

Le Bulletin

de la Chambre de Commerce

F O N D E E N I 8 9 9



RETOUR D'EUROPE

Société d'Administration et de Fiducie

(Administration and Trust Company)
Fondée en 1902

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

VOUTES DE SÛRETÉ

Siège social: MONTRÉAL

(Immeuble Crédit Foncier Franco-Canadien)
5 EST, RUE ST-JACQUES

Hon. E.-L. PATINAUDE
Président

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

J.-C. BROUSSEAU
Directeur et Secrétaire Général

AGENCES

Québec Winnipeg Regina Edmonton Vancouver

• AUX MEMBRES
DE LA CHAMBRE DE COMMERCE

- QUALITÉ
- NOUVEAUTÉ
- Etc.

TOUT EN MERCERIE



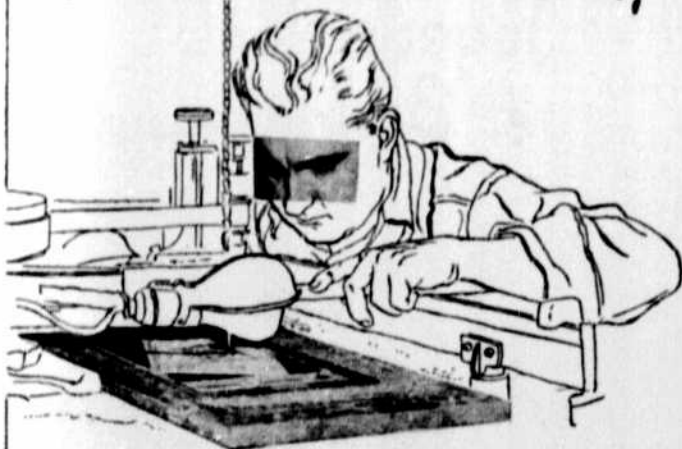
Membre
de la Chambre de commerce

CA. 8922

6557, Rue St-Hubert

Montréal

Cet artiste travaille à votre succès!



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

La Photogravure NATIONALE Ltée

282 OUEST, RUE ONTARIO, MONTRÉAL



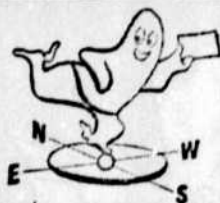
**Matériaux
de
Construction**

•
ISOLANTS
PLANCHES
MURALES
PEINTURES
•



ALEX BREMNER LTD.
1040 rue Bleury - LA. 2254*
MONTRÉAL 1

Le TÉLÉTYPE par *F.P.
serait à sa place
dans votre bureau



**Le Fil Privé
accélère tout**

En se servant du Télétipe par F.P., une compagnie de Montréal a grandement simplifié la comptabilité de sa succursale. Le Télétipe a aboli la nécessité de doubler le travail.

**"F.P." veut dire aussi
Faire Plus d'argent**

Pratique - Précis - Rapide

Dans un bureau moderne bien équipé, un appareil de Télétipe par Fil Privé est aussi indispensable que toute autre machine. Et il est aussi facile à faire fonctionner qu'un dactylographe. En outre, il permet de faire plusieurs copies. Il transmet rapidement et sans erreur des renseignements présentés sous forme de tableau.

Grâce aux facilités conjointes du Pacifique Canadien et du Canadien National, le service de Télétipe par Fil Privé peut être mis à votre disposition, dans une ou plusieurs de vos succursales. Son coût de location est minime. Appelez un de nos bureaux et un de nos experts se fera un plaisir de vous expliquer comment le Télétipe par Fil Privé peut vous être utile.

**PACIFIQUE
CANADIEN**



**CANADIEN
NATIONAL**

NOS DEUX COMPAGNIES ASSURENT PLUS DE 75% DU SERVICE CANADIEN DE TÉLÉTYPE

AM. 2131

Nos trois départements

- Charbon (Gros et Détail)
 - Huile à chauffage
 - Brûleurs à l'huile (Petro Miser)
- sont à votre disposition pour résoudre au mieux tous vos problèmes de chauffage.



1600 est, Marie-Anne,

MONTREAL

A votre service...

PEU IMPORTE si votre commande est petite, un sac de ciment, un gallon de peinture, une feuille de Masonite..., elle recevra chez LaSalle Builders Supply Ltd., une attention particulière, et vous profiterez aussi d'une livraison rapide.

N'hésitez pas à nous faire parvenir toute demande de renseignements.

MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
ISOLATION
CA. 5721



LA SALLE
BUILDERS SUPPLY LIMITED

159 ouest, Jean-Talon, Montréal
P.-H. Desrosiers, Prés.

PLOMBERIE
CHAUFFAGE
VENTILATION

Hector Groulx Enrg.

G. ST-LAURENT, PROP.

7375, RUE CHAMBORD
DOLLARD 8492



ACHÈTE BIEN
QUI ACHÈTE

Dupuis Frères

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

865-est, rue Ste-Catherine
MONTREAL

Au service du public depuis 1868

Le Bulletin

de la Chambre de commerce



SOMMAIRE

	Pages
EDITORIAL	5
Le numéro que voici	Roméo Vézina 7
Chronique de Paris	Pierre Harvey 8
Impressions de voyage	Gilbert A. LaTour 9
La vitamine BV dans la vente	Joseph Spurgeon 11
Nous aurons le plaisir d'entendre	15
Des sociétés de placement en commun	18
Québec et son marché	Emile Jean 19
La session en raccourci	Jean-Marie Poirier 21
L'art d'entraîner son personnel	Raoul Daignault 25
Faits — Chiffres — Opinions	29
Votre entreprise est-elle bien protégée	Gérard Parizeau 31
Lettre au contremaître	39
L'esprit qui sauve	Paul-Henri Lavoie 43
Fonction sociale et fonction patronale	J.-G. Lamontagne 45
Régie gouvernementale vs entreprise privée	Jean-Guy Décarie 47
Le patron est un chef d'orchestre	Robert Satet 51
L'histoire du pétrole	55
Index des annonceurs	58



51^e année

DÉCEMBRE 1949

12^e numéro

ABONNEMENT :

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

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

Directeur-administrateur : Roméo VEZINA

Rédacteur : Jean-Marie POIRIER

14 est. rue St-Jacques,

PL 3901*

Montréal.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs

Toute reproduction partielle ou totale des articles doit faire
 mention de l'origine: "Le Bulletin de la Chambre de Commerce".

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

**POUR
UN SERVICE
SUPÉRIEUR SUR
VOITURES**



*En cas
d'accidents ?*

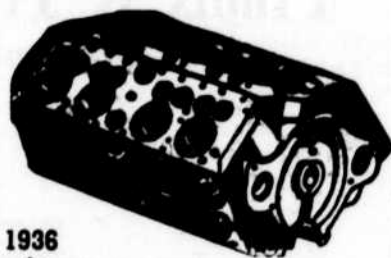
*Pour une
teinture
supérieure ?*

*Pour moteurs
reconditionnés ?*

FORD, MONARCH

ou

MERCURY



1936
à
1947

VOYEZ

GENEREUX
MOTOR CO. LTD.

2144, rue BLEURY

LA. 6241

MONTREAL

Salles de vente de tapis rue St-Hubert

**Spécialiste reconnu
du tapis, linoleum
et tuiles**

*Depuis plus de 33 ans
un des plus grands
établissements du genre
en Amérique.*

M.J. LALONDE LIMITÉE

6920 ST-HUBERT
GR. 3563

3062 STE-CATHERINE EST
FA. 1161



Geo. Proulx

I. Proulx

Proulx & Frère Ltée

Entrepreneurs Généraux

◆
*Tous nos meilleurs voeux à
l'occasion de
Noël et de la Nouvelle Année*

2010 Boul. Perras,
Montréal 12

DU. 1492



PRÉVOIR

*Vous ne savez pas ce que l'avenir vous réserve.
Mais vous savez ce que vous pouvez faire mainte-
nant en vue des événements imprévisibles de
l'avenir. Et c'est de déposer régulièrement à la
Banque une partie de ce que vous gagnez.*

Epargner c'est Prévoir

Ouvrez
dès aujourd'hui même
un compte à

**LA BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA**



La dernière guerre a éloquentement montré aux Canadiens combien le commerce extérieur canadien ($\frac{1}{3}$ du revenu national) est tributaire des transports maritimes. Vaut-il mieux que le Canada ait sa propre marine! Ou serait-il trop onéreux d'entretenir une marine marchande?

Pourquoi ?

Depuis longtemps, certains peuples ayant pour la mer une vocation spéciale se font, en bon compte, les transporteurs des autres. Pourquoi, dès lors, vouloir forcer notre talent et entretenir à tout prix une flotte marchande dont l'expérience montre que, malgré tant de sacrifices, l'existence reste toujours précaire.

Pourtant nous voyons presque toutes les nations du monde, y compris les moins douées pour les entreprises maritimes, déployer les plus grands efforts pour se constituer une Marine de Commerce nationale. Les exemples en sont nombreux, mais le plus caractéristique est celui de la Suisse que la nature semble avoir voulu limiter à des activités continentales et qui exploite, cependant, sous son pavillon des navires armés à Rotterdam ou à Gênes.

Autonomie économique

Il est donc intéressant de rechercher quelles sont les principales raisons d'une tendance aussi générale.

Sous un régime de libre navigation et dans une période d'abondance du tonnage mondial, tel pays dont la flotte commerciale sera déficiente pourra bien faire assurer ses transports par des navires étrangers, toujours prompts à se porter là où les besoins du trafic font escompter de bonnes recettes; mais nous venons précisément de constater que ces conditions ne sont pas toujours réunies. Les besoins énormes de la guerre et les pertes de tonnage qu'elle a causées ont contraint les gouvernements, même les moins étatistes des divers pays, à conserver le contrôle étroit de leurs navires pour les réserver à leurs propres besoins. Il y a dans la vie d'une nation, des circonstances où sa dépendance la met en péril.

Balance commerciale débitrice

A une époque où les problèmes monétaires se posent avec une si vive acuité, on ne peut rester indifférent au fait que les frets payés à des navires étrangers s'inscrivent au débit de la balance des comptes. S'ils constituent en tout temps, un facteur d'appauvrissement du pays, ils se traduisent, dans la situation présente, par des prélèvements désastreux sur les devises étrangères.

IMPORTANCE DE LA MARINE MARCHANDE

Inversement, il va de soi qu'une nation qui transporte pour le compte d'autrui, améliore sa balance des comptes. Tel est le cas de l'Angleterre dont les exportations sont bien inférieures aux importations et qui compense en grande partie, ce déséquilibre par l'encaissement de frets étrangers.

Débouchés nouveaux

Tous les pays s'efforcent de développer leurs débouchés, de conquérir de nouveaux marchés. Or l'expérience montre que l'existence d'une ligne de navigation assurée par un armement d'une nationalité donnée détermine tôt ou tard, au profit des exportateurs de cette nationalité, un courant commercial. Le transporteur est, en effet, enclin à favoriser ses compatriotes. Il est bien placé pour leur signaler les possibilités d'affaires puisqu'il connaît les destinataires. C'est ce qu'on exprime par l'adage "La marchandise suit le pavillon".

La propagande faite en Europe avant la guerre pour inciter les exportateurs à charger, de préférence, sur des navires nationaux, répondait donc à un intérêt déterminé. Ceux qui agissent autrement pourraient comparer leur attitude à celle de la direction d'un grand magasin qui confierait ses livraisons, aux voitures de son concurrent et s'étonnerait, ensuite, de perdre, peu à peu, sa clientèle.

Prestige

A côté de ces considérations d'ordre commercial, il convient d'en faire ressortir d'autres, de caractère plus général: le prestige d'une nation à l'étranger ne se maintient que si l'on voit souvent son pavillon. (Sans doute est-ce là, d'abord, la tâche de la marine de guerre; mais la Marine marchande joue, à cet égard, un rôle non négligeable).

Industries connexes

Une marine marchande nationale, est une source d'activités multiples dans le pays. Elle entretient celle des chantiers de construction navale qui commande, à son tour, le travail de nombreuses autres industries: métallurgie, machines, menuiserie, décoration, instruments nautiques... Elle fait vivre, en outre, beaucoup d'entreprises commerciales ou industrielles dans les ports d'armement et dans le pays entier, sur une bien plus grande échelle que ne le feraient les seuls navires étrangers en escale: fournitures de toute nature, réparations, etc... Elle offre donc de larges débouchés à toute une population laborieuse qui vit, à terre, de l'activité maritime et portuaire.

AM. 8564

PAUL GERMAIN

Entrepreneur - Peintre

- ◆
- PEINTURE
- DÉCORATION
- MENUISERIE
- RÉNOVATION D'INTÉRIEUR
- ◆

2370 EST, RUE MARIE-ANNE,
MONTREAL.

L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

affiliée à l'Université de Montréal et subventionnée par le
secrétariat provincial

offre aux hommes d'affaires :

- a) un cours de hautes études commerciales qui donnera à leurs fils une formation économique et commerciale universitaire et préparera les jeunes à devenir les employés supérieurs compétents dont ils ont besoin ;
- b) un cours de préparation aux affaires, qui se donne le soir, permettant à leurs employés de se perfectionner et de mieux les servir ;
- c) une bibliothèque économique contenant une riche documentation économique et commerciale (plus de 70,000 volumes et de 700 périodiques) ;
- d) un musée industriel et commercial groupant des échantillons de produits de tous les pays du monde ;
- e) une revue — L'Actualité Économique — qui les tiendra au courant des faits économiques et sociaux.

DEMANDEZ NOTRE PROSPECTUS GRATUIT

535, AVENUE VIGER

MONTREAL

ALBERT MARCHAND
1606 Bourbonnière
Rés. AM. 9914

Tél. FA.2474
USINE
3830a Est Ontario

VALOIS STONE

Pierre Artificielle

MONTREAL

BELLAVANCE & FRÈRES

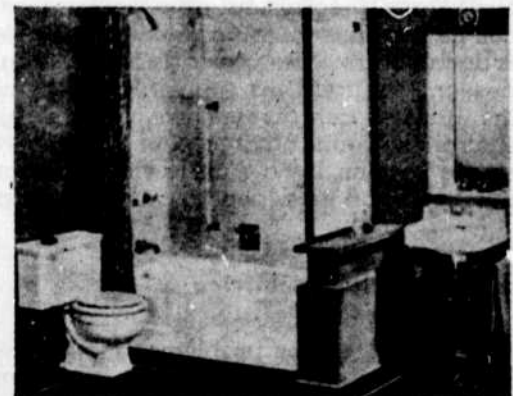
MEMBRE DE LA CHAMBRE

MATÉRIAUX DE PLOMBERIE
ET DE CHAUFFAGE EN GROS

Invitation particulière aux Constructeurs
et aux Contracteurs - Plombiers

Prix spéciaux pour les membres de la Chambre

◆
Visitez notre salle d'échantillon.



718, RUE GILFORD
Montréal

CH. 4961

FR. 1911

Le numéro que voici...

L'Acte de Navigation

"La marchandise suit le pavillon", c'est l'argument fréquemment répété des tenants d'une forte marine de commerce nationale.

L'éditorial de ce mois consacre l'importance d'une marine marchande; la marine de commerce canadienne, plus importante que jamais à l'issue de la dernière guerre, a considérablement regressé depuis, et encore durant les derniers six mois. Les exigences des unions, la dévaluation des monnaies européennes compliquent tellement la situation qu'il est devenu impossible aux compagnies de navigation canadiennes de faire face à la concurrence étrangère.

En conséquence, la marine marchande canadienne s'amenuise comme du beurre dans la poêle. Il ne s'agit pas cependant de réclamer à hauts cris une loi semblable au "Navigation Act" de Cromwell, loi obligeant toutes les marchandises sortant ou entrant en Angleterre, à être transportées exclusivement sur des navires anglais, montés par des Anglais. Ce fut, à vrai dire, la naissance de la marine de commerce anglaise.

Le gouvernement canadien a saisi le Parlement de l'importance du problème et que les députés étudient présentement les moyens de venir en aide à notre marine.

Cette question sera reprise en janvier en plus amples détails dans la chronique régulière: "Les transports", couvrant également les chemins de fer, l'aviation, et autres moyens de transport.

Pour les détaillants

Plusieurs lecteurs engagés dans le commerce de détail ont demandé la publication d'articles ou de sujets concernant le commerce de détail et ses problèmes. Ils liront avec intérêt "L'art d'entraîner son personnel" et "Votre entreprise est-elle bien protégée".

Une nouvelle chronique régulière "Commerce de détail" commencera en janvier à l'adresse de nos lecteurs, marchands détaillants, couvrant chacun des secteurs du commerce de détail à l'occasion, tout en extrayant la vedette du mois.

"Formidable"

Le premier mot (ou presque) prononcé par M. Gilbert-A. LaTour en descendant du train de New-York, de retour d'un voyage en Europe. M. LaTour, directeur général de la Chambre de commerce de Montréal avait organisé en septembre dernier la mission économique et culturelle de la Chambre en Europe.

Il écrit à l'intention des lecteurs du Bulletin un article relatant ses impressions du voyage, signalant, au passage, le relief des événements du "beau voyage". Ses commentaires sur le visage de l'Angleterre, ses observations du service diplomatique canadien, ses réflexions sur le peuple suisse ne manqueront pas de vous intéresser, sans doute autant que les abonnés des dîners-causeries de la Chambre à qui M. LaTour a adressé la parole au début du mois.

Roméo Vézina

Nous
présentons

nos

meilleurs

vœux de

Joyeux Noël

et de

Bonne et

Heureuse

Année

à tous les

membres de la

Chambre de

commerce

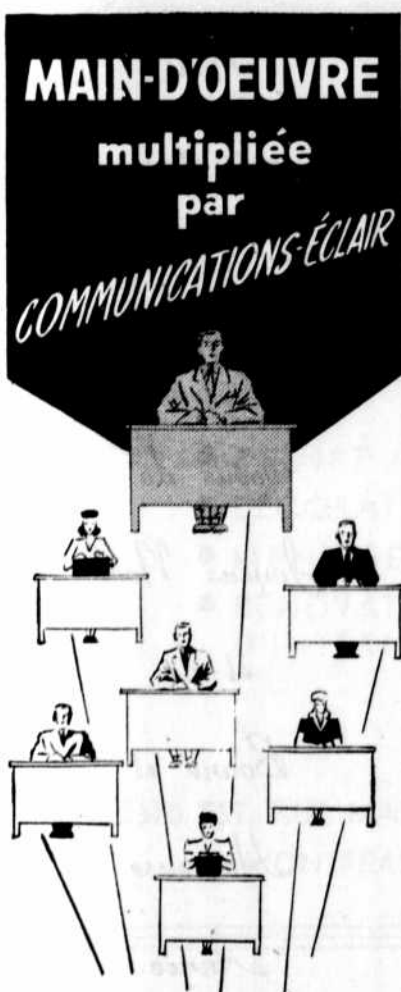
•

par la

Cie des
Mobiliers d'Arts Inc.

5635 Christophe-Colomb

Montréal



Les systèmes ELECTRO-VOX sont peu compliqués... ils vous sont indispensables... ils réduisent vos frais d'administration.

ELECTRO-VOX établit une liaison immédiate entre tous les départements et tout le personnel de votre établissement.

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

POSTEZ CE COUPON POUR
RENSEIGNEMENTS COMPLETS

Postez ce coupon pour renseignements supplémentaires.

ELECTRO-VOX
2222 est, rue Ontario,
Montréal 24.

Votre système ELECTRO-VOX m'intéresse. S. V. P. m'envoyer Catalogue 61. J'aimerais voir votre représentant, (Sans engagement de ma part).

Nom

Firme

Adresse..... Ville.....

Chronique de Paris

par Pierre Harvey



Aller au Canada! Tout le monde en rêve ici... Votre crémière, votre charcutier, votre blanchisseuse vous écouteront parler du "pays neuf" avec un intérêt qui leur fera oublier la clientèle! Votre seul titre de Canadien vous permettra d'obtenir parfois un prix de faveur chez le libraire ou même de trouver des places dans une salle de théâtre déjà bondée... Le Canada, et le Canada français surtout, jouit à Paris d'une véritable vogue.

Pourtant, on ignore à peu près tout de cet immense pays d'outre-Atlantique: on ne l'a entrevu que vaguement à travers la fiction de Maria Chapdelaine. Mais on a aussi rencontré quelques *gars* de l'Armée canadienne, pendant les combats de la Libération, ou on a causé avec un jeune étudiant du Québec, et on a appris à connaître le peuple de chez nous. Ainsi est né cet immense courant de sympathie à notre égard, et qui se retrouve partout en France.

Si la France était en mesure de fournir une contre partie à nos exportations, cet intérêt qu'on nous porte ici constituerait le climat idéal pour une vaste campagne de publicité commerciale. Malheureusement, les possibilités d'échanges semblent assez limitées, du moins en ce qui concerne les marchandises. Nous pourrions sans doute, en copiant les ententes passées entre l'Italie et certains pays de l'Amérique Latine, songer à échanger nos marchandises contre le droit d'importer une main-d'oeuvre spécialisée: des artisans, par exemple, qui sauraient implanter chez nous quelques-uns des innombrables métiers d'art qui se pratiquent à Paris. Guidée par de tels maîtres, l'habileté naturelle de nos jeunes parviendrait peut-être à faire de Montréal un centre unique en Amérique. Mais contrairement à l'Italie qui, elle, est surpeuplée, la France manque de main-d'oeuvre. Une telle poli-

tique rencontrerait donc nécessairement une forte résistance.

Ces difficultés ne devraient pas, toutefois, nous inciter à négliger notre publicité. Même si le rendement ne devait pas s'exprimer immédiatement en dollars, il est certain que le pays aurait tout à gagner d'être mieux connu. Toutes les grandes entreprises commerciales d'ailleurs ont maintenant recours à ce type de publicité, apparemment désintéressée, mais visant, en fait, à créer un climat favorable à leurs opérations. Les Etats devraient peut-être suivre cet exemple. Pour nous du Canada français, il ne s'agit que d'exploiter une situation excessivement favorable: le "climat" est déjà créé, il ne reste plus qu'à en tirer parti. Et avec le flot d'étrangers qui couvre maintenant la France en toute saison, nous installerions ainsi nos "panneaux-réclames" au centre même de l'un des principaux carrefours du Monde.

Une telle publicité, conçue et menée avec soin, n'entraînerait que peu de frais. Il suffit, par exemple, de voir l'intérêt que soulève un simple "dépliant" de l'Office d'Initiative touristique de la Province pour comprendre le service que pourraient nous rendre quelques albums de photographies judicieusement distribués. Une série d'expositions illustrant les divers aspects de la vie québécoise, quelques "courts métrages" donnés à l'occasion de conférences ne manqueraient pas d'attirer de nombreux spectateurs attentifs. Et de proche en proche, le vrai visage de notre pays deviendrait bientôt familier à toute la France: nous aurions du même coup fait disparaître cette ignorance dont nous nous sommes toujours plaint de la part des Français et fait la conquête de millions d'admirateurs et de propagandistes éclairés...

IMPRESSIONS DE VOYAGE...

Gilbert A. La Tour,

Directeur général,
Chambre de commerce de Montréal

Je n'ai absolument plus rien à apprendre concernant l'Angleterre, la Belgique, la France, l'Italie et la Suisse! C'est évident, j'y suis passé! Mon devoir est donc clairement établi; il faut que j'écrive un livre, il faut que je vous fasse profiter du trop plein de mes connaissances!

Si j'étais normalement intelligent, ami lecteur, voilà ce que je devrais dire! Je m'excuse, il m'est impossible de faire autre chose que de communiquer certaines impressions, quitte à les désavouer après plus ample informé. Et pour plus de prudence, j'évite volontairement toute apparence de logique ou d'ordre. Je vous sers un chapelet dont la chaînette serait brisée en vingt endroits.

...CHEZ LES ANGLAIS

En Angleterre, si ce n'était la pénurie de nourriture, on se croirait en pleine prospérité. On a peine à croire à la crise dans une rue de Londres. Les gens sont généralement gais et courtois. Les magasins regorgent de marchandise. Les théâtres sont remplis. Il y a presque un air de fête dans l'air. Le chômage n'existe pas et les manufacturiers ont des commandes en carnet — pour plusieurs années, en certains secteurs. Il n'est plus question de livraison immédiate. La productivité, cependant, ne paraît pas être des meilleurs et les mesures de sécurité sociale semblent affecter le sens de la responsabilité. Pour un Canadien, l'existence de classes sociales a quelque chose de... d'étonnant. Il existe une résignation de classe qui n'est certes pas un facteur de promotion sociale ou économique. La discipline civique est apparemment extraordinaire. A Londres, on parle français presque partout. Nombreuses sont les affiches bilingues. On se croirait en un Canada anglais converti: résultat auquel personne ne s'attendait, les plus "nationaux" d'entre nous sont revenus pleins de res-

pect et de sympathie à l'endroit de la population anglaise.

Au point de vue commercial, les échanges Canada-Angleterre sont en passe délicate. Il faudrait que l'Angleterre nous vende pour acheter plus de nous. C'est bien difficile de convaincre l'industriel anglais qui trouve son compte sur d'autres marchés de déplacer sa clientèle en faveur du Canada. On en est rendu au point qu'un agent officiel d'achat est attaché à l'ambassade du Canada.

Autant qu'on a pu s'en rendre compte, le haut commissariat du Canada est merveilleusement organisé à Londres. Les provinces, sauf Québec, y sont représentées et font contrepoids à l'influence fédérale. Pour le moment, il est curieux de voir les armes de la province en fer forgé dans le bureau du préposé aux achats fédéraux. Espérons que cette anomalie sera bientôt corrigée avec une organisation de soutien adéquate à Québec même. Phénomène constaté dans toutes les ambassades que nous avons visitées, le personnel souffre de nostalgie aiguë.

...CHEZ LES BELGES

Le contraste entre la Belgique et l'Angleterre est considérable à toute sorte de point de vue. La langue française, la chaleur latine de la population, la similitude des problèmes belges avec nos problèmes... font qu'un Canadien est tout de suite chez lui en Belgique. D'ailleurs, l'abondance de la table par rapport à la frugalité anglaise ne contribue pas peu à cette impression. La Belgique a retrouvé son équilibre avant les autres pays d'Europe.

M. Victor Doré représente admirablement le Canada à Bruxelles. Il est certainement le personnage qui occupe la première place dans le corps diplomatique accrédité auprès du gouvernement belge. Nous, du voyage d'Europe, lui sommes reconnaissants de l'accueil qu'il nous a ménagé; nous sommes très fiers de lui.

