

Vol. XIX

LES

Numéro 18

AFFAIRES

Juillet 1948

20c.

QUEBEC, P. Q.

La reproduction des documents par microfilm

	«Vendre »	1
Nécessité accrue d'un apprentissage	Louis A. Belisle	8
Le chronométrage aux jeux	Lambert Mayer	15
L'annuaire du Canada	Louis-A. Belisle	17
Besoins locaux et commerce extérieur	Louis-A. Belisle	19
Le Conseil National des Recherches	«Bull. des Constructeurs »	23
Origine économique des malaises internationaux	Louis-A. Belisle	27
Les assurances au Canada	«L'Information Financière »	30
Commerce au détail et économie nationale	Geo.-S. Hougham	33
Douze moyens de combattre la tension nerveuse	«Fourrures »	47
La Cie du Pouvoir du Bas St-Laurent	«Le Canada »	49
Pourquoi pas un service de consultation?	Louis-A. Belisle	54
Le calcul de vos marges de profits	Louis-A. Belisle	61

La bibliothèque des COLLETS BLANCS

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

DOCUMENTATION SURE, PRATIQUE, ACCESSIBLE à TOUS.

- ORGANISATION et FINANCEMENT Prix franco:
des ENTREPRISES — Belisle. — Broché \$1.60; cartonné
des ENTREPRISES — Belisle Cartonné \$2.10
Formation des compagnies et sociétés, capitalisation, incorporation, finance au jour le jour, etc. 285 pages.
- La PSYCHOLOGIE APPLIQUEE
aux AFFAIRES — Girardet Cartonné \$2.10
Applications éminemment pratiques de cette science à la Vente, à la sélection du personnel et des associés, à l'amélioration de soi-même, etc. 266 pages.
- La VENTE au COMPTOIR — Belisle Broché \$1.10
Manuel pratique des commis de magasin, vendeurs, sollicitateurs et chefs de personnel. 225 pages.
- CREDITS et RECOUVREMENTS — Belisle. Cartonné \$2.10
Nouvelle édition, augmentée de plusieurs pages, d'un manuel absolument nécessaire à la bonne administration d'un service de crédit et recouvrements. Plusieurs procédés, trucs et lettres de "collection"; Loi Lacombe; etc., etc., 280 pages.
- Le FRANÇAIS des AFFAIRES — Belisle (Relié) \$1.10
Vade-mecum des sténo-dactylos et préposés à la correspondance: rédaction, disposition, débuts et finales de lettres; abréviations, etc. 288 pages

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

Voici le livre attendu par tous les

MAITRES-PLOMBIERS



APPRENTIS PLOMBIERS

HYGIÈNE et PLOMBERIE

3.10
FRANCO

par Ludger Robitaille, B. A. A., Architecte, et L.-A. Belisle, A. C. B. A.

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

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

Les AFFAIRES

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

Revue fondée en 1928
Publiée à Québec

JUILLET 1948

Vol. XX, No 7
244^{ème} Livraison

La reproduction des documents par le microfilm .

Condensé et adapté de « Vendre », (Paris)

Par Henri Manhaudier, P.B.E.

QU'ENTEND-ON par microfilm? — Voici la définition de M. Sollima, ingénieur en chef de la Compagnie Française Thomson-Houston: *le microfilm est un ensemble de photographies miniatures reproduisant sous un volume extrêmement réduit les documents de toute*

nature. manuscrits, lettres, livres, plans, dessins, photographies, etc.

Pour rester dans le concret, disons que le microfilm est fait de photographies du format Leica.

Il est difficile de savoir quand, pour la première fois, un photographe eut l'idée de la photo-

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

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

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

microscopie: le problème étant intimement lié à la production d'une émulsion sensible à grains suffisamment petits pour pouvoir enregistrer les détails les plus infimes: c'est ce que l'on appelle la *définition*.

Pendant le siège de Paris, à partir du 10 novembre 1870, le photographe Dagron fut chargé par le gouvernement d'organiser la copie des milliers de dépêches confiées à des pigeons voyageurs pour l'envoi soit à Tours soit à Bordeaux. Dagron a dit: *Toute la série des dépêches officielles et privées que nous avons faites pendant l'investissement de Paris, au nombre d'environ cent quinze mille, pesaient en tout un gramme. Un seul pigeon eût pu aisément les porter...*

R.-B. Goldschmidt préconisa, en 1927, la création d'une *centrale mondiale de documentation microfilmée*. Peu d'années après, les U.S.A. étaient dotés d'un *bibliofilm service* à Washington.

En France, citons parmi les organismes officiels utilisant les microfilms:

- Le Centre National de la Recherche Scientifique;
- Le Comité de Coordination

des Transmissions Impériales (Ministère des P.T.T.);

- La Commission Internationale des Industries Agricoles;
- La Bibliothèque Nationale;
- Le Service Central de Statistiques et de Documentation Industrielles (Ministère de la Production Industrielle).

L'organisme premier nommé photographiait mille pages par mois en 1940; en 1944, 55,000; 100,000 actuellement.

Pendant toute la guerre, le courrier des G.I. a été microfilmé sur des bobines de 100 pds, expédiées par avion. Chaque lettre était rédigée sur un imprimé spécial comportant en haut de page un espace réservé au nom et à l'adresse du destinataire. Arrivées à destination, les bobines étaient agrandies, vue par vue, directement sur papier sensible; on développait et on expédiait la lettre ainsi obtenue.

L'Électricité de France utilise actuellement le microfilm pour établir une sorte de catalogue universel de toutes les pièces entrant dans la fabrication des appareils électriques: 50.000 illustrations.

La Compagnie Française Thomson-Houston possède un service central des brevets, ayant sur microfilm, la reproduction de tous les brevets déposés en France ou à l'étranger, intéressant la firme.

Selon la Compagnie d'assurances-vie *Acacia Mutual* qui utilise la microphotographie: *une bobine de 30 mètres (100 pds) comporte les reproductions de 2,100 documents de format 21 x 27.5 cm (3/4" x 1")*. Le classeur usuel, à 4 tiroirs, qui peut contenir approximativement 5,600 documents de même format, peut renfermer dans le même espace les photographies de documents qui exigeraient 125 classeurs de 5 tiroirs.

Un directeur de grosse entreprise nous signalait que, très

souvent, sa maison doit établir des devis d'installation d'usines. Ces devis ayant l'épaisseur d'un volume et devant aller soit aux colonies, soit à l'étranger, très rapidement, il a fallu les microfilmer. Les correspondants intéressés agrandissent sur place les documents.

Inconvénients du microfilm

a.— *Incertitude de conservation et fragilité.*

Les microphotos tirées, il y a 77 ans, par Dagron sont encore très lisibles. Or, depuis 1870, d'énormes progrès ont été accomplis pour le fixage et le lavage

b.— *Lecture directe impossible.*

C'est la conséquence inévitable du faible encombrement

Gagnez de l'argent à domicile

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

Cours par correspondance

Institut National de Confiserie Enrg.

Bureau de Poste Delorimier, case 152, Montréal

des microfilms. Un appareil de lecture est obligatoire (une simple loupe permet de lire seulement quelques lignes sans difficulté).

Les fabricants présentent actuellement des appareils permettant la lecture par plusieurs personnes en même temps, et des modèles permettant la projection sur surface plane.

c.— *Pas de comparaison, pas d'annotations en marge, pas de couleurs.*

Certes, à moins d'avoir autant d'appareils de lecture que de documents à étudier en même temps, on ne peut comparer. Mais on peut toujours comparer l'agrandissement du microfilm avec un autre document. La même réserve s'applique aux annotations en marge. Dernière objection: la microphotographie ne rend pas les couleurs. Disons simplement que la photographie en couleurs n'est pas encore au point.

d.— *Les prix.*

Le prix de la caméra de prise de vues varie entre 200,000 et 1,000,000 de francs (\$1,000 et

\$5,000): Mais beaucoup d'entreprises établissent, à la demande, les microfilms correspondant à des documents fournis.

Le prix des appareils de lecture est beaucoup plus réduit. Il est facilement amortissable: la seule pièce qui doit être changée assez souvent est la lampe électrique.

Et les avantages? . . .

a.— *Faible encombrement:*

Dans une boîte à chaussures, on peut faire tenir 30,000 clichés. Trois pouces cubes de microfilms contient 10,000 images $\frac{3}{4}$ " x 1" soit 680 verges carrés de texte ou 2,700 verges carrées de dessins (réduction beaucoup plus grande). Un fichier 5 x 8" contenant 1,800 cartes, sera reproduit dans 450 pds de pellicule.

Si l'on utilise le système de la microfiche: un tiroir de 15 pcs. de profondeur peut contenir la valeur de 400 ouvrages de 200 à 250 pages. Le même tiroir rempli par des bobines de microfilms équivaut à 491,952 cartes (recto seulement).

L'encombrement est de l'ordre du centième: possibilité de détruire les archives encombrantes, libération d'un matériel de classement actuellement très onéreux; si l'on tient compte du prix de location d'un pied carré on est obligé de reconnaître que le microfilm peut faire économiser par an des sommes assez considérables.

b.— *Fidélité de reproduction:*

Le microfilm reproduit exactement tous les détails.

Le rapport de réduction *théorique* est 20: 1 pouce sur le mi-

crofilm vaut 20 pouces sur l'original. Mais il est bon de tenir compte du plus petit détail à photographier: si ce détail est un caractère de .6 dixièmes de ligne, le rapport de réduction devient 6.

Les documents salis ou teintés, les caractères ou dessins qui ne sont pas nets, faiblement contrastés, diminuent les possibilités de réduction. Le microfilm permet de photographier un document divisé, c'est-à-dire que le document peut être reproduit par fragments, sans qu'on soit

ORGANISATION ET FINANCEMENT DES ENTREPRISES *par* Ls-A. BELISLE

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

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

pour cela obligé de découper l'original.

c.— *Rapidité d'exécution :*

Argument souvent mis en avant par les vendeurs. Certes, par rapport à la vitesse dactylographique, la rapidité est très grande, mais, par comparaison avec d'autres systèmes, l'argument perd un peu de sa valeur.

d.— *Economie :*

Lorsque l'on songe qu'une bande de 5 microphotographies 1" x 1½" coûte (au moment de la rédaction de cet article) environ 25c, que l'agrandissement d'une vue à un format usuel n'est pas plus cher, on se rend compte immédiatement de l'économie possible sur les frais d'établissement d'un long rapport à envoyer par courrier.

e.— *Sécurité :*

Coefficient de sécurité: 100%. L'imprimerie laisse toujours quelques coquilles, la copie dactylographique plus encore. Le microfilm reproduit facilement tous les cachets officiels et les signatures empanachées et illisibles,

en leur gardant un caractère d'authenticité absolue.

f.— *Facilité d'emploi :*

Les appareils de lecture, et même les appareils de prises de vues, peuvent être maniés par des personnes non spécialisées. Les microfilms ayant tous mêmes dimensions sont faciles à classer. Les risques de détérioration sont pratiquement nuls.

Les applications du microfilm

a.— *Conservation des documents précieux.*

La constitution d'archives de sécurité s'impose dans beaucoup d'entreprises. Divers documents doivent être conservés dans des coffres, car leur perte entraînerait de sérieux inconvénients: polices d'assurances, feuilles de paie et dossiers du personnel, déclarations fiscales, bilans, etc.

b.— *Archives de documentation*

Il s'agit de documents destinés à demeurer à la disposition des usagers qui les consultent plus ou moins fréquemment. L'emploi du microfilm est justifié si:

a) les archives de documentation sont constituées, en grande partie, par des extraits de périodiques, d'ouvrages de différents formats, ou même de microfilms édités par les maisons spécialisées;

b) les documents originaux ne peuvent être laissés à la disposition des usagers parce qu'ils sont irremplaçables, ou qu'ils doivent être classés à plusieurs endroits (siège social diffusant sa documentation dans plusieurs agences, par exemple);

c) les documents originaux sont trop volumineux (collections importantes de catalogues, de plans industriels, ou même de livres);

d) les documents originaux sont trop coûteux pour être achetés.

c.— Copie et courrier.

Si l'on doit classer des plans, des devis, des projets de dessin, des graphiques, des schémas, ou plus simplement un document circulant entre plusieurs services, l'usage veut que l'on fasse autant de copies qu'il est nécessaire. Le microfilm n'a pas grand intérêt pour les documents

intérieurs, mais prend une grosse importance lorsque ces mêmes documents doivent voyager soit par avion, soit par train.

d.— Edition et enseignement.

L'édition sur microfilm prendra une ampleur considérable le jour où les appareils de lecture seront en assez grand nombre sur le marché. L'avantage fondamental de l'édition sur microfilm réside dans le très faible prix de revient en comparaison du prix de l'imprimerie, lorsqu'il s'agit d'ouvrages à tirage limité (ouvrages techniques, scientifiques, nécessitant beaucoup d'illustrations, de formules composées, pour l'imprimerie, à la main).

e.— Représentation et organisation.

De nombreuses entreprises fabriquent des articles ou des machines non transportables (machines-outils par exemple). Certaines de ces maisons ont doté leurs représentants d'un appareil de projection. L'équipement revient à \$50 environ par représentant (dans le cas cité: 12 représentants et 60 à 80 vues par microfilm).

