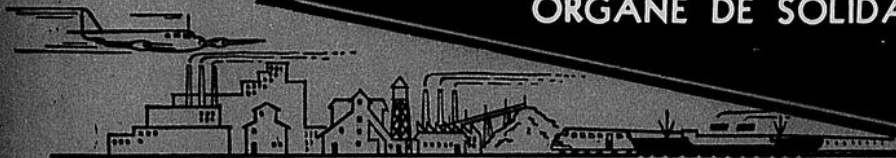
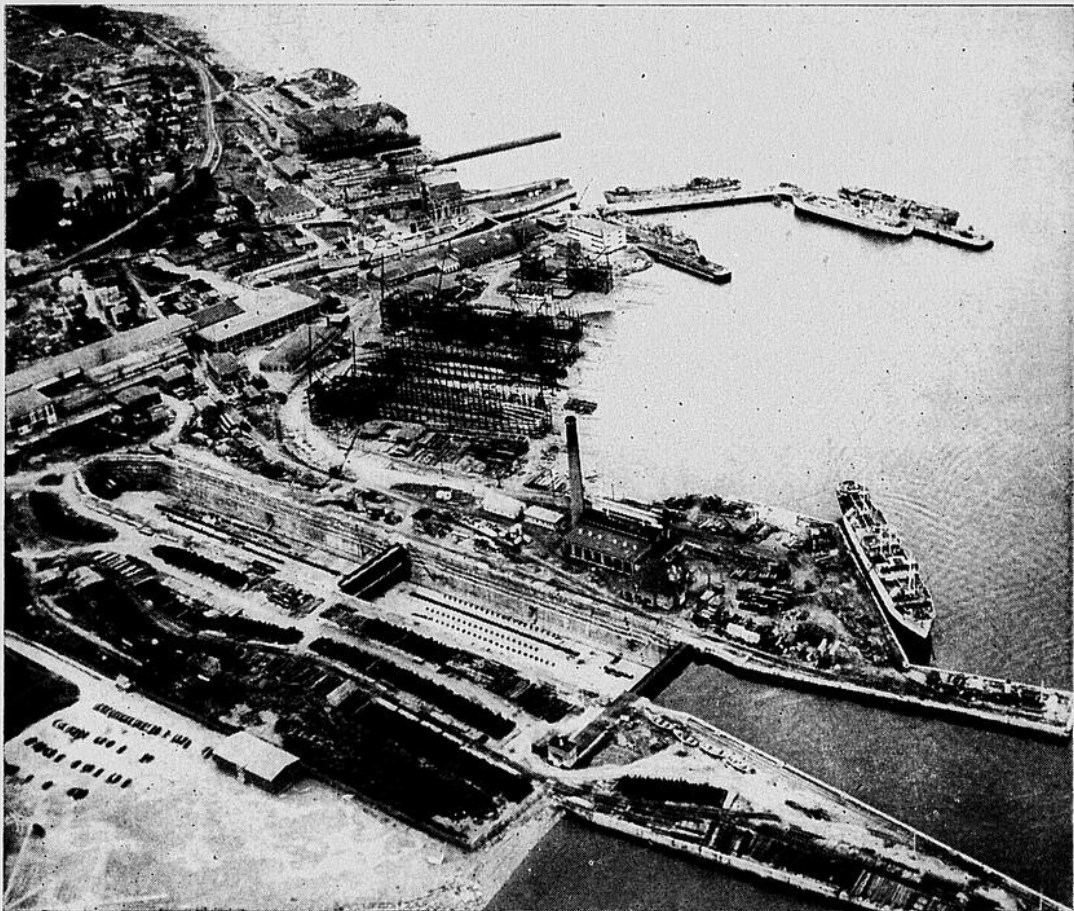


Les Affaires

ORGANE DE SOLIDARITÉ PATRONALE



LE CENTRE INDUSTRIEL DU MOIS

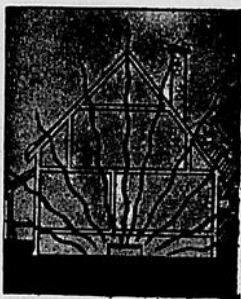


La splendide vue aérienne ci-dessus nous montre le plus grand centre de construction maritime du Canada. Ce centre est situé à Lauzon, sur la rive sud du St-Laurent et presque en face de Québec. Deux entreprises y opèrent: la Davie Shipbuilding et George-T. Davie & Sons Limited. Normalement, le premier, qui est appelé le grand chantier et que l'on aperçoit au premier plan de notre photo, emploie jusqu'à 2,000 ouvriers. Le chantier George-T. Davie que l'on voit à l'arrière-plan, emploie jusqu'à 1,100 ouvriers. Dans un cas comme dans l'autre, le nombre des employés de bureau excède 200. Ce centre de construction maritime existe depuis 140 ans à Lauzon.

ISOLATION -- ISOLATION

NOUS ISOLONS SURTOUT LES MAISONS DÉJÀ CONSTRUITES

Permettez-nous de vous produire les lettres des différents prêtres, religieuses et autres personnes importantes et connues du public, nous disant l'économie de 40% obtenue et leur satisfaction.



Maison non isolée

VOYEZ COMMENT
LA CHALEUR
S'EN VA DEHORS

Pour parfait rendement, la laine minérale doit contenir 30% d'air.

Seule le soufflage à pression peut carder la laine avec 30% d'air.

A 40% d'économie annuelle, notre système d'isolation ne coûte rien.

La chaleur de votre fournaise ne fait que remplacer celle qui s'échappe de votre demeure, par la toit et les murs. La laine minérale empêche cette perte.



Maison bien isolée

VOYEZ COMMENT
LA CHALEUR EST
CONSERVÉE

ELLE NE PEUT PAS
PASSER

VOUS NE CHAUFFEZ
PAS LE DEHORS
QUAND VOTRE
MAISON EST ISOLÉE



89 églises, et couvents et 5,247 maisons

privées ont été isolés et propriétaires satisfaits

— par —

ISOLATION PROVINCIALE

ENR.

70 Ave Cartier, Québec.

Tél. jour et nuit: 5-5493

La plus ancienne maison à Québec.

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

Publiée à Québec

SEPTEMBRE 1954

Vol. XXVI — No. 8 — No. 9
316ème Livraison

Les affaires deviennent moins faciles pour ceux qui attendent passivement une reprise

LA période des vacances nous invite au repos, mais aussi à la réflexion. Tous, tant que nous sommes, en tant qu'industriels, vendeurs ou détaillants, nous prenons chaque année une période de répit afin de mieux pouvoir agir une fois revenus au poste.

Cette année, les motifs de réflexion ne manquent pas. Les motifs d'action non plus. On dirait que certains hommes d'affaires sont en vacances à l'année. Ils sont rarement au poste où ils devraient être. Pour tant on les trouve, si on insiste, au club social, à leur camp, sur le terrain de golf pendant les heures de bureau normalement les plus actives. De telles libertés avec le temps consacré à l'action peuvent s'expliquer chez quelqu'un qui est depuis longtemps arrivé au faite du succès et de la fortune, mais elles ne se justifient guère dans le cas d'un chef d'entreprise qui en est encore à parfaire son oeuvre.

L'ère des affaires faciles achève. On a pu se rendre compte cette année que le démarrage a été beaucoup plus lente. La température y a été pour quelque chose et on prétend que l'automne sera meilleur. Mais ne prenons rien pour acquis. L'amélioration n'a pas le ressort qu'elle devrait avoir. Ne nous fions pas trop aux déclarations optimistes qui rassurent, mais qui, en même temps, replongent dans leur routine somnolente les hommes d'affaires habitués aux transactions faciles. Rappelons-nous que le président de la Société Ford s'est prononcé d'une manière en janvier, mais qu'il a agi autrement en juillet . . .

En revenant de vacances, il faudra attaquer avec vigueur, se replonger plus ardemment que jamais dans l'action. Les affaires seront bonnes à l'automne à conditions que chacun fasse un effort efficient dont les résultats seront doubles en puissance de ce qu'ils ont été depuis la guerre pour donner des résultats

L'ACTUALITE MONDIALE

La population américaine consomme chaque jour 42 millions de comprimés d'aspirine, soit une moyenne de 100 comprimés par an pour chaque personne de plus de 10 ans. Pour favoriser la vente, les fabricants présentent des comprimés de formes, de couleurs et de goûts variés.

En Inde, on construit une usine pour la fabrication de riz synthétique à partir de tapioca et de farine d'arachides. Sa valeur nutritive serait deux fois et demi plus élevée que celle du riz naturel.

Au cours de l'année 1953, l'Allemagne a exporté de l'or pour une valeur de 135 millions de marks. Ses principaux clients ont été la Suisse, le Liban, les Pays-Bas et l'Espagne.

Les systèmes de contrôle photoélectriques peuvent être utilisés pour la synchronisation des bandes transporteuses, la signalisation routière, le comptage des entrées dans les grands magasins, le contrôle des niveaux dans des réservoirs, le réglage d'opérations automatiques. Ils peuvent également compter de petits objets, effectuer des pesées automatiquement, couper certains produits à longueur déterminée, compter des bouteilles, ou contrôler des alignements.

LES AFFAIRES, revue d'action économique, publiée mensuellement par Louis-A. Belisle, A.C.B.A., éditeur. 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 7-4275. Les articles que contient cette revue sont protégés par un droit d'auteur

ABONNEMENT: Canada, un an: \$3.00. Etranger: \$4.00.

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

réels équivalents à la normale. Le temps n'est plus à la mollesse et à la bonne franquette, mais plutôt à l'organisation scientifique qui fera produire à un effort rationnellement appliqué le maximum de rendement. N'oublions pas que, dans toute entreprise, nul ne doit plus veiller à son affaire que le patron. Il y a presque toujours détérioration de rendement lorsque les pouvoirs sont délégués intégralement. La productivité devra être accrue par un contrôle suivi et même sévère des patrons si l'on veut maintenir le rythme des affaires auquel nous sommes habitués.

Le marché d'après-guerre a été un marché de vendeurs. Aujourd'hui, c'est l'acheteur qui tient le bon bout du bâton. Mais le pouvoir d'achat de la clientèle est de plus en plus gêné par des obligations multiples qui ont engagé pour plusieurs mois à venir les revenus de la plupart des familles. Il faut maintenant aller chercher le client. Il faut le tenter. Il faut aussi le choisir parce que les acheteurs les plus pressés ne sont pas toujours ceux qui peuvent le mieux payer. Habitués que nous sommes dans l'industrie et le commerce à prendre des marges de bénéfice plus ou moins basées sur un prix de revient établi à peu près, nous sommes mal placés pour lutter à armes égales avec des concurrents combattifs et bien organisés. A l'heure actuelle, la plupart des prix de revient sont à réviser. Les prix coûtants doivent être calculés serrés pour faire face à la concurrence. Les échelles de 1946 ou même 1952 sont absolument fausses en 1954 lorsqu'on tient compte à la fois des salaires et de la productivité. La cadence de productivité doit être remontée aussi bien à l'usine que derrière le comptoir et sur la route. En un mot, on ne peut plus se payer le luxe d'attendre le client — il faut aller le chercher. Pour cela il faut absolument organiser la vente — le marketing — utiliser les services d'experts, y mettre ses propres observations, agir et faire agir dans le sens productif.

Ce qu'il y a de terrible avec la vérité, a-t-on dit,

206, RUE DU PONT,		Tél.: 4-5257
FABRICANTS D'ASCENSEURS		
LA CIE F. X. DROLET QUEBEC		
Atelier de Mécanique générale.	Ascenseurs de tous genres	
Forge — Modelage	Matériaux d'aqueduc	
Soudure	Bornes - Fontaines	
Fonderie: Acier, Fonte,	Treuil (Winches)	
Cuivre, Aluminium.	Guindeaux.	

L'ACTUALITE MONDIALE

L'Australie se vante d'avoir la plus grande centrale électrique "Diesel" du monde (52,750 HP). Douze moteurs Diesel font tourner des alternateurs qui produisent le courant et dix autres alimentent des compresseurs à air. L'usine consomme plus de 20 millions de litres de gaz-oil par an et produit 75 millions de kw/h.

Le succès remporté en Allemagne de l'Ouest par les ventes à crédit a incité plusieurs agences de voyage à créer un nouveau mode de crédit pour les vacances, en Allemagne ou à l'étranger, payables en trois ou six mensualités.

L'Allemagne-est aurait l'intention de constituer une société de navigation aérienne pour répliquer à la création d'une société similaire en Allemagne-ouest. La nouvelle compagnie disposerait de 12 avions de marques soviétiques: et envisagerait la liaison entre Berlin et Varsovie, Prague, Bucarest, Budapest et probablement Moscou.

Le "Vista Vision", procédé concurrent du Cinemascope, ferait bientôt son apparition en Amérique. Par la suppression des bavures de l'image et la pureté absolue des arrière-plans, le nouveau procédé serait, aux dires des promoteurs, supérieur au Cinemascope.

L'industrie d'aiguilles de l'Allemagne de l'Ouest a exporté, en 1933, pour 26 millions de marks, soit presque les deux tiers de sa production totale.

La marine marchande américaine est restée la plus importante du monde avec plus de 27 millions de tonnes. La Grande-Bretagne occupe le second rang avec un peu plus de 18 millions de tonnes.

Dans les gares de Boston et Pittsburgh (États-Unis), on loue des poussettes à bagages destinées aux voyageurs qui désirent se passer des services d'un porteur.

c'est que, lorsqu'on la cherche, on finit par la trouver. Cherchons la vérité dans notre affaire. Ne nous en remettons pas trop facilement aux déclarations intéressées qui entretiennent un optimisme béat et dangereux. Essayons de voir la situation telle qu'elle est et n'attendons pas de miracles. Des relevés impartiaux mais fiables nous permettent d'affirmer que, depuis cinq ans, de nombreuses entreprises ont vécu d'emprunts. Ces entreprises ont réalisé des profits. Les patrons ont bien vécu. Mais l'entreprise doit encore de 75 à 80% des emprunts contractés. On n'a pas su profiter des bonnes années pour s'enrichir vraiment, c'est-à-dire payer ses dettes. Aucune réserve, aucun placement et un train de vie souvent au-dessus de ce que peut vraiment donner l'entreprise — voilà une situation qui pourrait devenir critique advenant plusieurs années difficiles. Non, ne croyons pas au miracle qui ne viendra pas. Si l'on s'endort, c'est la catastrophe à brève échéance. La somme des efforts individuels faisant le succès de l'ensemble, en se ressaisissant à temps on parviendra à stabiliser raisonnablement la situation.

Je crois que l'un des premiers remèdes à appliquer devrait consister à ne pas trop compter sur les gens

Peinture — Emaux — Vernis



DISTRIBUTEURS pour QUÉBEC 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'INTÉRIEUR et D'EXTÉRIEUR

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

Maison fondée en 1868

GAUTHIER.

QUÉBEC

292, ST-JOSEPH.

TÉL.: 4-4626

LIBERTÉS ET LES CONTROLES DE L'ÉTAT

Le rédacteur en chef de la revue "Punch" estime que nous vivons à une époque dans laquelle l'individu perd ses prérogatives à mesure que s'étend la portée de l'activité du gouvernement.

M. Malcolm Muggeridge qui, depuis 18 mois qu'il dirige la rédaction de l'hebdomadaire humoristique de Grande-Bretagne s'est efforcé de lui redonner en partie son esprit mordant aux dépens des hommes publics, a déclaré à la 23e conférence annuelle de Couchiching, que le contrôle britannique de la radio, de quelques industries et, dans une certaine mesure, de la presse, est devenue tel qu'il "ne peut qu'entraîner la perte des prérogatives et l'obligation finale de l'individu comme nous le connaissons aujourd'hui".

"La doctrine du droit divin dont jouissaient les rois, a-t-il dit, était bien faible si on la compare à la doctrine du droit divin de l'État, telle qu'elle est pratiquée aujourd'hui dans certains pays.

"Les libertés que nous chérissons n'ont pas pris naissance à Westminster ou à Philadelphie, a-t-il poursuivi. Elles sont nées en Galilée. Notre civilisation est née avec la religion chrétienne et disparaîtra avec elle. Ni les bombes à l'hydrogène, ni la richesse, ni les lois humaines ne parviendront à l'enrayer".

M. Muggeridge a fait savoir que ses efforts en vue de redonner à "Punch" son ancienne pratique qui consiste à commenter "âprement, satiriquement et fort irrévérencieusement" le cas des hommes publics et les affaires de l'État ont provoqué une marée de lettres coléreuses.

"Même si l'on admettait une vérité possible ou, à toutes fins pratiques, le caractère plausible d'un commentaire, nous n'en étions pas moins taxés de mauvais goût... L'exercice du jugement libre et indépendant est devenu tellement incompatible avec le climat contemporain qu'il faut y ajouter certaines explications".

Les délégués à la conférence ont également retenu le discours d'un professeur à l'hôpital John Hopkins. Celui-ci s'est dit d'avis que la perte du respect conduit les personnes âgées dans les hôpitaux.

Le professeur Paul Lemkau, de Baltimore,

de l'extérieur pour savoir quoi faire. Il nous faut tous agir de notre propre initiative en formant notre jugement sur les faits et non sur les dires. Nous devons prendre nos responsabilités, décider, puis agir avec prudence, avec psychologie, mais agir et agir dans le sens qui permettra à notre affaire de continuer à monter sur la pente du progrès. Mettons de côté les causes de distraction qui empiètent sur les heures de travail. Chaque chose a son temps. Evitons le gaspillage. Nous jetons nos choux trop gras et nous continuons à gaspiller inconsciemment. Evitons surtout de nous croire autres que nous sommes. La prétention et l'orgueil bouffi sont la marque des insignifiants. Cessons de parader et occupons-nous de nos affaires. Les réalisations qui durent se font dans le travail, la coopération, le sens des réalités et de saines notions sociales qui permettent de comprendre ce que le mot "service" veut dire vraiment. Organisons nos vies pour donner au repos et aux distractions la place qui leur revient, mais aussi pour donner aux affaires tout le temps qu'elles méritent. Chaque chose en son temps et un temps pour chaque chose; chaque chose à sa place et une place pour chaque chose — dans les affaires comme dans la vie familiale et sociale.

