

LES AFFAIRES

4
2.00 par an



*Cinq dispositions essentielles
au chef d'entreprise*

Quel est le meilleur salaire?

*L'école et ses responsabilités en
face de la spécialisation*

*Le danger des généralisations
trop hâtives*

*La place du machinisme dans
l'économie*

*Un régime socialiste soutenu de
dollars capitalistes*

Principes de notre
système éducatif

La routine et le progrès

L'édition en U.R.S.S.

Les travaux manuels

Nécessité de l'épargne

L'enseignement du commerce
dans différents pays

Pour la gloire ou pour
l'argent?

Comprendre avant d'apprendre

Les Caisses Populaires

Le capital et l'emploi

LA BIBLIOTHEQUE DE L'HOMME D'AFFAIRES

12 VOLUMES

Par Louis-A. Belisle, Philippe Girardet,
Georges de Leener



COURS de GESTION INDUSTRIELLE

(Efficiency Engineering)

COURS D'ADMINISTRATION

(Organisation corporative et financière. Fabrication. Prix de revient. Personnel. Recouvrements. Pratique de bureau. Placements, etc.)

COURS COMPLET de DISTRIBUTION

(Marketing & Merchandizing — Sales & Advertising)

Une documentation digne de tout chef d'entreprise sérieux.

LA BIBLIOTHÈQUE DE L'HOMME D'AFFAIRES

- | | |
|---|--|
| 1—Organisation et Financement des Entreprises
LOUIS-A. BELISLE
(Corporate Organization & Financing) | 7—Organisation Financière et Administrative
GEORGES DE LEENER
(Office & Cost Management) |
| 2—Crédits et Recouvrements
LOUIS-A. BELISLE
(Credits & Collections) | 8—La Psychologie Appliquée aux Affaires
PHILIPPE GIRARDET
(Business & Sales Psychology) |
| 3—Marchés Mobiliers et Placements
LOUIS-A. BELISLE
(Stock Exchanges & Investment) | 9—Sélection et Formation des Vendeurs
PHILIPPE GIRARDET
(Salesmen Selection & Training) |
| 4—Principes d'Organisation
GEORGES DE LEENER
(Business Organization) | 10—Prospection de la clientèle
PHILIPPE GIRARDET
(Marketing) |
| 5—Organisation de l'Emploi
GEORGES DE LEENER
(Personnel Management) | 11—Organisation du Service des Ventes
PHILIPPE GIRARDET
(Merchandizing & Sales Management) |
| 6—Organisation de la Production
GEORGES DE LEENER
(Factory Management) | 12—La Vente et la Publicité
PHILIPPE GIRARDET
(Salesmanship & Advertising) |

MAGNIFIQUEMENT PRÉSENTÉS SOUS UN FORMAT UNIFORME et UNE SPLENDIDE RELIURE BLEUE, SIMILI-CUIR, avec TITRES DORÉS

Demandez notre brochure explicative de 52 pages; elle est gratuite

Cette série d'ouvrages

est publiée sous la direction de M. Louis-A. Belisle, A.C.B.A., professeur à l'École de Commerce de l'Université Laval, éditeur des "Affaires" et de "La Semaine Commerciale", qui est en même temps l'auteur de trois des ouvrages décrits dans cette brochure.

Ses principaux collaborateurs sont:

MM. Georges de Leener, professeur à l'Université Libre de Bruxelles,

Philippe Girardet, membre de la Société des Gens de Lettres de France, auteur de "L'Encyclopédie de la Vente", "La Connaissance des Hommes", "Les Affaires et les Hommes", "Les Réalisateurs", etc.

Les ouvrages d'origine européenne ont tous été adaptés aux conditions canadiennes par M. Belisle avec l'autorisation de leur auteur respectif. Ces ouvrages ont été choisis à cause de leur valeur particulière et surtout parce qu'ils représentent une sorte de synthèse universelle des sujets qu'ils embrassent.

Il ne s'agit pas de simples ouvrages de vulgarisation—ce sont plutôt de

VÉRITABLES MANUELS UNIVERSITAIRES

SAVOIR, C'EST POUVOIR !

□ • □

Depuis des années, vous avez souhaité obtenir sur les affaires une documentation comme celle-ci, en LANGUE FRANÇAISE.

Les cours américains du même genre abondent. Nous avons voulu en extraire les idées les meilleures et vous en faire bénéficier.

Vous avez ici 12 VOLUMES d'une belle présentation, abondamment illustrés, modernes, où vous puiserez les procédés les plus efficaces qui ont été mis en application dans les entreprises commerciales et industrielles d'Europe et d'Amérique. C'est une véritable BIBLIOTHÈQUE de BASE, une documentation qui vous est présentée au moment où la CONCURRENCE se fait de plus en plus âpre, où le marché ne cède qu'à ceux qui savent le conquérir par les moyens les plus ingénieux qu'ait découverts la science moderne des affaires.

Parcourez les pages qui suivent. Vous verrez l'énorme quantité de documentation que ces livres vont mettre entre vos mains. A un instant d'avis — grâce à la table analytique dont chaque livre est pourvu — vous pouvez obtenir le renseignement désiré.

NE REMETTEZ PAS VOTRE DÉCISION A DEMAIN

Aucune description ne saurait mieux vous indiquer le contenu de ces volumes que leur table des matières, qui est donnée au complet dans cette brochure.

CHERCHEZ-Y LA SOLUTION DE VOS PROBLÈMES

BELISLE, ÉDITEUR
QUÉBEC (2 et 4, rue St-Jacques) Tél.: 2-1344
MONTRÉAL (29 rue St-Jacques est) MA 8585

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

Publiée à Québec

SEPTEMBRE 1950

270ème Livraison
Vol. XXII, No 9

Cinq dispositions essentielles au chef d'entreprise

DANS une analyse de la formation que doit posséder un chef d'entreprise, M. Lawrence C. Lockley a exposé dans "Dun's Review" plusieurs facteurs de succès. Nous avons déjà commenté diverses formules qui permettent à un jeune homme de subir sans transition trop brusque les promotions d'un poste subalterne à un poste de commande. Nous nous arrêtons aujourd'hui à cinq dispositions générales qui forment la base de ce qu'on appelle la technique de l'administration.

La première de ces dispositions est l'aptitude à s'orienter rapidement. A la cadence de son expansion, l'entreprise moderne est devenue extraordinairement complexe. Il est impossible à un homme, si intelligent soit-il, de connaître tous les détails d'administration d'un vaste empire industriel comme le Pacifique Canadien, l'Aluminum Co. of Canada, ou la Standard Oil. Ce sont là des entreprises qui exploitent une multitude de domaines différents, tous plus ou moins reliés les uns aux autres.

Quiconque se voit à la tête d'un service, même secondaire, d'une vaste entreprise de ce genre doit être en mesure de faire, rapidement et avec sûreté, la part des choses, afin d'en déduire quelques généralisations qui lui traceront la marche à suivre. Celui qui cherche à obtenir la totalité des faits avant d'agir n'arrive jamais à prendre de décisions. Par conséquent, on peut dire que l'élément principal qui permet de gérer une entreprise consiste à saisir l'essentiel d'un groupe épars de faits, en quelque sorte par instinct, ou sous l'effet d'une intuition qui demande une grande souplesse d'esprit et beaucoup de jugement.

L'aptitude à déléguer les responsabilités forme la seconde disposition que l'on retrouve chez tous les vrais administrateurs. On comprend généralement mal en quoi consiste l'art de déléguer le travail. Ce n'est pas seulement dire à quelqu'un de faire telle ou telle chose, c'est lui dire d'accomplir une chose qui fait parti d'un plan — puis de laisser ce quelqu'un finir sa tâche. Au fond de ce concept se retrouve le sens inné de l'organisation qui permet de subdiviser une tâche en autant de parties réalisables dans un temps prévu, de manière qu'une fois chaque partie

L'ACTUALITE MONDIALE

85% des touristes étrangers en Suisse en 1949, appartenaient à des pays touchés par les dévaluations. Conclusions: ils ont réduit leurs dépenses à l'extrême.

Dans son rapport annuel, la Société du grand quotidien britannique "New Chronicle" compare les résultats d'un "Gallup" préalable avec le résultat des élections:

Partis	Gallup (en %)	Résultats (en %)
Travailleuse	45.0	46.1
Conservateur	43.5	43.3
Libéral	10.5	9.2
Autres	1.0	1.4

D'un industriel suisse: "Il faut le dire et le répéter, la sécurité, dans les affaires, n'est qu'un mirage auquel beaucoup se laissent prendre."

Los Angeles avec 4,233,500 habitants est la 4e ville des États-Unis, à un million derrière Chicago. Elle a bénéficié de l'extraordinaire essor des États du Sud-Ouest depuis 10 ans.

Une Foire des Inventions vient de se dérouler à Munich. Des acheteurs étrangers venus de tous les pays y ont acheté pour 38 millions de marks de brevets et licences.

LES AFFAIRES, revue d'action économique, publiée mensuellement par Louis-A. Belisle, A.C.B.A., professeur à l'Ecole Supérieure de Commerce de Québec. Imprimée aux ateliers de La Semaine Commerciale, à 4, rue St-Jacques, Québec, P.Q. (Case postale 100, Station B). Téléphones: le jour 2-1344; le soir 7-4275.

Les articles que contient cette revue sont protégés par un droit d'auteur.

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

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

terminée on arrive simultanément à un tout parfaitement synchronisé. De toute évidence, l'art de déléguer les tâches se rattache aux aptitudes à concevoir un plan d'ensemble, et si, dans les affaires, il est très important de savoir se décider et mener à bien un programme d'action, il importe encore plus de comprendre l'art de déléguer à d'autres tous les actes qui, une fois accomplis, formeront un ensemble raisonnablement coordonné.

Un troisième élément de succès comme administrateur consiste à posséder les aptitudes apparemment contradictoires d'**analyse** et de **synthèse**. Analyser c'est dissocier un tout, c'est le décomposer en chacun des éléments qui le forment. Par ailleurs, la synthèse est une méthode de raisonnement qui consiste à reconstituer un tout à l'aide des éléments distingués par l'analyse, ou encore qui consiste à partir des choses connues pour découvrir les inconnus par voie de déduction.

Les affaires ne sont qu'un perpétuel changement. Les marchés, les procédés de fabrication, la concurrence, les sources d'approvisionnement, la rentrée des fonds — tout cela varie de jour en jour, voire d'heure en heure. Le chef d'entreprise doit être en mesure de tirer, à même les faits multiples, épars et contradictoires souvent, qu'on lui présente, les conclusions qui s'imposent. Il lui faut classer ces faits dans son esprit, en retracer la source, en peser la portée et les interpréter pour en obtenir la conclusion la plus opportune.

Il lui faut accomplir ce miracle en regard d'une foule d'influences: parfois à l'encontre de ses ambitions personnelles et de certaines rivalités, contre ses propres inclinaisons et souvent en butte aux traditions, à l'inertie et à l'opposition qui prévalent autour de lui.

En quatrième lieu, le chef doit **décider**. Aucune entreprise n'est statique. Les affaires sont en perpétuelle instabilité et chaque pas en avant exige des décisions. C'est le chef qui doit dire **oui** et **non** — et le dire promptement. La cadence des affaires modernes laisse fort peu de temps pour la méditation. Certes, un chef d'entreprise doit réfléchir afin de mieux décider, mais ses médita-

LABOUR A LA BOMBE ATOMIQUE

On constate avec surprise paraît-il que le sol de la ville de Hirochima ou les Américains ont jeté la bombe atomique est plus fertile que jamais. Les effets de la bombe auraient donné au sol une fertilité hors de toute souvenance. C'est une idée à exploiter... qui sait si on ne viendra pas à fertiliser le sol à l'aide de la bombe atomique...? Si elle est dangereuse avant son lancement les effets qu'elle procure ne sont pas à dédaigner. Fertiliser le sol avec la fameuse bombe... pourquoi pas...?

L'industrie automobile tchèque compte introduire 1,600 voitures au Canada cette année.

La Grande-Bretagne est toujours le plus grand fournisseur de textiles du monde entier. En 1949, les U.S.A. ont cédé la deuxième place, et sont dépassés par le Japon et l'Inde.

7,000 demandes d'importateurs autrichiens désireux d'acheter des machines allemandes ont été rejetées, faute de marks

La Grande-Bretagne va prêter à l'Iraq 3,000,000 de livres sterling pour l'extension de ses chemins de fer.

SERVICE de
REPARATIONS
inégalable

RÉSIDENTIEL
INDUSTRIEL
COMMERCIAL



PLOMBERIE - CHAUFFAGE - ÉLECTRICITÉ

Pour votre Construction Résidentielle ou Industrielle

DESIREZ-VOUS

UN

Chauffage plus économique et confortable.
Meilleur brûleur à l'huile.
Système de plomberie plus sanitaire
Réseau électrique bien balancé.
Meilleur service de réparations

• - CONSULTEZ - •

J.-D. SAVARD, LIMITEE

1191, rue St-Vallier, :---: TELEPHONE 3-3675 :--: Québec

Y
O
R
K
H
E
A
T

tions ne peuvent guère envisager que les mesures à longue portée — aux multiples décisions qu'on lui impose, il doit réagir vite et avec précision.

Acculé à une impasse, n'importe qui peut prendre des décisions, plus ou moins à l'aveuglette. Mais de la part d'un chef d'entreprise ou de service, on s'attend à des décisions à la fois rapides et conformes aux intérêts de sa firme. Nous aurons l'occasion de revenir sur cet aspect des aptitudes administratives que doit posséder tout chef digne de ce nom.

—Louis-A. BELISLE.

Le succès ne dépend pas seulement des capacités propres du chef de maison, mais de l'utilisation des compétences de son personnel. — L. Chambonnaud.

L'ébranlement du marché des changes, la baisse de la livre sterling et du dollar canadien, ont beaucoup intrigué les hommes d'affaires et même l'homme de la rue qui en glose. Il a aussi inspiré aux «économistes en chambre» des journaux des réflexions aussi neuves que contradictoires.

Ce n'est pas, dans les affaires de nos jours, l'homme malhonnête que nous devons craindre, mais l'honnête homme qui ne connaît pas son affaire. Nous pouvons assez facilement nous défendre de celui-ci, mais nous sommes souvent impuissant vis-à-vis de celui-là.

L'essentiel de la méthode est analogue à l'art de la guerre. Il faut tout prévoir : vêtir, nourrir, armer ses hommes, préparer l'attaque en temps nécessaire en canonant les positions ennemies et, le moment venu, ne plus envisager aucune conséquence de l'action et se lancer avec la furia francese, coûte que coûte, sans regarder derrière soi, sans perdre une minute.
— Jules Payot.

Ne quittez jamais vos affaires pour votre plaisir ; mais faites-vous une sorte de règle qui vous donne des temps de liberté et de divertissement. — Louis XIV.

Immense est le nombre des minutes que les plus ardents au travail perdent, sous des prétextes qu'hypocritement ils qualifient de plausibles : tous, nous nous laissons prendre à notre propre duplicité, tant la tension d'esprit est contraire à notre nature : nous sommes ingénieux à nous tromper nous-mêmes.

Il est beaucoup plus facile de fabriquer que de vendre. Pour fabriquer, il faut connaître son métier, pour vendre, il faut connaître l'humanité.

La courtoisie coûte peu et elle vaut de l'or. Un salut et un sourire sont des passeports qui sont reçus partout sans visa. Mais combien peu de commerçants le savent!

L'ACTUALITÉ MONDIALE

Le nombre de sociétés non bancaires qui totalisent des avoirs de plus d'un milliard de dollars est resté en 1949, aux États-Unis, de 21 comme en 1948. En 1946, elles étaient 14, et 12 en 1939. Le Bell Telephone vient en tête, suivie de la Standard Oil.

Quant aux revenus, c'est la General Motors qui arrive en tête avec 5,701,000 dollars.

Aux États-Unis, portées par la nouvelle vague de prospérité, les ventes du Royaume-Uni ont battu tous les records depuis le début de 1950.

Résultat qui n'étonnera pas lorsqu'on sait l'effort énorme déployé tenacement depuis 1946.

L'industrie française de la construction électrique participe au "boom" mondial de cette spécialité. Elle occupe 40% de plus de personnel qu'en 1938.

Signe des temps: il y a eu récemment à Paris une "Semaine du Beurre".

Téléphone: 2-5671 — 2-5672 — 2-5673

Pratte & Côté, Enrg.

Courtiers d'Assurances

Assurances de toutes sortes

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

126, rue St-Pierre, (Edifice Dominion) Québec

Quel est le meilleur salaire? \$42 ou \$170 par semaine.

C'EST toujours la même question qui reste en jeu. On croit avoir épuisé tous les raisonnements à ce sujet; on croit aussi parfois avoir rencontré tous les étonnements possibles; on croit encore que le monde commence à voir clair et qu'il est devenu assagi par le temps et les circonstances. Mais on s'illusionne. Le pire, c'est qu'on ne sait pas exactement jusqu'à quel point on s'illusionne.

Je ne suis pas de ceux qu'on peut qualifier de statique dans notre société moderne, et je ne suis pas non plus du groupe des révolutionnaires. Je ne suis pas insensible à la situation sociale actuelle; à preuve j'essaie prudemment, mais hardiment — quelquefois avec le risque de recevoir des remontrances de certaines gens apeurés — de voir clair dans tout le train-train économique et social actuel, et de préciser peu à peu les notions et définitions à prendre.

Pourtant, malgré mon habitude de ne pas m'étonner outre-mesure devant les dits et les gestes des gens, j'ai été ébahi, cette semaine. Je revenais de la cité de Sillery, en autobus. Ce jour-là, je n'ai pas trouvé le système de transport en commun bien rapide et efficace; le fait est que cela m'a pris plus d'une heure pour me rendre chez moi. Mais à quelque chose malheur est bon. Durant mon interminable trajet, j'ai entendu et écouté la conversation de quelques hommes qui se trouvaient près de moi. Ils jasaient de problèmes financiers et d'affaires courantes. Un d'entre eux, chauffeur d'autobus dans une importante compagnie de transport, racontait diverses péripéties relatives à son travail. Son salaire minimum et régulier est \$42.00 par semaine, impôts et assurances déduits. Les semaines où il est appelé à faire de l'extra, du surtemps, arrivent relativement souvent. Cela lui occasionne, au moins une fois par mois, de faire une semaine de plus de \$80.00. Ce n'est pas tout. Récemment, à cause des vacances notre homme s'est vu dans l'obligation de travailler davantage. Il a gagné par suite un salaire hebdomadaire de \$170.00 net. A son dire, c'est la troisième fois qu'il fait une semaine de la sorte depuis un an.

