

Le Bulletin

de la Chambre de Commerce

F O N D É E N 1 8 9 9



PÈRE ET FILS EN AFFAIRES

RÉFRIGÉRATION

COMMERCIALE • INDUSTRIELLE

AIR CLIMATISÉ

- Installation
- Vente
- Entretien

de tout appareil frigorifique

Nos ingénieurs sont à votre disposition pour aider à résoudre vos problèmes de réfrigération



1290 est, rue Jean-Talon - Montréal - TA. 7236



QUIMET AUTO BODY

ETABLI ESTABLISHED 1920

Réparations générales

5295 rue St-Hubert Tel: VI. 3637 - 3638

M O N T R É A L

Société d'Administration et de Fiducie

(Administration and Trust Company)

Fondée en 1902

Administration de Successions
Gérance d'immeubles et de fortunes privées
Garde et gestion de portefeuilles

VOÛTES DE SÛRETÉ

Siège social: MONTRÉAL

(Immeuble Crédit Foncier Franco-Canadien)

5 EST, RUE ST-JACQUES

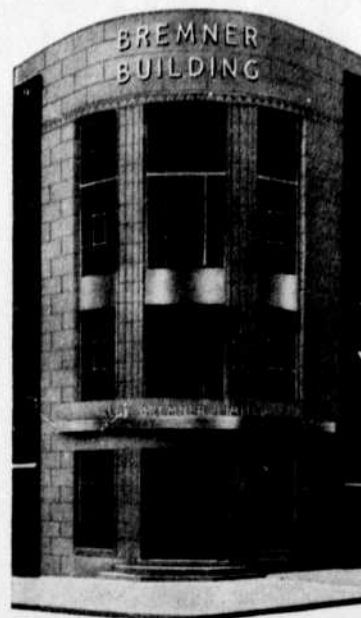
Hon. E.-L. PATENAUDE
Président

J.-THÉO. LECLERC
Vice-Président et
Directeur Général

J.-C. BROUSSEAU
Directeur et Secrétaire Général

AGENCES

Québec Winnipeg Regina Edmonton Vancouver



**Matériaux
de
Construction**

•
ISOLANTS
PLANCHES
MURALES
PEINTURES



ALEX BREMNER LTD.

1040 rue Bleury - LA. 2254*

MONTRÉAL 1

Faites vos calculs —

+
-
X
÷

AVEC LA
**MACHINE À
CALCULER**
National
POUR TOUTES OPÉRATIONS



**Économisez du temps et
de l'argent en faisant vos
calculs avec une National**

Et maintenant... une NOUVELLE machine National qui rend vos calculs PLUS FACILES... PLUS RAPIDES... MOINS COÛTEUX! La nouvelle machine à calculer National — pour toutes opérations — fait le calcul des factures et escomptes, des prix de vente et de la moyenne des ventes... prépare les bordereaux et justifie les états de comptes bancaires... fait des calculs spéciaux nécessaires dans plusieurs commerces divers.

Cette machine vous évite bien des erreurs coûteuses parce qu'elle demande moins de travail et de mouvements. LE TIERS de votre travail se fait SANS QUE VOUS AYEZ A METTRE LE DOIGT SUR UNE TOUCHE... Tous les zéros s'impriment automatiquement et la disposition "en marches d'escalier" des touches de la machine à calculer National non seulement rend le travail plus rapide, mais vous donne un surcroît de protection contre les erreurs.

Demandez à votre représentant National de vous montrer comment la nouvelle machine à calculer National — pour toutes opérations — résoudra pour vous le problème posé par l'augmentation de vos travaux de calcul.

- POUR ADDITIONS, SOUSTRATIONS, MULTIPLICATIONS ET DIVISIONS.
- CLAVIER VISIBLE STANDARD COMPLET.
- COMMANDES DE CORRECTION, DE RÉPÉTITION ET DE NON-ADDITION.
- GRANDES FENÊTRES VISIBLES DE CONTRÔLE.

Les nouvelles machines à calculer National — pour toutes opérations — sont reconnues pour leurs qualités extraordinaires. Ce modèle pour pupitre est de haute qualité; il est robuste et durable.

The National Cash Register Company
of Canada Limited

Siège social: Toronto, Canada

Bureaux de vente dans les principales villes

NOTRE PROVINCE EN PLEIN ESSOR

Le MINERAI DE FER de l'Ungava

POUR LES ACIÉRIES DU MONDE

DANS le monde entier, l'industrie de l'acier compte sur la province de Québec pour fournir à ses besoins toujours croissants. Chez nous, en effet, dans les solitudes rocheuses qui s'étendent de la baie de l'Ungava jusqu'aux régions boréales, on a découvert des gisements de minerai étonnamment riche et pur.

Aujourd'hui, cette vaste région est fiévreusement explorée. On y a déjà repéré plus de 300 millions de tonnes de minerai. Partout s'érigent des campements. Routes et aérodromes se succèdent, et une voie ferrée de 350 milles, partant des Sept-Iles, est déjà en voie de réalisation. Dans une autre région, en deçà de Havre Saint-Pierre, on a découvert et commencé d'exploiter ce qui sera sans doute la plus abondante de toutes les sources de titanium.

Cette nouvelle expansion vers le Nord n'est qu'un des nombreux exemples de l'extraordinaire progression de la province de Québec. Les jeunes Canadiens ne sauraient trouver nulle part ailleurs au monde de semblables possibilités de mettre en oeuvre leurs qualités d'énergie et d'initiative.

Cette réclame fait partie d'une série publiée par

Molson's

pour célébrer le magnifique développement de la province de Québec

Le Bulletin

de la Chambre de Commerce

SOMMAIRE

	Pages
EDITORIAL	5
Les patrons et l'organisation de vente..... <i>Dominique Bertrand</i>	7
Onze conseils pour de bonnes relations industrielles.....	11
Le rayon de l'homme d'affaires.....	13
Père et fils en affaires..... <i>Gérard Parizeau</i>	15
Lettre au contremaître.....	23
"Nous aurons le plaisir d'entendre".....	27
Le choix d'un slogan..... <i>Ernest A. Dench</i>	30
Faits, Chiffres, Opinions.....	33
Le patron est un chef d'orchestre..... <i>Robert Satet</i>	35
L'incompétence en affaires..... <i>Maurice C. Moore</i>	37

ERRATUM

En page 32 de notre numéro de mai, on a pu voir une vignette surmontée de la phrase suivante: "Intriguer le travailleur dans l'entreprise". Il aurait fallu lire: "Intégrer le travailleur dans l'entreprise."



51^e année **JUIN 1949** 6^e numéro

ABONNEMENT :

1 an : \$3.00 — 2 ans : \$5.00 — 3 ans : \$7.00
 Etats-Unis (U. S. A.) : \$3.50 — Etranger : \$4.00
 Le numéro : 30 cents

LE BULLETIN DE LA CHAMBRE DE COMMERCE
 publié par la Chambre de commerce du district de Montréal.

Directeur - administrateur : *Jean ALLAIRE*
 14 est. rue St-Jacques, PL. 3901* Montréal.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs
 Toute reproduction partielle ou totale des articles doit faire mention de l'origine: "Le Bulletin de la Chambre de Commerce".

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

**POUR
 UN SERVICE
 SUPÉRIEUR SÛR
 VOITURES**

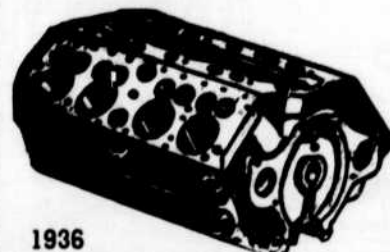


*En cas
 d'accidents ?*

*Pour une
 teinture
 supérieure ?*

*Pour moteurs
 reconditionnés ?*

FORD, MONARCH
 ou
 MERCURY



1936
 à
 1947

**VOYEZ
 GENEREUX
 MOTOR CO. LTD.**

2144, rue BLEURY
 LA. 6241
 MONTRÉAL



NOUS
RÉPONDONS

À VOS APPELS

TÉLÉPHONIQUES
JOUR ET NUIT

NOS TÉLÉPHONISTES AGIRONT
COMME VOS SECRÉTAIRES
PRIVÉS

SERVICE D'APPELS
TÉLÉPHONIQUES
LIMITÉE

TALON 8404

163 Rue Bellechasse, MONTRÉAL

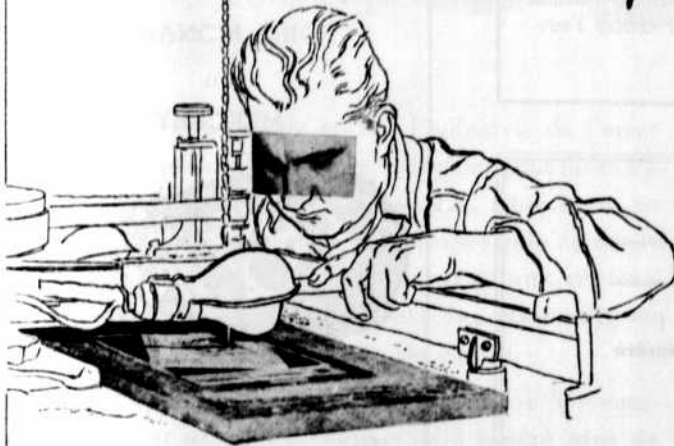
NE DITES PAS :

"si j'étais riche . . ."

MAIS déposez régulièrement
une portion déterminée de
votre salaire à votre compte d'é-
pargne. Et vous pourrez, peut-être
plus tôt que vous ne croyez, vous
procurer ce que vous désirez.

LA BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

Cet artiste travaille à votre succès!



Seule une gravure impeccable assure une
Reproduction fidèle. Nos maîtres-graveurs
Donneront à votre publicité tout l'attrait, toute
La clarté, toute la force qu'une technique
Eprouvée met au service de l'art de vendre.

La Photogravure NATIONALE Ltée

282 OUEST, RUE ONTARIO, MONTRÉAL



Façade du nouveau magasin SAUVÉ & MONGEAU

DERNIÈRES NOUVEAUTÉS

Paletots et habits tout faits ou sur mesure

CHAPEAUX

MERCERIES

CHAUSSURES

SAUVÉ & MONGEAU

6736 St-Hubert
PRÈS ST-ZOTIQUE

Tél. VI. 9895



CHANTIERS DE NOTRE PROSPÉRITÉ FUTURE

A INSI donc la ville de Québec, à six ans d'inter-
valle, aura été le théâtre de deux conférences
historiques : l'une, celle de Roosevelt et de Churchill,
en 1943, devait — on l'a su plus tard — établir les
grandes lignes de l'invasion européenne et de la
poussée alliée jusqu'à Berlin; l'autre, toute récente,
a réuni 447 délégués de 27 pays pour la 12e réunion
annuelle de la Chambre de commerce internatio-
nale. Moins spectaculaire et moins gazettée que la
rencontre des deux géants de la dernière guerre, ce
congrès international des affaires ne le cède guère
à l'autre, cependant, en importance. Alors, il s'agis-
sait de gagner la guerre; aujourd'hui, il s'agit de
gagner la paix. Une bataille longue, dure et sans
victoire définitive; car la paix tient à la prospérité
et la prospérité à son tour tient à mille et un pro-
blèmes sans cesse résolus et sans cesse renaissants.

Impossible de donner ici un aperçu même sché-
matique des délibérations qui ont duré cinq journées
entières, au Château Frontenac. Une telle matière
déborde les cadres d'un simple éditorial. Toutefois,
quelques grandes conclusions se dégagent déjà de
cette réunion, dont le compte rendu officiel ne nous
sera communiqué que plus tard; sur le plan de
l'orientation : préséance au consommateur (et non
plus à la production comme c'était le cas avant et
même pendant la guerre); sur le plan de l'action :

- 1) établissement du commerce multilatéral;
- 2) convertibilité des monnaies;
- 3) suppression des régies sur les importations et
les changes;
- 4) pleine acceptation par les hommes d'affaires
de leur fonction éducatrice.

x x x

Il est à noter que, pour la première fois depuis sa
fondation, la C.C.I. s'est trouvée sur la défensive.
Toutes les questions à l'ordre du jour ressortissaient,
en effet, au grand problème de l'heure : initiative
privée versus socialisme.

Autre fait saillant de ces assises, elles nous auront
montré les Etats-Unis comme les premiers champions
du retour au multilatéralisme et le Royaume-Uni
comme la nation la plus éloignée d'un tel objectif.
Le libre commerce international suppose la conver-
tibilité des monnaies; or, le sterling n'est pas conver-
tible. Il suppose encore la suppression de toute en-
trave aux importations; or, l'Angleterre a pris des
mesures draconiennes contre les marchandises en
provenance de pays autres que ceux du bloc ster-
ling. Il suppose enfin, à l'intérieur des frontières na-
tionales, le plein exercice de l'entreprise privée; or,
le présent régime travailliste maintient quantité de
régies et, bien loin de songer à les lever, tente plu-
tôt de les multiplier et de ramifier sans cesse sa po-
litique d'étatisation.

La réunion de la C.C.I. aura également fait un
devoir impérieux pour les hommes d'affaires de
presser leurs gouvernements respectifs de mettre un
terme à une politique commerciale — à peu près
générale à l'heure actuelle — qui se résume dans
la proposition suivante : exportation maximum, im-
portation minimum. En raison de la pénurie de dol-
lars américains dans le monde, la plupart des pays
ont été amenés, dans leur effort pour améliorer leur
balance commerciale avec les Etats-Unis, à déter-
miner la direction de leur commerce extérieur par
toutes sortes de barrières, de restrictions et de con-
tingentements qui sont autant d'obstacles à la liber-
té des échanges internationaux. Ce sont ces régies
que l'on veut faire disparaître.

x x x

Au Canada, l'opinion populaire ne s'est guère
passionnée pour le congrès de la C.C.I. : les élec-
tions suffisaient. C'est un fait assez curieux que cette
indifférence à peu près totale de la masse pour les
conférences internationales dont dépend, dans une
très large mesure, la prospérité future du monde. Et
la nôtre en particulier.

Il est assez évident que dans un pays exporta-
teur comme le Canada — la troisième plus grande
nation commerçante du monde — le niveau de l'ac-
tivité industrielle et, partant, de l'emploi reste déter-
miné par le volume du commerce extérieur, qui nous
assure, il convient de le rappeler, un tiers de notre
revenu national. Aucun pays peut-être n'est davan-
tage atteint par le présent conflit des blocs or et
sterling, l'Angleterre et les Etats-Unis se trouvant
nos principaux clients. Aucun pays peut-être ne pro-
fitera davantage du rétablissement des échanges
commerciaux dans le monde.

L'aide apportée à plusieurs nations d'Europe
par le plan Marshall devait, dans l'esprit des promo-
teurs du projet, hâter ce rétablissement. Mais il
semble que ces transfusions de crédits, au lieu de
favoriser l'expansion du commerce international,
n'aient pu empêcher la contraction des affaires dans
les pays bénéficiaires. La situation, portée à la con-
naissance de la C.C.I., ne manque pas d'inquiéter
tous ceux qui s'intéressent à l'avenir de notre com-
merce extérieur. Et avec raison. Que le plan Mar-
shall ne réussisse pas à supprimer les barrières com-
merciales et nous assisterons, en 1953, à la signa-
ture d'une multitude d'ententes bilatérales qui pri-
veraient le Canada de débouchés absolument essen-
tiels au maintien de sa prospérité.

La Chambre de commerce internationale sou-
haite que cela ne soit pas et fera en sorte que cela
ne soit pas.

JEAN ALLAIRE

J. JOHNSON SEA-HORSE

STATION OFFICIELLE — VENTES et SERVICE

— DISTRIBUTEURS —

Iron - Horse et Générateurs

Pièces Authentiques



**MOTEURS - BATEAUX
ACCESSOIRES**

•
Une commande
immédiate assurera
une prompt
livraison.

•
MOTEURS À LOUER

P. A. TREMBLAY

Magasin
4316 est, Ste-Catherine
CLairval 6915

Pièces & Service
1485 Av. Desjardins
MONTRÉAL 4

**RÉPARATIONS SPÉCIALISÉES
DEPUIS 20 ANNÉES**

*Avant de prendre
une décision,
consultez votre
gérant de banque*

**LA BANQUE ROYALE
DU CANADA**

Plus de 650 succursales au Canada

Connaissez-vous
la meilleure bière au Canada?

C'est la **BLACK HORSE!**

NBL

DAWES **BLACK HORSE** BREWERY

LES PATRONS

Où va l'industrie ? Pour ma part, je réponds que l'industrie se dirige vers une meilleure compréhension de la vente.

Depuis toujours, il existe une sorte de cloison entre les patrons d'une industrie et leur organisation de vente. Cette cloison, elle est parfois évidente. Dans d'autres cas, elle se manifeste surtout dans la mentalité des administrateurs. En voulez-vous une preuve ? Si je demande à chacun de vous : "Combien d'employés avez-vous ?" Vous me répondrez "25-50-100-200-300". Mais, si j'ajoute : "Est-ce que cela comprend vos vendeurs ?" "Oh ! non," me répondront le plus grand nombre. Et pourtant, vos vendeurs sont bel et bien à votre service. L'agent d'assurance qui veut vous intéresser à un projet d'assurance-groupe n'a pas manqué de vous faire remarquer que vous pouvez aussi inclure vos vendeurs dans la protection accordée à vos employés. Même ce vendeur, oui, je dis bien vendeur, admet tacitement l'existence de cette cloison entre l'administration d'une entreprise et son organisation de vente.

COMMENT LA VENTE
EST-ELLE
DEVENUE UNE SCIENCE ?

POURQUOI
L'ADMINISTRATION
DOIT-ELLE
S'Y INTÉRESSER ?

ET L'ORGANISATION

Cet état d'esprit n'est pas un mystère. Quand on songe que, contrairement aux commerçants, la grande majorité des fondateurs d'industries ont d'abord été des techniciens, on commence à comprendre. A cause de leur entraînement, ces industriels fondateurs sont très naturellement portés à surveiller directement la fabrication et ils confient à un gérant de vente la distribution de leur produit. Il en est de même dans une plus grosse entreprise. Dans plusieurs industries de grande envergure, les officiers de l'administration ont d'abord été des techniciens, des ingénieurs, des comptables, des chimistes. A noter cependant que depuis une décade, on voit de plus en plus des chefs d'entreprise qui ont gagné leurs épaulettes en passant par la porte de la vente. Voulez-vous un autre signe à l'effet que l'industrie s'en va vers une pénétration plus profonde de la vente ? C'est que nos écoles universitaires de commerce ont ajouté à leurs cours, depuis déjà quelques années, une section de distribution des marchandises.

DE VENTE

En effet, la vente a su, comme la fabrication d'ailleurs, s'élever au rang d'une science et c'est ce point de vue que je voudrais expliquer à des chefs d'entreprises, afin qu'ils réalisent pleinement que l'organisation de vente est trop importante pour ne pas y accorder une attention directe. Et nous verrons ensuite de quelle façon et par quels moyens l'administration se doit de contrôler sa division des ventes et de participer à son organisation.