Nécessité accrue d'un apprentissage scientifiquement organisé pour les métiers

LE remède à la détérioration de la main-d'oeuvre que l'on constate un peu partout, je crois qu'on le trouvera, en bonne partie, dans une réglementation judicieuse de l'apprentissage, par l'établissement de conditions précises pour justifier chaque augmentation de salaire — le tout basé sur la compétence réelle de chaque ouvrier et les services qu'il rend à son employeur. Il n'y a peut-être pas grand succès à attendre d'une telle formule avec la vieille génération d'ouvriers — malgré que plusieurs restent encore aptes à se perfectionner — mais pour arriver un jour à cet idéal, il importe d'en commencer la réalisation le plus tôt possible. Il importe également de ne pas attendre d'une telle tentative des résultats foudroyants. Les habitudes d'un groupe ou d'une classe d'ouvriers ne peuvent se transformer du jour au lendemain. Il faut se montrer patient, il faut surtout se montrer prévoyant. Pour arriver à quelque but que ce soit, il faut partir, il faut démarrer — et plus tôt a lieu ce démarrage, plus vite on arrive au but.

Dans l'exécution d'un plan de ce genre, l'un des premiers pas à franchir est de choisir avec une sévérité de plus en plus grande les apprentis qui sont ad-

mis dans la profession. Un apprenti qui sait à peine lire et écrire est fort mal outillé pour se tenir au courant des progrès de la technique de son métier. S'il ne sait pas lire — ou très peu — c'est un signe qu'il n'aime pas les livres; c'est aussi un signe qu'il ne pourra guère comprendre des instructions écrites. Son esprit est lent et engourdi. L'excuse qu'on aurait pu trouver il y a 20 ou 25 ans à cesser la fréquentation scolaire à 12 ou 14 ans ne tient plus de nos jours — et un jeune homme de 16 ou 17 ans qui n'a pu s'élever au-dessus de la sixième année ne saurait faire — sauf exceptions très rares — qu'un journalier dont l'esprit restera à jamais fermé aux belles choses de notre civilisation.

C'est donc rendre service aux jeunes hommes qui se destinent aux métiers que d'exiger un minimum de connaissances scolaires élémentaires. En fermant la porte aux hommes de faible capacité intellectuelle, les métiers en pleine évolution technique comme le vôtre ne deviendront pas le refuge des déserteurs de l'école.

Ce n'est pas que l'école se montre très formatrice au point de vue des métiers. D'abord, ce rôle n'appartient pas strictement à l'enseignement élémentaire; ensuite, les matières essentielles à quiconque pour lui permettre de continuer seul à s'instruire: français, mathématiques, art de lire et de comprendre, sont censées être intensément poussées à ce stage de la vie scolaire. Mais, même dans l'enseignement de la lan-

gue, l'école paraît avoir à peu près totalement oublié les métiers. Nos manuels scolaires nous parlent de Bossuet, de Chateaubriand, de Napoléon, des hauts faits de l'histoire — jamais on y trouvera d'allusions aux diverses techniques — même très élémentaires — employés dans l'agriculture, la menuiserie, la plomberie, la mécanique tout court et la mécanique d'automobile en particulier, l'électricité et ses usages, etc. Ce sont pourtant là des sciences de tous les jours à notre époque. Elles sont entrées dans nos mœurs pour y rester et notre population scolaire a le droit de connaître — à mon sens — le nom des appareils électriques les plus usuels, l'appellation propre des outils ordinaires en vrai français, le nom réel des parties d'une auto ou d'un tracteur — avant même d'être obligée d'apprendre pendant combien d'années Napoléon dut rester sur l'île Ste-Hélène...

Mais enfin, ce sont là des lacunes de notre enseignement que le temps et aussi la bonne volonté de tous les intéressés se chargeront de corriger. Souhaitons que ce jour arrive bientôt. Car, il ne faut pas l'oublier, si l'école paraît avoir totalement ignoré les métiers dans ses programmes élémentaires, c'est surtout parce que les hommes de métiers eux-mêmes ont ignoré l'école dans l'organisation de leurs professions. Si, par exemple, il existait une coopération plus étroite entre votre Association et les maîtres qui, dans la plupart des écoles, enseignent les travaux manuels, je suis certain que vous y trouveriez une foule de jeunes

gens très doués, intelligents et aptes à poursuivre toute leur vie durant leur formation pour le plus grand bien de votre corps de métier dans son ensemble. Ces jeunes apprendraient tôt la terminologie du métier, c'est-à-dire les termes spéciaux dont vous vous servez; ils se rendraient tôt compte également de leurs dispositions pour ce métier et orienteraient en conséquence leurs études, leurs lectures et leur formation.

En tout cas, ce sont là des considérations qui peuvent entrer dans un plan d'ensemble en vue d'améliorer le métier — et dont il importe d'entrevoir le plus tôt possible la mise en oeuvre. A ce point de vue, j'ai voulu personnellement contribuer à ce plan en préparant de nombreux manuels techniques élémentaires à l'usage des maîtres-plombiers, des entrepreneurs en plomberie, chauffage et électricité, et aussi et surtout de leur personnel ouvrier. Ces ouvrages visent à fixer le vocabulaire de chacune de ces branches du métier en expliquant l'usage des matériaux, raccords, dispositifs et autres accessoires en usage.

Hotel Saint-Louis

Harthey Lynch J. Aubin, gérant général

Hotel refait tout en neuf

Visitez notre nouvelle salle à diner

Repas succulents

33, rue St-Louis.

Téléphone 2-2771

Québec

D'autres de ces manuels sont en préparation. Dans chacun, mes collaborateurs et moi-même, nous nous efforçons d'y montrer les meilleures façons de s'y prendre; nous donnons des explications nombreuses, claires, en un langage que même les moins instruits peuvent comprendre. C'est dire que si les écoles veulent coopérer dans le sens que j'ai esquissé plus haut, elles auront déjà en main de bons outils — sans doute pas parfaits parce que notre tentative est la première du genre au Canada français — mais tout de même assez perfectionnés pour épargner à ceux qui s'en serviront une énorme somme d'efforts et de frais.

Nous sommes à une époque où prévaut la spécialisation. Et quoiqu'on en dise, la spécialisation, loin de s'atténuer, va se faire de plus en plus intensive. Par elle, le monde connaît une ère de progrès sans précédent. La spécialisation est le produit de notre siècle démocratique. Chacun, en effet, vise à obtenir le meilleur revenu en rendant des services que nul autre ne peut accomplir mieux que lui. Le spécialiste — que ce soit un médecin, un ingénieur en chauffage, un plombier ou un technicien en radio — remplit un rôle éminemment social. Il dégage ses semblables de la tâche qu'il accomplit lui-même et il accomplit cette tâche mieux que celui qu'il sert en se faisant payer. Le public — c'est-à-dire vous et moi — nous pouvons gagner ailleurs en moins de temps et avec moins d'effort ce que nous versons annuellement aux spécialistes de toutes nuances auxquels nous devons faire appel.

La société est ainsi mieux servie, chaque homme se charge moins l'esprit, et le monde évolue à une allure plus rapide grâce au concours des artisans spécialisés dont votre profession est l'un des exemples les plus nobles.



A l'issue du congrès au cours duquel fut prononcée cette conférence, les Maîtres-Plombiers de la province ont décidé à l'unanimité de se former en Corporation. Un exposé extrêmement intéressant, précis et animé de ce qu'est en réalité une Corporation fut présenté à l'auditoire par Mtre Ubald Désilets, de Québec, qui fit également ressortir quels avantages un groupement d'artisans comme les maîtres-plombiers pourrait tirer de cette démarche.

Avec le dynamisme qui le caractérise, M. J.-D. Savard, de Québec, président sortant de charge de l'Association, expliqua à ses collègues qu'il était temps d'agir. Il fut aussitôt nommé président d'un comité qui s'occupe dès maintenant de préparer les voies à la nouvelle Corporation.

Il va de soi qu'un corps de métiers comme celui de la plomberie assume des responsabilités de plus en plus grandes vis-à-vis le public. Les techniques d'installation d'une foule d'appareils tombant sous leurs attributions exigent très souvent, sinon toujours, l'intervention de spécialistes. Par ailleurs, l'usage des appareils sanitaires se répand de plus en plus et gagne rapidement les centres ruraux; l'uniformisation des

techniques et des procédés devient en quelque sorte une mesure de sécurité publique.

Il convient de féliciter M. J.-D. Savard du magnifique esprit social dont il fait preuve, de sa largeur de vues et des mesures de protection qu'il veut assurer à tous ses collègues du métier. Il est vaillamment secondé en cela par le nouveau conseil d'administration de l'Association dont le secrétaire, M. Adrien Lemire n'épargne ni les efforts ni le temps pour favoriser par tous les moyens la formation d'hommes compétents et habiles.

—Louis-A. BELISLE.

(Suite et fin d'une conférence prononcée le 8 mai 1948 devant l'Association Nationale des Maîtres-Plombiers à Shawinigan-Falls).

- * -

Les industriels des États-Unis ont pris au sérieux la lutte contre le communisme.

Comme ces gens sont habitués à remuer l'opinion au moyen de la publicité, ils ont compris tout de suite que ce qu'il fallait faire, c'est « vendre » le régime capitaliste à l'opinion publique. Ils se sont donc mis en tête de démontrer que le meilleur régime, celui qui assure à chacun le maximum de bien-être, celui qui donne à chaque travailleur sa part de la production, c'est le régime américain, tel qu'il fonctionne à l'heure actuelle.

En gens pratique, ils ont fait un accord : 10% de l'espace employé dans la publicité sera utilisé dans le but d'éclairer l'opinion publique.

Un métallurgiste américain a déclaré à ce sujet: « Il faudra « vendre » au public américain certaines vérités fondamentales au sujet des relations entre le capital et le travail. La besogne est énorme, mais la publicité américaine a « vendu » énormément auparavant, elle peut le faire encore »

Le chonométrage aux jeux

Des instruments automatiques de précision enlèveront toute chance d'erreur

Par Lambert Mayer

LES Jeux Olympiques ont la réputation de toujours amener un certain nombre de discussions, mais il est un domaine où celles-ci seront évitées à l'avenir puisque tout le monde aura satisfaction. Ce facteur est très important, puisqu'il s'agit du chonométrage, là où des fractions de secondes peuvent établir de nouveaux records, ou parfois décider de championnats.

Depuis 1932, des instruments de grande précision, fabriqués par la Compagnie Omega, ont servi exclusivement aux Jeux et

à une multitude d'autres épreuves sportives, mais il pouvait quand même y avoir des erreurs à cause des réactions variables des opérateurs dans le maniement des compteurs à main. C'est ainsi qu'on voyait souvent une dizaine de juges chonométrer une course, pour ensuite comparer les différents temps et faire la moyenne qui devenait le temps officiel. On comprend que plusieurs pouvaient se plaindre de ce système qui ne pouvait rendre justice en tout temps.

Tout cela est passé maintenant. Un nouveau système, en-

Marion & Marion

BREVETS D'INVENTION

MARQUES DE COMMERCE

DESSINS DE FABRIQUE

en tous pays



Raymond-A. ROBIC

J.-Alfred BASTIEN

Montréal

tièrement automatique, a été développé par Omega et permettra un chronométrage parfait aux Jeux qui se dérouleront en Angleterre, cet été. Ce système est à l'épreuve des changements subits de température et a répondu à toutes les espérances qu'on y plaçait aux Jeux d'Hiver qui ont eu lieu en Suisse, à la fin de février.

C'est le coup de pistolet du départ qui met en marche les chronographes et ce sont les concurrents eux-mêmes qui les arrêtent en traversant la ligne

d'arrivée, où une cellule photo-électrique arrête un à un les compteurs, à mesure qu'arrivent les coureurs. C'est ainsi qu'on peut obtenir le temps exact de huit concurrents dans une même épreuve par un système automatique, grâce auquel aucune erreur n'est possible. Avec une équipe d'ingénieurs constamment sur les lieux pour prévenir toute défectuosité technique, les athlètes sont assurés d'obtenir pleine justice pour leurs exploits et les Jeux devraient obtenir un succès retentissant.

- ❁ -

L'Institut expérimental des Métaux légers de Novara (Italie) a mis au point un nouvel alliage léger dénommé «Ergal». Il paraîtrait qu'en ce qui concerne le poids et la résistance, il dépasse le duralumin et les métaux similaires. Il serait de 25% plus léger que le duralumin.

- ❁ -

Une des grandes causes de la prospérité américaine, c'est que l'avancement, dans le monde des affaires, se fait au choix, et non à l'ancienneté. Quand une vacance se produit dans le personnel dirigeant, on fait appel à un homme de 25 à 35 ans, et non à quelqu'un «qui a fait ses preuves» et à qui «la place revient».

Ayant beaucoup voyagé depuis la guerre, ayant pris contact avec de nombreux businessmen étrangers, un des dirigeants de l'équipe de Publiccontrol est toujours frappé par l'âge des dirigeants belges. Ceux-ci arrivent quand ils ont perdu la majeure partie de leur allant. D'où la stagnation de beaucoup d'affaires, dont les dirigeants ont les mains suffisamment pleines avec les soucis inhérents à l'époque, et qui ont perdu le goût du risque sans lequel on n'arrive à rien de grand. — *Publiccontrol*.