Une élite, dans les affaires comme ailleurs, ne peut subsister sur la prétention et le bénissage mutuel. L'homme d'affaires d'élite est toujours, à divers degrés, le fils de ses oeuvres; il excelle dans sa spécialité et s'enrichit du fruit de son travail. Que ce travail soit direct ou qu'il consiste à canaliser l'effort d'une équipe, c'est toujours du travail et il n'y a pas de création sans ce travail personnel, efficace et intelligemment dosé. — **Louis-A. BELISLE.**

Lors de son audition par la Commission de l'Agriculture de la Chambre américaine des Représentants, le Président de la Bourse des Cafés de New-York a exprimé l'avis que le ravitaillement resterait précaire pendant deux ou trois ans encore.

L'Italie a pu rendre à sa marine marchande son tonnage d'avant-guerre reprenant ainsi la sixième place parmi les nations maritimes, après les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, la Norvège, le Canada et la France. Elle ne dispose cependant plus que de 3.6% du tonnage mondial contre 5.6% avant la guerre. Les 1-3 de ses navires marchands devront être remplacés prochainement.

Le Chiffre d'affaires global des grands secteurs industriels en France se répartit actuellement, en milliards de francs français, comme suit: sidérurgie, 1,500; alimentation, 1,235; textile, 840; charbon, 265; auto, 250 et chimie, 250.

estime que le sens de l'indépendance que ces vieilles personnes ont inculqué à leurs enfants les a privées du contact familial à un âge où elles en ont précisément besoin.

Dans plusieurs autres pays, le père, fût-il âgé, reste le chef du foyer et recommande le respect. "Dans notre pays, le père ne s'attend pas à ce que ses enfants mariés, et même célibataires, vivent dans sa maison dès qu'ils ont commencé à vivre à leur guise dans le monde".

SÉCURITÉ SOCIALE

Un éditorial du journal montréalais "The Gazette" (20 juillet) analyse un "document que toute nation devrait étudier", le rapport de la commission Roger Nathan, formée par le gouvernement français pour déterminer les raisons de l'élévation des prix et de l'insuffisance de la production en France.

"La conclusion du rapport est qu'en cherchant à hausser, de la mauvaise façon, le niveau de vie, la France a fini par le baisser... note le rédacteur.

La multitude des lois votées et des mesures prises pour garantir et augmenter les revenus des ouvriers français, la charge écrasante que constituent les assurances sociales pour les employeurs, ont fait monter le prix de revient des marchandises et ont freiné la production ainsi que diverti des capitaux qui auraient pu utilement servir à l'amélioration et à l'augmentation de cette production. Cela place la France dans une position nettement défavorable quand elle doit faire face à la concurrence de pays qui peuvent être ses amis, mais qui sont aussi des rivaux au point de vue économique.— "Le Soleil".

L'accord commercial conclu entre les Pays-Bas et l'Union Soviétique prévoit entre autres, pour la période comprise entre le 1er janvier et le 31 décembre 1954, la fourniture par la Hollande de 14 bateaux frigorifiques, 9 dragues, 4 navires charbonniers et 3 cargos.

Au cours des cinq dernières années, le nombre des tracteurs en service en Italie est passé de 50,590 à 100,715. Ce nombre comprend 51,769 tracteurs construits en Italie même.

La pierre angulaire de la philosophie ouvrière

La pierre angulaire de la philosophie ouvrière du Gouvernement de Québec réside dans la formule tripartite d'une association intime et féconde entre le Capital, le Travail et l'État; car pareille étroite et fertile collaboration apparaît essentielle à l'établissement, à l'accroissement et à l'épanouissement de la paix industrielle, qui, seule, peut apporter la sécurité et la prospérité à l'indivisible société du Capital et du Travail.

Il faut souligner inlassablement que le Capital et le Travail constituent des alliés naturels. Ils ont besoin et ils dépendent l'un de l'autre. L'un est inconcevable sans l'autre. Ils se complètent l'un l'autre. Leurs intérêts communs permanents sont plus grands et plus forts que leurs divisions passagères. Ils sont solidaires et non adversaires.

La conscription du Capital entraîne automatiquement la conscription du Travail. L'Entreprise Libre et le Mouvement Ouvrier Libre sont inséparables.

Le Capital et le Travail ne doivent pas abuser de leurs droits. Les lock-out et les grèves sont des privilèges auxquels il ne faut pas recourir à la légère.

Le rôle de l'État ne consiste pas à mettre un poids indû dans le plateau du Capital ou du Travail de la balance, mais bien plutôt à réaliser, au moyen de délicats ajustements, un souple équilibre entre le Capital et le Travail. L'État doit cependant avoir soin de placer bien au centre du plateau qu'elle occupe, afin qu'elle reçoive toute sa part de lumière et de chaleur, la classe ouvrière, qui, moins défendue, doit être mieux protégée.

Le principal devoir de l'État consiste à élaborer avec sagesse et appliquer avec justice un cadre de bonnes lois à l'intérieur duquel le Capital et le Travail peuvent nouer facilement des relations harmonieuses et conclure aisément des ententes fructueuses.

ANTONIO BARRETTE,
MINISTRE DU TRAVAIL.

MINISTÈRE DU TRAVAIL
PROVINCE DE QUÉBEC

Le rôle des intermédiaires dans le mécanisme moderne de la distribution

LES DENREES ALIMENTAIRES qui se vendent dans les épiceries de l'Amérique du Nord sont produits par des millions de cultivateurs indépendants. Les fermes et les plantations qui fournissent nos denrées de bouche et autres produits vendus au détail par l'épicier du coin sont parfois situées dans des pays fort éloignés de nous, tandis que d'autres se trouvent à quelques milles — parfois quelques arpents — de nos propres domiciles.

Ces produits sont recueillis et groupés par différents intermédiaires qui en font la préparation, l'emballage et la distribution aux marchés centraux. Les denrées qui exigent certaines transformations avant d'être offertes aux consommateurs — par exemple les grains, le sucre brut, les viandes et les produits en conserve — sont envoyés à des usines ou conserveries qui leur font subir les préparations nécessaires. Une fois qu'elles ont été apportées aux marchés centraux et, si nécessaire, transformées industriellement, ces denrées sont centralisées chez les grossistes qui les écoulent aux détaillants. C'est par l'intermédiaire de ces derniers qu'elles atteignent des millions de consommateurs.

La route suivie par les marchandises de consommation depuis leur source de production jusqu'à leur point d'utilisation est le circuit normal du marché (market channel). Bien que le circuit le plus direct soit celui qui va du producteur au consommateur, ce n'est pas nécessairement le plus commode, ni le plus économique. Si les marchés fonctionnaient tous d'après ce mode, chaque producteur devrait s'occuper d'un très grand nombre de particuliers achetant par petits lots. Les frais de transport et de vente seraient exorbitants. Il y aurait d'énormes pertes de temps et d'efforts.

Afin d'accélérer et de faciliter la distribution des marchandises, les intermédiaires sont devenus un élément essentiel à la plupart des circuits de distribution modernes. Leur fonction consiste à acheter des producteurs ou revendeurs, puis à revendre aux autres intermédiaires, ou directement aux consommateurs. Par le fait qu'ils se spécialisent dans l'achat, la vente, l'emmagasinage, le transport, l'emballage et la répartition des produits, les intermédiaires parviennent à accomplir chacune de ces tâches plus économiquement et plus efficacement que ne pourraient le faire les producteurs et les consommateurs à travers leurs occupations normales.

LES EMPECHEURS ET LE TEMPS PERDU

Le temps perdu est celui qui n'est pas employé à améliorer son propre sort et le sort des siens, par conséquent à faire sa part pour améliorer le sort de l'humanité tout entière.

Pourquoi empêcher quand on peut encourager? Le temps et l'énergie qu'on perd à vouloir empêcher les autres de progresser est autant de perdu pour notre propre avancement. Quand un homme d'initiative est empêché de faire dix piastres par votre faute, c'est autant d'argent qui ne circule pas à cause de vous et c'est peut-être dix piastres de moins que vous ne pourrez encaisser la semaine prochaine.

Voici deux hommes qui ont vécu chacun 60 ans. Ils ont vu passer les mêmes heures, les mêmes jours. L'un compte à son crédit des oeuvres qui lui permettent de bien vivre parce qu'il a songé à se rendre utile; l'autre est un passif pour la société qui lui a fait toutes sortes de charité parce qu'il a vécu égoïstement, pour lui seul, en se mettant de travers vis-à-vis tout le monde parce qu'il n'a pas fait un effort loyal pour comprendre son milieu et s'y adapter. Rançons, d'une part, de l'intelligence et d'autre part, de la stupidité étayée sur l'ignorance.

Quand on travaille de la tête on n'a pas toujours le temps de se placer les pieds...

Ce qu'il faut prendre au sérieux, ce n'est pas soi — c'est le travail qu'on a à faire.

L'éducation n'est pas une simple accumulation de faits et de renseignements. Elle implique l'assimilation de connaissances de façon que celui qui apprend puisse devenir une personne différente, plus efficiente, plus utile et plus heureuse qu'elle le serait autrement.

Le circuit que doit suivre chaque produit pour passer du producteur au consommateur n'est pas uniforme — tout dépend de la nature du produit, de ses lieux de production, des transformations qu'il doit subir. Voici quelques schémas typiques de ce circuit:

Producteur—consommateur.

Producteur, détaillant, consommateur.

Producteur, grossiste, détaillant, consommateur.

Producteur, distributeur, grossiste, détaillant, consommateur.

Producteur, exportateur ou importateur, manufacturier, grossiste, détaillant, consommateur.

Producteur, assembleur, manufacturier, grossiste, détaillant, consommateur.

Il est impossible de déterminer arbitrairement pour tel ou tel produit en particulier que le circuit producteur-consommateur est celui qui convient. Aucun des circuits indiqués ci-dessus ne saurait convenir à tous les produits en n'importe quelle circonstance. Pour se rendre du producteur au consommateur, un produit peut être obligé de passer par un ou plusieurs des circuits normaux car — et c'est ce qui arrive assez souvent — un producteur peut essayer plusieurs méthodes différentes de distribution en vue d'activer ses ventes, de hâter la marche de ses produits vers le consommateur et de réduire ses frais.

Les intermédiaires centralisent parfois différentes fonctions. C'est le cas, par exemple, des chaînes de magasins qui agissent à la fois comme grossistes et comme détaillants dans l'intention d'abaisser les frais de distribution. Le résultat cherché est assez souvent atteint.

D'un autre côté, les intermédiaires qui se spécialisent dans un secteur limité de la distribution, bien qu'ils allongent le circuit qui va du producteur au consommateur, en réduisent quand même les frais parce qu'ils accomplissent avec efficacité la phase particulière de leur spécialité en raison de l'entraînement qu'ils y ont acquis.

A voir fonctionner sans bruit et avec précision les divers organismes modernes qui tombent sous l'appellation collective d'**intermédiaires**, on est parfois porté à croire qu'ils sont inutiles et qu'ils grèvent de frais superflus les marchandises que le consommateur est appelé à payer. Mais le schéma dont ils font partie ne s'est pas créé au gré du caprice. Les circuits courts ou plus ou moins longs que doivent suivre les denrées dépendent souvent de la nature des produits dont le marché a besoin. En fait, dans chaque cas existent certaines opérations nécessaires qui doivent de toute façon être accomplies par quelqu'un pour que le produit réponde à l'attente de l'acheteur. Ces opérations varient avec la nature des marchandises et avec les exigences du marché. L'important, c'est que

LA TENACITÉ N'EST PAS LA PATIENCE

La **TÉNACITÉ** est active, dynamique et parfois impatiente.

La **PATIENCE** est passive, endurante, mais pas nécessairement dynamique et créatrice d'oeuvres qui sortent du commun.

La science est un trésor, mais la pratique est la clef qui nous y donne accès.

L'économie est l'art de tirer le maximum de la vie. L'amour de l'économie est à la source de toutes les vertus. Usez de tout, dit le proverbe, n'abusez de rien.

On ne donne que dans la mesure où l'on possède. Il n'est possible de souscrire par chèque à une bonne cause qu'à condition d'avoir à la banque les fonds qui couvriront ce chèque. De même, il n'est possible de transmettre la compréhension que dans la mesure où l'on est soi-même compréhensif. Il n'est possible à quiconque de communiquer aux autres un sens contagieux des profondeurs et des sommets de la vie que dans la mesure où on a acquis, gagné et apprécié le sentiment de ces sommets et de ces profondeurs.— B. W. Overstreet.

Heures d'affaires Tél. 7-1782

9 hrs a. m. à 9 hrs p. m.

Dr H. A. Houle

Chirurgien-Dentiste

560, Chemin Ste-Foy, Coin Joffre

Q U É B E C

Voisin de l'Hôpital St-Sacrement

ces opérations et les diverses fonctions de la distribution soient accomplies avec le minimum d'efforts, de temps et de frais. En tentant de raccourcir le circuit, on peut éliminer un ou plusieurs intermédiaires, mais il n'y a vraiment économie que lorsque les fonctions que ces intermédiaires remplissaient peuvent être accomplies plus efficacement. L'âpreté de la concurrence incite les hommes d'affaires à chercher sans cesse des modes meilleurs et plus efficaces d'effectuer la distribution des marchandises à partir du producteur jusqu'au consommateur, ce qui occasionne une évolution constante des méthodes employées. La mécanisation d'une foule d'opérations — comme, par exemple, l'emballage, le transport par camions réfrigérés, la vente par libre-service, l'emploi des sélectionneuses à cellule photo-électrique, etc. — accélère cette évolution et amorce des méthodes nouvelles plus rapides et plus efficaces de distribution. On peut s'attendre à ce que cette tendance se perpétue.

Un marchand détaillant, qui est lui-même un intermédiaire, doit se rendre parfaitement compte du rôle que jouent ses collègues, à tous les échelons du circuit, pour permettre aux consommateurs d'obtenir la marchandise qu'ils désirent. Il doit non seulement connaître le mécanisme du "marketing", mais encore se rendre compte de son propre rôle en relation avec celui des autres intermédiaires qui le séparent des producteurs et de la manière dont ils facilitent son travail. Ces connaissances ne peuvent que l'aider à choisir de meilleures sources d'approvisionnement.

—Louis-A.. BELISLE.

L'Association américaine des fabricants de montres réclame l'abolition des concessions douanières aux importateurs de montres suisses. L'association fait valoir que, depuis 1936, les importations horlogères de Suisse ont réduit à 18% le marché intérieur accessible aux fabricants américains de montres.

L'ART et la SCIENCE du VENDEUR

Voici un petit manuel qui rendra de grands services à ceux qui débutent comme vendeurs. Rempli d'anecdotes et de conseils tirés de l'expérience.

Par Marius Beaudoin B.S.A.

Prix \$1.00 franco

BELISLE, ÉDITEUR

4, rue St-Jacques,

QUEBEC

PLUS D'EMPLOIS ASSURÉS SI NOUS CONSERVONS NOS FORETS

La transformation des produits de la forêt, actuellement la plus grande pourvoyeuse d'emplois au Canada, nous réserve pour l'avenir une plus forte distribution de salaires, nous annonce l'Association Forestière canadienne.

L'Association nous dit que pour favoriser un tel développement, il nous faut réduire au minimum les incendies trop nombreux que la négligence du public sème à travers la forêt. A l'heure actuelle, quelque 5,000 conflagrations éclatent chaque année, causant de sérieux dommages à notre patrimoine boisé. Seulement 750 de ces incendies naissants sont attribuables à la foudre, la balance, soit 4,250, sont l'oeuvre de l'incurie de l'homme et soutirent annuellement 2,000,000 d'acres à notre capital forestier.

Au cours de 1954, un appel vous est tout spécialement adressé par les 372,000 employés réguliers de l'exploitation et des industries forestières, qui tirent un gain d'un billion de dollars de ce vaste champ d'activité industrielle. Des forêts préservées de l'incendie sont la source de ces multiples emplois. D'année en année, la sécurité de ces emplois est mise en péril par la destruction de près de 300 milles carrés de forêts à maturité et de 400 milles de jeunes forêts prometteuses pour les besoins futurs du Canada.

Le développement progressif de l'industrie forestière laisse le public canadien comme le principal agent responsable de la dilapidation de notre domaine public. Pour la plupart de ces 4,250 incendiaires, deux minutes à peine de vigilante attention auraient suffi à prévenir cette perte nationale.

Le génie fusionne plusieurs âges en un seul et accomplit de la sorte une concentration de toutes leurs lumières sur un point donné de la planète. C'est une sorte de court-circuit à travers l'espace et le temps qui permet à l'espèce de franchir en un siècle les étapes que la force brutale s'aurait inapte à parcourir par la seule évolution organique des êtres.

Québec bat la marche; "l'industrie en action"

Le réputé hebdomadaire financier "The Canadian Journal of Commerce" a consacré récemment un significatif supplément à l'expansion économique en cours dans Québec à l'heure actuelle.

Il vaut assurément la peine de publier pour le bénéfice de nos fidèles lecteurs la traduction intégrale de cet éloquent documentaire.

Québec est la plus grande province du Canada, puisqu'elle possède une superficie de 594,860 milles carrés, égale à l'étendue combinée de la France, de l'Allemagne et de l'Espagne. Une portion considérable de cette surface est inappropriée à l'agriculture parce qu'elle forme partie du Plateau Laurentien se trouvant stérile et aride.

Le Fleuve St-Laurent coupe la Province d'un trait liquide, la partie sud étant connue comme les Cantons de l'Est et la Péninsule de Gaspé. Une chaîne de montagnes forme une ligne parallèle au Fleuve sur la rive nord, atteignant une altitude de 1,000 à 3,000 pieds. Cette ligne s'estompe graduellement vers le nord pour atteindre le niveau de la mer à la Baie d'Hudson.