«Tu dois pouvoir te serrer des piastres à ce compte-là, de lui dire un de ses amis. C'est de l'argent, cela». La réponse est très significative. Qu'on la remarque bien. «Ah! tu sais, il ne m'en reste jamais plus, que je gagne plus ou que je gagne moins. Quand j'ai de l'argent, je dépense en conséquence. Si j'en ai plus, je dépense plus, si j'en ai moins, je dépense moins. Il est rare que, bonne semaine ou non, je mette plus que \$5.00 de côté; ça ne m'est pas arrivé plus que sept ou huit fois dans l'année de pouvoir mettre \$10.00».

L'homme qui parlait était un type assez jeune; à l'entour de trente ans. La plupart de ses copains semblaient plus jeunes. Le groupe semblait assez homogène.

Si je n'étais jamais sorti de la théorie pure, et si je n'avais jamais rencontré d'autres cas de ce genre; j'aurais pu être littéralement renversé. Mon impression, cependant, n'a pas été insignifiante. Je me suis demandé, une fois de plus, quand et comment le problème social et le problème économique des gens pourraient se solutionner si les individus eux-mêmes ne mettaient pas la main à la pâte.

Le problème actuel n'est pas un problème de salaire, ni un problème de logement, ni un problème de travail; ce n'est pas, non plus, un problème d'assurances sociales. Le problème actuel n'est rien d'autre qu'un problème d'éducation. Oui, d'éducation pure et simple. Je défie qui que ce soit de m'apporter la preuve du contraire. Voyons, n'est-ce pas un problème de ce genre qui existe dans le fait que des hommes, sensés intelligents et responsables vis-à-vis d'eux-mêmes et de leur famille, ne voient pas la différence entre un salaire de \$42.00 et un autre de \$170.00? N'est-ce pas un problème de ce genre que présente celui d'hommes qui ne savent pas prévoir et restreindre leurs désirs fous?

Voilà, on se fie que la manne durera toujours. Ou plutôt on ne veut pas se préoccuper de ce problème. On se dit que les prestations de l'assurance-chômage seront au moins là, qu'il y a l'assurance-maladie en certains cas, qu'il y a les allocations familiales, etc... A-t-on jamais vu plus idiot en fait de raisonnement!

Nous sommes en une période où tout est cher, où on demande à l'État d'aider ceux qui veulent devenir propriétaires et où on réclame des facilités d'emprunt des institutions bancaires. Les locataires — et je les comprends un peu — trouvent que les loyers sont chers. Mais ce que je ne comprends pas, c'est l'attitude de gens semblables à ceux que j'ai rencontrés il y a plus de deux mois. Dans une réunion d'un mouvement ouvrier, un groupe d'hommes jasaient. L'un dit son intention d'emprunter de sa Caisse Populaire pour s'acheter une propriété. Son désir témoignait d'une initiative des plus louables, et personne ne peut blâmer qui que ce soit d'avoir un tel désir ni l'en détourner. Mais, il s'est trouvé un copain de cet homme pour lui conseiller de ne pas s'embarrasser d'une maison, que «ça occasionnait une foule de tracas: taxes, neige, réparations, chauffage, loyers, locataires, etc... (sic)» et qu'il était bien mieux, tout compte fait, de rester à loyer.

Si on me demande ce que je pense des diverses

assurances sociales instituées par le gouvernement, ou réclamées à lui par différentes organisations, je répondrai que je commence à douter objectivement de leur efficacité réelle et à longue portée. Je m'expliquerai plus longuement sur ce point dans un article ultérieur. Tout de suite, je dis que je doute de leur efficacité, à cause de l'initiative qu'elles semblent entraver plutôt que promouvoir, et à cause de l'atmosphère d'imprévoyance, d'insouciance et d'irresponsabilité personnelle qui semble en découler comme résultat final.

Les centaines de millions de dollars dépensés en toutes sortes d'assurances sociales ne changent rien à la prospérité économique des citoyens: ils sont pris dans leurs poches en taxes et ils paraissent y retourner sous formes d'allocations et de prestations; cependant, ils anéantissent le principe actif de l'homme: l'initiative personnelle. Je pense sincèrement qu'ils seraient mieux placés dans une œuvre d'éducation populaire qui verrait à la formation intégrale des citoyens.— *Roland MORIN.*

L'ACTUALITE MONDIALE

Un grand magasin américain a monté un service téléphonique de nuit, pour recueillir les ordres provoqués par la publicité dans la presse du soir.

Les Hollandais ont remporté un certain succès avec une "Exposition Hollandaise" installée à Philadelphie dans les Grands Magasins "Gimbel". Le clou de l'exposition était le stand des diamantaires d'Amsterdam.

On craint aux États-Unis une "cinquième vague" de revendications sociales. Elle aurait débuté par les négociations de la General Motors avec les syndicats sur la question des pensions.

Gros changement depuis deux ans sur le marché de la soie. La production mondiale atteint à nouveau le niveau d'avant-guerre.

Du "Monde" de Paris:

"Les abus du fisc provoquent la fraude, qui incite le législateur à augmenter ses tarifs. Il est bien difficile de dire qui a commencé, de désigner "l'agresseur"..."

En 1949, les sociétés américaines sont sorties de la "crise de réajustement" plus fortes qu'auparavant. Au total, le capital investi s'est élevé à 67.7 milliards de dollars, un record, en augmentation de 2.9 milliards sur 1948.

En 1949, grâce à la mise en valeur croissante des gisements du Proche-Orient, le trafic des produits pétroliers par le canal de Suez a augmenté de 30%. L'Arabie Séoudite enlève la part du lion.

La fin de la grève de Chrysler a permis à l'industrie automobile américaine de battre tous les records.

Le plus gros ordre de wagons de chemins de fer — 10,000 — a été remis par une compagnie d'assurances américaine, qui va les "louer" à une compagnie de chemins de fer.

Inflation: en 1949, l'index des prix de gros en France est passé à 2,000 (1938: 100). Mais depuis décembre 1948, il n'a pratiquement pas varié.

A remarquer que l'indice général des valeurs françaises atteignait fin juin 1,095 seulement (1938: 100) à la Bourse de Paris.

Et l'indice de la production, de 110 en 1948, montait à 122 en 1949.

Le flot des importations de plomb aux États-Unis a provoqué une demande de protection de la part des producteurs américains.

E-J. CHARTIER & CIE ENR.G.
CHARBON
 ANTHRACITE
 GALLOIS & AMERICAN
COKE
 88 ST. ROCH

2-6895

L'école et ses responsabilités en face de la spécialisation

Au moment de la rentrée des classes le problème de la formation tout court et en particulier de la formation technique se pose avec une acuité qui n'échappe à personne.

Dans tous les domaines les méthodes ont prodigieusement évolué depuis le début du présent siècle. Naguère, par exemple, la construction d'une maison se limitait aux fondations, aux murs, à un toit et à la finition intérieure. Aujourd'hui il faut ajouter à cela de multiples réseaux électriques, des canalisations d'eau pour le chauffage et l'aqueduc, enfin toute une suite de dispositifs plus compliqués les uns que les autres et qui exigent une précision mathématique très rigoureuse.

Des domaines nouveaux comme la réfrigération, l'électricité, l'auto, la radio ont envahi la quasi totalité des foyers et ne peuvent guère produire ce qu'on en attend sans le concours de techniciens bien formés.

C'est dire que nous avons passé l'ère des à-peu-près et que la vie d'une foule de gens peut tenir à la moindre différence de temps, d'espace, d'appréciation ou de réaction. L'homme est parvenu à dompter plusieurs éléments pour les mettre à son service, mais en ayant recours à un dosage précis. Tout est compté: l'électricité se vend au kilowatt, la gasoline au gallon, les aliments à la livre, le terrain au pied carré, les médicaments à la dragme ou au centimètre cube. Partout la précision et l'attention s'imposent. Un moment d'inadvertance, une erreur infime de calcul, un excès ou une insuffisance de pesée, une mesure inexacte peuvent entraîner soit des pertes de vie, soit des pertes d'argent, soit des ennuis préjudiciables à tout un secteur de la communauté.

Et de plus en plus, chacun de nous se trouve en face de responsabilités qui l'obligent à dominer un chenal quelconque de la vie collective. Chaque domaine est devenu si complexe que seul un spécialiste peut y mettre la main sans trop risquer de compromettre la marche normale des rouages d'une société dont la mécanisation semble être la plus évidente caractéristique.

Il découle de tout ceci que l'éducation et la formation ne peuvent ignorer l'aspect du monde où évolueront demain nos enfants. L'étude de la langue maternelle doit être poussée afin que chacun puisse saisir jusqu'aux moindres nuances et s'exprimer avec non moins de précision. La valeur morale d'un homme se juge à la manière dont il envisage ses responsabilités envers autrui, au respect qu'il porte à la pro-

BILLETTS DE LOTERIE

A Toronto, la semaine dernière, un homme et sa femme ont été condamnés à une forte amende (ou à la prison) pour avoir vendu des billets de la loterie légalement instituée en Irlande. Par l'entremise de leurs avocats le défendeur et la défenderesse ont allégué que leur commerce n'avait rien de criminel, qu'il ne comportait aucun risque de fraude, qu'il procurait un réel plaisir à leurs clients, tout en leur permettant de participer à une oeuvre de charité. Le juge admit tout cela, mais rendit un jugement conformément au code criminel qui interdit cette forme de jeu au Canada. Il est probable que les tribunaux de la Province de Québec suivraient cette jurisprudence si quelqu'un était accusé devant eux de la même offense. En droit, on ne pourrait faire autrement. Ce qui n'empêche que l'engouement populaire pour les loteries porterait nombre de gens à critiquer ce jugement. C'est que trop d'entreprises de ce genre sont tolérées chez nous, avec les risques de fraude qu'elles comportent. Il a fallu une campagne d'éducation et l'intervention d'associations professionnelles pour enrayer les loteries dans les établissements de commerce, où ce jeu était conduit honnêtement, encore qu'illégalement. Et ce que l'on ne permet plus aux marchands se pratique encore par des personnages en autorité, pour fins d'assistance charitable ou de succès de popularité. Personne ne songe à chercher noise aux auteurs de ces petits manquements à la loi du pays. L'impunité encourage même l'expansion de cette manie, qui ne saurait avoir que de mauvais effets sociaux. On attend qu'un scandale se produise pour réagir. Cela se produira un jour inévitablement.—"L'Événement-Journal."

Un mathématicien anglais, entendu par une commission d'enquête, a déclaré: "Si quelqu'un "investit" 1 shilling par semaine en remplissant 62 bulletins de pronostics pour 14 matches, il peut espérer gagner un premier prix (ou le partager) une fois en 10,000 ans".

priété qui n'est pas sienne, à sa probité, à son civisme et à des convictions profondes, raisonnées, qui en feront un citoyen dans l'acception la plus noble de ce mot.

La morale, la langue, les mathématiques et les moyens d'expression et d'action doivent donc constituer la base de l'éducation primaire acquise à l'école. Peu ou prou, le reste devient de la spécialisation et la spécialisation sera toujours conditionnée par la qualité de cette base élémentaire.

Comme chacun de nos enfants est appelé à devenir un spécialiste, et devant les domaines multiples où il peut s'orienter, nous ne pouvons rester indifférents à l'importance des études primaires. L'éducation, le choix des moyens de formation restent du ressort des parents et il importe que ceux-ci procurent à leurs enfants des ressources à la fois souples, dégagées de toute scorie, efficaces et fortes qui leur permettront de réussir, de s'adapter et de jouer un rôle utile — plaisant pour les autres et agréable pour eux-mêmes — dans un monde que le progrès semble avoir pris par surprise.

La formation du caractère, tout en sauvegardant la personnalité, permettra au futur spécialiste de dominer sa tâche au lieu de se sentir dominé par elle. Elle lui assurera l'énergie de poursuivre lui-même ses études afin de se tenir constamment au courant des progrès réalisés dans la carrière qu'il a choisie. Le monde moderne n'a que faire des bacheliers satisfaits alors que toutes les ambitions sont permises à quiconque ne perd jamais une occasion de s'instruire.

—Louis-A. BELISLE.

Gardez-vous des soucis et des peines qui ne sont que dans votre imagination et qui n'arrivent jamais.— Thomas Jefferson.

PRINCIPES DE NOTRE SYSTEME
EDUCATIF

Invité d'honneur au congrès annuel des inspecteurs d'écoles à Ville La Salle, M. Omer-Jules Desaulniers, surintendant de l'Instruction publique de la province de Québec, a rappelé aux inspecteurs de son département, dans une conférence donnée récemment à Montréal, les trois grands principes qui sont la base du système d'éducation dans la province, savoir :

1° *c'est aux parents qu'il appartient de choisir les maîtres et les institutrices de la municipalité à laquelle ils appartiennent; ils sont représentés, dans ce choix, par les commissions scolaires.*

2° *le choix des manuels appartient aux commissaires d'écoles qui agissent comme mandataires des parents. En ce domaine, comme en bien d'autres, l'Etat ne remplit qu'un rôle supplétif;*

3° *il appartient aussi aux commissaires, représentants des parents dans nos commissions scolaires de faire le choix des sites des écoles, de juger de la construction de nouvelles écoles et de décider des emprunts nécessaires, etc.*

M. Desaulniers a prié les inspecteurs de ne jamais poser d'actes qui soient contraires à ces principes de base, et de se rappeler que le rôle de l'Etat n'est que supplétif et de s'en souvenir dans leurs rapports avec les curés et les commissions scolaires.

Le surintendant de l'Instruction publique a ajouté que dans une entrevue qu'il eut avec Sa Sainteté le Pape Pie XII, au cours d'un voyage récent à Rome, il a mis le Souverain Pontife au courant de l'organisation scolaire dans la province de Québec. Le Pape a demandé à M. Desaulniers de faire connaître ce système à l'extérieur car il est unique au monde.

206, RUE DU PONT, Tél. 4-4641

FABRICANTS D'ASCENSEURS

LA MAISON F. X. DROLET QUEBEC

Ateliers de Mécanique Générale et Fonderie Toute réparation mécanique.

ACIER, FONTE, CUIVRE et ALUMINIUM SPÉCIALITÉS:

Ascenseurs Modernes à Passagers et à Marchandises. Pompes, Compresseurs, Engrenages, Bornes-Fontaines, etc.

Armoires-Montantes, Monte-Charges, Escaliers motorisés, etc. SOUDURE électrique et autogène.

Jonctionnisme: Chicago a depuis 1910 un problème d'unification des gares. Plus de 30 rapports ont été mis sur pied depuis 40 ans. Cette année, quatre programmes différents sont à l'examen.

LA ROUTINE ET LE PROGRÈS

A-T-ON imaginé ce qui constituait la base fondamentale, la source de vie du progrès ? De la même façon sait-on ce qui constitue le fondement de la routine ? Il suffit de comparer les méthodes qu'ont connues les temps passés avec celles des temps actuels pour obtenir une espèce de réponse vague et pour arriver à comprendre tout de même que le gain acquis par les temps actuels est le résultat d'un effort de volonté.

Ce début peut paraître un peu obscur au profane. Une explication simple amènera de la lumière. Alors que nous sommes à une époque d'industrialisation très poussée, ce qui me frappe le plus — ce qui constitue en même temps un des faits les plus surprenants de l'industrie — c'est la tenacité avec laquelle les gens se cramponnent à des méthodes usitées déjà bien avant l'avènement du machinisme. Par souci de la tradition, on continue de faire tel meuble, tel article de denrée, la livraison, le commerce lui-même, de la même façon que cela se faisait lors du temps de nos grands-pères, voire même de nos arrière-grands-pères.

Il faudrait s'entendre sur ce souci de la tradition.

Personnellement, j'ai tout simplement envie d'appeler cela de la routine pure et simple alliée à un peu de paresse. Dans le domaine industriel, ou commercial, nous ne devrions nous soucier que d'une seule tradition: celle du travail bien fait. Tout le reste, ce que nous décorons du nom sacré de tradition, devrait n'appartenir qu'au domaine de l'expérience. Pour tout homme qui a résolu de s'engager, ou qui se trouve engagé par les circonstances, dans le domaine des affaires, le principal devoir, tel que je le conçois, consiste uniquement à apprendre à faire bien et aussi bien que possible. Or, ce qui s'est toujours fait n'est pas toujours ce qui a pu se faire de mieux. L'homme, avec le temps, s'il se sert de son intelligence, peut et doit apprendre à faire mieux. Celui qui n'a pas cette ambition ne doit pas se chercher une place dans le domaine des affaires. Non seulement, il se nuit, mais il nuit à la société, ce faisant.

Cela nous amène à parler de ce qu'il faut penser des standards. Cela peut paraître curieux au premier abord, mais c'est un fait qu'il y a des gens qui assimilent les standards à la tradition et la routine dont j'ai fait mention ci-dessus. Ces gens disent que l'idée d'établir et de promouvoir des standards revient à cette autre que nous voulons tous combattre et

qui s'appelle la routine. Même si la difficulté n'est pas très sérieuse à résoudre, elle m'est pas moins précieuse et elle peut vraisemblablement attirer l'attention d'aucuns qui s'excuseront aussi vite.

Un essai de définition nous ferait dire que standardiser une méthode consiste à choisir entre beaucoup la meilleure méthode et à l'appliquer. Donc, le standard est essentiellement quelque chose vers le meilleur. Conséquemment, un standard n'est pas nécessairement quelque chose de stable. C'est de par cette distinction que tradition ou routine se différencie du standard. La routine — ou la soi-disant tradition — ne recherche pas d'amélioration; elle se contente de ce qui est. Par contre, la standardisation n'a aucun sens si elle ne signifie pas un effort vers quelque chose de supérieur.

De cet essai de définition, tentons une précision du standard. Nous avons dit que c'était quelque chose vers le meilleur. Mais quel est le moyen de faire quelque chose ? Au bas mot, c'est ce qui constitue la somme de tous les bons moyens que nous avons découverts jusqu'à date. Le standard n'est donc que ce résultat. Mais attention à l'insinuation tentée par les néo-routiniers. Décréter que le standard d'aujourd'hui sera celui de demain dépasse la notion et la vérité du progrès. La preuve. Nous voyons autour de nous tout ce qui était hier encore des standards. Mais, qui va les prendre pour les standards d'aujourd'hui ? La réussite d'aujourd'hui détrône celle d'hier, comme elle sera elle-même détrônée par celle de demain. Certains théoriciens, dont je ne doute pas de la bonne foi, négligent cet aspect. Ils imaginent un standard dont le visage durera un temps indéfini. Impossible. C'est exactement la manière de voir des socialistes, même ceux de bonne foi. Ce genre de standard va à l'encontre du progrès. La vraie standardisation, au lieu de constituer un obstacle au progrès, est plutôt le fondement nécessaire du progrès de demain. Il s'agit de concevoir la standardisation comme ce qu'on connaît de mieux à l'heure présente, en sachant bien que ce mieux d'aujourd'hui sera amélioré demain. Cette conception du standard permet d'aller vers le progrès. Non cette autre qui conçoit le standard comme un emprisonnement et qui se trouve à arrêter tout progrès.