L'Annuaire du Canada devrait être dans toutes les bibliothèques d'homme d'affaires

L'ÉDITION de 1947 de l'Annuaire du Canada vient de paraître. Cet ouvrage, répertoire statistique officiel du pays, offre les renseignements les plus récents sur les ressources naturelles et leur mise en valeur, l'histoire, les institutions, la démographie, les diverses branches de la production, le commerce, les transports, les comptes nationaux et la finance publique, l'éducation, le travail,

etc. Bref, en un seul volume, voici une étude complète de la situation sociale et économique du Canada; c'est une véritable encyclopédie canadienne, présentée selon les règles les meilleurs de l'art typographique et de la technique documentaire.

La nouvelle édition, qui compte plus de 1,200 pages, a subi une revision minutieuse. Chacun de ses chapitres renferme les derniers renseignements dis-

206, RUE DU PONT,

Tél. 4-4641

**LA CHE
F. X. DROLET
QUEBEC**

FABRICANTS D'ASCENSEURS

*Ateliers de Mécanique Générale
et Fonderie*

**ACIER, FONTE, CUIVRE
et ALUMINIUM.**

Ascenseurs Moderne à Passagers
et à Marchandises,

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

Toute réparation mécanique.

SPECIALITES:

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

SOUDURE électrique et autogène.

ponibles au moment de l'impression. Outre le texte habituel, l'*Annuaire* contient plusieurs articles spéciaux qui traitent de la citoyenneté canadienne, de l'UNESCO, de la bienfaisance et des allocations familiales, de la criminalité et des délits chez les jeunes, du programme et de la politique agricoles du Canada, de la Commission canadienne du blé, de l'O.A.A., de l'irrigation dans l'Ouest canadien, des insectes nuisibles aux forêts et de la géologie du Canada.

Le *répertoire des sources de renseignements officiels*, qui remplace la liste détaillée des publications autrefois dressée dans le chapitre des sources de renseignements, sera sans doute très utile au lecteur. Plus de douze cartes géographiques et trente-huit diagrammes ont été insérés dans la présente édition.

Ceux qui désirent se procurer l'*Annuaire*, qui se vend \$2.00 l'exemplaire, voudront bien s'adresser à l'Imprimeur du Roi, Ottawa. Grâce à une permission spéciale, un nombre limité d'exemplaires brochés ont été

mis à la disposition des ministres du culte, des étudiants et des instituteurs. Ces personnes peuvent se les procurer, moyennant remise de \$1 l'exemplaire, en adressant leur commande au Statisticien du Dominion, Bureau fédéral de la Statistique, Ottawa.

Cette édition, en *langue française*, devrait être dans toutes les bibliothèques d'hommes d'affaires. Le format en est pratique. On peut s'y référer très facilement grâce à une table analytique complète, et les tableaux que contient l'ouvrage procurent, en quelques minutes, des renseignements, des aperçus, des chiffres et des statistiques qu'il serait parfois très long et très difficile de trouver ailleurs. Le Département Fédéral de la Statistique assume des frais considérables afin de faire paraître cette édition en langue française et nos maisons d'affaires, nos maisons d'enseignement, en un mot tout Canadien soucieux d'être renseigné exactement sur le Canada devrait posséder un exemplaire de ce magnifique volume relié.—L.-A. B.

Nous devons satisfaire aux besoins locaux avant de songer au commerce extérieur

RECEMMENT, une réduction d'environ \$2 la corde a été enregistrée dans les prix du bois à pulpe. Sur les marchés mobiliers, les titres de papeteries ont subi une baisse. La Grande-Bretagne achètera probablement de nous moins de pulpe et de papier au cours des prochains mois.

Ces trois manchettes sont d'un intérêt primordial pour nous, de la province de Québec. Le bois est l'une de nos ressources les plus abondantes et dont nous connaissons le mieux l'exploitation. Le papier est l'un des rares produits que nous pouvons exporter à l'état fini. Assurément, si la Grande-Bretagne en achète moins, nous pourrions trouver aux Etats-Unis un débouché avide et, de ce fait, accueillant. Ce débouché, que nous possédons déjà, sera pour notre pays une source accrue de dollars ardemment convoités. Il n'en reste pas moins vrai que notre économie, si elle repose principalement sur le marché britannique pour trouver des débouchés, se trouve dans la même situation qu'un industriel dont la production totale est absorbée par un seul client. Cet industriel est, de ce fait, à la merci de son client tant pour les quantités que pour les prix de la marchandise qu'il fabrique.

Pendant plus de cent ans, les Etats-Unis ont évolué à l'écart de ce qui se produisait ailleurs dans le monde. "L'Amérique aux Américains", avait dit Munroe. Et les autonomistes veillaient farouchement à

ce que leur pays restât étranger aux querelles dont la civilisation européenne subissait les mortels assauts. En ne se mêlant que de leurs affaires, nos voisins ont su bâtir à la fois une grande nation, une formidable économie et une civilisation qui passera à l'histoire comme l'un des joyaux de l'ère démocratique.

L'économie américaine est typique de l'idéal auquel nous devrions aspirer. Nos voisins ont commencé par satisfaire les besoins immédiats de chez-eux. Puis, au lieu de baser leur structure industrielle sur un marché d'exportation, ils se sont ingénies à créer, chez eux toujours, des besoins nouveaux. De cette ambition sont sorties des industries jusque là inconnues : l'automobile, l'aviation, la radio, la grande presse — toutes merveilleusement adaptées au milieu américain afin de favoriser la diffusion des renseignements, le transport et les échanges de toute nature. En mettant à la disposition de chaque être humain un nombre sans précédent de ce qu'on a appelé les "esclaves mécaniques", la nation américaine a contribué à soulager les misères physiques ; elle a assuré plus de loisirs à chacun de ses sujets et favorisé de la sorte l'épanouissement de sa personnalité, accru le sens des responsabilités et de l'indépendance ; elle a suscité le goût de l'entreprise individuelle et collective en créant l'esprit d'équipe et la cohésion d'éléments extrêmement disparates.

Et tout cela, sans avoir à compter pour la peine sur les marchés extérieurs — aussi bien à titre de débouchés qu'à titre de sources de matières premières. Quand l'Angleterre décidait d'acheter son bacon du Danemark plutôt que du Canada, nos voisins ne s'en trouvaient nullement affectés, pas plus, du reste, qu'aux périodes où, trouvant quelques sous de plus en Trans-

jordanie ou en U.R.S.S. pour son acier transformée en canons, elle en exportait là-bas, plutôt qu'ici des automobiles ou des machines à papier. Il y a eu certes des crises aux Etats-Unis, mais les plus graves ont été le résultat de leur participation à la politique mondiale — comme ç'a été d'ailleurs notre cas.

Quelles que soient les théories à ce contraire, je reste persuadé que la politique industrielle la plus sage est celle qui consiste d'abord à exploiter les produits du sol, des forêts et de la mer que nous trouvons à portée de la main; en second lieu à organiser notre production de façon à répondre aux exigences de notre marché immédiat. Ce n'est pas tant la grosse industrie qui fait la prospérité d'une nation — surtout d'une petite nation — c'est l'industrie qui répond à SES besoins. Il y a des besoins immédiats, réels, et aussi des besoins latents qu'une publicité adroite sait éveil-

Liste des débiteurs inscrits sous la

LOI LACOMBE

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

EDITION du 1er NOVEMBRE 1946

Avec supplément au 15 mai 1948

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

PRIX \$1.00 (franco)

En vente seulement à:

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

ler. Nul mieux que les Américains n'a su tirer parti de ces principes. Ce n'est pas tout de dire qu'on se lance dans l'industrie: il faut que celle-ci réponde d'abord à un besoin que l'on saura combler mieux et à meilleur compte que la concurrence, s'il en existe, ou que l'on saura éveiller s'il n'est pas apparent. Créer un besoin, introduire un produit nouveau et le faire accepter du public, ce n'est pas chose facile. C'est pourquoi le commerce extérieur, basé sur la vente à d'experts distributeurs habitués au marché mondial, peut paraître séduisant à première vue. C'est plus facile, mais aussi plus risqué du fait qu'on se trouve à la merci d'un débouché unique de la catégorie des monopoles.

Que notre industrie commence par répondre aux besoins locaux. Qu'elle s'ingénie à satisfaire le plus parfaitement ces besoins, tant sous le rapport de la qualité que sous celui des prix. Qu'elle ne se laisse pas tenter par les aventures spéculatives qui exigent des immobilisations trop fortes. Qu'en outre elle soigne sa clientèle locale, celle qu'elle connaît bien et qui la connaît. En poussant de plus en plus loin la perfection de ses moyens de distribution, de vente et de service, qu'elle s'assure enfin la sympathie d'une clientèle qui verra en elle, non pas un ogre affamé de dollars, mais bien un rouage essentiel à la vie de la collectivité. Lorsque cet objectif aura été atteint, nous pourrons envisager les demandes qui nous viendront de l'étranger, non plus comme une nécessité vitale, mais plutôt comme un déversoir pour notre excédent d'énergie.

—Louis-A. BELISLE.

Travail accompli par le Conseil National de Recherches

Extrait du « Bulletin des Constructeurs », (Ottawa)

DÉPUIS plusieurs années déjà le Conseil national de recherches s'est intéressé aux problèmes concernant l'industrie de la construction. Il existe depuis 1932 des commissions chargées d'étudier les problèmes de la construction dont la plus importante fut celle qui s'occupa de la rédaction du Code national du bâtiment. Les Divisions de chimie, de physique et de génie mécanique ont également poursuivi des travaux de recherches au sujet de certains matériaux et certaines méthodes de construction.

Comme suite logique de cet intérêt, le Conseil établissait, à la fin de 1946, une Division de recherches en construction.

Cette division commença à opérer officiellement en août 1947, lorsque le directeur, M. Robert F. Legget, anciennement de l'Université de Toronto, arriva à Ottawa pour prendre charge de ses nouvelles fonctions. Il revenait d'un voyage outre-mer au cours duquel il fit une étude sérieuse des activités en Grande-Bretagne dans le domaine des recherches en constructions. Les

Bureau:
76 rue St-Joseph
Tél. 2-3002

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

Dr H.-A. Houle

Chirurgien - Dentiste

QUEBEC

bureaux de la nouvelle division sont dans les édifices de la Division de génie mécanique situés sur le chemin de Montréal.

Étant donné que le niveau de la construction au Canada est plus élevé que jamais auparavant, le recrutement du personnel pour cette nouvelle division présente des difficultés inusitées. Son travail débute donc lentement, mais on est à former une organisation qui pourra se développer rapidement lorsqu'on aura réuni le personnel nécessaire.

Les exigences d'ordre technique de la Société centrale d'Hypothèques et de Logement furent une des raisons qui nécessita l'établissement de cette Division. Une entente des plus satisfaisantes fut conclue au sujet des activités respectives de la Société et de la nouvelle Division. Cette Division agit maintenant en qualité de «service des recherches» de la Société dans tous les sujets d'ordre technique concernant le logement. Cette liaison ne signifie pas que ce service conduira les expériences nécessaires pour déterminer l'élégibilité des matériaux

de construction employés dans les projets de construction de la Société. Les expériences de cette nature devront être conduites par des laboratoires commerciaux à la suggestion et aux frais du demandeur. La Division jugera pour la Société de la valeur relative de ces produits en basant son jugement sur les résultats des épreuves et autres données techniques soumises par les personnes intéressées.

Des contacts personnels utiles ont déjà été établis non seulement avec la Division des recherches en construction de la Grande-Bretagne mais également avec celles de l'Australie et de l'Afrique du Sud. On a rendu des visites personnelles à un bon nombre de bureaux des États-Unis où l'on s'occupe des recherches sur le bâtiment. Le terrain fut donc préparé pour établir une étroite collaboration entre les divers groupes travaillant activement dans ce domaine afin de bénéficier des maints avantages résultant d'une telle collaboration.

Cette Division travaille déjà étroitement avec d'autres bureaux du gouvernement fédéral

intéressés à certains aspects particuliers des recherches dans le domaine du logement et, en particulier, avec les laboratoires des Forest Products, le bureau des Mines et le service géologique du ministère des Mines et des Ressources, le bureau fédéral des Statistiques, le ministère des Travaux Publics et le service météorologique du ministère du Transport.

Étant donné que les recherches dans le domaine de la construction doivent être faites en rapport avec les conditions locales, on a fait les premiers pas pour établir des unités régionales dans les provinces des Prairies (à Saskatoon) et dans les Maritimes. On espère éventuellement avoir des services de campagnes opérant dans les régions mentionnées ainsi qu'en Colombie-Britannique et dans le Nord du Canada.

Le travail de cette Division sera toujours en premier lieu d'un ordre pratique bien qu'on espère avec le temps être en mesure de poursuivre des études fondamentales. Étant donné qu'on possède déjà une foule de renseignements utiles au sujet

de la construction, une des premières fonctions de cette Division sera de mettre ces renseignements à la disposition des gens sous une forme pratique. En même temps, on se met en communication avec les grandes organisations de construction et de génie dans le but de poursuivre des recherches sur les projets de maisons actuellement en construction.

Voici quelques renseignements sur le travail poursuivi par les deux services déjà établis.

Codes et spécifications.— Ce service fut placé sous la juridiction de la nouvelle division peu après sa formation. L'activité principale de ce service est de diriger les activités de la Commission canadienne des normes pour les achats de l'État. Des pourparlers furent entrepris pour formuler une politique conjointe au sujet de la publication des normes et des spécifications entre cette Commission, l'Association canadienne d'étalonnage et la Division d'étalonnage du ministère du Commerce.