C'EST À CES DEUX QUESTIONS
QUE RÉPOND ICI

M. Dominique Bertrand, C.G.A.,
gérant,
Alb. Laliberté Ltée,
professeur,
École Universitaire de
Commerce de Laval

Plateau 8734

Jean LEMYRE, prop.

GENERAL RADIATOR SPECIALTY REG'D.Distributeur des
RADIATEURS GENERAL MOTORSSPÉCIALITÉS :
Réparations — Nettoyage — Remis à neuf

3451 Colonial,

Montréal

Plateau 4893

F.-G. CARDINAL & CIEAGENCE DE PERCEPTION
ET IMMEUBLES

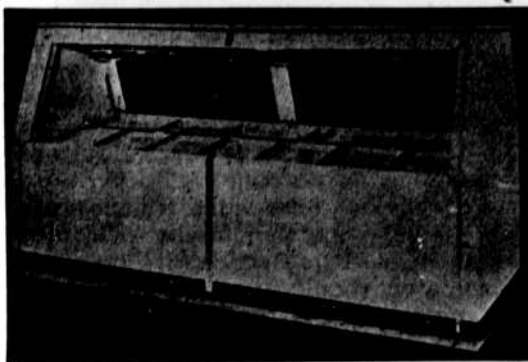
GARANTIE DE \$5000.

Suivant la loi Provinciale des Agents de Recouvrement

3ième étage

233 ouest, Notre-Dame,

Montréal

Nous les avons...**ACHETEZ DIRECTEMENT DU MANUFACTURIER**

- Comptoirs de boucher de 6' à 12' de long.
- Comptoirs frigorifiques spéciaux pour épiciers. Toutes grandeurs. Fins en acier émail cuit ou porcelaine.
- Chambres frigorifiques de toutes dimensions pour bouchers.
- Comptoirs de restaurant. Bois naturel ou acier.

INSTALLATION DE 1/4 à 25 FORCES. — SERVICE 24 HEURES
PAR JOUR**OSWALD AMYOT fils (prop.)**

8, 7e Avenue, Lachine, Qué.

Tél. Zone 8-832

LA VENTE EST UNE SCIENCE

Etablissons d'abord une distinction qui s'impose. Il y a la vente considérée sous son aspect psychologique et il y a l'organisation ou administration de la vente. En tant qu'industriels, c'est principalement cette dernière qui nous intéresse.

Mais arrêtons-nous tout de même quelques instants sur la vente telle que pratiquée par ceux qu'on a convenu d'appeler "voyageurs" au lieu de vendeurs. Cette parenthèse est nécessaire pour bien comprendre le point de vue scientifique.

VENTE
ET
VENDEURS

Avec autres, Frederick W. Taylor contribua énormément à l'évolution rapide de l'industrie, il y a une centaine d'années, par la production en série. C'est alors qu'on appliqua les principes et les découvertes de la science à la fabrication avec le résultat que l'on connaît. Mais, à cette époque, il y avait plus qu'une cloison entre la production et la vente; il y avait plutôt un mur de pierre entre les deux. La standardisation appliquée uniquement à la production prit les vendeurs par surprise et nullement préparés. Avant l'intervention de la véritable science, on accorda une grande importance à ce que l'on osait alors appeler "l'art de la vente". La production massive exigeait un grand nombre de vendeurs. Les vendeurs dignes de ce nom virent leur profession inondée et encombrée par une multitude de charlatans de la vente. Ces pseudo-vendeurs, pas toujours coupables, crurent que l'art de la vente consistait en une sorte de formule magique avec laquelle on influençait un "prospect" d'une façon ou d'une autre pour finalement réussir à lui faire acheter un produit ou un service dont il n'avait pas toujours besoin. Des bons vendeurs, il en a toujours existé et ils ont droit à notre admiration et à notre respect pour avoir réussi à satisfaire leur clientèle en soutenant la compétition injuste de plusieurs individus qui ont abusé du titre. C'était vrai hier, comme aujourd'hui, qu'un véritable vendeur n'est ni un charmeur, ni un magicien, ni un hypocrite, ni un escroc.

En fait de définition, je préfère celle donnée par Mr. N. A. Hawkins, gérant des ventes, Ford Motor Company, qui dit: "Salesmanship is the practical effort to help the other fellow by selling him what he needs, along methods of sincere integrity, and first class after-service."

FONCTIONS DE
L'ADMINISTRATION
DES VENTES.

Si nous en sommes arrivés là, c'est que la science y a mis de l'ordre. Elle nous a donné l'administration des ventes, c'est-à-dire la direction de toutes les activités et fonctions inhérentes à la distribution profitable des produits et des services à la satisfaction des acheteurs. A noter dans cette définition qu'on dit bien "distribution profitable".

L'administration des ventes couvre un très vaste domaine. Elle comprend, en effet,

- 1 — la direction et le contrôle du personnel des ventes;
- 2 — la publicité et la promotion des ventes;
- 3 — la recherche, l'analyse des marchés et le "planning";

- 4 — le recrutement des vendeurs, leur choix, leur entraînement, l'équipement, la stimulation, les méthodes de paiement, leur transport et leur surveillance ou contrôle;
- 5 — la détermination des territoires de vente et les routes à suivre;
- 6 — le coût des ventes et les budgets;
- 7 — le développement des politiques de vente;
- 8 — la coordination des ventes avec la finance et la production;
- 9 — les nouveaux produits;
- 10 — la réception des commandes, la mise en fabrication, la livraison à temps;
- 11 — la correspondance et les statistiques;
- 12 — le service et les plaintes;
- 13 — l'emballage.

Oui, la vente est une science et elle prend sa source dans plusieurs autres sciences, notamment la technologie, la psychologie, la géographie économique, l'économie politique, la comptabilité, la standardisation, la précision, l'éducation, l'instruction et l'étiquette.

Et comme la science par elle-même peut devenir stérile, la vente exige beaucoup de vertus comme la dignité, la sincérité, l'honnêteté, la patience, la persévérance et l'amour du prochain.

LES ADMINISTRATEURS DOIVENT S'INTÉRESSER À LEUR DIVISION DE VENTE

Il ressort donc que les jours de la vente à la bonne franquette sont définitivement comptés. Il faut une organisation de vente proportionnée à l'ampleur et à la nature de votre entreprise. Et à qui revient l'obligation et le devoir de donner à l'entreprise cette organisation de vente, sinon aux chefs mêmes de l'entreprise ?

Parce que j'en suis fermement convaincu moi-même, vous me permettrez bien de souligner plusieurs raisons qui me semblent bien illustrer d'une façon évidente que l'organisation de vente relève directement de l'administration de l'entreprise.

Il ne faudrait pourtant pas agir comme cet apprenti aviculteur qui s'était acheté une grande quantité de volailles pour faire le commerce des oeufs. A un voisin qui lui demandait s'il connaissait la différence entre un coq et une poule, il répondait : "Ce n'est pas mon problème; je les envoie tous ensemble dans le poulailler et ils vont s'arranger tout seuls !"

Il existe plusieurs définitions d'un gérant de vente. La meilleure, à mon sens, demeure celle énoncée par Glenn L. Gardiner dans la série "Business Management". Il établit une distinction importante quand il écrit : "The sales manager, which is the common title for the chief sales executive in a business enterprise, is primarily an executive and only secondarily a sales executive." Ce qui veut dire que le gérant des ventes est premièrement un administrateur et deuxièmement un administrateur des ventes.

Mais pourquoi donc ce lien si intime qui relie la vente à l'administrateur ? C'est que, dans toute vente, il y a trois facteurs en cause : l'acheteur, le vendeur, le produit. L'administrateur qui surveille les deux facteurs "produit" et "vente" a certainement des chances de succès plus grandes que

**TOUTE VENTE
COMPORTE
3 FACTEURS.**

CARRIÈRE & SENÉGAL

LTÉE

EMILE CARRIÈRE, O.D.

ADELARD VALOIS, O.D.

OPTOMÉTRISTES

À L'HÔTEL-DIEU

277 est, rue Ste-Catherine — LA. 2211*

E. L. GAUTHIER "Gene" prés

YO. 4707



Masse & Gauthier Inc.

IMMEUBLES
CONSTRUCTION
LOCATION

5504 AVE. VERDUN
VERDUN, Qué.

Des
Player's
S.V.P."

BOUT EN LIÈGE et UNI



CIGARETTES PLAYER'S NAVY CUT

Tél. PL. 4893

CARDINAL & MELOCHE INC

COURTIERS EN ASSURANCES

FERNAND CARDINAL, PRÉSIDENT

233 ouest, rue Notre-Dame

Montréal

Téléphone : ATLantic 9762

MARTEL AUTO SERVICE LTÉE

RÉPARATIONS — GENERAL REPAIRS

Gustave Martel, Prop.

R7133, Côte des Neiges.

MONTREAL

LE TÉLÉTYPE BELL**LE LIEN SÛR ENTRE L'ADMINISTRATION ET
LES SERVICES ÉLOIGNÉS D'UNE ENTREPRISE**

LE TÉLÉTYPE BELL transmet votre message avec rapidité et précision au bureau de la succursale ou de l'usine, et vous rapporte fidèlement la réponse. Si votre entreprise comprend plus qu'un établissement, le télétype vous épargnera du temps. Sur un simple appel au bureau d'affaires de la Compagnie de Téléphone Bell, un expert en la matière viendra vous donner une démonstration pratique du fonctionnement du TÉLÉTYPE BELL.

BELL
TELETYPE

LA COMPAGNIE DE TÉLÉPHONE BELL DU CANADA
Agent de la North American Telegraph Company



l'administration se limitant à contrôler un seul facteur sur trois.

Votre entreprise ne peut d'ailleurs exister sans clients. En conséquence, vos clients constituent un actif précieux. Mais c'est un actif qui n'apparaît pas toujours au bilan, précisément parce que la clientèle est un actif tellement précieux, que vos compétiteurs menacent constamment de vous l'enlever. N'oubliez jamais qu'un gardien peut surveiller votre usine, mais qu'il est tout à fait incapable d'empêcher vos voisins de vous ravir votre actif clientèle. Il appartient donc à l'administration de s'en occuper. Ces clients, il importe de bien les choisir de les servir consciencieusement, mais surtout de leur assurer la satisfaction à laquelle ils ont un droit indiscutable.

C'est encore par la vente que l'administration connaîtra mieux le produit qu'elle fabrique. Quand on se restreint à examiner un produit à l'intérieur des quatre murs de notre usine, nous sommes très naturellement portés à l'admirer. Mais c'est sur la tablette du magasin, dans une vitrine, dans une exposition qu'on le voit sous son vrai jour, à côté des produits semblables fabriqués par d'autres. C'est par la vente, c'est par la voix de l'acheteur que doit s'exprimer la valeur, l'usage, les avantages ou les défauts de notre produit.

Les méthodes de vos concurrents peuvent avoir une importance considérable sur votre politique générale d'administration. Il importe donc que vous soyez tenus au courant. Le moyen le plus sûr, le plus efficace et le plus honnête, c'est de vous rapprocher de vos vendeurs par un contact plus direct et plus fréquent. A part la vente elle-même, c'est un autre des nombreux services qu'ils peuvent vous rendre.

(Reproduction interdite, en tout ou en partie, sans la permission écrite de l'auteur.)

L'indice des prix

L'indice des prix de gros, qui avait atteint un sommet en décembre dernier, accuse une baisse de 1.3 pour cent le 15 mars, baisse attribuable à la diminution du prix de certains produits végétaux et animaux.

Pour ce qui est de l'indice des prix de détail, il s'établissait le 1er avril dernier à 159.3 (1935-39 = 100), soit une diminution de seulement 0.3 pour cent sur l'indice du 1er octobre 1948, alors qu'il atteignait son point culminant.

Voici l'augmentation respective des prix par rapport à ceux d'avant-guerre :

	1er avril 1949 % 1935-39
Nourriture	+ 98.5
Loyer	+ 22.4
Chauffage et éclairage.....	+ 31.0
Vêtement	+ 83.2
Ameublement et services domestiques.....	+ 68.0
Divers	+ 28.4
Total.....	+ 59.3

La baisse des prix au Canada retarde sur celle des Etats-Unis, dont l'indice de mars, 96.5, était de 1.9 pour cent inférieur à celui de l'an dernier, au même mois, alors que le nôtre accusait une augmentation de 7.3 sur celui de mars 1948.

11 conseils pour de bonnes relations industrielles

QUELS sont les principes de saines relations industrielles? C'est à cette question d'une brûlante et durable actualité que répondait récemment M. B. F. McClancy, gérant général des Associated Industries (Cleveland), au cours d'une conférence donnée à Dallas.

M. McClancy a énuméré les 11 points qui sont de nature, selon lui, à établir l'entente entre la direction et les employés. Il recommande aux hommes d'affaires de leur donner préséance sur les projets de publicité ou d'expansion de la compagnie parce que "la publicité la plus habile ne peut couvrir une mauvaise administration ou un manque de loyauté de la part de la compagnie. On ne peut créer un climat industriel favorable que lorsque la direction est honnête, non seulement envers ses employés et ses voisins, mais aussi envers elle-même."

Voici donc les 11 points de M. McClancy :

- ✓ Tout ce que publie la compagnie, sous quelque forme que ce soit, doit être vrai.
- ✓ En établissant la liaison entre la haute direction et le personnel de gérance, on aura soin d'agencer les cours de façon à atteindre tous ceux qui occupent un poste responsable.
- ✓ On procédera régulièrement à des enquêtes sur l'attitude et l'opinion des employés.
- ✓ Le personnel de gérance doit se tenir au courant des développements dans le domaine des relations industrielles en général, et de sa propre compagnie en particulier, par l'intermédiaire d'un bulletin ou autrement.
- ✓ Les messages du président de la compagnie sur l'économie, les affaires ou quelque autre sujet connexe, constituent toujours un élément constructif pour le journal ou le magazine de l'entreprise.
- ✓ Des lettres bien au point sur les positions de la compagnie en regard de la législation ouvrière ou d'autres problèmes d'actualité produisent habituellement un

CESSEZ DE JOUER à la Cache-cache



Vous désirez le gérant?... le commis de l'entrepôt?... le préposé au courrier?... Couvrez vos départements à la seconde!

Le système d'intercommunication **ELECTRO-VOX** élimine les courses, accroît le rendement, fait gagner du temps et de l'argent... Il suffit de presser un bouton!



ELECTRO-VOX possède, par tout le pays, des succursales desservies par des monteurs entraînés et des hommes de métier. Responsabilité totale, voilà notre politique.

**POSTEZ CE COUPON POUR
RENSEIGNEMENTS COMPLETS**

Electro-Vox Inc.

INTERCOMMUNICATIONS

2222 est, rue Ontario,
MONTREAL.

Veuillez nous dire en quoi un système **ELECTRO-VOX** ferait réaliser des économies à notre compagnie.

NOM

COMPAGNIE

ADRESSE VILLE



Dans le choix de votre papeterie d'affaires, guides-vous sur l'écusson "R" filigrané. Peu importe que vous recherchiez le bond le plus résistant ou le papier le moins dispendieux, cet écusson est pour vous une garantie que votre choix est vraiment digne du nom de ses fabricants — Rolland — et du vôtre. Créé par des maîtres dans l'industrie du papier fin, il symbolise la haute qualité et le grand renom des papiers Rolland.

Il existe un papier Rolland pour répondre à chaque besoin en matière d'imprimerie ou de papeterie.

COMPAGNIE DE
Papier Rolland
LIMITÉE

Fabricants de papiers fins depuis 1882
SIEGE A MONTREAL
Succursales à Toronto et à Winnipeg
Moulins à St-Jérôme, P.Q.
et à Mont-Rolland, P.Q.

EXPORT
LA MEILLEURE
CIGARETTE AU CANADA

bon effet quand elles sont adressées directement au domicile des employés.

- ✓ La visite de l'usine en compagnie de guides bien stylés constitue un excellent moyen de connaître la structure économique d'une compagnie et de montrer les multiples détails dont l'ensemble forme ce qu'on appelle de bonnes conditions de travail.
- ✓ Une méthode d'entraînement des contremaîtres basée sur les besoins et les représentations des contremaîtres eux-mêmes, ne peut qu'être couronnée de succès.
- ✓ Il faut instituer un système de suggestions — un système qui fonctionne !
- ✓ On devra également organiser un système d'évaluation du mérite pour les employés en général aussi bien que pour les directeurs.
- ✓ Il importe enfin d'instituer une procédure de griefs pour tous les ouvriers, syndiqués ou non, et surtout de s'employer à les faire disparaître le plus promptement possible.



LA CONSTRUCTION DANS LE MONDE

● La pénurie de logements est aujourd'hui sensible dans presque tous les pays du fait des ruines de la guerre et de l'arrêt prolongé de la construction. Malgré un gros effort, les Etats-Unis eux-mêmes n'ont pas surmonté la crise. C'est en Angleterre que, si l'on tient compte de l'importance de la population, l'activité de l'industrie du bâtiment est la plus importante. Mais c'est en France que la crise reste de loin la plus aiguë, le blocage des loyers pendant de longues années ayant paralysé totalement la construction.



LE RAYON DE

L'homme d'affaires

LE MANITOBA ET LE MARCHÉ DE L'OUEST

A mesure que se diversifie l'industrie canadienne, l'importance nous apparaît de plus en plus évidente de l'étude scientifique des marchés. L'attention des manufacturiers canadiens s'est plutôt concentrée, dans l'ensemble, sur les problèmes de production. Il est temps, grand temps même de s'attaquer d'une façon méthodique, soutenue, permanente à la distribution si nous voulons maintenir notre standard de vie, le plus élevé au monde après celui des Etats-Unis, et garder notre titre de grande nation commerçante et de grande nation industrielle.

Ce sont de telles considérations qui ont incité le ministère du commerce et de l'industrie du Manitoba à publier une excellente plaquette fournissant un tableau complet du marché des Prairies (Manitoba, Saskatchewan, Alberta). On y trouve réponse à toutes les questions que comporte une analyse de marché: concentration, volume, pouvoir d'achat, caractéristiques du consommateur dans les régions urbaines et rurales, facteurs qui influent sur le marché de l'Ouest, facilités de distribution et de transport, etc. Le tout abondamment illustré de cartes et de tableaux. Un instrument précieux pour tous ceux qui font des affaires ou se proposent d'en faire avec l'Ouest.

Pour renseignements, s'adresser au Department of Industry and Commerce, Legislative Building, Winnipeg, Man.

**LE COMMERCE INTERNATIONAL
supplément de
LA QUALITÉ FRANÇAISE**

LE supplément mensuel de la revue "La qualité française", intitulé "Le commerce international", constitue une analyse détaillée de la production mondiale tant du point de vue étranger que du point de vue français.

Les articles de cette revue spécialisée du commerce extérieur, signés par des autorités de réputation internationale et accompagnés de riches illustrations, présentent, dans chaque édition, soit une région de France, soit une de ses industries caractéristiques.

On peut se procurer un spécimen de la revue et du supplément en s'adressant à M. Benoît Baril, 777, avenue Stuart, Montréal 8, ou à 1588, rue St-Denis.

FORMULA FOR SUPERVISION

par H. W. Heinrich

UN petit livre pratique à l'usage des administrateurs et de tous ceux qui détiennent un poste responsable dans

l'entreprise, et qui expose une méthode de contrôle apte à assurer un rendement plus efficace.