Dans l'extrême nord, on trouve une région non boisée à cause de la sévérité du climat. Partout ailleurs dans la Province existent d'abondantes ressources forestières, et l'industrie du bois tient à la vérité une place très importante dans l'économie du Québec. En plus de posséder de vastes étendues boisées qui forment la base de sa grande industrie de la pulpe et du papier, Québec tient la première place parmi toutes les provinces dans le développement de l'énergie hydro-électrique. La Province possède en effet des ressources hydro-électriques quasi égales à celles de l'Ontario et du Manitoba réunis. Cette immense richesse en pouvoir électrique bon marché a amené l'établissement dans la Province d'innombrables industries, et Québec est aujourd'hui un des centres principaux de l'industrie manufacturière au Canada.

Sur le rivage de la Péninsule de Gaspé, et dans le Golfe St-Laurent, la population s'adonne à l'industrie de la pêche, qui apporte une contribution importante à la vie économique de la Province. Les nombreux lacs et rivières du Plateau Laurentien sont d'une beauté exceptionnelle et constituent l'attraction favorite des sportifs et des touristes.

Sur la rive nord du St-Laurent et dans les Cantons de l'Est, le sol se prête heureusement à la culture mixte. La production du tabac s'avère considérable dans Québec. La Province est aussi réputée pour son sirop d'érable.

L'industrie minière joue un rôle vital dans la vie

économique du Québec. La Province de Québec tient une place de premier plan dans la production mondiale d'amiante. En ces récentes années, la production d'or et de cuivre a pris des proportions considérables dans la partie ouest de la Province, de sorte qu'aujourd'hui Québec occupe le deuxième rang pour la production minière parmi les provinces du Canada.

A cause de ses énormes dimensions, la Province de Québec offre une grande variété de climat, allant d'hivers extrêmement froids à des étés excessivement chauds.

La Cité de Québec est la capitale de la Province et la plus vieille du Canada. Elle renferme plusieurs trésors historiques et fournit aux touristes un lieu de séjour favori. Montréal, situé sur l'île de Montréal au point de rencontre du Fleuve St-Laurent et de la Rivière Ottawa, est la plus grande ville du Canada et l'un des ports de mer les plus achalandés d'Amérique du Nord. De plus, Montréal est un grand centre ferroviaire, où se trouvent les bureaux chefs des deux plus grandes compagnies de chemins de fer, le Canadien National et le Canadien Pacifique. Montréal est aussi une des principales villes manufacturières du Canada. Les autres villes de la Province sont Trois-Rivières, à mi-chemin entre Québec et Montréal, où on trouve de nombreuses industries, y compris des fonderies, des papeteries et des aciéries; Sherbrooke, dans les Cantons de l'Est, possède aussi de nombreuses industries; il y a aussi St-Hyacinthe, Lachine, Valleyfield et Hull qui contribuent toutes substantiellement à la richesse industrielle de la Province.

Québec n'a rien perdu de ses traditions et de sa distinction. Mais la Province abonde en contrastes entre les anciennes et les nouvelles formes

VOUS trouverez certainement une

B O N N E I D E E

dans le numéro de la

REVUE DE L'EFFICIENCE

QUE NOUS VOUS OFFRONS

Des idées neuves — Des méthodes modernes
Un esprit "jeune".

LA REVUE QU'ON PREND LE TEMPS DE
LIRE PARCE QUE SA LECTURE PAIE.

Envoi gratuit pour les lecteurs de la
Revue "LES AFFAIRES" sur simple demande à

LA REVUE DE L'EFFICIENCE

58, Boulevard du Régent BRUXELLES (Belgique)

d'activités. Ses ressources naturelles inentamées offrent un constant défi à la technique moderne.

La Province est en voie de devenir à vue d'œil une puissance industrielle de premier plan à mesure que le défilé incessant des nouvelles industries prend une ampleur toujours croissante sur l'avenue du progrès où elle est engagée.

Les placements de capitaux s'effectuent dans Québec à un rythme accéléré.

Entre 1945 et 1952, les placements de capitaux se sont élevés au chiffre formidable de \$1,250,000,000, dans le seul domaine de l'industrie manufacturière, sous forme d'établissement de nouvelles industries ou d'agrandissement des industries actuelles.

Entre 1939 et 1952, la valeur brute de la production manufacturière est passée de \$1 milliard à \$5 milliards de dollars.

Chaque année, depuis une décade, la valeur de la production a augmenté de 10% — en termes de dollars constants; ceci signifie donc que le volume réel de la production a doublé en l'espace de 10 années.

Sans compter l'expansion considérable des vieilles industries existantes — comme le papier, l'aluminium, le textile — des centaines de nouvelles usines, dans d'autres secteurs industriels, se sont multipliées comme des champignons sur le territoire de la Province.

Il faudrait aussi mentionner le nouveau chemin de fer de l'Ungava, les mines du Lac Knob et les quais de Sept-Iles; la mine de titane du Lac Allard et la raffinerie de Sorel; la raffinerie de zinc de Baraute; la mine de cuivre de Gaspé — ce sont tous là des indices clairs de la gigantesque expansion minière et industrielle en cours dans Québec à l'heure présente.

Il ne faudrait pas oublier non plus le colossal harnachement de la Rivière Bersimis.

Comme on peut voir, il ne s'écoule guère de mois, sinon de semaines, sans qu'un grand journal attire l'attention émerveillée de nos amies les provinces sœurs ou de nos voisins les États-Unis, sur le merveilleux essor industriel, aux proportions prodigieuses, dont Québec est la scène depuis une décade.

L'APPEL DU SILENCE

Le conférencier était ennuyeux comme la pluie. Aussi, comme bien l'on pense, les conversations particulières allaient-elles bon train dans la

salle. A un moment donné, le président crut opportun d'intervenir.

— Mes amis, mes amis, dit-il en frappant sur la table, voudriez-vous s'il vous plaît garder un peu le silence. Je ne par-

viens même pas à saisir ce que dit l'orateur...

— T'en fais pas! lance un loustic. Tu n'as rien perdu à venir jusqu'à cette heure!

L'IMAGINATION

On dit parfois de quelqu'un qu'il a trop d'imagination. On n'a jamais trop d'imagination, bien qu'il soit possible d'être affligé d'une imagination mal formée.

Est mal formée l'imagination de celui qui, disposant d'une affluence de capitaux à titre d'administrateur d'une nouvelle entreprise, se laisse aller à des dépenses qu'il ne ferait pas si cet argent était le sien: grosse voiture, bureau richement aménagé, réceptions plus ou moins fastueuses, etc.

Est bien formée l'imagination de celui qui, dans les mêmes circonstances, oriente ses efforts à faire produire au maximum, d'après des normes reconnues efficaces et sûres, le capital dont on lui a confié la gestion.

Dans un cas l'imagination est débridée parce qu'elle appartient à quelqu'un qui n'a pas une maîtrise consciente de lui-même et de ses facultés. L'imagination s'égaré vers un sens abstrait de l'esthétique qui a peut-être ses mérites, mais pas en cette circonstance. Dans l'autre cas, l'imagination oriente l'effort vers l'aspect pratique des choses dont elle s'est alimentée par l'observation, la recherche du vrai et l'honnêteté envers soi-même, instigatrice de l'honnêteté envers autrui.

Sur le Front Ouvrier

FAITS DIVERS

Quand on en trouve le loisir, il est amusant et instructif de glaner, au fil de l'actualité ouvrière, les petits faits divertissants et intéressants qui s'y glissent.

Vilain tour

Il est survenu récemment, sur les chantiers de la Compagnie Aluminium, à Kitimat, en Colombie-Anglaise, un incident étonnant et hilarant.

Les ouvriers employés à la construction de la nouvelle usine de la Compagnie Aluminium appartiennent à la Fédération Américaine du Travail (A.F.L.).

Or, Walley Ross, de Toronto, organisateur du Congrès des Organisations Industrielles (C.I.O.), s'est présenté au bureau de la Fraternité Internationale des Travailleurs Électriciens, y a obtenu sa carte de membre, et a ensuite trouvé du travail sur les chantiers de la compagnie. Après quoi, Ross est devenu membre du local de la Fraternité d'abord, et président plus tard.

C'est en octobre dernier que Ross, après avoir joint la Fraternité des Électriciens, obtenait un emploi sur les chantiers de la Compagnie Aluminium, pour, ensuite, devenir président du local de la Fraternité sur les chantiers de la compagnie.

Or, durant toute la période d'octobre 1953 à juillet 1954, Ross retirait en même temps son salaire comme organisateur du C.I.O. En d'autres termes, il était l'espion du C.I.O. au sein de la A.F.L.

Il y a quelques jours, le pot aux roses fut découvert.

Lors d'une séance de conciliation pour la discussion de contrat de travail, l'avocat de la compagnie révéla que le porte-parole de la

A.F.L. dans les négociations était un organisateur du C.I.O.

Inutile de dire que ce fut un beau coup de théâtre.

Ross fut destitué aussitôt comme président du local, expulsé par l'union, et congédié par la compagnie.

On admettra qu'il s'agit ici d'une curieuse façon pour le C.I.O. de procéder à l'organisation des ouvriers dans une industrie.

Ross a assurément joué un rôle plus triste que comique dans toute cette affaire.

Il a trompé la confiance des travailleurs qui avaient foi en lui.

Après avoir dirigé la discussion du contrat de travail entre la compagnie et ses employés, il dénonce maintenant la convention intervenue avec la A.F.L. comme mauvaise, désavantageuse et injuste.

Ross se propose d'entraîner avec lui dans le C.I.O. ses confrères de travail qu'il avait amenés avec lui à la A.F.L.

Cet incident serait assurément désopilant s'il n'apparaissait pas profondément indécent.

On s'étonne et on s'attriste que les dirigeants du C.I.O. jugent à propos de recourir à des méthodes aussi surnoises, perfides et hypocrites dans une campagne d'organisation.

Prime à la paresse

Toujours sur les chantiers de l'Aluminium, à Kitimat, un autre incident éloquent vient de prendre place.

On sait que, sur les chantiers de construction de ce genre, l'ouvrier aime travailler le plus longtemps possible, parce que, loin de sa famille, il ne sait trop que faire de ses heures de loisir, et préfère le travail bien rémunéré à l'oisiveté forcée.

Or, dans la discussion du contrat de travail entre la compagnie et les ouvriers employés à la construction des barrages, centrales et usines de sa nouvelle entreprise de Kitimat, l'union demandait une augmentation de salaire de 35 cents l'heure, avec la semaine de quarante heures.

A ce sujet un ouvrier a écrit une lettre ouverte aux journaux où on trouve ce qui suit:

Je ne me plains pas de ce que les salaires sont trop élevés. On ne gagne jamais trop cher. Mais je proteste contre la limitation des heures de travail. J'ai calculé que, sur cent soixante-huit heures que compte une semaine, je dors soixante-dix heures, j'attends trois heures et demie pour mes repas, je mange pendant sept heures, je reste étendu sur mon lit à niaiser quarante heures, et je travaille quarante-huit heures. Il est facile de comprendre que je n'ai aucune envie de travailler quarante heures, et de rester à niaiser quarante-huit heures, par semaine. Pour ma part, je trouve que les heures de travail à Kitimat — même quarante-huit heures — ne sont pas assez longues. Je serais prêt à travailler beaucoup plus que quarante-huit heures. C'est plus payant et plus intéressant que de rester à rien faire une grande partie du temps.

C'est là un raisonnement intelligent, surtout dans le cas des travaux sur les chantiers de construction en pleine forêt et loin de la civilisation, où la vie de famille est inexistante et les distractions sont rares.

N'importe lequel ouvrier intelligent employé à des travaux de ce genre aime mieux travailler de longues journées bien payées plutôt

que de passer son temps à rien faire.

Il faudrait que les unions aient suffisamment le sens de leurs responsabilités pour comprendre une chose aussi élémentaire.

Il est ridicule de réclamer la semaine de quarante heures en plein bois et loin des villes.

L'envers du décor

Les chefs ouvriers communistes, et même socialistes, se plaisent à peindre la situation du travailleur en Russie sous les couleurs les plus riantes.

Certains chefs ouvriers qui, s'ils ne sont pas communistes ou socialistes, n'en tiennent pas moins un langage incendiaire et s'en prêchent pas moins une action révolutionnaire, s'apitoient, avec des trémolos dans la voix, eux aussi, sur le sort lamentable des misérables travailleurs de chez nous.

Or, un récent reportage publié dans la presse du pays par un journaliste canadien sur son voyage en Russie montre clairement que les ouvriers d'ici sont traités comme des rois par comparaison avec les ouvriers de Russie qui sont traités comme des esclaves.

Voici en effet ce qu'on pouvait lire dans le reportage en question:

Un camionneur habite une hutte au plancher de terre battue, dont il occupe une seule pièce, qu'il partage avec sa femme. Le loyer d'un espace dans cette cabane lui coûte le quart de son salaire. Ce logement ne possède ni électricité, ni eau courante. Le système de chauffage consiste en un réchaud de tôle. Il n'y a pas de toilette. Le menu de ce camionneur consiste en pommes de terre, fèves, pois et pain. Ce camionneur gagne 400 roubles par mois. Or, un radio coûte 767 roubles, et un phonographe 333 roubles. La pièce qu'il habite, sans chauffage, sans électricité, sans eau courante, et sans toilette, lui coûte 100 roubles par mois. Ce logement, au plan-

cher de terre battue, mesure 15 x 11 pieds.

L'entreprise pour laquelle cet homme travaille emploie 72 camionneurs, tous logés de la même façon. Plusieurs, ayant de nombreux enfants, habitent quand même un logement d'une seule pièce. Une chemise coûte 100 roubles.

Voici donc un ouvrier ayant un bon métier — un camionneur — dont les conditions de logement sont abominables et le régime alimentaire épouvantable.

Même le plus pauvre chômeur, ici au pays, est mieux logé et mieux nourri que le travailleur russe ordinaire.

Le chômeur canadien retire un montant d'assurance-chômage plus élevé que le salaire moyen de l'ouvrier russe. Il serait temps que l'on cesse, sur certaine scène ouvrière, d'exciter les appétits, soulever les passions et allumer les préjugés.

Le travailleur canadien, avec son frère des États-Unis, est le travailleur le mieux payé, le mieux nourri, le mieux logé et le mieux traité du monde entier.

Il faut le savoir, et, quand on le sait, il faut le dire.

C'est cela la vérité.

LA LUTTE CONTRE L'ENSA- BLEMENT DES BARRAGES

Le problème que pose l'ensablement des grands barrages sera discuté lors de deux conférences internationales qui se réuniront dans le courant de l'année sous les auspices de l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture, une institution spécialisée des Nations Unies. Il s'agit du groupe de travail de la correction des torrents et de la lutte contre les avalanches de la Commission européenne des Forêts, qui siègera en Suisse en juin et en juillet et du Congrès mondial de sylviculture qui se tiendra en Inde en fin d'année.

Dans un mémoire qui sera soumis au groupe de travail, M. E. Widman de l'Administration française des eaux et forêts conclut que par une application plus intensive des méthodes de conservation du sol en haute montagne et dans les bassins ainsi que des techniques utilisées pour corriger les cours des torrents, il serait possible sinon de supprimer, du moins de réduire considérablement l'ensablement des barrages.

Selon le "Bulletin Officiel des Statistiques des Nations Unies" après que tous les prélèvements fiscaux — directs et indirects — ont été effectués, s'il reste à un Français 100 francs de ressources nettes, un Anglais en a 120, un Américain 400, et un Allemand 72.

Il y a actuellement un poste récepteur de télévision par sept habitants aux États-Unis, un pour 25 en Grande-Bretagne, un pour 55 à Cuba, un pour 704 en France, un pour 2,000 en Russie et un pour 8,000 en Allemagne occidentale.

MARION & MARION

BREVETS D'INVENTION
MARQUES de COMMERCE
DESSINS de FABRIQUE
en tous pays

RAYMOND A. ROBIC, T.D., F.P.I.C.,

J.-ALFRED BASTIEN F.P.I.C.,

J.-O. BAIL

PIERRE L'ESPÉRANCE, B.A. ING. P.

Tél. LA-2152 et LA-2153

1510, Drummond
Suite 660

Boite postale 368 Station H

MONTREAL 25,

Sur le Front Ouvrier

Les syndicats ouvriers et les sens des responsabilités

Différents incidents survenus récemment dans le monde du travail indiquent, chez les syndicats ouvriers, la présence ou l'absence du sens des responsabilités — à des degrés variables — réconfortante ou inquiétante, selon le cas.

Le Bill 19 objet d'envie des unions ouvrières dans les autres provinces

Notons, en premier lieu, qu'un journal ouvrier, "Le Marin Canadien", organe officiel de l'Union Internationale des Marins, déploie, dans son dernier numéro, que la Colombie Britannique ne possède pas, elle aussi, une législation de la nature du Bill 19, afin de faciliter au Mouvement Ouvrier de la Côte du Pacifique la lutte qu'il poursuit avec un succès relatif contre la mainmise du Parti Communiste sur plusieurs secteurs du Mouvement Ouvrier dans cette Province.

Bien plus, l'article en question établissait un contraste éloquent entre l'excellente condition ouvrière existante dans Québec et la déplorable situation ouvrière prévalante en Colombie Britannique. Contentons-nous de citer un court passage du significatif témoignage apporté en faveur de la législation ouvrière du Québec par le journal ouvrier "Le Marin Canadien":

"On peut dire en toute franchise que maintes unions, en Colombie Britannique, accueilleraient avec joie les conditions de travail qui prévalent dans la province de Québec, en ce qui concerne les relations entre unions et employeurs. Dans la Province de Québec, la direction non subversive et harmonieuse d'une union est le facteur principal qui élimine le désordre. Elle assure à la fois, aux travailleurs comme à leurs patrons, un avenir

viable dans les relations travail-patronat. L'attitude de Québec en ce qui concerne les activités communistes, est aussi en grande partie un élément prépondérant. Si cela existe dans une province, il n'y a aucune raison pour que cela ne puisse exister dans une autre".

Anti-communisme pratique des unions du papier

Les syndicats ouvriers, dans l'industrie du papier, ont réussi à introduire des conditions de travail d'un caractère incomparable. De son côté, la direction de l'entreprise a activement coopéré à l'amélioration des conditions de travail dans l'industrie du papier. Les relations patronales-ouvrières, dans cette grande industrie, pourraient servir d'exemple à l'industrie tout entière de la Province et du pays. Les dirigeants patronaux et ouvriers de l'industrie du papier ont toujours su régler leurs difficultés à l'amiable au moyen d'ententes amicales. Peu d'industries chez nous connaissent un progrès aussi constant dans une paix aussi durable. Dans l'industrie du papier, patrons et ouvriers se sont donné la main pour établir des conditions de travail excellentes et créer de la sorte une atmosphère que la propagande communiste n'a jamais réussi à polluer.