Rapportée à l'industrie, la question de standard revêt un caractère très important. Il ne manque pas d'adversaires à la standardisation de l'industrie.

On sait pourquoi. On se laisse gagner beaucoup plus par une impression morbide que par la réalité des faits. On s'imagine que dans l'industrie standardisée, on ne connaîtra plus qu'un monde automate dans lequel le cerveau deviendrait inutile, et peut-être à la longue la majorité des bras. J'ai déjà répondu ailleurs à cette question d'une façon assez précise. Il s'agit de dire ici, que même si l'industrie doit être standardisée, il ne s'ensuit pas que la fin véritable soit de jeter tous les êtres dans une espèce de moule uniforme d'habitudes, de pensées, d'habitation et de vie. Non. On a vu pourquoi dans les lignes précédentes. L'industrie existe pour servir le public dont le travailleur fait partie. La fin véritable de l'industrie, entendue au sens de la standardisation, est de libérer l'esprit et le corps des pénibles corvées de l'existence en emplissant le monde de produits bien faits et à bon marché. Dans son sens véritable, la standardisation est l'union des meilleurs avantages de la production et des meilleurs avantages des produits qui sont présentés au public afin qu'en définitive le meilleur produit puisse être offert en quantité suffisante et le meilleur marché possible au consommateur.

La routine est une source de gaspillage. Oui, gaspillage d'un côté ou de l'autre. La routine peut se comparer à une ménagère peu habile. Si la ménagère achète deux fois plus de nourriture que la famille n'en mange et qu'elle jette le reste, on dit qu'elle est gaspilleuse. Mais si elle ne donne à sa famille que la moitié de ce qui lui est nécessaire, peut-on dire qu'elle est économe? Nullement. Elle est même plus prodigue que la première manière car elle gaspille des vies humaines. Elle enlève à sa famille la force dont elle a besoin pour travailler. Cela arrive parce que la ménagère agit par routine

dans les deux cas, ne sachant pas exactement pourquoi elle agit de telle ou telle façon.

Ne voit-on pas que certains hommes d'affaires agissent de la même manière? Les plus petits évidemment.— **Roland MORIN.**

L'ACTUALITE MONDIALE

La dernière sensation: la trappe à rats électronique.

La télévision brésilienne sera chose faite d'ici un an.

Le Gouvernement de La Haye vient de confirmer son intention de pousser au développement de l'industrie sidérurgique hollandaise.

Rien que pour la France, il y a plus d'un million de tonnes de navires à remplacer.

Aux États-Unis, on calcule que 1950 sera peut-être une excellente année pour les affaires; en tout cas, elle ne peut plus être mauvaise.

Le premier congrès des spécialistes des "Public Relations" a eu lieu en Grande-Bretagne. Il remporta un très gros succès de participation.

Le marché "gris" de l'acier a repris vie aux États-Unis, à cause de la disette d'acier aux prix officiels.

Le secret "atomique" va être quelque peu relâché en faveur des universités américaines. Elles auront des petites piles, de façon à stimuler les recherches privées, et aussi à former des spécialistes.

La ligue américaine des distributeurs de fruits et légumes frais vient de recueillir 1 million de dollars pour une campagne destinée à combattre les produits surgelés.

Le dernier cri: les "jeeps sous-marin" qui doivent subir un "test" d'immersion de quinze minutes.

Au Canada, Ford vient de signer un accord avec ses ouvriers, leur garantissant une pension de vieillesse de \$55 par mois.

Heures d'affaires

Tél. 7-1782

9 hrs a. m. à 9 hrs p. m.

Dr H. A. Houle

Chirurgien-Dentiste

560, Chemin Ste-Foy. Coin Joffre

Q U É B E C

Voisin de l'Hôpital St-Sacrement

Le danger des généralisations trop hâtives

NOUS avons déjà eu l'occasion de mettre nos lecteurs en garde contre les imprévus de la situation présente et le danger des généralisations trop hâtives. Même les hommes les plus expérimentés s'y font prendre.

C'est ainsi que l'industrie du bois s'est vu acculée, depuis six mois, à l'une des impasses les plus cocasses de son histoire et que bien d'autres domaines s'apprentent à nous réserver des surprises. Le cas de l'industrie du bois est patent.

L'an dernier à pareille date, les producteurs de pulpe et de bois de construction entrevoyaient une baisse générale. Le papier était relativement peu en demande et les stocks s'accumulaient. Depuis plusieurs années, les papetiers avaient dû payer des prix de plus en plus élevés pour leur matière première. Les cours regorgeaient de bois brut produit au prix fort et les producteurs calculèrent qu'il serait sage de réduire au minimum les chantiers de 1950. Cette même opinion prévalut parmi les producteurs de bois de construction. Bien que les stocks de ces derniers fussent modérés, on fit le raisonnement que devant la hausse constante des prix que devaient payer les propriétaires pour les résidences nouvelles l'élan de ces dernières années serait passablement freiné et que 1950 s'avérerait l'une des années creuses de toute l'industrie. Les coupes de bois furent en conséquence réduites de 50 et même 75% l'automne dernier.

Ces prévisions et les mesures qui s'ensuivirent parurent conformes aux faits jusqu'au début de mai. La construction se montra lente pendant l'hiver. Les papetiers continuèrent à épuiser leurs approvisionnements dans l'espoir d'obtenir à bon marché cet automne une main-d'œuvre qui avait été sélectionnée avec parcimonie pour les chantiers de 1949.

Mais du moment que s'amorça la campagne coréenne, tout changea comme par enchantement. Loin de fléchir, les prix du papier furent de nouveau haussés. La demande pour les constructions nouvelles, éclusée depuis des mois, se débrida violemment et, en quelques semaines, des centaines de chantiers surgirent dans les centres d'habitation, tandis que, hâtivement, les producteurs de papier cherchaient à engager des hommes pour les coupes de pulpe de 1950. L'élan de ce regain se poursuit. La construction enregistrée déjà sur l'an dernier un progrès de 4 à 7%. La demande est telle pour le papier que les consommateurs doivent placer leurs commandes plusieurs semaines à l'avance lorsqu'il s'agit de quantités le moins importantes.

L'exemple que nous venons de citer montre jusqu'à

L'EDITION EN U.R.S.S.

Production.— Une statistique indique que parmi les auteurs étrangers connus, dont les oeuvres ont été traduites en russe, ce sont jusqu'ici les auteurs français qui ont été les plus demandés:

	1880-1917		1918-1949	
	tirage en milliers d'exemplaires	Nombre d'éditions	tirage en milliers d'exemplaires	Nombre d'éditions
Balzac	114	1	2.503	15
Barbusse	—	—	2.401	22
Byron	196	2	569	9
Cervantes	153	3	882	12
Dickens	1.053	3	2.782	16
A. France	523	3	1.858	12
Goethe	311	1	705	11
H. Heine	138	6	1.410	17
V. Hugo	493	6	5.218	44
Maupassant	1.525	6	4.251	16
R. Roland	23	1	2.214	20
Schiller	538	6	740	16
Shakespeare	733	1	1.867	24
Stendhal	27	1	1.023	9
Zola	981	1	2.743	14

Bibliographie.— En Russie, un organisme central est chargé de diriger toute l'organisation de la vie culturelle. Depuis 30 ans, il existe, en effet, à Moscou une Chambre du livre des Unions qui s'occupe d'enregistrer toutes les oeuvres de la littérature soviétique, d'approvisionner les grandes bibliothèques au moyen d'exemplaires du dépôt légal de tous les ouvrages imprimés dans l'U.R.S.S. et de diriger les travaux de toutes les institutions et sociétés bibliographiques. Pour chaque livre, brochure, journal et publication, qui ont paru dans l'U.R.S.S., la Chambre du livre reçoit directement de l'imprimerie 25 exemplaires du dépôt légal. D'après les données de la Chambre du livre, 850,000 livres et brochures ont été édités en U.R.S.S. de 1918 à mai 1946, ce qui représente un tirage global de 10 milliards 716 millions d'exemplaires.— "Édition Zurich".

L'Angleterre compterait 100,000 demandes étrangères pour des maisons "pré-fabriquées" en aluminium au prix de 1,000 livres sterling chacune. Le type "bungalow" est monté en 41 minutes.

quel point les prévisions même les plus rationnelles peuvent être déjouées par les événements. C'est un avertissement aux hommes d'affaires de ne rien prendre pour acquis et de rester perpétuellement à l'affût.

Dans un autre domaine, tout porte à penser que l'emballage général des ménagères pour se procurer du sucre leur servira à fort peu de chose sinon à faire monter temporairement et inutilement les prix.

De toute façon, sous les régimes d'économie partielle — et piteusement — dirigée qui prévalent chez les pays occidentaux à l'heure actuelle, les lois normales ne jouent que de fort loin parce que le jugement de chacun se trouve faussé ou influencé. Naguère, le fermier, le pêcheur, l'entrepreneur de chantiers, le constructeur et bien d'autres éléments d'une économie qu'on était fier de dire libre, pouvaient baser leurs opérations au meilleur de leur jugement. Chacun faisait sa part afin de répondre à une demande dont il s'était constitué le pivot. Selon que son jugement était juste ou faux, que ses méthodes de production lui permettaient de vendre cher ou à bon marché, que sa marge de bénéfice lui permettait de subsis-

Peinture — Emaux — Vernis



DISTRIBUTEURS pour QUEBEC et le DISTRICT
Papiers — Tentures

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

Verre à Vitre

POUR L'INDUSTRIE DU BATIMENT

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

Département de Décoration

D'INTERIEUR et D'EXTERIEUR

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

Maison fondée en 1868

G. GAUTHIER.

QUEBEC

292, ST-JOSEPH.

TEL. 4-4626

LES TRAVAUX MANUELS

Il y a peu de temps, j'assistais au départ pour un voyage d'étude, de 153 professeurs venus d'un peu partout pour étudier le programme des Travaux Manuels à l'école, se familiariser avec une pratique dont ils devront faire usage eux-mêmes durant leur prochaine année scolaire. Ces professeurs, sous la conduite du R. Frère Georgius, s.c., partaient pour Duchesnay, école forestière provinciale.

Le nombre imposant et la qualité des personnages ramènent ma pensée à la raison de ce groupement sympathique, et je pensais combien cette partie de l'éducation, que sont les travaux manuels, avait été négligée chez nous jusqu'à aujourd'hui. Comment se fait-il qu'on ait si peu porté attention à cette part d'enseignement concernant nos garçons? Cette classe me semble si essentielle, si pratique que je me demande pourquoi on ne l'a pas fait marcher de pair avec l'enseignement ménager. Est-ce que savoir manipuler adroitement des outils, réparer un lit ou une chaise, raboter une porte n'est pas aussi nécessaire au bon ordre d'une maison que de savoir repriser une nappe ou nettoyer les carreaux? Dans ce domaine des travaux ménagers nos garçons ont été franchement oubliés. Certes, un enfant inapte aux longues études pouvait-il toujours se mettre en apprentissage vers l'âge de seize ans, mais sans données précises il s'orientait au petit bonheur, et le métier choisi n'était pas toujours celui qui eût convenu à ses aptitudes naturelles. La classe des travaux manuels dans nos écoles est une chose indispensable pour développer l'habileté aux petits travaux, source d'économie domestique, pour orienter l'enfant vers un métier qu'il pourra choisir en toute connaissance de cause, parce qu'il sait qu'il l'aimera, ou encore pour en faire un expert dans l'art artisanal qui lui permettra d'exercer ses facultés, d'acquiescer une technique qui lui servira toujours. Même si plus tard il se dirige vers les carrières libérales, l'écolier profitera des leçons reçues à l'école des Travaux manuels; c'est un point important qu'on aurait tort de négliger, parce qu'il fait partie d'une culture générale équilibrée.— Reine MALOUIN.

Une distillerie américaine entame une campagne en faveur de son whisky. Pendant 15 ans (!) de "tests", 80% des intéressés ont préféré sa marque.

ter ou l'obligeait à disparaître, il remplissait son rôle économique sans trop se préoccuper de ce que tentaient les voisins. Lorsqu'il y avait surproduction dans un domaine, les prix baissaient et, devant une marge de bénéfice réduite, les producteurs réduisaient leurs opérations.

Mais aujourd'hui, lorsque les prix menacent de fléchir, l'État intervient. On supporte le prix de certaines denrées, dont le blé, et les producteurs, malgré les reliquats énormes des années précédentes, abaissent tous les records antérieurs. On ne se soucie plus de la demande. On ne se soucie plus des besoins réels du consommateur: tout ce qui compte c'est de produire le plus possible afin de retirer le plus fort profit possible. L'élément risque étant éliminé, à quoi sert d'ailleurs de restreindre une production qui paie! Que la demande soit bonne ou mauvaise, peu importe, on recevra le prix établi et on sera payé sur livraison...

Ce que nous venons de dire du blé s'applique aux pommes de terre, au café et à plusieurs autres produits pour lesquels les producteurs sont assurés d'avance de vendre la marchandise et d'être payés sans se préoccuper de la demande réelle — et ce, au détriment de la collectivité. La loi de l'offre et de la demande ne jouant plus, on assiste à une véritable orgie de production. Par contre, si l'État n'intervenait pas, tout excédent entraînerait une baisse des prix et une diminution correspondante de production pour la saison suivante.

De même, certaines industries groupées dans des associations reçoivent en quelque sorte des mots d'ordre ou se forment une opinion commune basée sur ce que disent leurs revues spécialisées, avec le résultat que trop d'unités, dans un même groupe, restreignent ou augmentent artificiellement leur production. Il en découle des anomalies comme celle que nous avons indiquée plus haut à propos du bois qui font perdre des milliers de dollars à des producteurs de bonne foi.

Si toutes les sphères du commerce et de l'industrie étaient assurées comme les producteurs de blé, par exemple, de recevoir un prix rémunérateur pour leur marchandise sans égard à la demande réelle, nous en verrions de belles. Alors, pourquoi ce dirigisme boiteux qui chamberde les lois naturelles et en entrave le fonctionnement normal?

Quoi qu'il en soit, il semble peu sage, dans les affaires, de suivre les grands courants d'opinion à l'heure qu'il est. L'idée qu'on se faisait de régulariser par des directives d'ensemble certaines productions ne parvient que difficilement à son but: les hauts et les bas persistent encore, les prix se maintiennent et les stocks s'accumulent dangereusement en certains domaines. Le dirigisme est un régime qui ne peut être partiellement appliqué. Ou bien nous devons évoluer dans une économie libre, où l'État limitera son rôle à prévenir les abus, ou bien nous devons nous soumettre à un régime absolu où la production sera réglée strictement d'après la consommation. Toute mesure intermédiaire ne contribue qu'à favoriser certains éléments au détriment des autres. — Louis-A. BELISLE.

NECESSITE DE L'EPARGNE

L'une des plus grandes faiblesses dans les sociétés actuelles, c'est la diminution du sens de la responsabilité personnelle et de l'effort. De plus en plus, les gens ont tendance à glisser dans une apathie collective et à compter sur les autres pour le règlement de leurs problèmes.

C'est ce qui explique partiellement l'emprise croissante que prennent les gouvernements dans la vie économique et sociale et l'aspiration générale vers une sécurité qui serait l'oeuvre presque exclusive de l'Etat.

Afin d'arrêter cette dégringolade apparemment irrésistible, car elle est chargée de toute la force d'inertie de la masse, le meilleur cran d'arrêt consiste sûrement dans le réveil prochain de l'esprit de sacrifice et l'organisation démocratique de l'entraide sur la base de l'initiative privée. Pour cela il faut aider les individus à retrouver la confiance en eux-mêmes qu'ils ont perdue, et les amener à reprendre conscience de leur dignité.

Les Caisses populaires Desjardins, coopératives d'épargne et de crédit, s'acquittent magnifiquement de cette tâche. Après cinquante ans d'existence dans la province de Québec, elles groupent actuellement plus de 600,000 sociétaires dans plus de 1,100 caisses locales. De tels résultats sont un témoignage splendide de la valeur, de la possibilité et de la fécondité de l'épargne populaire.

En plus de développer cette habitude moralisatrice de prévoir et de se maîtriser soi-même en économisant, les Caisses populaires sont une excellente école de formation civique et démocratique. Elles font accéder les petites gens à des fonctions et à des responsabilités qui leur semblaient auparavant au-dessus de leurs capacités. Grâce à ces institutions, les sommes épargnées par les classes laborieuses restent à leur disposition et sous leur contrôle, ce qui permet l'organisation d'un crédit sain, efficace et discipliné.

Slogan d'une campagne collective américaine pour les restaurants: "Jouissez de la vie! Mangez dehors plus souvent!"

50 usines hydro-électriques sont en construction en Espagne, comme suite au Plan d'industrialisation.

Les tendances de l'enseignement du commerce dans différents pays

LA Chambre de Commerce Internationale a souligné à maintes reprises l'importance que peut revêtir, du point de vue de l'amélioration de la distribution, un effort systématique de formation et de perfectionnement de tous ceux (chefs d'entreprises, cadres, employés, vendeurs et vendeuses) qui jouent un rôle aux divers stades de la distribution.

Une documentation extrêmement riche a pu être ainsi réunie. Ces informations précieuses ainsi que le résultat de plusieurs enquêtes personnelles ont fourni la matière d'une étude qui a été très appréciée au Congrès de Québec où elle a été présentée par Mme Ch. Billard, Directrice du Centre d'Etudes du Commerce, rapporteur de la commission. De ce travail, publié sous forme de brochure par la Chambre de Commerce Internationale, nous extrayons les passages suivants:

Les Problèmes que pose l'Enseignement du Commerce.

Dans un métier donné, le développement de la formation professionnelle implique certaines conditions préliminaires:

— il faut d'abord qu'une technique se soit dégagée du savoir-faire empirique, une technique à laquelle croient les hommes du métier: il faut que ceux-ci n'attribuent pas leur habileté uniquement aux dons naturels;

— il faut que l'on sache enseigner efficacement cette technique, afin que l'apprentissage donne à ceux qui en ont bénéficié, une supériorité nette sur les autres;

— et, ce qui est une conséquence des deux points précédents, il faut que les besoins de la formation et du perfectionnement se précisent pour des emplois définis, que la demande s'affirme.