...CHEZ LES FRANÇAIS

Notre séjour à Bruxelles et on Belgique nous avait préparé à la France, à Paris plus particulièrement. Notre premier contact avec la Ville Lumière a été caractérisé par une absence totale de choc psychologique, une absence telle qu'elle était un choc en elle-même. Dirais-je que Paris nous a déçus? Je n'ose pas... mais il s'est passé chez nous quelque chose d'approchant. En y réfléchissant, nous sommes presque unanimes à expliquer ce phénomène par les deux raisons suivantes: nous connaissions Paris par le cinéma, par l'image, par le livre, par nos études, par notre tradition, par notre imagination, par le tout nous-mêmes; nous le connaissons tellement que nous retrouvons un autre chez-nous. Nous le voyions tel que nous le savions, sans surprise, sans étonnement. Pas plus, peut-être un peu moins que notre rêve; nous avions placé Paris sur un piédestal tel qu'aucune réalisation humaine ne pourrait y atteindre. Est-ce à dire que nous n'avons pas aimé et admiré Paris? Ce serait injuste... Voilà: nous avons tout simplement continué à aimer et admirer Paris. ... Nous lui reprochons un peu de ne nous avoir pas transportés d'enthousiasme, de ne nous avoir pas scandalisés... Et c'est peut-être là ce qu'est Paris... un formidable équilibre.

Paris n'est pas la France, quoi qu'on en dise. Paris nous a donné ce que nous lui demandions, la province, elle, nous a comblés, nous a enchantés. La province a réveillé en nous de l'ancien vécu. A Paris, il faut trouver le défaut de l'armure dont on protège sa sensibilité. En province, nous avons vibré à l'unisson, nous avons été de la famille.

La France est riche, fantastiquement riche. Elle est riche de son passé, de ses traditions, de ses monuments de pierre et de pensées. La France est riche de ses peuples et de ses pays, de ses cli-

mats et de ses productions. Peu important les difficultés, peu important les avatars, peu important certaines instabilités, la France est riche !

Sous un air de froideur, sous un bouclier protecteur, on décèle dans le Français chargé de responsabilité, un homme qui a souffert, un homme pudique de sa blessure. Pénétrer sa défense, c'est, trouver un des hommes les

plus aimables du monde. Le Français traverse une période de transition. La guerre a créé des scissions et des soupçons. A la faveur de ces troubles, les exploiters de désordre inspirés par l'oncle Jos ont mis tout en oeuvre pour prendre le pouvoir. Et ils ont été bien près de l'avoir. La France est sortie confuse du conflit. Elle a voulu rattraper son prestige. Elle s'est prise d'admi-

ration pour l'américanisme. Elle ne l'a pas encore assimilé.

Le régime racial ne se compare pas au nôtre. Egalité est un mot gravé au fronton des monuments, très haut, inaccessible. Les profits paraissent très forts, les salaires semblent très bas... à un Canadien. Le coût de la vie à part le loyer est assez fort. L'ouvrier, le collet blanc, ne peuvent guère avoir autre chose que du pain, du fromage, de la soupe et du vin. Il y a là une situation dangereuse qu'on ne manque pas d'exploiter.

A part le vin, les parfums, les tissus fins et l'article de luxe, la France fabrique nombre de produits que nous achetons ailleurs en ce moment. Il y aurait moyen, ce me semble, d'acheter plus en France pour y vendre davantage. Evidemment, il y a des traditions à modifier et des méthodes à ajuster, mais ces obstacles n'ont rien de définitif pour un comité conjoint d'hommes d'affaires français et d'hommes d'affaires canadiens... et nos deux économies y trouveraient avantage.

...CHEZ LES ITALIENS

L'Italie a énormément souffert de la guerre. Les communistes ne désespèrent pas encore de profiter des incertitudes qu'on y trouve. Les Chambres de commerce viennent à peine de s'y réorganiser. La population, malgré ses difficultés, y est aimable. Elle cherche à plaire. Les magasins sont remplis mais les acheteurs sont rares. L'argent fait défaut.

L'Italie est un pays de concentration industrielle où la moyenne entreprise fait défaut. L'artisan y est remarquable d'habileté et de goût mais il souffre de son individualisme outrancier. Jusqu'à ces derniers temps, le dollar canadien n'y avait pas cours. Le marché était dominé par les Etats-Unis.

...CHEZ LES SUISSES

La Suisse nous est apparue comme le pays idéal au point de vue économique et social. C'est vraiment la terre du travail et de la compétence. Un Suisse occupant un poste important dans son pays, nous a dit : "nous sommes un peuple qui ne subsiste que grâce à la bonne volonté des puissances qui l'entourent. Il nous faut travailler plus que les autres, être plus compétents que les autres." Peut-être la recette serait-elle bonne pour d'autres peuples...

G & W
Bonded Stock

Saveur Riche et Corsée ...
Produit de la plus
Ancienne Distillerie du Canada

RECHERCHER LE SCEAU
ROUGE DE QUALITÉ

GOODERHAM & WORTS
SINCE 1832
Bonded Stock

*Certified Bottled in bond under supervision of the
Department of Excise of the Government of the
Province of Canada as shown by the official
stamp which seals this bottle (and in transportation
stamp which seals this bottle) at Dist. G & W, Ltd.*

Canadian Whisky
*Canadian Blend Distillery
Gooderham & Worts Limited
Toronto, Canada*

Quand vous pensez à du Bon Whisky
pensez à G & W

GOODERHAM & WORTS LIMITED Fondée en 1832

La vitamine BV dans la vente

Joseph Spurgeon

LES CONSÉQUENCES D'UNE SEULE DOSE DE BONNE VOLONTÉ ADMINISTRÉE
AU BON MOMENT PEUVENT S'ÉTENDRE SUR DES ANNÉES.

La majorité des vendeurs font usage naturellement de la vitamine BV, c'est-à-dire de bonne volonté, dans la plupart des cas. Mais c'est précisément dans les autres cas qu'il est extrêmement avantageux d'y recourir.

Le pouvoir de la BV est étonnant. Les conséquences d'une seule dose administrée au bon moment peuvent s'étendre sur des années.

Le mode d'emploi consiste à s'en prescrire une bonne quantité avant de rencontrer un client ou un acheteur éventuel. La BV agit rapidement. La BV est contagieuse. Elle est faite de sourire, de courtoisie, de franchise, de camaraderie, de tact.

De nos jours, les clients ont modifié leur opinion sur les compagnies et leurs vendeurs.

CONTE DE L'ESCARGOT

Connaissez-vous la fable de l'escargot et du hanneton?

Par un matin froid, l'escargot se mit en train de grimper lentement sur le tronc de l'arbre. Petit-Maitre Hanneton, voyant la lenteur de la bestiole, passa sa tête par une fente de l'écorce et dit: "Tu te dépenses inutilement. Il n'y a pas de cerises là-haut". Mais, très sage, notre escargot continua de grimper en répliquant: "Il y en aura quand j'y arriverai".

Il en va ainsi de la BV: lentement mais sûrement. Parfois, le vendeur peut douter qu'il vaille mieux populariser sa compagnie qu'obtenir une commande immédiate. Un camarade de la même famille que mon hanneton peut lui affirmer qu'il "perd son temps à se constituer ambassadeur de bonne entente" et qu'il vaut mieux "prendre la commande et s'en aller".

Un excellent vendeur de mes connaissances avait l'habitude de répéter: "Oui, monsieur, je veux

que vous soyez absolument satisfait de cet achat. Nous avons plus d'intérêt à vous avoir pour ami qu'à vous vendre un seul article". Ce n'était pas une perte de temps puisque cette méthode hâtait plutôt la vente et dissipait l'hésitation du client.

C'est la répétition, l'accumulation de ces petits gestes de tact et de courtoisie à l'endroit de nombreux clients qui, lentement mais sûrement, accroissent le chiffre d'affaires des compagnies et, indirectement, les revenus du vendeur. L'escargot a mis beaucoup de temps, il a dû surmonter beaucoup d'obstacles pour parvenir au faite de l'arbre, mais il y a trouvé des cerises.

SEMER AVANT DE RÉCOLTER

Le gérant des ventes d'une grande entreprise m'a déjà confié qu'il préférait recruter ses vendeurs parmi d'anciens aides-fermiers. Il les estimait plus aptes à comprendre l'importance de semer et de cultiver avant de songer à récolter une abondante moisson. Ceux de la ville sont, disait-il, trop impatients de cueillir les fruits, de toucher leur commission sans se préoccuper de faire germer des relations amicales permanentes.

L'agriculture a ses ennuis aussi. La sécheresse, les orages, les insectes et l'ivraie peuvent menacer les moissons, mais le fermier avisé sait réduire au minimum les conséquences en faisant ce qu'il faut au moment propice. Il obtient de bons résultats par un effort de longue haleine. Il n'en va pas différemment pour le vendeur, qui doit affronter Dieu sait combien de clients méfiants et susceptibles. Le vendeur habile s'adaptera à chacun de ses acheteurs afin de mettre en oeuvre la stratégie appropriée à son caractère. Il ne cherchera pas à s'assurer une

ATTENTION MARCHANDS

Un service complet vous
est offert dans tout genre

d'articles chromés

tels que

TABLES

CHAISES

COMPTOIRS

pour restaurants, hôtels, tavernes, magasins de tout genre ainsi que résidences privées et ce directement de la manufacture.

Pour détails

écrivez à

**CHROME CHAIRS
MFG. CO.**

5635 Christophe-Colomb
MONTRÉAL

La Saubegarde

ACTIF : \$ 18,000,000.

ASSURANCES EN VIGUEUR : \$115,000,000.

Assurances sur la vie sous toutes les formes

MONTREAL

SHERBROOKE

LAVALLÉE, BÉDARD, LYONNAIS, MESSIER, GASCON

COMPTABLES AGRÉÉS

Hector Lavallée, C.A.

Roger Lyonnais, C.A.

Lionel Gascon, C.A.

François-J. Bastien, C.A.

Jacques Desmarais, C.A.

Romain-R. Bédard, C.A.

Roger Messier, C.A.

Jean Lussier, C.A.

Jean-Paul Talbot, C.A.

Paul-H. Drouin, C.A.

Paul-H. Drouin, C.A.

10 est, rue Saint-Jacques, Montréal

Belair 1039

EXAMEN DE LA VUE

LUNETTES CORRECTIVES

Spécialiste **LORENZO FAVREAU** Optométriste, o. d.

assisté d'optométristes licenciés, Ba. O.

TAIT-FAVREAU Ltée

L. FAVREAU, O.O.D., Président

Bureau du centre :

Bureaux de consultation :

Bureau du nord :

257 Est, rue Ste-Catherine

6890, rue St-Hubert

Tél. : LA. 6703

Tél. : CA. 9344

CRescent 2314



MANUFACTURIER DE BLOCS EN CIMENT
DE HAUTE QUALITÉ

H. BEAUDRY

7333, BOUL. ST-MICHEL

MONTREAL



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

PL. 2847

Prés. :

FRANÇOIS-J. BASTIEN
membre de la Chambre

PHOTO ENGRAVING INC.

• 33 OUEST, RUE ST-JACQUES

vente immédiate, mais à gagner
son interlocuteur à sa compagnie.

PERSUASION ET NON FORCE

Vous souvenez-vous de la fable d'Esoppe racontant une querelle qui s'éleva un jour entre le Vent du Nord et le Soleil ? Le Vent du Nord se vantait de sa puissance. Agacé, le vieux bonhomme Soleil lui dit : "Tu vois cet homme qui marche sur la route? Eh bien, voyons un peu ce que tu peux contre lui. Je parie que tu ne réussiras même pas à lui arracher son manteau".

"Quoi! Je vais te l'écarteler!" répliqua le Vent. "Je vais le tuer". Là-dessus il se mit à souffler tant et si bien qu'il en eut la face toute congestionnée. Mais l'homme avait toujours son chapeau sur la tête et serrait davantage son manteau autour de son corps. "J'abandonne la partie", haleta le Vent du Nord.

"Fort bien", dit le Soleil, "je vais maintenant te donner une petite démonstration". Le Soleil darda alors ses plus chauds rayons sur la route. L'homme enleva d'abord son chapeau puis son manteau et enfin, se dévêtit complètement pour se plonger dans un ruisseau voisin. "Tu l'emportes", avoua le Vent du Nord, "peut-être as-tu raison après tout".

"La persuasion lente est plus puissante que la force brutale", dit le Soleil. "Ce dont tu as besoin, c'est un peu de BV, c'est-à-dire de vitamine de bonne volonté. Prenons l'art de la vente, par exemple. Les clients ressemblent à l'homme de la route. La sollicitation intensive ne fait que raffermir leur résistance. Par contre, le vendeur de bonne volonté qui est persuasif, amical, courtois, tout en restant enthousiaste et agressif, celui-là finit par les gagner. Il les amène à lui petit à petit. C'est ce qui fait grandir les maisons d'affaires".

Nous devons plus que jamais recourir à cette méthode. Quand je prends pour illustration la fable d'Esoppe, je veux montrer qu'il faut y aller avec ménagement. Les clients sont comme les éléphants : ils garderont rancune au vendeur qui ne songe qu'à retirer sa commission aujourd'hui et qu'à envoyer l'acheteur au diable demain.

BÂTIR SUR LE ROC

Quand vous étiez enfants, vous vous êtes amusés sans doute à faire ricocher des pierres plates sur l'eau. Je l'ai fait moi aussi, mais je dois dire que cela ne valait pas le formidable ploc ! que faisait une grosse pierre en coulant au fond. Il y avait beaucoup plus de satisfaction à écouter un ploc ! retentissant qu'à voir cent ricochets.

Les gens sont ainsi. La plupart vivent en ricochant à la surface des choses. D'autres préfèrent ce qui est sain, solide, stable.

Toutes les maisons d'affaires sont fières de leurs vendeurs qui bâtissent sur le roc. Ils ne se contentent pas de courir d'un client à l'autre. Ils s'entretiennent avec chacun d'eux et le convainquent qu'il leur fait une grande faveur en achetant d'eux. La bonne humeur et la personnalité de ces vendeurs créent une atmosphère amicale, parce qu'ils font usage de la vitamine de bonne volonté. Ceux-là aiment la vie; ils en font une réussite.

Chacun de nous peut bâtir sur le roc. En érigeant notre oeuvre avec patience, jour après jour, pierre après pierre, nous éviterons la médiocrité et la légèreté.

QUI PERD GAGNE

C'était la dernière minute de la dernière ronde. Les deux boxeurs se trouvaient nez à nez au milieu de l'arène et se distribuaient mutuellement force coups de poing. Kid avait donné sa mesure et déployé toutes les tactiques possibles, mais il n'était pas venu à bout de Champ. Son visage était rubicond et il avait un oeil tuméfié. La cloche sonna. L'arbitre leva la main de Champ. Que pensez-vous que fit Kid à ce moment? Eh bien, croyez-moi, il marcha tout droit vers Champ et, avec un sourire qui éclaira son visage abîmé, il lui donna une tape amicale sur l'épaule en lui disant: "Tu es un boxeur épatant, mais je t'aurai bien un jour". La foule se mit alors à acclamer Kid pour le courageux combat qu'il venait de livrer et surtout pour son admirable attitude devant la décision de l'arbitre. S'il avait obéi à sa première impulsion et frappé son adversaire dans l'estomac après le

son de la cloche, les spectateurs l'auraient conspué et chassé de la salle.

De même, en l'espace d'une seconde, un vendeur peut suivre son humeur, jeter bas la bonne volonté et frapper un client dans le ventre après le son de la cloche. Vous savez ce que cela veut dire. A l'instar de Kid, vous avez fourni un effort extraordinaire, mais sans vaincre l'hésitation du client. Celui-ci dit: "Je crois que je vais m'adresser ailleurs". La moutarde vous monte alors au nez. Comme l'ami Kid, sachez sourire en disant: "Vous êtes un acheteur prudent, le genre de type que j'admire sincèrement. Si vous ne trouvez pas ce qu'il vous faut ailleurs, je serai content de revenir vous voir". Un bon perdant remporte toujours la victoire. S'il n'obtient pas la vente, il se gagne du moins le respect du client, et qui sait, peut-être finira-t-il par l'avoir quand même sa vente.

CLARTÉ TOUJOURS

L'histoire du fermier qui possédait un bois de noisetier peut nous faire réfléchir. Notre homme se creusait la tête pour trouver un moyen d'écarter de ses arbres les pique-niqueurs qui faisaient d'amples provisions de noisettes en ne lui laissant qu'une maigre récolte. Mais quand son fils, étudiant en agriculture, vint passer ses vacances au foyer, le jeune homme posa bien en vue un écriteau sur lequel on pouvait lire: "Il n'y a pas de serpents à sonnettes dans les parages, mais le *corylus avellana* pullule. Ceux qui passeront sur ce terrain le feront à leurs propres risques".

Cette saison-là, personne ne toucha aux noix du fermier. Et son fils, qui avait étudié la botanique, s'amusait fort de la frayeur des pique-niqueurs, qui ignoraient que *corylus avellana* est le terme latin de "noisette".

L'homme moyen regarde avec méfiance les choses qu'il ignore et évite les endroits qu'il croit dangereux, à tort ou à raison.

Un vendeur doit se garder de commettre une gaffe qui porterait le client à se méfier de la compagnie comme il le ferait du *corylus avellana*. Quand on ne peut faire une vente, qu'on se fasse un ami.

BE. 2651

KAYMAR LIMITED

MANUFACTURIERS
DE LINGERIE
DE SOIE

50, Ave. Mont-Royal,
Montréal



EXPORT

LA MEILLEURE
CIGARETTE AU CANADA

Tel. : Bureau, BY. 1791

Usine : BY. 1851

CONCRETERS LIMITEDREADY - MIX
CONCRETE

71, Bois-Franc

St-Laurent, Montréal 9

MA. 7623

Rés. DU. 8036

FONDÉ EN 1903

J. A. VAILLANCOURT ENRG.

D. VAILLANCOURT, prop.

SERVICE DE 24 HEURES

VENTILATION — PLOMBERIE — CHAUFFAGE
BRÔLEURS À L'HUILE

4727, rue Saint-Denis, Montréal

Tél. du Soir : TU. 2891

MEMBRE DE LA CHAMBRE

Wilfrid Bédard

Enrg.

ENTREPRENEURS GÉNÉRAUX

- PEINTURE
- MENUISERIE
- PLÂTRE

20 ans d'expérience à votre service
Ouvrage garanti — Estimé gratuit

6872, rue BORDEAUX

CRescent 4570

CIRCLE REFRIGERATION REG'D.COMMERCIALE — INDUSTRIELLE
DOMESTIQUEInstallation et réparation de tout
appareil frigorifiqueA. GIRARD,
Gérant M.C.C.

1659 est. rue Bélanger

TA. 2809



LA PUBLICITÉ ET LES PRIX

CONFÉRENCIER à l'Advertising and Sales Executives Club de Montréal, M. C. R. Vint, président de la Colgate - Palmolive - Peet Company, a corrigé l'opinion, assez commune dans le public, que la publicité contribue à augmenter le prix d'un produit. Bien au contraire, elle permet de le vendre à meilleur marché.

Sans doute le coût de la publicité se trouve-t-il compris dans le prix de vente, comme tous les autres facteurs de la production, mais il faut se rappeler qu'un article n'est véritablement produit que lorsqu'il passe entre les mains du consommateur.

Or, la publicité est le moyen le plus logique, le plus pratique et le plus efficace de distribuer les marchandises. Supprimez la publicité et l'on ne tardera pas à voir apparaître le chômage et la misère. En augmentant le volume des ventes, l'annonce maintient la production massive et, partant, permet de réduire les prix.

Importante en soi, la publicité, si elle est mal faite, peut être nuisible. Elle doit être au service d'une bonne marchandise; si elle ne réussit pas à convaincre les acheteurs, c'est de l'argent jeté par la fenêtre. D'où la nécessité pour le publiciste de posséder certaines qualités fondamentales: connaissance et amour des hommes, esprit d'observation et d'analyse, jugement, sincérité et honnêteté.

FORMER DES CHEFS POUR L'INDUSTRIE

"ENTRAÎNER les jeunes gens à remplir les fonctions de chefs d'entreprises", c'est le titre de la

causerie prononcée par M. Romuald Bourque, maire d'Outremont, devant les membres de la Certified General Accountants Association du Québec, réunis à Montréal.

"Notre devoir à nous qui nous occupons de cette importante question, à nous qui possédons de l'expérience dans l'industrie, le commerce et les affaires, c'est de diriger les jeunes gens vers des postes où ils pourront épanouir leur personnalité et prendre des responsabilités pour le plus grand bien de la société".

Après avoir expliqué le fonctionnement du Conseil pour le placement des jeunes, dont il est le président, M. Bourque a formulé quelques suggestions pour l'établissement de saines relations ouvrières au sein de l'entreprise.

"Les dirigeants d'une entreprise ne sont pas seulement des patrons. Ils doivent avoir la confiance des employés, qui se feront un devoir en même temps qu'un plaisir de les écouter, car ils sauront où ils vont. D'autre part, les dirigeants qui commettent des erreurs, qui changent constamment leurs plans créent de la méfiance conduisant souvent à l'animosité.

"Les chefs d'industries doivent comprendre la nature humaine, la nécessité d'établir d'excellentes relations humaines; ils doivent comprendre que tout homme travaillera mieux lorsqu'il sera bien dirigé et bien conduit et non poussé dans le dos. Ils devront faire confiance à l'employé et lui faire réaliser l'importance de son travail. En un mot, ils devront aimer leurs semblables".

Le conférencier s'est ensuite adressé aux jeunes gens. "Tous les jeunes gens intelligents et habiles, a-t-il dit, peuvent aspirer à des postes de commande, parce

TRUST GÉNÉRAL DU CANADA

Président :

Honorable Sénateur
DONAT RAYMOND

Vice-Présidents :

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

HONORÉ PARENT, C.R.
directeur général

Fiducies

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

112 ouest, rue St-Jacques,
Montréal

71, rue St-Pierre,
Québec



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

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

COMPAGNIE DE

Papier Rolland
LIMITÉE

Fabricants de papiers fins depuis 1882

SIEGE A MONTREAL

Succursales à Toronto et à Winnipeg

Moulins à St-Jérôme, P.Q.

et à Mont-Rolland, P.Q.

Tél. DUpont 3583

G. B. CIOT

CONTRACTEUR

Marbre, Tuile, Terrazzo et Slate

9225, rue SAINT-LAURENT

MONTREAL

Tél. DUpont 6800

J. A. E. Blais

PORTES, CHÂSSIS, ARMOIRES

Panneaux et planches murales de toutes espèces — Finitions en pin, frêne et chêne.
Planches à repasser, Escaliers, Etc.

8600, Avenue des Belges

Montréal, P. Q.

CHARTRE, SAMSON, BEAUVAIS, GAUTHIER & CIE
COMPTABLES AGRÉÉS - CHARTERED ACCOUNTANTSMaurice Chartré, C.A.
A.-Emile Beauvais, C.A.
Léon Côté, C.A.
Lucien-P. Bélair, C.A.
Jacques Angers, C.A.
Albert Garneau, C.A.
Jean Lacroix, C.A.
Hensley Bourgouin, C.A.Maurice Samson, C.A., O.B.E.
Jean-Paul Gauthier, C.A.
Gérard Marceau, C.A.
Lionel Roussin, C.A.
Dollard Huot, C.A.
Raymond Fortier, C.A.
Percy Auger, C.A.
Roger Roy, C.A.Paul Gonthier, C.A.
QUÉBEC

MONTREAL

ROUYN

DUpont 7539

Les Entreprises
RAOUL AUGER Enr'g.

- Fabrication et réparation de camions-citernes.
- Fabrication de réservoirs d'emménagement de toutes sortes et de toutes dimensions.
- Soudure

Renseignements techniques et
estimations fournis sur demande

8456, RUE HENRY



VILLE ST-MICHEL, QUE.

Rodolphe Clermont

Maurice Clermont

Wilfrid Clermont Limitée

MARCHANDS DE FOURRURES

1604, rue SAINT-DENIS - LAncestor 2331 - MONTREAL

qu'aujourd'hui, les compagnies jettent les yeux sur les jeunes qui se font valoir, qui comprennent les autres et qui ont le souci de bien réussir... L'industrie sent actuellement le besoin de chefs compétents".

LA PROPRIÉTÉ
BASE DE LA PROSPÉRITÉ

"La propriété joue un rôle capital dans l'organisation de la vie économique. Proudhon y voit un "vol"; les papes la considèrent comme essentielle à l'aménagement de la vie humaine. Effectivement, elle est la base de la prospérité nationale, d'où l'importance de l'étudier".

Déclaration on ne peut plus opportune en un temps où tant de valeurs, jusqu'ici incontestées, sont remises en question. C'est le R. P. Louis Lachance, O.P., professeur à l'Université de Montréal, qui a réaffirmé le droit de propriété, au progrès de l'Association professionnelle des industriels, à Québec.

La propriété est l'attribut exclusif de la personne, a dit le conférencier. Elle est définie "comme une maîtrise, comme un pouvoir dominateur de l'homme sur les choses, pouvoir fondé sur le fait qu'il les a tirées de son activité délibérée et libre, pouvoir qui entraîne le droit de les administrer et d'en tirer un usage avantageux".

"La raison d'être des divers systèmes économiques que l'homme a connus, ça été de le mieux faire jouir des biens de la terre, de mieux lui permettre d'exercer son droit naturel de créance sur eux. Un système économique ou un système de propriété qui réduirait à la famine une portion notable de l'humanité serait radicalement injuste. Il manquerait à sa fin essentielle qui est de promouvoir un meilleur usage et une plus rationnelle jouissance des biens de ce monde. Tout droit particulier de propriété est subordonné à ce droit premier et fondamental que détient l'homme de tirer de la nature les moyens d'une existence convenable".

Après avoir ainsi exposé la légitimité de la propriété et défini le pouvoir accordé en propre à l'individu de gérer ou d'administrer l'exploitation des choses de la nature, le Père conclut: "Ces données, si elles mettent en évidence l'intangibilité du droit de celui qui travaille, de celui qui

peine, de celui qui est quotidiennement aux prises avec les problèmes d'administration, ces données, dis-je nous autorisent à penser que les titres à la propriété qui ne reposent ni sur le labeur de gestion, ni sur celui de l'exécution, ont une valeur moins absolue. Le droit de propriété a comme rançon le devoir de travailler. Une propriété que le propriétaire délaisse se détache peu à peu de lui. Ce qui explique que l'Etat est allé, en certains pays, jusqu'à l'expropriation des biens de ceux qui se refusaient à la mise en exploitation. Une propriété qui ne produit pas constitue un obstacle à la prospérité nationale, et une propriété qui est occupée par d'autres que ses propriétaires risque de tomber sous le régime de la prescription".

Le conférencier termine ainsi : Etant donné l'importance que revêt l'économie dans nos sociétés modernes, étant donné aussi la place restreinte occupée par les Canadiens dans leur économie propre, vous avez une grande mission qui doit vous être plus chère que vos biens, encore que sans eux vous seriez impuissants à l'accomplir. Aux heures troublées que nous traversons, cette pensée doit vous procurer un grand réconfort. Vous auriez tort de vous sentir mal en point. L'essentiel de vos droits est garanti, vous avez l'avantage de l'expérience et de la compétence. Si au lieu de vous replier sur cet acquis, vous vous en servez comme d'un point d'appui solide pour faire face aux éventualités de l'avenir, j'ai la certitude que vous connaîtrez de nouvelles réussites et que vous rendrez à la société les immenses services qu'elle est en droit d'attendre de vous.