Mais, les syndicats du papier ne se contentent pas d'une action positive à l'endroit des visées communistes. Ils savent fort bien qu'il faut opposer aux menées communistes une résistance acharnée sur le plan de la publicité ouvrière, qu'il faut réprimer les activités communistes au sein du Mouvement Ouvrier, et qu'il faut éliminer des cadres syndicaux les éléments communistes qui s'y sont infiltrés.

Monsieur John P. Burke, Président de la Fraternité Internationale des Travailleurs du Papier, a déclaré, l'autre jour, devant l'Association Américaine des Surintendants des Moulins de Papier, ce qui suit:

"Le Travail Organisé va combattre le communisme sans égard aux difficultés de ce combat, peu importe le prix qu'il lui en coûtera. La lutte contre le communisme prend des proportions qui laissent dans l'ombre toutes les autres batailles. Le Travail sait que, peu importe sa durée, le combat contre le communisme doit continuer pour empêcher le monde de tomber en esclavage". Après quoi, monsieur Burke a rendu un hommage mérité aux dirigeants de l'industrie du papier dans les termes suivants:

"Quand le Travail regarde en avant, il voit plus de moulins, plus d'emplois, de meilleurs salaires, la semaine de travail de trente-six heures, des bénéfices sociaux accrus et meilleurs, et le salaire annuel garanti".

Il est peu d'industries en effet qui peuvent rivaliser avec notre industrie du papier au double point de vue des conditions de travail et du salaire. L'œuvre accomplie dans l'industrie du papier démontre quels merveilleux résultats peuvent être obtenus quand le Capital et le Travail s'associent loyalement dans un effort commun pour assurer la prospérité de l'entreprise au bénéfice conjoint des deux partenaires.

Une manche perdue dans l'industrie minière

On se rappelle peut-être la fameuse grève du C.I.O. à la mine d'or Broulan Reef dans le Nord de l'Ontario. On se souvient sans

doute que cette grève constitua la première d'une série qui devait pratiquement immobiliser l'industrie dans le Nord de l'Ontario et du Québec.

Tous ceux qui suivent l'actualité ouvrière ont sans doute encore présente à la mémoire la sanglante histoire de cette grève d'une violence sans précédent, qui fut marquée de dommages à la propriété et d'assauts sur les personnes de nature quasi révolutionnaire.

Finalement, cette grève devait se terminer par la capitulation sans condition de l'union.

Or, plusieurs mois après le retour au travail, un vote vient d'être tenu chez les mineurs afin de déterminer s'ils désiraient continuer leur allégeance au C.I.O. Et, le résultat du vote a manifesté clairement l'intention des grévistes de se séparer du C.I.O.

On est en droit de conclure, en face de ce fait unique, que la direction du C.I.O. avait apparemment maintenu en grève ses mineurs durant de longs mois contre leur gré.

Cette expérience montre une fois de plus à quel haut degré les gens qui réclament le vote de grève au scrutin secret semblent bien avoir raison.

Il y a tout lieu de croire, en face de la récente décision des mineurs de la Broulan Reef, qui constitue une répudiation éclatante de la direction du C.I.O. dans la grève: c'est que, si avant l'entrée en grève, un vote secret avait été pris, les mineurs auraient refusé de faire la grève.

Ou encore, si, pendant la grève, un vote avait été pris pour déterminer si les mineurs voulaient ou non rester en grève, ils auraient décidé, sans l'ombre d'un doute, de mettre fin à leur grève.

Il semble bien d'ailleurs que, à la suite de la désastreuse grève de l'industrie minière dans le Nord de l'Ontario et du Québec, les mineurs, par centaines sinon par

milliers, se détachent du C.I.O. dès que l'occasion leur en est fournie, exprimant par là leur désapprobation massive du C.I.O. qui les a conduit à l'abîme en les engageant sur la voie d'une grève sans issue, sans nécessité, et sans profit.

Les mineurs du Nord de l'Ontario et du Québec ont perdu chacun plus d'un millier de dollars, à cause de la grève, pour finalement recevoir, lors du règlement de la grève, une augmentation de salaire qu'ils auraient pu obtenir facilement sans la grève. Et il leur faudra travailler pendant des années à leur nouveau salaire afin de se trouver complètement remboursés d'une perte de salaire élevée attribuable à une grève qui n'était ni nécessaire, ni utile, ni opportune.

Espérons que l'expérience de la grève de l'industrie minière servira de leçon aux syndicats ouvriers qui, par un manque total du sens pratique des responsabilités sociales engageant leurs effectifs dans des grèves mal conçues, mal préparées, mal conduites et mal terminées.

Heureusement, des cas comme celui que nous venons de relater représentent une rare exception.

La majorité des syndicats ouvriers possède le sens de ses responsabilités à un haut degré.

Mais il suffit d'un seul mauvais berger pour entraîner tout un troupeau à sa perte.

L'ASSISTANCE TECHNIQUE A CEYLAN

Avec l'aide d'un groupe d'experts de l'Administration de l'Assistance technique des Nations Unies, le Gouvernement cingalais a augmenté de 50% la production de sel de l'île, tout en diminuant le prix de revient et en améliorant la qualité.

Dans un rapport, M. Thischby, chef du groupe d'experts, indique que les plans actuels n'envisagent qu'une production annuelle de 75,000 tonnes dont 50,000 tonnes suffiront à la consommation locale. Le potentiel est toutefois pratiquement illimité et la production pourrait être portée à 500,000 tonnes par an s'il existait un marché d'exportation suffisamment important.

M. Thischby signale que la production de dérivés industriels importants peut résulter d'une augmentation de la production du sel. A partir des 75,000 tonnes par an qui sont envisagées actuellement, il serait possible de produire 5,000 tonnes de gypse représentant une valeur de 75,000 dollars.

Les besoins annuels de l'industrie nationale du ciment sont évalués à 4,000 tonnes de gypse; 800 tonnes lui ont été fournies durant les douze derniers mois et l'on espère qu'en 1954 ce chiffre sera porté à 2,000 tonnes.

Téléphone: 2-2388

Louis Lavoie

NOTAIRE

136, Boul. Langelier

(Édifice Chenor Ch. 4)

QUÉBEC.

Sur le Front Ouvrier

L'opinion publique favorable au vote de grève secret

La célèbre revue "U.S. News & World Report" est justement réputée pour les entrevues exclusives qu'elle publie chaque semaine.

Les rédacteurs de "U.S. News" interviewent en effet, chaque semaine, les dirigeants de la politique de l'industrie et de l'armée non seulement aux États-Unis, mais même en Europe et en Asie. Ces entrevues possèdent un prestige extraordinaire. En fait, c'est un véritable honneur que la revue confère ainsi aux chefs d'État, de l'industrie ou de l'armée, en publiant pareilles entrevues.

Or, récemment, "U.S. News" publiait le texte d'une entrevue avec monsieur Sinclair Weeks, Secrétaire du Commerce dans l'Administration Eisenhower, sur le sujet d'une brûlante actualité du vote de grève.

On sait qu'il est question aux États-Unis d'un amendement à la Loi Nationale des Relations Ouvrières, à la suggestion du Général Eisenhower, comportant une disposition nouvelle relative au vote de grève obligatoire sous les auspices du Département du Travail.

Monsieur Weeks a exprimé l'avis que, dans nombre de cas, sinon la majorité des cas, l'expression d'opinion des travailleurs sur l'opportunité ou la nécessité de la grève n'est pas libre.

Il a souligné que de récents polls de l'opinion publique révèlent que l'immense majorité des travailleurs désirent l'établissement du scrutin secret dans les grèves. Un poll Gallup, pratiqué dans la région de Pittsburg — une forte-ressse syndicale — a indiqué que les travailleurs de ce district sont en faveur du scrutin de grève secret dans la proportion de 5 à 1.

Une volumineuse correspondance a appris aux membres du Congrès

que les simples membres des syndicats ouvriers désirent grandement l'adoption d'une procédure démocratique pour la tenue du vote de grève.

Présentement, le vote de grève n'est pas secret. Il se prend tout bonnement à main levée ou à haute voix. Et de nombreux syndicats hésitent en conséquence à manifester leur opposition ouverte à la volonté clairement exprimée de leurs chefs en faveur de la grève. Le scrutin de grève n'est donc aucunement secret. Les membres du syndicat délèguent à leurs officiers le pouvoir de négocier un contrat de travail. Mais, si les négociateurs de l'union rejettent toutes les offres de l'employeur, ils se trouvent en fait à imposer la grève aux membres. Il faudrait que, à ce moment-là, les membres puissent donc exprimer leur avis au moyen du vote secret. Autrement, les membres du syndicat ont peur de prendre le risque de déplaire à leurs officiers en se prononçant contre la grève malgré le désir de ceux-ci de la déclencher.

Surtout quand l'atelier syndical existe dans une industrie, l'ouvrier

craint, en se déclarant contre la grève, d'être expulsé de l'union et de perdre son emploi en conséquence.

Le vote secret constitue le droit démocratique de tous les citoyens américains. Ce vote secret devrait exister aussi bien en matière de grève que dans les élections publiques.

Sans doute les constitutions syndicales prévoient-elles assez souvent le vote de grève. Mais, trop souvent, il s'agit simplement d'un vote à main levée ou à haute voix. Et il existe là un danger que la liberté du vote ne soit pas respectée. Aussi seuls les membres de l'union sont admis à voter. Et, il arrive que les employés n'appartenant pas à l'union — dont la proportion peut être assez élevée — n'ont pas un mot à dire dans la décision de faire la grève.

Il serait bon que le vote de grève au scrutin secret soit pris non seulement avant l'entrée en grève, mais aussi pendant la grève, afin de constater tout aussi bien si le désir de faire la grève existe réellement et si la volonté de demeurer en grève existe aussi réellement.

Les grèves coûtent cher. Il y a en moyenne 4,000 grèves par année aux États-Unis. La grève de l'acier en 1952 a coûté \$1 billion de dollars.

Dans les chemins de fer, le scrutin de grève est tellement peu secret que l'employé doit même signer son bulletin de vote.

On peut difficilement imaginer violation plus flagrante de la liberté du vote.

Le Secrétaire du Commerce, M. Weeks, est d'opinion que le vote de grève secret aurait pour résultat d'amener une réduction considé-

Nous avons pour vous des ouvrages spécialisés sur l'organisation de VOTRE entreprise VOS recouvrements VOS ventes

les principaux métiers qu'exercent VOS ouvriers

Demandez notre catalogue gratuit

BELISLE EDITEUR

2 et 4, rue St-Jacques, Québec

1075, Berri, Montréal
Tél.: MA 8585

nable dans le nombre et le durée des grèves.

A l'heure actuelle, l'employé — dont le gagne-pain et l'emploi sont en jeu dans la grève — n'a pratiquement pas un mot à dire sur la décision d'entrer et de rester en grève.

Quand il s'agit pour les employés d'une industrie de choisir un syndicat, pour négocier en leur nom un contrat de travail, on tient un vote secret sous les auspices de la Commission de Relations Ouvrières, pour connaître leur choix librement exprimé. Et les unions, bien loin de s'objecter à cette procédure, en réclament l'application. Parce que seul un tel vote secret peut indiquer clairement le libre choix des employés en faveur de l'union de leur préférence.

On ne voit pas bien par conséquent pourquoi les syndicats auraient objection à la tenue d'un vote secret quand il s'agit de la grève.

Le but du vote de grève secret est simplement d'introduire au sein des syndicats une nécessaire mesure de démocratie au bénéfice de leurs membres.

C'est là en résumé le point de vue exprimé par M. Sinclair Weeks, Secrétaire du Commerce dans l'Administration Eisenhower, sur le sujet du vote de grève.

A tort ou à raison, on est porté à croire dans le public, quand une grève se produit, que les travailleurs concernés n'ont pas eu leur mot à dire. La population s' imagine, avec raison ou non, que les ouvriers affectés n'ont pas été consultés. Il existe chez les gens le sentiment très net que trop souvent les grèves sont décidées par les chefs des syndicats contre l'avis de leurs membres, ou que, à tout le moins, les grèves se prolongent pendant des semaines et parfois même des mois sans le consentement des grévistes.

Le vote de grève au scrutin se-

cret sous les auspices de la Commission de Relations Ouvrières, aurait sûrement pour effet de rassurer l'opinion publique et de lui montrer clairement que la grève a lieu selon la volonté librement exprimée des ouvriers en cause.

De même, si, pendant la grève, à toutes les semaines ou à tous les mois au moins, un vote secret était tenu pour déterminer si les grévistes désirent ou non rester en grève, l'opinion publique saurait également, d'une manière claire, à quoi s'en tenir sur la grève.

Il n'y a pas l'ombre d'un doute que, à l'heure actuelle, le grand public est grandement préoccupé sur ce point.

L'institution du *vote de grève obligatoire au scrutin secret* sous les auspices du Département du Travail n'aurait aucunement pour conséquence de restreindre en quelque façon le droit de grève.

Mais, par ailleurs, il en résulterait une protection pour la classe ouvrière, de même qu'une assurance pour la population.

Les syndicats ouvriers n'ont absolument rien à perdre, mais au contraire tout à gagner, à l'institution du vote de grève au scrutin secret, sous l'égide du Département du Travail.

Le vote de grève au scrutin secret, sous les auspices de la Commission de Relations Ouvrières, signifiera la garantie de la liberté du travail et de la sympathie de la population.

AVIS DE MOTION

Un jeune marié remplissait sa feuille d'impôt sur le revenu. Après avoir noté la déduction permise en tant que soutien de sa femme, il arrive à la question: "Avez-vous des enfants?" Alors, sans faire ni un ni deux, il griffonne sur la ligne pointillée; "Non, mais surveillez bien cet espace l'année prochaine!"

QUAND SE MARIE-T-ON?

Le nombre des mariages varie, chacun le sait, selon les saisons. Mais, d'après un tableau figurant dans le numéro d'avril du Bulletin mensuel de Statistique que publie l'Organisation des Nations Unies, ce n'est pas toujours comme en Autriche, en France et en Suisse le joli mois de mai qui bat les records.

Dans les pays froids, les mariages sont célébrés plus tard dans la saison. Le plus grand nombre de mariages a lieu en juin en Suède et en Finlande, en août dans la République fédérale d'Allemagne. Au Royaume-Uni l'été est également la grande saison des mariages.

Au contraire, dans les pays méridionaux, les jeunes gens préfèrent le début du printemps et l'automne. Les Italiens se marient surtout en avril et en octobre, les Israéliens en mars, les Espagnols en octobre, les Portugais en février et en décembre. Et, bien entendu, dans l'hémisphère australe, l'image s'inverse, comme les saisons.

SERVICE DISTINGUÉ

— Et le matin, déclare madame en donnant ses instructions à la nouvelle bonne, nous déjeunons à 8 heures précises.

— C'est très bien, répond la servante. Toutefois, si par hasard je n'étais pas encore levée, veuillez ne pas vous gêner, servez-vous; je saurai bien m'arranger toute seule après.

— Je voudrais bien savoir une fois pour toutes qui commande dans cette maison? s'exclamait le mari au cours d'une dispute avec sa femme.

— Pauvre vieux, de répliquer cette dernière. Tu serais bien plus heureux si tu n'essayais pas de le savoir!

Résisterons-nous à l'«épreuve de la paix»?

LES journaux ont fait grand état, depuis la signature d'une trêve en Indo-Chine, de la paix générale qui règne dans le monde. En effet, la guerre en armes n'existe actuellement nulle part. C'est une accalmie dont notre génération n'a goûté qu'à des intervalles fort distants. Aucun conflit armé n'est en cours. Officiellement nous avons la paix. Mais sommes-nous vraiment en paix? Et pourrions-nous y rester?

C'est là une autre question. Après les conflits armés, nous voici aux prises avec le choc des idéologies et la guerre économique, préludes du prochain combat de Titans à coups de projectiles nucléaires.

Les nouvelles qui nous arrivent d'Europe portent en manchettes: "Record d'embauchage en Angleterre", "Production sans précédent des automobiles VW en Allemagne", "Hausse de la production industrielle", "Record d'exportation des machines de bureau", etc. De ce côté-ci de l'Atlantique: "Le nombre des chômeurs augmente de façon alarmante", "L'industrie textile ruinée par la concurrence", "14,000 employés congédiés dans les usines de véhicules-moteurs", "Augmentation dans les ventes à crédit", "Une nouvelle fabrique d'automobiles ferme ses portes", etc.

Le contraste est évident. Pendant que l'Europe se remet sur pied et alors que, de côté et d'autre, les industries de guerre nord-américaines doivent ralentir leur production, la guerre économique s'allume sur tous les fronts du globe. Le plus fort de cette lutte a été amorcé sous le couvert des idéologies, mais le courant change et l'on se rapproche maintenant de la formule ancienne de la guerre des prix appuyée sur les pressions et les manœuvres politiques.

Ainsi, au Canada, nous souffrons de la concurrence que nous font les textiles anglais et américains qui sont pourtant produits dans des conditions sensiblement identiques à celles qui prévalent ici. La raison: protection tarifaire insuffisante, tolérée autant pour empêcher la hausse des prix au consommateur que pour accorder des débouchés aux excédents de nos voisins. C'est de la politique et peut-être pas des moins sages, mais rien n'empêche que certains secteurs de l'industrie en souffrent et qu'il en résulte du chômage, une diminution des bénéfices et divers inconvénients pour les affaires en général.

La pression que les industriels et distributeurs sont obligés d'appliquer afin de maintenir le niveau de leurs ventes a eu pour conséquence de taxer au maximum les capacités de crédit des consommateurs. Les agences de crédit et de prêts débordent d'activité et les consommateurs, engagés par des contrats à termes pour des mois à venir, affectés par le chômage saisonnier et par la mauvaise température, limitent leurs achats au comptant au plus strict minimum. Cette situation n'est heureusement pas générale, mais elle prévaut en plusieurs secteurs industriels

RÉVOLUTION DES LIBRAIRIES?