Or, dans le vaste domaine de la distribution, ce sont les conditions mêmes de la formation professionnelle qui sont encore souvent défailtantes.

1° Il y a peu de temps que les techniques du commerce ont pris conscience d'elles-mêmes. Moins urgentes et plus cachées que les techniques industrielles, elles ne se développent que dans une économie d'abondance relative, quand les débouchés semblent manquer. Les producteurs ont étudié les premiers les problèmes posés par la distribution des produits, et des techniques de conquête des marchés se sont formées: la publicité, l'étude des marchés, etc. Le commerce de détail est le dernier venu à la recherche: les études systématiques et les publications qui en font l'objet sont récentes, elles datent de quelques dizaines d'années. On peut affirmer que, même aux États-Unis, où les ouvrages spécialisés sont très

nombreux, les techniques de la distribution sont au début de leur essor.

Elles sont très complexes et leur progrès est lié aux développements de la science pure. Elles annexent continuellement des problèmes qui ne semblaient pas relever de l'étude. C'est ainsi que l'exercice du commerce pose quantités de problèmes humains sur lesquels les découvertes de la psychologie jettent une lumière nouvelle. La connaissance scientifique des mobiles d'achat, du processus de la décision, de l'influence des couleurs et des formes sur notre sensibilité, les réactions de l'affectivité, la technique des relations humaines — pour ne citer que quelques exemples — n'en sont encore qu'à leurs débuts. Ce ne sont que promesses, on voit naître de nouvelles disciplines pour l'enseignement desquelles il n'existe que bien peu d'ouvrages classiques et encore moins de manuels pratiques.

A une science en formation correspond fatalement un enseignement en formation.

2° La science progresse, mais très nombreux sont ceux qui croient encore que les dons innés et la routine suffisent au commerçant. Ce sentiment est fortifié par les erreurs pédagogiques encore fréquentes dans l'enseignement traditionnel. Les jeunes filles qui ont bénéficié d'un apprentissage de vendeuse ne sont pas toujours supérieures aux autres dans la pratique du métier. Il arrive même qu'elles aient perdu le goût de la vente et préfèrent le travail de bureau. C'est la faillite d'une pédagogie, faillite qui s'explique par la difficulté d'enseigner les métiers de la vente proprement dite.

Le rapport de Grande-Bretagne, citant une étude publiée par le premier bulletin "Training Within Retailing", compare d'une façon frappante les difficultés de l'apprentissage d'un métier manuel et celles de l'apprentissage de la vente.

Il dit en substance:

L'apprentissage dans l'industrie.

Une graduation d'exercices peut permettre à l'apprenti de progresser des opérations les plus simples aux opérations de plus en plus complexes.

L'apprenti peut être surveillé et aidé continuellement dans son travail.

Les ateliers d'apprentissage reproduisent exactement les conditions réelles de l'usine.

Le travail mécanique est répétitif et la meilleure méthode pour l'exécuter peut être enseignée à l'apprenti.

L'apprenti peut atteindre une exécution presque parfaite. Il n'a besoin d'aucune nouvelle formation tant qu'il reste sur le même travail.

Le rendement et les résultats de l'effort se mesurent facilement.

Apprentissage dans le commerce de détail.

Il est presque impossible d'assurer une graduation quelconque à un vendeur débutant devant des clients dont l'ordre de succession est imprévisible.

Le vendeur ne peut être aidé en présence du client.

Les magasins-écoles ne peuvent reproduire les conditions réelles que de très loin.

Le travail du vendeur est toujours nouveau, aucune méthode rigide ne peut convenir.

Dans le commerce, les conditions toujours nouvelles exigent un perfectionnement continu.

Les résultats ont un rapport trop complexe avec les efforts pour que l'on puisse mesurer d'une façon précise le rendement.

Il est certain que la difficulté d'enseigner l'art de vendre explique en partie que l'enseignement dit «commercial» ait abordé si tard la formation des vendeurs, et avec un succès moindre que la formation des secrétaires, des employés de bureau, des comptables, des mécanographes. Des remarques analogues s'imposent pour l'enseignement de toutes les techniques proprement commerciales, de l'étalage à l'art d'acheter, et pour la formation des cadres à la direction des services commerciaux comme à l'art du commandement et à la direction du personnel. Les progrès de la pédagogie conditionnent alors ceux de la formation professionnelle.

Dans tous les pays a été entreprise, ces dernières années, la classification des emplois en vue d'une rémunération juste. Cet effort de mise en ordre a fait sentir partout le besoin d'une qualification objective, étayée par des diplômes, supposant eux-mêmes des programmes d'enseignement. Les associations professionnelles ont joué et jouent un rôle essentiel dans cette définition des métiers et dans la création d'une hiérarchie professionnelle, avec des titres plus ou moins protégés à chaque échelon.

Ainsi les problèmes de la formation et du perfectionnement professionnels dans le commerce se multiplient, se diversifient et se posent plus clairement. Les principaux parmi ceux qui sont nettement commerciaux sont les suivants:

- formation des apprentis vendeurs pour le commerce de détail,
- mise au courant des vendeurs débutants,
- perfectionnement des vendeurs en magasin,
- formation des représentants pour les services commerciaux des producteurs et des grossistes,
- formation des spécialistes de la publicité, de l'étude du marché, des étalagistes, des chefs étalagistes,
- formation et perfectionnement des cadres

du commerce: chefs d'achat, chefs de vente, chefs de publicité, chefs du personnels, etc.

— formation et perfectionnement des commerçants et chefs d'entreprises,

et enfin, pour élever le niveau général du commerce:

— éducation du public: goût et compétence des acheteurs.

Les méthodes pédagogiques et le matériel d'enseignement.

Des méthodes pédagogiques inefficaces ont été et sont encore souvent un obstacle à l'enseignement des techniques proprement commerciales. Prenons un exemple, la formation des apprentis vendeurs. Si elle est si lente à s'imposer, c'est peut-être en partie parce que ses résultats n'ont pas toujours été très convaincants. Nous pourrions citer des écoles de vente qui ont dû fermer leurs portes parce qu'elles éprouvaient des difficultés à placer leurs élèves; trop de directions doutaient encore de la supériorité sur les autres des jeunes filles diplômées.

L'objet de l'enseignement et la méthode pédagogique sont ici étroitement liés. La première question à résoudre est bien celle-ci: peut-on enseigner l'art de vendre, est-ce une technique ou un don? La deuxième question, inséparable de la précédente, se pose aussitôt: comment enseigner la vente? Quelle méthode aura précisément pour résultat de développer l'aptitude à vendre?

Si les lauréats d'une école de vente préfèrent à la fin de leurs études les services administratifs aux services commerciaux et s'ils ne réussissent pas auprès de la clientèle, c'est que l'enseignement a manqué son but.

Or le but de l'enseignement de la vente n'est pas tellement un savoir, qu'un savoir-faire, et non pas un savoir-faire manuel, mais un savoir-faire psychologique, et même pourrait-on dire caractériel. C'est plus une éducation qu'une instruction. Voilà des problèmes pédagogiques nouveaux.

L'apprentissage des métiers manuels a fait un pas décisif lorsqu'on a trouvé la méthode de formation accélérée. Il y a, en effet, deux manières d'acquiescer un savoir-faire:

— la manière empirique, par essais et erreurs, en regardant faire les anciens au hasard des chances, et

— l'initiation rationnelle, rapide et sûre, qui n'est qu'un raccourci de l'expérience. Mettre au point cette initiation rationnelle pour des métiers proprement commerciaux, c'est le problème pédagogique de l'apprentissage accéléré des vendeurs auquel on s'applique un peu partout.

Le perfectionnement des adultes est également une tâche importante de l'enseignement des tech-

niques commerciales, soit pour améliorer l'efficacité dans l'emploi, soit pour préparer une promotion éventuelle. C'est un domaine pédagogique où les recherches sont nombreuses et les résultats déjà sensibles. A côté des méthodes traditionnelles nettement insuffisantes, les méthodes nouvelles d'enseignement constituent peu à peu une pédagogie efficace.

Les méthodes actives.

C'est d'abord pour l'éducation des enfants que sont apparues les méthodes nouvelles.

Persuadés que l'esprit ne profite vraiment que de ce qu'il assimile, que les connaissances acquises passivement sont par la suite mal utilisées, les pédagogues se sont efforcés de réduire la passivité de l'élève dans la classe, d'en faire l'agent de sa propre instruction: c'est par l'action, l'observation, certaines expériences privilégiées, que l'enfant doit en quelque sorte découvrir par lui-même les vérités qu'il doit assimiler. De passif, l'élève doit devenir actif, à côté des professeurs qui l'aident.

Devant les difficultés que présente l'enseignement des techniques commerciales, ceux qui en ont la charge se tournent vers les méthodes nouvelles. Quelles en sont les caractéristiques?

Les principes de la pédagogie nouvelle sont simples et peu nombreux:

1. Tout enseignement doit répondre chez l'élève à un désir d'apprendre, un désir conscient et précis.

Le rôle principal du professeur est donc d'éveiller la curiosité, l'intérêt. C'est ce que les éducateurs américains appellent la motivation, et qui a pour objet de supprimer les résistances intérieures, de gagner la collaboration sans arrière-pensée de l'élève, de maintenir en lui le goût de l'effort.

La motivation est autant intellectuelle qu'affective. Elle peut agir en partie par des raisons logiques, mais pour aboutir à susciter le désir, l'enthousiasme. Le but est d'apprendre sans contrainte, avec joie.

2. L'éducation est intérieure à chacun de nous. Il faut donc aider l'élève à apprendre par lui-même, le faire participer à l'enseignement, en faire l'agent principal de sa formation. C'est ce que John Dewey exprimait par son fameux: "Learning by doing" (apprendre par l'action). Il faut entendre action sous ses deux aspects: initiative et expression de soi, affirmation de soi au milieu des autres.

3. Tout enseignement doit partir du connu, de l'expérience, pour atteindre par degrés l'inconnu. Il faut éviter les vérités toutes faites qui ne s'adressent qu'à la mémoire.

4. Le désir d'apprendre engendre celui de constater que l'on fait des progrès, de le constater objectivement. D'où la recherche de l'autocontrôle par la pédagogie nouvelle.

L'ACTUALITE MONDIALE

Les grands hommes aiment la gloire de ceux qui leur ressemblent.— Napoléon.

Une campagne collective contre la nationalisation a coûté aux fabricants britanniques de ciment Portland 1/16 de penny par sac fabriqué.

Une grosse aciérie américaine a pris des intérêts dans une grosse aciérie italienne.

La production industrielle de l'Europe occidentale dépasserait, affirme-t-on, de 24% celle d'avant-guerre.

Dirigisme: le "Plan" français de 1946 prévoyait pour 1950 une production de 86 millions de tonnes de charbon. On en produira 55 millions. Pis encore: la consommation devait s'élever à 107 millions de tonnes. Elle se fixera entre 66 et 72 millions.

Le turbidimètre, un instrument photoélectrique, mesure les particules suspendues dans un liquide. Il est surtout destiné à contrôler le traitement des eaux.

Aux États-Unis, 34.6% d'un petit budget familial passent à l'alimentation contre 37.6% en Angleterre et 43.4% en France.

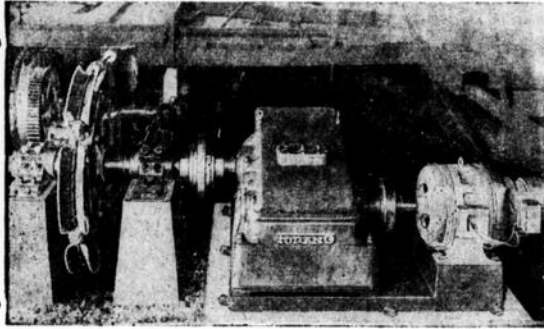
Filene's, un grand magasin new-yorkais, vient d'installer un magasin "self service" dans une gare d'autobus. On y vend des bas de soie, des culottes de femmes, des jouets d'enfants, etc.

Les "chaînes" volontaires d'épiciers augmentent rapidement aux États-Unis. Elles se sont assurées 39% des ventes cette année contre 36% en 1949'

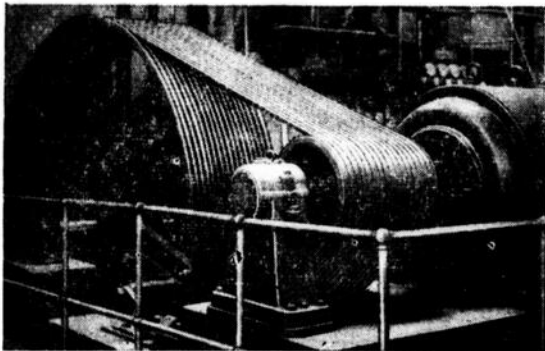
Par contre, ce sont les épicerie à succursales qui font les plus forts bénéfices.

FORANO Pour tous les Genres d'Industrie

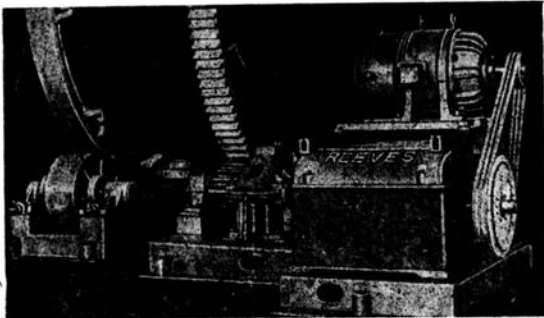
Quels que soient vos problèmes pour l'entretien ou l'installation de vos machines, notre bureau d'ingénieurs est à votre disposition pour les résoudre. Depuis plus de trois-quarts de siècles, FORANO est au service de l'industrie canadienne dans la fabrication de machines de qualité de tous genres. Écrivez dès aujourd'hui — aucune obligation.



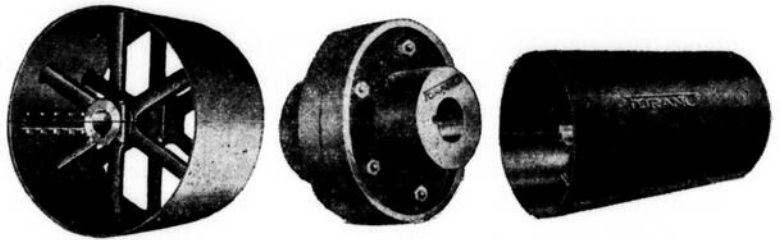
Réducteurs de vitesse FORANO à engrenages hélicoïdaux disponibles en 36 modèles avec des réductions allant jusqu'à 200:1 et des capacités allant jusqu'à 300 H.P.



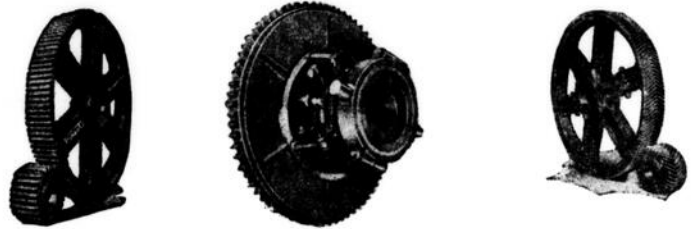
Commandes par courroies en V pour convenir à tous les besoins. Capacité: jusqu'à 800 H.P. Demandez notre catalogue gratis pour la sélection simplifiée des commandes par courroies en V.



Voici le moyen le plus pratique de régler la production d'une machine; le variateur de vitesse. Il est fabriqué pour le montage horizontal ou vertical en 14 grosseurs différentes pour transmettre jusqu'à 75 H.P. et une variation de 2.1 à 16.1.



Poulies de fonte, accouplements rigides et flexibles, poulies coniques.



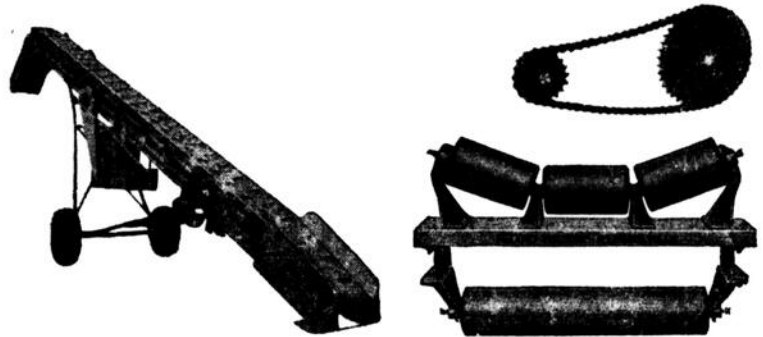
Engrenages à dents coulées ou coupées, embrayages, engrenages à chevrons.



Tendeurs, paliers et coussinets, bases.



Roues à chaînes et chaînes de toutes sortes.



Convoyeurs portatifs et stationnaires pour sable et gravier, charbon, sacs et paquets, etc., élévateurs de tous genres.

Bureau de Ventes: Montréal: 340, Édifice Canada Cement — MA-4296

FORANO

L I M I T É E

DESSINATEURS • FONDEURS • MECANICIENS
BUREAU CHEF & ATELIERS
PLESSISVILLE, QUE.

Fabricants de Machines de Qualité DEPUIS 1873

CHARGEZ votre SABLE et GRAVIER à MOINS de FRAIS

LA CHARGEUSE A GODETS **FORANO** No 50 FAIT PLUS D'OUVRAGE PLUS ECONOMIQUEMENT DANS MOINS DE TEMPS

Pour tous les travaux onéreux dans le chargement du gravier, du sable, du charbon ou de tout autre matériel semblable, vous bénéficierez d'un travail plus rapide et plus économique avec la chargeuse à godets FORANO No 50. Actionnée par un moteur Wisconsin de 29 H.P. refroidi à l'air, cette chargeuse s'alimente d'elle-même et se manoeuvre très facilement dans le peu d'espace. Un seul homme suffit pour opérer cette machine et maintenir tous vos camions en opération.

Un débit continu est assuré par la vis d'alimentation qui gruge dans le matériel et par l'avance de la machine de son propre pouvoir vers la pile. Vous serez surpris de la rapidité de son opération et de son rendement efficace. De plus, cette machine versatile se paiera d'elle-même dans très peu de temps. Cette chargeuse est construite pour une longue durée; la vis d'alimentation est en acier au manganèse et toutes les dents des godets sont renforcés.

La chargeuse à godets FORANO No 50 s'opère très facilement car tous les contrôles sont à la portée de la main. Un levier commande ou arrête les godets et la vis d'alimentation, un autre met en mouvement la chargeuse soit pour avancer ou reculer et un troisième pour appliquer les freins.

