dans la vie. Elle s'acquiert en suivant un bon cours par CORRESPONDANCE pendant vos loisirs. Notre méthode "I. C. I." garantit succès et satisfaction.

● Demandez notre prospectus GRATIS immédiatement. ●

Institut Commercial Indépendant Enrg.

C.P. 778, Haute-Ville, Québec

Un homme de bien: Philippe Béchard

Par Alexandre Chouinard, avocat

Condensé du « Courrier », (Montmagny)

LE 16 juin dernier, à Québec, dans la demeure qu'il occupait depuis trois ans, est décédé monsieur Philippe Béchard, homme d'œuvres et homme d'affaires bien connu, surtout fort estimé, grand citoyen dont nous pleurons la mort.

C'est à Montmagny que monsieur Béchard a vécu les trente-cinq années les plus intenses de sa vie; mais sa belle réputation débordait dans toute la province de Québec et même au-delà.

Le devoir qui nous incombe à tous de former nos enfants selon les meilleurs exemples des aînés nous engage à souligner quelques traits d'une carrière aussi édifiante que celle de Philippe Béchard. Il importe, en effet, que la génération montante connaisse la vie, les œuvres et l'esprit des hommes de bien tels que le président de la Maison A. Bélanger, Limitée, de Montmagny. C'est là un excellent moyen de

former une race d'hommes capables d'accomplir les desseins de la Providence.

Et, comme on est perfectible à tout âge, nous avons la certitude que les plus de trente ans trouveront eux aussi grand profit à étudier un moment cette personnalité sympathique et dynamique.

La vie de Philippe Béchard.

M. Béchard est né à Québec, le 13 octobre 1885, dans un foyer de dix-neuf enfants. Ce qui semble prouver une fois de plus que nos familles canadiennes-françaises nombreuses ne perdent pas en qualité ce qu'elles gagnent en quantité.

Après des études chez les Sœurs Grises et à l'Académie Commerciale, il travailla comme électricien, mécanicien, puis comme employé de bureau et comptable dans quelques-uns de nos établissements industriels et commerciaux.

En 1913, âgé de vingt-huit ans seulement, on le trouve gérant de la Fonderie A. Bélanger, de Montmagny, maison fondée en 1867 par Amable Bélanger.

En 1914, Philippe Béchard, qui avait su gagner la confiance de tous les employés de la Fonderie Bélanger, s'assure la collaboration d'hommes d'affaires actifs, comme lui, le sénateur D.-O. Lespérance, le notaire Jos.-C. Hébert, M. Narcisse Proulx, et organise une compagnie qui achète la Fonderie A. Bélanger. Deux ans plus tard il achète les actions de cette Compagnie dont il est le président et le gérant. A partir de ce moment et jusqu'à sa mort il fut l'âme de cette industrie qui emploie cinq cents personnes à Montmagny et 2,000 agents répartis dans les cinq provinces canadiennes de l'est.

M. Béchard sut s'adjoindre des collaborateurs dévoués, qui ont fermement travaillé avec lui au développement de la Compagnie Bélanger Ltée, et je me permets d'en nommer un, sans ignorer les autres, M. Donat Paquet, I.C. depuis quelques années le Directeur-gérant, et choisi il y a quelques jours pour

remplacer le chef disparu à la présidence de la Compagnie.

Les oeuvres de Philippe Béchard.

L'œuvre principale de monsieur Béchard fut évidemment l'édification d'une industrie considérable: La Compagnie A. Bélanger, Limitée, de Montmagny. Quand il prit charge de cette administration la Fonderie Bélanger était une entreprise faisant honneur à Montmagny et au Canada français par les belles traditions de compétence et de probité qu'avaient su y implanter le fondateur, M. Amable Bélanger, et son fils, portant lui aussi le nom d'Amable. Mais les proportions de l'industrie étaient plutôt minimes à ce moment là.

Grand travailleur et esprit plein de ressources, M. Philippe Béchard s'attela résolument à la besogne et entreprit de perfectionner, puis de développer une institution aussi intelligemment conçue, aussi conforme aux besoins d'une ville comme Montmagny.

La tâche ne fut pas toujours facile. Nos chefs d'industrie ont plus de soucis que certains ne le

croient. La preuve, c'est que plusieurs doivent renoncer doublement à réaliser des projets qui avaient hanté leur jeunesse; c'est aussi que des difficultés techniques ou financières entraînent parfois la disparition d'une œuvre qui était le fruit de toute une vie laborieuse; c'est enfin que souvent les fondateurs et les administrateurs d'industrie meurent jeunes, l'organisme n'ayant pu résister à la tension que requiert un travail aussi constant et aussi fiévreux. Et comment ne rappellerais-je pas ici le souvenir de trois hommes de chez nous auxquels j'ai été intimement lié, les regrettés Maurice Rousseau, C.R., Jos.-C. Hébert, N.P. et Chs.-A. Paquet.

Grâce à son travail et à son intelligence, grâce peut-être surtout à la bienveillance conquérante avec laquelle il savait rallier tous les talents et toutes les bonnes volontés nécessaires au succès de l'entreprise, monsieur Philippe Béchard triompha de toutes les difficultés.

Excellent lutteur, c'est toujours contre les éléments, jamais

contre les hommes, qu'il dirigea ses coups fermes et redoublés.

Aussi l'entreprise de la Fonderie A. Bélanger a-t-elle, sous son habile direction, marché de succès en succès. Aujourd'hui, avec un personnel nombreux et satisfait, avec un marché très étendu, avec une réputation d'honnêteté, de qualité et d'esprit progressif, elle figure parmi nos industries les plus prospères et inscrit en grosses lettres la ville de Montmagny sur la carte industrielle de la province et du pays.

C'est principalement pour son œuvre à la Fonderie A. Bélanger que monsieur Béchard sera apprécié comme administrateur. Toutefois, son sens des affaires fut mis à contribution par nombre de personnes et d'institutions qui sollicitèrent et obtinrent toujours de lui des conseils précieux.

Philippe Béchard n'était pas de ces individualistes qui bornent leur intérêt et leur activité au domaine strictement professionnel. Ainsi que nous le verrons plus loin il accordait très généreusement l'appui de son argent, de ses conseils et de son

influence à toutes les œuvres de sa ville et de sa région. Sa réputation de philanthrope chrétien était telle que le Conseil Central des Oeuvres du diocèse de Québec le choisit comme l'un de ses premiers présidents. Là comme dans les œuvres locales de Montmagny, son influence et sa collaboration active rendirent les plus grands services.

Jamais nous ne connaissons les sommes d'argent qu'il a consacrées aux œuvres les plus diverses, car c'est avec une discrétion profondément chrétienne qu'il savait faire la charité. Mais nous avons la certitude que bien peu d'hommes ont fait un emploi aussi charitable d'une

modeste fortune gagnée par le talent, le travail et l'honnêteté.

Philippe Béchard avait une conception large et généreuse du patriotisme et du civisme, deux vertus complémentaires l'une de l'autre qu'il a pratiquées d'une façon exemplaire.

Il aimait profondément les siens: les Canadiens français. Et pour les aimer, il n'avait aucun besoin de haïr les autres. Son cœur était assez grand pour cela.

Voici quelle sorte d'affection il avait pour les siens; «Nous, Canadiens français, sommes encore profondément attachés aux valeurs spirituelles et la conséquence est que nous sommes

206, RUE DU PONT,

Tél. 4-4641

LA CHE F. X. DROLET QUEBEC

FABRICANTS D'ASCENSEURS

*Ateliers de Mécanique Générale
et Fonderie*

ACIER, FONTE, CUIVRE
et ALUMINIUM.

Ascenseurs Moderne à Passagers
et à Marchandises,

Armoires-Montantes, Monte-Charges,
Escaliers motorisés, etc.

Toute réparation mécanique.

SPECIALITES:

Pompes, Compresseurs, Engrenages,
Bornes-Fontaines, etc.

SOUDURE électrique et autogène.

encore un peuple aimant la paix et l'ordre, de même que toutes les manifestations intérieures et extérieures de la religion. La grande majorité des nôtres ont le respect de l'autorité et nous acceptons encore les lourds sacrifices des familles nombreuses. »

Non seulement M. Béchard aimait les siens, mais il en était fier. Lisons : « D'ailleurs, nous sommes déjà depuis longtemps en branle. Nous excellons dans le domaine religieux. Nous sommes logiques, nous donnons préférence aux plus hautes valeurs d'abord. Notre élite a puisé dans la plus haute culture au monde. Notre vie familiale est exemplaire. Nous avançons à grands pas dans le domaine social et celui des relations industrielles, guidés par les enseignements des Papes, lesquels d'ailleurs servent d'inspiration et de direction à un grand nombre de chefs non-catholiques. Nous envoyons des missionnaires par centaines dans les pays les plus reculés du globe.

« Nos caisses populaires et nos coopératives sont très actives et sont des modèles. Nos organismes paroissiaux sont puissants,

notre population agricole est saine. Nos salariés sont encore en général laborieux, disciplinés et adroits ».