"Le stationnement est gratuit, mais on exige un petit quelque chose pour l'espace."

LE PLAN MARSHALL ET LE CANADA

PARLANT à Spokane, Wash., le sous-ministre du commerce canadien, M. Max Mackenzie a révélé, devant les membres de la Pacific Northwest Trade Association, que le Canada ne reçoit que la moitié des crédits consentis à la Grande-Bretagne en vertu du plan Marshall pour acheter chez nous. Ces crédits dépassent \$500 millions cette année et pourtant, le Canada ne compte percevoir qu'environ \$890 millions, au maximum.

"La Grande-Bretagne ne verse au Canada que le montant requis pour combler son déficit commercial, a dit M. Mackenzie. Je puis vous assurer qu'elle ne se désiste que du minimum nécessaire de dollars... Nous profitons directement et indirectement des secours Marshall, mais je le répète, la mesure de notre avantage direct, c'est le déficit net de notre commerce avec le Royaume-Uni, non le total des achats "off-shore" du plan Marshall au Canada".

Où vont les dollars américains acquis par le Canada? A cette question, le sous-ministre répond en disant que "tous les dollars américains que les Canadiens auront acquis en 1949 par ses exportations aux Etats-Unis, le tourisme, ou encore ses ventes à la Grande-Bretagne et autres pays bénéficiaires du plan Marshall, seront payés à quelque Américain, soit pour des services ou marchandises, soit comme intérêt sur un placement".

En définitive donc, si le Canada n'obtenait aucun argent du plan Marshall, il serait forcé de diminuer ses importations des Etats-Unis. En 1949, il aura acheté pour \$24 de marchandises anglaises par habitant, alors que les Etats-Unis n'en auront acheté que pour \$1.40. Si l'on étend la comparaison à tous les pays bénéficiaires du plan Marshall, le Canada en importe \$31 par habitant, les Etats-Unis seulement \$5.40.

"Les problèmes du commerce international ne peuvent être résolus par les gouvernements seuls, a dit en terminant M. Mackenzie. Les solutions dépendront en dernière analyse de la compréhension du public, de son acceptation du principe que le bien des pays d'esprit semblable est indivisible".

YOrk 8181

JOS. LAREAULT

Entreprises Générales

4135, Avenue Verdun,
VERDUN

FR. 3330

O. Racicot

Vendeur Autorisé
"SILENT GLOW"
AND COLMAN

Huile à Chauffage

5125, 9e Ave. Rosemont,
Montréal 36

DU. 7849

DU. 7849

L. P. Lesage

Contracteur Général

8225 CASGRAIN,

Montréal 14

DEPUIS 1906

**NATIONAL DRUG
& CHEMICAL CO.
OF CANADA LIMITED**MANUFACTURIERS
ET DISTRIBUTEURS

de

médicaments, produits chimiques et médecines patentées pour usines, ateliers, et le marché pharmaceutique de détail.

Bureaux exécutifs
MONTRÉAL

SUCCURSALE EN GROS

442, rue St-Gabriel, Montréal
LA. 1261**DES SOCIÉTÉS DE
PLACEMENT EN COMMUN**

Il existe différents genres de sociétés de placement en commun, afin de satisfaire aux exigences des différentes classes de gens et de fournir à tous les moyens de placer leurs fonds suivant leurs désirs propres.

Dans un numéro précédent, nous avons parlé de la société de placement en commun et des avantages qui s'offraient à tous ceux qui désirent faire un placement et en retirer tous les bénéfices possibles, tout en diminuant les risques à encourir.

Nous avons mentionné comment une personne avec du capital, qu'il soit petit ou gros, peut confier la tâche à un groupe de spécialistes en placement et pouvoir se sentir en sécurité, tout en recevant à peu près 5% en dividendes, et voir accroître son capital graduellement, sans s'inquiéter.

Nous donnons aujourd'hui quelques précisions sur le modus operandi de ces sociétés de mise en commun.

Ces sociétés sont régies par une charte sévère, offrant aux sociétaires des mesures de protection et de sécurité inégalables ailleurs.

Le bureau de direction est composé d'hommes se spécialisant chacun dans leur sphère, finance, industrie ou commerce. L'exécutif ne peut agir sans le consentement unanime de la direction, mais peut avec l'approbation des deux tiers de son corps offrir des suggestions pour approbation. Les règles de la prudence et de la sagesse, basées sur l'expérience, sont à l'honneur en tout temps et toutes circonstances. Les sociétaires élisent les directeurs et reçoivent leurs dividendes tous les 90 jours, sans compter six rapports par année.

Aucune société de mise en commun n'a omis un dividende depuis sa formation et les résultats obtenus ont toujours dépassé les espérances, sur un long terme, à comparer au jeu individuel à la Bourse. Aujourd'hui, certaines banques et compagnies d'assurances ou de fiducie, considèrent

les parts des sociétés de placement en commun comme un excellent moyen d'augmenter leurs revenus sans encourir les risques d'une mise plus ou moins diversifiée et nécessitant une surveillance et un contrôle souvent trop onéreux.

L'industrie de la mise en commun dans l'Amérique du Nord compte maintenant plus de 1,300,000 sociétaires et des fonds disponibles pour près de 3 milliards. L'année 1949 prouvera le bien-fondé de l'existence des fonds en commun et offrira au public une preuve incontestable de ce genre de placements pour tous, sans exception.

C'est sans contredit le meilleur moyen de s'allier au développement intensif du pays et de participer aux profits qui en découlent. Pour les conservateurs, les craintifs et ceux qui manquent de confiance en leur expérience, les sociétés de placement en commun offrent une solution logique à leurs problèmes financiers.

Il existe aussi un fonds pour ceux qui sont plus audacieux, c'est la Société de placement en commun (Type Leverage). Ce fonds présente les mêmes aspects que les autres, excepté qu'une clause spéciale lui permet d'emprunter un montant et de renforcer ainsi la mise du sociétaire. Les deux montants servent ensuite de la même manière que dans le fonds ordinaire. La seule différence est que les profits seront plus élevés et la ristourne plus intéressante aussi pour qui veut s'aventurer dans ce genre d'affaire.

Comme ce genre de placement devient impersonnel, la panique n'est pas à craindre et jamais un individu, agissant en commun ne sera lavé, comme on dit couramment; les chances de récupérer son capital sont augmentées grandement. Les nouvelles émanant des Etats-Unis concernant ces fonds du type (leverage) sont des plus encourageantes et le même mouvement se fera sentir au Canada, sous peu.

DES CHIFFRES ÉLOQUENTS,
DES CONSIDÉRATIONS AUTORISÉES
SUR LE...

QUÉBEC ET SON MARCHÉ

Emile Jean

Directeur-gérant,
LE NOUVELLISTE,
Trois-Rivières

Nos compatriotes de langue anglaise se demandent si notre province est aussi florissante qu'on le prétend et comment ils peuvent écouler leurs produits sur le marché français pour obtenir leur part du gâteau. Deux questions qui vous ont été ou vous seront sûrement posées. Peut-être n'est-il pas superflu de rappeler ici quelques faits économiques de nature à impressionner ceux qui connaissent mal notre province.

D'abord, la première question : le Québec est-il réellement en pleine prospérité ? Oui. Est-ce un marché pour des produits modernes ? Oui. Quelle est son ampleur ? Environ 4,000,000 de personnes, dont 3,200,000 de langue française.

Le marché québécois en est-il un rural ? Non. A la fin du siècle dernier, les deux tiers de la population du Québec vivaient sur des fermes; aujourd'hui, la proportion est renversée, les deux tiers de la population tirent leur revenu des centres urbains.

Ce changement radical a profondément transformé notre manière de vivre. Québec est au premier rang des régions productrices de matières premières. Sa richesse ne peut être plus authentique puisqu'elle provient de l'exploitation de ses ressources naturelles, dont les principales sont le bois, les métaux, l'énergie hydraulique et l'agriculture.

Trois pages sur dix des journaux du monde entier sont sorties de l'un ou l'autre des 49 usines de pulpe et papier du Québec. Ce seul produit nous rapporte 400 millions.

La valeur totale de notre production minière est passée de \$37 millions en 1938 à \$147 millions en 1948, soit juste un peu moins du cinquième de la production canadienne. Il n'est pas impossible que les mines de l'Ungava doublent notre production — et même davantage !

Du revenu net de notre province, en 1947, \$202 millions provenaient de l'agriculture. En 1928, le revenu agricole n'était que de \$70 millions. A noter que cette augmentation s'est faite en dépit de la diminution graduelle du nombre d'ouvriers agricoles. En d'autres mots, l'accroissement de la production agricole est attribuable à de meilleures méthodes et à l'usage plus répandu de la machine. Il y a dix ans, 30,000 fermes avaient l'électricité, on en trouve aujourd'hui 68,000, ou 45 pour cent. Détail intéressant, les fermes québécoises appartiennent, dans la proportion de 93 pour cent, aux familles qui les exploitent.

Durant la guerre, l'industrie de l'aluminium a atteint des proportions colossales à Arvida et Shawinigan Falls. Cette industrie s'est implantée dans notre province, non pas parce qu'on pouvait extraire la matière première de notre sol, mais à cause de notre potentiel hydroélectrique. Un tiers des réserves d'énergie hydraulique du Canada, évaluées à quelque 52 millions de chevaux-vapeur, se trouve, en effet, dans le Québec. Nous disposons déjà de 6 millions de chevaux-vapeur auxquels s'ajoutera un autre million dans un avenir rapproché.

ROMEO GUERIN

PLOMBERIE
CHAUFFAGE

7160
CHAMBORD

CR.
3668

PL. 4851

BENOIT
&
MATHIEU

MENUISERIE
BIEN PRÉPARÉE

1215, rue St-Timothée,
Montréal

LAIT
CRÈME
BEURRE
OEUFS
BREVAGE-
CHOCOLAT

L'Épicier progressif
vend
nos produits lactés



A. Poupart & Cie

Limitée

1715, rue WOLFE Frontenac 2194

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

MARION & MARION

Fondée en 1892

RAYMOND A. ROBIC

J. ALFRED BASTIEN

761 Ouest, rue Ste-Catherine
MONTREAL

Téléphone PL. 8567

MAquette 0421-9963

CAFÉ MARTIN LIMITÉE

LÉO DANDURAND président

"Le plus chic
restaurant
français à
Montréal"

SALONS PRIVÉS

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

PAIN

GÂTEAU



PAIN SUPRÊME LIMITÉE

La plus grande boulangerie
canadienne-française
au pays.

Téléphone : CRescent 2106

C. O. BOUSQUET, Président

QUALITE

SERVICE

Cette caractéristique a grandement contribué à attirer dans le Québec un bon nombre d'industries, surtout primaires, qui peuvent s'y procurer l'énergie électrique à un taux dont on ne trouve pas d'exemple dans tout le Canada. De fait, le revenu moyen des compagnies d'électricité du Québec a toujours été plus bas que nulle part ailleurs dans le monde entier. En 1946, ce revenu s'établissait à 36 cents du kilowatt-heure, à rapprocher de 57 cents en Ontario.

Grâce en grande partie à ces immenses ressources hydroélectriques, la valeur de la production manufacturière québécoise a augmenté de façon extraordinaire au cours des vingt dernières années, passant d'un peu plus d'un milliard à deux milliards et demi en 1946 et plus de trois milliards en 1947.

Notre province possède 60 pour cent de l'industrie textile canadienne, 64 pour cent des établissements de confection masculine et féminine; elle produit 54 pour cent du matériel roulant des chemins de fer et 65 pour cent des chaussures. En 1946, la contribution du Québec à la production de l'industrie manufacturière canadienne s'établissait à 31 pour cent de la valeur brute.

POUVOIR D'ACHAT

Cette expansion industrielle prodigieuse se reflète, il va sans dire, sur le pouvoir d'achat de la population. Les ventes des compagnies d'assurance-vie en territoire québécois ont plus que doublé au cours des dix dernières années: \$156 millions en 1937, \$324 millions l'an dernier. Les seuls comptes d'épargne de nos quelque 1,000 caisses populaires représentent une somme globale de plus de \$200 millions. Le Canada français a les moyens de se procurer ce dont il a besoin. L'an dernier, la population du Québec a acheté au détail pour une valeur de \$1,700,000,000.

La moyenne du salaire hebdomadaire était, l'an dernier, de \$40.28, contre \$43.50 en Ontario. Mais il faut tenir compte du fait que le nombre moyen de personnes rémunérées par famille est de 1.91 chez nous alors qu'il est de 1.73 en Ontario.

L'industrie a besoin d'hommes formés pour l'industrie. Et voilà pourquoi la jeunesse canadienne-française d'aujourd'hui reçoit une instruction qui la rendra apte à

participer au développement de la province. Les écoles de commerce et les écoles techniques se multiplient; les Universités accordent une attention particulière aux facultés qui fournissent des techniciens à l'industrie et aux affaires. En 1943 (dernière année pour laquelle nous disposons de statistiques), 571 mille enfants ont fréquenté l'école primaire dans le Québec, contre 554 mille en Ontario. Le nombre des moins de 20 ans excède de 250,000 celui de l'Ontario et assure à notre province une main-d'oeuvre stable et intelligente, qui est un garant de l'avenir.

Si l'on transpose tous ces renseignements et statistiques dans le domaine commercial, une constatation s'impose d'elle-même: le marché canadien-français vaut la peine qu'on s'y intéresse. Les maisons anglaises désireuses d'obtenir leur part du pouvoir d'achat de notre province devront: 1) entreprendre une étude soignée du marché québécois, étude qu'elles devront confier à des Canadiens français familiers avec la mentalité de notre population; 2) entretenir des relations étroites avec les détaillants, qui les renseigneront sur le degré d'adaptation de leurs produits aux besoins des consommateurs canadiens-français; 3) enfin, soigner la publicité, qui ne doit pas être une simple traduction, mais une transposition, si l'on veut qu'elle soit efficace et atteigne son but.

Emploi et gains

L'emploi industriel et les gains atteignent les plus hauts niveaux en 1948. L'indice de l'emploi, dont la moyenne était de 195.8 p. 100 en 1926, dépasse de 4.2 p. 100 la moyenne annuelle de 1947, alors le plus haut sommet jamais atteint, et de 6.4 p. 100 l'indice maximum de la guerre qui fut, en 1943, de 184.1.

Au début de 1948, l'indice de l'emploi dépasse de 7. p. 100 celui du 1er janvier 1947. Le taux de l'augmentation diminue graduellement au cours de l'année, et au 1er décembre l'indice n'est que de 2.4 p. 100 au dessus de celui de la même date de l'année précédente.

La moyenne des gains hebdomadaires des employés salariés et à gages se fixe à \$40.11 en 1948, avant la déduction de l'impôt sur le revenu, les contributions à l'assurance-chômage, etc., contre \$36.15 en 1947.

La session...



... en raccourci

Jean-Marie Poirier

IL s'est produit une certaine accélération dans les discussions sessionnelles au cours du mois écoulé. Phénomène familier aux observateurs parlementaires, nos députés sont de plus en plus expéditifs à mesure que se rapproche la date approximative de la fin de la session.

Si expéditifs même que le leader du parti progressiste-conservateur n'a pas eu le temps, comme c'était sa ferme intention, d'intervenir dans le débat sur le discours du budget, et que l'amendement de ce parti a été défait sans vote formel. C'est, au dire des vétérans parlementaires, un incident probablement unique. Voici l'affaire en deux mots. Cet après-midi-là (9 novembre), les whips du parti conservateur s'étaient assuré le concours de sept orateurs qui devaient prolonger le débat jusqu'à 6 heures et fournir ainsi tout le temps à M. Drew de revenir à l'assaut, le chef politique devant s'absenter de la Chambre au début de l'après-midi.

Mais il arriva ceci que deux des sept orateurs s'abstinrent de prendre la parole. A un certain moment, le débat cessa faute d'orateurs, et le vice-président de la Chambre, M. J.-A. Dion mit alors l'amendement progressiste-conservateur aux voix. Les "oui" l'emportant sur les "non", il déclara l'amendement défait et la motion principale adoptée. C'est à ce moment que M. Drew gagna son siège, un peu essoufflé et fort indigné de la façon abrupte dont s'était terminé le débat. Il crut opportun de protester hautement contre le sort de l'amendement progressiste-conservateur dans une déclaration remise aux membres de la galerie de la presse.

Certains commentateurs expliquent aussi l'incident par le fait que la joute de football éliminatoire Alouettes-Rough Riders se déroulait ce jour-là et que nombre de députés étaient groupés autour des appareils de radio. On peut être représentant du peuple et ne pas renoncer pour autant à ses goûts sportifs.



Les Hôtels du Pacifique Canadien



EN TÊTE pour la courtoisie

Vous apprécierez l'accueil dont vous serez l'objet dans les hôtels du Pacifique Canadien où le service est VRAIMENT personnel.



EN TÊTE pour le confort

Vous aimerez votre chambre bien meublée, accueillante, reposante.

EN TÊTE pour la cuisine

Les repas sont excellents, abondants et bien servis dans les hôtels du Pacifique Canadien.



ROYAL YORK,
CHÂTEAU FRONTENAC,
CORNWALLIS INN,
HÔTEL McADAM,
ROYAL ALEXANDRA,
HÔTEL SASKATCHEWAN,
HÔTEL PALLISER,
HÔTEL EMPRESS,

Toronto
Québec
Kentville, N.-E.
McAdam, N.-B.
Winnipeg, Man.
Regina, Sask.
Calgary, Alta.
Victoria, C.-B.

HÔTEL VANCOUVER, Vancouver, C.-B.
(Administré par Vancouver Hotel Co. Ltd.,
pour le compte du Pacifique Canadien et
du Canadien National.)

Renseignements et réservations de tout
agent du Pacifique Canadien ou en
écrivant aux gérants des hôtels.

Pacifique Canadien

TU. 2593

A.-C. Forest Eng.

Entrepreneur

PLOMBERIE — MÉTAL EN FEUILLE
CHAUFFAGE — BRÛLEUR À L'HUILE

2627, rue Charlemagne,

Montréal

PLateau 4893

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

GARANTIE DE \$5000.

Suivant la loi Provinciale des Agents de Recouvrement

3ième étage

233 ouest, Notre-Dame,

Montréal

Des
Player's
S.V.P.

BOUT EN LIÈGE et UNI



CIGARETTES PLAYER'S NAVY CUT

A titre d'information pour les générations futures, voici le texte l'amendement conservateur rejeté sans vote formel: "La Chambre exprime le regret que le gouvernement n'ait pas pris les mesures efficaces en vue de prévenir la baisse actuelle de notre commerce avec la zone sterling et elle est d'avis que le gouvernement doit considérer l'opportunité d'inviter les nations du Commonwealth dans un avenir prochain dans le but de conclure des ententes pour assurer la conservation et l'expansion de ces marchés dont dépendent étroitement les emplois et les chances de progrès de beaucoup de Canadiens".

Route Trans-Canada

LA Chambre sera incessamment appelée à adopter un bill autorisant le gouvernement fédéral à s'entendre avec les provinces sur le partage des frais de construction de la route Trans-Canada. Cette route, qu'on prendra sept ans à parachever, coûtera approximativement \$300 millions et Ottawa serait prêt à assumer la moitié des frais. Le projet de loi ne précisera pas le parcours de la route, le tracé devant être décidé au cours d'entretiens fédéral-provinciaux.

On se rappelle que la Fédération des Chambres de commerce des jeunes de la province, à l'issue de son dernier congrès, a réclamé le parachèvement de la route transcontinentale, mais en modifiant le tracé dans notre province. Au lieu de la faire passer par Cochrane (40 milles de la frontière interprovinciale), Swastika, North Bay, Ottawa, Pointe-Fortune puis au sud de notre province jusqu'au Nouveau-Brunswick, comme le prévoit le projet actuel, nos Chambres cadettes prient les autorités compétentes de la faire passer par Cochrane, la Reine, Louvincourt, la région de l'Abitibi, Montréal. Ce tracé présenterait, entre autres avantages, celui de nous donner un tronçon de route proportionné à l'importance du Québec dans l'ensemble du Canada.

Livre Blanc sur la défense

COINCIDENCE fortuite ou voulue, le Livre Blanc sur la défense nationale a été déposé sur la table des Communes le 11 novembre, 31e anniversaire de l'armistice qui mit fin à la première guerre mondiale. Le document ne contient aucune révélation sensationnelle, mais certaines de ses informations sont du plus haut intérêt. On lira ci-après quelques points saillants:

1 — En cas de guerre, le rôle du Canada comporterait une importante aviation.

2 — Au printemps 1948, après le coup d'Etat communiste de Prague, certains gouvernants ont craint que "la pression de l'ambition communiste n'éclatât en agression ouverte", mais depuis la conclusion du pacte de l'Atlantique-Nord, en avril dernier, l'union des Etats occidentaux a apaisé les craintes.

3 — Il est encore impossible de préciser ce que signifient les engagements du pacte en hommes et en argent, mais on prévoit que le pacte aura finalement pour effet de diminuer les dépenses militaires des signataires.

4 — Le plan stratégique suppose qu'en cas de guerre, des batailles décisives seraient livrées en territoire ennemi, mais le ministère n'en prévoit pas

moins des mesures pour la défense territoriale, par exemple, la création de la première armée permanente au Canada.

5— Les mesures de sécurité intérieure "ont été entièrement révisées"; les précautions contre l'espionnage ont été améliorées.

6— Les effectifs de la défense nationale se distribuent maintenant comme suit: 24,000 civils, 45,000 soldats réguliers, 45,000 réservistes.

7— En cas d'urgence, la défense manquerait surtout de techniciens; le ministère fait tout en son pouvoir pour en augmenter le nombre.

8— Le Canada a commandé des avions et des pièces pour une valeur de \$75 millions, soit presque quatre fois le montant du dernier exercice.

9— Le potentiel industriel de guerre du Canada a presque doublé depuis 1939.

Le bill du logement

LE bill du logement est parvenu sans encombre à la deuxième étape de la filière parlementaire et comme l'adoption en deuxième lecture équivaut à un assentiment de principe, on peut prendre pour acquis que le bill deviendra incessamment loi. Le bill est, en somme, destiné à modifier sensiblement la présente loi de l'habitation de façon à stimuler la construction d'un plus grand nombre de maisons pour remédier à la crise du logement.

La nouvelle loi réduit d'environ la moitié le versement initial exigé de l'acheteur d'une maison, rend moins rigides les règlements concernant les prêts du gouvernement aux projets coopératifs d'habitation et contient également des clauses relatives à l'aménagement des nouveaux terrains et à la construction d'habitations à loyers modiques.

Régie des loyers

AUTRE aspect de la crise du logement, la régie des loyers! Sera ou sera pas levée? Voilà la grande question de l'heure. Déjà le gouvernement a autorisé une hausse variant de 20 à 25 pour cent sur les loyers. Le ministre des finances, M. Abbott, a expliqué la décision gouvernementale en disant que le cabinet a tenu à rendre justice aux propriétaires, qui étaient soumis à la régie depuis neuf ans alors que les salaires et les gages ont augmenté d'environ 90 pour cent au cours de la même période.

"J'estime toutefois, a dit le ministre, que ce ne sera pas une augmentation générale et complète. Notre décision ne fait qu'autoriser les propriétaires et les locataires à traiter dans ces limites. Dans mon opinion, et c'est aussi celle de la régie des loyers, il n'y aura pas augmentation générale ni de 20 ni de 25 pour cent".

Tout en rappelant l'intention du gouvernement de se désister peu à peu de la régie des loyers, le ministre a révélé qu'Ottawa avait l'intention de la prolonger au delà du 31 mars 1950, si la Cour suprême lui en reconnaît le droit en vertu de la constitution.

En attendant une déclaration plus catégorique, on ne peut s'empêcher de penser aux répercussions terribles que ne manquerait pas d'entraîner l'abolition de la régie, principalement dans le Québec où la proportion des locataires l'emporte, et de beaucoup, sur celle des propriétaires.

Antoine Martel

COMPTABLE PUBLIC ENREGISTRÉ

1459 est. rue Bélanger,
ch. 108-110

Tél. DO. 9146

MONTREAL 10, P. Q.

Laurent LaFond

Constructions industrielles, commerciales
et résidentielles, creusage.

RÉPARATIONS GÉNÉRALES

Constructions en béton de tout genre,
Transport d'édifices

Résidence d'été une spécialité — Estimés gratuits

6612 Chabot

GR. 4509

INSTALLATION POUR RÉSIDENCES DE POSTE RÉCEPTEUR MONDIAL COMBINÉ

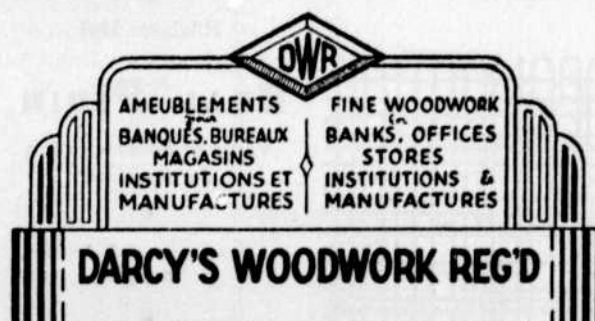
TOUTES LES SORTES DE DISQUES

Le tout dans un cabinet fabriqué par



1085 Cheneville

190 Dufferin Sq.



3582 rue Chambly, Montréal

CH. 4708

Affaires extérieures

Wellington 2807

TOUGAS & FILS

BOIS — CHARBON

3590 St-Patrick,

Montréal

LA. 9077

Nuit FA. 2138

Plomberie ROBERT Plumbing

CONTRACTEURS EN PLOMBERIE

Experts en chauffage et couvreurs

1423 Balmoral (près Bleury)

Montréal

Décoration d'Intérieur
ModernisationOuvrage Résidentiel,
Commercial et Industriel**MAURICE NANTÉL**

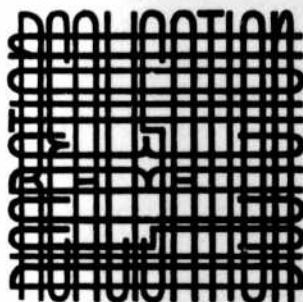
ENTREPRENEUR EN PEINTURE

A Votre Satisfaction
Estimé sur demande

2563 De La Salle

CL. 5461

HARBOUR 1845

**REAL PEPIN**Vente et administration
de propriétéAssurance générale
Prêts934 STE-CATHERINE EST
(Ch. 113 - 115)

C'EST un fait que le Canada grandit d'une année à l'autre et s'allongent aussi les discours qui marquent à chaque session la présentation des crédits du ministère des affaires extérieures. L'unanimité s'est faite au moins sur deux points fondamentaux: 1) que notre politique étrangère doit être toujours orientée vers la paix; 2) que l'opposition systématique de la Russie dans le domaine des relations internationales est déplorable. Unanimité assez explicable et guère méritoire, il faut l'avouer.