La chute de déchargement est ajustable à différents angles et dans toutes les directions par l'opérateur au moyen d'une roue à main à sa portée. Pour faciliter le transport, l'élevateur à godets bascule à la position horizontale.

SAUVEZ

- DU TEMPS
- DU TRAVAIL
- DE L'ARGENT



TENEZ TOUS VOS CAMIONS CONTINUUELLEMENT EN OPERATION AVEC LA CHARGEUSE A GODETS FORANO No 50

CONSIDEREZ CES AVANTAGES . . .

- Un seul homme pour alimenter, charger et diriger tout l'ouvrage.
- Cette machine s'alimente et se charge d'elle-même.
- Son opération est simple; agit au toucher des contrôles.
- Sa construction est solide; structure d'acier soudé.
- Toutes ses commandes et chaînes sont protégées par des gardes.

SPÉCIFICATIONS

Capacité en verges cubes à la minute . . .	1 1/2 à 1 3/4
Poids approximatif en livres	7000
Force motrice à 1800 R.P.M.	29 hp.
Hauteur totale: levé	14' 9"
Hauteur totale: horizontal	10' 0"
Longueur totale: levé	19' 10"
Longueur totale: horizontal	19' 8"
Vis d'alimentation, largeur	6' 6"
Dégagement sous la chute de déchargement	8' 7"

FORANO

L I M I T É E

DESSINATEURS • FONDEURS • MECANICIENS

Bureau chef et ateliers: PLESSISVILLE, QUE.

SUCCURSALES: MONTREAL et TORONTO

Fabricants de Machines de Qualité **DEPUIS 1873**

Pour la gloire ou pour l'argent ?

IL y a quelques jours, j'avais l'occasion d'examiner l'instructif dépliant d'une fabrique de machines à additionner et je me prenais à admirer la multitude de services que peuvent rendre ces appareils dans l'industrie, le commerce et la plupart des professions.

Une dizaine de modèles différents, tous adaptés à une branche très précise de l'activité comptable et dont les prix correspondent à la complexité de l'appareil, aux services qu'il doit rendre ainsi qu'aux heures qu'il est susceptible d'épargner, s'offrent aux besoins des usagers.

Et en considérant ce dépliant si bien fait pour convaincre, je me surpris à établir un rapprochement entre les appareils modernes si perfectionnés et leur ancêtre commun, inventé par Blaise Pascal en 1641. Toutes les machines modernes à calculer dérivent en effet d'un minuscule appareil dont deux exemplaires sont conservés dans les musées de France. Pendant près de trois siècles, cette découverte resta un objet de curiosité sans plus. A part la gloire qu'en retira Pascal, à travers les nombreux autres titres qui ont immortalisé son nom, cette brillante invention ne contribua guère à changer le sort des humains jusqu'à ce qu'un Américain de génie s'avisât d'en rendre l'usage pratique.

Après avoir mis au point son appareil, cet Américain entreprit de démontrer au monde quels services on pourrait en tirer. D'économiques moyens de production, joints à la publicité et à un organisme de distribution savamment conçu, permirent à Burroughs de réaliser plusieurs millions. Chemin faisant, il procura de l'emploi à des milliers de personnes, allégea la tâche de millions d'autres et permit à la comptabilité de prendre un aspect bien différent de ce qu'avaient connu nos ancêtres.

Certes, on pourra prétendre qu'en tirant parti de cette invention Burroughs chercha à s'enrichir; que c'était là un but égoïste; que pour réaliser des bénéfices, il a dû vendre son produit plus cher qu'il ne lui coûtait; qu'il a ainsi drainé vers ses coffres des sommes que les acheteurs de ses machines auraient pu consacrer à autre chose — mais le fait n'en reste pas moins qu'avec le recul des années on se rend parfaitement compte du service que son entreprise a rendu à toute l'humanité civilisée.

Il découle de ceci que le but en apparence égoïste de l'entrepreneur — au sens économique du mot — s'avère très souvent un véritable bienfait social. Très souvent aussi, la fortune qu'il réalise excède de beaucoup ses prévisions parce que son produit, étant connu des masses, est adopté d'emblée par ces dernières et devient en quelque sorte une des nécessités de la vie.

COMPRENDRE AVANT D'APPRENDRE

Le cerveau de l'élève a des limites, sa mémoire aussi, de même que sa patience. Je vois que les cinq ou six maîtres d'une classe donnent leurs cours, à la façon d'un chauffeur de fournaise qui enfourne ses "pelletées" de charbon. D'autres prodiguent des devoirs trop longs, sans songer que l'élève doit se coucher et dormir. Le sens commun et le manque de coordination chez les maîtres d'une même classe, font de l'écolier une machine à copier, un acrobate en devinettes, en attendant le découragement et l'abandon de ses études. L'accumulation touffue des connaissances est souvent prise pour une jauge à mesurer la valeur humaine. Il faudrait apporter l'application de l'esprit à la chose et le choix des procédés les plus simples et les plus expéditifs.

En parcourant les volumes de classes de certains écoliers, j'ai parcouru plus de 4.000 pages à apprendre par année, en texte serré et condensé. Ainsi, la classe devient un camp de concentration où le cerveau se pétrifie. Malgré le dévouement des professeurs, ce système de gavage devient tyrannique pour l'élève et d'une absurdité invraisemblable. Il faut que les élèves aient le cerveau solide pour résister à ces procédés inhumains, durant leurs cours d'études. Ne soyons pas surpris, si par après, les élèves durant la vie, aient la haine du livre et des choses intellectuelles. On a tué en eux la joie de connaître.

Ces absurdités, dans nos méthodes d'enseignement, (en maints endroits du moins) viennent d'une conception erronée de l'enseignement et d'une méconnaissance totale de la capacité physique et intellectuelle de l'adolescent. Nos éditions classiques et nos livres d'élèves sont surchargés, remplis de choses inutiles, bourrés de détails techniques, dont le tout sera complètement oublié après le cours d'études. En matière de classe, il y a l'essentiel à retenir et le secondaire qui éclaire, complète l'entendement. C'est au maître de résumer ce que l'élève doit savoir et retenir. Voilà pourquoi, la coordination des matières, des programmes et des devoirs, la préparation d'un règlement pédagogique et psychologique, devraient sévèrement être imposées aux maîtres, par la direction de chaque institution. Ainsi on pourrait comprendre avant d'apprendre, pour que l'enseignement serve à quelque chose et que l'élève achève de considérer les études comme la période la plus cruelle et la plus triste de sa vie.— J.-C. MAGNAN, dans "Jeunesse Agricole".

C'a été le cas, non seulement de la machine à calculer, mais aussi de l'auto, de la gazoline, des réfrigérateurs, de la radio et que sais-je encore. Pour avoir rendu service à la collectivité, les vulgarisateurs de ces inventions en ont obtenu à la fois gloire et fortune. Et quoi qu'on en dise, quoi qu'on soit tenté de croire aussi, la plupart de ces grands vulgarisateurs des inventions à portée sociale, ont vécu modestement. Ils ont pris leur plaisir non pas à faire un étalage princier de leurs richesses, mais plutôt à travailler assidûment à rendre leurs produits de plus en plus utiles, de plus en plus acceptable à un nombre croissant de consommateurs. De temps à autre, des voix s'élèvent pour fustiger l'individualisme.

Malheureusement, là comme ailleurs, on manifeste une tendance à généraliser qui pourrait être néfaste en décourageant les meilleures initiatives. Il faut distinguer en effet l'individualisme exploiteur qui veut tirer toute la couverture de son côté par des moyens plus ou moins avouables, et l'autre individualisme qui mène aux réalisations durables.

Cet individualisme se caractérise par son horreur de la dépendance. Un individualiste ne veut pour tout l'or du monde se voir au crochet d'autrui. A cette fin, il travaille pour gagner sa vie. Il économise afin de n'être à la charge de personne. Il pense à établir ses enfants sans compter sur les autres. Il a horreur de quémander et redoute les dons qui l'asservissent en l'obligeant et en le liant au donateur.

Cet individualisme, c'est de la fierté bien placée;



**ÉCOLE de
COMMERCE**
de
**L'Université
Laval**

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

Téléphone: 4-4965

2, RUE COOK,

QUEBEC

UNE BIBLIOTHEQUE, S.V.P.

Nos gens lisent-ils beaucoup? Voilà une question que l'on peut légitimement se poser sans blesser l'amour-propre de qui que ce soit, même si l'on y répond par la négative. En effet, il est facile de constater que nos compatriotes, plus particulièrement nos concitoyens, lisent très peu.

A la campagne, les cultivateurs ne lisent guère autre chose que le journal quotidien, quelques annales pieuses, rarement une publication agricole; et encore ne sont-ce que les femmes qui lisent régulièrement, très peu d'hommes s'y adonnent; il nous est souvent arrivé d'en rencontrer qui nous avouaient spontanément n'avoir pas le temps de lire, comme si le temps consacré à la lecture était du temps perdu. En hiver, la lecture est un peu plus à l'honneur. Les gens sérieux lisent des livres, étudient des ouvrages sur l'élevage, l'électricité ou la coopération.

Quant aux jeunes filles, elles lisent plus, incontestablement; elles lisent tout ce qui leur tombe sous la main, revues, romans-feuilletons, romans à cinq sous, sans but défini, plutôt pour tuer le temps. En somme, dans les milieux dont la population ne dépasse pas 3.000 âmes, on lit surtout le journal, les annales, les almanachs et les revues populaires. Rares sont les personnes qui possèdent une bibliothèque.

Qu'avons-nous à offrir aux lecteurs outre quelques débits de journaux et de revues? Les bibliothèques, cette institution indispensable au développement de la culture, sont pratiquement inexistantes dans notre ville. Les bibliothèques du couvent et du collège ne sont accessibles qu'à un nombre restreint de personnes. Voici deux ans, grâce à la Société St-Jean-Baptiste, des bibliothèques ont été installées dans les écoles et pourvues de livres intéressants et instructifs. Il nous reste un pas à faire dans l'organisation de cadres culturels à la taille de notre ville: l'installation d'une bibliothèque publique s'adressant à tous les citoyens et leur fournissant l'occasion de se cultiver, de développer leurs connaissances et d'enrichir leur esprit.

La lecture n'est pas un luxe, comme certains paraissent le croire; elle est même plus qu'une nécessité de l'esprit, surtout à une période comme la nôtre où la lutte pour la vie est rendue plus dure et où il faut connaître beaucoup de choses si l'on veut réellement percer, faire son chemin et laisser sa marque, comme c'est l'ambition légitime de tous les citoyens de Montmagny.— "Le Peuple."

c'est le sens de l'honneur; c'est la source des grandes vertus humaines de prudence, d'économie, de prévoyance. On se surprend parfois de ce qu'habitué à prévoir, l'individualiste de ce type accumule certaines richesses, qu'il puisse ensuite saisir les occasions qui se présentent. On le trouve chanceux, on le redoute parce qu'il n'évente pas inutilement ses plans et qu'il met son entourage devant le fait accompli de réalisations qui étonnent. Mais tout cela est le produit d'une mentalité indépendante et fière qui est à la base de la civilisation occidentale, mère du progrès moderne, génératrice des grandes oeuvres personnelles dont toute la collectivité peut bénéficier.

—Louis-A. BELISLE.

LES CAISSES POPULAIRES

Les Caisses Populaires du Canada, qui ont célébré il y a une quinzaine de jours à Lévis le cinquantième anniversaire de leur fondation, ont prêté à leurs sociétaires une somme globale de \$148 millions au cours de 1949, révèle un rapport préliminaire préparé par M. J.-E. O'Meara, du ministère fédéral de l'Agriculture. Actuellement, on compte au pays 2,819 de ces institutions d'épargne et de crédit; elles groupent 940,427 membres et possèdent un actif total de \$228 millions. Le montant des prêts effectués depuis leur début se chiffre à \$705 millions.

On sait que le cinquantième des Caisses Populaires a donné lieu à une conférence internationale des coopératives d'épargne et de crédit dans la petite ville de Lévis où le Commandeur A. Desjardins fonda la première caisse en 1900. Plusieurs personnalités éminentes du Canada et de l'étranger ont pris part à ces assises du 24 au 27 août.

Il existe aujourd'hui des caisses populaires dans toutes les provinces canadiennes, mais le nombre en est particulièrement imposant dans le Québec où l'on trouve 1,065 caisses avec 578,808 sociétaires et un actif global de \$220 millions. La deuxième province en importance est l'Ontario avec 422 caisses, 118,660 membres et un actif de près de \$21 millions et demi.

Il y a de plus dans chaque province au moins une fédération de ces caisses où les locales peuvent déposer l'excédent de leurs fonds et discuter leurs problèmes sur le plan régional ou provincial. En 1949, ces fédérations étaient au nombre de 19 et possédaient un actif de \$32 millions; 8 d'entre elles étaient situées dans la province de Québec.

LES INDUSTRIES E. ROY, LIMITEE



M. EDOUARD ROY

Président

Les Industries E. Roy Ltée.

En vertu d'un amendement à sa charte fédérale "La Cie Bédard Limitée" de l'Assomption dont le président et principal actionnaire est monsieur Edouard Roy, sera désormais connue sous le nom de "Les Industries E. Roy Limitée".

Fondée en 1889, la Cie Bédard était à l'origine une fonderie spécialisée dans la fabrication des poêles, d'instruments aratoires et des pièces de fonte utilisées en construction. L'usine employait alors une vingtaine d'ouvriers. Aujourd'hui, Les Industries E. Roy Limitée emploient de 350 à 500 ouvriers qui fabriquent réfrigérateurs, poêles et lessiveuses électriques de marque "Roy" ainsi que des fournaies à l'huile de marque "Roy-Scotsman" au rythme de 350 unités par par jour. L'usine couvre 158,000 pieds carrés.

Le "Substructure Committee" de Los Angeles a mis au point une technique qui permet d'ouvrir les rues en réduisant les frais et sans interrompre le trafic. Cette méthode a donné d'excellents résultats lors de son application par les entrepreneurs.

1. « *Commerce mondial, prospérité mondiale, paix mondiale* ».

Le grand problème pour l'humanité, à l'heure actuelle, est de savoir si les prochaines années à venir seront des années de guerre ou des années de paix. La Foire commerciale internationale, la première à se tenir aux États-Unis, est un symbole de nos aspirations vers la paix. Sa devise *commerce mondial, prospérité mondiale, paix mondiale*, est très bien choisie.

L'occasion est bonne, je crois, pour faire ressortir l'importance du rôle que joue le commerce international dans l'établissement de conditions favorables à la paix et à la prospérité mondiales. Il y a un siècle, une grande exposition mondiale du commerce s'est tenue à Londres, dans l'espoir de voir la concurrence commerciale internationale, basée sur des rapports amicaux, se substituer à la course à la guerre. Jusqu'ici, cet espoir a été vain, mais nous en sommes venus à comprendre, au cours du dernier siècle, l'importance, pour la cause de la paix, de s'occuper des facteurs économiques qui contribuent aux conflits internationaux.

Nous savons que la prospérité, comme la paix, est indivisible. Dans l'offensive contre la *misère* ou contre la *guerre*, les nations de l'univers sont solidaires et doivent combattre ensemble — et ce n'est pas la faute de ceux qui s'opposent aux doctrines marxistes si, à l'heure actuelle, nous ne collaborons pas tous à cette fin.

Dans quel monde vivrions-nous si des pays comme les États-Unis, le Royaume-Uni et le Canada pouvaient devenir les modèles de la collaboration internationale! Dans tout ce que nos deux pays entreprennent ensemble, il n'est rien qui ne laisse prévoir plus d'avantages pratiques que les efforts communs que nous accomplissons pour accroître le volume du commerce international.

LE CANADA, et le COMMERCE International

l'hon. PAUL MARTIN,
ministre de la Santé nationale et
du Bien-être social

2. *Les Foires commerciales internationales.*

Je vous sais gré de m'avoir invité d'assister à cette grande foire commerciale internationale à l'occasion de la « Journée du Canada ». Tous ceux qui ont aidé à tenir cette foire ont droit aux plus grands éloges. Créer un lieu de marché mondial tel que celui-ci, c'est un stimulant pour les affaires. Édifier une telle entreprise, cela ne se fait pas sans temps, sans imagination et sans dur labeur. La première foire canadienne internationale du commerce s'est tenue à Toronto, en 1948, après deux années de préparatifs; mais ce n'est qu'à la troisième foire, qui a eu lieu il y a quelques mois, et à laquelle ont pris part des exposants de 34 pays, que nous avons réussi à présenter avec succès une exposition bien proportionnée.

L'an dernier, l'hon. Charles Sawyer, secrétaire du Commerce des États-Unis, a bien voulu présider à l'ouverture de notre foire. Je suis heureux que l'occasion me soit donnée de faire le même geste d'amitié en prenant part, au nom du Gouvernement canadien, au programme de la « Journée du Canada » de votre Foire. M. C. D. Howe, ministre du Commerce, qui m'a demandé de le remplacer, regrette énormément que d'autres obligations l'aient empêché de venir à Chicago assister à cette Foire. Je souhaite que les exigences des affaires publiques, si pressantes à l'heure actuelle, me permettent de passer quelques jours ici afin de

visiter davantage votre Foire et votre grande métropole commerciale.

Vu la communauté de nos intérêts, ces foires, comme beaucoup d'autres occasions, ouvrent la voie à des associations qui sont agréables et mutuellement profitables. Le Gouvernement des États-Unis, par l'entremise de son département du Commerce, a donné un magnifique appui à la Foire internationale du Canada. En retour, nous avons été heureux de prêter main-forte aux organisateurs de votre première tentative dans le domaine des méthodes de la mise en vente, établies depuis si longtemps en Europe.

En qualité de membre d'un Gouvernement qui s'intéresse sans cesse à ce domaine et à titre de citoyen d'un pays dont la prospérité repose en si grande partie sur le commerce, il est naturel que j'apporte à cette question la plus grande attention. Aux yeux du Canada, le commerce international est d'une particulière importance puisque, sur chaque dollar que gagnent les Canadiens, 35 cents proviennent, à l'heure actuelle, du commerce avec les autres nations.

Avec une population qui ne représente que la moitié de 1 p. 100 de la population mondiale, le Canada est si riche en ressources naturelles et sa situation économique et géographique est si privilégiée qu'il occupe le troisième rang parmi les nations commerciales de l'univers. L'an dernier, les exportations et importations du Canada ont atteint la somme fabuleuse de \$5,784,000,000 trois fois et demie autant par tête qu'aux États-Unis.