Mais, bien que satisfait de sa race, il voulait la voir s'armer plus puissamment, par l'éducation, en vue de se tailler une meilleure place parmi les autres groupes ethniques. Voici, là-dessus sa pensée : « Cependant il nous reste à former plus d'hommes cultivés pour prendre la direction de nos industries et de notre commerce, plus d'hommes pratiques, possédant les deux langues, pour nous représenter dans les gouvernements et pouvoir parvenir aux positions les plus importantes dans la diplomatie et le service civil. Il nous faut secouer une certaine paresse intellectuelle, nous appliquer à travailler en profondeur, nous acharner à la routine et à l'exactitude nécessaire à l'accomplissement effectif de notre travail de chaque jour ».

Voilà, évidemment, un homme digne de la situation qu'il occupait parmi les élites. Quand on sait aimer les siens, on ne les flatte pas seulement : on les stimule, on les oriente vers les som-

mets, comme le fait monsieur Béchard, dans ce dernier paragraphe cité. Puisse son exemple être suivi par ceux-là qui jouissent d'une influence plus ou moins grande et qu'ils l'utilisent bien plus pour se servir eux-mêmes que pour servir les autres.

Excellent Canadien français, M. Béchard s'intéressait également à la vie canadienne et au mouvement international. Durant le conflit sanglant de 1939, il contribua généreusement aux œuvres de guerre.

Et c'est avec une résignation patriotique autant que chrétienne qu'il accepta l'épreuve, lorsque son fils Raymond perdit la vie en service dans l'armée canadienne.

Philippe Béchard, patron.

Ce sont l'esprit chrétien, le patriotisme et le civisme qui ont fait de Philippe Béchard un employeur modèle, un peu à la manière de Léon Harmel, de France, que ses ouvriers appelaient le « Bon Père ».

Comme c'est beau un excellent patron !

Et Béchard en fut un.

Il traitait fort bien ses ouvriers autant que le lui permettaient les conditions de l'industrie, parce que, vivant avec eux, ils les connaissait, il les aimait et savait ce qu'il leur devait. C'est lui-même qui l'écrit : « On peut affirmer que le succès de nos petites industries est dû, non seulement au génie et à l'esprit d'économie et de travail de nos patrons, mais aussi en grande partie à la loyauté, à la collaboration et au labeur intelligent de nos ouvriers. » (« Culture », mars 1948 p. 49).

Non seulement dans son usine, mais au cours de ses relations avec les hommes d'affaires, Philippe Béchard se montrait un patron très social et très humain. Voici ce qu'il écrivait récemment au sujet d'une organisation professionnelle appelée à rendre les plus grands services : « Une des associations patronales les plus agissantes vers de meilleures conditions morales, sociales et économiques pour nos employés, a été fondée il y a environ quatre ans, par Monsieur Eugène Gibeau de Montréal avec le précieux concours et le grand dévouement du Révérend Père

Émile Bouvier, jésuite. C'est l'Association Professionnelle des Industriels, dont les membres sont de toutes les parties de notre Province et de plus en plus nombreux. On nous prêche d'abord et surtout nos devoirs et on nous démontre qu'en nous appliquant à les remplir pleinement, en traitant nos employés comme des êtres ayant une âme et ayant les mêmes aspirations et les mêmes besoins que les patrons, nous obtiendrons leur franche et sincère coopération et nous conserverons la paix sociale dans nos usines. On nous prouve aussi que cela paie des mettre en pratique les directives des Encycliques. »

Et plus loin: «Les petits patrons du Québec, éclairés par leurs aviseurs moraux et guidés par des hommes d'expérience, veulent de meilleures relations industrielles, inspirées de justice et de charité, car ce sont les seules qui puissent devenir satisfaisantes et durables ».

Il ne faut pas s'étonner de ce que M. Philippe Béchard, avec de telles dispositions, ait été beaucoup aimé de ses employés. Se conduire en excellent patron, c'est peut-être la meilleure manière de servir l'Église et la Patrie.

- * -

La modestie texienne est légendaire. Un New Yorkais, las des vantardises d'un citoyen de San Antonio à propos de son État, lui lance:

— Connu ! Le Texas est le pays où les pamplemousses sont si énormes qu'il n'en faut que huit pour faire une douzaine !

- * -

En Argentine, les classes submergées, dites *underprivileged*, *underpossessed* aux États-Unis, sont les *descamisados* (de *camisa*, chemise), ou sans-chemises, équivalents des célèbres sans-culottes de la Révolution française. Le mot est du président Peron, qui a mis en vigueur des mesures sociales portant assez loin pour les *déchémisés*, entre autre une gratification égale au douzième de leur salaire annuel, que doit recevoir à la fin de l'année tout travailleur argentin.

Le sens des valeurs

L'ECONOMIE plus ou moins dirigée qui nous régit depuis près de 20 ans a saboté chez la génération actuelle le sens des valeurs. Avant le krach de 1929, nous avions au moins des bases standardisées pour évaluer le temps, les choses et le travail: l'or était censé fournir la norme reconnue des valeurs. Ceux qui possédaient l'or croyaient tout posséder.

Mais l'or n'était en somme qu'un signe capable d'attirer la confiance. On lui avait déjà substitué des signes encore plus souples: le papier-monnaie et les effets de commerce, auxquels le public est depuis longtemps habitué et que d'aucuns estiment peut-être plus que l'or. En fait, la véritable valeur de base est ni l'or ni le papier-monnaie et ses substituts, mais bien le travail.

Les économistes estiment que la production doit s'appuyer sur la nature, le capital et le travail. Des trois seul le travail est un agent actif. La nature se laisse faire et le capital est le fruit d'un travail antérieur. Toutefois, l'un des rouages de notre économie moderne dépasse toute logique: c'est la faculté théorique que possède un capital de rapporter indéfiniment des intérêts une fois qu'il a été immobilisé quelque part. Je dis bien théorique, car, en pratique très peu de placements arrivent à dépasser le centenaire.

Le travail reste donc l'éternel élément actif de l'humanité. Jusqu'à ces toutes dernières décennies, le travail était rénuméré proportionnellement à l'effort produit, ou mieux en rapport avec des normes conventionnelles de rendement. La machine est venue bouleverser la plupart de ces normes. Si, en fait, ce qui compte vraiment est le travail, une machine à grand rendement représente un potentiel énorme de capital. Là encore intervient l'élément humain qui doit régler la production mécanique en proportion des besoins du moment, qui doit aussi prévoir les besoins futurs et ne pas dépasser la mesure dans un sens ou dans l'autre, c'est-à-dire garder le juste milieu dans la production. Si celle-ci est inférieure aux besoins, le prix des marchandises s'élèvera indûment; si la production dépasse les besoins, les prix s'aviliront. C'est de la recherche de ce juste milieu que sont nés les organismes de contrôle qui, peu à peu, conduisent à l'économie dirigée. Le malaise actuel résulte des tâtonnements inévitables à toute période de transition.

La masse du peuple se ressent du malaise. La guerre a forcément modifié le sens des valeurs. Le travail des bras, auquel le plus grand nombre cherche à se soustraire en lui substituant celui de la machine, a pris une plus-value excessive par rapport au travail créateur de l'esprit. Par ailleurs, l'éternel désir des hommes d'obtenir le maximum de richesses avec le minimum d'efforts se manifeste par toutes sortes de spéculations. Un homme compétent sera en droit

d'exiger \$50 par semaine dans certains métiers — ceux qui se croient compétent ne rougiront pas de demander eux aussi \$50. Ils demandent plus qu'ils savent valoir dans l'espoir que si l'employeur ne peut absolument pas trouver des hommes réellement compétents il leur accordera le prix demandé. Partout, dans le monde ouvrier, on a peur de passer pour dupe en n'exigeant pas assez, ou du moins en demandant moins que l'employeur pourrait payer. La surenchère de la main-d'oeuvre nous a conduit à l'état actuel du niveau des prix. Où s'arrêtera donc cette course effrénée vers les hauts prix ?

Evidemment, un jour ou l'autre, l'équilibre cherchera à se rétablir. La mesure des empiétements finira par déborder et ceux qui laissent à d'autres le soin de régler leur propre cas s'étonneront de ne pouvoir exiger aussi cher qu'autrefois et de rester chômeurs. A ce moment-là, le sens des valeurs sera encore perdu, mais cette fois on attribuera à chaque chose, à chaque heure de travail, à chaque once de production une valeur inférieure à sa valeur réelle — alors qu'aujourd'hui il y a excès partout. A travers l'échaffaudage complexe des salaires minimum, des conventions collectives et autres dispositifs de sécurité, il manque encore des boulons essentiels, entre autres une compétence plus généralisée et une vision plus nette de la position dans laquelle se trouvent tous ceux qui doivent faire entrer les salaires payés dans leur coût de production. Il manque aussi un sens

civique plus aigu qui atténuerait l'égoïsme de ceux qui sont prêts à tout pourvu que l'argent leur tombe dans le gousset sans effort.