Ce service sera également responsable de l'administration du Code national du bâtiment. A

la fin de l'année, on mentionnait la possibilité de reconstituer la Commission du Code national du bâtiment.

Mécanique du sol.— On a fait les premiers pas pour établir

un laboratoire de recherches en mécanique du sol. Ce laboratoire fut installé dans l'édifice hydraulique de la Division de génie mécanique. Les premières expériences furent conduites à la fin de l'année 1947.

- ❀ -

NUANCES DANS L'ACTION

Dans le vestiaire d'un vaste magasin à rayons on peut lire les définitions que voici :

« Je ne veux pas » est un renégat,
 « Je ne peux pas » est un déserteur,
 « Je ne sais pas » est un paresseux,
 « Je voudrais bien » est un indécis,
 « Je pourrais » commence à s'éveiller,
 « Je vais essayer » est sur pieds,
 « Je peux » est en marche,
 « Je veux » est à l'ouvrage,
 « J'ai fait » est maintenant le patron.

- ❀ -

Conseil à coller dans son chapeau ! — « Ne jamais commander à qui que ce soit sans ajouter un mot de politesse ou de bienveillance; ne jamais donner un avis, faire une remarque sans se posséder complètement et sans entourer de bonnes paroles les conseils qui seraient de nature à blesser. »

- ❀ -

Le prix de revient et l'organisation du travail ne sont pas des questions de GROS SOUS et ne doivent pas dessécher les cœurs, bien au contraire ils doivent permettre de développer la personnalité humaine.— *Robert Satet.*

La véritable source des malaises internationaux est d'origine économique

LES malaises résultant de l'après-guerre, dans tous les pays du monde, paraissent s'aggraver d'un mois à l'autre. Quelques nations sont parvenues à se relever quasi-complètement. — entre autres la Belgique. A l'intérieur, l'économie de la plupart fonctionne relativement bien. On a fini par stabiliser quelque peu la hausse météorique des prix. Les salaires ont suivi cette hausse de plus ou moins près. Et si, dans nombre de familles, on doit encore se serrer la ceinture même pour l'essentiel, il n'en reste pas moins que l'économie interne des nations semble prendre lentement son cours normal, ou du moins un cours quelconque. De ce côté, le chaos disparaît.

Il n'en va pas de même, cependant, dans le domaine des relations internationales. Politiquement et financièrement, il y règne un chaos dont l'histoire ne nous offre que fort peu d'exemples. D'après les courants qui se dessinent entre les lignes d'une propagande toujours tendancieuse, il saute aux yeux que les malaises politiques de l'heure dérivent des malaises économiques. Certaines nations épuisées et que chargent par surcroît des traditions désuètes, s'acharment à faire supporter par le peuple une devise dont la valeur est purement conventionnelle. C'est le cas notamment de la livre sterling, que la Grande-Bretagne refuse à tout prix de dévaluer afin de ne pas affecter les revenus de ses rentiers.

Aujourd'hui, très rares sont les devises qui, réellement, correspondent à leur valeur nominale lorsqu'on veut les comparer avec les standards normaux. Même le dollar américain ne vaut pas 100 sous dans la piastre en or. C'est dire que notre économie moderne repose non plus sur un équivalent monétaire réel, mais sur la confiance plus ou moins solide d'un groupe en un signe imprimé qui convient parfaitement aux échanges à l'intérieur des frontières de chaque pays, mais dont la valeur relative, sur le plan international, reste fort difficile à établir.

C'est de là que proviennent la plupart des malentendus de l'heure présente. Les pays se sont créés pendant la guerre des économies fermées. En dirigeant savamment les mouvements de la monnaie, en contrôlant les prix, en écumant par de lourds emprunts et des impôts sans précédent les surplus d'argent en circulation, ce régime a réussi à lubrifier fort avantageusement le mécanisme de la production pendant la guerre. La production aussi, ne l'oublions pas, était dirigée. Les gouvernements pouvaient alors tableer sur des budgets relativement fixes pour obtenir la production nécessaire à la poursuite du conflit. Mais, avec le retour à l'économie civile, le contrôle est devenu moins aisé. Les pays les plus avancés sur le chemin de l'industrialisation ont voulu inonder les autres de leurs produits. Mais les autres n'ont pas de devises stables. Bien plus, aucune devise ne peut se comparer à une autre d'après les normes ordinaires, les petits pays sont appauvris par leur effort de guerre, plusieurs des nations importantes sont dans l'impossibilité de se relever avant plusieurs années et toutes sont écrasées par le paiement de formidables intérêts sur les emprunts passés.

Les pays qui ont dévalué leurs devises se trouvent, à plusieurs points de vue, dans un état plus avantageux que les autres qui tiennent encore à leur prétendue valeur nominale. Ce qui compte réellement, c'est la capacité de travail et de production des individus. Le signe ou l'intermédiaire qui s'appelle monnaie n'a, lui, qu'une valeur relative. Un boisseau de blé peut valoir ici \$1, à Chicago \$2.50, à Londres 10 shellings, à Paris 300 francs — mais il en coûte partout le même effort et à peu près le même temps pour produire ce boisseau de blé. La valeur réelle d'une chose est la même partout où elle peut se produire; c'est simplement l'étiquette qu'on appose sur la monnaie qui l'achète qui change de nom avec chaque pays, à l'intérieur de chaque frontière. Et c'est de là qu'est sortie la Babel économique de notre époque.

Il va falloir qu'un jour ou l'autre le service de la dette des principaux et plus anciens pays soit révisé de quelque façon. J'aurai l'occasion de revenir sur ce sujet, mais il saute aux yeux de tous que l'obligation de rembourser deux fois, trois fois, indéfiniment un capital par le paiement des intérêts est un non-sens et une course au suicide.

—Louis-A. BELISLE.

- 38 -

Une étude de marché faite aux États-Unis montre que 60% des propriétaires d'auto pensent qu'on devrait produire des voitures plus petites, à un prix d'environ 1,000 dollars. 72.5% d'entre eux achèteraient cette voiture de préférence aux petites voitures actuelles.

Un problème de plus posé aux usiniers américains. . . .

Les assurances au Canada

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

C'EST vers le milieu du dix-neuvième siècle que des compagnies britanniques et des États-Unis introduisirent l'assurance-vie au Canada où l'on compte aujourd'hui quelque soixante compagnies se faisant concurrence dans ce genre d'assurance. La plupart de ces compagnies opèrent en vertu de chartes fédérales.

L'adaptation de l'assurance-vie aux besoins de la population a été la cause de l'augmentation considérable enregistrée dans le volume d'assurance-vie en vigueur au cours des dernières vingt-cinq années. En 1869, le volume global d'assurance-vie vendu au pays par des compagnies à charte fédérale n'était que de \$35,680,000 au regard de \$11,900,274,930 à la fin de 1947.

Les 8,377,237 polices d'assurance que représentait cet énorme montant étaient détenues par quelque 4 millions d'assurés, soit une moyenne approximative de \$3,000 chacun; la moyen-

ne per capita, basée sur une population de 12 millions, s'établit à \$992.00. On réalise l'importance de ces chiffres si l'on sait que le montant de \$11,900,274,930 représenté par le volume d'assurance-vie en vigueur dans les livres de compagnies, faisant affaires en vertu d'un permis fédéral, est l'équivalent d'environ les trois quarts de la dette foncière du Canada et de près de trois fois le chiffre représenté par notre industrie agricole.

Il est important de signaler que le revenu en primes de l'assurance-vie vendue au pays, par les compagnies à charte fédérale (sociétés fraternelles non comprises) est passé de \$90,000,000 en 1920 à \$304,486,057 en 1947. Ces mêmes compagnies ont payé, de 1939 à la fin de 1947, à leurs assurés, ou aux bénéficiaires de ces derniers, la somme approximative de 1½ milliard, tant au Canada qu'à l'étranger, dont plus de \$500 millions pour cause de décès.

Tous ces chiffres indiquent clairement que, contrairement à il y a une cinquantaine d'années, les Canadiens ont maintenant une meilleure compréhension des avantages multiples que comporte l'assurance-vie.

Nos commentaires sur l'assurance-vie au pays seraient incomplets si nous omettions de souligner l'ampleur des opérations d'assurance effectuées dans notre province par des compagnies dirigées par les nôtres et ayant un permis provincial. Ces institutions — dont les plus importantes sont La Sauvegarde, l'Alliance Nationale, Les Prévoyants du Canada, La Solidarité, La Prévoyance, La Protection Nationale, La Survivance, La Laurentienne et La Caisse Nationale d'Assurance-vie —

jouent, en effet, un rôle d'importance de plus en plus considérable dans le domaine de l'assurance-vie au pays.

Assurance-incendie

L'augmentation énorme depuis 1869 (première année de la statistique) de l'assurance-incendie en vigueur au pays est sans doute l'effet partiel de la vulgarisation de l'assurance. Elle fournit un indice important de la valeur croissante de nos biens assurables et met d'autant en lumière l'augmentation de la richesse nationale.

Les polices d'assurance-incendie émises par les compagnies à charte fédérale représentaient en 1880, une valeur de \$411,564,271; en 1900, elles atteignaient le milliard et, en 1930,

Tél. Bur. 2-3592

Tél. Rés. 5-9697

SPÉCIALISTE POUR LA VUE

REMY BEAULIEU, B.A., O.O.D.

OPTOMÉTRISTE

Examineur officiel pour le C.N.R.

Vis-à-vis Carré Jacques-Cartier

94, DE LA COURONNE, (ch. 2)

QUEBEC

elles se chiffraient par \$9,672,-997,000. A la fin de 1947, le total représenté par les polices d'assurance-incendie au Canada, à l'exclusion de celles émises par des compagnies à charte provinciale, était de \$20,284,524,880

Assurances diverses

Les assurances diverses au Canada couvrent actuellement, entre autres risques, les accidents (y compris les accidents à la personne, la responsabilité civile et la responsabilité des patrons); les accidents d'aviation, d'automobile, de chaudière à vapeur; le crédit, les tremblements de terre, les explosions,

le faux, le cautionnement, la grêle, les transports, les bestiaux, la propriété personnelle, le bris de verre, la propriété, la maladie, le vol, etc. La plus importante de ces assurances, d'après les primes versées, est l'assurance-automobile, en progression constante depuis une quinzaine d'années malgré les baisses enregistrées au cours des quelques années antérieures à 1935 ainsi que durant les trois dernières années de guerre. Les primes perçues par les compagnies vendant de l'assurance-automobile sont passées de \$80,466 qu'elles étaient en 1910 à \$47,839,794 en 1947.

On a inventé aux États-Unis un moyen nouveau de produire et de conserver du jus de fruit, en congelant celui-ci sous pression. L'eau contenue dans le jus devient de la glace, le jus contenant le sucre, les matières minérales et les vitamines reste liquide et est recueilli. Avantages: transport moins coûteux, conservation assurée, emballage bon marché.

Joseph Frazer, le partenaire de Henry Kaiser vient de se lancer dans la construction d'un tracteur de ferme léger, d'une force de 6 HP, destiné aux petits fermiers.

Le commerce au détail et l'économie nationale

Par Geo.-S. Hougham.

Conférence devant la Canadian Retail Federation (Toronto)

TOUTE association de marchands détaillants est nécessairement formée d'individus qui achètent et vendent des « choses tangibles ». L'organisation proprement dite, par conséquent, la tâche d'animer ces idées et de leur donner une forme aux yeux des membres de l'Association est toujours une besogne difficile. Il serait peut-être opportun, dans ce cas particulier, de vous rappeler que les conflits en cours dans le monde, de nos jours, ont pris origine au royaume même des « idées ». De là le terme « idéologique » appliqué à ces conflits. Il peut être sûrement pris pour acquis, je présume, que notre Fédération s'intéresse aux idées qui stimulent l'initiative. Que fait-elle pour seconder ces idées ?

La tendance au contrôle gouvernemental sur les affaires.—

Dans la sombre période 1930-38, j'acquis une certaine notoriété à cause d'une déclaration que je fis à maintes reprises au cours de mes pérégrinations à travers le pays et qui peut se résumer à ceci: « Que cela nous plaise ou non, que cela convienne ou non à notre philosophie sociale et économique, nous marchons inévitablement dans la direction d'un plus vaste contrôle gouvernemental des affaires ». Je fus même l'auteur d'une déclaration qui s'avéra prophétique d'une façon étonnante et terrible. Cette déclaration était à l'effet que tout ce qui était nécessaire à l'accomplissement de cette tendance était une seconde guerre mondiale. Nous avons été témoins de ce qui est arrivée.

On était disposé—ce qui est probablement le rêve des hommes d'affaires et certainement de plusieurs de mes amis les mai-

chands détaillants — à prendre pour acquis qu'à la fin de cette crise et à la suite du démembrement de la machine gouvernementale organisée pour mener la guerre sur le front économique, nous retournerions vers l'entreprise privée entièrement libre. Pour ma part, je n'y ai jamais cru.

Les empiètements de l'économie dirigée.— Comprenez bien que je m'efforce d'interpréter et d'analyser les faits. Je fais ce que devrait faire tout étudiant: j'essaie de comprendre. Éclairés par ce préambule, me permettrez-vous de faire la déclaration suivante: «Je crois que nous sommes et demeurerons dans une sphère d'économie systématisée, si désagréable que nous soit l'expression, et que, sous l'influence des événements mondiaux, cette tendance se propagera et s'amplifiera.