Le ministre des affaires extérieures, M. Pearson, a fait une critique vigoureuse de la Russie. Il accuse les Soviets non seulement de s'évertuer à étendre leur sphère d'influence mais de recourir à tous les moyens pour détruire tout vestige d'indépendance dans les pays qu'ils dominent. Selon le ministre, personne ne peut être optimiste devant l'avenir aussi longtemps que l'Ouest et l'Est "s'affronteront mutuellement dans la crainte, la mésestente et la défiance".

Pour sa part, le leader du parti progressiste-conservateur est d'avis qu'on devrait imposer des sanctions à la Russie tant qu'elle ne consentirait pas à accorder aux peuples qu'elle domine l'avantage de choisir leur mode de gouvernement.

On peut être certain que le discours du ministre et la suggestion du chef politique ont été communiqués d'ores et déjà à l'énigmatique personnage du Kremlin. Mais on peut être non moins certain qu'ils resteront sans réponse.

Petites notes

✓ La Chambre des Communes a rejeté par un vote de 108 à 48 une proposition CCF demandant que les cotisations syndicales soient déductibles du revenu imposable. M. Abbott a précisé que les revenus provenant d'honoraires sont des revenus bruts tandis que les salaires et gages sont considérés comme des revenus nets. "Je ne vois pas où nous pourrions nous arrêter, a-t-il dit, si des dépenses comme les cotisations syndicales devaient être reconnues comme déductions nécessairement encourues aux fins d'exécuter son travail. Plusieurs autres déductions pourraient aussi être demandées, notamment celles des frais de transport pour se rendre au travail et en revenir".

✓ Le gouvernement a l'intention d'apporter des changements importants au ministère des Mines et ressources et à celui de la Reconstruction et des fournitures. Leurs fonctions seront bientôt réparties entre trois ministères qui porteront les titres suivants: Mines et études techniques, Ressources et développement, Citoyenneté et Immigration. Le nouveau ministre, celui de la Citoyenneté et de l'immigration (que M. Saint-Laurent n'a pas encore nommé), portera à 22 le nombre des membres du cabinet.

✓ Au moins un citoyen canadien n'a pas à s'inquiéter de la régie des loyers. On prévoit que l'aménagement de la future résidence du premier ministre — 24, rue Sussex — sera terminé au printemps. La maison était occupée jusqu'ici par le haut-commissariat d'Australie.

AU DÉTAILLANT

L'ART D'ENTRAÎNER SON PERSONNEL

Raoul Daignault,

attaché au service des ventes,
Agence de publicité Cockfield Brown & Company Ltd.

LE RETOUR À LA CONCURRENCE ET AUX CONDITIONS NORMALES DE COMMERCE REND PLUS IMPÉRIEUSE POUR LE DÉTAILLANT L'OBLIGATION DE FORMER UN PERSONNEL COMPÉTENT. L'AUTEUR DÉMONTRE ICI L'EXCELLENCE DE LA FORMULE D'EMBAUCHAGE ET EXPLIQUE LES DIFFÉRENTES ÉTAPES DE L'INTÉGRATION DU NOUVEL EMPLOYÉ: ORIENTATION, ENTRAÎNEMENT, PERFECTIONNEMENT. L'INITIATION N'EST PAS TOUT, IL INCOMBE ÉGALEMENT AU PATRON LE DEVOIR D'ASSURER LE BIEN-ÊTRE DE SES EMPLOYÉS.

L'homme, nous le savons, consomme les choses qui sont indispensables à son existence ou conformes à ses goûts. Et c'est là précisément la formule du commerce: si l'on achète tel objet ou telle marchandise pour l'utilité qu'on en retire ou le goût qu'on en éprouve, il est donc vrai de dire que le commerce se fait en grande partie sur un état d'esprit, que le vendeur, votre commis, doit susciter chez l'acheteur, votre client! Or, voici un homme qui va s'acheter un habit et qui est servi par un commis sans expérience. Bien qu'il soit gros et court, ce dernier lui vend un complet à rayures horizontales. Le pauvre homme arrive chez lui, et sa femme de s'écrier: "Dis-moi donc, vieux, tu as bien rétréci! d'où viens-tu?"... Illusion d'optique, bien entendu! Mais notre vendeur aurait fait naître un tout autre état d'esprit, s'il avait suggéré un habit rayé verticalement, qui aurait eu pour effet d'amincir et de grandir un peu son client.

Et voilà! Ce qui manquait à ce commis, c'était la connaissance de la marchandise, la notion du commerce, les principes élémentaires de la psychologie. Pourtant, pouvons-nous toujours blâmer le commis de n'être ni bon vendeur, ni psychologue? Pouvons-nous le blâmer de ne pas connaître la provenance, la fabrication, la technologie, pour ainsi dire, de la marchandise? L'avons-nous initié? L'avons-nous

stylé? Lui avons-nous donné les explications nécessaires?

Sans doute, les dispositions, les aptitudes sont là chez le commis, mais on ne les développe pas. Pourquoi? Insouciance, apathie, négligence, toujours cette loi du moindre effort! Malheureusement, on reproche aux commis des lacunes qui existent chez les patrons eux-mêmes. Le goût du travail, la maîtrise de soi, la patience, la politesse, la prévoyance, l'honnêteté, autant de qualités qu'il faut prêcher d'exemple surtout.

LA PREMIÈRE ENTREVUE

Pourquoi, lorsqu'il vous faut interviewer un futur commis, ne pas préparer une sorte de petite formule qui pourra vous guider dans un grand nombre de cas? Oh! rien de compliqué. Une série de questions tout simplement, mais qui vous permettra de connaître maints détails, sur l'éducation de la personne, sur sa personnalité, sur son passé. Questions très simples, auxquelles le commis pourra répondre lui-même, par écrit.

Tout d'abord: son nom, son adresse, sa religion. Puis, quelques déclarations: "Faites-vous usage de boissons alcooliques? — de drogues? Consentez-vous à travailler de telle heure à telle heure? Accepterez-vous, en certaines occasions, de fournir quelque temps de travail supplémentaire? Enfin, des questions d'un

*Nous
présentons
nos
meilleurs
vœux de
Joyeux Noël
et de
Bonne et
Heureuse
Année
à tous les
membres de la
Chambre de
commerce*

par la

**Cie des
Mobiliers d'Arts Inc.**

5635 Christophe-Colomb

Montréal

Jean M. Tremblay, B.A.O.
président

Plateau
4904

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

1617, rue St-Denis

Montréal

PRODUITS EN BOIS "L S B"

PARISEAU FRÈRES LIMITÉE

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

Victoria 3865
1209, Avenue Ducharme
MONTREAL

CRescent 9681

CHARLES A. GROTHÉ, T.D.E.
ENTREPRENEUR
ÉLECTRICIEN

6803, rue Saint-Denis

Montréal

INGENIEURS ET ENTREPRENEURS
EN
CONSTRUCTIONS METALLIQUES

LORD & CIE LIMITÉE

J.-HENRI LORD, I.P.Q.
Président

Bureau et atelier : tél. FA. 3040-48-49
4700, rue IBERVILLE

MONTREAL



ELwood 5558

Achard & Franc
Service Rapide

PLOMBERIE — CHAUFFAGE — RÉPARATIONS
A. ACHARD : AT. 5975 — G. FRANC : AT. 7692

4669 Boul. DECARIE.

MONTREAL

Philippe Beaubien & Cie

ACCESSOIRES ÉLECTRIQUES
en gros

5632, ave. du Parc MONTREAL

CA. 5731

autre genre comme celles-ci : Quels sont vos sports favoris ? Quelles sont vos aptitudes ? Quels journaux lisez-vous ? Quel genre de lecture préférez-vous ? Quelles sont vos ambitions dans la vie ?

"Mais ce sont des questions ridicules !" direz-vous ? "A quoi bon tous ces détails ? C'est une vraie confession qu'on exige là !" Pardon. Vous serez surpris de constater comment ces petites questions, qui paraissent insignifiantes, pourront contribuer à l'orientation d'un commis. Très souvent nous avons eu l'occasion d'embaucher des personnes d'après cette méthode. Et combien de fois une simple question sur leurs lectures par exemple, nous mettait en doute, nous laissait percevoir que tel candidat pouvait être un paresseux, un égoïste, un démagogue, etc. Et nous avons compris, davantage, l'utilité d'une telle formule d'emploi.

La recours à la formule d'engagement tranchera, bien souvent, par la suite, les difficultés, les malentendus et les arguments en faveur du patron. Cette formule permettra aux patrons de vérifier la date d'entrée en service de chaque employé; leur salaire initial; leurs aptitudes spéciales; les promotions qui s'imposent; et rendra toujours de précieux services.

Un autre devoir incombe au patron lors de l'engagement d'un employé: celui de présenter ce dernier aux autres membres de son personnel.

Après avoir engagé quelqu'un, présentez-le à qui de droit: "Je vous présente Monsieur Untel, mon gérant. Monsieur le gérant, je vous amène Monsieur Untel, notre nouvel employé. Il m'a l'air d'un garçon très habile, je crois qu'il a beaucoup de talent; il semble posséder les aptitudes pour devenir un commis de première classe. Je suis confiant que, sous votre habile direction, il deviendra un de nos meilleurs employés". Ainsi, vous avez flatté les deux, votre gérant, votre commis, et tous deux s'en trouvent bien. Vous faites voir que vous connaissez leurs qualités, leur mérite; vous les obligez par le fait même à s'en prévaloir. Vous en tirerez bientôt profit.

**ORIENTATION DU NOUVEAU
COMMIS**

Mais n'allons pas croire que le rôle du patron se limite au choix, à l'engagement et à la présenta-

tion du nouvel employé. S'il est sage et prudent de porter à l'embauchage des commis une attention toute spéciale, il n'en est pas moins essentiel et avantageux de voir, dès les premiers jours, à la bonne orientation de ces auxiliaires. Il se trouve de multiples fonctions dans les cadres de votre entreprise: fonctions subalternes: messenger, commis; fonctions plus avancées: chef de département, gérant; et toute personne qui débute doit s'initier, et donc commencer par les fonctions les plus simples afin d'y acquérir l'expérience pratique et indispensable. Et le patron, par des directives appropriées et l'assignation de fonctions spécifiques, contribuera dans une large mesure, à faciliter les débuts et la bonne évolution de ses nouveaux employés.

Au lieu de dire comme ce marchand: "Bon! tu vas commencer comme commis; tu feras comme les autres commis; ce sera toujours mieux que rien! Et si tu n'es pas content, tu iras travailler au pic et à la pelle." Ne serait-il pas plus logique de l'encourager; de lui expliquer les avantages qu'offre votre commerce; de lui démontrer comme tout travail est noble à accomplir; qu'il y a un succès à faire dans tout genre de commerce. Vous pouvez encore lui dire un mot de la politique générale de votre entreprise; lui faire comprendre ce que vous attendez de lui; quelles sont les fonctions courantes auxquelles il peut aspirer — enfin, l'assurer que son expérience croissant, vous élargirez son champ d'action.

Vous vous exposez à des maladresses chaque fois que vous laissez votre nouveau commis aller à sa guise, par tout le magasin, sans aucune directive et sans fonction définie. Assigné au bon endroit, là où il peut fournir un travail efficace, votre commis s'adaptera peu à peu à la routine particulière de votre commerce. Il s'intéressera même au travail des autres membres du personnel. Il ambitionnera d'accéder à telle ou telle fonction. Il en sera alors à un stage où vous devrez vous préoccuper de son entraînement, lequel se fait pourrait-on dire en deux étapes: l'entraînement préparatoire; puis, l'entraînement subséquent, le perfectionnement.

L'ENTRAÎNEMENT

De préposé au pesage, il passera à l'emballage, et ainsi de

suite; mais chaque fois, le patron verra à lui inculquer les rudiments de la fonction nouvelle. De l'emballage, un marchand croit-il que son commis pourrait s'occuper de la livraison? Il trouvera alors moyen de lui donner de précieux conseils et cela de façon habile.

Votre commis ne peut s'offusquer, et vous l'avez préparé, vous l'avez prévenu, en vue de sa nouvelle fonction. Il doit en être ainsi dans tout domaine lorsque vous décidez de faire accomplir un travail nouveau par l'un de vos employés. Quelle est la différence entre du "congoléum" et du "linoléum"; ce que veulent dire les lettres "E.P.N.S." sur le fond de l'argenterie; pourquoi dit-on porcelaine chinoise ou porcelaine japonaise; en quoi consiste la qualité d'un cacao, de telle farine; quelles sont les marchandises qui rapportent le plus de bénéfices; quelles sont celles qui se vendent plus facilement mais avec profit moindre; autant de détails que votre commis doit savoir, que vous vous devez de lui faire connaître, si vous avez à coeur d'entraîner chez vous un personnel compétent. Le succès même de votre commerce en dépend.

LE PERFECTIONNEMENT

Enfin, il s'agit de parfaire cet entraînement de votre personnel par vos conseils ou votre encouragement, selon le cas et en temps opportun. Votre surveillance incessante vous permettra de découvrir telle ou telle lacune chez votre commis: avec tact, vous tâcherez de l'en avertir, sans trop le blesser. Non pas à la manière du patron malveillant qui s'écrie: "Voyons donc! voyons donc! Veux-tu me dire ce que tu as? Où as-tu appris à faire ça si mal?" Le fait d'être le patron, d'engager des subalternes, de les commander, ne donne certes pas le droit de les traiter avec mépris. Vous avez un employé qui n'agit pas à votre goût? Pourquoi ne pas le reprendre d'une manière plus polie et autrement plus efficace: "Ecoutez, mon ami, ce n'est pas mal ce que vous faites là... Pour un garçon qui n'est ici que depuis deux semaines... qui n'a qu'un an d'expérience dans l'épicerie. Mais, voulez-vous, je vais vous enseigner un petit truc? Regardez!" Et vous lui montrez votre façon de procéder dans tel ou tel cas. Votre commis ne peut pas

Toujours à votre service
MAURICE BERNARDIN
ANDRÉ BERNARDIN
PIERRE BERNARDIN

Tous genres d'assurances
BERNARDIN FRÈRES
COURTIERS AGRÉÉS

HARbour 6258
Ch. 305 — Edifice Aldred
PLACE D'ARMES - MONTRÉAL

CH. 5505

M. BÉDARD Enr'g.

MANUFACTURIER D'ÉCHELLES
A EXTENSION

TRÉTEAUX ET ESCABEAUX

AUTRES SPÉCIALITÉS
SUR COMMANDE

5401 rue Marquette
M O N T R É A L

Accessoires
ÉLECTRIQUES

(en gros)

BEN BÉLAND

INC.

M O N T R É A L
10

7152, boul. St-Laurent
TAlon 6356



**FER
ORNEMENTAL**
Entreprise générale de tra-
vaux en fer d'ornementation.
Estimations sur demande.
TREMBLAY & BOUCLEY
Mon travail
à la broche
5810 Iberville
CA. 5377
Rég. CR. 9429

CRescent 4167



J.H. Breton
Teinturier et Nettoyeur
2461, RUE DES CARRIÈRES
MONTREAL

•
Nettoyage de Tapis
et Chesterfields

•
Entreposage et réparations
de vêtements de toutes sortes



R. CLAIROUX
Entrepreneur couvre-planchers
Tuile - Asphalte - Caoutchouc
Posage de Tapis & Linoleum
**LES
TUILES D'ASPHALTE
ARMSTRONG**
Planchers à prix modérés (A) mais toujours sûrs
2082, rue Labrecque FR. 3000

toujours savoir ces choses : il vous faut lui montrer, le renseigner, le guider sans cesse, et c'est par cet entraînement rationnel que vous pourrez l'aider vraiment à faire ses preuves et à monter en grade. Et cela, dans votre plus grand intérêt.

BIEN-ÊTRE DES EMPLOYÉS

Enfin, une dernière condition, et non la moindre, pour mener à bien cet entraînement du personnel : c'est de ne négliger aucune influence d'ordre moral, qui pourrait aider vos employés à mieux accomplir leur devoir. Et dans ce domaine, le bien-être même de vos subalternes mérite toute votre attention. Comment y contribuer à ce bien-être? Comment le faciliter? A chacun d'en trouver les moyens, selon vos ressources et vos inspirations. Trois méthodes s'avèrent efficaces, je les cite brièvement : une visite occasionnelle chez l'employé même; quelques réunions sociales; enfin, un système de documentation au moyen de brochures, livres ou circulaires.

Le fait de pénétrer dans ce foyer intime de votre commis, à l'occasion des fêtes, à une célébration quelconque, d'une mortalité, etc., aura pour avantage de vous faire connaître les conditions de vie de cet employé, son milieu, sa mentalité. Vous pourrez aussi savoir l'opinion personnelle des membres de la famille à l'égard de votre employé. Vous aurez l'occasion de vous faire apprécier vous-même de cette famille : de la mère, du père, de l'épouse. Puis, en enrôlant ainsi l'appui de sa famille, vous y trouverez des défenseurs de votre commerce et de votre valeur personnelle, vous y ferez des amis solides, qui exerceront sur votre subalterne, une influence favorable et définitive et tout en votre faveur.

Une soirée à la maison, un pique-nique, une assemblée générale, auront pour effet d'apprendre aux employés à se connaître réciproquement, à s'estimer, à sympathiser entre eux. Ils leur donneront l'occasion de constater les qualités humaines de leur patron. Celui-ci leur apparaîtra sous un autre jour : à l'épicerie, du magasin, il semblait sévère, autoritaire, intéressé. Mais en soirée, en dehors du commerce, il se montre très affable, boute-en-train et charmant. Il se fait d'autant plus apprécié, et cela tout à son crédit.

Quant aux moyens de renseignements, le patron saura mettre à la disposition de son personnel, circulaires, revues, prospectus, brochures, en un mot, toute littérature susceptible d'instruire davantage son commis, de développer son intelligence, et de parfaire son éducation. Il est si facile aux patrons de se procurer cette documentation, soit en s'adressant à sa Chambre de commerce locale, aux divers gouvernements, aux manufacturiers, ou encore aux fournisseurs eux-mêmes. Le résultat en vaut la peine. Et le bien accompli récompense amplement les efforts fournis.

Vous comprenez que la réussite de votre commerce dépend autant de la valeur de votre personnel, sinon plus, que de la qualité de votre marchandise ou de la puissance de votre publicité.

Rappelons-nous surtout que, dans tout commerce, le succès est possible si l'on veut bien prendre les moyens nécessaires. Le marchand, tout comme le professionnel d'ailleurs, qui se satisfait d'une honnête médiocrité et s'y complaît, végétera sans cesse, restera dans l'ombre. Et un moyen sûr, je dirais même infail- lible, de réussir, quelle que soit votre entreprise, c'est de créer, de former chez vous, un personnel capable, effectif et courtois. Pour ce faire, vous devez bien choisir vos employés, les orienter, leur donner l'entraînement nécessaire et voir à leur bien-être.

Pulpe et Papier

L'industrie de la pulpe et du papier au Canada dépasse en 1948 les nombreux sommets atteints l'année précédente; c'est la neuvième année consécutive où il y a augmentation. La valeur brute à la fabrique des produits de l'industrie s'élève à \$825,858,000 en 1948, augmentation de 16.8 p. 100 sur le total de \$706,972,000 l'année précédente, tandis que la valeur nette des produits se chiffre par \$412,770,000 augmentation de 16.9 p. 100.

L'industrie a versé \$151,663,000 en salaires et gages à 51,924 employés, contre \$129,478,000 et 49,946 employés l'année précédente. Le coût des matières premières et fournitures s'élève à \$349,244,000 contre \$295,444,000. Les frais de combustible atteignent \$41,366,000 contre \$31,834,000 et ceux d'électricité, \$22,477,000 contre \$23,609,000.

FAITS CHIFFRÉS

L'OUVRIER ANGLAIS MÉCONTENT. — Dans un discours prononcé il y a quelque temps, M. Sam Watson, chef des mineurs de Durham et président du parti travailliste, déclarait: "Le temps est venu de parler franchement aux travailleurs les mieux payés des syndicats ouvriers, pour leur dire qu'ils ne peuvent plus compter tirer de nouvelles augmentations de salaire du rendement actuel et de l'économie nationale de Grande-Bretagne. L'attitude que j'ai adoptée depuis 12 mois se fonde sur ce fait que les prochaines hausses que permettra l'augmentation de la production devront aller aux hommes les moins payés." Le ton catégorique du leader ouvrier n'a pas désarmé les syndiqués. Récemment, la Confédération des ouvriers des constructions maritimes et mécaniques a décidé de maintenir ses revendications et de réclamer une augmentation d'une livre par semaine (\$3.10) pour chacun de ses trois millions de membres. Pareille augmentation représenterait une somme annuelle de 100 à 100 millions de livres sterling. Il est décidément difficile d'être gouvernant et travailliste, en même temps, n'est-ce pas, M. Attlee?

★

ATTENTION À L'ALLEMAGNE.

— Si l'on posait la question: "Quel peuple constitue le plus grand problème?" tous répondraient sans doute: les Russes! Tous, sauf un, lord Wavell, feld-maréchal anglais, ancien gouverneur général de l'Inde. Hôte pendant quelques jours du gouverneur du Canada, le distingué soldat britannique a, en effet, affirmé que "les Allemands sont le peuple le plus dangereux de l'Europe". Lord Wavell n'entrevoit pas de guerre dans un avenir rapproché, surtout si les puissances occidentales "se tiennent debout devant la Rus-

sie". Selon lui, la Russie ne fera pas de guerre si elle peut l'éviter. Les gouvernants américains semblent différer d'opinion avec le lord anglais et les crédits astronomiques votés pour la défense des Etats-Unis reflètent fidèlement l'opinion américaine là-dessus.

★

CONSEQUENCES DE LA GRÈVE DE L'ACIER.

— D'après "Iron Age", la revue du monde métallurgique américain, la production de l'acier reprendra très vite son niveau d'avant la grève, soit environ 85 pour cent de la capacité théorique, mais il s'écoulera cinq ou six mois avant que l'industrie puisse compenser les pertes causées par la grève. Ces pertes sont évaluées à quelque 9 millions de tonnes.

★

BIEN-ÊTRE MORAL DE L'OUVRIER.

— Les cafétérias, les réceptions de Noël, de bonnes conditions de travail ou même les augmentations de salaire ne sont pas suffisantes. Ainsi que le faisait remarquer M. Wallace F. Bennett, président de la United States National Association of Manufacturers, lors de la réunion annuelle de cette association, il faut aussi des satisfactions d'ordre moral. "Des satisfactions d'ordre moral sont essentielles au bonheur des employés de l'industrie et leur absence est une cause de certains mécontentements dans le régime industriel américain, a-t-il dit. Nous ne sommes que de médiocres administrateurs si nous ne pouvons fournir le genre de direction qui puisse favoriser l'épanouissement de l'âme humaine."

★

QUAND UNE GRÈVE EST-ELLE IMMORALE?

— Invité de l'Association professionnelle des industriels, M. Vittorio Vaccari, secrétaire général de l'Association des patrons catholiques d'Italie, a formulé,

Marquette 1339

LUCIEN VIAU ET ASSOCIÉS

Comptables agréés

FERNARD RHEULT, C.A. C. A. DESROCHES, C.A.

Edifice des Tramways

159 ouest, rue Craig

Montréal

Dollard 3961

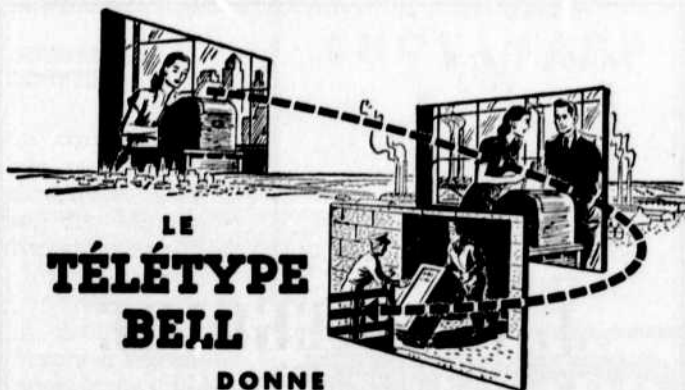
Rés. 6551, 2e Ave. Rosemont

L. BAILLARGEON

Plomberie — Chauffage

6302 rue Papineau,

Montréal



DONNE DES RÉSULTATS IMMÉDIATS

La commande est à peine reçue qu'elle est transmise par écrit à l'usine ou à l'entrepôt... l'expédition en est accélérée d'autant! C'est l'une des nombreuses façons d'utiliser le TÉLÉTYPE BELL pour assurer un meilleur service aux clients. Sur un simple appel au bureau d'affaires de la Compagnie de Téléphone Bell, un expert en la matière viendra vous donner une démonstration pratique du fonctionnement du TÉLÉTYPE BELL.



LA COMPAGNIE DE TÉLÉPHONE BELL DU CANADA

Agent de la North American Telegraph Company



Travail de qualité seulement

(Prix sur demande)

JOS. VINCENT

CONTRACTEUR - PEINTRE - DÉCORATEUR

Ouvrage intérieur et extérieur, Peinture au Fusil (aspergers)

Spécialité : Tapisserie

4292 rue Clarke,

Lancaster 5007

Service de jour
WE. 2432Service de nuit
VI. 4127**Léo Falardeau**

CONTRACTEUR

Plomberie & Chauffage

Soudure Acetylene

3955 ouest St-Jacques,
MONTREAL

FAIKirk 1167-8

J.-R. GREGOIRE

QUINCAILLERIE GÉNÉRALE

Spécialité :
OUTILS ET PEINTURES3605 est, rue Ontario,
Montréal

dans une conférence de presse, d'intéressantes considérations sur les rapports patrons-ouvriers. "Dans l'entreprise, dit-il, il n'y a pas qu'un problème économique; il y a aussi celui des relations sociales. Le malheur est que les patrons ne se rendent pas suffisamment compte de leur devoir social: l'entreprise n'est pas une équation économique, elle est plus que cela et doit être orientée vers le bien commun, vers les exigences fondamentales de la collectivité. Du côté des ouvriers, le manque de collaboration provient particulièrement, à l'heure présente (je parle surtout de l'Europe), de l'idée que le patronat ne durera pas, que l'entreprise privée a vécu et tend à disparaître, et du fait que les syndicats ne remplissent peut-être pas toute leur mission. Cette mission, comme l'a déclaré le souverain pontife, ne se limite pas aux revendications ouvrières, mais elle comporte un rôle d'éducation et de collaboration. Les syndicats extrémistes manquent particulièrement à cette mission, car ils n'ont une politique sociale qu'en fonction de leur politique; ils ne recherchent pas véritablement le bien de la collectivité, mais les avantages de leur parti; ils ne travaillent donc pas à l'épanouissement de la personnalité de l'ouvrier, comme ils le devraient". Une personne de qualité a déclaré récemment que le capitalisme est "intransformable". Interrogé là-dessus, M. Vaccari a précisé qu'il faut distinguer entre capitalisme, oligarchie financière, et capitalisme, entreprise privée. Dans ce dernier cas, le capitalisme est susceptible d'abus, mais il repose sur des principes sains. A propos de la moralité de certaines grèves: "Il n'est pas moral qu'une catégorie d'ouvriers fasse une grève qui cause des dommages graves à d'autres catégories d'ouvriers et nuise à la vie économique d'un ou de plusieurs pays."