Par Jean-Pierre Payot

Président de la Société des Libraires et Éditeurs de la Suisse Romande

Dans un récent article publié dans "Figaro littéraire", M. André Billy relevait: "... il y a, pour l'écrivain de notoriété moyenne ou nulle, deux ou trois fois plus de lecteurs qu'il y a cinquante ans. Le roman d'un débutant est tiré à trois mille (nous sommes à Paris); il était tiré à mille ou à cinq cents avant 1914 et les débutants sont aujourd'hui plus nombreux".

Non, Monsieur Ruffet, il n'y a pas de "Guerre des Livres" aucune révolution n'est venue le proclamer; en 1953, on vend du livre comme on le vendait il y a cinquante ans; il y a simplement plus d'auteurs, trop de soi-disant auteurs, plus de livres, trop de mauvais livres, trop d'éditeurs, aussi, mais il n'y a pas trop de librairies, de vraies librairies; certes, on trouve "du livre" un peu partout, dans les bureaux de tabac, dans les grands magasins; points de vente du livre se sont multipliés, mais le libraire de qualité, celui qui sait encore apprécier et exercer son métier, est plus rare; la vente du livre est l'affaire des librairies et d'eux seuls. Le bon pain s'achète chez le boulanger, le bon livre chez le libraire!

Dans un récent article, paru dans "Climats", M. Morvan-Lebesque précise: "Personne n'a eu le coup de génie commercial qui permit l'invention d'un système révolutionnaire; toute marchandise, pour s'écouler, doit aller au public; depuis des siècles, c'est le public qui est obligé d'aller au livre; ne nous étonnons donc point que sa démarche soit alourdie". C'est là qu'est le problème: faciliter l'accès de la librairie, persuader le public, les lecteurs de l'absolue nécessité de sa promenade parmi les livres. Car enfin le public du libraire, ses clients, en puissance, tous les amateurs du livre sont aujourd'hui sollicités de toute part; la vente à crédit, la voiture populaire et le Lambretta ont fait des ravages dans les budgets moyens; la solution de facilité;

du Canada et des États-Unis. L'un des signes qui permettent de noter que la situation est fondamentalement saine, c'est que le volume de l'épargne continue de s'accroître dans les banques du pays.

On a fait grand état, récemment, de l'"immobilisme" qui caractérise l'attitude de la France. Selon certains, la France serait "une gentille petite nation, somnolente et routinière, qui aime boire son apéritif et se la couler douce, etc." "Vous êtes le peuple de l'individualisme, disent les Allemands aux Français. Nulle part la dispersion, l'éparpillement de l'effort n'est plus grand que chez vous. A côté de quelques entreprises géantes, des multitudes de toutes petites entreprises à peine viables, et où on travaille gentiment, sans se presser, en famille. Pas de dettes. Pas de crédit non plus. La sécurité est achetée au prix de la contraction de la production. L'horreur du risque, un protectionnisme féroce, un volume d'investissements insuffisant, l'exode des capitaux à l'étranger — voilà quelques-unes des raisons de votre retard". A quelques détails près, cette description, citée de Robert d'Harcourt par Daniel Rops, s'applique tout aussi bien aux Canadiens d'origine française. Mais devant les avatars du modernisme économique et les fluctuations auxquelles il astreint les prolétaires à la mode anglo-américaine, on est en droit de se demander si cette formule de la sécurité acquise par l'individualisme conscient de ses responsabilités et de sa dignité ne vaut pas mille fois les autres formules de sécurité à base de socialisme. L'individualisme est l'antithèse du communisme. Le socialisme intégral ou mitigé est l'antichambre du communisme parce qu'il abaisse le sens des responsabilités, favorise l'imprévoyance individuelle sous prétexte que l'État veille au grain et supporte les nécessiteux, décourage l'initiative personnelle et tend à remplacer l'influence de la famille par celui de l'État-providence.

J'aime mieux des "multitudes de toutes petites entreprises" où on travaille en famille sans regarder l'horloge,

LA BIBLIOTHEQUE de l'HOMME d'AFFAIRES

12 volumes, tous en français.

Organisation et Financement des Entreprises. — Crédits et Recouvrements. — Marchés mobiliers et Placements. La Psychologie Appliquée aux Affaires. — Principes généraux d'Organisation. — Organisation de l'Emploi. — Organisation de la Production. — Organisation Administrative. — Sélection et Formation des Vendeurs. — Prospection de la Clientèle. — Le Service des Ventes. — La Publicité et la Vente. — Les 12 volumes, \$36.00

Téléphone: 2-1344

BELISLE EDITEUR

4 ST-JACQUES,

QUEBEC.

1075, Berri, — Montréal — Tél.: MA 8585

l'emporte trop souvent aujourd'hui sur l'effort intellectuel, la réflexion, la concentration ou la contemplation. Combien de vous, amis du livre, avez aujourd'hui remis au fond d'un placard vos pantoufles, votre pipe et votre livre de chevet; la banalité et la médiocrité du Digest suffisent trop souvent. La curiosité de toutes choses est en voie de disparaître, la mode et le snobisme des lettres se disputent le rôle de conseiller. La "Mens sana" de l'adage s'engourdit, la paresse intellectuelle nous menace tous! On en trouve la meilleure preuve dans un fait troublant de notre après-guerre, que tous les libraires ont pu constater: le succès du livre illustré! Une page typographique, aussi belle et réussie soit-elle dans sa mise en pages, fait figure de pensum. C'est aujourd'hui un effort de demander au lecteur la concentration sur un texte sans illustration; les yeux se fatiguent sur cette page monotone; le cliché, la photo, le document, le hors-texte retiennent l'attention, rendent la lecture plus attrayante. Le succès de librairie, ces dernières années, ne se conçoit plus sans son complément d'illustrations. Petit à petit, l'image chasse le texte, la phrase documentaire élimine la prose poétique, l'oeil veut encore voir, mais ne plus devoir lire!

Le libraire n'a pas dix mille clients comme les "Club du livre", malheureusement, mais son contact est direct et personnel, plus humain, plus cordial avec chacun de ses clients, qui souvent sont ses amis et ses correspondants dans un dialogue sans cesse renouvelé. On peut entrer chez le libraire sans obligation d'achat, même pas quatre volumes par an; seulement on peut bouquiner, on peut laisser courir sa curiosité au gré des rayons les plus divers.

C'est à ce propos, Monsieur Ruffet, que votre commentaire sur la "Guerre des Livres" donne une note qui sonne faux et qui prouve définitivement votre méconnaissance du problème; nous citons votre proposition textuellement: "Tous les commerçants autres que les libraires ont su étaler les risques sur un vaste éventaire de produits, mais les libraires continuent à ne miser pour la plupart que sur le livre". Monsieur Ruffet, le "livre" est autre chose que l'objet auquel vous pensez quand vous le comparez à un "produit" qui doit se

avec la passion du travail bien fait et empreint de la personnalité de ses auteurs; les petites entreprises où l'on travaille pour réaliser une œuvre utile à la collectivité — ou simplement belle — pour le plaisir de se tenir occupé, et non pas uniquement pour "faire de l'argent" qui sera ensuite dépensé en extravagances; de petites entreprises où le chef est indépendant et n'a pas besoin de se presser parce que son industrie le fait vivre. D'ailleurs, à quoi sert de forcer la production quand il y a surproduction? A quoi sert de tant se presser au travail? Pour s'en débarrasser au plus tôt? Alors, c'est donc qu'on n'aime pas ce que l'on fait. Ne cherche-t-on pas dans le travail qu'à faire acte de présence pour gagner des sous (et surtout des piastres) qui serviront à quoi? Le Français qui gagne moins, mais qui prend son temps parce qu'il éprouve du plaisir à bien faire ce qui constitue son occupation, retire certainement plus de satisfaction de la vie que l'Américain ou le Canadien qui va dépenser à des futilités souvent puérides ce qu'il gagne à titre d'automate impersonnel dans une entreprise tentaculaire.

Ce sont ces entreprises tentaculaires et monopolardes qui créent la légion innombrable d'un prolétariat étranger au sens des responsabilités, grégaire, instable, toujours prêt à se ruer à l'assaut du capital dont il ignore la source et qu'il identifie avec quiconque engage des travailleurs. Les grands cartels sont impersonnels et ils prétent d'autant plus facilement le flanc aux attaques que leurs bénéficiaires paraissent fabuleux. Une Compagnie avec 10,000,000 d'actions qui réalise \$10,000,000 de profit ne rapporte que \$1 par action. Mais on oublie le \$1 pour ne penser et ne parler que des \$10,000,000. Par ailleurs, la petite entreprise familiale qui réalise \$8,000 ou \$10,000 de profit fait vivre plusieurs familles, sauvegarde la personnalité de son chef et de ses ouvriers, stimule la compétence et l'émulation et est moins sujette à éveiller chez les démagogues socialisants l'hypnose du gros chiffres. Les risques de chômage y sont moindres, la surveillance y est meilleure et plus humaine, la production moins sujette aux aléas des grands marchés mondiaux.

Je préfère de beaucoup l'individualisme compétent au grégarisme des robots télécommandés de Wall Street ou de Moscou. En fin de compte, la France est riche précisément en raison de l'individualisme qui y prévaut. Et pourquoi faudrait-il que le monde entier se plie au mode américaine de concevoir la vie et le bonheur dans une perpétuelle agitation? Rien ne nous assure — et les Français le savent bien — que la formule anglo-germano-américaine est la seule bonne et qu'elle pourra victorieusement résister à l'épreuve de... la paix.

—Louis-A. BELISLE.

La population mondiale semble avoir plus que quadruplé depuis trois siècles.

vendre comme la boîte de sardines ou le bas de soie! Quoi de plus varié qu'un livre, quoi de plus divers et différent, qui ne se ressemble jamais d'un titre à l'autre, tout en ayant une forme et une présentation matérielle identique (heureusement pour le libraire). Quoi de plus vaste qu'un rayon de librairie, chacun peut y trouver l'objet de ses préoccupations, de ses goûts, de ses besoins: du livre de cuisine ou traité d'atomistique, en passant par la Bible, le roman noir, les surréalistes, l'aventure, le traité de menuiserie, le code pénal, etc., etc.

Non, il n'y a pas de "Guerre des Livres..."; il y a un problème très délicat à résoudre, où chacun doit faire son effort, le libraire et le public lecteur, l'auteur et son éditeur, mais ce ne sont pas les propositions fantaisistes de vos commentaires qui contribueront à développer le goût de la lecture et prospecter de nouveaux débouchés pour le livre.

155,000 LOGEMENTS CONSTRUITS EN FRANCE

Le ministère de la reconstruction vient de publier les statistiques sur la construction en 1953. Elles chiffrèrent à 115,505 le nombre des logements terminés l'an passé, soit environ 31,600 de plus qu'en 1952.

L'amélioration la plus sensible a été enregistrée pendant le dernier trimestre, au cours duquel 40,230 logements ont été achevés contre 26,730 pendant le trimestre précédent et 25,315 d'avril à juin. Les appartements reconstruits représentent à peu près le tiers (35,175) de l'ensemble, en légère augmentation sur les résultats de 1952.

L'accélération du rythme de la construction tient surtout au développement des chantiers privés, le nombre de logements construits par les particuliers avec l'aide de la prime passant de 22,280 à 38,412. Celui des appartements bâtis pour la location par les offices et les sociétés d'Habitations à loyers modérés demeure très limité: 16,072 contre 9,476 l'année précédente.

A la fin de 1953 le nombre des logements construits depuis la libération atteignait 310,185 et celui des appartements reconstruits 159,405.

Economistes vs Démagogues

Profits.

Il serait à souhaiter que, autour de la table de conférence, dans la négociation des contrats de travail, les chefs ouvriers recourent plus à l'économie et moins à la démagogie.

Le premier mouvement, dans les discussions, chez la partie ouvrière, consiste à s'en prendre aux profits.

Et, souvent, dans les journaux ouvriers, on présente le patron, qui a toujours un gros ventre, assis sur un sac de piastres.

Il y a pourtant des chefs ouvriers dont le ventre est plus gros que celui de bien des patrons.

Quant au sac de piastres, c'est là une représentation de nature à soulever les appétits ouvriers par un appel à leurs préjugés de classe.

Il faudrait reconnaître, une fois pour toutes, que le profit est également nécessaire aux patrons et aux ouvriers. A défaut du profit, les placements de capitaux ne s'effectuent pas. Les épargnants investissent leurs économies dans des entreprises en vue de réaliser un profit. Les profits passés par conséquent sont la source des nouvelles entreprises dont on attend un profit futur. C'est aussi le profit qui permet d'agrandir et moderniser les industries existantes, en plus de permettre l'établissement d'industries nouvelles. C'est enfin le profit qui assure le maintien des industries actuelles. Sans profit, une industrie doit fermer ses portes.

On constate donc facilement que le profit constitue l'artère vital de l'entreprise ou le moteur principal de l'industrie.

D'autre part, les profits élevés amènent des salaires meilleurs; tandis que les bas profits apportent des salaires inférieurs.

Par ailleurs, une taxe spéciale frappe les profits, dont une bonne partie prend en conséquence le chemin du trésor public. Et le produit de la taxe sur les profits permet aux gouvernements de venir en aide aux indigents, aux infirmes et aux faibles.

Il ne peut être question que tout le profit retourne à l'ouvrier en salaires, ou à l'état en taxes. Ce serait la fin de l'entreprise libre. Le profit apparaît comme la base de l'initiative privée dont la propriété est la faite.

D'après les marxistes, tout le profit devrait être absorbé par les taxes, c'est-à-dire accaparé par l'état. Même chez les Communistes, le profit n'est pas versé tout entier aux ouvriers. L'état s'empare de la majeure partie du profit dans les pays socialistes, où les salaires sont moins haut que chez nous.

Tout ceci suffit à montrer clairement que le profit est essentiel au progrès et nécessaire au bien-être.

Si le niveau de vie, aux États-Unis ou au Canada, est plus élevé de beaucoup qu'en Europe, c'est précisément parce que l'aiguillon du profit n'y a pas été émoussé par l'étatisme, ébréché par le socialisme, ou épointé par le communisme.

C'est là le premier point que devraient retenir les chefs ouvriers quand ils discutent un contrat de travail. Les demandes ouvrières, dans le propre intérêt des travailleurs, devraient tenir compte que le patron a besoin d'une marge raisonnable de profit pour la survie de son entreprise.

On ne répétera jamais assez souvent et assez longtemps que le profit s'avère essentiel à la liberté, au progrès et à la sécurité du peuple.

Il faudrait cesser les attaques démagogiques contre le profit. Le profit fournit un beau thème aux tirades incendiaires des agitateurs.

Il ne faudrait pas oublier que les tirades incendiaires préparent les actions révolutionnaires.

Salaires.

Ce qui compte, pour un ouvrier: c'est le salaire réel, qu'il ne faut pas confondre avec le salaire nominal.

Le salaire réel signifie le pouvoir d'achat du salaire, alors que le salaire nominal représente un chiffre susceptible d'induire en erreur son bénéficiaire.

Aux époques de dépression, l'argent est rare et les produits sont nombreux. L'argent gagne de la valeur tandis que les produits en perdent. Si un ouvrier gagne \$25. par semaine, mais peut s'acheter un habit pour \$25 et paye \$25. de loyer par mois, il est en aussi bonne posture que l'ouvrier gagnant \$60. par semaine, mais payant \$60. par mois pour son loyer ou pour un habit. Dans le premier cas, il s'agit de déflation; à savoir: la rareté de l'argent et l'abondance des produits. Dans le deuxième cas, nous sommes en face de l'inflation: à savoir: l'abondance de l'argent en face de la rareté des produits.

Si l'équation existait entre la valeur de l'argent et des produits, ce serait l'état d'équilibre indispensable à une saine économie. En d'autres termes, le pouvoir d'achat du salaire se mesure au volume des produits que le travail peut procurer à l'ouvrier. L'ouvrier qui, avec 25 cents l'heure, peut acheter une livre de steak, est en aussi bonne situation que l'ouvrier gagnant \$1.00 l'heure et payant son steak \$1.00 la livre.

Ces exemples font comprendre la différence entre le salaire réel et le salaire nominal.

Un exemple extrême fera encore mieux saisir la différence en question. Un ouvrier qui gagnerait \$3.00 l'heure et payerait le steak \$3.00 la livre ne serait pas plus avancé que l'ouvrier gagnant 25 cents l'heure et payant son steak 25 cents la livre.

Aux époques de crise, la déflation réduit le coût de la vie à un niveau extraordinairement bas. Pour ceux qui travaillent, c'est une bonne chose. Mais ils ne peuvent tout de même pas demeurer insensibles au sort des milliers de chômeurs qui les entourent, et le lot des cultivateurs vendant leurs produits à des prix avilis ne peut non plus les laisser indifférents. Nous sommes tous solidaires. C'est pourquoi aujourd'hui les taxes sont si élevées. Une partie de la population, au moyen des taxes, vient en aide, de gré ou de force, à l'autre partie.

En période de guerre, il en est autrement. Une partie de la main-d'œuvre se trouve dans les forces armées ou dans les usines d'armement. Non seulement cette main-d'œuvre ne produit pas les choses nécessaires à la vie — aliments, vêtements, etc. — mais le reste de la population doit vêtir et nourrir cette main-d'œuvre de guerre. De plus, une partie de la production, au lieu d'être destinée à la population, se trouve consacrée aux forces armées. L'équipement militaire sous toutes ses formes restreint grandement le volume de production destiné à la population. D'autre part, tout le monde travaille. On se trouve en présence de l'abondance de l'argent et de la rareté des produits. C'est l'inflation. L'argent perd de la valeur tandis que les produits en gagnent.

La déflation et l'inflation sont deux maux économiques chacun grave à sa manière. La rançon de la crise est le chômage des travailleurs tandis que le prix de la guerre est la mort des soldats.

Quand le coût de la vie baisse, aux périodes de déflation, le patron, qui vend ses produits moins cher, est contrant de couper les salaires. Si la coupe est en proportion de la baisse du coût de la vie, l'ouvrier ne sera pas perdant. Son salaire réel demeure le même. Il gagne moins cher, c'est vrai, mais il paye moins cher pour ce dont il a besoin.