Je me trouve bien appuyé dans cette déclaration. Il y a environ un ou deux mois, à la Conférence de Boston sur la Distribution — événement très important dans la vie économique des États-Unis — M.

James Conant, Président de l'Université Harvard, fit la déclaration suivante:

«Ce à quoi je veux en venir est ceci. En admettant la propriété privée et le mobile des profits (dont on s'est moqué dans certains milieux, mais pour lesquels il n'existe aucun substitut pour cette nation), c'est de chercher quel serait le meilleur moyen de maintenir notre société sur une base de concurrence normale en assurant une plus juste répartition d'opportunités. Voilà un problème qu'il n'est pas facile de résoudre. Je présume que rares sont ceux qui se contenteraient de dire: «N'y touchons pas». Comme dans le cas de la circulation, la société moderne a associé le public à ce qui auparavant semblait un domaine strictement privé. Le rôle du gouvernement est aujourd'hui étroitement lié à notre vie industrielle. Notre problème est sûrement de trouver un moyen de diriger nos entreprises privées et nos institutions politiques de façon que notre société soit activement compétitive et par conséquent de plus en plus pro-

ductive des marchandises et des services requis ».

L'économie dirigée : résultat de la pression.— La déclaration que j'ai faite au sujet de notre entrée dans l'économie dirigée peut vous porter à croire que ce phénomène est récent, mais, ayant étudié ces tendances pendant plus de trente années, je puis avancer que ce penchant n'est pas attribuable à l'initiative des « brain trusters » et des bureaucrates, mais a été le pur résultat des efforts des hommes d'affaires eux-mêmes qui, a tort ou à raison, ont pris les initiatives qui ont incité le gouvernement à la régie de leurs affaires. Les producteurs de matières premières ont été les plus coupables parmi ces hommes d'affaires.

La portée des lois concernant la distribution des marchandises.

— Insistant de nouveau sur le fait que je n'aborde pas la question des mérites et démérites de cette tendance, je crois pertinent de vous faire remarquer que les lois concernant la distribution des marchandises, les plafonds et les planchers des prix, etc., qui ont caractérisé les

démarches des cercles agricoles au cours des dernières décades ont renforcé la tendance vers le contrôle gouvernemental. Notre économie sociale est si fragile que si vous attendez une seule fois de toucher une des dents de cet engrenage économique compliqué, tout le mécanisme devra immédiatement réagir.

Les plafonds des prix et l'entreprise libre sont incompatibles.—

Ceci s'est avéré évident à la suite des activités de la Commission des Prix et du Commerce en Temps de Guerre. Je fais en ce moment des commentaires sur le sujet pour la raison que voici : à cause du mécontentement attribué au prix exorbitants de certaines marchandises — on demande un peu partout la ré-imposition du plafond des prix. Il devrait être reconnu, et pourtant ce n'est peut-être pas tout-à-fait compris, que l'entreprise libre implique un marché libre. Le marché libre s'affirme par le fonctionnement de ce que les économistes appellent la loi des approvisionnements et de la demande. Tout récemment, il a paru dans les journaux une dé-

claration — de la part d'un représentant des maisons de saison, je crois — à l'effet que si les Canadiens ne veulent pas acheter le bacon aux prix courants, il existe ailleurs un marché pour cette denrée... On peut conclure de là que les prix orientent le marché.

Maintenant, j'irai même jusqu'à dire qu'il est possible que si la présente demande de réimposer les contrôles persiste et gagne de l'importance, la pression politique pourrait devenir telle que le gouvernement serait forcé d'y accéder.

Deux membres du cabinet fédéral, MM. Douglas Abbott et Louis St-Laurent, ont récemment fait des déclarations qui indiquent que, si l'opinion publique, par l'intermédiaire de ses représentants accrédités auprès du Parlement, demandait la réimposition d'un mode quelconque de contrôle sur les prix, le gouvernement serait contraint de respecter cette vague d'opinion.

Cela signifie, comme vous le voyez, que nous devons tenter de concilier deux principes apparemment inconciliables — le

principe de l'entreprise libre et le principe de l'économie dirigée, ce qui me ramène où j'ai débuté, c'est-à-dire au fait que c'est précisément ce que nous devons accomplir.

L'entreprise privée (et il n'y a rien de plus entreprenant et de plus privé que le commerce au détail) aura à se trouver un moyen de survivre sous cette doctrine politique, ce qui implique la nécessité impérative de la clarté de pensée, de jugement équitable et de la représentation intelligente auprès des gens influents et au moment voulu.

Standardisation des services et des marchandises par une commission.— En écartant pour le moment les aspects plus vastes de cette question et pour être plus explicite, je désire citer deux exemples, raisonnablement courants, tirés de l'expérience de la Fédération au cours des six derniers mois. Le premier concerne la réorganisation d'un département au sein du gouvernement, créé sous l'égide de la Commission du Commerce. Cette division, ou département, est

connue sous le nom de Commodity Standards Division. Sa tâche la plus récente a été la coordination de tous les différents mécanismes pour la standardisation des marchandises et des mesures déjà co-ordonnées, sous la tutelle d'un seul directeur.

Au cours des dernières années, nous nous sommes rendu compte que ce département a l'intention d'étendre ses activités à d'autres sphères. L'une de ces sphères sera probablement les textiles. On déclare que l'objectif en vue est la protection des consommateurs contre la fausse représentation, soit directe, soit impliquée, pour donner suite (d'après le Directeur) à la demande d'une protection semblable de la part des con-

sommateurs eux-mêmes. En passant, je tiens à vous mentionner que ceux-ci savent de plus en plus ce qu'ils veulent.

L'Association des consommateurs canadiens.— Je vous conseillerais de favoriser d'une certaine attention la Canadian Consumers' Association, dirigée par madame Marshall. Peut-être, n'êtes-vous pas tous au courant du fait que, jusqu'à certain point du moins, cette organisation a l'appui du gouvernement. Je doute que cette déclaration soit contestée par les directeurs actuels de l'Association des Consommateurs, mais c'est un fait que les fonds appropriés n'ayant pas été employés par la Division des Prix et du Commerce en Temps de Guerre — ou partie de ces fonds, jusqu'à concurrence

Téléphone 2-2388

Louis Lavoie
NOTAIRE

Cessionnaire du gaffe de feu Mre Louis Leclerc

383, rue St-Joseph,

Québec

de \$15,000 — furent octroyés par un Ordre-en-Conseil à l'Association des Consommateurs afin de l'aider à s'organiser. Par conséquent, les consommateurs qui sont maintenant engagés dans une campagne plutôt intelligemment dirigée auprès des femmes de ce pays vont devenir un facteur organisé avec lequel il nous faudra compter à l'avenir.

En passant, je mentionnerai que le Directeur, et le Ministre, ainsi que le sous-ministre, se rendent vivement compte de la contribution importante que peut donner notre organisation et ils recherchent activement notre avis et notre coopération.

Les marchands détaillants et la sécurité sociale.— Un homme en vue dans le commerce du détail aux États-Unis a dit que les marchands détaillants pourraient bien s'attendre de voir le jour où 20% de leurs listes de paye devront être consacrés à des mesures de sécurité sociale. Une bonne idée de ce qui se passe nous est donnée chez-nous par les activités de la Commission d'Assurance-Chômage. Ici encore, je tiens à vous affirmer que

je ne veux pas être considéré comme étant opposé à ce qui se fait à cause des déclarations que je me propose de faire au sujet de ces activités. Peut-être, est-il également bon de nous rappeler que dans une période de dépression semblable à celle des années 1930-40, les détaillants pourraient bien tirer profit d'une mesure intelligente d'assurance-chômage qui aiderait à soutenir au moins un pouvoir d'achat minimum, et que par conséquent toute étude de cette question devrait être faite avec une grande largeur de vue.

Augmentation des contributions aux fonds d'Assurance-Chômage de la part des marchands détaillants.— Cela dit, il reste à ajouter qu'au cours des deux dernières semaines, par un ordre-en-conseil, un nouveau plafond a été établi pour les groupes de salaires qui entrent dans la marge du plan contributoire. Ce plafond est maintenant fixé à \$3,120. D'autres règlements de l'Assurance-chômage stipulent que les employés surnuméraires qui, vu la nature même de leur occupation, ne peuvent être bénéficiaires de la Loi, doivent, par

l'entremise de leurs employeurs, contribuer à ces fonds.

Vous devez — en qualité d'employeur ayant un employé sur-numéraire à votre service — depuis le 1er janvier, prendre les procédures nécessaires pour obtenir un livre d'assurance-chômage et faire, au moyen de timbres, les paiements requis au nom de cet employé; mais celui-ci n'en recevra jamais aucun bénéfice.

Nombre de choses comme celle-ci surviennent tous les jours — choses qui sont les conséquences de la régie gouvernementale des affaires. Je ne crois pas que ce soit l'intention consciente et délibérée des services gouvernementaux de rendre la vie misérable aux hommes d'affaires. Dans son adresse présidentielle, M. Bryan a dit entre autres choses: «Plusieurs des conseillers du gouvernement sont des «théoristes académiques» éminemment qualifiés.» Je crois que M. Burton sera de mon avis quand je dirai que le Canada a sa bonne part d'un groupe de fonctionnaires fédéraux d'une intégrité indiscutable, capables et cultivés, mais dont

les théories académiques quoique basées sur des études plus amples que celles dont nous avons pu bénéficier, peuvent les inciter à recommander des mesures dont ils ne seront pas en position d'estimer les effets pratiques à cause de leur manque d'expérience.

Le rôle des unions ouvrières.— Une union ouvrière représentative, intelligemment dirigée, équitabile dans son jugement et réservée dans ses déclarations publiques peut offrir une contribution satisfaisante dans des situations semblables, et vu ma longue expérience, je crois pouvoir dire que les recommandations d'un tel groupe ne seraient pas mal vues mais seraient plutôt bien accueillies par ces personnes. Je crois que l'implication est bien évidente: le commerce au détail ayant plus de monde à son emploi que tout autre groupe de notre structure économique, a une responsabilité autant nationale que publique. Pour faire honneur à cette responsabilité, on doit d'abord, en dégageant nos esprits, essayer de nous élever au-dessus des conceptions étroites de ce que les mesures du gouverne-

ment peuvent signifier pour nous et pour les affaires que nous représentons. Ayant libéré nos esprits, nous devons ensuite présenter nos vues à qui de droit, intelligemment, et avec force si les circonstances l'exigent. D'où il serait superflu de nous excuser du fait que nous représentons un groupe économique particulier.

Presque immédiatement après l'introduction des restrictions sur les importations, la fédération déploya beaucoup d'efforts en vue de découvrir ce que cela signifiait pour les détaillants de tout le Canada. Quatre jours après la mise en vigueur de ces règlements une délégation représentative des chefs du commerce au détail est allée rencontrer certains fonctionnaires à Ottawa. Pour bien montrer que l'on ne voulait pas nous imposer de restrictions non nécessaires, on nous accorda 4½ heures du temps du gouvernement afin que nous puissions expliquer ce que nous avions à dire.

Tout à l'heure, j'ai fait allusion au stimulant de l'initiative et à la sauvegarde de la liberté. Nous examinerons brièvement

les fonctions de la Fédération en rapport avec ces points de vue considérés comme principes fondamentaux de l'économie nationale.

Stimulation de l'initiative — le facteur humain. — Il est reconnu depuis longtemps que le facteur prédominant dans la production et la distribution est le facteur humain qui, dans ce cas-ci, comprend surtout les personnes préposées à la vente. Dans la sphère de la distribution des denrées alimentaires, ce facteur a été partiellement éliminé par la combinaison adroite des éta-lages modernes et du «self service». Dans presque toutes les autres sphères du commerce de détail, toutefois, le personnel exerce encore une fonction vitale.

L'entraînement au préalable et sur l'ouvrage même est conséquemment de toute nécessité. Le programme de la Fédération a reconnu cela de deux manières: d'abord grâce à l'établissement d'un département de Relations ouvrières, elle a pu exploier le domaine des relations entre la direction et la main-d'œuvre dans le commerce au détail. Elle a rendu ses dé-

couvertes publiques et fait état de son travail de l'année dans l'étude sur «le Facteur humain dans le Commerce au Détail» qui est au programme de cette conférence.

Programme d'entraînement à long terme.— Concuremment et sous la forme d'un programme à long terme, elle a apporté une assistance morale et financière à un plan de recherches actuellement poursuivies par l'Association Canadienne de l'Éducation (Canadian Education Association) et dont l'objet est de réviser les programmes des écoles secondaires de l'Ontario afin de préparer les gradués qui n'ont pas l'intention d'entrer à l'Université à répondre plus adéquatement aux exigences des affaires modernes et de la vie commerciale. Un relevé des ambitions que manifestent les étudiants gradués d'une école secondaire d'Ontario révéla qu'il y a environ 2% seulement dont l'intention était de choisir le commerce au détail comme carrière, tandis qu'aucun d'entre eux n'avait une juste conception de ce qu'est le commerce de détail. Un tel état de choses

est en soi une justification suffisante de l'intérêt soutenu qu'apporte la Fédération aux recherches entreprises par l'Association Canadienne de l'Éducation auprès de laquelle nous sommes maintenant officiellement représentés.