Les hommes d'affaires canadiens s'intéressent de près à cette foire commerciale parce que *le Canada est le meilleur client des États-Unis.* L'an dernier, les Canadiens ont importé des États-Unis des marchandises d'une valeur d'environ 2 milliards de dollars, et ils les ont payées comptant en dollars amé-

ricains. Pendant la même période de temps, les Américains ont importé \$1,500,000,000 de marchandises canadiennes, soit quatorze fois moins par tête. Bien entendu, nous aimerions voir ces échanges commerciaux mieux équilibrés. Nous aimerions que vous achetiez davantage de nous afin que nous puissions acheter davantage chez vous.

Les récentes tendances de nos statistiques commerciales sont des plus encourageantes: les exportations canadiennes aux États-Unis, au mois de mai de l'an dernier, dépassaient de 500 millions de dollars celes de 1947; le 30 juin de cette année, le Canada avait 278 millions de dollars de réserves en dollars et en or américains de plus qu'au 30 juin 1949. En conséquence, nos restrictions sur les exportations des États-Unis au Canada sont en voie d'être adoucies.

4. *Le commerce est une rue à deux sens.*

Le commerce est une rue à deux sens. Il est avantageux aussi bien pour l'exportateur que pour l'importateur. D'après sa situation géographique, ses ressources naturelles et sa capacité industrielle, un pays qui met suffisamment à contribution ses matières premières, son capital humain et ses aptitudes, devrait être en mesure d'exporter l'excédent de sa production et utiliser l'argent ainsi reçu pour acheter d'autres pays ce dont il a besoin.

Le commerce canadien est une bonne illustration de la complexité du commerce mondial. Le Canada compte d'abord sur l'échange des produits et des matières brutes avec les États-Unis et le Royaume-Uni, mais aussi, à un moindre degré, sur le commerce avec presque tous les autres pays du monde. Près des trois quarts de nos importations viennent des États-Unis, mais votre pays ne reçoit qu'un peu plus de la moitié de nos expor-

tations. Par ailleurs, nos exportations au Royaume-Uni ont, l'an dernier, dépassé de 401 millions de dollars nos importations de ce pays. A moins d'équilibrer tous nos débits et crédits en livres sterling et en dollars américains, nous ne pouvons pas continuer de commercer aussi librement que nous le voudrions avec les pays de la livre sterling et du dollar.

Chaque pays veut en arriver à équilibrer ses exportations et ses importations. Dans le passé, nous n'avons parfois insisté que sur les exportations, mais, au cours des dernières années, le Gouvernement canadien a pris des mesures énergiques pour accroître les importations, en encourageant les Canadiens à acheter les produits des pays qui achètent des produits canadiens. *Si nous n'achetons pas d'autres pays, ceux-ci seront moins en mesure d'acheter de nous.* Tout ce que nous faisons pour limiter les importations diminue l'emploi ailleurs, diminue les demandes de l'estérieur pour nos produits et, éventuellement, occasionne du chômage au Canada. Nous savons que le commerce est très actif entre des pays avancés et très développés comme les États-Unis et le Canada. Nous n'en sommes

plus à l'époque où nous ne songions qu'à échanger des matières brutes contre des produits manufacturés.

Nous avons décidé, au Canada, de prendre des mesures pour consolider notre position comme grande puissance commerciale, à la fois comme acheteuse et comme vendeuse. Notre avenir réside dans la liberté et la plénitude du commerce avec les autres nations, au sein d'une économie mondiale qui prend de l'expansion. Ainsi que l'a dit mon collègue, l'hon. C. D. Howe, ministre canadien du Commerce:

«En continuant d'alimenter le commerce international, au point de vue commercial, de tout ce que nous en retirons, nous garantirons, de la meilleure manière qu'il nous est donné de la faire, notre bien-être commercial et celui des autres collectivités commerciales de toutes les parties du monde.»

Donnant, donnant, — c'est ainsi que le commerce doit être compris, et tout le monde en profite. C'est dans cet esprit que les foires commerciales internationales des États-Unis et du Canada peuvent répondre le mieux à l'idéal de la liberté du commerce entre les nations, liberté qui peut faire tant pour assurer le bien-être des peuples de l'univers et consolider les assises de la paix mondiale.

5. *Élever le niveau du commerce mondial.*

Nous avons beaucoup d'exemples des avantages que nos deux pays retirent de cet échange; car, comme tout le monde le sait, le commerce qui se fait entre les États-Unis et le Canada est, de beaucoup, le plus important commerce international qui se pratique entre deux nations, quelles qu'elles soient.

A titre de citoyen de Windsor (Ont.), ville-frontière, je sais quelle est l'importance des échanges commerciaux entre nos deux pays. Je sais aussi ce que signifient pour

Téléphone 2-2388

Louis Lavoie

NOTAIRE

136, Blvd Langelier

(Edifice Chenor Ch. 4)

Québec

la prospérité de Windsor, comme l'un des principaux centres industriels, canadiens, les si bonnes relations commerciales avec Détroit, tout comme il importe à chaque citoyen de Windsor d'entretenir des relations si amicales avec les citoyens de la ville voisine. La vie quotidienne, dans un pays comme dans l'autre, changerait d'aspect, du jour au lendemain, si le torrent commercial qui se déverse à travers nos frontières, devenait ce petit ruisseau qui coule à travers les frontières internationales de tant de pays moins privilégiés.

Il y a, à travers le monde, de grandes masses de gens qui voudraient se procurer les denrées alimentaires que nous pouvons produire pour eux, qui ont besoin des produits de nos forêts, de nos mines et de nos usines, produits que nous pourrions leur fournir. Il y a des nations qui veulent se mettre au courant de nos méthodes agricoles et industrielles. Il y a, dans beaucoup de pays de l'étranger, des terres fertiles où faire valoir nos idées et nos talents, terres qui pourraient rester longtemps en friche, à moins que nous puissions, par de généreux placements de capitaux, aider à les rendre productibles.

Le problème pressant que le monde doit régler aujourd'hui, c'est de télescoper les années, les décennies et même les siècles dont nous avons dépassé certaines nations. Un simple sentiment d'humanité nous commande de le faire. Mais nous devons comprendre que, en venant au secours des pays arriérés et en relevant le niveau de vie de leurs populations, non seulement nous rendons service à notre prochain, mais nous nous rendons service à nous-mêmes.

6. *Au secours des pays arriérés.*

Au cours du dernier quart de siècle, beaucoup de nouvelles nations se sont formées. Nous qui, depuis longtemps, avons conquis

notre indépendance et l'avons maintenue, il nous intéresse naturellement d'aider ces nations nouvelles à voler de leurs propres ailes et à améliorer leur vie agricole et industrielle. Afin de confondre la stérile doctrine du communisme qui fait des tas de promesses qu'elle ne peut pas tenir, nous devons mettre à la portée des populations qui en ont besoin les moyens qui ont élevé les hommes et les femmes de nos deux pays, et d'autres pays semblables, au plus haut niveau de vie que l'humanité ait encore connu.

Les inépuisables ressources de la concurrence moderne, l'étonnante productivité de ceux qui vivent librement dans une atmosphère de liberté, tout cela peut être porté à l'attention des populations que séduit la propagande communiste ou que la puissance communiste intimide. Le chemin qui mène à la prospérité ne passe pas par les pays communistes; c'est dans des pays comme les nôtres qu'il faut le chercher.

Ce n'est que dans une société de nations qui toutes pratiquent l'honneur et se subviennent à elles-mêmes que les nations peuvent

vivre dans l'abondance et le confort, et *en paix*. De cela, nos deux pays en sont convaincus et agissent en conséquence. Les Canadiens sont remplis d'admiration pour les dispositions à longue portée du plan Marshall. Il vous intéresserait peut-être de savoir qu'au Canada, au moyen de purs dons, de secours et de prêts s'élevant, depuis 1940, à plus de \$6,500,000,000, l'aide financière que nous avons donnée, nous aussi, afin que des nations amies se relèvent de terribles pertes causées par la guerre, a été, en proportion de nos ressources, égale, sinon supérieure, à la contribution des États-Unis, pendant la même période de temps.

En prenant les mesures que, nous de l'Amérique du Nord, avons prises et que nous avons l'intention de prendre par l'intermédiaire des Nations-Unies, ou autrement, dans le but d'aider d'autres peuples, nous croyons qu'il n'est que juste de dédommager de quelque façon ceux qui, pendant la Seconde Guerre Mondiale, ont tant sacrifié pour la cause commune. *Mais, nous ne cachons pas que c'est par intérêt personnel bien compris que nous avons aidé et que nous aidons d'autres nations.*

Nous ne croyons pas que le Canada et les États-Unis puissent, dans un monde en banqueroute, maintenir leur niveau actuel de vie et devenir des lieux où règne la prospérité. Les crises mondiales ne peuvent pas être mises en quarantaine. Nous n'avons pas l'intention de nous isoler dans notre bonne fortune. Nous ne voulons pas que les autres nations nous *envient*, mais qu'elles nous *émulent*. Nous voulons qu'elles deviennent de meilleures clientes pour nos produits, et, en retour, nous tenons à acheter les leurs en plus grande quantité.

7. *Perspectives d'avenir.*

Dans la sphère du commerce, si nous devons écouter les leçons du

MARION & MARION

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

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

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

EDOUARD D. ANGER, B.A., L.L.L.,

J.-O. BAIL

PIERRE L'ESPÉRANCE, B.A., ING. P.

3467, rue Simpson

Boite postale 368 Station H

MONTREAL

passé, nous devons aussi tourner les regards vers l'avenir. Le grand événement du siècle, ce ne sera pas la mise en échec du nazisme, du facisme, ou du communisme, ou encore leur mise au rancart par le commun des mortels de cet univers. L'humanité n'a rien à gagner des conquêtes des armées ou des idées communistes. Mais, dans l'avenir, de sensationnelles et d'énormes occasions de progrès seront offertes par les nations progressives qui ont grandi dans une atmosphère de liberté et qu'inspirent non pas l'égoïsme, une doctrine aveugle ou l'impérialisme, mais la recherche éclairée du bien-être des populations mondiales, convaincues que le bien-être de chacun est le bien-être de tous.

Grâce à l'encouragement offert par la réciprocité du commerce, nous pouvons aider d'autres nations à se procurer les dollars qu'il leur faut pour acheter la nourriture et les matériaux dont elles ont besoin et que nous sommes prêts à leur vendre. Grâce aux divers organismes des Nations Unies et à d'autres accords — dans l'esprit de l'historique «Programme en quatre points» du président Truman — nous pouvons aider les pays arriérés à exploiter leurs ressources naturelles, à améliorer leurs méthodes et leur outillage agricoles, à combattre les risques que court leur santé et à améliorer leurs méthodes de production industrielle, afin d'élever graduellement leur niveau de vie.

Des foires commerciales internationales, comme celle de Chicago, et d'autres importantes initiatives du même genre destinées à encourager le commerce international peuvent faire beaucoup mieux que réduire la pénurie des dollars, promouvoir le commerce international et accroître les profits des hommes d'affaires intéressés. J'aime à croire que dans chaque endroit ou dans chaque pays qui produisent les articles exposés à cette

Foire, de même que dans chaque pays où ils sont vendus, il y a des familles dont les tables sont plus abondamment garnies, dont les enfants sont mieux habillés et mieux entretenus, et dont l'avenir est mieux assuré, parce que, par leur honnête labeur et leurs aptitudes spéciales, elles ont aidé à enrichir la vie et les biens des familles d'autres pays.

Dans le domaine du commerce, comme dans tant d'autres domaines de l'activité humaine, la course est, à l'heure actuelle, entre l'éducation et la catastrophe. Si les fiascos passés, dans le domaine des relations commerciales internationales, ne nous apprennent rien, nous ne pouvons pas compter éviter dans l'avenir de semblables calamités. Au Canada, comme dans le monde en général, nous sommes encore déterminés à faire tout en notre possible pour élever le niveau du commerce international et aider tous les pays à s'y associer.

On se rend compte de plus en plus — et cela devrait renforcer les efforts des Nations Unies dans cette direction — qu'entravaillant pour le bien-être des autres peuples, nous travaillons pour le nôtre. En dépit de tout le pessimisme de prophètes sans autorité, la pauvreté et la faim ne forment pas un lot permanent du patrimoine mondial. Ce qui constitue un obstacle

au progrès, ce n'est pas le manque de ressources naturelles, mais plutôt le défaut des hommes et des femmes, un peu partout, à tirer plein parti de leurs ressources humaines et de rechercher dans la coopération et le commerce le chemin de la prospérité et de la paix.

A l'occasion de la «Journée du Canada» de la première Foire commerciale internationale des États-Unis, je vous ai parlé de nos deux pays et de l'importance qu'ils attachent tous deux au commerce extérieur. Mais, au Canada, comme chez vous et dans les autres pays amis de la paix, ce qui nous préoccupe surtout, à l'heure actuelle, c'est de repousser l'agression. Comme le Premier Ministre du Canada l'a dit, lundi soir, sur le réseau national de Radio-Canada

«Nous coopérons de la façon la plus étroite avec les États-Unis afin que nos ressources et nos facilités communes servent de la façon la plus efficace possible à notre défense commune.»

Personne ne peut prédire si l'action collective prise actuellement par les nations libres, sous l'énergique direction des États-Unis, préviendra une guerre générale. Mais, ce que nous savons, c'est que, dans l'avenir, les populations mondiales se rappelleront avec gratitude tout ce que nous accomplissons aujourd'hui pour leur permettre de vivre, de travailler et de commercer sous le signe de la liberté et de la paix.

En Yougoslavie les prix des vivres au marché "libre" ont plus que doublé depuis 1949. Or, le rationnement est insuffisant pour que la population puisse se passer de cet appoint.

La production de l'industrie chimique canadienne a triplé depuis 1940.

Nous avons pour vous des ouvrages spécialisés sur l'organisation de VOTRE entreprise VOS recouvrements VOS ventes les principaux métiers qu'exercent VOS ouvriers

Demandez notre catalogue gratuit

BELISLE EDITEUR

2 et 4, rue St-Jacques, Québec

La place du machinisme dans l'économie entière

DU moment que le chômage semble devoir augmenter, on semble vouloir reprendre l'idiomanie de parler contre le machinisme en certains milieux, attribuant aux machines la responsabilité fondamentale et principale à chaque fois qu'une situation anormale paraît.

Le temps est venu de préciser les notions et de juger les choses et les phénomènes selon leur exactitude et leur importance réelles. Le cas du machinisme, que je veux traiter en esquisse aujourd'hui, est aussi le cas d'autres notions et réalités.

Le machinisme est le fait généralisé par lequel on emploie dans l'industrie, en vue d'une plus grande production, des outils perfectionnés et des machines. En sociologie, on appelle ces machines et ces outils les membres continués de l'homme. En économie politique, on entend par machines et outils tous les appareils qui suppléent à la faiblesse physique de l'homme pour augmenter sa puissance de production. Le machinisme donne naissance, comme conséquence inévitable, à la grande production, laquelle fait appel à un personnel très nombreux.

Les principales caractéristiques que l'on peut déceler dans le machinisme peuvent se résumer dans les lignes qui suivent. Elles diminuent d'abord l'effort pénible imposé à l'homme et allègent la peine liée au travail. Elles permettent l'utilisation d'une force presque infinie et la perfection (on est arrivé à diviser du métal en feuilles laminées de moins 1/3000 de pouce d'épaisseur) du travail en série. Elles arrivent encore à produire des quantités presque innombrables d'unités à partir d'un même modèle avec une régularité parfaite, ce qui a pour résultat une grande économie de temps et de frais. Cette rapidité et cette perfection, atteintes avec un nombre minimum d'ouvriers, permettent de diminuer la durée de la journée de travail — qui est aujourd'hui tombée à huit heures — tout en maintenant les niveaux des salaires, et même en les augmentant, ce qui est rendu possible par l'abaissement des frais de production. Enfin, les machines permettent l'emploi d'hommes plus instruits, lesquels sont plus capables dans la direction et l'organisation des entreprises; et il n'est pas indifférent, pour la satisfaction des besoins humains, que la richesse soit produite dans les meilleures conditions de direction, d'organisation et d'administration.

Telles sont les principales caractéristiques qui se rattachent à l'emploi des machines et qui découlent de la grande production. Mais il est une caractéristique que l'on oublie le plus souvent de mentionner dans toutes les analyses économiques, sociales ou politiques. C'est que dans l'ensemble, du fait qu'elles

permettent une production plus abondante et aident à abaisser le prix de revient de la plupart des produits, les machines permettent du même coup d'abaisser le prix de vente des articles produits au bénéfice des masses qui peuvent dès lors se procurer toutes sortes de produits avec plus de facilité et accroître ainsi leur aisance, par la satisfaction de plus de besoins, parce que le nombre des produits qui deviennent de moins en moins chers s'élève sans cesse.

Une telle conséquence a un effet des plus sociaux. En effet, le plus modeste travailleur, aujourd'hui, ou le plus conscient des prolétaires, comme on dit souvent, bien qu'il soit dépourvu de tout capital personnel, s'il veut seulement occuper ses loisirs à l'ennoblissement de sa vie par l'instruction, dispose à bon compte d'instruments et d'outils à sa portée, comme, pour son bien-être matériel, il trouve à bas prix un grand nombre d'objets d'utilité qui accroissent ses facilités de vie, élèvent sa condition et sa dignité.

Tous ces avantages sont évidents. Cependant, on entend sans cesse des reproches sous toutes les formes à l'endroit du machinisme. Il se trouve des gens, même à notre époque, pour parler en adversaires et même en détracteurs de ce qui fait la facilité de notre vie matérielle et intellectuelle; à force de parler des "effets subversifs" du machinisme, ils ont gagné une bonne partie du sentiment populaire qui demeure inquiet et dans une atmosphère flottante, d'où est née une attitude réfractaire au progrès mécanique chez le peuple.

Les reproches que l'on fait contre la présence des machines sont de deux ordres principaux: au sujet du travailleur, et au sujet de la société. En partant de l'expérience quotidienne examinons l'un et l'autre reproche.

Le reproche qui concerne l'individu qui devient empêché de travailler et de gagner honorablement sa vie. Disons d'abord que toute machine nouvelle ne tombe pas du ciel et qu'elle nécessite de la main-d'œuvre pour la construire. Plus, avant même d'exproprier ceux qu'elle va remplacer, elle crée une demande de travail. Plus encore, il faut du personnel pour entretenir cette nouvelle machine, pour la réparer et la faire fonctionner. Résultat net: plus le nombre des machines augmente et plus augmente leur diversité; dans la même mesure les demandes de travail se multiplient. Que dire encore des bâtiments qu'il faut édifier pour abriter ces nouvelles machines? D'où nouvelle demande de travail pour édifier ces bâtiments. La chaîne se continue ainsi.