★

NOUS VENDONS MOINS AUX ETATS-UNIS. — Les exportations canadiennes aux Etats-Unis durant les neuf premiers

mois de 1949 ont atteint le total de \$1,024,300,000, soit \$16,000,000 de moins que durant la période correspondante de 1948. La situation n'inquiète guère cependant le ministre du commerce, M. Howe, qui a rassuré les observateurs économiques dans une déclaration à la British United Press. "La contraction des chiffres d'exportation en septembre, comparativement au mois correspondant de l'an dernier, a-t-il dit, vient surtout de ce que certaines marchandises n'étaient pas disponibles pour l'exportation par suite de la prospérité du marché intérieur".

★

NOUVELLE CONFÉDÉRATION OUVRIÈRE MONDIALE.

— Le congrès britannique unioniste, qui représente 8,000,000 de syndiqués, a l'intention de former sous peu une nouvelle confédération ouvrière mondiale. Cinquante-cinq pays ont été invités à déléguer des représentants à une réunion préliminaire convoquée pour le début de décembre. Le but du congrès est de remplacer la fédération mondiale unioniste qu'il considère comme dominée par les communistes. La nouvelle organisation internationale serait, en somme, le digne couronnement des campagnes d'épuration anticommuniste entreprises par les grandes unions ouvrières dans la plupart des pays en deçà du rideau de fer et serait le pendant démocratique de l'internationale communiste.

★

LES PRÊTS AGRICOLES. — De 1937 à 1948, l'Office du crédit agricole a consenti 8,101 prêts représentant une somme totale de \$21,172,075. Les prêts pour l'établissement des jeunes ont atteint une proportion de 64 pour cent du total des prêts l'an dernier. Depuis l'inauguration du Prêt agricole, le 20 mars 1937, jusqu'au 21 décembre 1948, l'office n'a perdu que \$270.59.

Votre entreprise est-elle bien protégée ?

Gérard Parizeau

VOS POLICES D'ASSURANCES ACTUELLES SONT-ELLES
SUFFISANTES ?

EN AVEZ-VOUS ÉTUDIÉ LES CLAUSES, TOUTES LES
CLAUSES, AVEC UN COURTIER ?

SI VOTRE MAISON BRÛLAIT OU QU'IL ARRIVAIT UN
ACCIDENT À L'UN DE VOS LIVREURS, ÊTES-VOUS
BIEN SÛR QUE VOUS SERIEZ INDEMNISÉ ?

Vous êtes des hommes d'affaires. Vous avez travaillé beaucoup pour arriver où vous êtes. Si votre maison est ce qu'elle est, vous le devez à votre énergie, à votre intelligence, à votre ténacité mais aussi à l'ordre que vous avez mis dans votre maison. Êtes-vous bien sûrs, cependant, d'avoir traité vos assurances comme une affaire ? Avez-vous, par exemple, fait le choix d'un seul courtier à qui vous avez confié le soin de régler toutes vos assurances afin de leur donner l'uniformité voulue ? N'avez-vous pas plutôt distribué vos polices au hasard de vos amitiés, de la force de conviction ou de la ténacité du solliciteur ? Ne vous êtes-vous pas laissé attendrir par le nombre de ses enfants, ou ses besoins d'argent ? Ne lui avez-vous pas passé telle ou telle assurance parce qu'il est votre client, votre neveu, votre petit cousin et le fils de votre associé ? Lui faites-vous gagner ce que vous lui avez enlevé aux cartes un soir de chance ou préférez-vous lui remettre ainsi indirectement une somme que vous seriez obligé de lui donner autrement, si vous devez lui venir en aide ?

CONFIER SES ASSURANCES À UN SEUL COURTIER

Si vous avez un courtier, un seul choisi pour ses seules connaissances de l'assurance, mettons que je n'ai rien dit. Mais si vous procédez autrement, permettez-moi de vous faire observer que vous courez un risque qui pourrait bien vous coûter cher. Si trois personnes voient à vos affaires, comment pouvez-vous croire qu'elles puissent s'en acquitter convenablement ? Songeriez-vous à vous faire soigner par trois médecins différents qui, agissant peut-être en sens contraire, obtiendraient des résultats assez inattendus, mais feraient rapidement de vous un patient-loque. Confieriez-vous à trois experts-comptables le soin de vérifier votre comptabilité ? Si vous me disiez : ce n'est pas tout à fait la même chose, vous auriez raison. Il n'en reste pas moins que si vous voulez être bien assuré, permettez-moi de vous donner un conseil : confiez vos assurances à un seul homme. Sinon, vous vous exposerez à des surprises coûteuses au moment d'un sinistre. Comme pour vos autres affaires, ne laissez

PRESSE MÉCANIQUE



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

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

MACHINE WORKS
1010 ST ALEXANDRE MONTREAL



**A. MICHEL
CHOUINARD
LTÉE**

FERBLANTIER
COUVREURS

3935, rue Adam, Montréal
FRontenac 2128

STANDARD PAPER BOX LIMITED

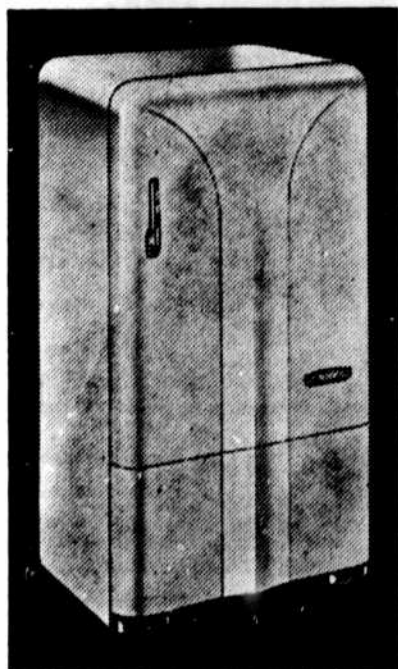


Compagnie Canadienne possédant
l'outillage le plus complet au Canada
pour la fabrication de boîtes de carton,
plantes, rigides, gaufrées et de
boîtes transparentes, etc., etc.



C. N. MOISAN
Président et Gérant Général

6240 AVENUE DU PARC
MONTREAL
Telephone DOLLARD 2401



"RANGETTE"
Électrique

•
MACHINE À LAVER
"Roy Junior"

•
FOURNAISE À L'HUILE
"Roy - Thermo"

•
RÉFRIGÉRATEUR
"Roy"



LA CIE BÉDARD LTÉE

Manufacturiers
L'ASSOMPTION, Qué.

Fondée en 1889

Edouard ROY, prés.

sez pas l'amitié, la pitié ou d'autres considérations prendre le pas sur votre intérêt.

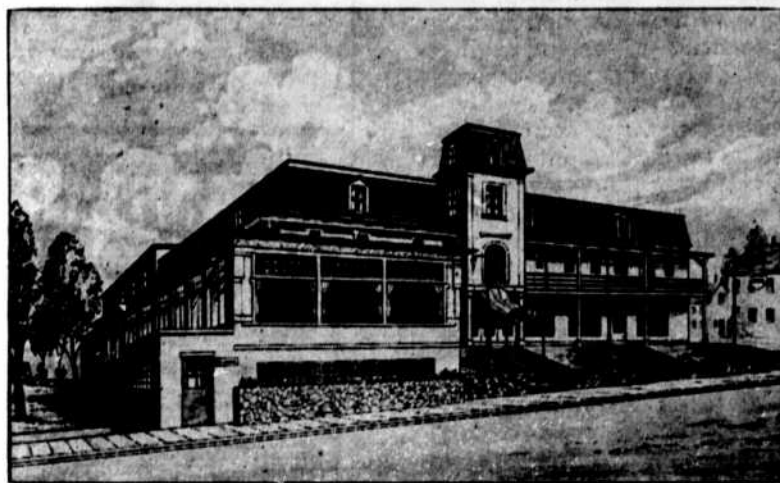
Voilà la première idée élémentaire que j'ai désiré souligner. En voici une autre: même si vous avez un excellent courtier, ne le laissez pas décider des assurances qu'il vous faut. Certains ne jugent que par le prix. Combien, disent-ils, et si ce n'est pas trop cher, ils acceptent en pensant qu'après tout c'est autant que le fisc ne touchera pas. D'autres pensent de l'assurance-incendie, vol et responsabilité: J'en ai besoin comme tout le monde. Combien? Oh! le moins possible. Au hasard, ils fixent une somme. Est-ce trop? Probablement que non. Mais est-ce assez? Cela, on ne le saura que plus tard quand le sinistre sera venu. Dans l'intervalle, on grommelle, on coupe au besoin quand les profits deviennent minces durant les périodes de vaches maigres. Etre assuré est bien, mais être bien assuré est mieux. Voilà la seconde idée élémentaire que je tiens à vous rappeler ce soir. Elle est simple comme tout et il ne faut pas être grand clerc pour l'avoir trouvée. D'accord, mais vous admettez avec moi qu'elle vaut son pesant d'or.

"S'ASSURER QU'ON EST BIEN ASSURÉ"

Voyons comment on peut "s'assurer qu'on est bien assuré", comme invitait un courtier à le faire ses clients dans une annonce parue, il y a quelques années, dans une revue française.

Il faut un seul courtier, ai-je dit, ou tout au moins un seul qui ait la direction et la responsabilité du placement. Il faut une collaboration régulière entre le courtier et l'assuré. Voyons quelle forme cette collaboration peut prendre.

Une compagnie d'assurances, la U.S.F.I. recommande périodiquement ceci dans sa publicité: "Consult your broker as you would your doctor". De même que vous accorderiez à votre médecin tout le temps nécessaire à son examen, il faut que vous acceptiez d'accorder à votre courtier le temps dont il aura besoin pour se rendre compte de ce qu'il vous faut. La seule différence, c'est qu'il ne vous fera pas attendre comme le médecin qui convoque tous ses patients à la même heure.



HÔTEL UNION

PAUL MERCIER, Gérant

"CUISINE DE HAUTE RENOMMÉE"

MAGOG, QUÉ.

E.-A. DION, Prop.

E. GERIN, Prop.

Après avoir discuté avec vous, sans être interrompu constamment par le téléphone ou par des clients, le courtier se sera rendu compte de vos besoins et il pourra, à un autre rendez-vous, vous apporter un relevé complet de vos assurances actuelles, des corrections à apporter à celles que vous avez déjà, des nouvelles auxquelles souscrire. La discussion pourra alors s'engager dans le calme. Je me rappellerai longtemps, avec joie et mélancolie tout à la fois, une discussion de ce genre commencée dans une pièce où tout en discutant avec moi, un client dirigeait la mise en place d'un piano et l'aménagement de la pièce par les déménageurs. Il y aurait eu là matière à un acte de comédie assez réussi.

Avez-vous besoin d'assurance-incendie, profits, responsabilité, vol ou bris des glaces. Cela, c'est votre affaire. Mais, permettez-moi de vous suggérer de ne pas discuter que le prix. La police est un contrat bilatéral, qui vous lie autant que l'assureur. Si celui-ci s'engage à vous indemniser, il y a des choses que vous devez faire et d'autres que vous devez éviter. S'il s'agit d'assurance contre l'incendie, par exemple, à moins que vous n'y soyez autorisé dans le contrat, vous ne devez pas faire usage de gasoline, de benzine, de naphte, d'un extrait du pétrole ou d'un corps très inflammable quelconque. S'il vous faut de l'alcool, de l'éther, de l'acétone pour votre commerce ou votre fabrication; si vous faites usage de vernis à la pyroxibline dénommés duco ou autrement dans la pratique; si vous avez des bonbonnes d'oxygène pour vos chalumeaux oxy-acétyléniques, si vous faites des réparations importantes dans votre immeuble, voyez à ce qu'on vous autorise. On exigera peut-être une surprime, mais au moins, votre contrat sera valide et vous ne vous exposerez pas à voir le tribunal déclarer votre assurance sans valeur après un sinistre.

Si vous souscrivez une assurance contre le vol des marchandises, sachez qu'on ne vous assure pas contre tous les genres de vol. Entre "theft", vol sous toutes ses formes, et "burglary", vol avec effraction, la pratique et les tribunaux établissent une différence marquée, que vous devez connaître. Que vos chefs de service sachent que si les fenêtres sont mal fermées, que si le loquet n'est pas mis, que si la porte n'est que poussée, les voleurs empor-

teront peut-être toutes vos marchandises, mais vous ne toucherez rien. Pourquoi? Tout simplement parce que votre police vous assure seulement quand, à l'entrée où les voleurs sont entrés, il y a des traces: "visible marks of forcible entry" spécifie la police. Si les cambrioleurs n'ont eu qu'à repousser la fenêtre, la porte ou l'imposte pour pénétrer dans votre magasin, votre police ne vous donnera droit à aucune indemnité. Mais alors que faire, direz-vous? Sachez ce que précise votre police et recommandez périodiquement à vos chefs de service d'exercer la surveillance nécessaire.

Voulez-vous d'autres cas. Vous avez un camion, savez-vous que les passagers ne sont pas compris dans la garantie? Si vous êtes assujetti à la loi des accidents du travail ou si vous êtes assuré par une société privée, votre personnel est garanti quand il est dans la voiture, au cours de ses fonctions. Mais si vous prétez votre camion à l'un de vos employés pour déménager ses meubles à la campagne avec un voisin, si vous permettez à un autre de s'en servir pour un pique-nique, un jour d'été, vous gardez votre responsabilité de propriétaire, mais votre assurance ne vous garantit pas en cas d'accident. Si la voiture n'est pas en bon état, songez à la perte que cela peut représenter si la voiture est pleine de bravesques. Imaginez également qu'en revenant du Nord, un de vos chauffeurs rencontre de jolies filles. Il a le coeur tendre; il les fait monter. Un peu plus loin, il a un accident parce qu'il est distrait par ses voisines. Mais, direz-vous, tant pis pour les jeunes filles. Leur avocat et elles-mêmes ne penseront sûrement pas ainsi. Vous êtes certain qu'on vous mettra en cause. Que faire? Sachez d'abord que les passagers ne sont pas compris dans l'assurance du camion. Défendez à votre personnel de faire monter qui que ce soit dans l'automobile; puis, faites ajouter l'avenant des passagers qui, moyennant une faible surprime, vous mettra à l'abri pour trois personnes si on passe outre à votre défense.

ETUDE DES DÉTAILS

Discuter avec votre courtier les détails de l'assurance; voilà donc le troisième conseil que je me per-

PLateau 9709

Anderson & Valiquette

Comptables Agréés

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

84 ouest, rue Notre-Dame - Montréal

Atelier : LA. 5215-6

Bureau : BE. 5858

Montreal Blue Print Inc.

Fondée en 1907

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

L. MALARD, Président

**1226, RUE UNIVERSITÉ
MONTREAL 2**



POUR
TOUS GENRES,
TOUS RISQUES.

D'ASSURANCE

JEAN GUIMOND

Courtier d'Assurance Agréé

Suite 600
Edifice Aldred MA. 2121

UNiversity 3138

ROMÉO LABERGE

& CIE

Comptables Auditeurs

ROMÉO LABERGE, A.P.A.

Treize ans à
l'impôt sur le revenu

BUREAU :
455 ouest, rue Graig
MONTREAL

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

J. RAOUL ROBERT
EVALUATEUR EXPERT
MONTREAL

FEU
VOL
AUTO
INONDATION
EXPROPRIATION... ETC.

Bureau : 10 ouest, St-Jacques Tél. HA. 8814
Résidence : 3478, Marlowe, N.D.G. Tél. DE. 0718

Depuis 1917

ST-ARNAUD & BERGEVIN
LIMITÉE

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

Téléphone: Bélair 1561

118, rue St-Pierre

MONTREAL

CHAS DESJARDINS & CIE
LIMITÉE

SPÉCIALISTE EN FOURRURE DEPUIS PLUS DE 70 ANS

FRS DESJARDINS, président,

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

J.-H. NOEL, sec.-trés. et gérant,

Le Doyen des Représentants PLYMOUTH • CHRYSLER • FALGO

VENTES ET SERVICE - CLIENTÈLE PROFESSIONNELLE, RELIGIEUSE, INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE



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

RÉPARATION MÉCANIQUE
SOIGNÉE - DÉBOSSAGE ET
PEINTURE PAR DES EXPERTS
- PRIX RAISONNABLES - SERVICE RAPIDE ET COURTOIS

372 Ave Victoria

WESTMOUNT, QUE.

ATELIER: WA. 2761-2
BUREAU: DE. 1750
BUREAU: WA. 2763

La Société Coopérative
de
Frais Funéraires

L-EUGÈNE COURTOIS
Président - Gérant Général

ALFRED-A. GOULET
Gérant Général adjoint

L'INSTITUTION
QUI PRATIQUE
LE CULTE
DES DÉFUNTS

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



mettez de vous donner. Si vous le prenez au sérieux, vous constaterez rapidement qu'un bon nombre de problèmes se posent. Voulez-vous que nous en examinons quelques-uns qui ont trait à l'assurance contre l'incendie.

Comme vous le savez, il y a à un certain point de vue deux types de police d'assurance contre l'incendie; celles qui continuent la règle proportionnelle ou "co-assurance clause" et celles qui ne la continuent pas. J'admets qu'elle est à peu près inintelligible, mais à l'usage, on lui a donné le sens que voici :

- 1° L'assuré s'engage à souscrire une assurance d'au moins 80 ou 90% de la valeur assurable des choses garanties.
- 2° S'il ne le fait pas, il devient co-assureur pour sa part proportionnelle de l'insuffisance.

Ainsi, pour vous donner un exemple très simple, si la valeur est de \$10,000, l'assurance minima devra être de \$8,000 avec le taux de 80%. Si l'assuré ne souscrit que \$6,000, il est co-assureur pour \$2,000, soit la différence entre l'assurance imposée de \$8,000 et l'assurance souscrite de \$6,000. Si le montant d'assurance est suffisant, l'assuré touche l'indemnité complète. S'il est insuffisant, il prend sa part proportionnelle.

Il y a également une autre clause avec laquelle il faudrait que vous vous familiarisiez : la clause de la répartition professionnelle ou "distribution clause". On la trouve dans certains contrats quand les choses assurées, des marchandises par exemple, sont réparties entre plusieurs locaux. Elle est l'équivalent de la règle proportionnelle de cent pour cent, mais la sanction s'opère en sens contraire. Comme la règle proportionnelle, elle est assez hermétique. En voici le texte :

"L'intention, c'est de répartir le montant de l'assurance entre chaque local, dans la proportion de la valeur à chaque endroit."

Il y a aussi la clause des deux-tiers qui limite la responsabilité de l'assurance à un maximum de 66 2/3% de la valeur de la chose assurée. Je n'insiste pas sur cette clause qui n'est guère employée que pour les risques ruraux.

Si vous n'avez pas ces clauses dans vos polices d'assurance con-

tre l'incendie, poussez plus loin l'étude du contrat. A l'intérieur, sous le titre des changements aux conditions statutaires, vous trouverez des choses à surveiller. Là, imprimée en rouge, il y a par exemple une clause qui déclare nulle l'assurance lorsque l'immeuble est fermé durant trente jours et, parfois, lorsque la fabrication cesse pendant 10 jours consécutifs. Dans certaines polices, une autre clause précise également que si l'assuré ne met pas les choses à l'abri, au cours d'un incendie commençant chez un voisin, le contrat sera sans valeur. Si vous me permettez un conseil, faites supprimer tout cela, sauf la règle proportionnelle et la clause de la foudre qu'on voudra tenir.

Mais, affirmerez-vous peut-être, l'assurance paiera même si on a violé certaines conditions du contrat sans mauvaise foi. Mon agent m'arrangera cela. L'optimisme est un état d'esprit excellent, mais il est dangereux de se livrer pieds et poings liés à un assureur dont on ne pourra invoquer que la générosité au moment du sinistre. S'il s'agit d'une petite somme, il sera facile de s'entendre; mais dans le cas d'un sinistre important, ce sera une autre histoire. Parce que l'assuré n'aura pas su conserver tous ses droits, il devra accepter un compromis avec tous les désavantages que cela présente. Et encore sera-t-il heureux s'il ne se trouve pas devant un simple refus. Il ne faut pas oublier en effet que la police d'assurance est un contrat bilatéral, que l'assureur est le fiduciaire de sommes qu'il est chargé de répartir au mieux des intérêts des assurés et qu'en appliquant les termes de l'entente, il ne fait que rendre justice à tout le monde.

DÉTERMINER LA VALEUR

Tout à l'heure, j'ai employé le mot de valeur à quelques reprises. Ce mot évoque une autre question très actuelle et très importante puisque c'est la base même de l'indemnité en assurance.

Deux problèmes se posent à vous à ce sujet :

- 1° Comment devez-vous déterminer la valeur des choses ou les immeubles que vous voulez assurer ?
- 2° Quel montant d'assurance devez-vous souscrire ?

Pour établir la valeur, il faut d'abord s'entendre sur le sens du mot "valeur". Pour les économistes il y en a plusieurs. Il y a la valeur sentimentale, la valeur d'usage, mais aussi la valeur marchande, la valeur normale et la valeur courante. Il est évident que pour fins d'assurance, il faut mettre de côté la valeur sentimentale qui est celle que vous donnez à l'objet parce qu'il vous vient d'un être cher. Si un daguerréotype représentant votre aïeul est détruit par le feu, vous ne pouvez guère vous attendre qu'à recevoir le prix du cadre et peu de chose pour l'épreuve, même s'il s'agit d'un ancêtre célèbre. Même chose pour la valeur d'usage : Si, par exemple, vous avez une robe de chambre toute en loque, vous ne pourrez invoquer qu'elle vous tient au chaud tout autant qu'une neuve pour réclamer le prix d'une neuve en cas de sinistre.

En assurance, la base de la valeur, c'est le prix de remplacement, déduction faite de la dépréciation. Généralement, l'on établit le cubage et on multiplie par un prix au pied cube, qui donne la valeur totale. Ce prix varie suivant la nature de la construction, les aménagements spéciaux faits dans l'immeuble. S'il y a une marge d'erreurs, par contre dans l'ensemble, si le cubage et l'examen des lieux sont faits avec soin, le calcul est suffisamment exact. Le résultat étant le prix de remplacement avec des matériaux de même nature, il suffira de déduire la dépréciation pour arriver à la valeur nette ou valeur assurable. Le taux de dépréciation varie suivant le degré de vétusté et l'état des lieux. Là également, il y a des écarts d'appréciation assez sensibles, quoique des tables dont l'autorité fait foi permettent de s'entendre.

Vous pouvez probablement prendre l'évaluation municipale comme une autre base possible. Si vous en faites l'essai, vous constaterez que la comparaison n'est pas possible parce que, pour déterminer la valeur des biens-fonds on tient compte de facteurs comme le prix d'achat, le cours du marché et le revenu de l'immeuble, qui n'ont aucun intérêt en assurance.

Pour vous donner un exemple, voici le cas de quatre immeubles de construction différente avec, en regard de l'évaluation municipale,



Pour réservation : Tél. 360

BIENVENUE AU CLUB

MOROCCO

VAL D'OR, Qué.

B. FILION, gérant

Deux spectacles tous les soirs
(10 hres 30 et 12 hres 30)

Musique d'orchestre par Howard Giguère
et son ensemble

Carrière Lumber Co. Limited

BOIS ET MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
GROS ET DÉTAIL

Moulin Planeur :
AMOS

Roger Carrière
Gérant

Tél. Rés. 484-A

Milling en Transit :
AMOS

Edmond Carrière
Président

Tél. Rés. 101

10ème AVENUE • TÉL. 349 • AMOS, Qué.

Et la valeur du contenu ? Ici, il s'agit encore du prix de remplacement au moment du sinistre et non du prix coûtant au moment de l'achat ou de la souscription du contrat. Ce que l'on vous versera si vos marchandises sont détruites par le feu, c'est le prix de revient le jour de l'incendie, compte tenu de l'état des marchandises. Si celles-ci étaient défraîchies ou démodées, si, malgré une active campagne de publicité, et des prix alléchants, vous n'aviez pu vous débarrasser d'un vieux fonds porté chaque année aux inventaires pour une somme dérisoire, vous ne devez évidemment pas vous attendre qu'on vous verse le prix du neuf. Par contre, on se trouve parfois devant des cas inattendus. Ainsi, l'autre jour, pour un fauteuil vieux de quatre ans, mais en très bon état et payé \$52.00, on a dû verser une indemnité de \$51.00 pour remplacer la couverture abîmée par le feu parce que, depuis quatre ans, le prix de remplacement a énormément augmenté.

SURVEILLER LES FLUCTUATIONS DE VALEUR

Comme c'est le cas de tout, la quatrième idée élémentaire que je veux vous apporter, c'est de surveiller les fluctuations de valeur de vos biens meubles et immeubles et de souscrire le montant d'assurance nécessaire.

Vous aviez peut-être une assurance de \$10,000 ou de \$20,000 il y a trois ans. Si votre courtier vous suggère de l'augmenter, ne croyez pas qu'il cherche à vous faire faire une dépense inutile. Vérifiez votre inventaire et, au besoin, faites les corrections nécessaires en vous rappelant que les valeurs pour fins d'impôt pour l'assurance sont deux choses bien différentes. Le fisc permet ou tolère certaines dépréciations que l'expert d'assurance ne peut admettre au moment d'un sinistre, sans appliquer la même méthode pour l'établissement de l'indemnité. Dans certaines industries, l'outillage se déprécie vraiment très vite. Dans d'autres, la comptabilité applique un pourcentage annuel élevé, qui indique plus de prudence que d'exactitude, surtout dans une période de prix croissants comme celle que nous traversons. Il faut en tenir compte. la valeur de remplacement, déduction faite de la dépréciation, établie par des experts de Montréal.

AMOS

Les premiers défricheurs arrivèrent dans ce pays sauvage en 1910, encouragés par les grandes possibilités de cette région, d'autres aventuriers ne tardèrent pas à répondre à leur appel, ainsi s'ouvrit à la colonisation cette grande partie de la province. Ce n'est cependant qu'en 1916 que fut érigé le village d'Amos pour devenir, en 1925, la Corporation de la ville d'Amos, avec une population de 5,000 en 1949.

La grande route No 58 de Mont-Laurier, Val d'Or à Amos, ne nous sépare plus que de 375 milles de la grande métropole, Montréal. Nombreux sont les visiteurs de tous les points de la province qui nous visitent, soit pour y venir chercher du travail, soit pour établir un commerce, les perspectives de notre région sont grandes, le développement minier n'est qu'à ses débuts, de très riches découvertes d'or et d'autres métaux sont mises à jour à tout instant.