Les unions ouvrières dans la sphère du commerce au détail.— La question du rôle des unions ouvrières dans la sphère du commerce au détail est étroitement liée à celle des relations entre la direction et le personnel. Jusqu'ici le commerce au détail canadien a été relativement exempt des interventions unionistes mais il est impossible que se maintienne le statu quo actuel. Ainsi, la Fédération a-t-elle fait au cours de 1947 une étude soutenue de ce qui se passe dans cette sphère: elle a constitué une documentation de référence sur les lois du travail en vigueur à travers tout le Canada et placé le fruit de cette étude à la portée de ses membres au moyen de bulletins. Il serait bon de mentionner également qu'il y a trois unions internationales majeures dans le commerce au détail. Elles sont les suivantes:

The Retail, Wholesale and Department Store Union affiliée au C.I.O. et comptant actuellement 125,000 membres. Cette union affirme que le nombre de ses membres s'est accru au rythme de 5% par année durant les 4 dernières années.

The Retail Clerks International Association affiliée à la A.F. of L. comptant actuellement 130,000 membres, cette association prétend que le nombre de ses membres augmente de 25% par an.

The International Brotherhood of Teamsters aussi affiliée à la A.F. of L., comptant 800,000 membres et ayant un actif de plusieurs millions destiné aux fins d'organisation.

Ces syndicats ouvriers ont commencé leurs activités dans la plupart des cas auprès des employés du détail les moins rémunérés et dans certains cas ont eu beaucoup de succès pendant les douze derniers mois en faisant élever les salaires à deux reprises, d'abord de \$4.00 et ensuite de \$3.00 par semaine, soit une hausse totale de \$7.00 par semaine depuis janvier 1947. Un des résultats de leurs interventions a été l'obtention d'un

salaire minimum de \$30.00 par semaine dans les magasins à rayons de New-York — ce minimum devenant effectif après six mois d'emploi.

La semaine de cinq jours.— La tendance progressive vers la semaine de 5 jours va de concurrence avec ces activités. Il n'est pas nécessaire de sortir du Canada pour avoir une idée de cette tendance quand une illustration frappante nous en a été donnée le 18 juin 1947 alors qu'un référendum fut tenu par le Conseil de Ville de Vancouver, sous le statut provincial, demandant au public de cette cité de déclarer s'il était en faveur de la fermeture des magasins détaillants toute la journée, le mercredi de chaque semaine. Le résultat fut une majorité bien substantielle en faveur de cette proposition — ce qui, pour une raison particulière, est bien significatif. Cette raison est que le contrôle des heures d'ouverture et de fermeture des magasins de Vancouver est passé définitivement des propriétaires et gérants de magasins détaillants au public qu'ils servent.

Je ne tente pas du tout de

prendre parti dans cette discussion, mon souci étant simplement de faire connaître certains faits et le sens exact de ces faits. En suivant cette ligne de conduite, la Division des Relations du Personnel de la Fédération, dans la réalisation de son programme éducationnel, a tenu ses membres continuellement informés de toutes les tendances similaires, tel que suggéré par l'ex-président P. K. Heywood et recommandé par le conseil exécutif de la Fédération.

Tenir les détaillants informés est sans doute une des responsabilités de la Fédération. Ce

que ces marchands font des renseignements obtenus, comment ils en tirent profit et quelle ligne de conduite dérive de l'emploi de telle ou telle information sont des questions qui regardent le jugement de chacun — et aussi son initiative. La Fédération s'acquitte de ses responsabilités en fournissant les faits et « savoir c'est pouvoir ».

La sauvegarde de la liberté.— La sauvegarde de la liberté incombe plutôt à une organisme public — comme, par exemple, la Chambre de Commerce Canadienne et, dans certains cas, l'Association des Libertés Civiles

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

Procurez-vous

LA BOURSE

sommairement expliquée

par ANTONIN LEFEBVRE, LL.L.

25 cts l'exemplaire

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

Les Affaires

C. P. 100 — Station B

Québec

— mais il y a une contribution qui revient précisément à toute organisation de marchands détaillants. Cette contribution est de se tenir en alerte contre la suppression possible — souvent insidieuse des libertés dont jouissent encore les détaillants dans la conduite de leurs affaires. L'allusion que je faisais, il y a un instant, au référendum de Vancouver, vous donne un aperçu de ce que je veux dire part là.

Une autre indication de cette tendance nous est apportée par la Loi des Syndicats ouvriers de Saskatchewan, dans laquelle un de nos membres s'est trouvé personnellement impliqué. Actuellement, cette loi est contestée en cour; le gouvernement de Saskatchewan est libre d'en appeler au Conseil Privé sur cette question constitutionnelle, certains pouvoirs du Bureau des Relations ouvrières ayant été désavoués par la cour de Saskatchewan.

Ottawa s'efface — Saskatchewan s'impose. — Dans la même province et sous la section de l'Acte de l'Amérique Britannique du Nord se rapportant à la propriété et aux droits civils,

le gouvernement provincial a passé, lors de sa dernière session, une législation qui donne au Lieutenant-Gouverneur-en-conseil le pouvoir de ré-imposer tout contrôle économique abandonné par le gouvernement du Dominion, y compris le pouvoir de contrôler les prix du détail. Que cette politique soit économiquement sage ou non n'est pas à discuter pour l'instant. Je vous cite simplement, et sans nécessairement impliquer une idéologie politique particulière, qu'ici et là, la zone dans laquelle les détaillants peuvent agir librement devient de plus en plus restreinte. Dans un cas (la situation à Vancouver), la restriction — dont les effets n'ont pas été pleinement considérés — fut amenée par une association active entre les détaillants et le travail organisé. Dans l'autre cas, la législation reflète une politique ouvrière agressive.

Gouvernement par commission. — Quant à la sphère fédérale, les événements survenus au cours des 60 derniers jours illustrent davantage la tendance en question. Dans un but national et international, la liberté du com-

merce au Canada est maintenant limitée avec une rigueur qui ne fut pas surpassée même durant les années de guerre. Les détaillants acceptent ces contrôles et s'y adaptent avec une soumission surprenante qui dépend largement il me semble, d'une compréhension inadéquate de la pleine signification de ce qui se fait.

Le besoin de recherches dans le commerce au détail.— Une organisation représentant un commerce qui a manipulé des affaires estimées à 5 milliards en 1947 devrait être prête à parler d'un ton catégorique des questions vitales de notre économie nationale. Pour en arriver là, il faut des spécialistes en économique compétents et entraînés, capables de présenter leurs con-

clusions au nom du commerce au détail canadien avec force et d'une façon intelligente à qui de droit et en temps voulu.

Une telle politique ne suppose pas un point de vue antisocial basé sur des intérêts étroits et égoïstes. Elle demande plutôt une vue large, bien informée qui peut se mesurer à la finesse et à la sagacité des aviseurs économiques du gouvernement sur une base de complète égalité. Sans doute — pour le détaillant pensant en terme de «choses» simplement, de telles notions sembleront éloignées et intangibles, quoiqu'elles concernent les principes fondamentaux d'après lesquels le commerce au détail en entier est conduit.

Alors que notre délégation attendait les représentants du gou-

Tél. 2-8439

ALPHONSE PAQUIN, Enrg.

Cuirs, Fournitures pour
Selliers et Cordonniers

27-29, rue St-Pierre,

Québec

vernement récemment, un de nos membres déclara ce qui suit: «Je ne voudrais pas que vous interprétiez ce que j'aurais à dire comme des critiques; loin de là!» A quoi le président du comité du gouvernement répondit: «J'espère que tant que je ferai partie du gouvernement, le jour ne viendra jamais où le peuple aura à faire des excuses pour critiquer sa politique.

Tant que nous vivrons sous une économie libre et que nous

serons mus par des principes démocratiques, ce sera le droit, le privilège et la responsabilité des groupements tels que le nôtre de déclarer leurs points de vue d'une manière constructive et persistante — après avoir essayé de recueillir tous les faits contrôlables.

Cela, j'imagine, devrait être la position logique des détaillants vis-à-vis l'économie nationale.

- ❀ -

On s'attend à de nombreuses grèves en Amérique où on annonce une troisième «vague» de revendications ouvrières. La baisse des prix doit certainement amener un ralentissement des ventes et mettra beaucoup de patrons dans l'impossibilité de donner satisfaction à leurs ouvriers, d'où la vague de grèves en question.

- ❀ -

Une étude faite par la Société Nielsen, dont l'importance est primordiale aux États-Unis, démontre que les produits alimentaires «poussés» par la publicité ont une vitesse de rotation plus élevée de 52% que les produits pour lesquels on ne fait pas de publicité.

D'autre part, au cours de cette étude, on s'est aperçu que beaucoup de dirigeants appelés à prendre une décision sans étude de marché préalable se trompaient 42 fois sur 100 et choisissaient la bonne solution 58 fois sur 100.

Le moyen est meilleur qu'à pile ou face, mais il est certain que dans de nombreux cas à trancher, les éléments nécessaires manquent, qu'une étude de marché tournerait aisément.

Votre Santé :

Douze moyens de combattre la tension nerveuse

(Extrait de « Your Health », livraison d'hiver 1948, par James F. Bender, Ph.D.)

(Traduit et résumé pour "Fourrures.")

La tension nerveuse devient rapidement le problème No 1 de la santé publique !

Apparemment, nous sommes, de plus en plus, esclaves de nos préoccupations, et notre mode de vie est tellement rapide que nous ne parvenons pas à jouir de la vie comme nous devrions le faire. Nous dépensons, sans compter, une énergie qui pourrait s'avérer précieuse plus tard, si nous parvenions à en conserver une partie en réserve.

Pourtant, il existe certains moyens, à la portée de tous, de corriger un tel état de choses. De toutes les méthodes recommandables, les spécialistes de la question conseillent particulièrement d'adopter les 12 moyens suivants :

1. Assurez la détente de vos nerfs par une saine distraction.

Les travailleurs les plus ardues, ceux qui tiennent le mieux le coup, sont ceux qui pratiquent un sport quelconque de façon assidue. Sé distraire est un art. Choisissons des moyens de distraction appropriés à notre cas, nous en récolterons des dividendes.

2. Choisir ses amis parmi les gens qui savent se "reposer".

Évitez, autant que possible, l'association avec des gens qui sont continuellement en proie à certain souci et qui ne peuvent détourner leur attention de leurs petits problèmes. La nervosité est contagieuse...

3. Economisez votre énergie.

N'utilisez pour accomplir votre tâche, que l'énergie nécessaire, la mesurant prudemment. Tout gaspillage dans ce domaine est folie. Apprenez à marcher, mais aussi à vous asseoir ! Apprenez à dormir ; ne courez pas après le tram : attendez le suivant. Ne vous torturez pas outre-mesure au sujet d'un problème. Ne parlez pas trop fort. Simplifiez votre travail ; organisez-le de façon méthodique...

4. Soumettez-vous à un examen physique périodique.

Votre médecin a la compétence voulue pour déceler à l'origine une menace à votre santé. Ses recommandations pourront prévenir des détraquements sérieux.

5. Adonnez-vous au travail que vous préférez.

Un tiers de notre vie est consacré au travail. Il importe que ce travail soit en accord avec nos goûts, nos aptitudes.

6. Confiez-vous à quelqu'un.

Quand vous avez des soucis, ce qu'il vous faut, le plus souvent, c'est un confident sincère. Les experts croient que le fait de partager avec une autre personne ses soucis, diminue la tension nerveuse et allège l'esprit.

7. Identifiez vos causes d'ennui de façon précise.

Il est angoissant de lutter contre l'inconnu. Cherchons la cause profonde de nos problèmes; ainsi, on les ramène à leurs véritables proportions, et on les apprécie selon leur importance. Il est plus facile de remédier à un mal connu, bien défini, que de s'attaquer à une abstraction...

8. Respirez profondément.

Les nerveux ont habituellement une respiration rapide et superficielle. Utilisez votre diaphragme; c'est un muscle qui joue un rôle important et qui peut vous donner la détente que vous recherchez.

9. Accomplissez votre tâche avec régularité et rythme.

Tout, dans la nature, est rythmé. Pourquoi en serait-il autrement de vous ?

10. Ne vous prenez pas trop au sérieux.

Nos soucis, nos ennuis, nos problèmes, tout énormes qu'ils nous apparaissent, n'ont pourtant qu'une importance bien relative par rapport à l'univers. Efforcez-vous de voir plus grand, plus vaste, et lorsque vous serez, de nouveau, tentés d'être accablés par un tracas, ne le prenez pas au tragique; mêlez-y une dose d'optimisme. Vous verrez comme cela aide !

11. Adonnez-vous à un passe-temps constructif.**12. Enfin, aidez-vous vous-même.**

Les gens calmes ne sont pas tous exempts de souci ! Certains hommes portant de très lourdes responsabilités, peuvent encore y ajouter parce qu'ils ne se laissent pas dominer par leurs préoccupations.

Jubilé d'argent de la Compagnie de Pouvoir du Bas St-Laurent

Par Marcel Clément

Condensé du "Canada" (Montréal)

La Compagnie de Pouvoir du Bas St-Laurent ou Lower St. Lawrence Power Co. Ltd., a rendu public son 25ième rapport annuel.