Il n'est pas vrai que l'arrivée et la multiplica-

tion des machines aient diminué la demande de travail et créé le chômage d'une façon nécessaire et inévitable. Elles n'ont tout au plus pour effet que celui de déplacer la main-d'œuvre, mais je crois que c'est dans un sens, puisqu'elles favorisent un nombre plus grand d'emplois et de nouveaux débouchés. Cette réalité est indubitable. Tout homme d'affaires d'expérience a pu la vérifier. Elle caractérise un phénomène économique que l'on pourrait énoncer ainsi: toutes les fois que l'on facilite les moyens de satisfaire un ou des besoins de l'homme, le nombre de ceux qui voudront, le pouvant alors, satisfaire ce ou ces besoins augmentera dans des proportions illimitées. C'est partout la même chose dans l'industrie. La consommation, pour répondre au besoin, s'est accrue à tel point que la production, même avec les machines, emploie un plus grand nombre d'ouvriers qu'aux époques où, les moyens de la plupart n'y suffisant pas, il n'était pas nécessaire de produire en grand, en sorte que le nombre d'ouvriers employés à produire était de beaucoup plus restreint qu'aujourd'hui, même proportionnellement.

Quand on dit que la machine entrave la marche et le bon ordre de la société en précisant que "la société s'appauvrit par suite du travail que la machine économise", il est facile de voir un sophisme qui se détruit de lui-même en marge des considérations que nous venons de faire. Aussi, il n'est pas nécessaire de donner grand explication. Prenons cependant un exemple connu et fréquemment vécu dans tous les milieux. Deux ou plusieurs ouvriers travaillent dans un atelier de menuiserie à faire des boiseries ouvragées. Il est vrai que si l'on achète une fraiseuse qui peut faire toute une série d'opérations différentes, il y aura certainement un ou plusieurs ouvriers qui n'auront plus de travail et devront quitter l'atelier. Acquis. Or, on appelle cela une injustice criante à l'endroit de cet ouvrier et on ajoute que la société souffrira de cette perte. Ce n'est qu'un côté de la médaille. D'abord, à moins d'incompétence notoire, cet ouvrier pourra trouver du travail ailleurs; même s'il est sans métier tout-à-fait — ce qui est franchement déplorable — il y a une foule de branches dans la production qui ne demandent aucun apprentissage préalable où il peut trouver à s'employer. Mais l'autre côté de la médaille, c'est que l'atelier pourra produire à meilleur compte, baisser les prix et concurrencer sur le marché; c'est naturel, et presque fatal. Et, le plus beau, c'est que tout le monde y gagnera: l'acheteur de la machine, le consommateur qui paiera moins cher, et les ouvriers qui peineront moins au cours du travail. C'est ce côté de la médaille, cet aspect du phénomène économique qu'il faut voir, bien qu'il paraisse moins à première vue.

La conclusion s'impose. Les machines, et le machinisme dans tout son ensemble, aboutissent à une diminution générale de la fatigue et du temps employé à la fabrication des articles les plus usuels comme les plus rares et les plus dispendieux. Par le machinisme, l'humanité poursuit un but éminemment social. Le travail humain ne disparaîtra jamais certes, ni la fatigue. Mais il faut reconnaître que c'est grâce aux machines et grâce au progrès qu'elles permettent que l'on a pu arriver et que l'on arrivera davantage encore à diminuer la peine humaine dans le travail et une quantité de plus en plus grande de ce même travail. C'est à ce prix seulement que la civilisation atteindra sa véritable apogée.— **Roland MORIN.**

Aux États-Unis, comme ailleurs, ce ne sont pas les plus grands patrons qui gagnent le plus d'argent. Celui qui vient en tête appartient à la firme de cinéma Loew's, et a touché en 1949: \$509,622. Ensuite, viennent les dirigeants de deux firmes de cigarettes, de produits chimiques, etc. Le premier gros industriel, un sidérurgiste, vient au dixième rang.

La firme "Armco Steel" annonce qu'une nouvelle méthode de charger les chaudières à foyer ouvert réduit de moitié le temps de chargement, tout en augmentant le rendement.

Les prix élevés du caoutchouc naturel ont rendu vie à l'industrie du caoutchouc synthétique, malgré les objections des fabricants de pneus, dues à la mauvaise qualité du nouveau produit.

La solitude qui jette dans la langueur les esprits ordinaires, retrempe un esprit supérieur.— Grimm.

Les mêmes souffrances unissent mille fois plus que les mêmes joies.— Lamartine.

Nous avons tous assez de force pour supporter les maux d'autrui.— La Rochefoucauld.

Dérision d'un régime socialiste soutenu de dollars capitalistes

DANS un discours prononcé lors des dernières élections en Grande-Bretagne, Churchill disait à peu près ceci: Le gouvernement travailliste est «un désagréable régime socialiste qui ne doit d'être encore en vie qu'aux dollars des États-Unis capitalistes». Il suffit d'imaginer seulement tout ce que les travaillistes de Grande-Bretagne ont fait depuis qu'ils sont au pouvoir, en fait de nationalisations, en fait de sorties contre les régimes capitalistes, en fait de taxations des industries privées — celles qui restent encore! — en fait de taxation outrées des revenus particuliers dépassant tout ce que les vieilles chartres les plus sacrées de la tradition anglaise ont jamais permis et défendu à la fois; pour penser à la contradiction que veut faire ressortir cette parole du grand Churchill.

La situation actuelle de l'Angleterre n'est pas différente de ce que fut celle de la Russie révolutionnaire de 1917. Les révolutionnaires de 1917 reniaient officiellement, sur papier et dans leurs nombreux discours, toutes les bases et les traditions du régime tzariste qui les avait précédés et qui reposait sur le capitalisme; au nom même de cette attitude, ils ont refusé de reconnaître les dettes nationales contractées durant les années qui ont précédé leur avènement. Mais, pour se maintenir, — seulement même pour arriver au pouvoir et s'établir, — ils sont allés quémander l'argent des autres nations et les épargnes de millions de petits capitalistes étrangers. Aussitôt ces sommes importantes acquises frauduleusement, ils ont saboté de plus belle les bases du régime qui avait permis, par ses institutions, qu'elles leur arrivent. Depuis ce temps, — et c'est à partir de ce moment précis, ne l'oublions pas, — le régime communiste de la Russie a établi sa cinquième colonne pour détruire sournoisement, et de la manière la plus perfide, les fondements du capitalisme qui a été assez peu clairvoyant pour lui faire confiance et présider à sa naissance.

Aujourd'hui, l'Angleterre est en train de faire le même jeu. A l'extérieur, elle recherche l'amitié des forces capitalistes et des gouvernements auprès de qui ont grandi ces forces. A l'intérieur, ce malheureux pays clame contre ces mêmes forces et contre les régimes qui les soutiennent et les favorisent.

C'est un jeu qui se joue mal à la longue. C'est surtout un guet-apens qui risque de prendre au piège celui même qui le tend, plus vite qu'il ne pense lui-même prendre les autres auquel il le destine. Pourquoi? Parce qu'il y a de la fourberie à la base.

Si ce n'est pas de la fourberie, c'est à tout le moins la naïveté la plus effarante.

Deux autres phrases de Churchill montrent avec netteté le paradoxe. «Imaginez un peu en Angleterre ce gouvernement socialiste — qui se dit grand, et puissant, et sauveur — se maintenant économiquement et politiquement en vie grâce à ces imposants arrivages annuels de dollars venus de l'Amérique capitaliste». Et puis: «Ils (les travaillistes) recherchent les dollars, ils mendient les dollars, ils tempêtent pour les dollars, ils globent les dollars, mais dans tout leur manifeste électoral de 8,000 mots, ils ne savent pas dire: «Merci pour les dollars».

Il n'y a donc rien de nouveau sous le soleil. Ce n'est pas tant contre le régime des travaillistes d'Angleterre qu'il faut en vouloir. C'est contre la mentalité qui est devenue la leur, mentalité qui semble toujours être le partage de ceux qui mettent leur foi dans le socialisme. Ces sortes de gens vous supplient quand ils n'ont rien, mais aussitôt qu'ils ont obtenu de vous ce pourquoi ils vous suppliaient, ils se retournent contre vous, ne vous reconnaissent même plus, et ils vous accusent d'être la cause des maux dont souffre l'univers.

Pensons ce que nous voulons de la situation de l'Angleterre. Ce n'est pas une question d'anglophobie, c'est une question d'idéologie. Mais souvenons-nous que les mêmes causes produisent toujours les mêmes effets.— *Roland MORIN.*

C'est être bien avancé dans la vie que de savoir souffrir.— Mme de Maintenon.

Sur les ailes du temps la tristesse s'envole.— La Fontaine.

L'homme est un apprenti et la douleur est son maître.— Musset.

Le malheur est moins dur à supporter qu'à craindre.— Ducis.

Le vrai moyen d'adoucir ses peines, c'est de soulager celles d'autrui.— Mme de Maintenon.

Rien ne vieillit aussi vite qu'un bienfait.— Mme de Staël.

Faits et perspectives de la vie économique

NOUS prétextons que l'histoire se répète, nous ferions probablement une grave erreur de prendre des décisions ou d'agir comme si nous croyons que les événements des prochains mois et l'orientation de notre vie économique se développeront en tout point selon les grandes lignes de l'expérience d'août-septembre 1939. Le programme de «préparation nationale» en cours, avec ses conséquences graves, ne saurait justifier un mouvement de panique, ni surtout faire oublier dans tous nos calculs et l'orientation de nos entreprises respectives, que nous vivons actuellement une période de prospérité sans précédent dans l'histoire, et que nous sommes entraînés dans un essor économique qui se plaît, tous les jours, à déjouer les moindres prévisions pessimistes.

Etat d'alerte nationale.

Au début de 1950, le monde des affaires gardait la plus grande réserve sur nos chances de maintien de l'état de prospérité connu depuis la fin de la guerre. La prudence était le mot d'ordre partout. Tout en prévoyant une période d'au moins 10 ans de prospérité normale, les économistes canadiens et américains étaient d'accord pour prédire une certaine récession, à moins que des stimulants artificiels, comme les travaux publics et les allocations diverses de l'état, les contributions aux organismes internationaux de reconstructions, voire même les nécessités de la défense nationale ne viennent peser de tout leur poids dans la balance économique.

Même si les indices réguliers de notre vie économique ont renversé toutes les craintes de récession, il faut admettre que les «stimulants extérieurs» ne manquent pas pour imprimer un élan accéléré à notre économie et le plus important de ces facteurs est sans contredit notre état d'alerte nationale actuel. En effet, au moment où nous entrevoyons la fin de notre participation au plan Marshall, nous voici plongés en pleine guerre «non déclarée», avec la menace d'une nouvelle guerre totale d'ici trois à quinze mois.

Quelles que soient nos conceptions de politique nationale ou internationale, il faut bien admettre que par suite de son rôle à l'Organisation des Nations Unies, ses engagements dans le Pacte de l'Atlantique, et surtout la proximité des États-Unis, dont la vie économique influe directement sur la sienne, il est pratiquement impossible au Canada de rester à l'écart et que c'est seulement une question de temps et de modalité d'action qui retarde la synchronisation de notre état de préparation nationale avec celui de l'effort total des États-Unis.

Notre état d'alerte actuel traduit deux nécessités impérieuses pour le pays. D'abord, par une intervention brusque et ostensiblement décidée, le Canada, de concert avec tous les pays démocratiques, doit chercher à convaincre les forces communistes du monde qu'elles ne peuvent escompter la victoire par la force et que toute nouvelle agression signifiera la guerre totale. A cette fin, notre gouvernement doit faire étalage de force, d'action rapide, de ressources disponibles considérables. Au point de vue économique, cette «intervention symbolique» se fera vraisemblablement sur la base : «We pay as we go» et signifie toute une série de taxations directes et indirectes. D'autre part, en même temps qu'il fait cet étalage de force, et au cas où celui-ci ne contribuerait pas à prévenir la guerre, le Canada s'engage dans un état de mobilisation économique de probablement 5 à 10 ans, avec tout le cortège de régie, priorité, mesures fiscales, contingentement de production et courses aux approvisionnements que comportent les «plans et devis d'une participation à une guerre mondiale.»

Cet état d'alerte nationale constitue un développement de première importance pour notre industrie, à cause des possibilités de contrôles qu'implique cette situation. Il n'est pas exagéré de croire que les plans des divers organismes gouvernementaux et de la Commission Canado-Américaine de mobilisation industrielle fixent actuellement le sort de nos entreprises pour de longs mois à venir.

Notre essor économique.

Avant de risquer quelques pronostics sur l'orientation et les développements qu'implique cet état de «préparation nationale» et pour prévenir chez nos industriels, des jugements et des décisions dictés beaucoup plus par la panique que par un froid calcul, il importe de jeter un coup d'œil sur les éléments de base de notre vie économique qui attestent de notre prospérité sans précédent et qui nous interdisent, en quelque sorte, de rechercher une similitude entre la situation qui a précédé la grande guerre II et la situation actuelle. En fait, rien de plus différent entre 1939 et 1950.

On craignait l'hésitation dans les placements de capitaux au début de l'année. Or les capitaux placés dans la production dépassent actuellement de 5% ceux de l'an dernier, soit \$586 millions. L'indice de production industrielle se maintient à 193 points, soit au niveau des sommets de la dernière guerre. L'embauchage n'a jamais été aussi élevé, avec un indice de 196.1 points en juin, comparé à 194.5 durant le même mois, l'an dernier. Nous assistons au phé-

nomène du chômage dans un embauchage au maximum qui prouve de l'augmentation de la productivité de l'ouvrier. On manque même actuellement de main-d'œuvre spécialisée. Certains observateurs étrangers craignent que notre main-d'œuvre ne soit pas assez nombreuse pour nous permettre de maintenir notre production industrielle à son niveau actuel, et qu'ainsi notre stabilité économique en soit menacée. Les listes de paie et les revenus des ouvriers accusent une augmentation de 3 — 4% sur l'an dernier, avec un salaire hebdomadaire moyen de \$44.61 et des gages horaires moyens de \$1.02. Enfin, nos transactions financières (qu'on désigne souvent comme la vitesse de roulement de l'argent) avec une augmentation générale de 13%, dont 18% dans la seule province de Québec, atteignent un niveau jamais connu au pays; et cela, à la suite d'une augmentation globale de 8.6% en 1949.

Ce sont les milliards investis par les Canadiens et les Américains dans l'exploitation de nos richesses naturelles et notre puissance industrielle, ainsi que le volume considérable de construction d'habitations, les exportations sans cesse plus massives aux États-Unis, qui soutiennent notre prospérité. L'essor économique du pays voisin active inévitablement le nôtre et le fera davantage d'ici quelques mois, par suite des commandes considérables de matériel de guerre qu'on nous confie. Il faut s'attendre à un renouveau marqué dans nos centres de production de métaux de base, d'aluminium, dans nos chantiers maritimes, nos avionneries, etc.

En dépit d'une légère baisse dans les inventaires, nos approvisionnements de biens de consommation sont considérables et il faudra que les réquisitions de la défense nationale atteignent un assez haut

sommet que les restrictions deviennent nécessaires. N'oublions pas que c'est la machine formidable de production de la dernière guerre qui a continué de fonctionner à plein rendement pour les besoins du temps de paix. En 1939, cette machine n'existait pas. Du côté de l'agriculture, les récoltes promettent un rendement inespéré qui justifie les plus heureux résultats. Dans le Québec, comme dans la plus grande partie du pays, le grain est en abondance, et déjà on parle d'une baisse dans le prix des moulées, au cours des prochains mois. Le volume de la production du lait est considérable et on s'attend à des surplus sur nos marchés, à l'automne. Normalement, il faudrait s'attendre à une tendance à la baisse dans les prix du lait et des produits laitiers, au début de 1951, en dépit de la pression des prix américains pour le bétail. Il y a quelques mois, on prédisait un revirement considérable dans l'état des prix si les récoltes canadiennes atteignaient 500 millions de boisseaux. Les derniers rapports sur les récoltes confirment déjà cet objectif dépassé. Il est impossible que la récolte de 1950 n'influe pas avantageusement sur notre économie.

Remarquons enfin que le pouvoir d'achat et le standard de vie de nos populations n'ont jamais été aussi élevés. Le grossissement formidable des épargnes constitue actuellement un pouvoir d'achat potentiel inconnu jusqu'ici. On consomme 50% plus de marchandises et de service per capita, qu'avant la guerre et 91.8% du revenu disponible est consacré aux dépenses de consommation. On aura une idée du standard de vie actuel si l'on note que les primes versées en assurance en 1949 ont augmenté de \$1.6 milliards et que les ventes d'automobiles ont augmenté de 43% durant la même période.

INNOVATION COMMERCIALE



Estampes en plastique transparent

Voyez ce que vous estampez; évitez les erreurs.

Plus léger, plus économique.

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

DEMANDEZ NOS PRIX

DOMAINE de la CLASSIFICATION

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



chemise de première qualité à des prix populaires.

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

LE SPECIALISTE DU BUREAU Inc.

H.-E. LAVALLEE, président-gérant

939, 2ième AVENUE, Limoilou,

Tél. 3-6573

QUEBEC

Québec v'ent en deuxième position après la Colombie, dans ce domaine.

Par suite de notre potentiel de production, de notre volume d'approvisionnements et de notre pouvoir d'achat considérable, nous devons réaliser que le pays est en bien meilleure position qu'en 1939 pour assurer le fardeau des déboursés que rendra nécessaires la préparation à la guerre et qu'un grand nombre de difficultés expérimentées il y a dix ans ne se présenteront plus.

Une nouvelle pression inflationnaire.

Il était à prévoir que l'état d'alerte nationale actuelle agirait comme un stimulant sur notre économie, passablement exposée déjà aux pressions inflationnaires. Tout d'abord depuis plusieurs mois, nous subissons l'influence de l'inflation américaine qui est beaucoup plus élevée qu'au Canada. En fait, on calcule qu'il y a un fossé de \$30 millions à combler entre l'offre et la demande aux États-Unis.

L'indice du coût de la vie au 1er juillet a atteint 167.5 points, soit une augmentation de 5.4 points sur juillet 1949. A Montréal, cet indice atteint 171.6. Cela ne s'est jamais vu, même durant les années '20. Ce sont surtout les aliments, la viande, qui exercent la plus forte pression, avec un indice de 214.3. Les prix de gros ont augmenté de 8.7 points sur l'an dernier et ce sont surtout les matériaux de construction qui sont les plus affectés. L'inflation se fait sentir à la ferme également où les prix de bien des services ont augmenté de 6.8 points depuis un an, en dépit d'une baisse assez appréciable du coût de la main-d'œuvre agricole, soit \$9.00 par mois environ.