Selon M. Hemsrich, surintendant adjoint de la Travelers Insurance Co., on peut résoudre tous les problèmes de contrôle par l'application d'une seule formule. Cette formule est simple. Elle consiste à: 1) identifier le problème; 2) découvrir et vérifier la cause; 3) choisir le remède; 4) l'appliquer.

L'auteur affirme qu'il n'y a que 24 sortes de problèmes, qu'il range en 4 groupes, et n'attribue ces problèmes qu'à 8 causes spécifiques. Il indique également les solutions appropriées à chaque sorte de problème et correspondant chacune à une cause.

(Edité par National Foremen's Institute, Inc., Deep River, Conn., U.S.A.; 96 pages; \$1.00.)

**114 CHECK-POINTS
ON HOW**

TO PREVENT GRIEVANCES

par Bleich von Bleicken et Carl Heyel

CET ouvrage fournit à l'administration un questionnaire d'enquête qui lui permettra de connaître les sources des griefs des employés et les moyens de les dissiper.

L'objet d'un tel relevé n'est pas seulement de faire disparaître de l'entreprise le mécontentement, qui en diminue l'efficacité, mais aussi d'inciter à la réflexion les directeurs qui y travailleront. La réponse à ces 114 questions-clés déterminera la politique à suivre dans l'amélioration du moral des employés.

Ces questions sont ainsi agencées qu'elles mettront la compagnie en mesure d'obtenir une vue d'ensemble de l'attitude du personnel, parce qu'elles touchent à tous les secteurs de l'administration.

(Edité par National Foremen's Institute, Inc., Deep River, Conn., U.S.A.; 36 pages; \$1.00.)

**ASPECT STATISTIQUE DE
TERRE-NEUVE**

LE Bureau fédéral de la statistique vient de publier un bulletin sur l'aspect statistique de notre 10^e province. On y trouve des renseignements intéressants sur la géographie, le climat, la population, la santé et le bien-être publics, l'éducation, les industries, le travail, les transports et communications, le commerce extérieur, les prix, le revenu et les finances publiques de Terre-Neuve. Chaque partie comprend un texte résumé accompagné de tableaux statistiques.

(Statisticien du Dominion, Bureau fédéral de la statistique, Ottawa; environ 100 pages; .40 l'unité.)

Quand on est pénétré de cette vérité que l'homme est faillible, c'est qu'on est moralement prêt à assumer un poste responsable. L'orgueilleux trouvera dans cette conviction un sujet d'humilité; le timide, un sujet de confiance.

— Serge ROUTHIER.

MAquette 1386

**FABRIQUANTS DE CHAUSSURES
et
TANNEURS**

•
DAOUST, LALONDE & CIE
Limitée
939 CARRÉ VICTORIA
MONTRÉAL

Brevets d'invention — Marques de
commerce — Droits d'auteur
EN TOUS PAYS

MARION & MARION

Fondée en 1893

RAYMOND A. ROBIC
J. ALFRED BASTIEN

761 Ouest, rue Ste-Catherine
MONTRÉAL
Téléphone PL. 8567

**TRUST GÉNÉRAL
DU CANADA**

Président :

Honorable Sénateur
DONAT RAYMOND

Vice-Présidents :

BEAUDRY LEMAN
L.-J.-A. AMYOT
RENÉ MORIN

HONORÉ PARENT, C.R.
directeur général

Fiducies
Administration d'immeubles
Exécution de testaments
Emprunts
Emissions d'obligations
Caisses de retraite

112 ouest, rue St-Jacques,
Montréal

•
71, rue St-Pierre,
Québec

EMILE ELIE, Prés.
ROBERT ELIE, Vice-Prés.
JEAN-PAUL ELIE, Sec.-Trés.

LA CIE DE CHARBON

Emile
ELIE
LIMITÉE

COAL LIMITED

- CHARBON
- HUILE À CHAUFFAGE
- BRÛLEURS À L'HUILE
- STOKERS
- SERVICE JOUR et NUIT

• Fitzroy 3565

925 Hibernia, MONTREAL

Le Photographe bien connu des Hommes d'Affaires

Albert Dumas

continue, comme toujours depuis plus de 40 ans,
à voir PERSONNELLEMENT à l'exécution hautement
artistique de vos clichés.

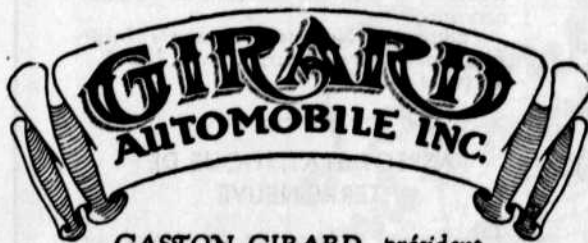
Appeler LA. 5478

STUDIO

Albert Dumas
LTÉE

Le Doyen des Représentants PLYMOUTH • CHRYSLER • FARGO

RÉPARATION
MÉCANIQUE
□ SOIGNÉE □
SERVICE RAPIDE



GASTON GIRARD, président
FERNAND GIRARD, sec.-trés.
Membres de la Chambre

DÉBOSSAGE
ET PEINTURE
PAR DES EXPERTS
PRIX RAISONNABLES

372 Ave Victoria

WESTMOUNT, QUÉ.

WA. 2761-2

La Société Coopérative
de
Frais Funéraires

L-EUGÈNE COURTOIS
Président - Gérant Général

ALFRED-A. GOULET
Gérant Général adjoint

L'INSTITUTION
QUI PRATIQUE
LE CULTE
DES DÉFUNTS

302 est, rue Ste-Catherine
7030, rue St-Denis
PL. 7911*



PÈRE & FILS EN AFFAIRES

par *Gérard Parizeau*

IL EST RARE QU'UNE ENTREPRISE
SUBSISTE JUSQU'À
LA TROISIÈME GÉNÉRATION.
POURQUOI ?

VOICI UNE ANALYSE APPROFONDIE DE
CE PHÉNOMÈNE, LA PREMIÈRE DU
GENRE PROBABLEMENT. APRÈS
EN AVOIR INDIQUÉ LES CAUSES,
L'AUTEUR
SUGGÈRE LES REMÈDES.

GRANDIR OU ...

Je ne sais pas ce que vous pensez vous-mêmes des affaires, mais vos ancêtres n'en faisaient pas grand cas. Par un préjugé qui remonte très loin en arrière, au Canada français, on n'accordait de considération véritable qu'aux prêtres et aux hommes de profession libérale : médecins, avocats, notaires, qui jouaient dans un milieu restreint, presque entièrement rural, un rôle important, mais matériellement improductif. Je me rappelle avoir eu une petite bonne, il y a quelques années, qui disait un jour, d'un avocat : "C'est un Monsieur de la grande profession" ! Elle exprimait par là l'admiration de son milieu pour les professions libérales.

Le préjugé était tenace. Il s'explique historiquement par le fait que, pendant des siècles, les classes dirigeantes se seraient crues déshonorées si elles s'étaient occupées de négoce. A tel point que les seigneurs au début du régime anglais ont préféré vendre leurs seigneuries à vil prix plutôt que de se livrer au commerce ou à l'industrie, qui leur auraient fourni les ressources nécessaires. Ainsi, des familles ont cessé rapidement de jouer le rôle que le régime français leur avait confié, mais que la dureté des temps et leur orgueil les empêchaient de tenir davantage.

LES FILS FONT ...

PRESQUE toujours une entreprise se développe sous l'inspiration d'un homme. Les années passent, les fils y entrent, le père meurt; souvent l'entreprise dépérit, disparaît ou est englobée par une société plus forte, plus active. D'un autre côté, d'autres entreprises sont agrandies, développées, consolidées par les fils. Dans un cas, c'est un drame qui atteint la famille et la société. Dans l'autre, c'est une chose excellente pour tous. Pourquoi assiste-t-on à des résultats aussi opposés dans une société assez uniforme ? C'est tout le problème que je me propose d'analyser ici. Je ne crois pas qu'il puisse être résumé en quelques formules. Avant de l'aborder, il convient de se demander ce que sont les affaires et quelles qualités elles exigent. Ainsi, on verra à quoi le père doit préparer son fils, s'il veut que celui-ci comprenne son entreprise, s'y attache et apprenne à la diriger.

PÉRIR L'ENTREPRISE ...

Remarquez que l'idée a existé très longtemps, qu'elle subsiste encore dans certains milieux, dans certains collèges, par exemple, qui fournissent à l'École des Hautes Etudes Commerciales un très petit nombre d'élèves. Autrefois, et même encore très près de nous, on ne se souciait guère de diriger vers les affaires, les mieux doués, les plus intelligents. Oh non ! ceux-là, on les destinait à la prêtrise ou aux professions libérales. Les autres, les cancre, les sous-doués, les malchanceux, les moins dociles, on les laissait aller vers le commerce ou l'industrie, en n'escomptant d'eux rien de bon. On ne pouvait pas espérer

New York's **CENTER of Interest**
HOTEL GREAT NORTHERN EN FACE DU
 FAMEUX CENTRAL PARK

chambres à partir de \$ **3⁵⁰**

Quatre cents chambres spacieuses, attractantes, avec douche et bain. Suites de deux et trois chambres... Venez goûter l'atmosphère latino-française de notre nouveau salon Fiesta, le rendez-vous du tout New-York, où l'on vous souhaite la bienvenue dans votre langue...
 Chambre avec télévision pour un léger supplément.

118 W. 57TH STREET, NEW YORK, N. Y.
 OUR 111 W. 56TH ST. ENTRANCE ADJOINS GARAGE



obtenir les meilleurs résultats d'une pareille orientation. Seuls, réussissaient ceux que leur caractère ou les circonstances servaient. Chose curieuse, ceux qui avaient du succès venaient, en très grande partie, des milieux ruraux. M. Pierre-Georges Roy écrit à ce sujet: "Savez-vous que 99% de nos millionnaires ou richards canadiens-français sont venus de la campagne à Montréal ou à Québec, absolument sans le sou, sans amis, sans protecteurs. Presque tous, en outre d'être pauvres, savaient à peine lire et écrire".

L'organisation de l'enseignement commercial, au degré primaire et supérieur, a amélioré les choses mais, encore une fois, le préjugé avait la vie solide. Pour vous en donner un exemple, parmi les hommes d'affaires canadiens-français qui ont réussi remarquablement bien, au XIXe siècle, il y a Joseph Masson, qui a laissé une grande fortune — base de l'actuelle succession Masson. Joseph Masson a réalisé ce tour de force de quitter St-Eustache, en sabots, sans le sou, sans ami, sans instruction, et, à force de ténacité, de travail et d'intelligence, de mettre la main sur une grande maison d'importation écossaise où il était entré comme petit commis. Plus tard, il est devenu membre du conseil d'administration de la Banque de Montréal, par son mérite et non par la voie de la politique. C'est incontestablement un des exemples les plus intéressants de ce que peut donner l'initiative personnelle dans les affaires. Or, dans le *Dictionnaire général du Canada* du Père Lejeune, on ne lui consacre qu'une ligne, tandis qu'on accorde trois-quarts de colonne à son fils, Rodrigue, l'auteur d'un ouvrage honnête, mais sans plus, sénateur et ancien lieutenant-gouverneur. S'il est honorable d'avoir occupé ces postes, il semble étrange qu'un historien n'accorde aucune importance à celui qui accomplit une oeuvre véritable, mais sans éclat, pour en accorder beaucoup à celui qui remplit des fonctions qui, en somme, ne veulent pas dire grand'chose. Etre sénateur, lieutenant-gouverneur, ministre même, ce n'est intéressant pour la collectivité que si le titulaire fait quelque chose d'utile.

20 ANNEES
 D'USAGE
 SATISFAISANT
 ET EPROUVE
 DANS TOUTES
 LES CONDITIONS

Dunlopillo
 LE CAPITONNAGE
 ORIGINAL
 EN LATEX MOUSSEUX

Pour Meubles
 Matelas...
 Véhicules de Transport

DUNLOP-CANADA

Egalement fabricants de — Pneus pour Autos, Camions, Autobus, Machines Agricoles, Avions, Motocyclettes et Bicyclettes, Accessoires pour Autos; Produits en Caoutchouc pour l'Industrie et l'Agriculture — Courroies, Broyeurs d'Arrosage, etc; et Balles de Golf.

**ÉLÉMENTS DE LA PUISSANCE
MATÉRIELLE**

Penser autrement, c'est ne rien comprendre à l'oeuvre créatrice des affaires; c'est ne pas se rendre compte que, dans un pays, on ne tient pas les leviers de commande quand on n'a pas à soi l'industrie et le commerce, c'est-à-dire les éléments de la puissance matérielle. Edouard Montpetit, après Etienne Parent et Errol Bouchette, l'avait très bien saisi à son retour d'Europe, quand il commença de parler de la nécessité de la richesse, vers 1910. Pour ne pas être honni, il eut recours à une formule qui, immédiatement, lui rallia le clergé. Il dit avec infiniment d'élégance (c'était une époque propice à cela): "L'argent doit être un moyen, mais non une fin". Ayant ainsi préparé les voies, il put plaider la cause de la richesse sans s'exposer aux foudres de gens bien intentionnés, mais qui n'avaient pas compris qu'on asseoit solidement la force d'un groupe ethnique sur sa puissance économique. Parce qu'ils n'ont pas orienté leurs gens vers les carrières de l'industrie, du commerce et de la finance, ceux-ci ont laissé aux autres le soin de s'installer solidement aux postes les plus rémunérateurs, sans autre opposition que celle d'un petit

Capitaux étrangers

"Le nombre des usines et fabriques établies au Canada par des sociétés étrangères s'est d'ailleurs notablement accru en ces dernières années. Un récent relevé montre qu'il y a au Canada quelque 2,000 filiales d'entreprises américaines, dont la moitié sont des établissements industriels, et qu'elles représentent un placement global de plus de deux milliards de dollars. Le Canada compte actuellement quelque 475 filiales de firmes anglaises, y compris celles qui ont été établies en 1948, au nombre de vingt-cinq environ, dans lesquelles sont engagés des capitaux excédant 600 millions de dollars. Divers autres pays, tels que la France, la Belgique, la Hollande, le Danemark, la Suède et la Norvège, ont ouvert au Canada, depuis la guerre, 75 manufactures, et l'on prévoit qu'ils en établiront de 100 à 150 autres au cours de cette année. Ce sont les avantages qu'offre le Canada au point de vue de l'exportation qui incitent particulièrement les industriels étrangers à organiser ces filiales."

C.-E. GRAVEL, président,
Banque Canadienne Nationale.

nombre de gens comme Masson, Barsalou, Gravel, et quelques autres, au siècle dernier.

Les affaires, comme on les conçoit actuellement, c'est quelque chose de difficile, de changeant, d'âpre, d'assez risqué. Autrefois, à l'époque heureuse de la liberté, on achetait bon marché et on revendait plus cher: la différence était tout profit. Il n'y avait pas d'impôts, ou à peu près pas, pas de contrôle, pas de rareté de produits créée artificiellement, pas de contingentement, pas de difficultés ouvrières. Les connaissances nécessaires étaient relativement limitées. Comptaient avant tout, le travail, la ténacité, le flair, l'économie, l'ordre; la chance, aussi. A tel point, encore une fois, que la plupart des Canadiens français, qui ont réussi, étaient de quasi-illettrés. Ainsi s'est créée la légende que l'instruction non seulement n'est pas nécessaire, mais qu'elle nuit au succès. Sait-on qu'actuellement, pour arriver, il faut être capable de se spécialiser parce qu'un seul homme ne peut plus tout faire. Pour cela, il faut avoir une préparation véritable. On s'en est bien rendu compte quand la plupart des entreprises fondées au siècle dernier, se sont écroulées comme des châteaux de cartes ou ont été englobées par de plus fortes, faute de spécialistes ayant compris et prévu la bataille de la concurrence.

**QUALITÉS DE L'HOMME D'AFFAIRES
IDÉAL**

Voulez-vous savoir les qualités que doit avoir le parfait homme d'affaires? Les voici, d'après M. Esdras Minville. D'abord, l'esprit pratique. "L'idéaliste, le rêveur, note Minville, ne doit pas s'orienter vers les affaires; il y serait dépaysé". Puis, de l'ambition, du flair, de l'esprit d'observation, de l'imagination, le souci du détail, un bon jugement. Rien que ça, pensez-vous. Attendez, ce n'est pas tout; il faut aussi de la décision, de la persévérance, de la méthode, l'aptitude au commandement, l'honnêteté, la courtoisie, l'esprit de travail et d'épargne. J'arrête cette énumération, de crainte que vous ne pensiez que j'exagère. Tout en admettant qu'il y a là un portrait idéal, je vous signale que la plupart de ces qualités sont nécessaires au succès.

POUR
TOUS GENRES,
TOUS RISQUES.
D'ASSURANCE

JEAN GUIMOND
Courtier d'Assurance Agréé

Suite 600
Edifice Aldred MA. 2121

CH. 5505

M. BÉDARD Enr'g.

MANUFACTURIER D'ÉCHELLES
À EXTENSION

•

TRÉTEAUX ET ESCABEAUX

•

AUTRES SPÉCIALITÉS
SUR COMMANDE

•

5401 rue Marquette
M O N T R É A L

PAIN GÂTEAU



**PAIN SUPRÊME
LIMITÉE**

La plus grande boulangerie
canadienne-française
au pays.

•

Téléphone : CRescent 2108

•

C. O. BOUSQUET, Président

QUALITE SERVICE

Tél. CAIumet 9287

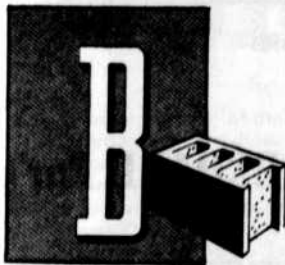
HEBERT Metalcraft ENR'G.**OUVRAGE EN ALUMINIUM**

Louvres — Monel-Métal — Travaux de métal en feuilles

Acier inoxydable — Ventilation — Soudure électrique

NOUVELLE PORTE ENTIÈREMENT EN MÉTAL

6272-6282, Blvd. St-Laurent

MONTREAL**CRescent 2314**MANUFACTURIER DE BLOCS EN CIMENT
DE HAUTE QUALITÉ**H. BEAUDRY****7333, BOUL. ST-MICHEL****MONTREAL****DUpont 7539**

Les Entreprises
RAOUL AUGER Enr'g.