Le sens des valeurs a été perdu pour un trop grand nombre. Le sens de l'effort également. A l'autre extrémité du tableau, on semble avoir perdu le goût du risque raisonné. Vraiment, les deux grandes guerres nous auront fait perdre non seulement des vies précieuses, mais aussi des valeurs morales dignes des vrais bâtisseurs. Le remède est relativement simple à ces maux. Il suffirait que chacun s'astreigne à mesurer ses exigences à ses compétences. Mais voilà — les gens raisonnables se plient facilement aux circonstances, mais les autres "ambitionnent" et sabotent le sens des valeurs parce qu'ils se croient des exceptions. C'est ainsi que s'amorcent les crises et c'est ainsi que l'on force l'Etat à intervenir dans tous les domaines. La démocratie est un excellent régime, mais c'est un régime fait pour les nations hautement évoluées où les gens comprennent leur devoir sans avoir à se le faire dire trop souvent.

—Louis-A. BELISLE.

- 3 -

L'engouement pour la littérature américaine, surtout le roman, est délirant à Paris. Et la mode — vous n'avez qu'à regarder les manteaux *new look* flottant à l'arrière comme une tente sous le simoun — peut donner naissance à de surprenantes cocasseries. Un bijoutier de la rue du Bac a baptisé sa boutique *Bac Street*, d'après le Roman de Fanny Hurst, qu'il n'a probablement vu qu'au cinéma, ce qui est d'ailleurs assez: *Back Street*.

Ligne de conduite à l'égard du personnel

par Mlle Charlotte Husrt, Zeller's Limited (Montréal)

Travail présenter lors du 6e Congrès Annuel tenu récemment à Montréal

L'AMBITION qu'a la Fédération des Détaillants du Canada d'aider d'une manière pratique le grand nombre de ses membres exploitant des magasins d'importance moyenne, va de pair avec son principal objectif qui est «l'amélioration du commerce de détail». On a laissé entendre qu'un aperçu de la façon de traiter les employés que notre compagnie met en pratique depuis plusieurs années peut s'avérer utile à cette fin, car quoique nous constituons une organisation de commerce de détail de grande envergure, nous avons, comme vous le savez sans doutes, des petites succursales comme des grandes dans plusieurs centres à travers tout le Canada. Ceci nous permet, ou peut-être devrais-je dire nécessite, l'exploitation simultanée du grand et du petit commerce de détail.

Afin d'être brève et précise, je limiterai mes remarques à notre expérience avec le personnel préposé à la vente, qui forme le groupe le plus important des employés du commerce de détail. Je voudrais partager cette expérience avec vous tous, en prenant comme exemple une vendeuse représentative imaginaire et en la suivant à partir du moment où elle vient demander un emploi jusqu'au moment où elle nous quitte. Cette vendeuse, nous l'appellerons Jeannine B; son histoire, «Jeannine B dans Zellerstown». Le lieu où se déroule cette histoire: n'importe quel de nos petits magasins; ses principaux personnages: le gérant du magasin, l'assistant-gérant; la directrice du personnel, jeune fille à qui revient les responsabilités du choix, de l'emploi, du placement, de l'entraînement et du

bien-être des commis du magasin; et, il va sans dire, Jeannine B.

Au début de l'histoire, Jeannine cause avec la directrice du personnel; elle parle d'elle-même, de la raison pour laquelle elle aimerait obtenir une position ici, de ses espérances pour l'avenir; elle écoute attentivement les renseignements qui sont de son intérêt — renseignements sur la compagnie, sur les devoirs et les exigences des situations offertes, sur ce qu'elle peut attendre de la Compagnie et ce que celle-ci attendra d'elle. On en arrive à une entente, car Jeannine s'apprête à remplir une formule d'application dont on lui a expliqué la teneur. Après avoir amicalement pris congé, elle s'éloigne avec l'espoir que son second interview, fixé à plus tard dans la semaine, aura un agréable résultat. Ses espérances sont justifiées, car au cours de cette brève entrevue, elle est invitée à se joindre à la Compagnie; d'ailleurs, on s'est entendu sur les conditions de son engagement et sur la date où elle devra se rapporter.

Quelques jours plus tard, frai-

che et dispose, Jeannine passe les portes de Zellerstown, un peu nerveuse, ayant la sensation d'être une intruse, mais elle est vite rassurée en apercevant la directrice du personnel qui lui souhaite la bienvenue. On lui indique où déposer son chapeau et son manteau et, heureuse d'un compliment sur le bon goût que dénote, le choix de la robe tailleur noire qu'elle porte elle est présentée au gérant du magasin et à l'assistant-gérant qui, à leur tour, lui souhaitent la bienvenue et lui disent un bon mot. Pendant une heure ou deux, elle prend part au premier d'une série de cours d'entraînement, où, après avoir rencontré les autres jeunes filles présentes, elle prête une oreille attentive à l'histoire du magasin et de son organisation; discute deux ou trois de ses «lignes» les plus importantes et sa politique à l'égard du personnel. Elle prend des notions sur les manières de procéder des magasins généraux et apprend comment étiqueter différentes sortes de marchandises. A la fermeture du cours, elle met à profit la période réservée aux questions.

Dans le salon des dames, Jeannine jouit «de la pause qui rafraîchit» en buvant un «coke» ou une tasse de café; elle commence ensuite à faire le tour du magasin et à faire connaissance avec le personnel. Elle visite le bureau, le «stockroom», les étalages, et les divers rayons; elle est présentée au personnel respectif de chacune des sections. Quoique Jeannine préférerait s'attarder au rayon des enfants, elle accompagne la directrice du personnel au «stockroom» où elle sera occupée, jusqu'à l'heure du lunch, à sa toute première tâche — étiqueter des marchandises nouvellement arrivées. Après le lunch, Jeannine et ses nouvelles amies parlent de leurs expériences du matin, apprennent la routine générale des

différents rayons et revisitent le standard de service des clients de la compagnie. Dans le cahier de notes qu'on lui a fourni, elle inscrit, pour s'y référer dans le futur, une grande partie des renseignements qui lui sont donnés. Elle passe le reste de l'après-midi dans la département des ventes, sous l'escorte du chef du département des vêtements pour enfants. Elle observe les commis, inspecte les assortiments de marchandise et se rend généralement utile dans les tâches précédant à la fermeture. Malgré ses pieds fatigués, lorsqu'elle quitte la magasin, elle répond gaiement aux bonsoirs amicaux et ainsi se termine sa première journée.

Dans les jours suivants, Jeannine apprend en classe et sur

Tél. 2-8439

ALPHONSE PAQUIN, Enrg.

Cuirs, Fournitures pour
Selliers et Cordonniers

27-29, rue St-Pierre,

Québec

les étages, le pourquoi et le comment de toutes ces choses qui lui aideront à devenir une commis efficiente. Elle met quotidiennement en pratique ce qu'elle apprend et, tout en s'améliorant, prend confiance en elle-même. Bientôt elle se reporte vers sa première vente — elle fut si désappointée lorsque la cliente n'achata qu'un veston pour enfant au lieu de deux — vers la première fois où elle changea de comptoir — comme elle fut contente que l'assistant-gérant approuvât ce changement, — et elle considère tout cela avec des yeux de vétéran.

Après ses deux mois de probation, elle se tire bien d'affaires dans tous ses devoirs et sait qu'elle a réussi, car la directrice du personnel le lui a dit, tout en lui indiquant comment elle pourra mériter de l'avancement en s'améliorant sur certains points de son travail. Elle accepte ce conseil et continue ses efforts. Environ un mois plus tard, lorsque l'on fait de nouveau la critique de son travail, elle apprend que ses efforts lui ont mérité une augmentation de salaire.

Bien d'autres choses lui arrivent... ainsi, elle reçut un jour de paye compliminaire en récompense de ses trois mois de présence régulière; elle a eu la visite de l'acheteur de Montréal pour son département; elle a visité une manufacture; elle fut tout près de fondre en larmes lorsqu'il lui est survenu un incident avec une cliente impatiente; une différence d'opinion avec une autre commis fut rapidement résolue par l'intervention de la directrice du personnel et grâce à leur propre jugement; elle a vu son nom dans le Forum Magazine; elle a reçu des compliments de la part du gérant en considération de la bonne note donnée à son rayon par le surintendant; elle reçut le premier paiement mensuel du bonus de répartition des bénéfices; ce qui l'ambitionna davantage à être diligente et efficace et lui fit réaliser la participation vitale qu'elle-même et ses compagnes prennent au progrès de la Compagnie aussi bien qu'au leur; elle a passé de bons moments avec les gens de chez Zeller — par exemple, au pique-nique de quatre des succursales, au tour-

noi de quilles et au party annuel de la Noël. Voilà quelques-uns des événements de sa première année dans Zellerstown.