Comme il s'agit d'une des trop rares entreprises d'utilités publiques contrôlées entièrement par les nôtres, nous nous empressons d'en faire ressortir les

grandes lignes, afin de démontrer que, dans le domaine de l'électricité comme dans bien d'autres domaines, les Canadiens français sont aussi habiles que leurs confrères anglo-saxons: ce que nous avons d'ailleurs démontré, à plusieurs reprises, depuis le début de cette année, afin de faire disparaître, si pos-

Téléphones: 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

sible, ce complexe d'infériorité encore trop évident un peu partout, dans nos milieux.

Bénéfices, équivalents à \$2.77 par action ordinaire vs \$2.27 précédemment.

Une analyse du bilan de la Compagnie de Pouvoir du Bas St-Laurent, couvrant l'exercice financier clos le 31 décembre 1947, permet de constater que son revenu global s'est élevé à \$836,784, contre \$725,163 en 1946, et en regard de \$322,272 seulement il y a dix ans, soit en 1938. Quant à son revenu net d'exploitation, il fut de \$450,293, à rapprocher de \$93,452 précédemment et de \$35,357 seulement en 1942, alors que notre effort de guerre était à son maximum. Déduction faite des intérêts, de la dépréciation, etc., le revenu net figure à \$103,423, en regard de \$93,451 précédemment, soit donc l'équivalent de \$12.92 par action privilégiée et de \$2.77 par action ordinaire. à rapprocher de \$11.68 et \$2.27 respectivement en 1946. Ces améliorations progressives seront d'autant bien vues de ses détenteurs de valeurs juniors et

seniors que l'entreprise ne cesse d'améliorer sa position financière. En effet, un coup d'œil sur son actif-record se totalisant à \$6,381,471, en regard de \$5,346,655 en 1946 et de \$2,466,339 en 1942, révèle pour \$506,878 de disponibilités, contre un passif exigible de seulement \$237,647, d'où un fonds de roulement de \$269,232, à rapprocher de \$17,867 précédemment; une telle amélioration constitue un facteur des plus favorables à cette époque d'un nouvel essor dans nos industries agricoles et autres, par suite de notre participation à l'exécution du plan Marshall destiné à la réhabilitation économique de l'Europe, et il va sans dire qu'elle sera d'autant mieux vue des actionnaires que le dernier exercice s'est clôturé avec un surplus réalisé de \$587,445, contre \$484,022 précédemment. Incidemment, nous tenons à féliciter la direction pour avoir présenté cette année un rapport annuel des plus descriptifs, susceptible d'être rapidement compris non seulement par les gens de la finance, mais, encore par le gros public, et c'est là particulièrement de

la bonne politique à cette époque de tentatives socialistes, etc. Plus les gens réaliseront que la majorité de nos entreprises corporatives desservent bien le public, plus ces dernières compteront de défenseurs, etc., ce n'est pas peu dire dans une région comme celle qui vient d'être transformée par la Cie de Pouvoir du Bas St-Laurent, grâce principalement aux activités inlassables de son président l'Hon. Jules-A. Brillant, L.C., C.B.E., vice-président du Sun Trust Limitée et administrateur de plusieurs autres entreprises.

Le harnachement des pouvoirs d'eau dans le Bas St-Laurent, un facteur de progrès économique marqués au cours des derniers 25 ans.

En marge du bilan de la Compagnie de Pouvoir du Bas St-Laurent, nous croyons opportun de faire quelques commentaires sur les activités de cette entreprise, d'autant plus qu'elle célèbre, présentement, son jubilé d'argent, ayant été, en effet, incorporée en 1922. Il fallait, certes, du courage pour établir, dans le temps, dans le bas du

fleuve, une centrale. Que l'on se garde de croire que la finance de la première heure fut chose facile. Un capital immédiat de \$1,100,000 était nécessaire. Deux émissions d'obligations furent lancées, dont l'une à \$750,000, à 7 pour cent, et, l'autre, de \$350,000, à seconde hypothèque, à 8 pour cent, et, en dépit d'efforts considérables pour les faire souscrire par les gens de la région, le résultat fut pitoyable, puisque seulement \$45,000 purent être obtenus. Devant cette faible réponse, on eu recours quelque peu aux marchés de Montréal et Toronto, mais il faut bien reconnaître que ce fut la finance américaine qui souscrivit toute l'émission de 7 pour cent précitée. Après bien des difficultés jusqu'en 1932, alors que la pire crise économique encore vue au pays sévissait, les obligations existantes furent rachetées et remplacées par des nouvelles, à 5 pour cent. Incidemment, en plus de cette économie du côté des intérêts, l'entreprise devint, alors, la possession exclusive des gens de la région et depuis elle n'a cessé de progresser et d'améliorer sa

situation, au point que, de nos jours, ses obligations en cours ne comportent que du 3- pour cent, 3- pour cent, 3- pour cent et du 4 pour cent seulement. L'on notera, ici, que les tau- d'intérêts sur sa dette obligataire s'élève, maintenant, à \$75,000 par année et que, depuis 5 ans, les recettes disponibles pour leur paiement, avant la dépréciation, ont été toujours excédé du triple les exigences à cette fin.

Le peu d'espace à notre disposition ne nous permet pas d'insister trop longuement sur sa finance, mais, avant de terminer, nous tenons à dire que cette compagnie exploite, de nos jours, une usine hydroélectrique de 9,600 H.P. sur la rivière Métis et qu'une autre usine d'une capacité de 6,000 H.P. vient d'être complétée en aval de la première et en tenant compte de l'usine de Rimouski, le total harnaché atteint 18,800 H.P. Son réseau, qui compte 190 milles de haute tension et 391.2 milles de lignes de distribution, comprend les régions s'étendant depuis la limite est de la ville de Rivière-du-Loup

jusqu'au village de Ste-Félicité inclusivement, embrassant les comtés de Rivière-du-Loup, Témiscouata, Rimouski, Matane, Matapédia et, même, une portion considérable du comté de Bonaventure. Le territoire desservi par la Compagnie compte au-delà de 130,000 âmes et il va sans dire que l'utilisation de l'énergie électrique par cette population a grandement contribué à l'ère de prospérité qui règne dans la région. On peut juger de cette utilisation par le fait que la Compagnie du Pouvoir du Bas St-Laurent a produit 27,911,500 kilowatts-heures, en 1947, contre 5,064,000 seulement en 1926. Une telle augmentation de plus de 500 pour 100 en l'espace de deux décennies seulement invite, certes, à l'optimisme pour les régions desservies, d'autant plus qu'elle comprend deux ports de mer bien outillés, ceux de Rimouski et de Matane, (cse derniers sont appelés à desservir, de plus en plus, la Rive Nord, par suite des activités grandissantes à Baie Comeau, dans le Labrador et, le Nouveau-Québec), ainsi que de nombreux

centres de villégiatures renommés, sans oublier que l'on y fait un important commerce de bois et que l'agriculture y est florissante, comme chacun sera à même de le constater en parcourant l'intéressant historique

de la région, qui vient d'être publiée par la Compagnie de Pouvoir du Bas St-Laurent, à l'occasion de son 25ième anniversaire.— *Marcel Clément*, dans «Le Canada».

- 3 -

On ne sait bien quoi que ce soit que longtemps après l'avoir appris.
—*Joubert*.

C

E-J. CHARTIER & CIE ENRG.

CHARBON

ANTHRACITE

GALLOIS & AMERICAIN

COKE

22 ST. ROCH

2-6895

Pourquoi n'avons-nous pas un service de consultation au Ministère de l'Industrie et du Commerce?

DEPUIS quelques années, l'industrie a pris dans le Québec une expansion énorme. Cette expansion est d'autant plus évidente que nous étions en retard. Nous étions en retard sur l'Ontario et sur les Etats américains qui forment notre frontière sud et sud-ouest.

Il est vrai que nous possédions déjà plusieurs industries très amples dans le domaine des utilités publiques, des papeteries et de la fabrication, mais la presque totalité avaient été financées par du capital venant de l'extérieur. L'expansion à laquelle nous assistons vient surtout, cette fois, du dedans — c'est-à-dire qu'elle est le fait de nos gens qui utilisent le capital local. Le cas de la ville de Québec est particulièrement typique à ce sujet, mais on pourrait dire la même chose de la plupart des villes petites et moyennes d'un bout à l'autre de la province.

C'est dire qu'au point de vue industriel, le Canada français bouge à une allure que l'on jugerait partout réconfortante s'il n'y avait au tableau certaines ombres d'ailleurs faciles à éclaircir.

Jusqu'ici, notre province avait surtout été considérée comme un bastion agricole. Il y a vingt-cinq ans, nos méthodes, en agriculture, étaient à peu près

Les mêmes qu'au début de la colonie et la production de chaque cultivateur suffisait tout juste à faire vivre sa famille. Grâce à la formation d'agronomes, à la vulgarisation des méthodes modernes de culture, à la mécanisation des fermes et de la colonisation, à la formation de coopératives qui ont centralisé à la fois la vente et les achats, l'agriculture est devenue une industrie normale. De plus, grâce à l'organisation rationnelle des marchés et à la coordination de la production, cette industrie est moins sujette aujourd'hui aux aléas de la demande et aussi de la température.

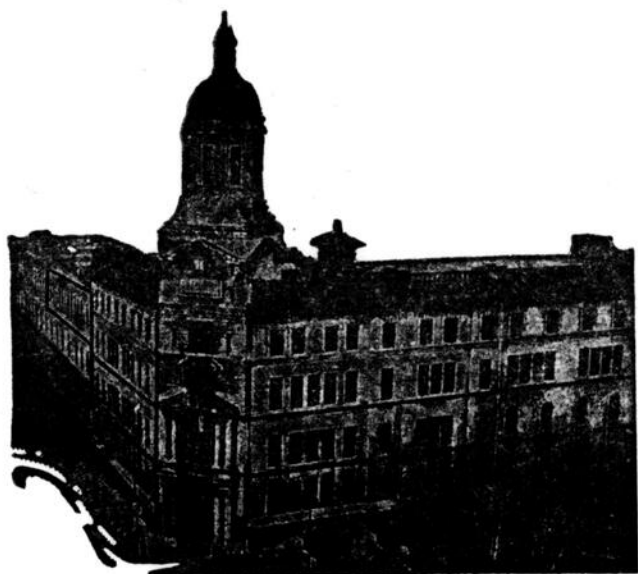
L'industrie petite et moyenne de la province est loin en arrière de l'agriculture au point de vue de l'assistance qu'elle reçoit des gouvernements. Je comprends que, par essence, l'entreprise est ce qu'il y a de plus libre chez nous — elle l'est même trop à l'heure présente parce que chacun peut s'y essayer sans fournir aucune preuve de compétence. L'industrie est plus libre que l'agriculture, plus libre aussi que le travail. Les cultivateurs sont tenus au courant des statistiques du bacon et de la production du beurre et du fromage. Les ouvriers doivent se procurer des cartes de compétence. Mais l'industriel doit tabler uniquement sur son flair et le concours de ses collègues pour se faire une trouée quelque part. Un trop grand nombre des entreprises industrielles nées depuis 1940 sont le fait d'artisans fort compétents dans la fabrication, mais dont les connaissances de la vente et de la distribution se limitent à des notions élémentaires,

confuses, souvent fausses. Plusieurs de ces entreprises sont d'avancé vouées à l'échec... à moins qu'elles n'obtiennent à fort brève échéance une assistance comme celle qu'ont obtenue les cultivateurs de la génération précédente.

En 1911, la population rurale du Québec était de 1,038,000 et sa population urbaine de 966,000. En 1941, notre population rurale atteignait 1,450,000, mais dans les villes elle dépassait 2,338,000. Cette population urbaine vit en totalité de l'industrie et du commerce, de même qu'une proportion assez forte de la population dite rurale. Il ne faut pas oublier qu'il y a dans chaque localité rurale des magasins, des industries, des commerces qui emploient une foule de personnes. Ces personnes ne vivent donc pas toutes de l'agriculture.

Or, l'agriculture reçoit du gouvernement provincial une assistance dont l'équivalent devrait être accordé au commerce et à l'industrie. Le Ministère du Commerce, entre autres, pourrait former ou employer des experts, des conseillers, des ingénieurs industriels afin d'aider nos petites entreprises. Nous ne pouvons procéder ici comme en Ontario ou aux États-Unis où l'ambiance commerciale et industrielle est de longue date imprégnée et saturée de toute l'expérience de plusieurs générations. Ici, nous commençons. L'expérience, elle est aux mains de nos concurrents de l'extérieur. Nos gens ont le courage, ils ont souvent beaucoup de compétence artisanale, mais il leur man-

que la connaissance du marché. Il leur manque des statistiques précises sur ce que le marché a besoin. Il leur manque souvent des notions élémentaires de l'organisation, du fonctionnement des entreprises, de la comptabilité, du mécanisme de la finance. Ce sont là des renseignements qu'un conseiller gouvernemental pourrait facilement procurer si seulement un service à cet effet était créé à notre Ministère du Com-



Ecole de Commerce de l'Université Laval

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

2, RUE COOK, QUEBEC

Téléphone: 4-4965

merce et de l'Industrie. Ce service — pourquoi ne serait-il pas organisé sur le même pied que nos services agronomiques? De la sorte, il ne s'immiscerait nullement dans les affaires pour autre chose que d'aider, conseiller, éclairer les chefs d'entreprise et, par là, standardiser les méthodes, uniformiser les procédés qui ont fait leurs preuves. Il s'ensuivrait qu'une foule de jeunes chefs d'entreprises ne perdraient pas un temps précieux à tâtonner, à chercher des formules qui existent à portée de leurs mains, à se lancer dans des domaines déjà encombrés et à tomber par le fait même dans les pièges dangereux d'une concurrence très difficile à vaincre.