- Fabrication et réparation de camions-citernes.
- Fabrication de réservoirs d'emmagasinement de toutes sortes et de toutes grandeurs.
- Soudure

Renseignements techniques et estimés fournis sur demande

8456, RUE HENRY**VILLE ST-MICHEL, QUE.****EXAMEN DE LA VUE**

LUNETTES CORRECTIVES

Spécialiste **LORENZO FAVREAU** Optométriste, o. d.
assisté d'optométristes licenciés, Ba. O.**TAIT-FAVREAU Ltée**

L. FAVREAU, O.O.D., Président

Bureau du centre :

Bureaux de consultation :

Bureau du nord :

257 Est, rue Ste-Catherine**6890, rue St-Hubert**

Tél. : LA. 8703

Tél. : CA. 9344

Philippe Beaubien & CieACCESSOIRES ÉLECTRIQUES
en gros**5632, ave. du Parc MONTREAL****CA. 5731**

Les Anglophones, chez nous, parlent de "Romance of Business". Ils ont compris tout ce que certaines affaires demandent d'audace, de vision et de courage. A leurs enfants, ils n'offrent pas l'exemple de tel sénateur, de tel ministre, de tel lieutenant-gouverneur, parce qu'ils savent comment on le devient. Un grand homme, pour eux, c'est un grand homme d'affaires. Qu'on me permette de dire que ce n'est pas si bête. Il me semble que tout en ayant, pour les prêtres, les médecins, les avocats et les notaires, la considération que mérite seule la manière dont ils remplissent leur fonction, il faudrait comprendre qu'un groupe subsiste par ses qualités morales.

CAUSES D'INSUCCÈS

Souvent les entreprises s'étiolent ou disparaissent. Quand on se demande pourquoi, on aperçoit maintes causes. Une maison peut avoir un prix coûtant trop élevé, des produits mal adaptés au marché, un matériel désuet qu'on n'a pas eu la prudence de renouveler à temps, un personnel trop nombreux, mal formé, mal dirigé, ou des marchés trop restreints. Elle peut aussi sauter parce que son fonds de roulement est insuffisant ou à cause d'imprudentes immobilisations de capitaux faites par la direction. On me citait par exemple, le cas d'une entreprise qui, disposant de deux cent mille dollars, avait englouti dans un magnifique immeuble, trop coûteux pour ses ressources, toutes ses disponibilités et s'était chargée d'une dette assez lourde. Quand la crise est venue, elle a sombré parce qu'on l'avait chargée d'un poids trop lourd et qu'on n'avait pas su garder les fonds liquides pour lui permettre d'attendre des temps meilleurs.

Telle autre entreprise a croulé parce que son avenir dépendait de certains brevets. Dès le moment où ceux-ci sont tombés dans le public, elle n'a pu tenir le coup. Telle autre a été englobée par une plus puissante, parce que ses dirigeants ont craint la concurrence et qu'ils ont préféré céder leurs actions plutôt que d'engager la bataille. C'est le cas de telle laiterie qui, pourtant était prospère, et de telle savonnerie qui, en moins bonne posture financière, a dû passer corps et biens, à une grande société américaine. Le père, qui l'avait fondée, en avait fait une entreprise florissante. Elle a disparu tout à coup pour diverses

raisons que je ne peux analyser ici, mais sur lesquelles je reviendrai un peu plus loin. Telle autre affaire a sombré parce que ses chefs ont été incompetents, imprudents, routiniers ou trop audacieux.

Les affaires ne sont pas chose facile, je vous assure. Quand tout se vend bien, quand les marchandises sont rares et la clientèle abondante, n'importe qui peut réussir. Il suffit d'un minimum d'adresse et de connaissances. Avec un peu de chances, on accumule assez rapidement, même si le fisc prend sa large part. Mais, gare à la crise! Quand les affaires vont moins bien, puis mal, celui qui s'est trop engagé, celui qui n'a pas su prévoir ou qui a les reins faibles, comme on dit familièrement, celui-là saute.

C'EST AU PÈRE DE FORMER LE FILS

Quand on se demande pourquoi les entreprises vivent ou disparaissent, on aperçoit bien des causes, comme je le disais tout à l'heure. La principale paraît être dans les hommes. Et c'est par là que je reviens à mon sujet dont j'avais paru m'éloigner. Pour que le père puisse espérer que ses fils lui succèdent dans l'entreprise et la développent, il faut qu'il les forme.

Il ne doit pas laisser aux domestiques, au hasard, ou à sa femme, le soin de temper leur caractère, de les habituer à l'effort, à l'initiative, au travail soutenu. Trop d'hommes d'affaires intelligents, tenaces, audacieux, aux vues magnifiques, ont lamentablement gâché l'avenir de leurs enfants parce qu'ils n'ont pas pris le temps voulu pour les former. Ils étaient très occupés ou ils passaient leurs loisirs au club. Ils ont



"Je veux une plus grosse part des profits".

payé, oh! tout ce qu'on leur a demandé et même davantage, mais ils n'ont pas réfléchi que l'éducation de leurs enfants demandait une attention intelligente et soutenue. Ils n'ont pas voulu ou pu s'en occuper. Parce qu'ils n'ont pas donné à leurs fils, la direction nécessaire dans la famille, ils ne les ont pas préparés à jouer un rôle quelconque dans leur affaire, quand ceux-ci y sont entrés. Je crois sincèrement que la formation première est dans la famille. Celui qui s'en désintéresse ne peut pas espérer obtenir des résultats quelconques, par la suite. Si son fils réussit, malgré tout, ce sera presque par miracle ou parce que sa femme aura eu des qualités extraordinaires, inattendues. Qu'on veuille bien comprendre que je ne mésestime pas ici le rôle de la mère. Il est indispensable. La femme normale a une influence très grande, très heureuse; c'est elle qui est le lien de la famille. Elle y crée une atmosphère de paix et d'ordre. C'est vraiment elle qui est le centre de tout. Mais quand les fils vieillissent, quand d'enfants, ils deviennent adolescents, la mère n'a souvent pas la force de caractère voulue pour les diriger. Montaigne parle dans ses **Essais** de "l'ordinaire faiblesse du sexe..." Et c'est vrai! La mère se laisse gagner par des raisons que la raison ne connaît pas. Elle cède facilement quand on sait la gagner par une technique simple, mais efficace. Des gens grincheux et injustes ont parlé de l'influence néfaste de la mère. Je crois qu'il faudrait dire plutôt que l'influence de la mère peut être néfaste. A l'appui de cela, je pourrais vous citer des exemples précis où, tout en voulant bien faire, des mères ont empêché leur mari d'agir avec l'énergie voulue et ont nui très sérieusement à l'avenir de leurs enfants. Certaines s'opposent à ce que leur fils fasse un stage à l'extérieur de la ville où elles habitent, sous prétexte que cela briserait la vie de famille. Il faudrait qu'elles comprennent que, dans bien des cas, vivre dans un autre milieu, voir d'autres gens, est une des meilleures écoles qu'il soit. Le lien familial est une chose excellente, mais il ne doit pas priver l'enfant d'une magnifique occasion de se former et d'arriver. Il est curieux de constater combien, sous l'influence un peu étroite de la famille, le Canadien français est devenu casanier, craintif. Peut-être est-ce la réaction du milieu

Toujours à votre service
MAURICE BERNARDIN
ANDRÉ BERNARDIN
PIERRE BERNARDIN

Tous genres d'assurances
BERNARDIN FRÈRES
COURTIERS AGRÉÉS

HARbour 6250
Ch. 305 — Edifice Aldred
PLACE D'ARMES - MONTRÉAL

ÉCONOMISEZ EN ACHETANT LA MEILLEURE QUALITÉ

KILFO*

Stores Vénitiens Enrg.

GUY ROCHON, prop.

EN BOIS,
ALUMINIUM, ACIER
SUR MESURE

Pour résidence et place d'affaires
 En détail et en gros

Nettoyage — Réparation
Peinture

Estimés et installations gratis

DUpont 5838

9218, Basile-Routhier
Montréal

* Qu'il faut



"Le paradis du Pêcheur"

Menés et Vers de terre
Articles de Sports

Aquariums
et Poissons tropicaux

CH. 5626

O. GOYETTE & CIE LTÉE
4384, rue Papineau
MONTRÉAL

PRODUITS EN BOIS "L S B"
PARISEAU FRÈRES LIMITÉE

BOÎTES "PLYWOOD"
 BOIS DE SCIAGE
 "SHOOKS"
 BOÎTES EN BOIS

Victoria 2665
 1209, Avenue Ducharme
 MONTRÉAL

BE. 8641

Réa. : GR. 1463

Jean J. Bonhomme

Courtier d'Assurance Agréé

Feu — Automobile — Vie

PROTECTION ABSOLUE

204 ouest, rue Notre-Dame,

Montréal

**POUR VOTRE DÉMÉNAGEMENT, ENTREPOSAGE
 TRANSPORT GÉNÉRAL**

Voyez :

TÉL. FR. 2889

LABELLE EXPRESS

EDMOND LABELLE, PROPRIÉTAIRE

4372 rue BREBEUF — — MONTRÉAL



Téléphone : FR. 0028 - 3054

IMPÉRIAL 100%

ADÉODAT PROVOST

Spécialité, réparation de freins

1161 est, Demontigny, coin Montcalm Montréal



PL. 2847

Prés. :

FRANÇOIS-J. BASTIEN
 membre de la Chambre

Dessin commercial — Clichés pour
 revues, catalogues et journaux —
 photographie.

IDEAL

PHOTO ENGRAVING INC.

• 33 OUEST, RUE ST-JACQUES

rural où la cellule familiale a une vie propre très forte. Alors qu'autrefois, les Canadiens étaient attirés par l'aventure, trop d'entre eux refusent de sortir de leur milieu. Je me rappelle avoir entendu un étudiant d'une grande Ecole, me dire l'été dernier, qu'on avait demandé une vingtaine d'ébénistes pour travailler en Suède. Il ajoutait "Il faut du courage pour s'expatrier ainsi". Quelle pitié qu'un jeune homme ne comprenne pas l'avantage qu'aurait présenté pour lui, un pareil stage dans un pays très avancé au point de vue architecture, en particulier! Ce garçon était inconsciemment la victime d'un complexe familial auquel sa mère n'était pas sûrement pas étrangère.

PRIMAUTE DES VALEURS MORALES

C'est donc au père de former son fils dans la famille.

Comment y parviendra-t-il? Ici, je sens très bien que je m'aventure sur un terrain délicat. On voudra bien croire que je le fais simplement parce que, ayant accepté un sujet, je dois le traiter.

Il faut former son fils, mais à quoi? A l'initiative, au travail, au sens des responsabilités, au courage, à la ténacité. Si on y parvient, on lui aura donné cette qualité infiniment précieuse qu'est le caractère, infiniment plus précieuse que l'argent. En ces années d'inflation, en particulier, l'argent, mais c'est un héritage presque sans valeur. Voyez ce que rapportent cent mille dollars à trois pour cent, après avoir déduit les impôts successoraux d'abord, puis chaque année, l'impôt sur le revenu. Un économiste a parlé un jour de monnaie fondante. L'image est juste, même si elle s'applique à autre chose. L'argent n'a ni la valeur ni le prestige d'autrefois. Ce sont les valeurs morales qui, de plus en plus, jouent le rôle principal, dans notre société, et, avant tout, le caractère.

Mais, direz-vous, comment développer le caractère chez ses enfants? Je ne suis pas ici pour vous donner une règle de conduite; ce que je puis vous affirmer, c'est que si vous ne développez pas en votre fils, ces qualités dont je parlais, il y a un instant, c'est-à-dire le goût du travail, le sens des responsabilités, l'initiative, le courage et la ténacité, il ne pourra pas vous succéder dans votre affaire, à moins d'un miracle sur lequel, vous ne devez pas comp-

ter. Je sais que ce n'est pas mince besogne. Les enfants sont très différents, les uns des autres. Ce qui va à l'un, ne convient pas à l'autre. L'un est violent, volontaire, presque incontrôlable, batailleur. L'autre est pusillanime, doux, assez buté. Il ne faut pas essayer d'en faire des garçons obéissants, bien gentils, sans réactions. Je ne crois pas d'ailleurs qu'il faille se réjouir d'avoir des garçons trop bien élevés, trop obéissants. Ils seraient ainsi bien mal préparés à la bataille de la vie.

QUE FAIRE EXACTEMENT ?

Mais, que faire exactement ? Je ne peux apporter ici que quelques idées jetées au hasard.

D'abord, donner l'exemple, exemple du travail, de l'étude, de la ténacité, de l'énergie, de la curiosité d'esprit, de la fidélité à la famille. Comment veut-on que le fils ne soit pas frappé par la manière de se conduire de ses parents ? Puis, essayer d'être camarade avec ses enfants. Un Européen à qui je disais cela, me répondait : "Il faut que le père garde son autorité". Je crois qu'il est possible de la garder intacte, tout en se rapprochant de ses enfants. Il y a bien longtemps, au XVI^e siècle, Montaigne développait la même idée quand il écrivait : "C'est aussi folie et injustice de priver les enfants qui sont en âge, de la familiarité des pères". Et il ajoutait : "Feu le maréchal de Montluc ayant perdu son fils, qui mourut en l'isle de Madères, brave gentilhomme, à la vérité, et de grande espérance, me faisoit fort valoir, entre ses autres regrets, le déplaisir et crève-cœur qu'il sentoit de s'estre jamais communiqué à luy".

Le problème est resté le même. Dans une famille normale, le père doit se rapprocher de son fils adolescent. Je crois qu'il doit essayer

L'épargne au Canada

D'après un rapport récent du ministère des finances, 27 pour cent seulement des obligations d'épargne ont été rachetées, soit \$285,000 sur un total de \$1,062,400. On signale que les rachats sont surtout le fait des travailleurs qui, ayant acheté des obligations à paiements partiels répartis sur une période de 12 mois, les négocient quand ils quittent leur emploi.

de le comprendre, de le diriger, sans le bouculer, de l'orienter sans lui imposer sa volonté. Pour cela, il lui faut faire usage de toute son habileté et de sa force de conviction, en utilisant l'expérience que la vie lui a donnée. A partir d'un certain moment, il devra suivre son fils de loin, afin d'être là au bon moment pour l'empêcher de faire des erreurs. Peut-être sera-t-il bon de lui en laisser faire quelques-unes, si elles ne sont pas graves et surtout sans dire : "Je te l'avais bien dit".

Il y a quelques années, un de mes fils revint du collège, un jour, et me dit d'un air décidé : "Nous faisons la grève, samedi. On veut nous faire venir au laboratoire, un jour de congé. Nous n'irons pas". Comme il avait donné sa parole de suivre les autres, je l'ai laissé faire, croyant qu'il valait mieux procéder ainsi que de le pousser à la désobéissance, tout en l'avertissant de ne plus recommencer. Il fut puni, au collège, mais huit jours plus tard, quand son cadet fut tenté de faire la même chose, il lui dit : "Ne fais pas l'imbécile comme moi". La leçon avait porté.

Je crois aussi qu'à partir d'un certain âge, il faut traiter ses fils comme des hommes et le leur dire. Il est bon aussi de discuter avec eux, de leur faire exposer leurs opinions. Il faut avoir avec eux des conversations sans apprêt, sur tous les sujets, à table, en marchant après les repas, en pyjama avant de se coucher. Il faut poser des questions, et surtout laisser exposer le point de vue des enfants, même si leurs opinions paraissent un peu outrées, hâroques. On peut ainsi corriger, conseiller sans en avoir l'air. Tout cela accompagné de grosses blagues, d'à-peu-près faits sans se prendre au sérieux. Mais surtout de grâce, ne nous plaçons pas dans une niche, n'ayons pas l'air compassé, digne, des pères de comédie. Ne pensons pas qu'il faille laisser entre nos enfants et nous l'abîme qui, autrefois, séparait les générations. Tout cela est difficile, je l'admets. N'est-ce pas le père Gillet qui a dit : "L'homme va de chute en chute, d'erreur en erreur".

Je pense aussi que, tout en les orientant, il est bon d'habituer nos fils à agir eux-mêmes, à prendre des décisions. Si possible, dirigeons-les vers le scoutisme, qui est une admirable école

PEINTURES D'ART

REMISES A NEUF

ANTOINE'S ART GALLERY

Encadreur expert

- MIROIRS VÉNITIENS
- MIROIRS DE FANTAISIE

ANT. ULRICH

membre de la Chambre

950 Victoria Square

BEIair 1727-8

Montréal

PL. 4851

BENOIT & MATHIEU

MENUISERIE

BIEN PRÉPARÉ

1215, rue St-Timothée,

Montréal

LA. 6575

LA TOUR EIFFEL

Restaurant de renommée
nationale

★

Atmosphère française

★

1422, RUE STANLEY
MONTREAL

La formation morale et physique. Baden-Powell est parvenu, par le jeu et par la loi scout, à créer une des plus belles choses qui ont été imaginées pour la formation du caractère.

Il y a également l'atmosphère de la maison qui est faite d'une infinité de petites choses. Les unes, importantes, les autres, moins, atmosphère de paix, d'entente entre les parents (ce qui ne veut pas dire qu'on évitera les accrochages de temps à autre, qui sont normaux entre être humains). Il y a aussi le cadre qui, simple ou somptueux, doit tendre au confort, mais surtout à rendre la maison accueillante et à créer une atmosphère propice au travail.

LA QUESTION DE L'ARGENT

Un des petits problèmes de la formation familiale, c'est la question de l'argent. Doit-on en donner aux enfants? Assurément! Certains sont pour la portion congrue, d'autres, pour l'abondance. Certains disent: "Mon enfant ne doit avoir que le strict nécessaire". D'autres affirment avec une pointe de sentiment: "J'ai assez souffert de n'en pas avoir pour n'en pas priver mes enfants", et ils en donnent à propos de tout et à propos de rien. La solution me paraît être dans la mesure, comme en tout. A mon avis, l'enfant doit comprendre que si l'argent se dépense facilement, il se gagne avec difficulté. Ce n'est pas en lui en remettant abondamment qu'on arrivera à ce résultat. Si on n'y veille, en effet, l'argent devient rapidement, pour l'enfant, une chose sans valeur puisqu'il

l'obtient sans effort. Il le jette aux quatre vents; il le laisse traîner, l'égarer, le perdre ou le gaspiller. Un grand-père, très charmant et très généreux, avait un jour commencé à donner à ses petits-enfants, un billet de banque chaque fois qu'il les voyait. Leur joie l'enchantait. A grand-peine, les parents lui firent comprendre qu'il enlevait ainsi toute la notion de l'argent qu'ils s'efforçaient de donner à leurs fils et à leurs filles. Que vaut, en effet, une pièce de vingt-cinq sous à côté d'un dollar?

Il y a deux sortes d'hommes qui ne valent pas grand-chose: ceux qui ne peuvent faire ce qu'on leur dit et ceux qui ne font que ça.

—Cyrus H. K. CURTIS

L'argent se gagne. Pour en convaincre ses enfants, on peut en offrir sous forme de récompense. Un père de ma connaissance a imaginé un tarif décroissant suivant la qualité du bulletin et selon le rang de classe. Personnellement, je garde un souvenir très charmant des vacances que ma famille passait à Vaudreuil, dans une île où nous avaient amenés l'humeur vagabonde et le besoin d'isolement d'un père qui travaillait beaucoup. Pendant la guerre de 1914, les ouvriers étaient rares, l'île rocailleuse et les besoins nombreux. Voyant cela, mon père nous avait offert, à mon frère et à moi, de faire le travail, moyennant une rémunération, oh! pas bien forte, même pour l'époque: 25 cents de l'heure. Il faut admettre que la qualité du travail ne

justifiait guère un salaire plus élevé, malgré la ténacité de notre mère qui remplissait les fonctions bénévoles de contremaître. D'autant plus que, par suite de l'éloignement des matériaux (fumier, sable, pierre concassée), les périodes de fânerie payées alternaient avec le travail ralenti. Vous voyez que mon frère et moi, nous étions déjà gagnés d'instincts aux méthodes actuelles du travailleur conscient et organisé. Mais, malgré tout, si les travaux revenaient assez cher, mon père nous donnait l'habitude de l'argent gagné, ce qui, à mon avis, est essentiel.