Pour Jeannine, activement occupée, les années passèrent rapidement. Réellement encouragée par la directrice du personnel elle a grandi en importance, connaissance, habileté et personnalité. Elle devra bientôt partir, car pour suivre le désir de son cœur, elle devra dévouer toute son énergie à la carrière permanente qu'est la fondation d'un foyer. Lors d'une réunion en son honneur on lui a présenté de la part de la Compagnie une somme d'argent comme gage d'appréciation de sa loyauté et de son service, un cadeau de ses compagnes et compagnons et les meilleurs souhaits d'une vie riche en bonheur et en bonne fortune.

Lorsque Jeannine tourne ses souvenirs vers sa vie dans Zellerstown, elle la considère excellente; son ascension de commis à chef de département, acheteuse, et, finalement surintendante de section; l'émotion suscitée par la première réunion du personnel qu'elle présida elle-même; la première lettre du vice-

président lui annonçant qu'elle était gratifiée d'une bourse en récompense de l'idée qu'elle avait soumise au Comité des Suggestions; la visite qu'elle fit une année au bureau de la compagnie à Montréal, au cours de ses vacances d'hiver; l'an dernier comme elle fut émue d'assister à l'ouverture de la nouvelle succursale; les attentions délicates de ses amis du magasin lorsqu'elle fut malade et son soulagement en apprenant que la compagnie lui paierait son salaire et ses frais d'hospitalisation; le jour où elle fut élue au «Better Relations Committee», et les connaissances profondes et la compréhension qu'elle doit à son expérience dans ce Comité; l'intérêt complaisant et les attentions amicales dont on l'entourait tous les jours de tous côtés. Tels sont les souvenirs que Jeannine garde de sa vie dans Zellerstown, et il n'y a pas de doute que toutes les leçons dont elle a bénéficié en y travaillant et en y vivant lui seront très pratiques au cours de sa vie de maîtresse de maison.

Voilà l'histoire de Jeannine B. Elle exprime quelques-unes des possibilités et des difficultés, des

réussites et des problèmes, des plaisirs et des désappointements qui se combinent pour faire de la vie dans le commerce de détail l'expérience attrayante, stimulante, satisfaisante qu'elle est. Elle énonce aussi le sens réel de ces trois mots magnifiques — *coopération, loyauté, bonne volonté* : la coopération, cet esprit de travail en commun accompli avec joie et complaisance, dérivé de l'identification des intérêts mutuels et d'une direction sûre; la loyauté, ce caractère qui porte les employés à travailler aux intérêts d'une entreprise et à les protéger, à les considérer comme leurs propres intérêts; la bonne volonté, cette disposition d'esprit qui les fait bien penser et bien parler les uns des autres, de leurs entreprises et de tout ce qu'elles comportent.

L'histoire de Jeannine indique comment la coopération, la loyauté et la bonne volonté sont intégrées dans notre organisation. L'orientation vers une fin et les efforts pour atteindre cette fin — le développement d'un esprit de corps parfait — sont régis par quatre excellents principes :

1° L'appréciation personnelle — cette attitude qui ressort d'un désir sincère de rendre nos employés heureux, sans inquiétudes et à leur aise avec nous; du respect que nous avons pour eux comme individus et pour donner justice à leurs droits d'individus même.

2° L'usage de la critique constructive et des louanges, dispensées de façon à inciter le personnel à s'améliorer constamment.

3° L'enseignement adéquat, grâce auquel notre personnel parvient non seulement à comprendre *ce que sont* leurs tâches, mais *pourquoi, comment* et *quand* ils doivent les accomplir, et de plus, comment ils peuvent accroître leurs intérêts actuels.

4° L'avancement — en salaire et en situation* — sur une base de mérite afin que les membres de notre personnel soient confiants que leurs rémunération sera augmentée suivant le degré de perfection qu'ils atteindront.

C'est l'application constante de ces quatre principes qui crée l'esprit de corps au sein de notre personnel; qui développe entre ses membres la considération réciproque de leurs droits et de

leurs intérêts; qui leur permet de s'enorgueillir de leur travail et de leur position dans l'organisation; qui fait accroître chez eux la satisfaction de travailler ensemble de tout cœur vers un objectif qui en vaut la peine.

Ce sont ces quatre principes — l'appréciation personnelle; l'usage de la critique constructive et des louanges; l'enseignement adéquat; des récompenses méritées — que je vous recommande. Appliquée sagement pour servir les besoins de notre cause, ils formeront une organisation sûre, solide qui favorisera la conduite efficace de toute entreprise.

Avant de terminer, un mot d'avertissement. Si ceux d'entre vos employés ayant la responsabilité de poursuivre cet objectif ne sont pas secondés par leurs chefs, leurs efforts deviendront inutiles. Leur échec éliminera le succès. Mais si vous avez foi dans votre ligne de conduite et confiance dans votre personnel, de toutes façons, votre commerce deviendra profitable à vous-mêmes, à vos employés, à votre clientèle, à vos affaires et au public en général. Nous avons donc, en qualité de marchands

détaillants, une occasion incomparable de contribuer d'une façon distinctive à l'avancement matériel et spirituel de notre pays.

Cette occasion a permis une mention brève seulement de la politique adoptée par notre compagnie envers son personnel. A tous ceux qui désirent des renseignements additionnels, notre porte est ouverte. Nous serons heureux d'avoir de vos nouvelles.

* * *

Ce qui suit résumera quelques-unes des questions auxquelles on a répondu au cours de la période de discussion de cette séance spéciale sur le « personnel »;

Question : Nous avons un magasin comptant 40 employés dont la plupart sont des femmes. Mais celles-ci ne sont pas des femmes de carrière; elles ne semblent considérer leur position que comme une transition entre l'école et le mariage. Pourrait-on consacrer une partie de ces discussions à ce type d'employées — celles qui occupent une position à nul autre titre qu'état passager entre l'école et le mariage?

Mlle Hurst : Parce qu'une jeune fille n'est pas de prime abord intéressée dans une carrière, cela ne signifie pas qu'elle n'a aucun intérêt dans son travail. Même si sa loyauté envers ses employeurs semble résulter de son degré d'intérêt, je crois qu'elle dépend, en grande partie, de l'employée elle-même — de sa personnalité, de ses motifs. Une chose qui rend une personne intéressée dans la tâche qu'elle remplit est le traitement qu'elle reçoit. Si les autres employées sont sympathiques, elle aime à être avec elles. C'est ce qu'on appelle l'appréciation personnelle. Il y a une autre manière de lui présenter le travail. Il peut être montré de façon à paraître très peu intéressant — comme une simple routine — ou de manière que l'employée y trouve une certaine importance. C'est par le travail éducatif que vous pourrez exciter l'intérêt chez tout employée de magasin.

Question : Notre gérant est à la fois gérant des achats et directeur du personnel, etc. Il ne peut employer son temps à des entrevues avec chacun de ceux

qui viennent solliciter un emploi à notre magasin.

Mlle Hurst : Cela dépend du genre de commerce que vous exploitez, et de la manière dont vos employés y contribuent. Vous devez d'abord juger de leur importance et de la valeur de leur contribution. Il se peut que vous comptiez trop sur votre personnel exécutif et que vos employés ne soient appelés à accomplir que du travail de routine. Le point est que, dans le moment, vous ne vous rendez pas compte qu'une simple employée puisse contribuer à une entreprise. Dans les compagnies qui admettent ce fait on dispose de temps pour tous les facteurs. Si vous engagez quelqu'un pour faire un certain travail, vous désirez quelqu'un qui l'accomplira bien et vous devez prendre le temps de trouver si la candidate peut y être efficace. Vous pouvez compléter un interview satisfaisant en quinze minutes pourvu toutefois que ce soit privé et que vous n'ayez pas d'interruptions, et à condition aussi que cet interview se maintienne exclusivement sur le sujet et aille droit au but. Différentes

entreprises, il va de soi, posent des questions différentes. Dans la nôtre, nous avons comme principe de connaître trois choses en particulier avant d'interviewer nos candidates, à savoir:

1° Les types de positions à remplir;

2° Ce qu'il y a à faire dans ces positions;

3° Ce que l'on exige des personnes que l'on engagera pour remplir ces positions.

Nous savons ce que nous recherchons. C'est écrit en blanc et en noir. Et nous avons une très bonne liste de questions habiles — que nous n'employons

que comme guides. L'important est d'interpréter ce que nous avons appris dans l'interview. Nos employés du « Personnel » ont suivi un cours spécial les rendant aptes à bien remplir leurs fonctions. Ils excellent dans l'art d'interpréter les informations recueillies et de les appliquer au plus grand profit de la personne interviewée et de la compagnie. Vous devez sacrifier un certain temps si vous désirez bien accomplir une tâche.

M. Carson : Je crois qu'un bon interview demande plus de quinze minutes: peut-être 30, 45 ou 60 ou même davantage. Vous

Si Vous . . . avez des Valeurs — Si vous Spéculez

Procurez-vous

LA BOURSE

sommairement expliquée

par ANTONIN LEFEBVRE, L.L.L.

25cts l'exemplaire

En vente dans les Kiosques de journaux ou à nos bureaux.