Amos va de l'avant, notre ville est le centre de distribution de villages et colonies environnantes qui représentent une population de 30,000 âmes, elle est aussi le centre de tous les principaux bureaux et départements de plusieurs ministères de la province, aussi le siège épiscopal du diocèse d'Amos, un hôpital des plus modernes avec 190 lits est maintenant ouvert au public, une Ecole

Normale toute récente peut recevoir quelques centaines d'élèves, une vingtaine de classes pour les enfants de la ville.

La Filature de l'Abitibi Inc. emploie maintenant un bon nombre de personnes, plusieurs autres petites industries, comme celles de portes et châssis, de canots, des ateliers de machinistes, de garages ultra-modernes.

Le pavage de nos rues, lesquelles sont très larges, et de nouveaux lampadaires ont beaucoup amélioré l'apparence de notre ville, tout visiteur n'est pas sans remarquer l'effet de ces améliorations.

Le problème de l'énergie électrique est en voie de réalisation. La Commission Hydro-électrique de Québec est à construire une ligne de transmission de son pouvoir de l'Outaouais Supérieur à Cadillac, c'est alors qu'on verra l'Abitibi et surtout la Ville d'Amos augmenter leurs industries, l'essor vers le progrès s'accroîtra et notre ville pourra être proclamée la Reine du Nord.

Le conseil municipal actuel se compose des personnes suivantes: MM. Fridolin Simard, maire; J.-A. Tanguay, pro-maire; MM. Henri Caouette, Pierre-A. Gervais, Antonio Bourgeois, Charles-N. Barbès et Gérard Magny, échevins, Lionel Parent, secrétaire-trésorier.

EAST-ANGUS

East-Angus est une ville de 3,700 habitants où les deux grandes races qui forment notre Canada vivent dans un parfait accord.

Elle n'a à peine que 63 ans d'existence, et compte déjà parmi les petites villes les plus prospères du pays.

C'est en 1882, dix ans après la construction d'une voie de chemin de fer du Québec Central, que William Angus, riche industriel de Montréal, encouragé par une visite qu'il fit dans cette région encore boisée, résolut d'y construire une usine pour la fabrication de la pulpe. Autour de l'usine se forma l'humble village qui s'appelle de son nom : East-Angus.

East-Angus est situé sur les confins de la rivière St-François qui fournit une source d'eau inépuisable et très appropriée aux fins industrielles. East-Angus a toujours prospéré.

La grande route no 1, Québec-Montréal, traverse le centre de la ville. Sherbrooke est à 13 milles à l'est; Montréal à 100 milles à l'ouest et Québec à 100 milles au sud-ouest. La ville est desservie par le chemin de fer Québec-Central. La Southern Canada Power Company est chargée de la distribution de l'électricité; son pouvoir est illimité et ses taux des plus avantageux.

East-Angus est entouré de riches forêts qui fournissent des réserves inépuisables de bois de toutes sortes, particulièrement de l'érable de montagne et de bouleau.

Les principales industries qui emploient les ouvriers de cette ville sont :

Brompton Pulp & Paper Co. Ltd.
(pulpe et papier)

Continental Paper Products Ltd.
(sacs de papier)

East Angus Brick & Tile Reg'd.
(brique et tuile)

Fitwell Glove Mfg. Co.
(gants d'ouvrage)

Marcel Lemieux
(scierie, portes et châssis)

Nombre d'ouvriers sont encore disponibles. La main-d'oeuvre locale est très laborieuse, très facile d'adaptation et très stable.

Une grande diversité d'associations sportives permettent à la population de se distraire pendant ses moments de loisir. En été, il y a la balle au camp, la natation, le tennis, le golf, etc., et en hiver, le hockey et le ski.

Il y a des facilités d'éducation et de religion, tant pour les catholiques romains que pour les protestants. Des hôtels très modernes accommodent les nombreux voyageurs.

Des sites de choix sont à la disposition de tout industriel qui désirerait profiter des nombreux avantages qu'ils trouveraient à East-Angus.

Le département industriel du Pacifique Canadien ainsi que la Chambre de commerce d'East-Angus se feront un plaisir de fournir de plus amples renseignements à tout industriel intéressé.

Lettre au CONTREMAÎTRE

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

L'INITIATION

Pourriez-vous mieux entraîner vos opérateurs et les rendre plus compétents? Il est parfois amusant de noter les réponses enthousiastes et souvent sarcastiques que cette question provoque dans les réunions de contremaîtres et de surveillants. Plusieurs déplorent les déficiences incalculables de leurs hommes. Une récente enquête de TFL chez les contremaîtres sur les causes des problèmes de surveillance confirme cette impression. La majorité attribue ces problèmes à une main-d'oeuvre mal entraînée.

Que peut-on y faire? Lorsque les contremaîtres discutent ces choses entre eux, ils blâment parfois la direction. "Si seulement ils nous donnaient le temps d'entraîner quelques-uns de ces hommes!" Il y a souvent du vrai dans cette remarque, mais elle ne résout pas le problème. La plupart des problèmes doivent être résolus dans des conditions qui vous sont adverses; et le problème d'entraînement ne fait pas exception.

La solution efficace dépend presque entièrement de votre conception de l'entraînement. Examinons quelques-unes des méthodes d'entraînement les plus fréquentes sans s'attarder à leurs déficiences.

" Qu'ils se débrouillent "

Autrement dit, on laisse l'employé à lui-même. Il surveille les autres, demande des questions et s'essaie en tâtonnant. Mais il réussit rarement à apprendre la meilleure manière de faire un travail. Il multipliera les erreurs, gaspillera beaucoup de temps et endommagera inutilement les outils et les matériaux. Son incompetence l'accablera et il deviendra mécontent.

Cet apprentissage au hasard sans contrôle et accidentel, est une des causes du taux élevé des départs dans les trois premiers mois de l'embauchage.

Le remède ne consiste pas à demander à une vieille main d'avoir l'oeil sur le nouveau venu. Cet employé d'expérience habituellement n'a pas le temps de donner de longues explications; il a son travail à faire. De plus, avoir l'expérience et l'habileté technique, ce n'est pas la même chose que d'avoir l'aptitude à enseigner et à entraîner. Ces deux choses vont rarement ensemble.

" Leur dire "

C'est un autre raccourci qui nous mène rarement au but. On peut l'illustrer de cette façon (le surveillant du département d'expédition parlant à son nouveau commis) :

CANADA HOSIERY MILLS LIMITED

Manufacturiers de bas entièrement façonnés

Fabricants du fameux bas "Crystal"

Au service de tous les marchands désireux
de satisfaire leur clientèle

RICHMOND, QUÉ.

Tissus 100% pure laine

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

SPECIALITE: ECHANGE DE VIEUX LAINAGE

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

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

Tél. 2664-R

Rés.: 3890-J

Avant de donner vos contrats demandez
les soumissions de

LA MÉTALLURGIE MODERNE ENRG.

L. BLAIS, Prop.



STRUCTURE D'ACIER

266 - 10e Avenue,

Sherbrooke, Qué.

EUGÈNE BÉLANGER

FERRONNERIES GÉNÉRALES
Peintures, Tapisseries, Etc.
Articles de Cadeaux

REPRÉSENTANT OFFICIEL
DES PEINTURES C-I-L

GROS et DÉTAIL



Escompte spécial
aux membres

Pour informations, demander EUG. BÉLANGER

2421, RUE LAFONTAINE, Montréal 24
2918, RUE MASSON

Tél. AMherst 1127
FAlkirk 1169

TA. 2212

PAUL THIBODEAU

TABAC ET BONBONS EN GROS

553 Villeray,

Montréal

UNiversity 1312

Etablie en 1935

J. E. HUARD & FILS

MANUFACTURIERS - IMPORTATEURS

Guenilles lavées et stérilisées — Coton à polir — Waste
Chamois et Eponges.

522 rue Montfort,

Montréal

WESTERN
MOVING

A. GAGNON PROP.

WESTERN

CRATING & MOVING

GENERAL
TRANSPORT

• FI 1328 •
4776 ST. JAMES W.
APPELS DU SOIR, FI 9705

"Il n'y a rien de compliqué à ce travail. Vous avez fait de l'emballage auparavant. Toutes les expéditions à l'est de X... se font par colis postaux. Prenez des boîtes en bois pour toute commande au-dessus de 200 livres. Soyez certain d'enregistrer toutes les marchandises expédiées et n'oubliez pas d'inscrire le poids et les frais d'expédition. Vous me comprenez?"

"Oui", répondit le commis, un peu confus.

"Bien", continua le surveillant, "ne vous servez pas d'un 437 à moins qu'un connaissance soit déjà fait. Quant aux colis marqués "fret", disposez-les d'un côté. Un autre point; séparez tous les colis estampillés "livraison spéciale" et inscrivez les noms et adresses sur la 383".

Le nouvel employé ne vous suit plus depuis longtemps; ses yeux trahissent son égarement. Et vous, un peu plus tard, vous vous demandez pourquoi il n'a pas saisi vos instructions correctement la première fois. "C'était pourtant assez simple!"

Simple ou non, c'est un fait que la plupart des tâches sont difficiles à décrire et les instructions verbales sont difficiles à suivre. Vous en expliquez plus que l'apprenti peut en retenir. Et s'il n'a pas appris, vous n'avez pas enseigné.

" Leur montrer "

Montrer seulement, c'est mieux que dire, mais il y a encore des inconvénients. Peu de gens font un travail parfaitement la première fois; ils font des erreurs. À moins qu'on ne corrige ces erreurs immédiatement, l'employé les commettra passablement longtemps.

Ainsi, en plus de se faire montrer l'ouvrage, l'apprenti devrait avoir la chance de faire le travail sous les yeux de l'instructeur. Il n'y a pas de meilleure manière de découvrir les erreurs et de les enlever au début.

Lorsque les meilleurs points de ces trois méthodes d'entraînement sont groupés en une technique, et les mauvais points écartés, on obtient la méthode la plus efficace développée à date. C'est une procédure en quatre phases qui permet d'apprendre plus en moins de temps, de stimuler l'intérêt et d'éviter le développement des mauvaises habitudes.

" La méthode en quatre phases "

Voici les quatre phases: Préparer l'employé; présenter les opérations; faire exécuter le travail; suivre de près l'apprenti.

1. Préparer l'employé

Développer un état d'esprit réceptif chez l'employé en lui expliquant le but et l'importance du travail. Se rendre compte de ce que l'employé sait déjà. Ceci épargne du temps, parce que vous pouvez adapter votre instruction à ses connaissances. Et si ses connaissances ne concordent pas avec votre sujet, vous saurez quels points souligner dans votre initiation.

Naturellement, ces préliminaires prennent du temps. Mais ils développent chez l'employé un intérêt pour son travail. Et à moins qu'il ne soit intéressé, son attention baissera vite, et vous aurez perdu votre temps.

2. Présenter les opérations

Lorsque vous serez prêt à lui "dire et à lui montrer", assurez-vous de ne présenter qu'un point à la fois. Dites-lui pourquoi certaines choses se font d'une certaine manière; ne laissez rien à son imagination. Lorsque vous démontrez une opération, placez l'apprenti à vos côtés ou légèrement en arrière de vous. Il pourra ainsi surveiller l'opération de la même position qu'il devra occuper pour l'exécuter à son tour. Il ne l'apprendra pas s'il la voit à l'envers.

Faites-lui essayer d'abord la partie la plus facile du travail. Une fois cette partie maîtrisée, faites-le passer graduellement aux parties plus difficiles.

Montrez-lui les raccourcis et les trucs du métier lorsqu'il aura saisi les points fondamentaux. Et ce qui est plus important, ne lui donnez pas une indigestion de renseignements. Réglez le débit de vos explications et de votre démonstration sur son aptitude à absorber.

3. Lui faire exécuter le travail

Lorsqu'il fait le travail, ne l'interrompez pas à moins qu'il fasse une erreur sérieuse. Les interruptions irritent toujours; elles le rendent nerveux. Une fois le travail terminé, reprenez ses erreurs point par point.

Et une fois votre explication terminée, demandez-lui de vous dire ce qu'il fait et pourquoi. S'il peut vous l'expliquer, c'est un indice qu'il maîtrisera son travail.

4. Le suivre de près

N'oubliez pas l'apprenti, une fois laissé à lui-même. Continuez à le surveiller pour dépister ses erreurs avant qu'elles ne deviennent des habitudes. Suscitez des questions et amenez-le à vous dire ce qu'il pense de son travail. Il peut vous donner un aperçu de ses opérations qui vous a échappé jusqu'ici. Il doit se rendre compte que vous ne l'avez pas oublié.

NOUVELLE USINE IBM

Le président de l'International Business Machines Company Limited, M. G. H. Sheppard, vient d'annoncer que cette importante compagnie construira une nouvelle usine d'une superficie de 110,000 pieds carrés sur la route Don Mills, dans le comté de North York.

Le Canada figure parmi les principaux pays où l'on songe à réaliser un vaste programme d'expansion. La nouvelle usine, dont la construction sera entreprise par la World Corporation de l'IBM, produira des machines IBM tant pour l'exportation à l'Europe et à l'Amérique du Sud que pour le marché canadien, et emploiera de 300 à 500 personnes.

On y fabriquera plusieurs types de machines IBM et l'on y assemblera éventuellement les diverses pièces de la nouvelle machine à calculer électronique IBM qui a considérablement accéléré les recherches atomiques et autres en fournissant une réponse rapide aux calculs les plus compliqués.

CARRIÈRE & SENÉCAL

Ltée

EMILE CARRIÈRE, C.D.

ADELARD VALOIS, C.D.

OPTOMÉTRISTES

À L'HÔTEL-DIEU

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

Marquette 1842

EDMOND RINFRET

FOURRURES — FURS

1586, rue Saint-Hubert

Montréal

Tél. VE. 2251

ARMAND ARCHAMBAULT

Entrepreneur plâtrier

Plâtre et Ciment de tous genres

10750, rue Clark,

Montréal

A. DAIGNAULT

PLOMBERIE
CHAUFFAGE

Avant d'accorder vos
contrats de plomberie
et de chauffage, con-
sultez les ingénieurs
de la
Maison Daigneault

7125,

Boul. St-Michel

CR. 4705



BY. 4744 - 4123

J. A. DURANCEAU LTÉE

CONTRACTEUR GÉNÉRAL

71, Chemin Bois - Franc

Ville St-Laurent

Montréal 9

BE. 2743

L. J. PARENT

MANUFACTURIERS DE TRICOTS

Chandails, Bas et Ecussons
pour Clubs

4892 Boul. St-Laurent,

Montréal 14

MARquette 5381

ST-ARNAUD FILS & CIE

Courtiers

Importateurs et exportateurs
PRODUITS ALIMENTAIRES

460, rue St-Jean,

Montréal

MARCHAND DE TABAC
ET BONBONS EN GROS

J. B. BRAULT

3801 Bannantyne
VERDUN

TR. 5111

Téléphone 80

DESCHENES PLANING MILL COMPANY LIMITED

PRÉPARATION DE BOIS
EN TRANSIT

TROIS-PISTOLES,

QUÉ.

New York's **CENTER of Interest** HOTEL **GREAT** JUST OFF **NORTHERN** FABULOUS CENTRAL PARK

Four hundred charmingly decorated, spacious
rooms each with shower and bath. Two and
three room Suites... Visit the new Fiesta
Room, New York's popular new rendezvous, featuring
Spanish and French specialties... You will be welcomed
here in your own language. Rooms with television available
at slightly higher rates.

\$ 3.50
ROOMS
FROM

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



UNE FORCE MONTANTE, LES CHAMBRES CADETTES

L'ESPRIT QUI SAUVE

Paul-Henri Lavoie,

Chef du Secrétariat,
Fédération des Chambres de commerce des Jeunes
de la province de Québec.

Les Chambres de commerce des Jeunes opèrent depuis une quinzaine d'années dans la province de Québec. Leur nombre est passé d'une dizaine d'unités en 1936 soit l'année de la fondation des fédérations provinciale et nationale, à une centaine en 1949, alors que leurs effectifs en membres ont augmenté dans une proportion encore plus considérable. Ce sont de magnifiques résultats. Même surprenants. On a établi qu'au cours de la même période, les Chambres ont disposé d'au moins deux millions de dollars pour leurs activités diverses. C'est un chiffre imposant, renversant, à première vue.

OÙ SONT ALLÉS CES DEUX MILLIONS ?

Au fait, où sont allés ces deux millions, quel rendement a-t-on obtenu de toutes ces Chambres, qu'ont fait les quelques dizaines de milliers de jeunes Québécois qui sont passés par les Chambres des Jeunes au cours des 15 dernières années ? Qu'a-t-on de visible, de concret à faire voir ? Rien ou à peu près, si l'on excepte l'érection de quelques salles publiques, l'aménagement de quelques terrains de jeux, la construction et le soutien de quelques camps de santé, etc. En somme, assez peu de chose au point de vue matériel, si l'on tient compte

du nombre de Chambres, des effectifs en membres, des argents dépensés, du dévouement accordé, des sacrifices consentis. Même très peu de chose. Et c'est tout à fait normal. Car ce ne sont pas les réalisations concrètes, matérielles que recherchent les Chambres des Jeunes du Québec. Tel n'est pas leur rôle, leur tâche, leur raison d'être, même si elles ne s'en désintéressent pas de façon absolue. Mais alors qu'ont donc fait les Chambres des Jeunes, que font-elles donc ?

PRISE DE CONSCIENCE

N'eussent-elles servi qu'à grouper une tranche importante de la jeunesse québécoise, l'élite de cette jeunesse, qu'à inculquer à ces jeunes Canadiens français, l'esprit de coopération et d'entente, qu'à leur démontrer leur force lorsqu'ils veulent bien s'unir, les Chambres des Jeunes auraient déjà amplement justifié leur existence. Et elles ont parfaitement réussi cette lourde tâche. En veut-on une preuve entre autres ? Voici : au cours de leur récente semaine provinciale d'activités tenue du 6 au 13 novembre sous les auspices de leur Fédération, les Chambres des Jeunes ont organisé au moins 500 manifestations "Jeune Commerce", auxquelles participèrent plus de 100,000 personnes. Tout cela dans une courte période de sept jours, par un effort un peu

spécial, par une action un peu concertée. Semblable événement démontre la puissance du mouvement, et donne une idée de son potentiel quasi illimité. La jeunesse québécoise enrôlée dans les Chambres des Jeunes prend conscience de sa force, de ses possibilités et se rend ainsi compte des rendements qu'elle peut donner. C'est déjà beaucoup que cette prise de conscience, mais ce n'est pas tout. Les Chambres, les membres, l'argent, etc. ont servi à autre chose d'aussi si non plus important.

LEUR CHAMP D'ACTION : LES IDÉES

Le champ d'action des Chambres des Jeunes, c'est le domaine des idées. Les Chambres des Jeunes ne travaillent pas sur la matière; leurs réalisations matérielles sont en quelque sorte des accidents, des résultats plutôt secondaires. Elles s'intéressent à la promotion d'idées fortes et saines; elles s'efforcent de faire participer la plus grande partie possible de la population à leur oeuvre, surtout au moyen de campagnes d'opinion publique de toutes sortes. Qu'il suffise de mentionner parmi les questions les plus importantes auxquelles elles se sont intéressées tout en se gagnant le concours du grand public, l'embellissement, les expositions industrielles et commerciales, le vote, l'urbanisme, l'hygiène publique, la pratique oratoire, le civisme en général, etc., etc. La solution de plusieurs de ces problèmes a été tellement appréciée que maintenant tout le monde s'en occupe, ce qui permet aux Chambres des Jeunes de faire porter leurs efforts dans d'autres domaines à peu près inexplorés.

AVANT TOUT, DES RÉSULTATS HUMAINS

Tout cela constitue déjà un actif appréciable au bilan des Chambres des Jeunes. Mais ce n'est même pas l'essentiel. Jusqu'à maintenant, nous n'avons parlé que de conséquences très heureuses, il est vrai, de l'oeuvre fondamentale des Chambres des Jeunes. Cette oeuvre fondamentale, elle correspond à la fin pre-

LAINE DE ROCHE

La laine de roche, nouvelle matière fort utile que produit une maison du nord de l'Angleterre à la suite de deux années d'expériences, est maintenant disponible pour l'exportation. Tirée de la pierre calcaire et d'autres roches siliceuses, cette matière se présente sous la forme d'une fine substance laineuse qui constitue un isolant thermal et sonore de premier ordre, tout en étant à l'épreuve du feu et de la vermine. Les fabricants croient qu'on s'en servira surtout pour l'isolement thermal mais qu'elle servira bientôt pour assurer la conservation de la chaleur dans les bâtiments.

44 ouest, rue Port Royal

VEndôme 2261

Delorimier D Construction
Ltd. C Ltée.

INGÉNIEURS & ENTREPRENEURS

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

Montréal 14

LUNETTES ET LORGNONS

PRESCRIPTIONS D'OCULISTES • REPARATIONS

A DOMICILE SUR DEMANDE

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

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

6528; Rue SAINT-DENIS—CALUMET 9572

J.-A. RACETTE

OPTICIEN D'ORDONNANCES LICENCIÉ

Téléphone 167

Case Postale 131

Charles Laberge Industries, Ltd.

MANUFACTURIERS DE BOIS DE CONSTRUCTION ET DE DORMANTS DE CHEMIN DE FER

Contracteurs généraux: Aqueduc, chemins, transport, etc.

St-Félicien,

P.Q. Canada

Tél. 802

M. BIENVENUE, Prop.-Gérant

Manufacture de boîtes de St-Hyacinthe

BOÎTES EN CARTON

de tous genres

DEMANDEZ NOS PRIX

7, rue St-Antoine,

La Providence, St-Hyacinthe.

mière des Chambres des Jeunes, la formation personnelle, civique et même professionnelle de leurs membres. Ce sont surtout et avant tout des résultats humains que les Chambres des Jeunes ont à leur crédit. Leur plus grand mérite est d'avoir rendu un peu plus hommes, un peu meilleurs citoyens, quelques milliers des 40,000 à 50,000 jeunes gens qui sont passés par leurs rangs depuis quinze ans. La véritable mesure de leur utilité, c'est leur bilan humain; "c'est la masse des jeunes qu'elles ont sorties de leur torpeur, ces milliers de jeunes ouvriers, employés de bureau, commis de magasin, professionnels, jeunes hommes d'affaires, qu'elles ont transformés en chefs sociaux, ou en chefs d'entreprise, agressifs, travailleurs et avides de progrès", ainsi que le déclarait un ex-président de notre Fédération. Ce sont les idées saines qu'elles ont mises en marche et les jeunes esprits avertis qu'elles ont animés du brûlant désir de s'en faire les apôtres, de disséminer ces idées aux quatre coins de la province. C'est ça, l'esprit "Jeune Commerce". C'est un esprit de progrès, de dynamisme, même un peu de folie comme en permettent les horizons illimités, les idéaux trop élevés, apparemment inaccessibles, mais bien propres à une jeunesse digne de ce nom. Et ça n'a coûté que deux millions, que quelques dizaines de milliers d'heures de dévouement et de sacrifices, que quinze ans de travail, pour initier, pour mieux préparer à la vie quelques milliers de jeunes Canadiens français! Même s'il ne s'agissait que de quelques centaines de jeunes Canadiens devenus plus hommes, meilleurs citoyens, le placement aurait été extrêmement avantageux. Comment ne pas être encouragé à le continuer ce placement, à l'augmenter, à l'intensifier même à l'infini si c'était possible! A moins qu'on en soit rendu à exiger de tout placement un rendement sonnant!

Notre monde est malade. Très malade. Il subit une crise terrible. Crise de régime politique, de système économique? Nullement. Crise humaine uniquement. Son grand mal, qui peut faire son pire malheur, c'est l'ignorance ou l'oubli de la valeur humaine. Toute contribution si minime soit-elle qui lui permettra de la reconnaître, de la retrouver cette valeur peut être un grand pas vers la guérison car c'est l'esprit qui sauve.

CONGRÈS DE L'A.P.I.

**FONCTION SOCIALE ET
FONCTION PATRONALE**

J.-G. Lamontagne,

Directeur général,

Association professionnelle des industriels

L'Association professionnelle des industriels a tenu son cinquième congrès patronal à Québec les 14 et 15 novembre dernier. On s'accorde généralement à reconnaître ces assises comme les plus importantes de l'année au point de vue patronal. Un journal a même qualifié ces journées de "Congrès historique".

Le congrès de l'A.P.I. a illustré particulièrement la double fonction de cette association : 1° sa fonction sociale; 2° sa fonction patronale.

Comme mouvement social chrétien, l'A.P.I. s'efforce de faire pénétrer dans l'économie les principes de la doctrine sociale chrétienne. C'est pour cette raison que l'allocution du Pape aux patrons de l'univers, le 7 mai dernier, constituait le thème de ses travaux. C'est ce qui a valu à l'A.P.I. la lettre qu'elle a reçue du Vatican à la veille de son congrès.

Comme organisation patronale, l'A.P.I. voit, en tenant compte des principes de la doctrine chrétienne, à proclamer, protéger et défendre au besoin les justes droits des patrons.

Il est très important de tenir compte de cette double action de l'A.P.I., action qui s'exerce conjointement et qui est toujours animée par un esprit chrétien, pour bien comprendre le sens de son dernier congrès et voir clair à travers ses diverses attitudes.

Le congrès était sous la présidence de M. Albert Thibeault, président général, qui a prononcé une allocution de grande portée sur les principes et les attitudes de l'A.P.I. et sur les principaux événements de l'année dans le monde patronal-ouvrier.

La première conférence portait sur la collaboration patronale-ouvrière. M. Gilbert Ayers a illustré son texte par un film inédit en couleurs sur les réalisations sociales de la compagnie dont il est président.

Un grand théologien et un savant philosophe, le T. R. P. Louis Lachance, O.P., a exposé les fondements, les prérogatives et les obligations du droit de propriété, insistant particulièrement sur le droit de gestion, partie essentielle du droit de propriété.

M. Marcel Clément, professeur à Laval, a donné sa conception de l'organisation professionnelle.

M. F.-Albert Angers, professeur à l'École des Hautes Études commerciales de Montréal, a présenté une étude détaillée sur la structure de l'entreprise. Il a montré comment l'idée de profit ordonné au bien commun est de l'essence même de la structure de l'entreprise, dont la fonction sociale, exercée par le patron qui accepte la doctrine sociale chrétienne, assure le respect des droits de chacun et l'intégration du travailleur au niveau de sa compétence, de sa responsabilité et de ses risques.

DO. 5047

J. E. SIGOUIN

CONTRACTEUR PEINTRE

Peinture, Blanchissage, Tapissage, Platrage, Imitation
Graftex, Menuiserie, Travaux de tous genres
OUVRAGE GARANTI — MODERNISATION

6009 rue Des Erables,

Montréal

CLairval 8602

Lueien Tremblay Electric Inc.

MAÎTRE-ÉLECTRICIEN — MASTER ELECTRICIAN

Réparations Générales • Entretien • Installation

General Repairs • Maintenance • Installation

4328, rue Orléans

MONTREAL 36

FR. 4034

ACME MOVING ENRG.