Il est important également que, très tôt, l'enfant, puis l'adolescent, aient un budget; qu'ils sachent ce sur quoi ils peuvent compter, ce qu'ils doivent payer eux-mêmes: billets de tramway, coiffeur, quête du dimanche, puis, plus tard, cinéma, repas à l'extérieur, sorties, achats de vêtements, vacances, etc. Ainsi, l'enfant apprend à tirer le meilleur parti possible de son allocation. Il se trompera sans doute. Je me rappelle la colère faite par un petit garçon quand il se rendit compte qu'il avait payé, au cirque, 65 cents un jouet qui en valait dix ailleurs. L'enfant achètera des choses dont il n'a pas besoin. Il sera souvent à court d'argent, mais il apprendra à se débrouiller et à compter avec ses moyens. C'est cela qui compte.

Et que doit être cette allocation? Eh bien! je crois qu'elle doit varier avec l'âge, avec les besoins et, surtout, avec les moyens des parents, quitte, à l'adolescent, de combler avec l'argent qu'il gagne durant les vacances.

CHAS DESJARDINS & CIE

LIMITÉE

SPÉCIALISTE EN FOURRURE DEPUIS PLUS DE 70 ANS

FRS DESJARDINS, président.

TEL: BE. 3711 - 1170, RUE ST-DENIS

J.-A. NOEL, sec.-trés. et gérant.

GENERAL AUTO REPAIRS LTD.

FI. 7467

1460, rue GUY.

B. Mignault, président

MONTREAL

Lettre

au

CONTREMAÎTRE

Reproduit de "FOREMAN'S LETTER" avec l'autorisation
du National Foremen's Institute Inc.

LES VACANCES

Si c'est le temps de préparer les jardins de fleurs et de légumes, c'est aussi le temps pour les surveillants de penser aux vacances. Qui en prendra et quand? Qui peut remplacer un tel du jour au lendemain? Qui n'est pas tout à fait qualifié pour en remplacer un autre?

Il vaut mieux trouver la réponse à ces questions maintenant. Voici ce que vous pourriez faire: Dressez la liste des dates de vacances de chacun de vos hommes; soulignez les dates et les noms qui exigeront un substitut; écrivez le nom de la personne disponible et apte à remplacer un de vos hommes en vacances.

S'il vous reste des vides à combler par un substitut, vous savez que vous aurez des problèmes à résoudre. Et vous feriez mieux d'y voir à l'avance. La meilleure solution serait de vous préparer des hommes de "relève" — qui avec un peu d'entraînement supplémentaire, pourraient, à un moment d'avis et sans trop de difficulté, remplacer vos opérateurs en vacances.

Supposons que votre liste de vacances indique quatre vides nécessitant un substitut. Cette lacune localisée, vous pouvez commencer à rechercher quelqu'un pour remplacer Jos lorsqu'il partira le 2 juillet; un autre pour remplacer Eddy à son départ le 16 juillet; etc. Si vous choisissez Dick pour remplacer Jos, il sera bon de les réunir tous les deux afin de savoir quelle sorte d'entraînement Dick aura besoin — soit qu'il l'obtienne en surveillant ou en aidant Jos, ou soit que vous le lui donniez vous-même d'une façon systématique. Faites la même chose pour chaque homme à remplacer.

Naturellement, cette procédure s'applique seulement là où les salaires sont les mêmes, ou encore là où ils peuvent facilement s'ajuster. Et même là où ce problème d'adaptation temporaire des hommes aux tâches pour la période des vacances ne peut pas se résoudre par un entraînement supplémentaire, l'horaire de vacances rend de grands services. Il indique en regard de chaque opération la longueur et les dates de l'interruption. Vous n'avez pas besoin d'en savoir plus pour préparer vos plans à l'avance.

L'entraînement

L'entraînement d'un employé comme substitut en cas de besoin, ne contribuera pas uniquement à résoudre vos problèmes de production. Il vous aidera à améliorer votre bilan de sécurité. Il est reconnu que les "nouveaux," sans égard à leurs états de service dans l'atelier, ont deux fois plus d'accidents que les employés réguliers qu'ils sont appelés à remplacer.

On considère toujours le substitut dans un travail de vacances comme un "nouveau." Si on ne l'a

Dans votre intérêt, en cas d'incendie
confiez-moi vos réclamations!

J. RAUL ROBERT

EVALUATEUR EXPERT
MONTREAL

FEU
VOL
AUTO
INONDATION
EXPROPRIATION... ETC.

Bureau: 10 ouest, St-Jacques
Tél. HA. 8814

Résidence: 3478, Marlowe, N.D.G.
Tél. DE. 0715

Depuis 1917



AM.3272

ARTICLES DE
CUIR

E. BEAUDOIN

SPECIALITE: Serviettes pour hommes d'affaires

Notre marque est votre garantie:
EXIGEZ-LA TOUJOURS

4005 est, rue Ontario,

MONTREAL

EXAMEN DE LA VUE

TROUBLES MUSCULAIRES - VERRES CORRECTEURS

Lucien Hébert, B.O.

SPÉCIALISTE OPTOMÉTRISTE OPTICIEN
BACHELIER EN OPTOMÉTRIE DE L'UNIVERSITÉ DE MONTREAL

Vous Artificiels en Plastique

1587, rue ST-DENIS
De biais avec le Théâtre St-Denis

MONTREAL
Tél. HA. 8730

FAGIRÉ 2900

NATIONAL FRAMES LTD.Miroirs de tous genres, encadrés - Meubles - Sculpture - Restauration
Cadres à patron pour peinture à l'huile - Cadres à photographieJOS. ULRICH, président
J. EUGÈNE VALLÉE, secrétaire-trésorier

ESCOMPTE SPECIAL AUX MEMBRES DE LA CHAMBRE

2093, rue Visitation

Montréal, Qué.

Tél. VE. 2251

ARMAND ARCHAMBAULTEntrepreneur plâtrier
Plâtre et ciment de tous genres

10750, rue Clark

Montréal

ALBERT CADOTTE ALPHONSE CADOTTE

DUPONT 8082

AMHERST 8100

CADOTTE & FRÈRE

10884 LAUZANNE

CADOTTE & FRÈRE**ENTREPRENEURS
BRIQUETEURS**

pas entraîné convenablement, il a 50 chances contre 50 d'avoir un accident. Voici deux "cas de vacances" typiques glanés dans nos dossiers d'accidents.

1 — Burnham, habituellement un soudeur par points, coupait temporairement de la ferraille avec une torche acétylène. Il avait reçu des instructions sommaires sur l'usage de la torche, et le contremaître avait négligé particulièrement de lui souligner l'importance de ne pas se tenir directement en arrière du feu. Un jour, Burnham augmenta la pression sur deux plaques, et le feu rebondit et le brûla gravement. Il perdit 3 mois d'ouvrage.

2 — Serwer, un habile tailleur de quartz dans une manufacture de radio, rendait de nombreux services autour des machines. On lui demanda de remplacer l'homme d'entretien durant ses vacances. Alors qu'il faisait un ajustement dans une machine, l'opérateur pressa le bouton mettant ainsi Serwer sur la liste des accidentés. L'opérateur n'avait pas remarqué que Serwer avait le bras si avant dans la machine; et Serwer ignorait qu'il fallait barrer le commutateur avant de faire cet ajustement. Personne le lui avait dit. Son contremaître avait été trop occupé pour lui indiquer ce détail.

Les susceptibilités

Nous comprenons tous assez bien que les gens ont des émotions. Mais cependant, notre manque de curiosité nous empêche de nous rendre compte de quelle manière le complexe émotionnel d'un individu influencera ses pensées et ses actions. Et c'est pourquoi, les frictions et les tensions surgissent si régulièrement.

Nous savons, par exemple, qu'il suffit de changer de place le banc de travail pour irriter et alarmer une personne. Ce changement peut justifier, logiquement par la séquence des opérations et le trajet des matériaux. Mais l'opérateur concerné peut voir ça d'un autre oeil: il croira occuper un poste "inférieur" et conséquemment il se considérera "abaissé."

Le fait de coudoyer d'autres gens le contrarie, parce que dans son idée fixe, ils ont moins de connaissances et sont moins importants que lui dans le département. Ainsi, peu importe les raisons valables du changement, cet homme est mal à l'aise et inquiet. "Est-ce que je baisse dans l'estime du patron? Est-ce le premier pas afin de se débarrasser de moi?" Il se sent malheureux; et ceci se reflète dans son travail et dans sa conduite.

Naturellement, tout ceci est stupide. Mais ça l'est seulement pour le patron qui connaît les motifs réels du changement. C'est un fait reconnu que les gens se préoccupent pour des raisons qui varient habituellement d'un individu à un autre. Il y a peu de choses à faire au sujet de ces causes individuelles de préoccupations. Mais on peut sans effort anticiper de telles réactions émotives découlant de nos décisions et de nos gestes de surveillance, et les éviter ou les réduire.

Devant un changement à effectuer, que ça concerne les endroits de travail, une nouvelle disposition, les horaires, ou des attributions de tâches, il y a deux choses à faire :

En premier lieu, discutez toujours la raison du changement. Ne prenez jamais pour acquies que l'autre personne comprend ce qui est évident pour vous. Rappelez-vous que s'il ne comprend pas cette évidence sans lui indiquer expressément, il n'est pas nécessairement sot ou stupide. Il nous arrive à tous, à défaut d'une explication plausible et raisonnable, de laisser notre imagination suivre la voie de nos craintes. Ceci paralyse notre raisonnement et aveugle notre intelligence. Mais ce n'est pas une preuve de manque d'intelligence.

En deuxième lieu, si vous avez des raisons de croire qu'en dépit de vos explications, le changement provoquera des sentiments d'incertitude, blessera la vanité, la jalousie ou causera du désappointement, ne laissez pas l'explication en suspens. Il y a habituellement quelque chose que vous pouvez dire ou faire pour calmer ces émotions troublées. Assurez de nouveau ce type qu'il vous est précieux. Il est certain que ce n'est pas facile lorsque vous n'avez aucune inclination pour un type en particulier. Dans ce cas, votre aversion émotive pour lui ne vous permet pas de lui donner ce dont il a besoin : la sympathie.

C'est le point faible de toute surveillance. Les surveillants ont également leurs barrières émotives; et c'est pourquoi, presque par nécessité, ils faillissent dans leur tâche de relations humaines.

Il faut reconnaître ce fait : on ne peut pas l'oublier. Mais il est néanmoins utile qu'un chef se rende compte que toute surveillance est vouée à un fiasco, si elle ne comporte pas de sympathie pour les gens et une compréhension de leurs sentiments. Les préjugés émotifs d'un surveillant dans ses rapports avec les gens nuisent à l'efficacité productive ou aux améliorations de l'entreprise.

Plus de logements terminés durant le premier semestre

Le nombre de logements complétés durant les trois premiers mois de 1949 est estimé à 17,800 soit 6,300 ou 54 p. 100 de plus que le chiffre correspondant de l'an dernier. Cette augmentation est attribuée au nombre anormalement élevé de logements en voie de construction au début de 1949. L'activité de la construction se maintient à un niveau élevé. Les constructions nouvelles mises en chantier durant le trimestre s'élèvent à 8,400 contre 6,700 durant la période correspondante de l'an dernier, soit une avance de 26 p. 100. Les logements en voie de construction tombent de 56,500 au 1er janvier à 46,900 au 31 mars.


En mars, la construction de 6,400 unités est terminée contre 4,100 en mars 1948; 3,600 unités nouvelles sont mises en chantier contre 3,100. La durée moyenne de construction atteint 7.9 mois; c'est la plus forte moyenne depuis le commencement de 1948. A l'automne 1948, les constructeurs s'appliquaient surtout à entreprendre des nouveaux édifices et à terminer l'extérieur cependant que la finition était remise à plus tard.

Les logements complétés durant le trimestre se répartissent par région de la manière suivante; les chiffres de la période correspondante de 1948 sont entre parenthèses: provinces Maritimes, 1,160 (496); Québec, 4,604 (2,887); Ontario, 6,396 (4,098); provinces des Prairies, 2,897 (1,899); Colombie-Britannique, 2,769 (2,189). Constructions terminées en mars: provinces Maritimes, 477 (158); Québec, 1,854 (1,525); Ontario, 2,066 (1,113); provinces des Prairies, 1,248 (613); Colombie-Britannique, 731 (646).

● Les ventes au comptant ont augmenté l'an dernier par rapport au volume total des ventes au consommateur après avoir diminué pendant deux ans. De 67.1 pour cent qu'elles étaient au cours de la seconde moitié de 1945, elles avaient sans cesse décliné pour tomber à 60.3 pour cent durant le premier semestre de 1948. Au cours des derniers six mois de l'an dernier, cependant, elles atteignaient 62.5.

Fondé en 1921

Four réparations et soudure de radiateurs et de tout autre article en métal



voyez

DORCHESTER RADIATOR & WELDING CO.

D. PION, propriétaire
Membre de la Chambre de Commerce

1156 DORCHESTER EST CH. 9820

FORD CAMIONS FORD
MONARCH
Service — Réparations

Fortier Garage Limitée

5021 - 5049 Notre-Dame E. — CL. 8056 - 2262

Montréal 4

Frank Fortier, prés. Gérald Fortier, vice-prés.

ST-ARNAUD & BERGEVIN
LIMITÉE

COURTIERS EN DOUANES
ENTREPOSEURS — CAMIONNEURS
SPÉCIALISTES EN DOCUMENTATION
D'EXPORTATIONS

Téléphone: BELair 1561

118, rue St-Pierre MONTRÉAL



**HOTEL
BEUCEVILLE**
LAURENT POUREL
GÉRANT

Route 22 Lévis-Jackman
M. chemin entre Québec et États-Unis

Notre cuisine n'est pas une devise
mais une réalité


Rendez-vous des
voyageurs

BEUCEVILLE, Qué.




**The Ste Marie Wooden
Pill Boxes**
ARMAND DULAC, prop.

Ouvrage général de tournage.
Fabricants de boîtes en bois pour
pilules de toutes dimensions.
Ste-Marie, (Beauce), Qué.



DANS l'édifice du **CYCLORAMA**, situé en face de la gare de Ste-Anne de Beaupré, une magnifique peinture à l'huile considérée comme une oeuvre d'art de réputation mondiale représente la Ville Sainte de JÉRUSALEM.

Ce chef-d'oeuvre mesure 45 pieds de haut sur 360 pieds de long. En plus de susciter l'admiration enthousiaste des visiteurs, la vue de cette peinture compte parmi les plus beaux souvenirs qu'emporte le pèlerin du sanctuaire de Ste-Anne de Beaupré.

AU témoignage d'artistes réputés ce tableau est reconnu comme l'une des plus belles réalisations de la peinture sur le continent américain.

• Cette vignette illustre une partie de la célèbre Mecque canadienne que des centaines de mille pèlerins ou touristes visitent lors de leur passage à Ste-Anne de Beaupré.

LE GRANIT NATIONAL LTÉE
PIONNIERS de l'industrie du GRANIT NOIR en AMÉRIQUE
MANUFACTURIERS ET EXPORTATEURS DES FAMEUX :

- GRANIT "ROUGE SAGUENAY" (SAGUENAY RED)
- GRANIT "NOIR INCOMPARABLE" (PEERLESS BLACK)

➔ Nous exploitons la seule carrière de granit noir pleinement développée en Amérique du nord.
➔ Façades de magasins, portiques ornementaux et tout travail de construction en granit poli ou taillé.
➔ Toute pierre livrée numérotée et prête à poser.

- SERVICE D'INGÉNIEUR
- AUSSI MONUMENTS DE TOUS GENRES

ST-JOSEPH D'ALMA, LAC ST-JEAN, P.Q.
20, rue Collard — Tél. 230
Case Postale 368

EUGÈNE ROBITAILLE, Président. JOSEPH ROBITAILLE, Surintendant et Vice-Président. JULIEN-H. LEMIEUX, Ingénieur-gérant.



DURÉE DE NOTRE PROSPÉRITÉ

TOUT en se gardant de prophétiser, M. J. L. Hsley, ancien ministre de la justice et des finances, pose ainsi le problème de la prospérité canadienne: ou le plan Marshall sera insuffisant et l'Europe, ne pouvant produire pour l'exportation, adoptera une politique commerciale bilatérale, et alors le Canada accusera un surplus de ses produits exportables, une rareté de certains autres qu'il doit importer, et sera forcé au bilatéralisme avec les Etats-Unis, qui deviendront vite nos créanciers; ou le plan Marshall dure assez pour remettre l'Europe sur un bon pied économique et alors c'est l'établissement du commerce multilatéral et une prospérité soutenue pour le Canada, qui continue de fournir à l'univers des produits en grande demande.

M. Hsley était amené à formuler ces données au cours d'une conférence qu'il prononça devant l'Association des gérants de compagnies d'assurance-vie, à Montréal.

L'ancien ministre ne croit pas à l'alternance inévitable de la prospérité et de la dépression, car il a une grande confiance, "quoique non illimitée, dans le pouvoir parlementaire et gouvernemental de prévenir la dépression par des mesures appropriées."

M. Hsley souhaite implicitement le rétablissement du fameux triangle commercial nord-Atlantique qui nous a permis de compenser notre balance défavorable avec les Etats-Unis pendant plus de 25 ans quand il dit: le malheur pour nous, c'est que vu l'absence d'un numéraire convertible, cette politique commerciale triangulaire a cessé d'opérer. Il s'agit maintenant de savoir si cette cessation doit être permanente.

C'est ici que le conférencier a résumé notre situation commerciale sous la forme de cette double éventualité dont nous avons parlé plus haut.

LA FORMATION INDUSTRIELLE

QUELQUES idées de grand intérêt sur la formation industrielle, énoncées par des conférenciers invités au congrès de la Canadian Industrial Trainers' Association, à Montréal.

M. Blair Gordon, président de la Dominion Textile Company: "L'administration considère la formation industrielle comme un développement naturel et logique commandé par les conditions modernes..." Tout le monde reconnaît le rôle fondamental que joue l'enseignement dans l'organisation de toute communauté civilisée. "Il est donc logique et naturel que l'administration industrielle soit particulièrement intéressée par cette forme d'enseignement intimement liée à ses propres initiatives, qui s'appelle la formation industrielle."

M. Walter W. Cenerazzo, président de l'American Watchmakers' Union: Nous évoluons du capitalisme tout court au capitalisme coopératif. L'employé est maintenant appelé à prendre une part plus active dans les affaires et les initiatives de la compagnie et il appartient aux patrons de lui faciliter cette participation... Les lois Taft-Hartley, Wagner ou toute autre législation ouvrière ne vous protégeront pas, ni vos employés, contre les exploités des luttes de classe." Seule le fera, la compréhension humaine.