Les Affaires

C. P. 100 — Station B

Québec

avez probablement découvert que certains employés rapportent plus que d'autres dans la vente active. Vous désirez des employés bien disposés et cela exige que vous consacriez un certain temps pour en obtenir des bons. Vous en dépensez pour les marchandises: sacrifiez-en aussi aux employés. Dans notre commerce, nous estimons qu'il en coûte entre \$250 et \$300 avant qu'un commis rapporte à la compagnie. Cependant le chiffre sera moindre s'il s'agit d'une maison de détail. Nous avons certaines données d'après lesquelles nous jugeons ces employés.

Question : Je me demande si M. Carson aurait quelques suggestions à ajouter sur les moyens de créer une atmosphère agréable parmi les employées.

M. Carson : Cela nous reporte à la tête même de l'organisation. La médiocrité des relations ouvrières est proverbiale. Elle est comme un kyste qui se développe. On ne peut s'en débarrasser. L'entraînement de surintendants a apporté une certaine amélioration dans la sphère in-

dustrielle, dans le commerce de détail et dans la fabrication. Le monde doit se plaire au travail. Il ne travaille pas seulement pour l'argent, mais il n'est pas conscient de ses autres frustrations. Le salaire n'est pas tout ce qui compte. Vous ne pouvez acheter la loyauté à prix d'argent. Vous devez être sincères lorsque vous parlez de coopération dans votre commerce. Vos employés doivent avoir le droit d'exprimer leurs vues. Si vous vendez de la marchandises dont ils peuvent être fiers — c'est un point extrêmement important. Plusieurs employés ne se rendent pas compte de la relation qui existe entre leurs efforts, leur avenir, et le succès de la compagnie. Si vous désirez les garder à votre service, il y a trois initiatives que vous pouvez prendre:

1° Les choisir, entraîner et améliorer jusqu'à ce qu'ils donnent leur plein rendement. Dans bien des cas, vous avez tort de ne pas être au courant de leurs capacités;

2° Faire tout ce que vous pouvez pour qu'ils aient une sensation de sécurité, l'impres-

sion de participer à l'entreprise et se sentent responsables envers elle;

3° Essayez de leur démontrer l'utilité — tant sociale qu'économique — de leur tâche. Les gens veulent à tout prix avoir au moins l'impression d'accomplir un travail qui en vaut la peine.

M. Hofigham: Toutes les personnes présentes ici sont des consommateurs à un degré quelconque, nous sommes les clients de quelqu'un. Quel genre de relations avons-nous, comme clients, avec les gens de qui nous achetons? Comment les traitons-nous? Qu'attendons-nous d'eux? Les traitons-nous comme des êtres humains — comme nous désirerions être traités? On a répété à maintes reprises au

cours de cette conférence qu'un commerce, de quelque genre qu'il soit, se mesure à l'ombrage que projette un homme. Quelles sont les ambitions, les motifs et les objectifs de cet homme. Est-ce de faire de l'argent avec insouciance — négligemment — sans aucun sens des valeurs? Ils en résulterait que toute personne entrant dans sa boutique s'en rendrait vite compte. On s'est aperçu que, si une personne sort de certains magasins sans y avoir acheté, malheur au commis qui l'a servie! Le résultat inévitable de cette attitude est l'hostilité qu'ont certaines clientes à l'égard de tels établissements. Je présume que l'objet de la vente est de satisfaire les exigences du client et de l'ac-

Téléphone 2-2388

Louis Lavoie

NOTAIRE

Cessionnaire du greffe de feu M^{re} Louis Leclerc

383, rue St-Joseph,

Québec

commoder. Si le vêtement ou le meuble que vous avez en vente ne conviennent pas à ses besoins, ne les lui vendez pas. Vendez plutôt les bonnes intentions de l'établissement.

- 3 -

L'ART D'ETRE HEUREUX DANS LA VIE EN DIX PRECEPTES

1° LIBERTÉ.— Le bonheur ne consiste pas à acquérir et à jouir, mais à ne pas désirer, car il consiste à être libre (*Epicte*te).

2° MODÉRATION.— Le bonheur nous échoit par bribes détachées, et ceux d'entre nous qui sont sages se contentent de fragments épars. (*Béatrice Harraden*).

3° SAGESSE.— Les hommes ne sont heureux qu'autant qu'ils sont sages et prévenants. (*Aristote*).

4° DEVOIR.— La condition la moins dure sur la terre est encore la condition de ceux qui, ayant des devoirs à remplir, ont le sentiment de ces devoirs et le goût du travail. (*Ludovic Halévy*).

5° ACTION.— Voulez-vous avoir le secret de la vie, savoir comment on la rend heureuse? Je résume toute ma doctrine dans ces trois mots: l'action, l'action, l'action. (*Edouard Laboulaye*).

6° ACTIVITÉ.— L'active abeille n'a point de temps pour le chagrin. (*William Blake*).

7° TRAVAIL.— Le bonheur de la vie, c'est le travail librement accepté comme un devoir. (*Ernest Renan*).

8° ASSIDUITÉ.— Chaque homme a sa tâche qui, poursuivie assidûment, tend à devenir un but en elle-même et à franchir, ainsi qu'un pont, les abîmes sans charme de sa vie. (*George Elliot*).

9° OUBLI DE SOI-MEME.— L'homme qui dit qu'il n'est pas heureux pourrait du moins le devenir par le bonheur de ses amis ou de ses proches. (*La Bruyère*).

10° BONTÉ.— On ne fait son bonheur qu'en s'occupant de celui des autres. (*Bernardin de Saint-Pierre*).

Comment notre gouvernement provincial pourrait aider davantage notre commerce

Dans l'élection qui vient de se terminer, la population du Québec a voté avec enthousiasme en faveur de la politique de l'Union Nationale. Dans les villes, comme dans les centres ruraux, les contribuables se sont prononcés par une majorité sans équivoque pour le programme préconisé par l'Honorable Maurice Duplessis. L'opposition se trouve réduite à moins de 10 voix.

Le gouvernement de l'Union Nationale continuera, nous le souhaitons, la politique de modernisation qu'il a entreprise dans plusieurs domaines. S'il a su capter la faveur des centres ruraux aussi bien que des centres ouvriers des villes, c'est que partout il a pu mettre en évidence des réalisations d'un caractère nettement social. Plusieurs de ces réalisations sont encore à demi terminées, mais le geste n'en était pas moins posé et il a reçu du public une sanction quasi unanime.

Il importe toutefois que ces réalisations s'étendent à d'autres domaines et notamment à celui du commerce et de l'industrie. Comme nous l'avons mainte fois souligné, la classe des hommes d'affaires a été bien peu favorisée jusqu'ici par nos gouvernements provinciaux. Il nous faudrait, entre autres, un service de renseignements bien organisé au Ministère du Commerce. La position de ceux qui sont dans les affaires, en notre province, n'est pas la même que dans l'Ontario et la plupart des provinces anglaises. Là-bas on

a reçu à la maison et à l'école une formation pratique éminemment apte à la vie active; ici, la plupart de ceux qui commencent en affaires sont des ruraux, des cultivateurs ou des fils de cultivateurs dont la seule préparation a été l'exemple qu'ils ont eu de leurs parents. Pour excellents qu'ils aient pu être, ces exemples se trouvaient forcément limités au gagne-pain quotidien, c'est-à-dire au travail de la culture et de la ferme. Les jeunes qui ont émigré vers les villes ou qui se sont lancés ici et là dans les affaires ont dû tout apprendre d'eux-mêmes. Ils ont acquis des bribes de connaissances dont ils tirent le meilleur parti qu'ils peuvent, et il faut parfois attendre la deuxième ou la troisième génération avant qu'une entreprise puisse aspirer à l'épanouissement qu'obtiennent les firmes anglo-américaines en vingt ou vingt-cinq ans.

Nous avons déjà préconisé la formation d'un conseil ou d'un comité de documentation et de consultation. Ce comité pourrait fort bien s'organiser selon le cadre adopté pour le corps agronomique. Il pourrait aussi distribuer des ouvrages ou des brochures propres à assurer à ceux qui le désirent, une documentation sûre, impartiale et basée sur les meilleurs principes de la sociologie moderne.

L'industrie et le commerce de toute la province et de notre ville en particulier bénéficieront grandement, aussi, de tout essor qui pourra être donné à notre Ecole Universitaire de Commerce. Le besoin d'un enseignement supérieur dans les affaires ne s'est jamais tant fait sentir qu'à l'heure actuelle. Une bonne Ecole de Commerce, parfaitement organisée, est, à mon sens, plus nécessaire que jamais en face de la concurrence qui nous attend et des années plus ardues qui ne manqueront pas de venir. Les affaires ne se font plus com-

me autrefois et ne se feront plus jamais comme autrefois. Il faut évoluer dans ce domaine comme dans celui de la médecine, de l'agriculture et de la colonisation. Le gouvernement actuel a promis de faire sa part et nous savons qu'il la fera largement.