Par ce moyen, ceux qui sont déjà en affaires n'auraient guère à redouter l'intrusion d'incompétents dans leur domaine. Plusieurs industries existantes pourraient prendre plus d'expansion. Nombre de ceux qui veulent se lancer en affaires pourraient obtenir au préalable un aperçu de leurs chances de succès en apprenant que le domaine qu'ils convoitent est libre ou encombré, qu'il existe ou non une demande pour le produit qu'ils souhaitent fabriquer, que leur prix de revient leur permettra ou non de concurrencer les produits similaires venant de l'étranger.

Nous aurons l'occasion de revenir sur ce sujet extrêmement d'actualité. — **LOUIS-A. BELISLE.**

- ❦ -

Tâche de savoir ce que tu peux faire, et quand tu le sauras, fais-le bien.—*Philippe Girardot.*

Bien chauffer une maison devrait s'enseigner à l'école

« Bulletin de l'Institut Canadien de Chauffage et de Plomberie »
(Toronto).

LES incendies de lieux d'habitation sont beaucoup trop fréquents, et il importe d'établir un programme de prévention qui comporterait des leçons, dans les écoles, sur l'usage des fournaies et autres appareils domestiques de chauffage, a déclaré récemment M. Gerald-H. Dixon, gérant général de l'Institut canadien de chauffage et de plomberie, au congrès conjoint de l'Association de prévention des incendies du Dominion et de l'Association of Canadian Fire Marshals, réuni à St-Jean, N.-B., pendant la semaine du 16 mai.

Il faut, dit-il, commencer dès l'école à enseigner la bonne façon d'installer et d'entretenir les appareils de chauffage, et l'on devrait, à cette fin, fournir aux instituteurs le matériel nécessaire à des démonstrations pratiques qui pourraient se donner pendant les cours de physique,

de chimie ou de sciences usuelles. On mettrait ainsi les enfants au courant des dangers que peuvent présenter les appareils de chauffage.

Pour les filles, ces leçons pourraient faire partie du cours d'économie domestique.

Il y a une foule de moyens de faire comprendre aux enfants les risques d'incendie qu'on rencontre au foyer. M. Dixon mentionne en particulier les illustrés et le film.

Le conférencier avait choisi pour titre: «La sécurité et les appareils domestiques de chauffage»; il a souligné le grand nombre des pertes de vie et l'étendue des dommages matériels causés, depuis quelques années, par des incendies qui résulteraient de défauts dans les poêles, fournaies, chaudières de chauffage et tuyaux.

Le plus souvent, a-t-il précisé, ces défauts résultaient

elles-mêmes de la négligence du propriétaire ou d'un défaut d'installation.

C'est à cause de l'ignorance, de la négligence ou de la pingrerie de leurs propriétaires, à moins que ce ne soit pour toutes ces raisons à la fois, que les appareils de chauffage ne sont pas en bon état de réparation et que les fournaies et chaudières, les gaines et les tuyaux ne sont pas nettoyés régulièrement. D'ailleurs, en général, on connaît mal la façon d'utiliser un appareil de chauffage.

M. Dixon est d'avis que les installations modernes, étudiées avec soin pour bien chauffer les maisons, ne causent pas d'ennui sérieux, lorsqu'on en a confié l'installation à un entrepreneur compétent.

«L'industrie, ajoute-t-il, a la certitude de ne rien négliger pour produire des appareils qui répondent aux exigences les plus rigoureuses de la sécurité; elle croit aussi que les entrepreneurs en chauffage font tout le nécessaire, en installant ces appa-

reils, pour éliminer les chances d'incendie ».

Les plus dangereux sont encore les appareils installés depuis longtemps par des gens qui ne possédaient pas la compétence voulue.

«Nos grands sujets d'inquiétude, dit encore M. Dixon, ce sont les additions faites après coup aux systèmes de chauffage, et qui les rendent insatisfaisants; le remaniement des gaines de chauffe ou des murs qui créent parfois le danger d'incendie; enfin l'activité du fameux «homme à tout faire» qui se gardera bien d'appeler le spécialiste en montage et mettra plutôt lui-même sur pied un système comparable aux plus grotesques «inventions» de Rubbe Goldberg ».

L'Institut, conclut M. Dixon, a établi son propre programme de prévention; si l'on veut vraiment empêcher le feu de causer à l'avenir les mêmes ravages que depuis un an, il faut que tous mettent l'épaule à la roue et que l'on mène une campagne incessante d'éducation.

Le calcul de vos marges de profits

LES rapports de diverses provenances soulignent que, depuis assez longtemps, le public acheteur résiste aux prix exagérés. L'indice fédéral de la Statistique ne cesse, par ailleurs, de gravir l'échelle, et chaque mois il atteint de nouveaux sommets. C'est un peu comme le feu d'une mèche qui se rapproche sans cesse de la poudre. A un moment ou l'autre quelque chose devra sauter et c'est sûrement du côté où se font les ventes que les dégâts seront les plus graves.

L'acheteur est actuellement sur la défensive. Certes, il ne peut se passer des strictes nécessités de la vie. Mais il délaisse les articles de luxe ou demi-luxe pour s'en tenir à l'essentiel. Le producteur et le distributeur sont aussi sur la défensive; l'un et l'autre se voient contraints d'élever le prix de vente de leurs marchandises à cause de la hausse continue des salaires. Si tout le monde voulait être raisonnable, il serait peut-être possible de maintenir le niveau élevé de vie qui prévaut à l'heure actuelle. L'argent continuerait de circuler rapidement. Les salaires élevés continueraient à se dépenser aussi complètement que le faisaient les bas salaires de 1935. L'argent aurait bien encore un pouvoir d'achat moindre, mais le nombre des piastres étant plus grand, la plupart de ceux qui en posséderaient beaucoup auraient au moins l'illusion de la richesse.

Mais voilà. D'aucuns ne cherchent dans le commerce et l'industrie qu'un moyen de s'enrichir le plus rapidement possible. Habités à un marché où n'existait aucune concurrence, ils sont prêts à demander les prix les plus exorbitants que le public veut bien leur payer. Ces resquilleurs du monde des affaires ont oublié la fable de la poule aux oeufs d'or. Et malgré que le public résiste de plus en plus aux prix élevés, ils persistent à vouloir prendre des profits plus que raisonnables. Si faible que soit l'exagération sous ce rapport, elle n'en constitue pas moins la goutte de trop qui fera déborder la mesure.

La résistance du public aux prix actuels favorise la concurrence. Celui qui, dans le commerce, sait où acheter et à quel prix, possède déjà sur ses concurrents un précieux avantage: lors même qu'il vend au même prix qu'eux, sa marge de bénéfice est meilleure. Mais s'il s'astreint à garder la même marge qu'eux, il peut vendre à meilleur marché et attirer chez lui presque toute la clientèle. Il ne faut pas l'oublier — la clientèle en est rendue à ne surveiller que la qualité et les prix. Un article de qualité standard qui se vend quelques sous moins cher est vite repéré par l'acheteur. Pour peu que les approvisionnements de cet article soient capables de répondre à la demande, celui qui les possède est en mesure d'en tirer à la fois son profit et une excellente publicité.

Il serait évidemment peu sage de "couper les prix" dans l'unique but de ruiner la concurrence. Ceux qui

coupent les prix peuvent se classer en deux groupes: il y a d'abord le groupe de ceux qui établissent leurs prix d'après ceux du voisin. Ces gens n'ont aucune comptabilité, aucun système de prix coûtant qui soit digne de ce nom, et ils fixent le prix des marchandises qu'ils vendent soit d'après les instructions de leurs fournisseurs, soit d'après les prix qui prévalent dans leur entourage. Le deuxième groupe embrasse les marchands qui établissent leurs prix d'après un pourcentage fixe ajouté à leur véritable prix coûtant. Ils incluent dans ce prix coûtant TOUS les frais de leur établissement — y compris un salaire pour eux-mêmes et les membres de leur famille qui travaillent au magasin, et aussi un loyer pour l'espace occupé si ce magasin est situé dans leur propre immeuble. Tout commerce de détail ayant quelques années d'existence est en mesure d'établir le total de ses frais généraux d'une année. En comparant ce total à celui des ventes de la même période, il est relativement facile de trouver quel en est le pourcentage. C'est ce pourcentage, plus la marge de profit que l'on veut obtenir qui doit s'ajouter au prix de la marchandise.

Et à propos de la marge de profit, il faut bien se garder d'ajouter 20c à une marchandise de \$1 pour obtenir 20% de profit. C'est là une erreur que l'on rencontre encore trop souvent chez des gens qui se croient par ailleurs forts en chiffres. Une marchandise de \$1 que l'on vend \$1.20 ne rapporte que 16 2/3% de bénéfice sur son prix de vente. En effet, si vous

multipliez \$1.20 par 16 2/3%, cela vous donnera 20c. A la fin de l'année, si vous voulez savoir quel pourcentage vous avez réalisé sur vos ventes, vous diviserez le total de vos bénéfices par le total de ces ventes et si, par exemple, vous avez un profit global de \$20,000 sur \$100,000 de ventes, vous pourrez dire que vous avez réalisé 20%. Par ailleurs, les marchandises que vous avez vendues \$100,000 ne vous ont sans doute coûté que \$80,000 et, par rapport à leur coût, il aura fallu ajouter 25% de majoration pour obtenir 20% de profit sur les ventes.

En tout cas, le marché de plus en plus ouvert à la concurrence dans lequel nous entrons devrait amener tous les distributeurs de marchandises à surveiller de près le calcul de leurs bénéfices, à bien déterminer leurs marges de profit et à établir judicieusement la majoration du prix de leur marchandise de façon qu'elle donne justice à la fois au public acheteur et à eux-mêmes. Ils devraient également surveiller leurs inventaires et veiller à ce que la rotation de leur stock s'accomplisse le plus rapidement possible. Les modes changent vite, les prix peuvent également changer, le pouvoir d'achat du public peut diminuer en ce qui concerne certains articles et il faudra alors vendre en bas du prix coûtant. Il vaut mieux vendre un peu moins, mais vendre à un rythme soutenu et garder sa clientèle que d'être obligé de faire périodiquement des ventes massives où, en somme, on arrivera tout juste à changer l'argent de poche. — **Louis-A. BELISLE.**

● **PEINTURE - EMAUX - VERNIS**



DISTRIBUTEURS pour QUEBEC et le DISTRICT

● **PAPIERS - TENTURES**

Notre Département de PAPIERS-TENTURE est reconnu comme un 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.

● **DEPARTEMENT DE DECORATION**

D'INTERIEUR et D'EXTERIEUR.

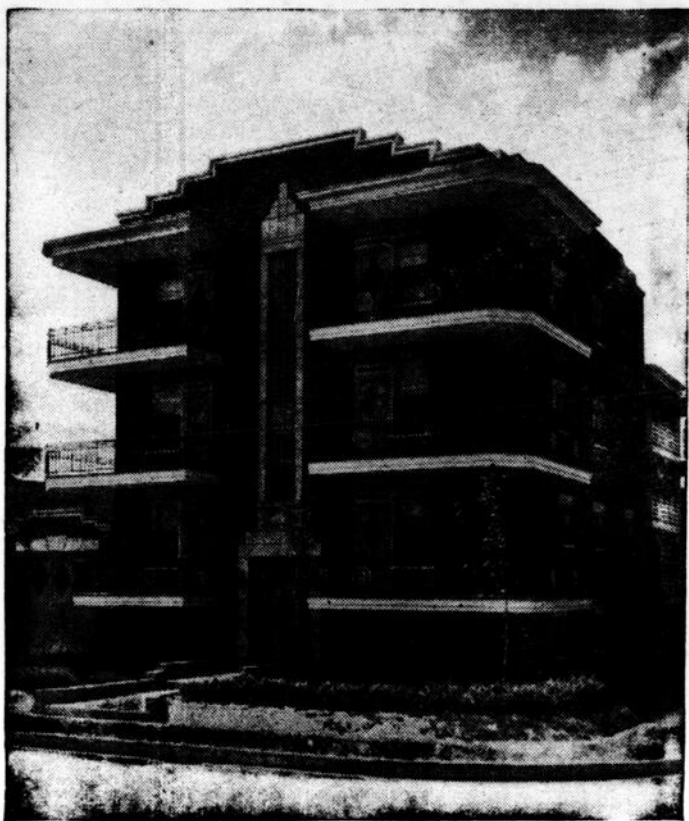
Le plus VIEIL ATELIER dans l'Est de la province.

Maison fondée en 1868

GAUTHIER.
LIMITÉE
QUEBEC

292 ST-JOSEPH,

TEL. 4-4626



MARCEL BOIVIN & Cie Ltée

Entrepreneurs Généraux

**Maisons — Chalets — Terrains — Excavations
Plomberie — Électricité — Peinture — Tapisserie**

Spécialités: Portes et châssis et ouvrage d'atelier et général

2795, 1ère Avenue, Paroisse de St-Albert-Le-Grand Québec