M. Bruno Neuman, National Foremen's Institute, Deep River, Conn: C'est parce que nous savons tellement peu de choses sur la façon de nous gouverner nous-mêmes, individuellement et en groupe, que les affaires sont le théâtre de tant de malheurs, de frustration et de conflit... Après une grève nous pouvons déterminer la quantité de temps perdu, "mais que dire du gaspillage économique résultant des mille et une tensions et frottements qui se produisent chaque jour, au bureau et à l'usine, et qui ne se terminent pas par une grève?"

ALPHA WATCH CRYSTAL REG'D

Assortiment complet de fournisseurs et d'outillage pour bijouterie et horlogerie.

G. LAJOIE, propriétaire
membre de la Chambre

408 ouest, rue St-Jacques
HArbour 4517 Montréal

MArquette 0421-9963

CAFÉ MARTIN LIMITÉE

LEO DANDURAND président

"Le plus chic restaurant français à Montréal"

SALONS PRIVÉS

See Food Bar - Ouvert Jour et Nuit
1521, de la MONTAGNE

Accessoires ÉLECTRIQUES

(en gros)

BEN BÉLAND

INC.

MONTREAL
10

7152, boul. St-Laurent
TAlon 6356

"La Saubegarde"

ASSURANCE SUR LA VIE

Siège Social

Montréal

Jean M. Tremblay, B.A.O.
président

Plateau
4904

AL. BENOIT-BENOIT PROTECTAL, INC.
POUR VOS LUNETTES
D'APPROCHE

1617, rue St-Denis

Montréal

CIE DE PLOMBERIE ET CHAUFFAGE IMPÉRIAL

• FERBLANTERIE • CHAUFFAGE •
• PLOMBERIE •

Jean et Roland Champagne, props.

Jean Champagne, membre de la Chambre

Soir et Fêtes : Tél. DU. 1851 — CL. 8904

MONTRÉAL

Tél. HA. 1700

4007, RUE ST-DENIS

La Cie des Biscuits Stuart Ltée

BISCUITS • GÂTEAUX • TARTES

ALFRED ALLARD
Président et gérant général

J.-H. CHARBONNEAU
Vice-président

A.-D. PLANTE
Sec.-trésorier

MARCEL ALLARD
Chef de production

JEAN ALLARD
Directeur

235 ouest, rue Laurier, Montréal

CRescent 2167

INGENIEURS ET ENTREPRENEURS
EN
CONSTRUCTIONS METALLIQUES

LORD & CIE LIMITÉE

J.-HENRI LORD, I.P.Q.

secrétaire-trésorier et gérant-général

Bureau et atelier : 161, FA, 3040-48-49

4700, rue IBERVILLE

MONTRÉAL

1962

COUVERTURES
en gravois, tôle, etc.
VENTILATION
IMPERMEABILISATION
Estimés sur demande

1949

AIMÉ SIGOUIN

8018, BOULEVARD ST-LAURENT-MONTREAL

CRIS D'ALARME : SAUVONS LA FORÊT !

C'EST un véritable cri d'alarme que l'on entendait récemment M. W. J. LeClair, conférencier du Lions Club de Montréal, ingénieur forestier d'Ontario et spécialiste dans toutes les questions connexes à la forêt, M. LeClair, tout en se défendant d'être pessimiste, s'est inquiété de l'avenir de ce qu'il appelle lui-même "la première richesse canadienne".

Citant en exemple, la Finlande et la Suède, dont les forêts sont aujourd'hui plus denses qu'il y a 200 ans, le conférencier se demande si nous faisons tout en notre pouvoir pour la conservation de la forêt. Et il s'empresse de répondre par un NON catégorique.

La forêt de bouleaux de la Nouvelle-Ecosse a été anéantie par les maladies et les insectes. La forêt se meurt également dans de nombreuses régions du pays. M. LeClair est d'avis que les gouvernements fédéral et provinciaux ne font pas tout ce qu'ils devraient pour la forêt et que, dans ce domaine, on n'a guère progressé depuis 20 ans. Pourtant, "sans le bois, personne ne peut vivre. C'est le matériau universel qui ne sera jamais remplacé."

BEL EXEMPLE DE COOPÉRATION

EN cette époque où la question des relations industrielles se pose comme le premier problème de notre économie, à la solution duquel tient toute notre prospérité future, il fait bon souligner des exemples de compréhension et d'entente entre employeurs et employés tel que celui qui nous est fourni par les autorités du Canadien National et le personnel de cette compagnie préposé à l'entretien de la voie.

Le comité coopératif formé de membres des deux parties, et dont la création remonte à 21 ans, se réunissait récemment à Montréal pour ses séances d'étude annuelles.

M. R. C. Johnston, vice-président adjoint et directeur du personnel, a nié que l'administration et le travail doivent être toujours dressés l'un contre l'autre. "Les deux, dit-il, doivent partager et, de fait, partagent les avantages de leur association."

De son côté, M. W. H. Crampton, président général de la Fraternité des employés à l'entretien de la voie, a assuré la compagnie de la collaboration de son syndicat et déclaré : "Les employés satisfaits sont les meilleurs employés et la satisfaction résulte de ces conférences qui permettent aux employés de prendre contact avec la direction."

MAUX ET REMÈDES

INQUIETS de certains événements récents et, en particulier, de la multiplication des grèves illégales, les patrons se réunissent dernièrement à Montréal sous les auspices de l'Association professionnelle des industriels. L'un des conférenciers, M. Jean-Louis Héon, a attribué la puissance des unions ouvrières, pour une large part, à la faiblesse des patrons. Il distingue cinq causes à la présente situation :

- 1— Chez certains patrons, certains ouvriers, certains chefs ouvriers, l'oubli souvent inconscient, parfois systématique, des principes de justice et de charité qui sont les deux pivots du monde social;
- 2— lutte véritable du syndicalisme contre le capitalisme, accompagnée d'actes qui dépassent toute mesure et du concours d'agents extérieurs;
- 3— travail de dénigrement tendant à présenter le patron sous un faux jour;
- 4— affaiblissement du sens religieux, du sens des responsabilités, de l'esprit de devoir et sacrifice.

M. Héon ne se contente pas d'indiquer les maux, il suggère cinq moyens d'atteindre à la paix industrielle :

- 1— que chacune de nos industries remplisse son rôle et que chaque patron soit scrupuleusement fidèle à sa mission de chef et s'acquitte de toutes ses responsabilités;
- 2— tenir compte du consommateur en même temps que de l'ouvrier et du patron;
- 3— réhabiliter le patron aux yeux de l'ouvrier, qui s'en forme trop souvent une idée fautive;
- 4— former une opinion saine dans tous les milieux;
- 5— une législation ouvrière qui soit juste pour tous, ainsi que des sanctions sévères contre les violateurs des lois ouvrières, du côté patronal comme du côté syndical.

LES TROIS FORMES DE PROPRIÉTÉ

CONFERENCIER invité devant le club Rotary de Montréal, M. T. C. Douglas, premier ministre CCF de la Saskatchewan, a déclaré que "les trois formes actuelles de propriété, privée, coopérative et publique, peuvent très facilement travailler de concert pour le plus grand bien de la population..."

Le chef CCF, bien loin de s'élever contre la libre entreprise, l'estime nécessaire. "Il faut se rendre compte, dit-il que la propriété et l'entreprise privées, même si elles ont conduit à des abus, demeureront les formules de base de la plus grande partie de notre éco-

nomie. La plupart de nos industries secondaires qui produisent et distribuent des marchandises sont beaucoup mieux administrées par des individus qui ont un intérêt direct à donner un meilleur service au coût le plus bas possible.

Toutefois, la seconde forme de propriété, le coopératisme, fait de rapides progrès et permet le maximum de con-

trôle démocratique en même temps qu'une plus grande répartition des profits réalisés.

De son côté, la propriété publique ou étatique prend chaque jour de l'importance. "Nous pourrions différer d'opinion quant à la limitation de l'étatisation, mais on ne peut pas soutenir qu'elle n'est pas obligatoire au moins dans certains cas."

44 ouest, rue Port Royal

Vendôme 2261

Delorimier Construction

Ltd. C. Ltée.

INGÉNIEURS & ENTREPRENEURS

Directeur-gérant
J. M. PORTUGAIS, B. Sc. A.
Ingénieur professionnel

Montréal 14

Rodolphe Clermont

Maurice Clermont

Wilfrid Clermont Limitée

MARCHANDS DE FOURRURES

1604, rue SAINT-DENIS - LANCASTER 2331 - MONTRÉAL



ELwood 5558

Achard & Franc Service Rapide

PLOMBERIE — CHAUFFAGE — RÉPARATIONS
A. ACHARD : AT. 5975 — G. FRANC : AT. 7682

4669 Boul. DECARIE.

MONTRÉAL

LUNETTES ET LORGNONS

PRESCRIPTIONS D'OCULISTES • RÉPARATIONS
A DOMICILE SUR DEMANDE

YEUX ARTIFICIELS — PLASTIQUES
GARANTIE POUR LA VIE • PLUS GRAND CHOIX A MONTREAL

Bureau: LUNDI et JEUDI 10 A.M. à 8 P.M. Autres jours 10 A.M. à 9 P.M.

6528, Rue SAINT-DENIS—CAJUMET 9572

J.-A. RACETTE

OPTICIEN D'ORDONNANCES LICENCIÉ

SAGUENAY FURNITURE CO. LTD

Rivière-du-Moulin
CHICOUTIMI, Qué.



HÔTEL ZÉNITH

BENOIT BILODEAU, prop.

- Station de Service et Curb
- Cabines modernes chauffées à l'électricité, avec douche.
- Chambres avec eau chaude

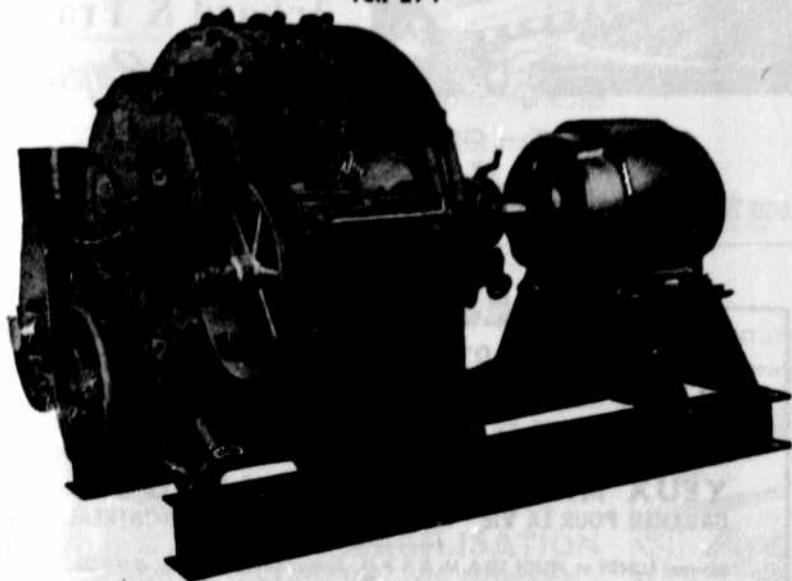
Boulevard Ste-Anne,

Ste-Anne-de-Beaupré, Qué.

LA MACHINERIE "OMEGA" LIMITÉE

ST-HYACINTHE, Qué.

Tél. 274



OMÉGA-BLUE-STREAK

Moulange à marteaux à basse vitesse avec appareil d'alimentation servant à enlever les clous, les roches, etc.

LE CHOIX

D'UN SLOGAN

Ernest A. Deach

LE choix d'une devise n'est facile que pour ceux qui n'ont pas à le faire. Un slogan efficace suppose beaucoup de travail, une longue recherche des mots et de leurs positions.

Il arrive qu'on rédige hâtivement un slogan d'une main tandis que l'autre s'occupe à quelque besogne tout à fait étrangère. On se dit qu'on aura tout le temps d'y réfléchir après. Malheureusement, la réflexion ne vient qu'une fois la phrase lancée dans le public et associée au nom de l'entreprise. Un bon slogan exige autrement plus de préparation.

Il est assez facile de s'imaginer ce qui se passe quand il s'agit de trouver le slogan d'une maison. M. Dupont entre dans le bureau de M. Durand :

— Il nous faut un slogan, M. Durand. Avez-vous des suggestions ?

— Rien de plus facile. Que diriez-vous de ceci : "Avez-vous fait l'essai de notre produit ? L'acheter une fois, c'est l'acheter toujours".

— Très bien, très bien, M. Durand. Nous allons l'employer tout de suite.

Et c'est ainsi qu'on lance parfois un nouveau slogan comme s'il ne s'agissait que d'un texte publicitaire banal destiné au journal local. Il faudrait, au contraire, le laisser sur son bureau pendant des jours et même des semaines afin d'avoir tout le temps de noter les objections et de l'améliorer.

Une récente enquête sur les slogans américains a montré qu'un défaut commun à la plupart d'entre eux est qu'ils peuvent s'appliquer à n'importe quelle institution. A la vérité, il est assez difficile de trouver un slogan absolument distinctif, mais la recherche en vaut bien la peine. L'un des moyens d'éviter la confusion est d'insérer adroitement le nom de la maison dans le slogan.

Rudyard Kipling a établi inconsciemment les principes essentiels du slogan quand il écrivait : "Je garde six honnêtes serviteurs... Ils m'instruisent de tout ce que je dois savoir... Ils s'appellent

Quoi, Pourquoi, Quand, Comment, Où et Qui."

Quand un slogan est vague ou incomplet, il y a lieu alors de faire intervenir l'un des "six honnêtes serviteurs".

IMPORTANCE DE LA CONCISION

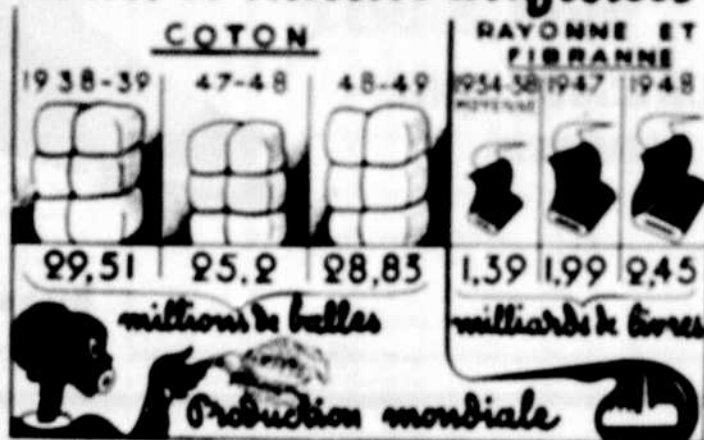
COMMENT l'évêque de Durham (Angleterre) fut-il un jour amené à exposer le rôle que joue la concision dans l'efficacité d'un slogan? Nous l'ignorons, mais une chose certaine, c'est qu'il faudrait chercher longtemps avant de trouver une définition aussi bonne que la sienne: "L'esprit le moins alerte doit être capable de le comprendre; la mémoire la plus courte, capable de le retenir, dit-il. Toute phrase balancée ou complète sera inévitablement trop longue."

Ceci laisse entendre qu'on doit sacrifier à la concision l'expression de toute la vérité. C'est vrai jusqu'à un certain point. Un slogan, de par sa nature même, est très dense et exige, quand on le présente au public, certaines explications, qu'on peut introduire dans les textes d'annonce. Ainsi le slogan devient en quelque sorte le titre d'une annonce, avec cette différence que le slogan reste le même tandis que le titre change d'un jour à l'autre.

Tout homme d'affaires appelé à s'adresser aux colonies étrangères d'une grande ville sait comme il importe de choisir des mots justes comptant un minimum de syllabes. Quand il lui faut un slogan en langue étrangère, il s'arme d'une poignée de crayons bien aiguisés et s'assied devant une pile de blancs de télégrammes. Il pèse chaque mot tout comme s'il devait payer le plein tarif de jour pour un message à l'autre bout du monde. Il doit noircir bon nombre de feuilles avant d'atteindre à la concision et à la clarté. La dernière rédaction elle-même mijotera pendant quelques jours avant de recevoir le OK final.

Selon les spécialistes de ces sortes de textes, le slogan ne doit pas compter plus de neuf mots, sous peine d'en diminuer l'effet en le rendant plus difficile à retenir. A vouloir trop généraliser, le slogan finit par ne rien exprimer du tout. Les mots trop longs ou de prononciation difficile sont à rejeter. Ils seraient de mise s'il s'agissait de vendre des livres rares à des bibliophiles, mais dans les affaires, en général, le slogan

Coton et textiles artificiels



● La dernière récolte mondiale de coton est revenue sensiblement au niveau d'avant-guerre. Elle permettrait de couvrir les besoins des divers pays si la pénurie de dollars ne continuait à freiner les importations de nombreux grands pays consommateurs, notamment en Europe. De son côté, la production de rayonne et de fibranne s'est rapidement développée, aux Etats-Unis principalement, et tient une place grandissante dans le monde. Il n'existe pas cependant de concurrence directe entre les deux catégories de textiles, qui répondent à des utilisations différentes.

"RANGETTE"
Électrique

•
MACHINE À LAYER
"Roy Junior"

•
FOURNAISE À L'HUILE
"Roy - Thermo"

•
RÉFRIGÉRATEUR
"Roy"


ROY

LA CIE BÉDARD LTÉE
Manufacturiers
L'ASSOMPTION, Qué.

Fondée en 1889

Edouard ROY, prés.

**THE
DUCHESSÉ SHOE
LIMITED**



**Richmond
Qué.**

O. F. KIROUAC Lionel KIROUAC Rolland KIROUAC
Président Gérant Secrétaire-trésorier

WARWICK WOOLLEN MILLS LIMITED

Tweeds, Friezes, Clotings — Tweeds, Étoffes, Tissus pour manteaux.
PULP & PAPER MAKERS' FELTS

WARWICK, P. Q.

SUCCURSALES:

QUÉBEC
TROIS-RIVIÈRES
MONTRÉAL
SHERBROOKE
LAC ST-JEAN
ROUYN
ST-BASILE (NICOLLET)
CHAMBLY
JOLIETTE
RIMOUSKI
CABANO
MATANE
ST-JÉRÔME
LÉVIS

J. A. VACHON & FILS Ltée
PATISSIERS

Distributeurs autorisés dans toute la province
de Québec

Gâteaux en gros seulement

STE-MARIE-DE-BEAUCE, P.Q.



PLANCHER BEAUCEVILLE FLOORING INC. DOMINIQUE POULIN
BEAUCEVILLE-QUEBEC : COMTE DE BEAUCE

Tel 65
Saint-Rémi
116

J. L. CLICHE AUTO LIMITÉE
VALLÉE-JONCTION et ST-GEORGES

Réparations générales et pièces de rechange.
Vente — Service de remorquage.

CO. BEAUCE




s'adresse à un public d'intelligence moyenne.

L'OPINION DES AUTRES

A VEZ-VOUS déjà songé à demander l'opinion de votre entourage ? Parfois un homme d'affaires élaborera un texte trop technique qui passera par-dessus la tête des gens; parfois aussi il ne s'arrêtera pas à prévoir les réactions possibles du public. Dans l'un et l'autre cas, il gaspillera de l'argent.