L'inflation est particulièrement sensible dans les entreprises où les échelles de salaires varient avec l'indice du coût de la vie. Une des principales causes de l'augmentation des prix provient de la difficulté qu'il y a de provoquer et de maintenir une tendance à la baisse dans le coût de production, précisément parce que les salaires constituent un facteur prédominant du coût de production.

La tendance générale est donc à la hausse, et il faut en prendre son parti, tout en cherchant à s'en tirer le mieux possible. Après les augmentations de 16% à 22%, dans le tarif du fret et des messageries, de 10% dans le coût des communications téléphoniques, de \$1.10 la tonne pour le charbon, nos entreprises de distribution du lait doivent faire face actuellement à des augmentations considérables dans les prix de la machinerie (\$300. à \$400.00 pour certains pasteurisateurs); après une première augmentation de 5 — 7½% dans le prix des pneus doit s'en ajouter une autre de 15 — 20% d'ici quelques jours. Il y aura une certaine rareté de pneus, mais ce sera surtout du côté du % en caoutchouc synthétique dans les pneus qu'il y aura du changement.

Ce % atteindra 60%. L'huile à chauffage et la gazoline doivent aussi augmenter de prix prochainement. On ne prévoit pas le rationnement de la gazoline, mais seulement on abaissera la teneur en octane de 89 à 86. L'huile à chauffage peut être rationnée cependant. Voilà autant d'item, sans parler du sucre, des uniformes, des emballages, du remplacement des camions, de la nourriture des chevaux, qui vont faire grimper d'une manière inquiétante le coût de production de notre industrie.

Par suite de l'accroissement de notre population, de notre pouvoir d'achat, du placement de nouvelles commandes pour la défense nationale et de la perspective d'une dépense annuelle de \$1 milliard pour l'armement, d'ici 5 ans, il est indéniable que nous soyons plus vulnérables à l'inflation qu'en 1939. C'est pourquoi aussi, si nous ne réussissons pas à faire comprendre au public qu'il y a suffisamment de biens pour satisfaire tous ses besoins, sans qu'il soit obligé de faire des réserves, le gouvernement se verra forcé d'imposer des contrôles ou de porter atteinte directement au pouvoir d'achat par des mesures fiscales.

Contrôles et taxation.

Sans être dans les secrets du gouvernement, nous pouvons prévoir que les plans sont prêts pour certains contrôles, contingentement, priorités, etc., qui seront imposés aux approvisionnements de matières premières ou ouvrées, jugées essentielles. Il se pourrait que les prix soient gelés à leur niveau actuel dès que les unions ouvrières se montreront unanimes à laisser geler les salaires. Par contre, les milieux les mieux informés sont d'avis qu'à l'exception de l'acier et quelques autres produits de base essentielle, le gouvernement exercera tous les contrôles jugés nécessaires, au moyen de mesures fiscales; c'est-à-dire qu'au lieu de recourir au plafonnement, il imposera certaines taxes directes ou indirectes susceptibles de donner les mêmes résultats désirés.

Il faut donc s'attendre à plusieurs nouvelles taxes. D'ailleurs, c'est le moyen jugé le plus efficace pour combattre l'inflation. De plus, tel qu'expliqué déjà, le gouvernement tentera de faire défrayer immédiatement, au moyen de nouvelles taxes, le coût du déploiement de force qu'il fera, d'ici quelques mois, comme tentative concertée avec les autres démocraties, pour prévenir une nouvelle guerre mondiale. Les taxes prennent déjà 26% du revenu national. Il ne faudrait pas se surprendre si d'ici quelques années, elles en prennent un 10% additionnel.

Il semble acquis cependant que le gouvernement ne taxera pas le capital, comme il avait été suggéré en certains milieux, pour la bonne raison que notre

jeune pays a encore un besoin considérable de capitaux pour son développement et que taxer directement ceux-ci, serait sûrement tuer la poule aux œufs d'or.

Répercussions sur notre industrie.

A la lumière de cette orientation générale dans notre politique et notre économie nationales, il est opportun que tous nos industriels prennent immédiatement les mesures qui s'imposent pour assurer à leurs entreprises le meilleur rendement possible au moment d'un effort collectif général.

Afin d'aider les intéressés à mieux inventorier leurs besoins et à localiser les secteurs les plus exposés aux difficultés qui résulteraient de l'imposition des contrôles, voici les domaines qui, dans l'industrie de la distribution du lait, étaient régis au cours de la dernière guerre: les prix d'achat et de vente de la matière première; certaines modalités d'opération dans le but de faire réaliser des économies; la main-d'œuvre essentielle; les priorités d'allocation pour la machinerie, les accessoires nécessaires aux réparations et remplacements, les pneus, la gazoline, etc.

Il faut s'attendre à un rétrécissement sérieux de la marge de crédit bancaire, ouverte à nos entreprises, sous l'instigation de la Banque du Canada, désireuse de faire toutes les facilités possibles aux entreprises travaillant pour le compte de la défense nationale. Voilà un domaine essentiel où nos industriels feraient bien d'avoir l'œil ouvert.

Du côté des opérations, il faut s'attendre à une certaine rareté, (moindre qu'en 1942) de matériaux, d'équipements, et surtout à une augmentation de prix. Encore une fois, ne faisons pas le jeu de l'inflation en accumulant des stocks. Il y aura de la marchandise pour répondre à tous les besoins. Il serait sage de voir immédiatement aux réparations, changements ou altérations qui s'imposent. Il est également nécessaire de faire les enquêtes nécessaires pour s'assurer une main-d'œuvre stable, surtout parmi le 10% des employés de nos usines qui forment le «personnel essentiel».

Les approvisionnements sont aussi très importants. Il faut chercher à s'assurer le surplus dont on pourrait avoir besoin, surtout dans les centres où l'industrie est susceptible d'attirer un surcroît de main-d'œuvre, ou encore dans les villes situées à proximité des camps militaires. Là, où des contrats militaires d'approvisionnements de lait sont donnés, il est toujours préférable de se grouper localement pour diviser la responsabilité des approvisionnements sûrs et pour obtenir de servir également à tour de rôle.

Pour ce qui est des prix, il est bien évident que, dans les circonstances actuelles qui marquent la situation économique des laïteries, il faut tout mettre

en œuvre pour empêcher que les opérations soient gelées avec la marge actuelle. C'est la question qui a priorité dans toutes les démarches de votre Association, actuellement.

Encore une fois, la situation n'est pas ce qu'elle était en 1939. Nous ne serions pas justifiés de nous laisser aller à la panique, pas plus que nous serions excusables de ne pas nous préparer à faire face à la situation et à en tirer le meilleur parti possible. Instruits par l'expérience du dernier conflit, ce devrait être le désir de chacun de faire mieux encore, étant donné que la situation économique générale du pays n'a jamais été aussi favorable. En terminant, nous vous faisons part du sage conseil suivant du Milk Industry Foundation des États-Unis qui s'applique très bien à nos industriels de la province de Québec:

"Fluid milk industry should take things calmly; attempt to get its manpower requirements lined-up; make needed repairs and replacements; scrutinize its pricing arrangements so that they will be equitable to all concerned; and carry on "business as usual" ...
— Léonard ROY.

Dans ma longue vie, j'ai appris deux règles de sagesse: la première de pardonner beaucoup, la seconde de n'oublier jamais. — Gladstone.

Les rêves des enfants sont des espérances; ceux des vieillards des souvenirs. — Marie Volyère.

Les injures s'inscrivent sur le marbre, et les bienfaits sur le sable. — Aristote.

Il vaut mieux s'exposer à l'ingratitude que de manquer aux misérables. — La Bruyère.

Comptez sur la reconnaissance, quand l'intérêt en répond. — Florian.

Nous aimons mieux voir ceux à qui nous faisons du bien que ceux qui nous en font. — La Rochefoucauld.

L'exagération des regrets est un présage d'oubli.

La jeunesse vit d'espérance, la vieillesse de souvenir. — Montaigne.

C'est gâter les plus grands services que de les rendre de l'air dont on les refuserait. — Sénèque.

HOMMAGE AUX CAISSES POPULAIRES

TROIS grandes manifestations attirent l'attention publique sur le principe et les avantages de la coopération: le congrès général de la Société des Artisans canadiens-français, le congrès annuel du Conseil canadien de la coopération et les fêtes du cinquantenaire de la fondation des Caisses Desjardins.

La coopération a été et est encore la formule de salut pour notre population. Qu'elle prenne la forme d'une mutuelle d'assurance, d'une caisse de crédit ou d'un comptoir de production et de vente, elle permet aux artisans et aux humbles de faire face aux nécessités immédiates, d'unir leurs forces dispersées et d'amasser des réserves pour l'avenir.

Quand on pense que les Caisses Desjardins ont prêté à leurs sociétaires au cours de la seule année 1949 la somme de \$148,000,000, on se fait une idée de l'ampleur et de la puissance du mouvement. Dans la province de Québec on compte aujourd'hui 1,065 caisses groupant 578,808 sociétaires. Elles ont un actif global de \$220,000,000. Il y a des caisses dans les autres provinces canadiennes et dans plusieurs pays étrangers.

A cause de pareils résultats et de tels succès, le mouvement coopératif devrait prendre un essor nouveau. En fait, ce sont tous les Canadiens français qui devraient en faire partie, parce que tous en bénéficieraient.

Parmi les bienfaiteurs de notre groupe ethnique, je crois bien qu'Alphonse Desjardins occupe une place à part. Il a droit à notre reconnaissance durable. Il a fait œuvre de vie. Comme les fondateurs d'œuvres telles que l'U.C.C., **L'Action Catholique, Le Droit, Le Devoir**, il mérite qu'on loue sa vie, remplie de dévouement et animée d'un grand idéal. Il mérite surtout qu'on l'imite. — **L. R.** — "Notre Temps".

Il est aussi difficile aux riches d'acquérir la sagesse qu'aux sages d'acquérir la richesse. — Epictète.

Diminuer ses rapports avec les hommes, les augmenter avec les choses, voilà la sagesse. — Aristote.

L'ignorant assure, le savant écoute, le sage réfléchit. — Aristote.

Reconnaître son ignorance est un beau témoignage de jugement. — Charron.

LE CAPITAL ET L'EMPLOI

DANS notre société moderne, nous jouissons d'un confort inconnu de nos ancêtres, qui nous est apporté par les améliorations considérables de nos techniques industrielles. Ce bien-être, nous le considérons comme tout naturel aujourd'hui; autrefois, on l'aurait qualifié de luxe. Chez nos populations ouvrières, toutefois, ce que l'on semble oublier souvent c'est que pour en arriver au niveau productif des opérations actuelles, l'industrie qui veut se mettre en mesure de satisfaire le public doit engager des capitaux considérables en salaires, aménagements et outillages avant de pouvoir offrir son produit à la clientèle.

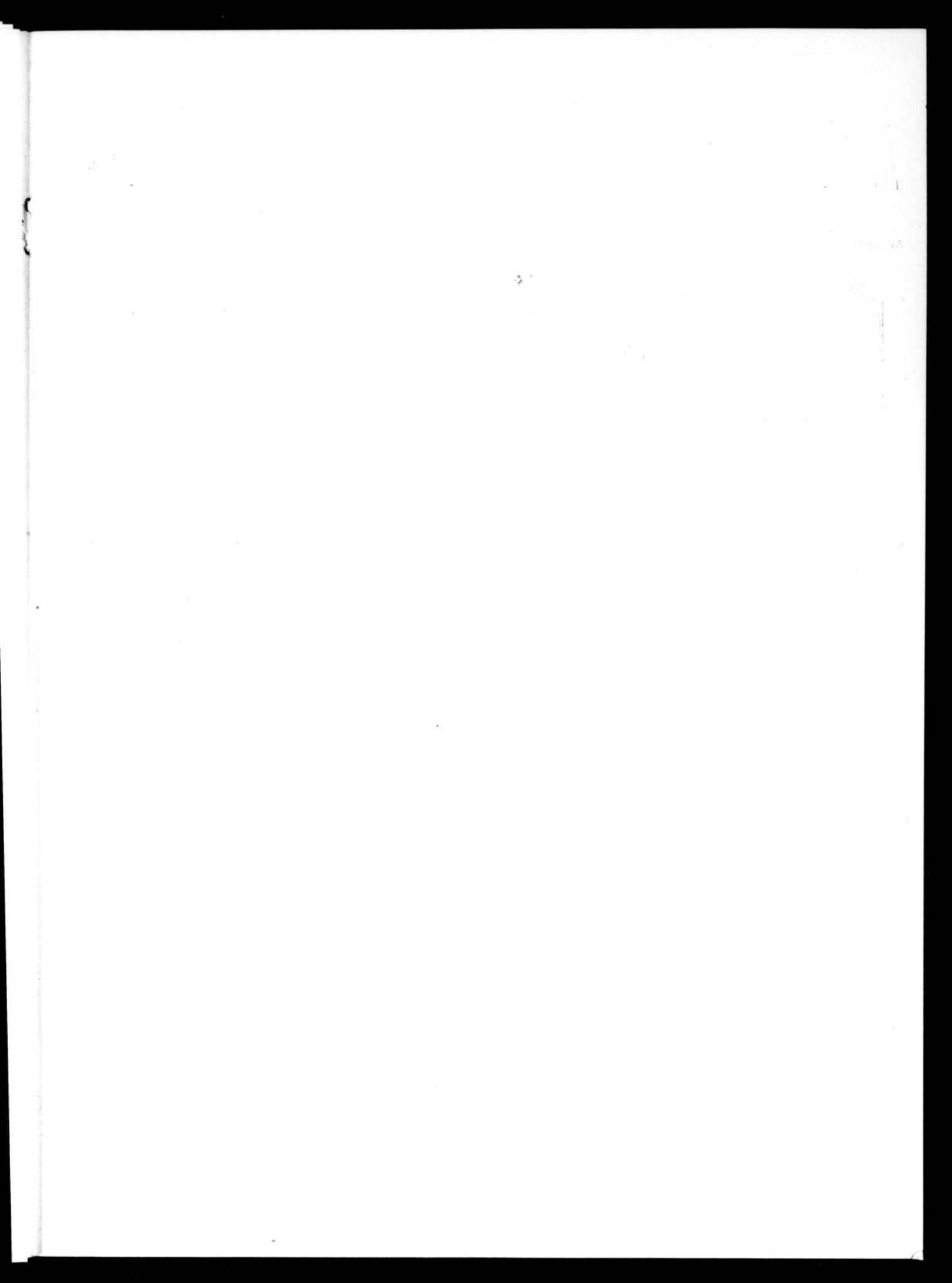
Pour donner une idée d'ensemble de ce qu'il en coûte en argent à une industrie qui veut fonctionner normalement au pays, l'Association des manufacturiers canadiens a publié les résultats d'une enquête menée récemment auprès de 483 compagnies de différentes classes; on relève les chiffres qui vont suivre dans la publication **Industry** de juillet. Pour des actifs globaux de \$2,108,035,602, ces établissements comptent un total de 249,745 employés. Un simple calcul révèle le fait suivant: pour procurer du travail à une personne, une firme doit consacrer une somme de \$8,440 à mettre à sa disposition le matériel nécessaire à son rendement.

Industry estime que ce montant représente "des dépenses en installation et outillage et de l'actif courant tel que les inventaires de matières brutes, d'articles en cours de fabrication, d'articles fabriqués, de comptes recevables des clients, d'espèces en banque et en caisse et de valeurs réalisables". Incroyable dira-t-on, mais le fait est là: pour créer un emploi à son employé, l'employeur doit payer \$8,440.

Cette somme, l'ouvrier lui-même serait-il en mesure de la déboursier pour s'assurer un travail? Ou encore pourrait-il fournir lui-même l'actif que requiert son emploi? Il est permis d'en douter. Les choses étant ainsi, il est bon, avant de revendiquer d'un patron, de considérer, lorsqu'entre en ligne de compte sa capacité de payer, que la puissance financière qu'il détient existe pour l'avantage de la masse. — "Le Soleil".

Qui veut voyager loin ménage sa monture. — Racine.

On est quelquefois un sot avec de l'esprit; on n'est jamais un sot avec du jugement. — La Rochefoucauld.



MANUELS TECHNIQUES

EN LANGUE FRANÇAISE — MESURES CANADIENNES

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



RELIURE MARRON

POUR LES

MACHINISTES

7 VOLUMES

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

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

METIERS DE LA CONSTRUCTION

6 VOLUMES

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



RELIURE ROUGE MANDARIN

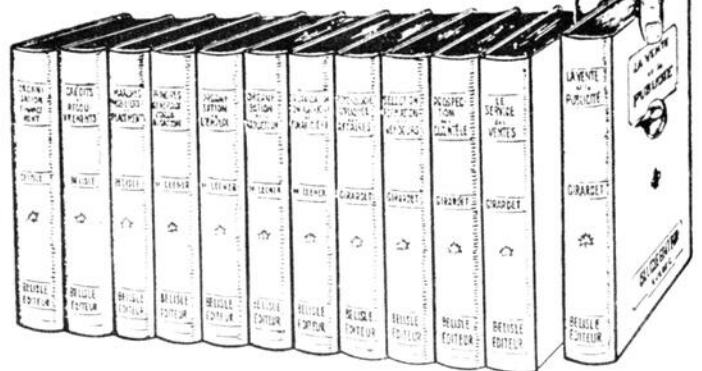
MENUISIERS PEINTRES PLOMBIERS BRIQUETEURS ÉLECTRICIENS

LA BIBLIOTHÈQUE DE L'HOMME D'AFFAIRES

12 VOLUMES

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

Pour le propriétaire, le gérant ou les chefs de services



RELIURE BLEUE — TITRES DORÉS

DECOUPEZ et METTEZ à la Poste AUJOURD'HUI

SAVOIR C'EST LE POUVOIR

Faites venir la brochure qui vous intéresse
Belisle, Editeur, 4 St-Jacques, QUEBEC.

Sans aucune obligation de ma part, je désire recevoir la BROCHURE désignée:

- [] La Bibliothèque du Machiniste — 7 vols.
- [] L'ENCYCLOPÉDIE de la Construction — 6 vols.
- [] La BIBLIOTHÈQUE de l'Homme d'Affaires — 12 vols.

Nom

Adresse

Occupation

Editions neuves ou en préparation

L'ÉQUIVALENT en FRANÇAIS des Meilleurs ouvrages américains correspondants
UNE DOCUMENTATION HONNÊTE à DES PRIX HONNÊTES
POUR ÉVITER TOUTE DÉCEPTION LÉGEZ TOUJOURS
LES AUTHENTIQUES MANUELS DE

BELISLE, ÉDITEUR

La seule Maison canadienne du Livre Technique

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