Enfin notre industrie du tourisme a besoin de routes pour survivre. A l'heure présente, nos routes sont en voie de transformation. Plusieurs sont très belles, mais le plus tôt on terminera celles que l'on veut moderniser, le mieux ce sera. Les grandes artères, habituellement fréquentées par les touristes, peuvent faire ou défaire la réputation d'un district touristique; il est donc important que le revêtement d'asphalte puisse être posé avant la prochaine saison partout où les élargissements sont terminés.

Ces quelques remarques sont inspirées uniquement par le souci d'attirer l'attention sur l'assistance que le gouvernement nouvellement porté au pouvoir pourrait accorder aux hommes d'affaires. Quant au reste, ceux-ci savent habituellement se tirer d'embarras par leur propre initiative. Il suffit qu'ils aient en mains des outils passables pour accomplir de la bonne besogne. Nous ne doutons pas qu'avec l'esprit de progrès qui anime la plupart des députés nouvellement élus, ces outils puisse bientôt être mis à la disposition de ceux qui contribuent à rehausser le prestige industriel du Québec.

—Louis-A. BELISLE.

- * -

Il faut laisser à chacun en se contentant de les perfectionner sa mesure d'esprit, son caractère et son tempérament.—Joubert.

Faites de beaux étalages

Quelques conseils de E.-L. Borne

Repris de « Vu et Lu » par le « Bulletin Officiel de la Chambre de Commerce », (Bruxelles).

LA «montre» d'une marchandise à vendre date de la plus haute antiquité; mais la vitrine, visage séducteur et changeant du magasin moderne, date d'hier. Ce n'est guère, en effet, qu'au début du XIXe siècle que l'usage des vitres transparentes se répandit pour l'exposition des marchandises, les mettant ainsi à l'abri des intempéries aussi bien que de la convoitise des voleurs.

Dès lors, l'étalage derrière glace était né et ce mur de cristal, cette barrière, n'en fut pas un contre le désir: au contraire, elle excita une curiosité que la présence à l'air libre était impuissante à faire naître.

Et c'est bien la curiosité d'abord, et le désir d'achat ensuite, que la vitrine doit susciter. L'action de l'étalage consiste à mettre en contact les possibilités d'achat du passant et l'offre de vente du marchand.

N'oublions pas, en effet, que si le marchand a toujours besoin de vendre, le passant, lui, n'a pas toujours besoin d'acheter. Le premier rôle de l'étalage sera donc d'accrocher le regard par des moyens divers qui relèvent de la technique étalagiste.

Ce n'est que depuis une vingtaine d'années que l'étalage a pris une personnalité, bien timide à ses débuts, pour aboutir ensuite au magnifique épanouissement des brillantes années d'avant guerre.

Ce manque d'évolution du début était dû au fait que la vitrine, partie intégrante du magasin de vente, n'avait pas, aux yeux du commerçant, un rôle spécial à jouer, en dehors du banal étalage de la marchandise.

/ *Façade et Agencement intérieur de l'étalage.*

Certaines vitrines ne répon-

dent plus à la technique d'une présentation moderne; leur façade, ainsi que l'intérieur de la vitrine desservent la marchandise au lieu de la servir. Préoccupé uniquement du bel aspect de la chose à vendre, le commerçant a négligé le cadre dans lequel elle devait être exposée.

S'inscrivant dans l'architecture générale du magasin, l'étagage fait corps avec la façade. Si cette architecture est d'un aspect triste, vétuste, si elle est délavée par les intempéries et, par surcroît, faite de ces boiseries peintes en «faux bois», surchargées de moulures, qui furent en faveur il y a une qua-



E-J. CHARTIER & CIE ENRG.
CHARBON
ANTHRACITE
GALLOIS & AMERICAINE
COKE
22 ST. ROCH
2-6895



rantaine d'années, n'hésitez pas à envisager sa réfection.

Ce sera une occasion pour donner au magasin un aspect nouveau et plus conforme au goût du jour, lequel demande des lignes nettes et des couleurs claires. Vous aurez ainsi rajeuni l'extérieur, première étape dans l'amélioration des étalages.

Quelles sont les bonnes dimensions de l'étalage ? Sa hauteur doit varier entre 2 pieds et 2½ pieds par rapport au plan du trottoir. La plupart des anciens magasins ont des étalages dont la hauteur sur rue est nettement supérieure à cette mesure ; une première amélioration consistera à abaisser cette hauteur. La mesure standard de 0 m. 60 à 0 m. 80 est valable pour tous commerces.

Regardez les étalages d'un grand magasin moderne, dans lesquels sont exposés les articles les plus divers — habillement et accessoires du vêtement, lingerie, maroquinerie, parfumerie, chaussures, fleurs, colifichets, etc. — la hauteur des étalages sur rue est uniformément ramenée à la proportion indiquée plus haut et, en aucun cas, la

présentation ne semble souffrir de cette unité, malgré la diversité de taille et de forme des marchandises exposées.

La hauteur standard d'une glace d'étalage ne doit pas dépasser 2 m. 25 à 2 m. 50 de partie visible. Si les glaces ne répondent pas à cette mesure, parce que trop hautes, envisagez, pour les ramener à cette proportion, un cache peint dans la même teinte que la façade. Ce cache pourra être soit peint directement sur la glace, soit fait d'un panneau en contre-plaqué peint, placé à l'intérieur de l'étalage immédiatement contre la glace. Bien entendu, des cas d'espèce peuvent se poser, inhérents à des commerces ne vendant que de petits articles (mercerie, modes, etc.).

Quant à la largeur de la glace d'un étalage, elle peut être très variable. Toutefois, si cette glace demande à être réduite pour les besoins mêmes de la présentation, ne pas hésiter à mettre un cache tombant verticalement de chaque côté de la glace, et toujours peint dans le ton de la façade. La glace est

ainsi ramenée à des proportions plus agréables.

Aménagement intérieur de l'étalage.

Il est indispensable de considérer l'intérieur de la vitrine comme une scène de théâtre, scène sur laquelle a lieu la présentation d'un spectacle. Un bel étalage n'est-il pas, en effet, un spectacle gratuit, offert à la curiosité de la rue, d'où nécessité d'isoler complètement — je dis complètement — la vitrine du magasin. L'attention du passant regardant un étalage ne doit pas être distraite, ce qui serait le cas si les rideaux ou les panneaux clôturant le fond et les côtés de l'étalage n'arrivaient qu'à mi-hauteur. Le passant, en regardant la vitrine,

verrait une partie du magasin et son animation, sans oublier les sources de lumière, ensemble particulièrement gênant et propre à distraire son attention.

Cette fermeture à mi-hauteur a encore pour effet fâcheux de faire silhouetter le matériel et la marchandise exposés, moitié sur un fond fixe, moitié sur le fond mouvant du magasin.

Je connais l'argument que beaucoup de commerçants opposent à cette conception de la vitrine moderne: «La fermeture à mi-hauteur de mon étalage permet à mon magasin de recevoir une partie de la lumière du jour. Si je ferme complètement ma vitrine, je suis dans l'obligation d'allumer l'électricité». Argument sans valeur dans des temps normaux.

Gagnez de l'argent à domicile

Faites de l'argent à temps complet ou partiel. Apprenez à faire des bonbons à la maison, et gagnez tout en apprenant.

Cours par correspondance

Institut National de Confiserie Enrg.

Bureau de Poste Delorimier, case 152, Montréal

Composition de l'étalage.

Après avoir décidé si la présentation sera symétrique ou asymétrique, il faudra tenir compte des plans successifs selon lesquels seront disposés les articles. On veillera à obtenir toujours un mouvement gradué en hauteur, en direction du fond de l'étalage.

Pour attirer et retenir l'attention, l'étalage doit être d'une lecture facile et rapide. On obtiendra ce résultat en évitant l'amoncellement de marchandises disparates. Un choix judicieux des articles à exposer s'impose.

Ne faites pas un étalage sans étude préalable, aussi simple soit-elle. Faites un croquis: cela vous évitera bien des déboires, bien des surprises au cours de l'exécution. Ce croquis restera classé au dossier des vitrines et vous aidera à composer les étalages futurs.

Rappelez-vous cette règle de l'art décoratif: l'opposition de deux surfaces d'égale importance crée la monotonie. On doit toujours opposer les grandes surfaces aux petites, les longues aux courtes, les larges aux étroites.

Tout étalage doit avoir une dominante de volume comme une dominante de couleur.

Méfiez-vous de l'étalage qui ne change pas. Le passant s'en désintéresse. Votre vitrine doit être vivante. Changez votre présentation toutes les semaines ou au moins tous les quinze jours.

L'affichage des prix dans les étalages.

Un étalage bien conçu exige une harmonie entre les étiquettes et la marchandise exposée. L'étiquette à côté de la marchandise donne la note commerciale à la vitrine.

L'affichage sera, selon le genre de commerce, soit discret, soit très apparent s'il s'agit d'une vente exceptionnelle à des prix imbattables. L'étiquette ne laisse jamais indifférent le spectateur de l'étalage, c'est pourquoi il faut en soigner la présentation. Nous avons vu avant guerre des commerçants soucieux d'apporter à cet élément indispensable le même soin qu'à l'étalage proprement dit. C'est ainsi qu'on a vu naître ces étiquettes en matière plastique,

ces plaquettes de verre ou de glace fixées sur un support de métal ou de bois précieux. Les chiffres ou textes sont peints en blanc avec une peinture pouvant facilement être enlevée, permettant un réemploi constant de la plaquette. Le même procédé peut être employé avec des plaquettes de métal laqué.