TRANSPORT GÉNÉRAL

Entreposage — Déménagements

Spécialité : PIANO

2435 est, Notre-Dame,

MONTREAL

Ebéniste

Meubles sur commande

ANDRÉ DRAPEAU

Arrière

4644 Marquette

Montréal 35

CH. 6098

Appelez pour rendez-vous
Falkirk 3082

Cours privés pour
dames et messieurs

JERRY LEMAY

CULTURE PHYSIQUE RATIONNELLE
En coopération avec votre médecin.

BAINS TURCS — MASSAGE SUÉDOIS
RAYONS ULTRA VIOLETS ET INFRA ROUGES

4265, rue St-Hubert,

Montréal

BElair 7617

J. Z. LESSARD

ENTREPRENEUR GENERAL
CONTRACTEUR

4443 Clark

MONTREAL

CHerrier 8478

FRontenac 6733

P. E. Cloutier INC.
PEINTRE - DÉCORATEUR

4170, rue St-Hubert

MONTREAL

2135, rue Plessis

ATlantic 2556

RAYMOND DUFRESNE

A.D.B.A.

ARCHITECTE

Pierre BOULVA, a.d.b.a.,
Architecte associé

2760 Van Horne, app. 2,

Montréal

Venu spécialement de Rome pour ce congrès, le Dr Vittorio Vaccari, secrétaire des patrons catholiques d'Italie, a prononcé une allocution très remarquable sur la solidarité et la responsabilité sociale d'après les directives de Sa Sainteté Pie XII.

Le discours de clôture du congrès a été prononcé par l'honorable Maurice Duplessis, premier ministre, qui a fait un éloquent et vigoureux plaidoyer en faveur de la libre entreprise et qui a apporté des précisions importantes sur certaines questions d'actualité concernant les relations de patrons à employés.

Il y a eu aussi présentation d'un rapport détaillé des activités de l'A.P.I.

Parmi les résolutions, il en est une par laquelle l'A.P.I. adhère de nouveau à la doctrine sociale chrétienne; une autre qui redit son attachement à l'organisation internationale des patrons chrétiens; une troisième qui concerne la collaboration patronale-ouvrière; une autre se rapportant à la sécurité sociale; une cinquième demandant qu'aucune grève ne soit permise sans être votée par la majorité des travailleurs de l'entreprise concernée; la dernière recommandant la fondation d'une association italo-canadienne dans le but de favoriser des relations sociales et d'affaires entre les patrons chrétiens d'Italie et du Canada. M. Horace Boivin, maire de Granby, est président de cette association et M. Vittorio Vaccari, de Rome, secrétaire.

LES RÉCOLTES DE BLÉ

(millions de quintaux)					
AVANT GUERRE	428	380	269	398	160
47-48	253	?	470	401	176
48-49 évaluations	371	?	460	400	150?
	EUROPE	U.R.S.S.	AM. DU NORD	ASIE	AM. DU SUD OCEANIE AFRIQUE

Les récoltes de blé de 1948 ont été caractérisées par un très sensible redressement de la production européenne, et la récolte mondiale semble devoir être légèrement supérieure à celle de l'an dernier, qui avait déjà dépassé un peu le niveau moyen d'avant guerre. Mais la population du globe a augmenté de quelque 200 millions d'habitants depuis dix ans, de sorte que les besoins d'ensemble ne sont pas encore entièrement satisfaits, d'autant plus que le jeu des accords bilatéraux permet à certain pays importateurs de consommer plus qu'autrefois, tandis que, faute de moyens de paiement, d'autres doivent continuer à se restreindre. Les grands pays exportateurs (Etats-Unis, Canada, Argentine, Australie) redoutent néanmoins déjà la surproduction, car le marché du blé est toujours sensible aux plus faibles variations, et l'U.R.S.S. en particulier pourrait bouleverser les données actuelles du marché mondial en y jetant les surplus dont elle doit disposer, bien que l'on ignore le montant de ses dernières récoltes.

CONGRÈS DE LA CHAMBRE DU CANADA

RÉGIE GOUVERNEMENTALE vs ENTREPRISE PRIVÉE

Jean-Guy Décarie,

Directeur,
Service d'orientation,
Chambre de commerce de Montréal

La Chambre de commerce du district de Montréal et le Montreal Board of Trade recevaient à la fin d'octobre dernier, à Montréal, le 20e congrès annuel de la Chambre canadienne.

Cette assemblée restera célèbre dans l'histoire de cette association par le nombre de délégués qui y assistaient (725) et par l'intérêt qu'ils ont manifesté au cours des séances d'études.

Une fois de plus, nous nous sommes rendu compte que le Canada était un très grand pays, divisé en quatre régions économiques distinctes, l'Est, le Centre, les Prairies et les Rocheuses et que chacun de ces secteurs commande des intérêts particuliers d'où naissent les problèmes locaux qu'il faut chercher à résoudre en fonction de l'économie nationale. Chacune de ces régions possède un relief, un sol, des richesses naturelles, des moyens de transport, une végétation, un climat différents.

Le 20e congrès s'est poursuivi dans un esprit vraiment national. Il est tout de même encourageant de voir que des hommes d'affaires les plus avertis du pays, et pas les moins occupés sans doute, puissent prendre une semaine de leur temps pour venir discuter des problèmes de la nation.

Protéger notre régime

Le thème du 20e congrès était d'un intérêt particulier pour tous les citoyens désireux de défendre les principes d'une saine démocratie: "Progrès local, source de prospérité nationale". Il a donné lieu à une étude sérieuse et qui nous a prouvé que les problèmes de la localité doivent être l'objet d'une attention soutenue car ils ont des répercussions sur toute l'économie canadienne.

Les inquiétudes, les souffrances, les malheurs européens, conséquences d'une expérience socialiste et communiste à outrance préoccupent les hommes d'affaires canadiens. Si l'on ose comparer ces régimes européens à celui de l'entreprise privée qui a développé le Canada et l'a élevé au rang de grande puissance industrielle du monde, ce même régime d'initiative, de liberté, basé de plus en plus sur la justice sociale, sur une meilleure compréhension des besoins de l'homme, de la famille et des différentes classes de la société, nous n'hésitons à le défendre car nous croyons qu'il peut s'adapter aux exigences de l'évolution des différentes classes

WA. 2735

LIONEL DAOUST LIMITÉE

Marchand de bois et de matériaux
de construction

MANUFACTURIER DE PORTES ET CHASSIS

295, ave. Lafleur,

Ville La Salle

DO. 3559

BUANDERIE PAQUETTE

W. PAQUETTE, Prés.

2351 Des Carrières

PLateau 8734

Jean LEMYRE, prop.

GENERAL RADIATOR SPECIALTY REG'D.

Distributeur des
RADIATEURS GENERAL MOTORS

SPÉCIALITÉS:

Réparations — Nettoyage — Remis à neuf

3451 Colonial,

Montréal

7615 St-Laurent

GRavelle 5429

Barnabé & Fils
Limitée

CONTRACTEURS

Constructions à l'épreuve du feu

Quebec Office

195, 12e rue

Tél. 3-0803

Wellington 2155

J. ALP. DORÉ

TRANSPORT GÉNÉRAL

4207, rue Saint-Ambroise

Montréal

CRescent 5658

JEAN CAPRAOUVRAGE EN TUILE MARBRE
ET TERRAZO7770, rue Gasgrain,
Montréal

TA. 2220

G. & M. MARTIN

Entrepreneurs Plâtriers

OUVRAGE FAIT AVEC SOIN

6609 1ère Ave.,

ROSEMONT

FR. 1263

Roméo Robert & ses FilsPeinture d'intérieur et d'extérieur, commerciale et
pour communautés religieuses

POSAGE ET SABLAGE DE PLANCHERS

1312 rue Gilford

Montréal

sociales. Telles furent les grandes thèses développées au cours de la dernière réunion de la Chambre canadienne.

Principales recommandations

C'est avec instance qu'on a demandé au gouvernement de ralentir ses **contrôles** imposés sous toutes les formes depuis la dernière guerre. On a aussi mis le gouvernement en garde contre les dangers d'étatiser un trop grand nombre de services qui a pour conséquence d'entraver le développement de l'initiative privée. Parmi les plus importantes recommandations qui ont été adressées au gouvernement fédéral, nous notons :

Mémoire sur le budget

- 1) Des recommandations en faveur d'une réduction de l'impôt sur le revenu, de la taxe de vente, de la taxe d'accise et d'autres impôts entrant directement dans le coût de production.
- 2) Des recommandations en faveur d'une réduction des dépenses du gouvernement et de l'institution d'un organisme impartial pour analyser les méthodes et les opérations du service civil.
- 3) Des suggestions détaillées concernant les amendements à la loi de l'impôt sur le revenu et à la loi des droits de succession.
- 4) Elimination de la double taxation des revenus des compagnies.
- 5) Egale taxation pour toutes les entreprises d'affaires, quelle que soit la nature de leur propriété.

Commission d'enquête sur les prix. — La Chambre a soumis un mémoire à la Commission royale d'enquête sur les prix à l'effet que les profits de compagnies n'étaient pas (comme on le suggérait un peu partout) une cause principale d'inflation et établissant que la tendance inflationnaire résultait directement de la guerre. Ce mémoire a reçu une publicité considérable et ses principales conclusions furent adoptées dans le rapport de la Commission royale.

Immigration. — La Chambre par son comité de l'immigration a fréquemment correspondu et conféré avec le gouvernement au cours de l'année, suggérant des changements à la politique et à la procédure fédérales d'immigration. Dans un communiqué au premier ministre, elle recommanda fortement la nomination d'un ministre de l'immigration, et la formation d'un comité volontaire de citoyens pour conseiller le gouvernement sur les questions d'immigration.

Lors de ce congrès national, la Chambre de commerce du district de Montréal avait présenté trois mémoires à la Chambre de commerce du Canada. Son mémoire sur les relations fédérales-provinciales a été porté à l'attention de l'exécutif de la Chambre canadienne afin qu'on en fasse une étude plus approfondie.

En ce qui regarde le service civil fédéral et la déclaration d'impôt, l'Assemblée a été unanime à reconnaître toute l'importance des questions traitées et elle se fera un devoir de les présenter prochainement aux autorités compétentes.

Propositions de la Chambre de Montréal

Voici en résumé le contenu de nos propositions :

Service civil fédéral

CONSIDÉRANT une augmentation toujours de plus en plus élevée du nombre d'employés civils à Ottawa et reconnaissant le besoin de résoudre les problèmes administratifs du gouvernement, la Chambre recommande qu'une Commission royale d'enquête (semblable à la Commission Hoover aux Etats-Unis) soit établie en vue de faire une analyse des besoins de chaque ministère et service.

Déclaration d'impôt

La Chambre constate que la nouvelle loi de l'impôt maintient en vigueur l'obligation, pour le contribuable en affaires non incorporé, de faire sa déclaration d'impôt dans le même délai que le simple particulier, soit avant le 30 avril.

Cependant le délai aux corporations et aux représentants légaux d'une personne décédée est de six mois.

Une fois de plus notre régime démocratique nous a permis de dire tout haut ce que l'on pense. Les recommandations qui ont été adressées au gouvernement, tiennent toujours compte de l'intérêt public et de cette façon le mouvement des Chambres de commerce continue de servir le bien commun, de contribuer à édifier un Canada fort, uni et prospère. Telle est l'opinion qui nous reste du 20e congrès.

Chez les épiciers en gros

Lors de leur dernier congrès les épiciers en gros de la province ont étudié certains problèmes communs et arrêté le programme d'action de leur organisation (l'Association des épiciers en gros de la province de Québec) pour la prochaine année. En voici les points saillants :

a) faire une étude-enquête sur les causes qui ont amené la disparition de certaines maisons de gros depuis 30 ans ou encore sur la situation anormale qui peut exister depuis ces 30 dernières années;

b) voir à établir des relations encore plus étroites entre les grossistes, les manufacturiers et les détaillants;

c) prendre des renseignements légaux au sujet des associations ou groupements d'achat afin de connaître la responsabilité individuelle de chacun des membres de ces groupements;

d) continuer ses relations avec les exportateurs de mélasse et demander que ces derniers n'ajoutent pas de noms à leur liste d'importateurs sans le consentement de l'association;

e) continuer de faire de temps à autre une liste des mauvais clients et la faire parvenir aux membres;

f) continuer son nouveau service des formules de "surplus de stock".

CHerrier 3337

ALBERT GOUPIL

BIJOUTIER - DIAMANTAIRE

2011 est, rue Mont-Royal,
(Près Delorimier)

Montréal

BYwater 2536

JOSEPH DUPUY

BOIS DE SCIAGE EN GROS

Spécialité : PIN ET MOULURES

23, rue de l'Eglise,

St-Laurent, Qué.

Bureau : WI. 9964

Soir WI. 2274
761 Laporte

H. C. VIDAL ENRG.

FABRICATION DE BOUILLLOIRES
RÉSERVOIRS

Réparation de bouillloires, charpentes d'acier
Soudure électrique et à l'acetylene
Ouvrage général avec plaques d'acier

515 rue Carillon,

Montréal

BE. 2695

ERNEST PLANTE

CARTAGE CONTRACTOR

Float, Power Winch
Semi-trailer and Crane Service

Night Calls : CL. 5343 — CL. 8033

180 Vallee Street,

Montreal

GUARD-X REG'D

DÉTECTEUR DE FEU AUTOMATIQUE, ALARME ET EXTINCTEUR

CALUMET 5995

6579, rue Saint-Denis
MONTREAL

Membres National Fire Protection Association

CLairval 0285

Fondé en 1908

F. MARTINEAU

Marchand de : Bois, Charbon, Foin, Grain, etc.

TERMES : COMPTANT

Balance publique

1495 rue Curatteau,

Montréal

J. L. CLICHE AUTO LIMITÉE
VALLÉE-JONCTION et ST-GEORGESRéparations générales et pièces de rechange,
Vente — Service de remorquage.
CO. BEAUCE**1925 - 1950**

- Etroite collaboration
- Marchandises de qualité
- Bonne entente
- Choix de variétés
- Service expédié

Voilà les points qui nous ont permis d'obtenir
votre confiance durant un quart de siècle, et d'être
aujourd'hui la seule maison du district de Québec
faisant un commerce strictement de gros.Nous profitons de la circonstance pour souhaiter
Longue vie, Santé, Bonheur, Prospérité dans vos
entreprises. Que 1950, soit la continuation de nos
bonnes relations antérieures.**J. L. DEMERS LIMITÉE**FERRONNERIE - PLOMBERIE - CHAUFFAGE - MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
EN GROS SEULEMENT

LÉVIS,

QUÉBEC

LE GRANIT NATIONAL LTÉE**PIONNIERS de l'industrie du GRANIT NOIR en AMÉRIQUE**

MANUFACTURIERS ET EXPORTATEURS DES FAMEUX :

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

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

- SERVICE D'INGÉNIEUR
- AUSSI MONUMENTS DE TOUS GENRES

ST-JOSEPH D'ALMA, LAC ST-JEAN, P.Q.

20, rue Collard — Tél. 230

Case Postale 388

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

LE PATRON EST UN CHEF D'ORCHESTRE



Un minimum de bien-être

Robert Satot

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

Un minimum de bien-être est nécessaire à l'exercice de la vertu.

SAINT THOMAS D'AQUIN, (1)
(Du gouvernement, Liv. 1, Chap. XV).

Aménagement des bureaux

L'obtention du meilleur rendement doit être une préoccupation permanente : il est intéressant de vérifier jusqu'à quel point celui-ci est fonction de l'aménagement des bureaux; on le constate par le gain de temps résultant de parcours mieux étudiés pour les employés et les documents, par le meilleur classement de ces derniers, par une plus grande vitesse de travail résultant d'une bonne organisation. Mais ce que nous pouvons aussi mesurer c'est l'influence de mille détails, d'apparence accessoires : ainsi une température étudiée, des installations salubres, une bonne lumière, des couleurs propres, en un mot une atmosphère sympathique.

Emplacement

La première question à résoudre lors de l'installation des bureaux est celle de leur emplacement, qui devra toujours être guidé par la relation entre le bureau et le but à remplir. Suivant le cas on procédera :

a) à l'aménagement de locaux déjà existants, en évitant si possible celui de maisons d'habitation pour préférer des emplacements faciles à cloisonner ou mieux encore des locaux convenablement disposés et déjà utilisés à cette fin.

(1) Le texte exact de saint Thomas d'Aquin est un peu différent mais la présente citation résulte d'indications contenues dans les deux encycliques *Rerum Novarum* de Léon XIII, et *Quadragesimo Anno*, de Pie XI.

b) à la construction de nouveaux locaux. Le bureau est alors édifié, pour ainsi dire, sur mesures.

L'architecte devra tenir compte, dans ses plans, des fonctions mêmes à assurer. Ceci demande une collaboration très étroite entre lui et l'organisateur. De très belles réalisations existent à Paris et en province.

Circulation

La circulation du personnel et des documents doit être conçue aussi rationnellement que possible. Pour les employés, aménager des passages suffisants et dégagés, étudier des itinéraires simples et courts; pour les documents, déterminer leur circuit normal avec emploi de transporteurs mécaniques rapides, pratiques et silencieux, etc. Dans le bureau idéal les documents doivent passer de mains en mains comme sur une chaîne continue jusqu'à achèvement du travail.

Bruit

Le bruit, nuisible au bon rendement, est de plus un facteur important d'usure nerveuse, même avec l'accoutumance.

Les bureaux sur rues bruyantes doivent être évités dans toute la mesure du possible, de même la proximité d'ateliers. En tout cas des matériaux et revêtements isolants et insonores seront fort utiles dans la lutte contre le bruit.

Des instructions au personnel insisteront sur la nécessité du silence et la réduction des conversations au minimum (ce qui apportera au surplus un gain de temps considérable !) Les machines seront réunies dans une salle spéciale et munies de dispositifs

silencieux. Ainsi sera complété le programme que tout organisateur doit mettre au point pour assurer un travail fructueux.

Chauffage

La température joue également un grand rôle : une température insuffisante ne permet pas à l'esprit de se consacrer au travail avec toute l'aisance voulue; et trop de chaleur endort !! Nous ne discuterons pas les mérites des différents modes de chauffage : l'air chaud fourni ne doit être ni trop sec ni trop humide et la ventilation assurée par un système (vasistas à lamelles, par exemple) prenant l'air frais au dehors, sauf conditionnement spécial de l'air par une installation "ad hoc".

Eclairage

On n'hésite pas à reconnaître aujourd'hui que la réalisation d'un bon éclairage est l'une des préoccupations les plus importantes du problème de l'installation des bureaux.

Un instrument encore peu répandu, mais des plus utiles, le luxmètre, permet de déterminer la lumière fournie par une source lumineuse et de procéder, en conséquence, à son aménagement judicieux.

L'éclairage naturel se fera par baies très larges et donnant sur des espaces dégagés. La lumière artificielle sera abondante sans éblouissement. Un principe cependant : plusieurs lampes d'une moindre puissance, bien réparties dans une salle, sont souvent préférables à une seule d'une même puissance totale éclairant une salle entière, car l'intensité lumineuse diminue avec le carré de la distance; la lampe individuelle sera fort utile, souvent préférable.

Les conditions d'un bon éclairage se ramènent en dernière analyse aux deux suivantes :

1 — Une **quantité** de lumière suffisante pour permettre une vision facile et rapide;

2 — Une lumière de **qualité** pour supprimer toute fatigue.

Ceci semble à première vue facile à réaliser. Cependant une enquête a révélé que 10 bureaux sur 100 sont dotés d'un éclairage passable et 5 bureaux sur 100 ont un éclairage vraiment bon.

Ce sont ces conditions de quantité et de qualité qui transforment

FENÊTRES ET VITRINES DE TOUTES SORTES NETTOYÉES
 PAR DES CANADIENS EXPERIMENTÉS ET ASSURÉS
 Appelez
HARBOUR 2528
 M. GARNEAU, gérant
 429 ST-VINCENT
LA CIE DE LAVAGE DE VITRES
EXCELSIOR
 WINDOW CLEANING LTD.


CHEZ
PERRON
TOUT EST BON
 SEMENCES
 ET
 ACCESSOIRES DE JARDIN
 Téléphone *LANCASTER 4191
WH PERRON & CIE
 955 BLVD. ST LAURENT MONTREAL

BRIERE & BISSON, LIMITÉE
Soudeurs
Fer architectural

- Châssis métalliques
- Clôtures
- Bouilloires
- Tuyaux
- Grilles
- Réservoirs
- Bâtisses


 Tél. 2557
 156 Wellington-Sud
 SHERBROOKE, Qué.

des bureaux mal éclairés en bureaux éclairés rationnellement et vraiment favorables au travail.

* * *

1 — Avant d'examiner la **quantité** de lumière nécessaire il convient de rappeler quelques définitions :

L'unité légale d'éclairage est le **lux** (décret du 26 juillet 1919).

Le lux est l'éclairage produit par une source lumineuse de 1 bougie décimale sur un plan distant de 1 mètre, au point où ce plan est rencontré par le rayon lumineux qui lui est perpendiculaire.

La lumière solaire produit au sol un éclairage de l'ordre de 100,000 lux. La lumière du jour à l'intérieur des immeubles descend rarement au-dessous de 1,000 lux. Comment alors expliquer que l'expérience scientifique admette pour les bureaux un éclairage d'environ 60 lux seulement ?

Cet éclairage de 60 lux étant reconnu suffisant cette énorme différence s'explique par le fait qu'au delà de 30 à 40 lux l'augmentation d'éclairage n'a plus qu'une faible influence sur la vision.

Cependant cette quantité de 60 lux est un chiffre moyen, susceptible de variations suivant les locaux. Un éclairage plus fort est à conseiller dans les bureaux de comptabilité et de dessin. Par contre il peut être diminué dans les pièces de réception, bureaux de direction où la conversation et la réception des visiteurs l'emportent sur les travaux écrits, ainsi que dans les salles d'attente et les installations annexes.

* * *

2 — La principale condition de **qualité** d'un éclairage est une bonne diffusion qui supprime l'**éblouissement** et les **ombres**. Différents systèmes d'éclairage existent qui répondent plus ou moins parfaitement à ces conditions indispensables.

a) **L'éclairage direct.** — La lumière de la lampe est envoyée directement sur les surfaces à éclairer. C'est le cas du réflecteur. Le rendement lumineux est très bon, mais il doit être employé avec précaution car il provoque l'éblouissement et les ombres. Ces

défauts s'atténueront par le choix de réflecteurs bien étudiés, de lampes opalines ou semi-opalines qui diffusent la lumière ou en renvoient une partie sur le réflecteur.

b) Dans l'**éclairage indirect** qui prend une extension de plus en plus justifiée, aucun rayon direct n'atteint le plan utile. Toute la lumière émise par la lampe est dirigée vers le plafond qui la renvoie et la diffuse vers le bas. Le plafond agissant comme source lumineuse, l'éblouissement que produirait la lampe nue est évité et les ombres sont douces, mais pour un éclairage donné sur les surfaces horizontales, on obtient en général moins d'éclairage sur les surfaces verticales qu'avec les autres systèmes. Dans certains cas les ombres ne sont pas suffisamment définies pour permettre de bien discerner les reliefs de faible importance. Cet éclairage, un peu plus coûteux, est extrêmement doux et agréable et convient parfaitement aux salles de réception et d'attente.

c) **L'éclairage semi-indirect** est une combinaison des systèmes d'éclairage direct et indirect. Si on suppose une lampe placée à l'intérieur d'une coupe opaline ouverte vers le haut, la majeure partie des rayons atteindra le plafond, soit indirectement, soit après réflexion sur la coupe; mais une autre partie traversera la coupe translucide et viendra éclairer directement le plan utile. Avec ce dispositif, l'éclat de la source est suffisamment atténué pour éviter la fatigue de l'oeil, mais il y a néanmoins assez de rayons directs pour produire des ombres adoucies et un éclairage convenable des surfaces verticales. Ce sera dans la majorité des cas l'éclairage de bureau idéal.

Une variété d'éclairage mixte, que l'on pourrait appeler **éclairage semi-direct** donne aussi d'excellents résultats. Il est réalisé par des diffuseurs en verre opalin. Ces diffuseurs complètement fermés ont un bon coefficient de transmission et de réflexion et un rendement élevé de l'ordre de 80%.

* * *

3 — **Emplacement.** — Ayant déterminé l'éclairage en quantité et en qualité, il s'agit de le placer convenablement dans les bureaux et salles de travail. Alors se po-

sent les questions de hauteur, de disposition horizontale et de nombre des foyers.

a) **Hauteur de suspension des foyers.** Dans les limites du choix de ces hauteurs, on doit se rappeler qu'il n'y a pas toujours intérêt à adopter la plus grande hauteur de suspension possible. En effet, pour obtenir une meilleure diffusion, il est ordinairement préférable de prévoir un grand nombre de petits foyers plus rapprochés qu'un petit nombre de grands foyers éloignés.

b) **Disposition et nombre des foyers.** — L'écartement entre deux foyers consécutifs se trouve déterminé par la hauteur de suspension adoptée, par la courbe de distribution lumineuse et l'uniformité d'éclairement que l'on s'est

fixée. — Les constructeurs d'appareil d'éclairage précisent ordinairement, pour chacun de leurs modèles, les écartements en fonction de la hauteur de suspension à adopter pour obtenir une uniformité d'éclairement satisfaisante.

Il y a lieu de tenir compte, en outre, du facteur de **dépréciation**. L'intensité d'une lampe à incandescence diminue avec le temps. D'autre part la poussière accumulée sur les ampoules et les habillages occasionne une baisse de rendement de 10 à 30% après quelques semaines. L'expérience a montré qu'il convient d'augmenter l'intensité de 20 à 30% pour parer à cette dépréciation; il faut donc prévoir un nettoyage et un entretien systématique des appareils d'éclairage.

global des navires chargés et déchargés dépasse considérablement les plus hauts niveaux des années récentes.

Le nombre d'arrivages durant l'année est de 106,279 contre 101,307 l'année précédente et 124,453 en 1940, et les départs s'élèvent à 106,511 contre 101,454 en 1947 et 125,478 en 1940.

Les navires chargés dans des ports canadiens durant 1948 ont transporté 20,029,190 tonnes, contre 21,246,012 en 1947 et 18,650,823 en 1946, et les navires déchargés forment un total de 36,683,280 tonnes contre 32,740,358 en 1947 et 26,306,419 en 1946.

Quelques statistiques . . .

PRODUCTION INDUSTRIELLE

La valeur brute de la production industrielle du Canada, en 1948, se chiffre par \$11,800,887,000, soit une augmentation de 1,720,917,000 ou de 17 p. 100 de celle de l'an dernier. Ce total de 1948 est le plus haut sommet jamais atteint. On constate des gains dans chacun des neuf principaux groupes d'industries, la hausse la plus sensible en dollars se révélant dans l'industrie du fer et de ses produits, tandis que le plus haut pourcentage de production s'accuse dans le groupe des industries métallurgiques.