Il arrive que le message longtemps cherché vous soit fourni par un concours ouvert au public. Mais ici, il y a, évidemment, un inconvénient: bon nombre des concurrents écartés estimeront sans doute leurs suggestions bien supérieures au slogan choisi. Vous pouvez perdre ainsi une certaine partie de votre clientèle et il faudra s'assurer que votre entreprise est assez forte pour tenir le coup avant d'organiser un tel concours.

Le gagnant d'un grand prix dans un concours de ce genre a admis franchement son ignorance absolue de la technique du slogan. Par contre, il était doué d'une qualité précieuse: l'esprit analytique. Après avoir consulté bon nombre d'ouvrages à la bibliothèque de sa localité, il en vint à la conclusion qu'il devait, en somme, observer cinq règles très simples que nous donnons ici à cause de leur souplesse d'application: le slogan doit 1) être spécifique; 2) se prêter facilement à la répétition; 3) avoir du rythme; 4) observer le principe de l'allitération; enfin, 5) être bref.

Le slogan est une forme de publicité destinée à être lue à la course, si l'on peut dire. Essayez donc de vous répéter une phrase à vous-même plusieurs fois afin de déterminer si vous pouvez la retenir facilement. Si oui, c'est que le slogan est bon.

CHIFFRES Opinions

PRODUCTION DE L'AMIANTE.

— L'an dernier, les expéditions d'amiante des mines canadiennes ont atteint 717,000 tonnes courtes évaluées à \$42,231,000. Ce sont là des chiffres sans précédent. En 1947, on avait enregistré 662,000 tonnes courtes d'une valeur de \$33,006,000. L'augmentation s'est faite dans toutes les catégories : rebuts, fibres et amiante brute. Les onze établissements qui composent l'industrie minière de l'amiante employaient, l'an dernier, 4,959 personnes, qui ont reçu, en salaires, \$12,136,615. La grève d'Asbestos nous justifie de croire que la production de l'amiante accusera une diminution sensible cette année.

□

EFFETS DU PLAN MARSHALL.

— A la fin de la première année d'opération, il est intéressant de savoir quels ont été les effets du plan de rétablissement européen (plan Marshall). Voici. Au sortir de la guerre, la production industrielle de l'Europe occidentale n'atteignait pas la moitié de celle de 1938. Au cours du dernier trimestre de 1948, elle dépassait légèrement la moyenne de 1938. Il faut noter, toutefois, que le rétablissement européen implique une production supérieure d'un tiers à celle d'il y a 10 ans. La Grande-Bretagne, qui s'emploie surtout à augmenter la productivité de l'ouvrier, produit 22 pour cent plus qu'en 1938. Pour ce qui est du commerce extérieur, l'Europe occidentale, dont les exportations étaient inférieures de 60 pour cent à celles de 1938 au début de 1946, a réussi presque à combler l'écart à la fin de l'année dernière; les exportations anglaises dépassaient, au cours du premier trimestre de 1949, celles de 1938 dans la proportion de 56 pour cent. Au chapitre des importations, on note que, du printemps 1947 à la fin de 1948, elles ont dépassé de 90 pour cent le volume de 1938 pour l'ensemble des pays ouest-européens; les achats anglais à l'étranger représentaient 80 pour cent de ceux d'avant-guerre. Il est à souligner que dans la plupart des pays bénéficiaires du plan Marshall, l'inflation a été enrayée...

□

LE MONDE A FAIM. — Mais l'Europe occidentale n'est pas l'univers et la production in-

dustrielle n'est pas tout. La moitié des habitants de la terre ne mangent pas à leur faim tous les jours, principalement aux Moyen et Extrême-Orient. L'Organisation internationale des vivres et de l'agriculture prendra incessamment les mesures nécessaires pour l'envoi de missions de techniciens dans ces pays sous-alimentés. Le directeur de l'organisme, M. Morris Dodd, qui revient d'un voyage d'étude en Extrême-Orient, au Moyen-Orient, au Portugal et en Espagne, a déclaré qu'une assistance technique permettrait à la plupart des pays du Moyen-Orient, l'Inde notamment, de produire, en moins de dix ans, assez de vivres pour suffire aux besoins domestiques. En Espagne, M. Dodd a été fortement impressionné par les efforts que déploient le gouvernement et les propriétaires fonciers pour l'amélioration du sort des populations rurales.

□

CRÉDIT À LA HAUSSE. — Les ventes à crédit augmentent davantage que les ventes au comptant. Tendance notée depuis la guerre et qui ne fait que s'accroître. Dans les 10 commerces où le Bureau fédéral de la statistique a fait un relevé, on accuse un volume de ventes — au comptant et à crédit — de 7.8 pour cent supérieur, au cours de la deuxième moitié de 1948, à celui de la même période de 1947. Les ventes au comptant accusent un accroissement de 6.6 pour cent; les ventes à paiements partiels, de 15.1, et les ventes sur compte ouvert, de 11.5. La tendance se traduit, naturellement, par un plus grand nombre de comptes à recevoir à la fin de 1948. La hausse varie de 6.8 pour cent dans la quincaillerie à 42.2 dans l'ameublement.

□

LA MÉDECINE ÉTATISÉE. — Du moins au point de vue financier, l'expérience de la médecine étatisée tentée par le gouvernement travailliste de Grande-Bretagne ne semble pas une brillante réussite. Les frais en sont de 40 pour cent supérieurs aux prévisions et ils ne feront qu'augmenter au cours des dix prochaines années. En effet, la médecine d'Etat a coûté, au cours des 9 premiers mois de son application, \$736,000,000, alors que le ministre de la santé, M. Bevan (qu'il ne faut pas confondre

LOUIS ROY

MANUFACTURIER DE

- Blocs de ciment 8 x 8 x 16 } séchés à la vapeur
- 4 x 8 x 16 }
- Aussi blocs de cheminée

→ Placez vos commandes d'avance

LOUIS ROY, propriétaire
Victoriaville, Qué.

Tél. 2913



H. & L. BLANCHETTE

MANUFACTURIERS

Équipement pour entretien de planchers

Ecoles, Hôtels, Hôpitaux,
Édifices publics, Institutions

• NATIONAL •

ESSOREUSES EN ACIER

Communiquez avec nos
représentants.

1665, ave. Laviolette

Trois-Rivières, Qué.



L. P. Gagnon

ENTREPRENEUR GÉNÉRAL

Manufacturier de Pierre Concassée,
Tuyaux et Blocs de ciment.

Téléphones :

Bur. Zone 5-231 — Car. 634-M — Rés. 1143-J
7, Ave Gagnon Lévis, Qué.

avec le ministre des affaires étrangères), en avait fixé approximativement les frais à \$528,000,000. Désigné comme un service gratuit, la médecine d'Etat ne l'est pas. Chaque citoyen britannique y contribue, en moyenne, \$52 par année et l'employeur autant. Le coût du programme est donc de \$104 par personne. Ce service d'Etat comprend tous les soins médicaux et même certains suppléments; ainsi les chauves ont droit à deux per-ruques par année, et les femmes peuvent se procurer des corsets (sur prescription). Il fournit également les services d'opticiens et de dentistes, lunettes et râteliers.

□

UTILISATION DU BOIS. — Le ministère des mines et des ressources vient de former un comité consultatif qui collaborera avec le laboratoire des produits forestiers à l'enquête sur

les méthodes d'utilisation du bois. Les membres du comité représentent les divers secteurs de l'industrie forestière. La présidence en a été confiée à M. L. L. Brown, vice-président et gérant général de la Canada Creosoting Company. On établira également de petits comités techniques pour chaque sphère de spécialisation, dont les présidents seront choisis dans l'industrie privée et dont les secrétaires seront des fonctionnaires du laboratoire.

□

MÉNAGES ET FAMILLES A TERRE-NEUVE. — Savez-vous combien il y a de ménages à Terre-Neuve, notre dixième province? D'après le recensement de 1945, 62,000 environ. Le nombre moyen de personnes par ménage est de 5.1 On comptait cette année-là 155,000 enfants de moins de 25 ans. Il est intéressant de consi-

tater que 33 pour cent de la population (321,819 en 1945) sont catholiques; 31 pour cent, anglicans; 25 pour cent, de l'Eglise Unie.

□

UNE BOMBE ATOMIQUE PAR SEMAINE. — Les Etats-Unis auraient actuellement en réserve de 100 à 200 bombes atomiques et en fabriqueraient une par semaine au coût de \$1,000,000. C'est du moins ce qu'affirme l'auteur d'un article paru dans un journal des services armés américains. Les bombes seraient de la grosseur d'une balle molle et pèseraient chacune 30 livres. M. Campbell, c'est le nom de l'auteur, un chimiste, prédit qu'un projectile télécommandé, "actionné par l'énergie atomique et pouvant transporter une bombe atomique dans n'importe quelle partie du monde, sera fabriqué dans un avenir prévi-

sible." La bombe atomique, cependant, n'occuperait que la quatrième place parmi les grandes armes de la nation américaine, les autres étant: 1) la guerre biologique; 2) la poussière radio-active; 3) une arme de découverte récente et tenue dans le plus grand secret.

□

VENTES ACCRUES DE VÉHICULES AUTOMOBILES. — L'indice de la vente des véhicules automobiles, qui avait fléchi au cours des deux premiers mois de 1949 par rapport à l'an dernier, s'est brusquement redressé en mars. En regard du même mois de l'an dernier, elle a augmenté de 18 pour cent en nombre et de 29 pour cent en valeur. Cette hausse subite est surtout attribuable à la vente accrue des voitures de tourisme. Il s'est vendu, au cours du premier trimestre de 1949, selon les

Vous avez besoin d'un comptable?



MONTREAL

SHERBROOKE

LAVALLÉE, BÉDARD, LYONNAIS, MESSIER, GASCON

COMPTABLES AGRÉÉS

Hector Lavallée, C.A.	Romain-R. Bédard, C.A.
Roger Lyonnais, C.A.	Roger Messier, C.A.
Lionel Gascon, C.A.	Jean Lussier, C.A.
François-J. Bastien, C.A.	Jean-Paul Talbot, C.A.
Jacques Desmarais, C.A.	Paul-H. Drouin, C.A.
	Paul-H. Drouin, C.A.

10 est. rue Saint-Jacques, Montréal

Belair 1039

PLateau 9709

Anderson & Valiquette

Comptables Agréés

Jean Valiquette, C.A.
J.-Charles Anderson, C.A.
Roméo Carle, C.A.
A. Dagenais, C.A.

84 ouest, r. Notre-Dame - Montréal

MAHEU, NOËL & CIE

Comptables Agréés

J.-E. MAHEU, C.A.	AURELIEN NOEL, C.A.
BERNARD ROBERT, C.A.	RODOLPHE MAHEU, C.A.
JOSEPH BESSETTE, C.A.	A.-R. FAGGILOLO, C.A.
MARCEL HURTUBISE, C.A.	GÉRARD LETENDRE, C.A.
	PAUL ROZON, C.A.

MONTREAL

GRANBY

SHERBROOKE

278 ouest, rue St-Jacques

131, rue Principale

22 nord, rue Wellington

Tél. PLateau 6934

ROMÉO LABERGE & CIE

COMPTABLES AUDITEURS

ROMÉO LABERGE, A.P.A.

Treize ans à l'impôt sur le revenu

Bureau:

455 ouest, rue CRAIG
MONTREAL

CHARTRE, SAMSON, BEAUVAIS, GAUTHIER & CIE

COMPTABLES AGRÉÉS - CHARTERED ACCOUNTANTS

Paul Gonthier, C.A.
ASSOCIÉ À TITRE PARTICULIER

MONTREAL

QUÉBEC

ROUYN

RIMOUSKI

BUREAUX À MONTRÉAL:
132 OUEST, RUE ST-JACQUES

chiffres du Bureau fédéral de la statistique, 50,625 voitures valant \$108,524,877, à rapprocher de 47,871 voitures valant \$93,180,503 pour la période correspondante de 1948.

□

INCENDIES FORESTIERS. — Les incendies, au nombre de 5,368, ont détruit, l'an dernier, une superficie de 3,185,000 acres dans tout le Canada, soit une augmentation de 70 pour cent sur la superficie moyenne ravagée par le feu au cours des dix années précédentes. La suite aux incendies forestiers a coûté au pays deux millions et demi. Seulement 18 pour cent de ces incendies ont été causés par la foudre. Les autres le furent par les hommes et auraient pu, par conséquent, être évités. Deux pour cent seulement étant attribuables aux incendiaires, restent donc 80 pour cent qui sont le fait de la négligence.

PROGRAMME ECONOMIQUE DE JOHN BULL. — A l'expiration du plan Marshall, en 1952, la Grande-Bretagne devra se tirer d'affaires toute seule. Pour se rétablir complètement d'ici là, elle s'est fixé, entre autres les tâches suivantes : la production houillère augmentera de près d'un quart pour atteindre 250 millions de tonnes par année (1948: 208); la production industrielle générale devra augmenter (1946, 100; 1947, 108 1948, 121); la production agricole devra atteindre un volume de 50 pour cent supérieur à celui d'avant-guerre (actuellement, 25 à 30 pour cent de plus); les exportations à l'hémisphère occidental surtout aux Etats-Unis et au Canada devront représenter de 70 à 80 pour cent de plus qu'en 1938 (elles ont déjà augmenté du tiers); la politique financière anglaise tendra à enrayer l'inflation à l'intérieur et à l'extérieur, à raffermir le sterling comme devise internationale.



**Le patron est un
CHEF D'ORCHESTRE**

Robert Satel

Conseil en organisation et professeur à l'Ecole d'organisation scientifique du Travail, Paris.

OÙ EN SOMMES-NOUS ?

L'INVENTAIRE PERMANENT

Il n'est plus question de discuter sur l'opportunité de réaliser, dans une entreprise, l'**inventaire permanent**. Ce mode de comptabilisation offre de tels avantages, ne serait-ce qu'au point de vue époques et quantités de réapprovisionnement, qu'il est adopté par un grand nombre de firmes. Certaines, toutefois, hésitent encore car elles redoutent la somme de travail que cela entraîne pour réorganiser leurs magasins, mais un tel travail est rapidement compensé par la souplesse de fonctionnement des magasins qu'apporte une connaissance permanente de ce qui s'y trouve.

LA CLASSIFICATION

Pour instaurer avec succès l'inventaire permanent, le premier travail consiste à faire un dénombrement complet de tous les produits, à les étudier pour en déterminer leurs caractéristiques. De leur physiologie propre découle la classification, base de l'inventaire permanent. Nous préconisons les classifications alphanumériques qui constituent des symboles mnémotechniques rapides, peu sujets à erreur.

LE MAGASIN

Il nous semble préférable d'avoir un magasin général où se trouvent entreposés tous les produits, matières..., nécessaires à l'industrie, groupés par paquets (ou autre mode) représentant la fraction deman-

L'industrie touristique

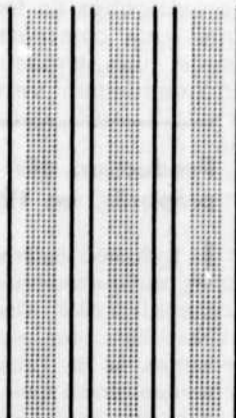
L'industrie touristique au Canada est l'une de nos meilleures sources de dollars américains, une source dont la valeur égale celle de tout le bois ouvré au Canada, de toutes nos centrales d'énergie électrique, ou de notre entière production de beurre et de fromage, une source qui représente presque trois fois la valeur de nos pêcheries.

Harbour 0332

**ROBERT ST-DENIS
& CIE**

Comptables Agréés

517 Cherrier, Montréal



Antoine Martel

COMPTABLE PUBLIC ENREGISTRÉ

1459 est. rue Bélanger,
ch. 108-110 TÉL. DO. 9146

MONTREAL 10, P. Q.

Téléphone 1388

Au Vulcain

CHS-A. MARTIN, prop.

FERRONNERIE D'ART

981, RUE SAINTE-JULIE TROIS-RIVIERES

dée le plus fréquemment par les ateliers. Ces groupes partiels sont remis aux magasins des ateliers qui tiennent le compte des sorties journalières, unité par unité, tandis que le magasin général ne comptabilise que les sorties fractionnées.

Le rangement du magasin consiste à placer les produits selon un ordre logique et facile à identifier. De larges allées sur lesquelles débouchent des rues formées par les espaces compris entre les casiers permettent le transport aisé des marchandises. Il semble

enfantin de rappeler que les objets lourds et volumineux auront leur place toute indiquée aux étages inférieurs, alors que les objets légers se trouveront de préférence sur les étagères supérieures. De même, les fournitures souvent demandées seront-elles plus accessibles que celles d'usage non fréquent. Enfin, pour faciliter le transport des marchandises aux divers ateliers, des appareils de levage seront utilisés car ils évitent la fatigue humaine : bennes, tapis roulants, monte-charges, chaînes de transmission, appareils Slinxby, etc.

Chaque allée, chaque rue, porte sa différence, et chaque case l'inscription codifiée des objets qu'elle contient. Et dans le bureau du magasinier un plan général du magasin indique les diverses cotes attribuées aux différents emplacements.

Ainsi, grâce au cahier de codification et au plan détaillé du magasin, le magasinier, et le personnel affecté au rangement, aux services de réception des matières, peuvent trouver rapidement n'importe quel objet demandé.

Nous signalerons enfin un système particulièrement ingénieux appliqué par un de nos confrères : il est très coûteux d'éclairer le magasin entier, surtout si celui-ci présente d'assez grandes dimensions. La solution est très simple : seules les grandes artères restent éclairées. Chaque rue est munie, aux deux extrémités, de portillons qui déclenchent automatiquement l'allumage et l'extinction de la lumière lors de l'entrée et de la sortie du magasinier. La rue n'est donc éclairée que le temps nécessaire à la recherche de l'objet demandé. Le système de la minuterie peut également être utilisé.

* * *

Toute cette organisation du magasin conduit à réduire le stock à un minimum compatible avec les exigences des ateliers qui ne doivent cesser d'être approvisionnés en temps et en qualité voulus. Ceci permet une compression des fonds immobilisés, et par suite, une meilleure situation de trésorerie, premier acheminement vers le Contrôle budgétaire.

HOTEL CHATEAU SALABERRY VALLEYFIELD, QUÉ.

En face du lac Saint-François

Confort à prix modérés

TERMINUS D'AUTOBUS

RÉGATES

23 - 24 juillet 1949

EXPOSITION

11 - 14 août 1949

VISITEZ VALLEYFIELD

Notre spécialité



Manufacturier de tous genres
de supports à vêtements

BEAULAC WOODWORK Reg'd
Garthby, (Wolfe), Qué.

Tissus 100% pure laine

- Couvertures pour autos, différentes teintes.
- Couvertures reversibles, différentes teintes.
- Couvertures pour lits de bébés.
- Pantalons et vestons pour hommes et enfants, toutes grandeurs.
- Chemises pour hommes et pantalons de tweed pour grandeurs.
- Tissus à la verge : détail et gros.
- Laine en échevaux.
- Bas pour hommes.

**SPECIALITE:
ECHANGE DE VIEUX LAINAGE**

Ecrivez pour obtenir notre circulaire, nous vous soumettrons tous les détails dans cette brochure gratuite.