En règle générale, on doit adapter le format des étiquettes au volume des articles exposés.

Si les étiquettes sont utiles, il ne faudrait toutefois pas faire de la vitrine un étalage d'étiquettes.

Les magasins importants auront intérêt à placer dans l'étalage une affiche (11"x14") indiquant l'emplacement du comptoir où est vendu l'article exposé.

Si l'on a à placer dans la vitrine un prix ou un texte de grand format, nous déconseillons

le carton de grande dimension, inélégant et qui écrase la présentation. Nous lui préférons une glace claire, carrée ou circulaire (2 pieds de diamètre par exemple), sur laquelle sera peint le prix ou le texte dans un coloris tranchant nettement avec le fond de l'étalage. Cette glace sera suspendue ou placée dans le haut de la vitrine, se détachant sur ce fond. L'effet sera plus agréable à l'œil et le texte sera tout aussi lisible. A défaut de glace claire, faites peindre le texte prévu sur la partie haute de la glace de la façade de l'étalage; ce procédé jouit d'une certaine faveur en ce moment; il a incontestablement un caractère publicitaire.

Faites de beaux étalages et ne négligez pas l'étiquetage des articles exposés.



Combien d'hommes supérieurs sont enfants plusieurs fois dans la journée.—*Napoléon.*



L'observation et l'expérience pour amasser les matériaux et la déduction pour les élaborer: voilà les seules bonnes machines intellectuelles.—*Bacon.*

Tenez compte des réalités

Par Ralph-F. Mindell, C.L.U.

Canada Life Assurance Co.

Condensé de « L'Information Financière », (Montréal)

QUE cherchons-nous tous à obtenir de la vie? De l'argent et tout ce qu'il peut acheter pour nous-même et nos familles? Du prestige personnel? Qu'on reconnaisse nos talents et notre habileté? Que nos concitoyens nous considèrent comme un succès? Oui, je dirais, en effet, que nous recherchons tous une ou plusieurs de ces choses, mais que peu d'entre nous travaillent pour les avoir!

Si tous nos désirs devenaient des réalités, nous serions sans doute tous beaux, riches, heureux, renommés, mais malheureusement, il ne suffit pas de désirer. Il faut évidemment commencer par désirer, mais le désir doit être assez puissant pour nous forcer à travailler pour le réaliser, à tendre tous nos efforts vers le but que nous recherchons. Le désir doit rester dans notre cœur, alors que notre

cerveau s'occupe activement et énergiquement de la direction du reste de notre corps vers le but que nous tenons à atteindre.

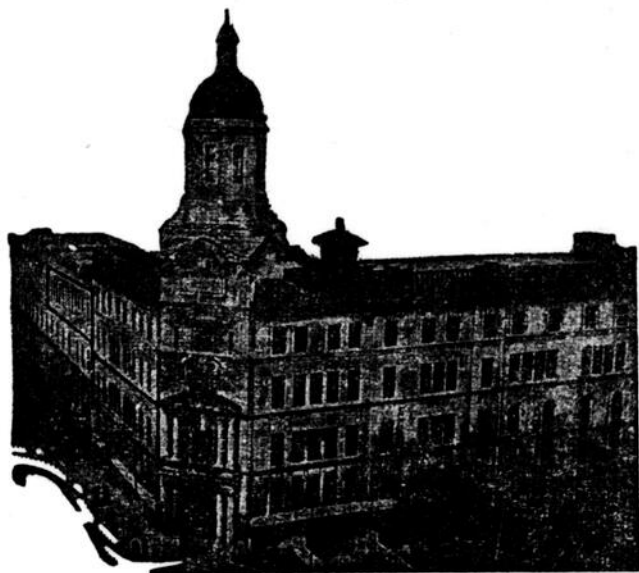
N'oubliez pas que dans nos rêves, nous sommes toujours du côté du juste, jamais du côté de l'injuste. Nous donnons toujours un coup de main à ceux qui se trouvent dans l'embarras, nous utilisons notre force pour aider ceux qui sont faibles, nous donnons de notre courage à ceux qui n'en ont pas, nous sommes généreux envers ceux qui ne le sont pas, nous ranimons l'esprit de ceux qui sont timides. Dans nos rêves, nous ne sommes jamais malheureux, mal habillés, timides, lâches, mercénaires ou injustes. Mais hélas! ce ne sont que des rêves et ils semblent ne jamais devoir se réaliser en notre faveur!

Si seulement nous étions capables de voir en nous-mêmes

ce que nous tenons à y voir, que nous sommes la perfection et qu'il nous reste qu'à attendre que le monde se rende compte de cette vérité ! Mais alors, mes chers amis, il nous faudrait attendre bien, bien longtemps.

Combien y en a-t-il parmi nous qui ne se voient jamais tels

qu'ils sont ? Beaucoup trop ! Il y en a beaucoup trop parmi nous qui, dans leur vie personnelle, n'arrivent jamais à se voir naturellement, tels qu'ils sont. Ils aspirent aux étoiles, mais leurs pieds restent fermement à terre. Il y en a peut-être parmi vous qui connaissent la vieille



Ecole de Commerce de l'Université Laval

Etude couronnées par le Baccalauréat et par la Maîtrise en
Sciences Commerciales.

2, RUE COOK, QUEBEC

Téléphone: 4-4965

légende Norse du petit garçon qui voulait posséder une certaine étoile. Dès sa plus tendre enfance, il ne parlait jamais d'autre chose. Le soir, au lieu de s'endormir, il s'essayait sur son lit et regardait l'astre lointain, se demandant comment il allait pouvoir l'atteindre, et dans son cerveau enfantin, il forma le projet de se lancer vers l'étoile. Il se mit à sauter. Au commencement, il ne sautait pas bien haut mais au fur et à mesure qu'il grandissait, il arrivait à sauter de plus en plus haut. Il ne prêta aucune attention aux observations acerbes de sa famille et de ses amis, car toujours, dans son cœur, il avait son rêve. A-t-il jamais atteint son étoile ? Évidemment que non, mais il devint recordman du monde du saut en hauteur.

Qu'avez-vous payé le complet que vous portez ? Soixante, soixante-quinze piastres ? Et ces excellents souliers dont vos pieds sont chaussés ? Quinze, vingt piastres ? Votre cravate, votre chemise, la bague que vous portez au doigt, chacun de ces articles avait un prix. Vous, ou quelqu'un pour vous, êtes entré

dans un magasin, vous avez vu l'article, vous en avez admiré le fini, la qualité, et vous avez enfin dit au commis que vous le prendriez. Il vous l'a emballé et vous lui en avez versé le prix. Dans votre esprit, il n'y avait aucune hésitation. Vous désiriez l'article, vous en aviez le prix, vous avez regardée l'étiquette, vous avez versé le montant. Pour toutes les choses que j'ai énumérées, nous agissons de la sorte sans difficulté, mais lorsqu'il s'agit de payer le prix des choses que nous voulons réellement obtenir de la vie, nous hésitons.

Avez-vous jamais écouté un orateur doué, et pensé en vous-même : — Ah ! si seulement je pouvais parler comme ça ! Vous avez souvent vu une nouvelle automobile et pensé : — Ah ! si seulement j'avais cette voiture ! Ou encore, vous êtes entré dans un magnifique bureau et vous vous êtes dit : — Ah ! si seulement j'avais un bureau aussi beau que celui-là ! Mais combien de sueur seriez-vous disposé à payer pour les avoir ? Vous rendez-vous compte des longues heures de répétition mo-

notone que l'orateur a dû faire avant d'arriver à vous charmer avec son discours? Avez-vous songé aux longues heures de travail ardu qu'il a fallu pour arriver à posséder la belle voiture ou le magnifique bureau?

Il faut en payer le prix.

Toutes ces choses auxquelles vous aspirez, la situation, le succès et le prestige, ont un prix. Mais contrairement aux articles que vous voyez dans un magasin, le prix vous en est inconnu, vous ne pouvez voir le côté de l'étiquette qui le porte, vous ne pouvez en connaître le prix d'avance. Pour les plus belles choses de la vie, celles qui dureront pour toujours, il vous faut engager tout ce que vous avez en vous-même. Il faudra donner non pas une partie, mais la totalité de vos forces. Il vous faudra non pas une partie, mais tout votre courage, non pas un petit peu mais tout votre cran et votre mordant, non pas un petit peu de persistance, de votre foi personnelle, de votre foi en votre avenir, de votre désir de réussir, mais la totalité de tout ce que vous avez !