Malheureusement, toutefois, en période de déflation, de nombreux travailleurs perdent leur emploi; et, autrefois, il n'existait pas d'assurance-chômage. De sorte que le pouvoir d'achat de l'ouvrier disparaissait avec son renvoi; ce qui accentuait encore la crise en amenant le chômage d'autres ouvriers.

Aux époques d'inflation, l'ouvrier réclame une augmentation de salaire pour maintenir son niveau de vie. Il veut conserver le même pouvoir d'achat à son salaire. Se basant sur l'indice du coût de la

vie, il réclame une hausse de salaire proportionnelle, que le patron lui accorde.

Tout irait assez bien, dans un cas comme dans l'autre, si l'équilibre était maintenu entre la valeur du salaire et des produits. Malgré que ce ne soit pas un progrès véritable, pour un ouvrier, que de simplement maintenir, durant toute sa vie, le pouvoir d'achat de son salaire. Il existe donc une autre sorte d'augmentation de salaire, basée sur le profit de l'entreprise et le rendement de l'ouvrier.

Productivité.

L'augmentation la plus saine se greffe sur la productivité.

Si un patron accorde une augmentation de salaire à un ouvrier dont la productivité n'augmente pas, il en résulte nécessairement que le coût de production de ce patron se trouve accru. Et, ne pouvant prendre indéfiniment cette augmentation à même sa marge de profit, le patron devra augmenter ses prix. Et cela contribuera à la hausse du coût de la vie. L'ouvrier, qui reçoit d'une main une augmentation de salaire, devra la remettre aussitôt de l'autre main parce qu'il paiera plus cher les choses qu'il achète.

Si, par exemple, l'ouvrier dans une manufacture de chaussures obtient une augmentation de salaire sans que son rendement augmente, le patron devra vendre les chaussures qu'il produit plus cher. Peut-être que l'ouvrier en question, à la fin de l'année, sera encore gagnant, parce qu'il aura retiré une augmentation de salaire plus forte que le prix plus élevé qu'il aura payé pour les chaussures de sa famille pendant l'année. Mais, si la même chose se produit dans tous les secteurs de l'industrie, il devra payer tous les produits dont il a besoin plus cher, et, à la fin de l'année, son augmentation sera annulée par la hausse du coût de la vie qu'il aura subie du fait que ses confrères de travail, dans les autres usines et manufactures, auront agi de la même manière que lui.

Mais, si, par contre, l'ouvrier réclamant une augmentation de salaire s'engage en échange à travailler plus et mieux, l'augmentation, dans ce cas là, ne coûtera rien à son patron. Le prix du produit fabriqué par cet ouvrier ne sera pas augmenté. Il en sera de même dans toute l'industrie si les confrères de travail de l'ouvrier agissent de la même façon. Et le coût de la vie ne montera pas.

Ce sont là quelques notions très sommaires sur le sujet complexe des salaires, du profit et des prix.

Il est impossible, dans un court article, d'exposer en détail tous les aspects de cette question compliquée.

Il y aurait beaucoup à dire aussi sur le sujet des taxes, de la concurrence, et des monopoles.

Nous y reviendrons à la prochaine occasion.

L'influence des besoins de la clientèle et des "marques" dans l'achat d'un stock d'épicerie

La plupart des centres de notre pays comprennent une grande variété de gens de tous âges, occupations, cultures, voire de nationalités différentes et parlant soit le français, soit l'anglais. Avec l'immigration qui afflue constamment vers le Canada, il se forme dans certaines villes des groupes assez homogènes de néo-canadiens que le détaillant avisé doit essayer de comprendre et de satisfaire. Il va de soi que, dans une épicerie, par exemple, la marchandise qui plaît au groupe le plus important de la localité pourra s'écouler en plus fort volume.

Il convient aussi de noter les habitudes d'achat des gens de la place. On sera surpris d'apprendre, par exemple, que les gens de certaines localités préfèrent les œufs de couleur foncée, alors qu'ailleurs on aimera mieux ceux qui sont blancs; qu'ici on choisit de préférence du thé noir, ailleurs du thé vert, et ainsi de suite. Pour l'épicier, ce qu'il importe de savoir, c'est ce que sa clientèle désire. Il doit viser à satisfaire la demande et non à l'orienter et il doit acheter ce que ses clients achèteront — non ce que lui-même aime et préfère.

Dans nos campagnes, les gens ont des goûts passablement identiques, mais dans les grandes cités comme Montréal, on se rend compte que la différence des races, des langues et des religions exerce sur la demande des produits alimentaires une influence notable. Les variantes observées se caractérisent surtout par quartiers. Il s'ensuit donc que les problèmes qui en découlent, concernant l'achat et la vente à des gens de goûts différents, doivent entrer en ligne de compte lorsqu'on décide à quel endroit on ira s'établir. Mais une fois que son épicerie est installée, le marchand doit constamment avoir présents à l'esprit les goûts et les caprices de sa clientèle; il doit connaître les sympathies et les antipathies pour certaines marchandises qu'entretiennent les groupes ethniques prédominants de son voisinage.

L'épicier et son personnel vendeur doivent avoir à tout instant l'oreille au guet afin d'apprendre ce que la clientèle désire et comment elle apprécie les articles mis en vente. Le secret des achats judicieusement effectués consiste à se tenir près des clients et à répondre à leurs demandes. La publicité nationale pénétrant dans tous les foyers par les ondes, par les journaux, par les périodiques, par les manuels de cuisine et les cours d'art culinaire, la clientèle est suffisamment informée de nos jours pour bien savoir ce qu'elle désire dès l'instant où elle pénètre à l'intérieur d'une épicerie. Si cette clientèle ne trouve

pas à un endroit ce qu'elle veut, elle ira le chercher ailleurs.

Il s'ensuit que l'épicier ne doit que rarement se laisser influencer par les demandes exprimées occasionnellement par certains de ses clients. Il lui faut user de son propre jugement en faisant l'évaluation de la demande possible d'item qu'il ne tient pas encore en stock, de manière à n'acheter que les articles qui pourront s'écouler avec suffisamment de volume pour rapporter un profit normal.

Certains marchands gardent à portée de la main un "bordereau de demandes" sur lequel ils notent à mesure les demandes faites par la clientèle au sujet d'articles que le magasin n'offre pas en vente. D'autres vont "magasiner" chez leurs concurrents afin de se rendre compte des marchandises qu'ils gardent en stock. Quelques-uns, enfin, effectuent parmi leur clientèle des relevés périodiques afin de connaître ses goûts et ce qu'elle aimerait trouver chez eux. Les relevés de ce genre peuvent se faire dans les grands magasins à libre service en interrogeant brièvement les gens à mesure qu'ils laissent le comptoir de contrôle, à la sortie du magasin. En général, ces relevés ne sont pas pratiques dans le cas des petites épiceries, car le propriétaire peut facilement se rendre compte des besoins de sa clientèle en conversant avec les gens et en faisant l'analyse de ses propres ventes.

Un épicerie doit souventes fois décider s'il achètera des marques de marchandises annoncées d'un océan à l'autre dans les publications dites "nationales" ou s'il doit préférer des marques locales ou régionales

François Le Pelch

Conseil en Organisation

(Industrie et Commerce)

2475, Boulevard des Chutes,

Courville,

P. Q.

Tél. MO 3-0394

— celles qui portent, par exemple, le nom d'un distributeur en gros. Dans nombre de cas, il voudrait se procurer les deux, mais alors se pose le problème de savoir quelle proportion de chacune il choisira.

Les marchandises qui ne sont connues que régionalement permettent presque toujours de réaliser un plus fort pourcentage de profit que les marques "nationales". La raison de ceci provient de ce que l'épicier peut assez souvent acheter les marques régionales à meilleur marché et qu'il peut les vendre en rencontrant une moins forte concurrence sur les prix par le fait que ses concurrents ne vendent pas tous ces mêmes marques régionales. D'un autre côté, les marques connues grâce à la publicité nationale ont toutes les chances de se vendre plus rapidement et en plus fort volume que la demande est amorcée et entretenue chez les consommateurs par la publicité à laquelle nous avons fait allusion plus haut.

En faisant son choix parmi plusieurs marques, le détaillant doit peser ces considérations en apparence contradictoires et décider laquelle l'emportera en tenant compte de la marchandise sous considération. On ne saurait évidemment donner une réponse catégorique quant à la valeur des marques, car certaines marques particulières jouissent d'une très grande popularité dans certains districts, où elles se vendent avec suffisamment de rapidité et permettent une majoration assez forte, pour concurrencer victorieusement les marques annoncées d'un océan à l'autre.

Par ailleurs, certains items offerts sous des marques particulières, bien que permettant des majorations plus fortes, peuvent n'être pas suffisamment connus pour se vendre assez vite et rapporter autant

de bénéfice que les marques "nationales". Enfin, on peut constater que certaines marques dites nationales permettent une plus forte marge de profit que les marques particulières et que, parmi ces dernières, il en est dont la rotation est plus rapide que la plupart des marques nationales — tout dépend d'une foule de circonstances qui empêchent, précisément, d'établir une règle générale.

Les systèmes de contrôle automatique des inventaires prennent de ce fait une importance d'autant plus grande qu'ils permettent à l'épicier de vérifier la cadence de rotation des diverses marques tenues en magasin. Un bon système fournit une base mathématique sur laquelle le propriétaire de l'établissement peut effectuer ses achats en tenant compte de l'écoulement des marques d'après la demande dont chacune jouit auprès de la clientèle.

Aucun système de contrôle du stock ne permet cependant de faire un choix parmi des marques qui n'ont pas encore été essayées au magasin. Le propriétaire ou l'acheteur doit donc, lorsqu'il essaie une marque pour la première fois, s'en remettre exclusivement à son propre jugement et à sa connaissance de ce que veut la clientèle. Du moment que des articles sont essayés à titre expérimental et qu'ils pénètrent de ce fait dans l'établissement, ils doivent être suivis de près — sinon la valeur de l'expérience se trouverait perdue. Le meilleur moyen de connaître jusqu'à quel point la clientèle s'y intéresse consiste à suivre au jour le jour les fluctuations de l'inventaire perpétuel et automatique.

— Louis-A. BELISLE.

INNOVATION COMMERCIALE



Estampes en plastique transparent
Voyez ce que vous estampez; évitez les erreurs.

Plus léger, plus économique.

Pas plus dispendieux que les estampes de bois, même les plus récentes.

DEMANDEZ NOS PRIX

DOMAINE de la CLASSIFICATION

Pour avoir du succès dans votre classification, servez-vous de la chemise à classement "RICHELIEU", manufacturée dans le QUÉBEC, de toute première qualité. Demandez échantillon pour vous convaincre. Pour la première fois, des Canadiens-Français vous fournissent une chemise de première qualité à des prix populaires.



Chemise de première qualité à des prix populaires.

Cette annonce vous vaut 10% d'escompte sur l'achat de toute quantité de chemises "RICHELIEU"

LE SPECIALISTE DU BUREAU, Inc.

H.-E. LAVALLÉE, président-gérant

939, 2^{ième} AVENUE, Limoilou,

Tél. 3-6573

QUEBEC

Demandez les formules réglées pour comptabilité de tous genres ainsi que couverts "binders" de Villemaire & Frères Ltée, appelés Vimy & William

Les différences s'atténuent de plus en plus entre le Canada et la Nouvelle-Angleterre

UNE proportion imposante des travailleurs, en Nouvelle-Angleterre, ne prisent guère le régime Eisenhower. Plusieurs conventions collectives se renouvellent avec des baisses notables de salaires. L'industrie textile subit une dure crise. Les routes sont excellentes aux Etats-Unis, très satisfaisantes au Nouveau-Brunswick, mais un voyage par le nord de la Gaspésie est un véritable cauchemar pour l'automobiliste. Le Canada paraît être plus actif industriellement et plus jeune par l'ardeur de son activité que les états de la Nouvelle-Angleterre. Tels seraient, en bref, les titres que l'on pourrait donner à toute une série d'articles au retour d'un périple de plus de deux mille milles en Nouvelle-Angleterre, dans les Provinces Maritimes et une partie du Québec.

A tort ou à raison, les travailleurs de la Nouvelle-Angleterre attribuent au régime républicain le chômage qui sévit assez durement dans la plupart des centres et qui affecte tout particulièrement l'industrie textile là-bas tout autant qu'au Canada. Dans les centres où existent de forts noyaux d'anciens Québécois traditionnellement démocrates, on établit souvent la comparaison entre les belles années du régime Roosevelt et l'état actuel des choses, et c'est avec une certaine hâte qu'on semble attendre les prochaines élections... La politique extérieure des Etats-Unis, le niveau élevé des impôts et la conscription permanente font sans cesse l'objet de commentaires peu flatteurs à l'égard de l'administration. Le coût de la vie est élevé, mais celui de la construction et le niveau des loyers, dans les centres industriels, paraissent légèrement inférieurs à ce qu'ils sont dans la région de Québec.

Ce qui m'a particulièrement frappé, ç'a été d'apprendre que certaines manufactures paient des salaires de 60 et 70c de l'heure et que, dans plusieurs cas récents, les conventions collectives ont été renouvelées avec des baisses allant jusqu'à 10 et 13c de l'heure. Plutôt que de subir d'appauvrissantes périodes de chômage, les ouvriers qui avaient la liberté de choisir ont préféré recevoir un peu moins et travailler assez régulièrement que de s'obstiner à demander plus et de perdre leur emploi par la fermeture des usines qui leur assuraient un gagne-pain.

Comme au Canada par ailleurs, les périodes de chômage prolongées, l'assurance-chômage et le désœuvrement favorisent la délinquance juvénile et tout ce qui s'y apparente. Une foule de jeunes et de moins

L'OUTILLAGE MÉCANIQUE ET L'OUTILLAGE A MAIN EN FRANCE

Le secteur de l'outillage mécanique est l'un des plus stables parmi ceux qui forment le vaste réseau d'industrie du travail des métaux.

Un chiffre d'affaires de l'ordre de 15 milliards de francs a été réalisé en 1953 par un ensemble de quelque 400 entreprises constituant la profession et groupant 11,000 ouvriers environ.

Malgré le fléchissement des prix, le volume des affaires se maintient à un niveau égal depuis plusieurs années, et 1954 marque même une tendance au redressement.

En 1953 cette branche a exporté pour 1,500 millions de francs d'outillage à l'étranger et 1,200 millions dans les pays d'outre-mer.

Les importations, pour la plupart en provenance des États-Unis, d'Angleterre, d'Allemagne, de Suède et de Suisse, sont en général supérieures aux exportations.

Pour le premier trimestre de 1954, elles sont de l'ordre de 407 millions de francs.

L'industrie française de l'outillage à main compte quelque 350 entreprises qui utilisent environ quarante mille tonnes d'acier par an et occupent 10,000 ouvriers et 3,000 employés.

Avant la guerre, la fabrication n'absorbait pas plus de 25,000 tonnes de métal, ce qui fait ressortir l'accroissement considérable de la production, grâce à un équipement moderne qui permet de sortir des outils de haute qualité et de réputation universelle.

Les exportations à l'étranger représentent environ 13% du chiffre d'affaires.

Du Pont de Nemours (États-Unis) a manufacturé jusqu'à présent 1,000 tonnes d'une fibre artificielle pratiquement indestructible. Cette fibre pourrait être trempée dans un bain d'acide chlorhydrique sans être attaquée, et laissée dans un four à 212° F. sans brûler.

jeunes attendent d'avoir épuisé totalement leurs prestations d'assurance-chômage avant de songer à se chercher de l'emploi. Les industries étant nombreuses, variées et hautement mécanisées, hommes et femmes sans métier officiel, c'est-à-dire qui appartiennent à la catégorie des journaliers, finissent par trouver de l'emploi lorsqu'ils se donnent réellement la peine d'en chercher, mais il arrive qu'on leur offre à peine plus que la valeur des prestations qu'ils recevaient. On prévoit que les prochains mois seront assez difficiles et plusieurs en sont presque venus à espérer une autre guerre qui contribuerait, espère-t-on, à redonner à l'industrie son activité d'il y a cinq ou six ans. Curieux, tout de même, que la guerre soit devenue l'un des stimulants essentiels d'une économie qui pourrait consacrer à des oeuvres autrement plus sociales ses efforts de coordination.

Dans un autre ordre d'idées, la circulation sur les grandes routes américaines est extrêmement plaisante. Les "turnpikes" ou auto-routes à double piste permettent d'abattre en quelques heures des distances surprenantes. Ces routes passent en dehors des villes et villages et ne comptent aucun passage à niveau. Les signaux lumineux n'y entravent aucunement la circulation du fait qu'à toutes les intersections importantes existent des rond-points d'une conception absolument standardisée. En général les routes principales sont à triple voie — même les auto-routes dont chaque piste à sens unique comporte une voie de circulation lente ou lourde, une voie de circulation active et une troisième voie de doublage qui ne doit servir que pour dépasser occasionnellement. Les "turnpikes" sont d'ailleurs modelés sur les conceptions les plus modernes des grandes routes nationales. On se prend à souhaiter que le Boulevard Laurier, qui doit relier Québec et Montréal, soit éventuellement fini selon ce modèle sur toute sa longueur. Nos routes les plus récentes du Québec se comparent aux routes américaines. D'autres, par contre, doivent compter parmi les pires de tout le continent. Celle du nord de la Gaspésie, qui s'étend de St-Majorique à Ruisseau Castor, notamment, est dans un état abominable. Les pluies incessantes semblent avoir empêché tout entretien depuis des semaines et la surface, parsemée de trous par millions, ne permet guère d'excéder 10 à 15 milles à l'heure, la circulation y étant extrêmement pénible. Si nous voulons conserver le tourisme, il va falloir veiller à l'entretien et au pavage des routes dans ce secteur.