COOKSHIRE WOOLLEN MILL
LOUIS BEAUDOIN & FILS, prop.
COOKSHIRE, QUÉ.

Production des aliments préparés, en 1948

Le Bureau fédéral de la statistique vient de publier des chiffres intéressants sur la production des aliments préparés en 1948. Comme on peut le constater en jetant un coup d'oeil sur le tableau ci-après, l'industrie de la torréfaction et de l'emballage du café accuse une légère hausse tandis que celle du thé décroît notablement. L'une des plus fortes augmentations est celle des tablettes de chocolat.

	1948	1947	1948 1947 %
	en milliers		
Café (lbs)	72,516	72,198	+ 0.4
Thé (lbs)	37,683	47,300	+20.3
Chocolat, tablettes (douz.)	58,089	47,508	+22.3
Chocolat, général (lbs)	36,248	34,422	+ 5.3
Confiserie (lbs)	72,016	63,123	+14.1
Confitures (lbs)	78,918	88,873	-11.2
Marmelade (lbs)	22,174	22,295	- 0.6
Soupe en boîte (douz.)	8,577	6,578	+30.4
Céréales prête à servir (lbs)	60,423	75,827	-20.3
Fromage préparé (lbs)	34,098	37,184	- 8.3
Macaroni sec (lbs)	82,759	77,542	+ 6.7
Macaroni en boîte (lbs)	15,509	24,227	-36.0

L'INCOMPÉTENCE EN AFFAIRES

"LA PLUS BELLE ÉPITAPHE QU'ON
AIT JAMAIS FAITE N'A
QUE QUATRE MOTS :
IL CONNAISSAIT SON AFFAIRE".

Maurice C. Moore

Il est écrit quelque part qu'il ne faut pas laisser le soleil se coucher sur sa colère. Or, c'est un conseil qu'il m'arrive parfois de discuter.

Il y a certaines choses contre lesquelles on est plutôt justifié de se mettre en colère et de le rester non seulement jusqu'au lendemain, mais toute la vie.

L'incompétence a toujours eu le don de m'exaspérer au delà de toute expression, et j'espère qu'il en sera toujours ainsi. Ce qui ne m'empêche pas de reconnaître certaines espèces d'incompétence inévitables et qui attirent plutôt la pitié.

Les circonstances peuvent finir par avoir raison d'un homme. Sa santé peut faiblir, ou bien certains événements survenir qui déjouent ses vues les plus perspicaces, réduisent ses efforts à néant. On peut être aussi l'un de ces malheureux marqués dès la naissance pour une vie et une mort ratées.

Il existe pourtant, en dehors de ces cas, une incompétence qu'on se prend à souhaiter voir anéantir par une lame de fond. Elle ne doit avoir droit de cité nulle part au monde. Tout être humain qui n'est pas handicapé par la naissance ou par la vie devrait s'efforcer de s'affirmer et de devenir quelqu'un. "La plus belle épitaphe qu'on ait jamais faite n'a que quatre mots : "Il connaissait son affaire", disait un homme riche, il n'y a pas très longtemps. Venant d'un individu enrichi par héritage plus que par son propre travail, cette parole prouve qu'un esprit sain se manifeste n'importe dans quelles conditions sociales.

Qu'importe l'occupation : tout travail est nécessaire. L'un a des aptitudes pour ceci, l'autre pour cela. Vous devez viser à devenir spécialiste dans la sphère où vous évoluez avec le plus d'aisance.

Il n'y a rien de plus choquant que l'incompétence heureuse. Ce-

la se trouve assez rarement, mais cela se trouve tout de même. Le spectacle de la suffisance triomphante à côté de l'habileté et du travail méconnus a quelque chose de pénible. Sans doute connaissez-vous trop bien l'acharnement de la lutte entre concurrents, où il n'y a pas de place pour les lâcheurs ou les incompetents, pour ne pas demander : "Comment ces phénomènes peuvent-ils jamais se rencontrer dans les affaires ou l'industrie? C'est un creuset qui élimine vite l'incapacité".

C'est vrai que les affaires et l'industrie appartiennent en général aux méritants. Vous devez y donner votre mesure ou vous préparer à en être chassé. Le moindre manque de jugement, la moindre négligence porte son expiation. Votre place est ailleurs si vous ne réussissez pas à garder votre esprit dans un constant état d'alerte.

Mais il y a des anomalies des entreprises que quelque puissance invisible semble protéger contre les fluctuations; des entreprises dont la prospérité est inexplicable; des entreprises qui rapportent sans grand effort; des entreprises dont les propriétaires n'ont pas de contact avec la réalité et ne soupçonnent même pas les problèmes épineux qui se posent à la majorité des hommes d'affaires. Dès lors, est-il vrai de dire que "le prix de la course revient à l'homme rapide et celui de la bataille à l'homme fort"? Règle générale, la course sera gagnée par l'homme fort — c'est-à-dire en pleine maîtrise de ses affaires — et par l'homme rapide, celui qui est prompt à la pensée et à l'action.

Nous répudions avec la dernière énergie toute doctrine proclamant qu'il importe peu de donner son rendement maximum ou de se complaire dans l'incapacité. Ce n'est pas le moyen de faire marcher le monde.

CRescent 4167



2461, RUE DES CARRIÈRES
MONTREAL

Nettoyage de Tapis
et Chesterfields

Entreposage et réparations
de vêtements de toutes sortes

Encourageons de préférence
ceux qui affichent cette carte.



parce qu'ils
font leur part.

PRESSE MÉCANIQUE



- Puissance : 5 et 10 tonnes.
- Percussions à la minute : 150 à 200.
- Emporte-pièce : 7 pouces.
- Pénétration : 1 1/4".
- Poids : 470 lbs.

• Aussi Presses à pédale,
grandeurs : 3 - 6 - 8 - 10

MACHINE WORKS
1010 ST ALEXANDRE MONTREAL

Atelier : LA. 5215-6
Bureau : BE. 5858

Montreal Blue Print Inc.
Fondée en 1907

Reproductions de plans d'architecture, de génie civil, par différents procédés. Reproductions par PHOTO-COPIE

L. MALARD, Président

**1226, RUE UNIVERSITE
MONTREAL 2**

AMherst 2403

Pour une MONTRE précise

W.A. Gervais

BIJOUTIER DIAMANTAIRE
Qualité et Service

1305 est, Mont-Royal



**CHEZ
PERRON
TOUT EST BON**

SEMENCES
ET
ACCESSOIRES DE JARDIN

Téléphone *LANcaster 4191

W.H. PERRON & CIE
GRANDS DÉPÔTS DE PÉPINIÈRES
955, BVD. ST. LAURENT, MONTREAL

**STANDARD
PAPER BOX LIMITED**

Compagnie Canadienne possédant l'outillage le plus complet au Canada pour la fabrication de boîtes de carton, pliantes, rigides, gaufrées et de boîtes transparentes, etc., etc.

★
C. N. MOISAN
Président et Gérant Général

6240 AVENUE DU PARC
MONTREAL
Telephone DOLLard 2401

L'enquête sur les prix

FAITS SAILLANTS DU
RAPPORT DE LA
COMMISSION ROYALE

Le rapport de la Commission royale d'enquête sur les prix, publié récemment, n'a guère passionné l'opinion publique, tout comme les séances de la Commission. Seuls les économistes et les compagnies intéressées en ont probablement pris connaissance. Mais nous avons pensé qu'il serait opportun d'y faire écho ici brièvement.

Le rapport lui-même comprend trois volumes : I — introduction et sommaire de même qu'un aperçu du volume III ; II — causes de la hausse des prix ; III — résultats de l'enquête dans chacune des industries examinées par les commissaires.

On y établit en premier lieu les conditions qui favorisent la hausse des prix et qui peuvent se résumer à ceci : trop d'argent et trop peu de marchandises. Les commissaires expliquent ensuite que le plafonnement des prix n'a pu s'effectuer au Canada qu'à la suite du plafonnement américain et qu'il aurait été impossible de prolonger ce plafonnement dans la période d'après-guerre en raison de la levée des régies outre-frontière, de l'impopularité d'une telle mesure en temps de paix, des difficultés que présente le plafonnement à tous les stades de la production et de la distribution et en raison aussi des déboursés énormes qu'aurait exigé le maintien d'un personnel entraîné nécessaire à la réalisation d'un tel programme.

Parmi les agents déterminants de la hausse des prix, mentionnons l'augmentation des prix dans les pays étrangers et la hausse extraordinaire des dépenses de capitaux. "... le volume élevé des déboursés de capitaux joint au volume élevé des dépenses du consommateur ont provoqué inévitablement une certaine inflation."

Constatation importante, les commissaires n'attribuent nullement la hausse des prix aux profits des compagnies. Ces profits accrus en dollars sont basés, pour une bonne part, sur les inventaires et les prix plus élevés des exportations. Par rapport aux ventes, ils ne sont pas, en général,

plus élevés qu'avant la guerre. Cependant, ainsi que le souligne le rapport, un montant plus élevé de profits incite les travailleurs à réclamer davantage.

Un passage retient notre attention. "Le fait le plus significatif, c'est la tendance à la concurrence monopolisante au moyen de marques de commerce et d'une publicité spéciale, au contrôle des prix exercé au sein d'une industrie par quelques grandes compagnies au maintien des prix de revente par le manufacturier qui fixe lui-même le prix de détail de ses produits."

Autre constatation importante du rapport : "Nous n'avons pas vu que les pratiques monopolisantes constituent un facteur important de la récente hausse des prix."



"Pourquoi ne pas choisir le hachis ? Il contient le steak de \$2, les côtelettes de \$1.50, le jambon de \$1.40 et le porc de \$1.60 — le tout pour 85 cents !"

**FER
ORNEMENTAL**

Entreprise générale de travaux en fer d'ornementation.
Estimations sur demande.

TREMBLAY & BOUCLEY

Nous travaillons aussi la broche

5810 Iberville
CA. 5377
RES. CR. 8429

**FENÊTRES ET VITRINES DE TOUTES
SORTES NETTOYÉES**

PAR DES CANADIENS EXPERIMENTÉS
ET ASSURÉS

Appelez
S. LAMOTHE PROP.
429 ST. VINCENT

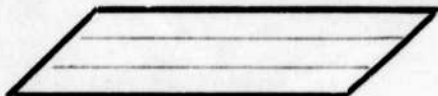
LA CIE DE LAVAGE DE VITRES

EXCELSIOR
WINDOW CLEANING CO. REG. D.

**MANUFACTURIERS DE BOIS CONTREPLAQUÉ
DEPUIS 35 ANS**

- Nous sommes spécialisés dans le contreplaqué sur mesure.
- Tout en placage.

GUELPH CASK, VENEER & PLYWOOD CO. LTD



Usines à SCOTSTOWN, QUÉ. et MATTAWA, ONT.

Compétence — Service — Satisfaction

La Cie J. X. Drolet

MECANICIENS, FONDEURS

Acier • fonte • cuivre • aluminium

Spécialités :

Ascenseurs modernes à passagers et à marchandises
Escaliers motorisés.

206, RUE DU PONT, Tél. 4-4641 QUEBEC

LE SEUL QUOTIDIEN DE LA VALLÉE DU ST-MAURICE

La Nouvelliste
TROIS-RIVIÈRES

BUREAU À
SHAWINIGAN FALLS
83, 4ÈME RUE
TÉLÉPHONE 2500

BUREAU À
GRAND'MÈRE
398, 5ÈME AVENUE
TÉLÉPHONE 331

EMILE JEAN
Directeur-gérant

L'hon. JACOB NICOL, sénateur
Président

**CANADA HOSIERY MILLS
LIMITED**

Manufacturiers de bas entièrement façonnés



Fabricants du fameux bas "Crystal"



Au service de tous les marchands désireux
de satisfaire leur clientèle

RICHMOND, QUÉ.



Pantoufles entièrement faites à la main

HABITANT
Slipper Limited
ST-TITE, QUÉ.
CANADA

Nous les Avons!



L'ASSORTIMENT DE PIÈCES LE PLUS COMPLET
POUR TOUS LES PRODUITS

Ford

**KIMBALL AUTOMOBILE
LTÉE**

Tél. 527

333 St-Antoine.

TROIS-RIVIÈRES, Qué.



UNE MACHINE À ÉCRIRE ÉLECTRIQUE IBM

signifie

... pour la dactylo — nouvelle et plus grande facilité d'opération. Elle effleure légèrement les touches et la machine fait le travail. Elle s'épargne une infinité de mouvements et une somme considérable d'énergie puisque, du clavier même, le bout de ses doigts commande le retour du chariot et le règleur des marges.

Désire-t-elle une ou plusieurs copies. Simplement, elle fixe le contrôle pour copies multiples, effleure les touches toujours aussi légèrement, les pages brillent d'une lisibilité uniforme et impeccable.

... pour le patron — nouvelle efficacité, économie, et rendement accru. Sa secrétaire peut aisément accomplir plus de travail, d'une qualité supérieure, en moins de temps — et avec beaucoup moins de fatigue. Le contrôle automatique des frappes est constamment balancé et garantit une apparence distinctive à sa correspondance, des stencils uniformes, et plusieurs copies sur carbone d'une lisibilité parfaite.

Le représentant I B M de votre district fera avec plaisir la démonstration des nombreuses caractéristiques nouvelles de la Machine à Ecrire ELECTRIQUE I B M.

Qui dit IBM. . . dit Electrique

IBM

MACHINES À ÉCRIRE ÉLECTRIQUES
MACHINES ELECTRO - COMPTABLES . . . BUREAU DE SERVICE . . .
MACHINES VERIFICATRICES . . . HORLOGES DE POINTAGE ET
SYSTEMES ELECTRIQUES ENREGISTREURS DE TEMPS.

● AUX MEMBRES
DE LA CHAMBRE DE COMMERCE!

- ★ QUALITE
- ★ NOUVEAUTE
- Etc.

TOUT EN MERCERIE



Membre
de la Chambre de Commerce



CA. 8922

6557, Rue St-Hubert

Montréal

THE ELECTRIC & GAS WELDING

Co. Limited

- Soudure ÉLECTRIQUE
- SOUDURE À L'ACÉTYLÈNE
- COUPAGE À L'ACÉTYLÈNE

●
CALumet 2030

5701 De Normanville,

Montréal, P.Q.

**PLOMBERIE
CHAUFFAGE
VENTILATION**

Hector Groulx Enrg.

G. ST-LAURENT, PROP.

7375, RUE CHAMBORD
Dollard 8492



**ACHÈTE BIEN
QUI ACHÈTE**

chez

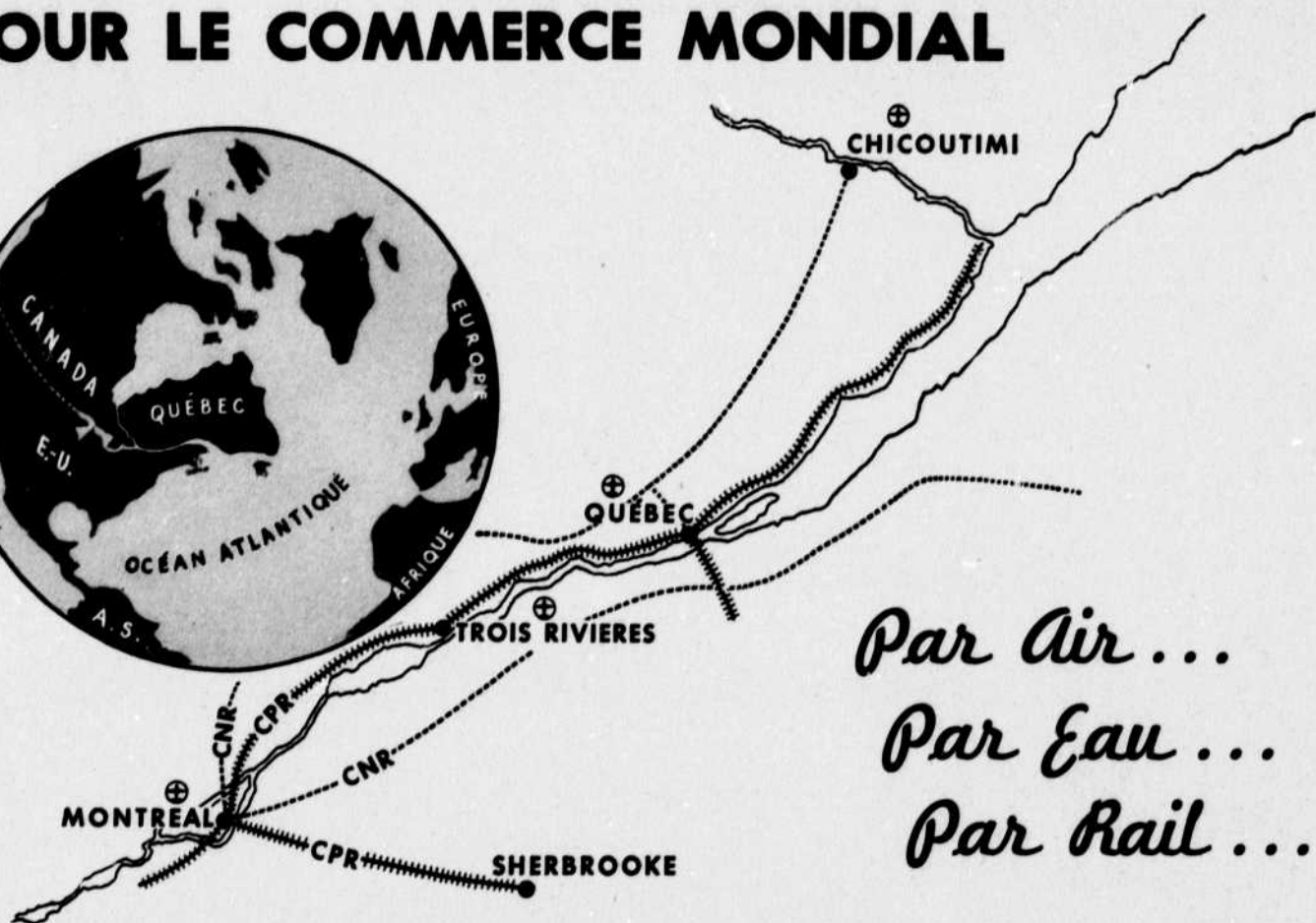
Dupuis Frères
LIMITÉE

RAYMOND DUPUIS, président. A.-J. DUGAL, v.-p. et ger. gen.

865-est, rue Ste Catherine
MONTREAL

Au service du public depuis 1868

POUR LE COMMERCE MONDIAL



*Par Air ...
Par Eau ...
Par Rail ...*

QUÉBEC est au Centre

Voici ce que la Province de Québec offre à l'industrie : conditions politiques idéales, abondance d'énergie peu dispendieuse, matières premières inépuisables, main-d'œuvre intelligente et stable, au cœur même des systèmes de transports maritimes, aériens et ferroviaires du continent. Pour tout renseignement, écrire à l'Honorable Paul Beaulieu, Ministre, Département de l'Industrie et du Commerce, Edifices du Parlement, Québec, Canada.

LA PROVINCE DE Québec

(Publié par l'Office Provincial de Publicité)