Voilà ce que porte le côté de l'étiquette que vous ne pouvez voir. Voilà le prix qu'il vous faudra payer, et peut-être des déchirements de cœur aussi. Aucun homme n'a jamais réussi sans avoir eu quelque rêve dans son cœur. L'homme ou la femme qui est incapable de faire des rêves n'a pas l'habileté voulue pour réussir. Mais il ne faut pas se contenter de rêver seulement: il faut toujours pouvoir distinguer entre les chimères et les réalités de la vie. Trop souvent, on confond les deux. Nous fusionnons l'imaginaire et le réel et nous nous perdons entièrement dans nos rêves, et nous nous dérobons de plus en plus aux réalités de notre vie.

Napoléon vit encore ! Les grands rois et conquérants existent encore sur la terre. On écrit aujourd'hui même de la musique plus belle que jamais, que nous n'entendrons jamais. On écrit de puissants romans que nous ne lirons jamais. Des artistes dramatiques et lyriques existent d'une puissance émotionnelle phénoménale. Oui, d'un bout du pays à l'autre, on trouve dans les asiles une foule

de ces pauvres gens qui se sont perdus dans le pays des chimères, qui ont confondu leurs rêves et la réalité en sacrifiant et en oblitérant celle-ci complètement. Oui, on peut trouver ces dangers dans les rêves.

Nos rêves doivent constituer notre but ultérieur, la mosaïque que nous sommes occupé à transférer morceaux par morceaux au dessin quotidien de notre vie.

Quelle est la durée de ces applaudissements que nous entendons dans nos rêves, sur quelle banque a-t-on tiré le gros chèque que vous avez vu, quelle est la qualité des fourrures dont vous, femme, étiez parée, de quelle brillance sont les bijoux qui ont étincillé dans vos rêves, dès que la froide lumière de la réalité les a couverts de sa clarté ?

Vous et moi, nous exerçons la profession d'assureur-vie, profession qui exige tout ce qu'il y a de meilleur en nous contre tout ce qu'il y a de meilleur dans le monde. Je n'exagère nullement, car, à mon idée, c'est la seule profession qui puisse vous donner, en plus de certains avantages matériels, les avantages plus profonds et plus durables

qui reviennent à ceux qui se font un devoir d'améliorer le sort de l'homme. Nombre de femmes qui ne sont pas encore veuves, auront un sentiment de reconnaissance éternelle envers vous lorsqu'elles le seront. Beaucoup d'enfants, peut-être pas encore nés et certainement pas encore orphelins, se trouveront à même de réussir dans la vie grâce à vous. Voilà donc les principes du travail auquel nous nous livrons. Mais pour réussir dans cette tâche nous devons travailler sous un patron jaloux, un patron qui est jaloux de notre temps quand nous ne l'utilisons pas convenablement, un patron qui est jaloux lorsque nous négligeons notre travail, nos rendez-vous, lorsque nous négligeons d'améliorer notre parler, nos gestes, notre aperçu sur la vie, lorsque nous tolérons que les pessimistes du monde nous vendent leurs tristes et sinistres produits.

*Un mot peut changer
une vente.*

Il faut nous exercer dans l'art des mots, y maintenir la vérité et les rendre frais et attrayants

de façon à attirer l'esprit des hommes. Vous rendez-vous compte de la différence qu'un seul mot puisse faire ? Vous avez peut-être entendu l'anecdote du vendeur de propriétés immobilières, qui était honnête mais sans imagination, et qui après avoir convaincu son client de la valeur d'une certaine maison crut devoir se montrer loyal et lui dire : — Il y a une chose que je dois vous faire remarquer ; on dit que cette maison est hantée. Évidemment, il manqua la vente. Mais ensuite vint un autre vendeur, tout aussi honnête mais avec beaucoup d'imagination, qui vendit la maison à son client en lui disant, en toute loyauté mais avec de l'imagination : — Il y a une chose que je

dois vous faire remarquer ; on dit que cette maison est enchantée !

Dans un des poèmes les plus inspirateurs de Kipling, il dit : — Si vous pouvez rêver sans que vos rêves ne deviennent votre maître, si vous pouvez penser et empêcher que votre pensée ne devienne votre but . . .

Mesdames et messieurs, si vous pouvez penser sans vous perdre dans un monde chimérique, si vous pouvez diriger cette pensée vers l'atteinte de votre but, si vous pouvez rêver sans vous y perdre, rêvez donc ! Gardez vos rêves serrés dans votre cœur, sortez-les souvent, pensez-y au fur et à mesure que vous avancez le long du chemin de la vie et cherchez toujours à les réaliser. Si vous devez traverser des eaux

Résidence 241, Joffre

Tél. 7-2807

FERNAND SIROIS, L.S.C.

Comptable public Enr.

76, rue St-Pierre,

Québec

Tél. 2-603

agitées, apprenez à nager avec puissance; si de hautes montagnes se trouvent sur votre chemin, apprenez à escalader les montagnes; si vous devez traverser d'immenses forêts vierges

apprenez à vous servir d'une hache, mais qu'il s'agisse d'eaux agitées, de hautes montagnes ou d'immenses forêts, restez toujours du côté de la réalité.



La pensée n'est qu'un éclair au milieu d'une longue nuit.
Mais c'est cet éclair qui est tout.—*Henri Poincaré.*



Tout le monde se plaint de sa mémoire et personne ne se plaint de son jugement.—*La Rochefoucauld.*



Il semble que ce soit plus le propre de l'esprit, d'avoir son opération prompte et soudaine, et plus le propre du jugement de l'avoir nette et posée.—*Montaigne.*



Commencez vos études psychologiques par les gens que vous connaissez le mieux. Vous pourrez vérifier plus facilement vos déductions.—*Philippe Girardet.*



Les événements ne sont jamais absolus, leurs résultats dépendent entièrement des individus. Le malheur est un marche-pied pour le génie, un trésor pour l'homme habile, pour les faibles un abîme.—*H. de Balzac.*

Peinture - Emaux - Vernis



DISTRIBUTEURS pour QUEBEC et le DISTRICT

Papiers - Tentures

Notre Département de PAPIERS-TENTURE est reconnu comme une des meilleures organisations du pays.

Verre à Vitre

POUR L'INDUSTRIE DU BATIMENT

Nous sommes, depuis trois-quarts de siècle, importateurs de tous genres de verre employé dans l'industrie du bâtiment.

Département de Décoration

D'INTERIEUR et D'EXTERIEUR

Le plus VIEIL ATELIER dans l'Est de la province.

Maison fondée en 1868

GAUTHIER.

QUEBEC

292, ST-JOSEPH,

TEL. 4-4626

NOS EDITIONS POUR LE BUREAU

- **ORGANISATION et FINANCEMENT des ENTREPRISES**, par Louis-A. Belisle. Entreprises à un seul homme, sociétés enregistrées, limitées, incorporées; syndicats coopératifs. Modèles de procès-verbaux, contrats, actions, obligations. Obtention du capital par actions et emprunts; garanties morales et matérielles. Emprunts et escompte aux banques. Le point de vue du banquier. La finance au jour le jour, etc., etc. 288 pages. /Prix: cartonné \$2.00 (franco \$2.10); relié pleine toile: \$2.50 (franco \$2.60).
- **CRÉDITS et RECOUVREMENTS**, par Louis-A. Belisle. Ouvrage où l'auteur expose en détail le mécanisme des crédits et des recouvrements. Manuel essentiellement pratique. Le seul du genre en français. Prix: broché \$1.50 (franco \$1.60); cartonné \$2.00 (franco \$2.10); relié \$2.50 (franco \$2.60).
- **LA PSYCHOLOGIE APPLIQUÉE aux AFFAIRES**, par P. Girardet. Application des données de la science moderne à la sélection des collaborateurs, à la vente, au perfectionnement de soi-même. Un ouvrage de référence très bien fait et qui vous ouvrira des horizons nouveaux sur la connaissance des hommes. Prix: broché \$1.50 (franco \$1.60); cartonné \$2.00 (franco \$2.10); relié \$2.50 (franco \$2.60).
- **INITIATION PRATIQUE à la BOURSE**, par Louis-A. Belisle. Cet ouvrage expose la science des placements et des spéculations scientifiques, sûrs et profitables. On y trouve un grand nombre d'exemples qui font parfaitement comprendre chaque opération de Bourse et de placement permettant ainsi d'éviter une foule d'écueils et de tracas. En fait, la première édition de cet ouvrage a permis à des milliers de personnes de conserver leur avoir et de placer leurs fonds en toute sécurité. Un classique en son genre. Environ 400 pages. Prix: broché \$2.00 (\$2.10 franco); cartonné \$2.50 (\$2.60 franco); relié \$3.00 (\$3.10 franco).
- **LA VENTE au COMPTOIR**, par L.-A. Belisle. Manuel de vente où se trouvent exposés les principes de la psychologie propre à cette branche essentielle des affaires. Contient plusieurs illustrations. Applications pratiques des principes de la vente au commerce de détail. Prix: broché \$1.00 (Franco \$1.10).

En vente dans toutes les bonnes librairies, ou directement (par mandat-poste ou C.O.D.) — chez :

BELISLE, EDITEUR

2 et 4, rue St-Jacques,

Québec