Les Américains ne pratiquent pas autant que nous l'industrie des cabines et des motels. En pénétrant du côté canadien, on a immédiatement l'impression qu'on y guette le touriste et qu'on désire ardemment ses dollars. C'est une impression plutôt mauvaise à

AUTRE CHASSEUR FRANÇAIS QUI FRANCHIT LE MUR DU SON

Franchir la barrière sonique n'est plus aujourd'hui un exploit pour un pilote. Pour un prototype, le fameux "passage" continue de marquer une date: l'appareil démontre à la fois ses possibilités dans le domaine de la vitesse et la valeur de sa cellule.

C'est à ce titre qu'il convient de marquer la performance réalisée à Istres par le pilote d'essai Pierre Maulandi, à bord du Baroudeur-02 de la Société nationale de constructions aéronautiques du Sud-Est. Le plus gros travail de mise au point avait porté jusqu'à présent sur le côté "révolutionnaire" de cet appareil: le décollage ou l'atterrissage par chariot et patins sur des terrains réduits ou non préparés. Les derniers perfectionnements apportés à cette formule nouvelle — notamment l'adjonction de fusées au Chariot — ont permis décollages sur moins de 3,500 pieds.

Aujourd'hui le Baroudeur entend démontrer qu'il est non seulement un avion "tous terrains" — ou presque, — mais aussi et surtout un appareil d'appui aérien de classe internationale.

Ce monoplace monomoteur a une envergure de 30 pieds, une longueur de 33 pieds, il pèse 15,225 lbs à pleine charge, est équipé d'un réacteur français Atar et armé de deux canons de 30 ou de 37, de lance-roquettes largables, de bombes ou de réservoirs de napalm.

Divers avions français ont déjà franchi à de nombreuses reprises la barrière sonique: les chasseurs Mystère et le chasseur bombardier Vautour.

Plus de 3,500 troupeaux comptant environ 80,000 bovins sont soumis au régime de lutte antibrucellique, rapporte-t-on à la Division de l'hygiène vétérinaire, ministère de l'Agriculture, Ottawa. En ce moment, 2,746 de ces troupeaux sont exempts de brucellose. Au titre du programme fédéral-provincial de lutte antibrucellique, le nombre de vaccinations signalées jusqu'ici pour l'année financière 1954-1955 est de 82,507. Le nombre global de vaccinations effectuées depuis l'inauguration du programme en 1950 s'élève à 1,395,551.

mon sens. Plusieurs enseignes sont de mauvaise facture, mal lettrées par des amateurs, comptant trop souvent des fautes d'orthographe en anglais et même en français, facteurs qui éloignent le touriste plutôt qu'ils ne l'attirent. Nous avons pu obtenir au Nouveau-Brunswick une cabine à deux lits doubles chauffée au gaz, avec toilette, douche et eau chaude, pour seulement \$6. Dans le même ordre d'idées, nous avons obtenu en Gaspésie, dans un hôtel très achalandé, une suite de deux chambres, avec bain, pour seulement \$8. Ce sont là des exemples qui démontrent que le touriste n'est pas exploité. Dans chaque cas, l'accueil a été des plus aimables. Malgré la température maussade une propreté méticuleuse régnait aux abords de ces locaux qui étaient d'ailleurs annoncés d'espace en espace plusieurs milles à l'avance.

Si nous avons un office de linguistique, cet organisme devrait avoir les pouvoirs de sévir contre ceux qui posent, le long des routes, des affiches et enseignes absolument stupides ou, en tout cas, qui pêchent non seulement contre le bon goût par leur aspect d'un déplorable négligé, mais surtout contre la langue et les données les plus élémentaires du lettrage avec des N et des S à l'envers . . .

Les différences qui marquaient naguère le Canada et les Etats-Unis s'atténuent de plus en plus en notre faveur dans le domaine matériel. La famille moyenne du Québec n'a guère à envier la famille moyenne du Maine, du Massachussetts ou du Connecticut, et je reste sous l'impression bien nette que l'ouvrier québécois obtient autant, sinon plus, pour son salaire hebdomadaire, que son collègue américain. Quant au commerce, à l'industrie et aux affaires en général, je préfère les perspectives que nous entrevoyons chez nous à celles qu'envisagent nos voisins pour les deux ou trois prochaines années. — **Louis-A. BELISLE.**

En 1900, il mourait de la tuberculose 183.9 personnes par population de 100,000; aujourd'hui (1954), il n'en meurt plus que 12.6, soit moins de 1 par 1,000.

Les cheveux poussent d'environ 1-2 ligne de longueur par jour; ils poussent plus vile chez les jeunes, moins chez les vieux.

Il arrive 2.5 plus d'accidents mortels sur les routes de campagne que dans les rues des villes.

Les avions de la guerre de 1914 prenaient une heure pour s'élever à 6,000 pieds; les avions-fusées montent à 10,000 pieds en moins de deux minutes.

DES VENTES PROFITABLES A QUÉBEC

Les faits démontrent à l'évidence que, depuis dix ans, le commerce d'alimentation a triplé dans la ville et la région métropolitaine de Québec. Les fournisseurs au nombre de 900 — épiciers et bouchers — ont vendu des denrées pour une valeur de \$40 millions en 1951, alors qu'ils en vendaient pour \$16 millions en 1941; et tout indique avec la progression constante de leurs établissements qu'ils dépasseront le chiffre de \$45 millions en 1953. Le progrès est sensible dans un domaine où la clientèle augmente sans cesse avec la progression rapide de la population.

Une capitale de 216,000 âmes qui est le centre de rayonnement d'une vingtaine de comtés compte plus d'un demi-million de consommateurs dont le pouvoir d'achat s'est fortement accru depuis dix ans. Les épiceries et les boucheries en profitent pleinement, même avec la concurrence très vives que les magasins à succursales multiples peuvent leur livrer. Elles comptent 884 établissements dans la zone métropolitaine, dont le chiffre d'affaires moyen s'inscrit entre \$29,000 à \$57,000 dans la ville et les centres urbains de la banlieue; à Beauport, par exemple, elles font un volume d'affaires de \$32,626 en moyenne; à Charlesbourg la moyenne est de \$38,266, à Giffard \$42,518, et à Sillery elle passe au niveau élevé de \$57,695. Dans la ville même de Québec, la moyenne du chiffre d'affaires s'établit à \$53,887; ce sont les chiffres du recensement de 1951.

La clientèle augmente et le marché est toujours actif. Le nombre des jeunes ménages grossit également avec celui des familles dont la moyenne de personnes est de 4.6 par foyer; c'est une population composée de jeunes en majorité puisque les trois-quarts des habitants de la ville et de la région ne dépassent pas 35 ans d'âge; le groupe de 15 ans à 60 ans forment un peu plus de la moitié de la population, et constitue par le fait même le principal élément de prospérité du marché alimentaire. Voilà autant de bouches à nourrir dont savent profiter les fournisseurs actifs qui ont sensiblement amélioré leurs comptoirs et modifié leurs méthodes de vente depuis dix ans.— "Le Soleil", Québec.

Nous avons tout avantage à cultiver intensément le sens de l'observation

LE sens de l'observation joue un vaste rôle dans l'adaptation des humains à leur milieu, mais ce rôle est peut-être encore plus grand dans le domaine des affaires que nulle part ailleurs.

Dans la plupart des entreprises industrielles, le succès dépend souvent de quelques détails. Le commerçant, le vendeur, l'industriel, le propriétaire d'usine quel qu'il soit, s'il est vraiment dans sa vocation, a constamment l'œil au guet. Il invente chaque jour, et pour inventer, il puise dans son imagination. Mise au service d'un esprit observateur, l'imagination fournit à la faculté maîtresse du jugement des faits précis, justes, nombreux parce que bien vus et raisonnés. L'industriel doit inventer pour trouver des raccourcis dans ses prix de revient, pour créer des modèles nouveaux qui plairont à la clientèle, pour se trouver des débouchés. S'il n'observe pas, s'il ne réfléchit pas sur les faits qu'il constate, et surtout s'il n'agit pas conformément au gros bon sens qui s'appuie sur des réalités, bon nombre de ses œuvres sont vouées d'avance à l'échec.

L'esprit d'observation consiste à voir plutôt qu'à regarder, à écouter plutôt qu'à entendre. C'est l'esprit qui s'arrête à ce que perçoivent les sens et qui juge les faits en les pondérant, c'est-à-dire en les soumettant à la faculté qui nous permet de peser le pour et le contre, puis de décider. Mais encore faut-il que les faits observés soient assez nombreux pour en faire un choix après les avoir échelonnés selon l'ordre de leur importance, de leur portée, de leur valeur par rapport au cas sous considération. Un esprit qui observe deviendrait vite curieux s'il ne l'était pas naturellement, car l'intérêt que l'on prend à observer une chose nous incite à appliquer le même procédé à une autre chose. La réflexion établit ensuite les liaisons, fait des rapprochements, compare et décide si nécessaire. Si aucune décision ne s'impose, les faits s'emmagasinent dans le subconscient d'où ils pourront, si la mémoire est fidèle, être remis au foyer de l'attention au gré des besoins et de l'apropos.

Pour bien observer, il faut être attentif, il faut pouvoir se poser, s'arrêter et concentrer son esprit sur les faits qui se présentent aux sens. Or, comme rien ne pénètre dans l'esprit qui n'ait d'abord passé par les sens, la qualité de ces derniers influe dans une large mesure sur la netteté des perceptions. Celui qui a une vue défectueuse, ou qui entend mal, risque fort, s'il n'apporte pas à ces déficiences les correctifs qui s'imposent, de percevoir les faits autrement qu'ils ne sont. Des perceptions incomplètes amènent la distorsion des images mentales et risquent à leur tour de fausser les conclusions qui en découlent naturellement. Si plusieurs individus jugent différemment les mêmes faits parfois, c'est que chacun les perçoit selon la

NOUVEAUX TYPES DE BLÉ CANADIENS

Plus de 400 hommes de science d'Angleterre et du reste du monde entendaient dernièrement un Canadien raconter les progrès réalisés au Canada pour la production de nouveaux types de blé rapidement selon un programme dirigé. Il s'agissait des délégués au Congrès jubilaire de l'Association de biologie appliquée, qui se tient au Collège impérial de Londres. Le Canadien était M. K. W. Neatby, directeur des services scientifiques au ministère canadien de l'Agriculture. Il a en outre décrit les appareils destinés à faire l'épreuve de la valeur panifiable des blés en cours de croissance.

La dernière estimation de la récolte canadienne de pommes indique une légère augmentation par rapport à l'an dernier soit 12,176,000 boisseaux, comparativement à 11,731,000 boisseaux l'an dernier. Le Québec et la Colombie-Britannique accusent de légères diminutions; il y a augmentation dans les trois autres provinces productrices notamment en Nouvelle-Écosse. Tels étaient les chiffres antérieurs à l'ouragan qui s'est abattu sur la vallée d'Annapolis. N.-E.

Près de 80,000 têtes de bestiaux furent écoulees par l'intermédiaire des Maritime Cooperative Services en 1953, s'il faut en croire le NOVA SCOTIA FARM NEWS; le journal ajoute, après avoir examiné le rapport des M.C.S.: "Il est évident que les cultivateurs des provinces Maritimes tiennent à vendre leurs gros bovins et veaux selon la méthode de classement sur rail. Ce mode de classement des bovins est d'introduction récente, mais les cultivateurs en reconnaissent de plus en plus les avantages et veulent en profiter. Les ventes de veaux ont augmenté de plus de 400 p. 100 depuis quatre ans, et celles de gros bovins de plus de 800 p. 100 durant la même période.

qualité de ses sens et les juge d'après le bagage de connaissances acquis précédemment, c'est-à-dire d'après son expérience et les raisonnements qu'elle a suscités — c'est aussi parce que l'attention n'est pas la même chez tous, ou qu'elle n'est pas servie au même degré par le désir de voir, d'entendre, de sentir et de comprendre les choses exactement telles qu'elles sont.

Le sens de l'observation n'est pas donné à quiconque, mais il peut s'acquérir. Il existe chez les adultes à divers degrés qui sont conditionnés d'abord par les dispositions natives de chacun, mais aussi par l'influence du milieu familial sur l'enfant, de sa naissance à l'âge adulte. Si l'enfant a été sagement orienté de manière à lui permettre de poser son attention en apprenant à se dominer, d'observer les détails qu'on a pu au besoin lui souligner, de satisfaire sainement ses curiosités; s'il a éprouvé du plaisir à s'étonner en découvrant le monde et ses merveilles; s'il a appris en retenant ce que sa curiosité satisfaite a pu graver dans son esprit; si, enfin, il est resté éducatible — en appliquant au perfectionnement de sa personnalité, à bien s'adapter à son milieu social et matériel et à faire mieux aujourd'hui qu'hier, les connaissances acquises en cours de route — il arrivera à l'âge adulte en pleine possession de cet outil précieux qu'est le sens de l'observation et il pourra d'autant plus se rendre utile à la collectivité. Le sens de l'observation contribue à entretenir chez l'homme normal cette admirable faculté de s'étonner qui rend la vie intéressante, garde perpétuellement jeune malgré l'accumulation des ans et orne de poésie jusqu'aux détails les plus ingrats de la tâche quotidienne.

Par la poésie des sens on accède à la poésie tout court, dans le rêve conscient provoqué par les ressources d'une imagination vraiment créatrice. C'est en effet dans la rêve au sens poétique du mot que sont nées les plus belles réalisations de notre siècle. Rêve de Jules Verne imaginant les merveilles de l'aviation, de la navigation sous-marine et interplanétaire. Rêve d'Edison entrevoyant le monde baigné de lumière, imprégné des sons harmonieux conservés par les enregistrements sonores. Rêve de Ford qui voulut doter chaque famille de sa voiture automobile.

Rêve de Branly qui a rempli l'air d'harmonie et des voix sans nombre qui pénètrent aujourd'hui dans nos foyers. Rêve de Pasteur voyant le monde affranchi des maladies infectieuses. Et combien d'autres qui, partant d'observations à la portée de leurs contemporains, ont contribué par leurs conceptions poétiques à donner une orientation toute nouvelle au monde où nous vivons. Les poètes de la littérature font vibrer les âmes sensibles en les plongeant dans les rêves éthérés, mais les poètes du monde réel lancent sur la voie des réalisations en apparence impossibles les éléments actifs de la fourmière humaine. Le cas de Jules Verne, dont on fête cette année le centenaire, nous montre bien ce que l'esprit d'observation, le souci des réalités, l'amour du vrai et un travail assidu peuvent faire en transposant sur le plan des réalités

LA TV COMMERCIALE EN ANGLETERRE

L'autorité indépendante de la télévision d'Angleterre espère inaugurer ses émissions au début de l'automne prochain, annonce le président de cet organisme, sir Kenneth Clark, de Londres.

EXPOSITION INTERNATIONALE DE L'EMBALLAGE

La 4e Exposition internationale de l'emballage, qui se tiendra à l'Olympia de Londres du 18 au 28 janvier prochain, sera la plus considérable de ce genre jamais organisée en Angleterre et, probablement, dans le monde.

BELL TELEPHONE COMPANY OF CANADA

La compagnie Bell Telephone Company annonce à la Bourse de Montréal l'émission, au cours de septembre, de 10,423 actions de capital, conformément au système d'achat d'actions dont bénéficie le personnel de la compagnie. Il y a 11,716,531 actions actuellement en cours.

Le salaire moyen hebdomadaire brut d'un ouvrier masculin allemand s'élève à environ \$19.00 tandis que celui d'un ouvrier qualifié s'élève à environ \$21.00. Les femmes, elles, ne gagnent que \$11.20 par semaine en moyenne.

L'estimation du 1er août établit la production canadienne des pommes de terre à 54,978,000 boisseaux, contre 67,002,000 boisseaux en 1953, soit une diminution de 18 p. 100.

PARTAGE CONDITIONNEL

— Ta soeur a la plus petite pomme. Est-ce que tu lui as laissé le choix, comme je te l'avais recommandé?

— Mais oui, petite mère. Je lui ai même dit qu'elle pouvait prendre la petite pomme ou rien du tout. Elle a choisi la petite pomme.

le rêve conscient inspiré par la recherche, les conceptions nouvelles précisant les aspirations inexprimées de tout un monde, et la poursuite d'un idéal dans le travail consciencieux et persistant.

Notre monde se meurt d'ennui à papillonner d'une jouissance grossière à l'autre, à la recherche d'un bonheur illusoire parce que purement passif. Le sens de l'observation, animé par une saine curiosité intellectuelle et servi par des sens jalousement préservés en parfait état, devrait pourtant contribuer à ouvrir les esprits aux émerveillements que la nature, les livres, la documentation visuelle et auditive de la télévision et de la radio, les valeurs spirituelles véritables et notre petit bagage de connaissances offrent à notre imagination.

Notre monde se meurt de superficialité quand il pourrait tant trouver à chercher en profondeur . . .

Louis-A. BELISLE.

"CHIALEUX"

*C'est un mot peu ordinaire
que l'on chercherait en vain
dans un petit dictionnaire
du vieux patois poitevin.*

*Mais il est fort en usage
dans le parler de chez nous;
il vient de chialer, je gage,
geste de très mauvais goût.*

*Si l'on veut savoir qui chiale —
ce sont parmi les enfants
ceux qui forment la marmaille
des éternels mécontents.*

*De père en fils ou en fille,
Depuis des générations,
S'exhale en plainte stérile
leur sens des lamentations.*

*Ainsi l'on passe sa vie
à gémir sans travailler,
jusqu'au jour qu'on meurt d'envie
après avoir tant chialé.*

*Le rimailleur,
"L'Événement-Journal".*

En Amérique, on distribue chaque année 13,000,000,000 de livrets d'allumettes, où 260,000 maisons d'affaires s'annoncent.

La production mondiale de la viande: 50% boeuf et veau, 40% porc, 10% mouton, cheval, etc.

CHEZ L'ÉPICIER

Le petit garçon — Voulez-vous me donner une livre de café? maman vous paiera à la fin du mois.

L'épicier — Dis à ta mère que nous ne faisons pas de crédit.

Le petit garçon — Mais ce n'est pas du crédit que maman demande, c'est du café.

DEVINETTE

— Quel est le manteau le plus chaud?

— Le manteau de la cheminée.

UNE CONSIGNE

Un soldat est de garde à la porte d'un jardin public avec la consigne de ne laisser entrer personne.

Un promeneur se présente.