La production des industries du fer et de ses produits (la plus importante des neuf) a une valeur brute de \$2,251,392,000 en 1948, soit une augmentation de 214 p. 100 sur celle de l'an dernier.

Le groupe du bois et du papier (en 1947 le premier en importance par sa valeur brute, et le deuxième en 1948) a une valeur brute de production de \$2,207,361,000, contre \$1,953,243,000 l'an dernier.

Dans la section des produits végétaux (la troisième en importance), la valeur de production se chiffre par \$1,903,778,000, soit 9 p. 100 de plus que celle de 1947, qui était de \$1,743,992,000.

La valeur brute du groupe des produits animaux est de \$1,560,761,000, soit 24 p. 100 de plus qu'en 1947.

Le groupe des textiles et de leurs produits augmente de \$1,062,041,000 à \$1,225,238,000; celui des métallurgiques, de \$563,120,000 à \$711,468,000; celui des produits chimiques et de leurs matières premières, de \$488,306,000 à \$554,110,000; et celui d'industries diverses, de \$120,601,000 à \$125,495,000.

HEURES-HOMMES ET GAIN HORAIRE

Le gain hebdomadaire moyen des employés à gages payés à l'heure dans les principaux établissements manufacturiers s'établit à \$41.44 au 1er août, en comparaison de \$41.42 le 1er juillet et \$39.03 le 1er août 1948. Dans les industries fabricant des marchandises lourdes, le salaire hebdomadaire moyen diminue de 47 cents en comparaison du mois précédent et s'établit à \$44.77; le déclin est dû surtout à la diminution des heures de travail, particulièrement dans le groupe du fer et de l'acier.

TRANSPORT MARITIME PLUS ACTIF EN 1948

Les ports canadiens ont connu l'an dernier une de leurs saisons les plus actives. Le nombre d'arrivages et de départs a dépassé celui de toutes les années antérieures depuis 1940. Le tonnage

HARBOUR 0332

**ROBERT ST-DENIS
& CIE**

Comptables Agréés

517 Cherrier

Montréal

**The Superheater Company,
Limited**

DESIGNING ENGINEERS AND
MANUFACTURERS OF ELESKO
STEAM SUPERHEATERS

For locomotive, marine and stationary
boilers, feed water heaters, pipe
coils, brass, cast iron and
semi steel, castings, etc.

SHERBROOKE, QUE.

FORD

CAMIONS FORD

MONARCH

Service — Réparations

Fortier Garage Limitée

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

Montréal 4

Frank Fortier, prés.

Gérald Fortier, vice-prés.



AM.3272

ARTICLES DE
CUIR**E. BEAUDOIN**

SPECIALITE: Serviettes pour hommes d'affaires

Notre marque est votre garantie :
EXIGEZ-LA TOUJOURS

4005 est. rue Ontario,

MONTREAL

LE SEUL QUOTIDIEN DE LA VALLEE DU ST-AURICE

Le Nouvelliste
TROIS-RIVIERESBUREAU À
SHAWINIGAN FALLS
83, 4ÈME RUE
TÉLÉPHONE 2500BUREAU À
GRAND-MÈRE
398, 5ÈME AVENUE
TÉLÉPHONE 331ÉMILE JEAN
Directeur-gérantL'hon. JACOB NICOL, sénateur
Président*Nous les Avons!*L'ASSORTIMENT DE PIÈCES LE PLUS COMPLET
POUR TOUS LES PRODUITS**Ford****KIMBALL AUTOMOBILE
LTÉE**

333 St-Antoine,

Tél. 527

TROIS-RIVIERES, Qué.

Maurice Trahan

(Successeur de Pierre Trahan)

MARCHAND - MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION



143 rue Mercier,

SAINT-JEAN,

QUÉ.

*Pantoufles entièrement faites à la main***HABITANT***Slipper Limited*ST-TITE, QUE.
CANADA

L'HISTOIRE DU PÉTROLE

Nous sommes encore assez éloignés, semble-t-il, de l'utilisation économique de l'énergie atomique et le pétrole reste l'un des principaux moteurs de l'activité industrielle.

Les immenses réserves pétrolières de notre sous-sol, à peine entamées jusqu'ici, feront-elles du Canada, déjà grand pourvoyeur de vivres et de papier, la citerne de l'hémisphère américain ?

Ceci est l'histoire du pétrole.

Elle commence de très bonne heure dans les annales du Canada. La première production de pétrole en Amérique eut lieu dans le comté de Lambton, Ontario, en 1858, un an avant le forage du premier puits aux États-Unis.

Le pétrole a eu des hauts et des bas, mais il est si fermement implanté dans notre économie qu'il comptera longtemps parmi nos importantes ressources naturelles.

Rien ne peut remplacer le pétrole dans beaucoup d'industries. C'est une source primaire d'énergie pour les nations industrielles et, dit un article du New York Times, malgré l'utilisation maintenant regardée probable de l'énergie atomique, le pétrole conservera son importance.

Jusqu'au milieu du siècle dernier, on ne s'occupait pas beaucoup d'extraire le pétrole du sein de la terre. Un jour, James Oakes, en cherchant du charbon en Derbyshire, en Angleterre, rencontra une poche de pétrole épais comme de la mélasse. Il en parla à son beau-frère, un savant qui devint plus tard lord Playfair et qui donna l'essor au développement de l'industrie pétrolière.

A la même époque, James H. Young, un chimiste du Renfrewshire, en Ecosse, distilla du charbon le pétrole d'éclairage que les Anglais appellent "coal oil". Abraham Gesner, un Canadien, tira lui aussi de l'huile à brûler du charbon, et son procédé fut exploité commercialement en 1850 à Newton Creek qui fait maintenant partie de la ville de New-York. À 14 sous la chopine, l'invention de Gesner coûtait trop cher pour que les gens économes de 1850 en fassent usage fort avant dans la nuit.

Aux États-Unis

Le croiriez-vous, les Américains qui creusaient des puits de sel au début du 19^e siècle étaient fort ennuyés quand ils rencontraient du pétrole. Ce n'est qu'en 1859 qu'on forait un puits pour trouver du pétrole en Pensylvanie.

En quelques mois, la vallée fut couverte de derricks. En 1862, le pétrole avait été découvert dans quatre autres États et dans ces trois années-là la production sauta de 2,000 à 3,057,000 barils.

Adresse télégraphique :
"BOIVIN CHICOUTIMI"
Code A.B.C. 5^e Edition

CÔTÉ, BOIVIN & CIE

INCORPORÉE

Maison fondée en 1896

Epicerie, provisions, ferronnerie, matériel électrique,
de plomberie, chauffage et de construction

EN GROS

Bureau-chef :
CHICOUTIMI — Tél. 4451

Succursale :
ROBERVAL — Tél. 114

CHICOUTIMI - CANADA



HOTEL CHICOUTIMI

Desbiens et Frère, Props.

Confort — Service sans reproche

Salles d'échantillons

Chicoutimi,

Qué.

Autobus Saguenay Ltée

CHICOUTIMI, Qué.

Service des plus complets entre
ST-JOSEPH D'ALMA — JONQUIÈRE — KÉNOGAMI
ARVIDA — BAIE DES HA! HA! — LA MALBAIE
CHICOUTIMI — QUÉBEC



SERVICE LOCAL

Information : Tél. 3344 — Chicoutimi

" " 5-6182 — Québec

Président : M. O. CREVIER

DUpont 1118-9

Edouard Monette Limitée

Entrepreneurs Généraux

EXCAVATION

Sable — Pierre — Gravier

2190 est, Boulv. Gouin,

Montréal

DOLLard 3666

JOSEPH N. BEAULÉ

Manufacturier de chaussures

Spécialité : CHAUSSURES D'ENFANTS

7408 rue Bordeaux,

Montréal

Téléphone 1388

Au Vulcain

CHS-A. MARTIN, prop.

FERRONNERIE D'ART

981, RUE SAINTE-JULIE

TROIS-RIVIERES

Tél. 2913

**H. & L. BLANCHETTE**

MANUFACTURIERS

Equipe pour entretien de
planchersEcoles, Hôtels, Hôpitaux,
Edifices publics, Institutions• **NATIONAL** •

ESSOREUSES EN ACIER

Communiquez avec nos
représentants.

1665, ave. Laviolette

Trois-Rivières, Qué.

Au Canada

Sir Alexander Mackenzie, le premier blanc qui traversa le continent nord-américain de l'Atlantique au Pacifique, mentionna la présence de pétrole sur les bancs d'Elk River, à l'extrémité orientale du lac Athabasca. C'était en 1789.

L'**"Annuaire et Almanach du Canada"** de 1868 dit ceci : "On peut aujourd'hui considérer le pétrole comme le plus important produit minéral du Dominion". Les chiffres de ce vieil **annuaire** ne correspondent pas à ceux d'une brochure publiée par le Bureau fédéral de la statistique en 1945 sous le titre de **Liste chronologique des affaires minières au Canada de 1604 à 1943**. Cette brochure, en effet, ne mentionne la production du pétrole qu'à partir de 1881, tandis que le vieil **annuaire** dit que les "sources" de pétrole de Lambton donnèrent 4,138,520 gallons en moins d'un an de 1862 à 1863 et qu'un seul puits en produisit 2,000 barils en 24 heures. En août 1868, les stocks de pétrole brut du Canada étaient de 250,000 barils, plus que suffisants pour deux ans de consommation domestique.

De nos jours, on est en train de forer des puits à Fort Norman, à 60 milles du cercle arctique sur le fleuve Mackenzie. Ils sont trop loin des centres de population pour pouvoir être exploités économiquement en temps de paix. Le puits d'essai, terminé en 1920, indique un réservoir de pétrole d'environ 30 millions de barils, et à la fin du projet Canol en 1945 la production avait atteint 1,977,646 barils.

Aujourd'hui, les provinces des Prairies produisent plus de pétrole qu'elles ne peuvent en consommer tandis que le Canada dans l'ensemble est obligé d'en importer. Nous consommons plus de 250,000 barils par jour et on estime qu'il nous en faudra 350,000 en 1955. Cela exige des réserves de 3 à 5 milliards de barils. Nous avons, au cours de ces dernières années, découvert par nos forages des poches contenant près d'un milliard de barils et les experts déclarent qu'il reste encore de vastes champs inexplorés.

Le Canada n'a pas seulement du pétrole liquide. Notre gaz naturel peut être converti en excellente essence; il a des schistes bitumineux dans les régions montagneuses et le charbon bitumineux donne du combustible liquide; et enfin il y a les sables bitumineux.

Dans ces sables, l'Alberta possède les plus grandes réserves de pétrole découvertes jusqu'ici dans le monde. Les géologues canadiens les estiment à 100 milliards de tonnes et le Bureau des mines des Etats-Unis à 250 milliards. Le rendement, d'après l'**Annuaire du Canada**, est environ d'un baril d'huile par tonne de sable. Quelques géologues prétendent que du moment que l'évaporation ne diminue pas leur teneur en huile, les sables doivent être alimentés par des couches souterraines.

Les avantages pour le Canada

Il n'est pas possible d'estimer à présent la valeur pécuniaire de ces nouvelles découvertes de pétrole pour le Canada, ni même leurs nombreux avantages. On peut dire toutefois qu'elles comptent parmi les plus importantes pour notre pays.

Les matières premières ont toujours été essentielles au Canada et chaque nouvelle source augmente nos chances de prospérité continuelle. Ces

matières premières nous ont permis d'édifier un système qui procure des emplois dans les domaines de production, technologie, manufacture, transport et distribution.

Ces découvertes nous procurent un avantage immédiat. Le Canada a toujours été obligé d'importer la plus grande partie des produits du pétrole dont il se sert. Il y a deux ans, quand nous importions 60 pour cent de notre pétrole des Etats-Unis, cela nous a coûté \$258 millions, à même notre petit montant de fonds des Etats-Unis. Le pétrole de l'Alberta pourra nous économiser \$50 millions par an des dollars des Etats-Unis que nous dépensions pour le pétrole. Si nous pouvions tripler la production, nous serions indépendants des Etats-Unis. Il faudrait cependant pour cela vendre une partie de notre pétrole de l'Ouest aux Etats-Unis pour payer celui que nous importons de chez eux dans l'Est. Cela devrait être facile quand les Américains comprendront mieux nos difficultés de change.

Les économies de dollars des Etats-Unis seraient un grand avantage national. L'Alberta retire naturellement de gros revenus par suite de ces découvertes. Les recettes du gouvernement ont été grossies par la vente de terres de la Couronne et par les redevances sur la production. L'embauchage a augmenté et les grosses dépenses d'exploration et d'exploitation ont rendu les affaires prospères. Les aciéries et les manufactures ont du travail sur la planche pour fabriquer les plaques d'acier et les tuyaux nécessaires pour mille milles de pipeline.

Quant aux capitaux nécessaires à l'exploitation de nouveaux champs, rapportons-nous à ce que Joseph E. Pogue, vice-président de la Chase National Bank de New York, a dit à ce sujet l'an dernier. En supposant que les frais d'immobilisation d'ici dix ans se chiffrent par un milliard de dollars et que les revenus d'exploitation en fournissent la moitié, il faudra encore emprunter \$500 millions sur les marchés financiers. "Si les emprunts sont partagés entre le Canada et les Etats-Unis, il faudra tout de même que les marchés financiers du Canada fournissent \$250 millions", a-t-il fait remarquer.

L'industrie pétrolière fait des plans à longue portée et non pas de trois à six mois. Les analystes prévoient que la demande pour le pétrole ira en augmentant. Ils disent que comme combustible et comme matière première pour les industries chimiques, le pétrole demeurera le principal minéral pendant de nombreuses années. La fission des molécules de pétrole en presque toutes les combinaisons possibles de ses parties constituantes a ouvert de nouveaux horizons à l'exploration scientifique, et l'industrie ne peut même pas calculer où cela s'arrêtera.

Et le M. Theo. A. Link a dit au début de l'année, à l'Institut canadien des ingénieurs des mines et de la métallurgie : "Je pense qu'au cours des dix prochaines années l'exploration et la découverte de nouvelles poches de pétrole et de gaz dans l'Ouest du Canada feront de tels progrès que les plus enthousiastes parmi nous en resteront rêveurs".

(Extrait de la lettre de la Banque Royale du Canada)

Du nouveau en télévision

Une maison de Londres fabrique maintenant, pour emplois de temps de paix, une piste d'atterrissage flottante nommée "Lily" qui avait été inventée durant la guerre en vue de l'invasion du Japon. Elle est faite de flotteurs d'acier distincts, de forme hexagonale, qui peuvent facilement se réunir ensemble ou se séparer. Les flotteurs peuvent former des pistes d'atterrissage flottantes, des jetées, des quais, des ponts pour les rivières ou les marais, des bacs transbordeurs, des péniches ou des radeaux. Le "Lily" a un faible tirant d'eau et, grâce à sa flexibilité, peut porter de lourdes charges par mer agitée. On peut s'en servir sous la forme et dans les dimensions qu'on désire; on peut le modifier ou l'agrandir facilement en ajoutant des unités.

THOMPSON-ALIX LTD.

IMPORTATEURS GROSSISTE EN FRUITS
ET LEGUMES FRAIS

SHERBROOKE,

Qué.

Tél. : 2-2071

Mme Henry Burger, prop.

Café HENRY Burger

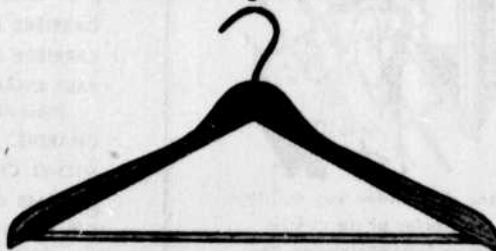
"The Original Henry"

Cuisine Française — Bière et Vins
Salles à manger privées

69 Laurier Street.

Hull, Qué.

Notre spécialité



Manufacturier de tous genres
de supports à vêtements

BEAULAC WOODWORK Reg'd

Garthby, (Wolfe), Qué.

MARquette 1386

FABRICANTS DE CHAUSSURES
et
TANNEURS

•

DAOUST, LALONDE & CIE
Limitée
939 CARRÉ VICTORIA
MONTRÉAL

Laiterie de Granby
Limitée

•

Lait, crème et beurre
pasteurisés

•

CRÈME GLACÉE

Perfection

GRANBY, Qué.

LÉONIDAS DION
& FILS LTÉE.

MANUFACTURIER

De Portes, Châssis, Moulures,
Armoires

Avant d'accorder vos contrats
de portes et de châssis
voyez les spécialistes de
LÉONIDAS DION

•

THETFORD MINES,
Qué.

INDEX DES ANNONCEURS

A

ACHARD & FRANC	26
ACME MOVING ENRG.	45
ANDERSON & VALIQUETTE	33
ARMAND ARCHAMBAULT	41
RAOUL AUGER	16
AUTOBUS SAGUENAY	55
AU VULCAIN	56

B

LUCIEN BAILLARGEON	29
BANQUE PROVINCIALE Publicité J.-E. Huot Ltée	4
BARNABÉ & FILS LTÉE	47
PHILIPPE BEAUBIEN	26
E. BEAUDOIN	54
H. BEAUDRY	12
BEAULAC WOODWORK	57
JOSEPH-N. BEAULÉ	56
MARTIAL BÉDARD	27
WILFRID BÉDARD ENRG.	Couv. 2
EUGÈNE BÉLANGER	40
BEN BÉLAND	27
BELLAVANCE & FRÈRES	6
BELL TELEPHONE Cockfield, Brown & Co.	6
BENOIT & MATHIEU	19
AL. BENOIT-BENOIT	26
BERNARDIN FRÈRES	27
J.-A.-E. BLAIS	16
H. & L. BLANCHETTE	54
A. BONIN	Couv. 2
J.-B. BRAULT	42
ALEX BREMNER	Couv. 2
J.-H. BRETON ENRG.	28
BRIÈRE & BISSON	52
BUANDERIE PAQUETTE	47

C

CAFÉ HENRY BURGER	57
CAFÉ MARTIN	20
CANADA HOSIERY MILLS	39
JEAN CAPRA	48
F.-G. CARDINAL & CIE	22
CARRIÈRE LUMBER & CO.	36
CARRIÈRE & SÉNÉGAL	41
PAUL CHAPUT Publicité J.-E. Huot Ltée	8
CHARTRE, SAMSON, BEAUVAIS	16
MICHEL CHOQUINARD LTÉE	31
CHROME CHAIRS MFG. CO.	11
CIE BÉDARD LTÉE	32
CIE DE PAPIER ROLLAND	15
CIE DES MOBILIERS D'ARTS	7-25
C.-G. CIOT	16
CIRCLE REFRIGERATION	14
R. CLAIROUX ENRG.	28
WILFRID CLERMONT	16

J.-E. CLICHE AUTO LTÉE	50
P.-E. CLOUTIER	46
CLUB MOROCCO	36
C.N.R. C.P.R. Canadian Advertising	1
CONCRETERS LIMITED	14
COOKSHIRE WOOLEN MILLS	39
CÔTÉ, BOIVIN & CIE	55
C.P.R. CO. McKim Advertising	21

D

A. DAIGNEAULT	41
DAOUST, LALONDE & CIE	58
LIONEL DAOUST	47
D'ARCY'S WOODWORK REGD.	23
DELORIMIER CONSTRUCTION	44
J.-L. DEMERS LTÉE	50
DESCHÈNES LUMBER	42
CHARLES DESJARDINS	34
LÉONIDAS DION & FILS LTÉE	58
J.-ALPHONSE DORÉ	48
ANDRÉ DRAPEAU	45
RAYMOND DUFRESNE	46
DUPUIS FRÈRES	2
JOSEPH DUPUY	49
J.-A. DURANCEAU LTÉE	42

E

ÉCOLE DES H.E.C. Publicité J.-E. Huot Ltée	6
EXCELSIOR WINDOW CLEANING	52

F

LÉO FALARDEAU	30
A.-C. FOREST ENRG.	22
FORTIER GARAGE LTÉE	54

G

GENERAL RADIATOR SP.	47
GÉNÉREUX MOTOR	3
PAUL GERMAIN	6
GIRARD AUTO INC.	34
GOODERHAM & WORTS F. H. Hayhurst Co. Ltd.	10
ALBERT GOUPIL	49
J.-R. GRÉGOIRE	30
CHAS.-A. GROTHÉ	26
HECTOR GROULX	2
GUARD-X REG'D.	50
ROMÉO GUÉRIN	19
JEAN GUIMOND	33

H

HABITANT SLIPPERS	54
HÔTEL CHICOUTIMI	55
HÔTEL GREAT NORTHERN	42
HÔTEL UNION	32
J.-E. HUARD & FILS	40

INDEX DES ANNONCEURS

I

IMPERIAL TOBACCO OF CANADA	
McKim Advertising	22
INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES	
Thornton Purkis	Couv. 4

K

KAYMAR LINGERIE	13
KIMBALL AUTOMOBILE	54

L

CHARLES LABERGE INDUSTRIES	44
ROMÉO LABERGE & CIE	33
LAURENT LAFOND	23
LAITERIE DE GRANBY	58
J.-N. LALONDE LTÉE	4
JOS. LAREAULT	17
LA SALLE BUILDERS SUPPLY	2
LA SAUVEGARDE	12
LAVALLÉE, BÉDARD, LYONNAIS	12
JERRY LEMAY	46
LE NOUVELLISTE	54
L.-P. LESAGE	18
LES ENTREPRISES W.B.G. LTÉE	40
J.-Z. LESSARD	46
LORD & CIE	26

M

MACDONALD TOBACCO	
Harold F. Stanfield	13
MACHINE WORKS	
Publicité J.-E. Huot Ltée	31
MANUFACTURES DE BOÎTES	
DE ST-HYACINTHE	44
MARION & MARION	20
ANTOINE MARTEL	23
GUY ET MAURICE MARTIN	48
F. MARTINEAU	50
MÉTALLURGIE MODERNE	39
MEUNIER REFRIGERATION	36
EDOUARD MONETTE LTÉE	56
MONGEAU & ROBERT	
Publicité J.-E. Huot Ltée	2
MONTREAL BLUE PRINT	33

N

MAURICE NANTÉL	24
NATIONAL DRUG & CHEMICAL CO.	18
NATIONAL GRANIT	50
NORWEGIAN WOODCRAFT	60

P

PAIN SUPRÊME	20
L.-J. PARENT	42
PARISEAU FRÈRES	26
RÉAL PÉPIN	24
W.-H. PERRON & CIE	52
PHOTOGRAVURE IDÉAL	12
PHOTOGRAVURE NATIONALE	Couv. 2
ERNEST PLANTE	49
PLOMBERIE ROBERT	24
A. POUPART & CIE	
Publicité J.-E. Huot Ltée	19
PROULX & FRÈRE LTÉE	4
PROVINCE DE QUÉBEC	
Russell T. Kelly	Couv. 3

R

J.-A. RACETTE	44
O. RACICOT	17
RADIO & SOUND MFG. CO.	23
EDMOND RINFRET	41
J.-R. ROBERT	34
ROMÉO ROBERT & SES FILS	48

S

ST-ARNAUD & BERGEVIN	34
ST-ARNAUD FILS & CIE	42
ROBERT ST-DENIS & CIE	53
J.-E. SIGOUIN	45
SOC. COOP. DE FRAIS FUNÉRAIRES	
Publicité J.-E. Huot Ltée	34
SOC. D'ADM. ET DE FIDUCIE	14
STANDARD PAPER BOX	31
SUPERHEATER CO.	53

T

TAIT-FAVREAU	12
PAUL THIBODEAU	40
THOMPSON & ALIX	57
TOUGAS & FILS	24
MAURICE TRAHAN	54
TREMBLAY & BOUCLEY	28
LUCIEN TREMBLAY	45
TRUST GÉNÉRAL DU CANADA	15

V

J.-A. VAILLANCOURT	14
VALOIS STONE	29
LUCIEN VIAU & ASSOCIÉS	29
H.-C. VIDAL	49
VILLE D'AMOS	37
VILLE D'EAST ANGUS	38
JOS. VINCENT	30

W

WESTERN MOVING	40
----------------	----

pour
plus de
VENTES

et
plus de
PROFITS

*Annoncez
dans*

► la revue du monde
des affaires
canadien-français

► la revue qui compte parmi
ses abonnés plus de
3,000 présidents ou
propriétaires
d'entreprises

► la revue qui s'adresse au
marché disposant du
plus grand pouvoir
d'achat.

L. Bulletin
DE LA CHAMBRE
DE COMMERCE



*Décoration intérieure et extérieure
Modernisation*

LES ENTREPRISES W.B.G. LTÉE
1984, RUE KAMOURASKA
MONTREAL
FI. 4542

Peinture, Menuiserie

**SPÉCIALITÉ:
OUVRAGE GÉNÉRAL D'INTÉRIEUR DE MAISON
ESTIMÉ GRATUIT**



Norwegian

Dessinateurs et fabricants d'agencement et d'ameublements de bureaux et de magasins



WOODCRAFT LTD.

2255, AVENUE WESTHILL
MONTREAL, QUE.



INTÉRIEUR DE LA PHARMACIE ROUSSIN, RUE MASSON, MONTRÉAL



Qui Profite

DE L'ARGENT DU TOURISTE?



GRÂCE à une publicité soignée et soutenue,
un nombre sans cesse croissant de visiteurs viennent
dans la Province de Québec passer leurs
vacances et y laisser leurs précieux dollars.
Il appartient à chacun de nous de recevoir
ces visiteurs en invités, en bons amis, car tous
nous profitons de la manne bienfaisante
qu'ils répandent chez nous.

LA PROVINCE DE Québec

Publié par l'Office Provincial de Publicité



La Nouvelle Machine à écrire **ÉLECTRIQUE IBM** Qui dit **IBM** ... dit **ÉLECTRIQUE**

La Nouvelle Machine à écrire TOUT Électrique IBM retient tous les avantages de nos modèles antérieurs et comporte plusieurs améliorations importantes qui la rendent plus belle et d'autant plus efficace. Son fonctionnement amélioré, plus rapide et plus doux, est une source de plaisirs pour toutes dactylos.

La frappe constante de ses leviers caractères se traduit dans la présentation d'une page

écrite qui est l'emblème d'une propreté impeccable qui plaît à tous.

Rien d'étonnant que la Machine à écrire Électrique IBM soit le choix favori de tant de dactylos et hommes d'affaires.

Notre représentant se fera un plaisir de donner une démonstration de la Nouvelle Machine à écrire Électrique IBM à vos bureaux ou au bureau de l'International Business Machines de votre localité.

MACHINES À ÉCRIRE ÉLECTRIQUES

MACHINES ÉLECTRO-COMPTABLES... BUREAU DE SERVICE...

MACHINES À VÉRIFIER... HORLOGES DE POINTAGE... APPAREILS

ÉLECTRIQUES... ENREGISTREURS DE TEMPS...

INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES CO. LIMITED

1123 Beaver Hall Hill,

MONTREAL, Que.

IBM

INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES COMPANY LIMITED - HEAD OFFICE : 36 KING STREET EAST, TORONTO