— Impossible, dit le factionnaire, on n'entre plus.

— Mais je ne veux pas entrer, au contraire, je veux sortir par la porte en face.

— Ah! c'est différent, reprend le soldat, puisque vous voulez sortir, vous pouvez entrer.

OPTIMISME

Ce pianiste est un brillant virtuose aux succès nombreux; dernièrement il prêta son concours à une soirée privée. Mais les auditeurs n'appréciaient pas sa musique, si bien que l'on entendait davantage les conversations que le piano, ce qui n'empêcha pas l'artiste de terminer son morceau.

Lorsqu'il eut fini, le maître de la maison s'approcha et lui dit:

— Cher maître! je suis désolé! Tous ces bavards m'ont empêché d'entendre votre musique . . ., vous avez dû en souffrir . . .

— Moi, mais non, j'ai eu plus de chance que vous, ma musique m'a empêché d'entendre les bavards.

AU RESTAURANT

— Ca du chevreuil, garçon? Mais c'est du boeuf.

— Je vais vous dire, monsieur, ce chevreuil était apprivoisé.

Distinction qui s'impose entre « Annonce » et « Charité » ; Journaux, Revues, Programmes et Feuilles de Chou...

LE monde des affaires s'insurge avec raison et aussi avec véhémence contre les sollicitations de toutes sortes qui l'assaillent sous le prétexte plus ou moins fallacieux d'"annoncer". Justement alarmé de l'audace des sollicitateurs de tout acabit camouflés sous le manteau d'"agents d'annonces" qui processionnent devant les préposés à la publicité de nos maisons d'affaires, le "Better Business Bureau" de Québec vient de distribuer à ses membres la "mise en garde" que voici :

MISE EN GARDE

À la suite de nombreuses plaintes récentes qui nous ont été communiquées, nous croyons devoir attirer de nouveau l'attention de nos membres et du public en général au sujet de certains sollicitateurs d'annonces qui s'adressent plus particulièrement à nos maisons d'affaires en vue d'obtenir de la publicité devant paraître dans des revues traitant de l'impôt sur le revenu. Pour mieux réussir, ces gens, en certains cas, s'arrogent le titre d'aviseurs de l'impôt sur le revenu, et en d'autres circonstances, ils vous donnent l'impression d'être des inspecteurs du service de l'impôt.

Or, nous sommes informés par les autorités concernées que ces sollicitateurs ne font pas partie du personnel de la Division de l'impôt de Québec et que, de plus, l'Association du personnel n'a rien à faire avec ces diverses organisations qui sont d'initiative privée. Il est important d'ajouter également qu'aucun membre du personnel de l'impôt n'a le droit de solliciter des annonces, éditer ou vendre des revues traitant de l'impôt.

"AVEC LES COMPLIMENTS D'UN AMI"
Qui n'a pas déjà lu dans des programmes ou dans diverses publications ces cinq mots: "AVEC LES COMPLIMENTS D'UN AMI" sous forme d'une annonce payée dans le quart d'une page, d'une demi-page et souvent dans une page entière ?

Cet annonceur, qui peut être aussi une maison d'affaires, sait certainement qu'une annonce semblable n'a aucune valeur pour lui ou la maison qu'il représente, puisque cette annonce est anonyme et qu'elle ne désigne même pas la nature des produits ou des services. Mais, par contre, les promoteurs peuvent s'assurer de gros dividendes en vendant, plusieurs fois, ce même espace à d'autres personnes et à différentes maisons.

Pourquoi continuer ce genre d'"annonces" ? — Il vous arrive sans doute, parfois, d'avoir à répondre à des appels téléphoniques de gens qui, sur un ton plutôt familier, vous sollicitent une annonce, un don, ou encore vous offrent des billets à divers spectacles. Dans l'espoir de vous en faire un client, et sans vous soucier davantage vous répondez le plus souvent: "O.K.", et faites-moi parvenir votre facture.

Ne croyez-vous pas qu'il est temps que vous adoptiez une autre formule qui vous épargnerait un peu d'argent? Il serait peut-être préférable de répondre: "Nous ne manquerons pas de considérer votre demande si vous voulez bien nous la soumettre par écrit". L'expérience a déjà prouvé que pas plus d'une personne sur 25 vous adressera une lettre que vous pourrez remettre au BETTER BUSINESS BUREAU qui vérifiera les faits, si vous avez des doutes.

31 août 1954.

En plus de demander une présentation écrite de chaque cas, ceux qui ont un budget d'annonce ou qui, de quelque façon, veulent faire connaître leurs produits par l'imprimé, devraient exiger:

1° le tirage certifié ou certifiable par écrit — et au besoin sous serment — de la publication dont on leur vante les mérites;

POUR INTRODUIRE UN NOUVEAU PRODUIT

Le succès de l'introduction d'un nouveau produit ne peut être mesuré qu'en termes de bénéfice net pour l'entreprise — et c'est une question d'années, non de mois, d'activité.

Les éléments fondamentaux peuvent être déterminés comme suit:

1) Quelle contribution le nouveau produit apporte-t-il?

2) Quelle sera sa situation de concurrence?

3) Le potentiel de vente autorise-t-il un produit coûteux et un raffinement de la production?

4) Trouve-t-il sa place dans le plan actuel de production?

5) S'incorpore-t-il dans la structure de distribution existante?

6) Ou, est-ce l'un de ces rares produits dont le potentiel assurera l'existence d'une organisation complètement distincte?

Le plan général pour introduire un nouveau produit diffère peu de celui employé pour la diffusion d'un article déjà en circulation: publicité, vente par correspondance, expositions, catalogues, échantillons formation du personnel jouent un rôle important.

Pour le nouveau produit, cependant, plusieurs obstacles de vente s'ajoutent:

a) L'équipe de vente doit être instruite des caractéristiques du produit, des profits qu'en tireront les clients; les vendeurs doivent être formés pour la présentation:

b) Les habitudes d'achat chez les clients doivent être modifiées;

c) Les techniques des fabricants peuvent devoir être révisées.

Un programme d'éducation avant l'introduction est essentiel pour l'organisation des ventes. Ce programme pourrait inclure les éléments suivants:

1) Histoire du développement du produit;

2) Aperçu du programme de vente et de promotion;

2° que la publication ait existé depuis un certain nombre d'années et qu'elle soit sous la direction de personnes responsables;

3° qu'elle s'adresse à une clientèle susceptible d'utiliser les produits annoncés;

4° que la qualité des articles, illustrations et autres écrits puisse intéresser les lecteurs éventuels de la publication sous considération.

Il faut faire une distinction bien nette entre la "publicité" et la "charité". L'annonce est essentielle au succès d'un commerce et de toute entreprise. Mais il faut qu'elle soit conçue, préparée et publiée selon des normes qui feront agir les clients dans le sens désiré: demandes de prospectus et de renseignements, achats directs ou chez les distributeurs, ou même simplement diffusion d'un nom, d'une marque, d'une nouveauté. Les soi-disant "annonces" publiées "avec les compliments d'un ami" ne sont en fait qu'une charité... et principalement pour celui qui les sollicite. Il faut dire que, dans la plupart des publications du genre "programme" et toutes les "feuilles de chou", les solliciteurs reçoivent jusqu'à 50% du prix de l'annonce — parfois davantage. Lorsque le prix de l'impression a été déduit, il ne reste qu'un infime pourcentage aux "institutions" pour lesquelles on dit solliciter des "annonces", de sorte qu'encore, sous l'item "charité" et "dons", le mérite — si mérite il y a pour celui qui paie — n'existe guère que dans son intention d'aider une œuvre qu'on lui dit méritoire.

Les publications et journaux établis n'ont pas peur de montrer le chiffre de leur tirage à qui de droit. Le premier mérite de ces publications leur vient de ce qu'elles sont établies depuis longtemps. Pour durer, une revue ou un journal doit savoir intéresser ses lecteurs et leur rendre service. On doit y trouver un « intérêt humain » (human interest) — sinon la publication ne saurait avoir qu'une durée éphémère. Les programmes ne comportent en général aucun élément de cette nature: c'est presque toujours une sèche énumération, un simple horaire destiné à un nombre restreint d'auditeurs ou de spectateurs et dont le tirage est assez souvent problématique. Les programmes imprimés d'un réel mérite sont rares et tout annonceur peut facilement les reconnaître en se faisant montrer un exemplaire des éditions antérieures. Mais encore faut-il que le produit qu'on y annonce intéresse de quelque manière ceux qui en prendront connaissance.

Le deuxième mérite d'une publication périodique lui vient de ce que **les abonnés paient** pour la recevoir. Par ailleurs, un imprimé "donné pour rien" impose à celui qui y annonce tous les frais de sa publication. Lorsque — comme c'est le cas pour notre publication, par exemple — plus de 5,800 maisons d'affaires se donnent la peine de verser \$5 pour recevoir régulièrement un journal, c'est évidemment qu'on y trouve une documentation répondant aux besoins. La même remarque s'applique aux journaux quotidiens et autres publications dont le "standing" est

3) Revue des informations sur le marché et identification des buts initiaux;

4) Cours pratiques pour créer une information complète sur les caractéristiques du produit, les avantages pour le client, l'emploi efficace du matériel de présentation;

5) Plan à suivre par l'organisation des ventes.

Comment peut-on assurer une couverture parfaite du marché, quand le produit est prêt à être annoncé à l'industrie? Un fonds de publicité est une condition requise. Les objectifs et les marchés dictent le mode de publicité — publication commerciale, technique ou s'adressant au consommateur. Les clients doivent être localisés pour l'approche directe. — "L'Efficiency", Bruxelles.

UNE BONNE A LA HAUTEUR

Une maîtresse de maison, effrayée du massacre de vaisselle exécuté par sa bonne, lui reprochait sa maladresse:

— La valeur de la casse, disait-elle, dépassera bientôt le montant de vos gages. Je ne sais plus que faire...

— C'est bien simple, Madame, répondit la soubrette. Vous n'avez qu'à augmenter le chiffre de mes gages.

Un fournisseur parisien très en vogue a reçu d'un débiteur gai la lettre suivante:

"Monsieur,

"J'ai l'honneur de vous envoyer ci-joint un chèque de 5,000 francs, payable au Crédit Lyonnais, représentant le montant de vos envois que j'ai bien reçus.

"Salutations distinguées."

P.-S. — Voilà ce que je vous écrirais si j'étais en situation de vous payer. Malheureusement, je suis fort gêné ces temps-ci et remets à plus tard le plaisir de m'acquitter.

LA NOUVELLE BONNE

— Rosalie, n'oubliez pas d'essayer le salon; j'ai des visites tantôt.

— Oh! je n'ai pas attendu que Madame me le dise. Il y a plus de trois semaines que c'est fait!

depuis longtemps établi. Le public en paie l'abonnement ou le prix d'achat dans les kiosques de journaux dans la mesure où il y trouve matière à s'intéresser, à s'instruire, à se documenter ou à se distraire. La publicité publiée dans ces organes de presse vaut cependant dans la mesure où elle peut, à son tour, capter l'attention des lecteurs et les inciter à l'action. Il existe différents "médiuns" de publicité justement parce qu'il existe différentes catégories de lecteurs et que ces lecteurs ne sont pas intéressés également par tous les sujets indistinctement.

Les quotidiens et les périodiques qui publient un fort volume d'annonces dites "nationales" sont d'ordinaire membres de l'ABC ou du CCAB, organismes s'occupant de la certification des tirages pour la satisfaction des annonceurs. D'autres périodiques comme le nôtre, qui ne publient pas de ces annonces "nationales", sont en mesure de prouver par leurs listes d'abonnés l'exactitude de leur tirage moyen. D'ailleurs ces chiffres sont publiés dans certaines publications comme "Standard Rate & Data Service", "Canadian Advertising" et diverses revues ou publications annuelles ou trimestrielles à l'usage de ceux qui font de la publicité au sens réel de ce mot. Tout annonceur devrait insister sur ces faits; le tirage réel et payé, la répartition des lecteurs par classes d'occupations et leur distribution géographique, c'est-à-dire les endroits où va la publication.

Comme conclusion, disons que, pour la sauvegarde de la publicité vraiment digne de ce nom, les maisons d'affaires devraient mieux étudier quels sont les organes susceptibles d'atteindre leur clientèle éventuelle — elles devraient aussi mieux préparer leurs annonces. Lorsqu'on ne connaît pas les éléments essentiels de l'art publicitaire, il est toujours possible d'avoir recours à des techniciens en maquettes, en textes et en disposition typographique. Les agences de publicité peuvent rendre d'immenses services à ce sujet et leurs services, lorsqu'elles sont officiellement reconnues, ne coûtent rien en fait à l'annonceur — si ce n'est les déboursés accessoires comme ceux qu'entraînent les prises de photographies, dessins, clichés, traductions, etc. Une agence de publicité reconnue reçoit sa commission des journaux et périodiques et non des annonceurs.

Chaque maison d'affaires devrait avoir un **budget de publicité** établi en collaboration avec son agence. Tout déboursé fait en dehors de ce budget devrait être débité au compte "charité", et non au compte "publicité".

— Louis-A. BELISLE.

La plus petite espèce de "moineau" pèse à peine une once l'individu adulte; le plus grand mammifère est la baleine bleue, qui atteint 110 pieds de longueur et peut peser 90 tonnes.

HUIT MOTS

Quand M. Jules Cambon revint de Berlin, en septembre 1911, afin de prendre des instructions à Paris pour continuer la laborieuse négociation sur le Congo, il refusa tout net de faire aux journalistes la moindre déclaration. Pourtant, à la gare de l'Est, les reporters insistaient.

— Quelques mots seulement, Monsieur l'ambassadeur!

— Combien?

— Dix!

— Transigeons à huit; voici:

Rien dans les mains, rien dans les poches.

Et M. Cambon, ayant sauvegardé par ce laconisme les secrets traditionnels de la diplomatie, s'en fût tout souriant.

ÉNIGME

Pierrot se promène au bord de la mer avec son père; celui-ci lui fait remarquer qu'à l'horizon le ciel et la mer se confondent. Pierrot reste pensif, puis, au bout d'un moment:

— Papa, comment font-ils les bateaux pour passer sous le ciel à l'endroit où il touche la mer?

Il y aurait en Tunisie une "querelle des couvertures" à l'importation. Le quasi monopole de fait des fabricants spécialisés de la région de Cours (Rhône) serait fortement menacé par la concurrence belge et portugaise. Il s'agit de couvertures bon marché qui servent principalement lors de la récoltes des olives.

Le gouvernement danois a déposé un projet de loi sur le contrôle des monopoles et des restrictions de la concurrence. Ce projet interdit les prix imposés, les ventes restreintes, les avantages accordés en matière d'achat aux membres des associations et le fonctionnement des groupements commerciaux assurant le monopole des prix.

Tél. Résidence 4-3792

Bureau 4-9326

GEORGES LARUE

A.P.A., A.C.I.

SYNDIC LICENCIE

AUDITEUR PUBLIC ACCRÉDITÉ

Installation de systèmes de comptabilité de tous genres

Comptabilité faite a la semaine ou au mois

IMPOT SUR LE REVENU
COMPTABILITE --- VERIFICATION --- SUCCESSIONS

SUITE 408 EDIFICE DU BOULEVARD

400, BOULEVARD CHAREST

QUEBEC

BUREAU A DONNACONA

206, rue Jacques-Cartier

Tél. 750

MANUELS TECHNIQUES

EN LANGUE FRANÇAISE — MESURES CANADIENNES

Au service de la classe ouvrière pour la formation des compétences.



RELIURE MARRON

POUR LES

MACHINISTES

7 VOLUMES

- Les outils manuels
- Mécanique appliquée
- Manuel du machiniste
- Dessin de machines et lecture des plans
- Ferblanterie et soudures
- Chaudières et machines à vapeur
- Manuel de réfrigération

Gardez cette annonce; elle ne paraîtra qu'à intervalles très espacés

METIERS DE LA CONSTRUCTION

6 VOLUMES

- Charpente et menuiserie
- Hygiène et plomberie
- Chauffage et ventilation
- Éclairage et installations électriques
- Peinture et vitrerie
- Maçonnerie, briquetage, etc.



RELIURE ROUGE MANDARIN

MENUISIERS PEINTRES PLOMBIERS BRIQUETEURS ÉLECTRICIENS

LA BIBLIOTHEQUE DE L'HOMME D'AFFAIRES

12 VOLUMES

- Organisation et financement des entreprises (Corporate Organization & Financing)
- Crédits et recouvrements (Credits & Collection)
- Marchés mobiliers et placements (Stock Exchanges & Investments)
- Principes d'organisation (Business Organization)
- Organisation de l'emploi (Personnel Management)
- Organisation de la production (Factory Management)
- Organisation financière et administrative (Office & Cost Management)
- La psychologie appliquée aux affaires et à la vente (Business & Sales Psychology)
- Sélection et formation des vendeurs (Salesmen Selection & Training)
- Organisation du service des ventes (Merchandising & Sales Management)
- Prospection de la clientèle (Marketing)
- La vente et la publicité (Salesmanship & Advertising)

Pour le propriétaire, le gérant ou les chefs de services



RELIURE BLEUE — TITRES DORES

DECOUPEZ et METTEZ à la Poste AUJOURD'HUI

SAVOIR C'EST AVOIR

Faites venir la brochure qui vous intéresse.

Belisle, Éditeur, 4 St-Jacques, QUEBEC.

Sans aucune obligation de ma part, je désire recevoir la BROCHURE décrivant—

- La Bibliothèque du Machiniste — 7 vols.
- L'ENCYCLOPEDIE de la Construction — 6 vols.
- La BIBLIOTHEQUE de l'Homme d'Affaires — 12 vols.

Nom

Adresse

Occupation

Editions neuves ou en préparation

L'EQUIVALENT en FRANÇAIS des Meilleurs ouvrages américains correspondants
UNE DOCUMENTATION HONNÊTE à DES PRIX HONNÊTES
POUR EVITER TOUTE DECEPTION EXIGEZ TOUJOURS
LES AUTHENTIQUES MANUELS DE

BELISLE, ÉDITEUR

La seule Maison canadienne du Livre Technique

2 et 4 rue St-Jacques — — — QUEBEC, P.Q.