

Vol. XIX

Numéro 14

LES

AFFAIRES

Mars 1948

20c.

QUEBEC, P. Q.



Expérience en chauffage domestique
L'influence du banquier
Notre commerce avec les E.-U. doit être maintenu
Chance vs Compétence
Service fédéral de renseignements techniques
Nouveaux traitements du bois
L'enquête sur la hausse des prix
Supprimer, ou coordonner?
Définition de la liberté
L'individualisme et l'entreprise privée
Une révolution économique universelle
L'art de la publicité
Notes de service à nos secrétaires

Bulletin FGB.	1
Louis-A. Belisle	4
«Hansard»	8
Col. Hervé Baribault	14
«Le Soleil»	27
«La Forêt Québécoise»	26
Louis-A. Belisle	31
«L'Echo du Bas St-Laurent»	35
«La Tribune de Lévis»	38
Louis-A. Belisle	41
«Bulletin de la B.C.N.»	45
«Le Droit»	52
«Vendre»	55

La bibliothèque des COLLETS BLANCS

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

DOCUMENTATION SURE, PRATIQUE, ACCESSIBLE à TOUS.

Prix franco:

- ORGANISATION et FINANCEMENT des ENTREPRISES — Belisle \$1.60
Formation des compagnies et sociétés, capitalisation, incorporation, finance au jour le jour, etc. 285 pages.
- La PSYCHOLOGIE APPLIQUEE aux AFFAIRES — Girardet \$1.10
Applications éminemment pratiques de cette science à la Vente, à la sélection du personnel et des associés, à l'amélioration de soi-même, etc. 210 pages.
- La VENTE au COMPTOIR — Belisle \$1.10
Manuel pratique des commis de magasin, vendeurs, sollicitateurs et chefs de personnel. 225 pages.
- Le FRANÇAIS des AFFAIRES — Belisle (Relié) \$1.10
Vade-mecum des sténo-dactylos et préposés à la correspondance: rédaction, disposition, débuts et finales de lettres; abréviations, etc. 288 pages

Commandez ces ouvrages chez votre libraire ou directement de:

LA SEMAINE COMMERCIALE — C.P. 100, Station "B", Québec, P.Q.

Voici le livre attendu par tous les

MAITRES-APPRENTIS PLOMBIERS

HYGIÈNE et PLOMBERIE



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

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

Les **AFFAIRES**

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

Revue fondée en 1928
Publiée à Québec

MARS 1948

Vol. XX, No 3
240^eme Livraison

Expériences en chauffage domestique

LA section des recherches sur le bâtiment du département des Recherches scientifiques et industrielles, se livre à des expériences importantes qui aboutiront à l'amélioration du chauffage des maisons et à l'économie du combustible. Avant la guerre, un tiers du charbon consommé en Grande-Bretagne servait au chauffage domestique. Une bonne partie de la chaleur qu'il produisait se perdait dans les che-

minées ou à travers les murs et les toitures mal isolés, ou bien était emportée par les courants d'air. Vu la rareté actuelle de la houille, il est nécessaire de diminuer la quantité de charbon servant au chauffage des maisons. D'un autre côté, il faut mieux chauffer les maisons qu'auparavant.

Entre les guerres, on a réalisé quelque progrès dans ce domaine de sorte qu'on obtenait plus de chaleur par livre de charbon.

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

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

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

Par exemple, la consommation de houille par unité d'électricité est tombée de 3.74 livres à 1.43 livre en ces dernières années. Maintenant, deux expériences de vaste portée sont en cours en vue de déterminer avec exactitude les conditions thermiques des maisons dans les circonstances ordinaires de l'existence.

La première expérience a trait à l'isolement thermique des maisons et on la poursuit dans huit logements similaires et construits spécialement. Les appareils de chauffage y sont identiques, mais l'isolement diffère. Des familles y demeurent depuis un an pendant que se poursuivent les expériences.

La seconde expérience se fonde sur 20 maisons de dimensions et de dessin similaires, possédant un isolement thermique identique. Le facteur variable réside dans la méthode de chauffage, qui consiste parfois en un chauffage central et, d'autres fois, en des dispositifs qui conduisent la chaleur convergée vers les chambres à coucher. On se sert de plusieurs types de poêles ou de foyers ouverts. Chaque chambre est munie d'instru-

ments pour l'enregistrement des températures pendant une période entière de 24 heures. On régleme la ventilation et l'on note avec soin la quantité de combustible employé. On connaîtra donc la quantité de chaleur mise dans les maisons et la quantité utilisée.

Pendant la première période de l'expérience, les maisons resteront vides, pour que les hommes de science puissent se livrer à leurs études sans avoir à tenir compte des variations que causent les occupants. On tiendra pour acquis que chaque maison est occupée par une famille imaginaire comprenant le père, la mère et deux enfants d'âge scolaire. Tandis que la mère reste à la maison, le père part le matin pour rentrer le soir. Plus tard, des occupants bien choisis entreront dans les maisons, mais on ne compte pas, il va sans dire, qu'ils suivront l'emploi du temps de la famille imaginaire.

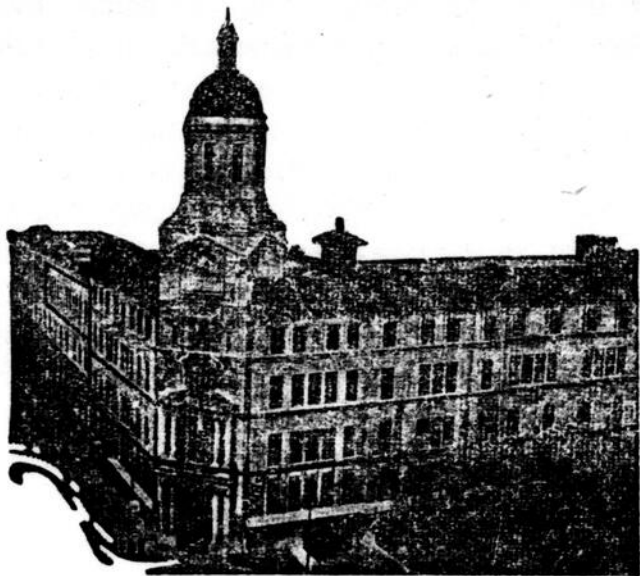
Par suite de ces expériences, il sera possible de déterminer la meilleure méthode de construction pour garantir un bon isolement, ainsi que les meilleurs appareils de chauffage pour les

locaux d'habitation. Les études et expériences de laboratoire ont déjà permis de donner des avis sur ces sujets, mais les expé-

riences en fonctionnement permettront de fonder les avis sur les conditions réelles de vie.

- * -

Vous le croyez votre duppe; s'il feint de l'être, qui est plus duppe de luy ou de vous?—*La Bruyère.*



Ecole de Commerce de l'Université Laval

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

2, RUE COOK, QUEBEC

Téléphone: 4-4965

L'influence d'un banquier sur la vie économique de notre ville

LA mort inopinée de M. Jos Pratte, gérant de la Banque Canadienne Nationale de notre vieux quartier des affaires, met fin à une carrière dont plusieurs entreprises de Québec et du district ont connu la bien-faisante influence.

En effet, M. Pratte était le type du parfait homme d'affaires, du banquier progressiste, d'un gentilhomme dont la parole valait tous les écrits les mieux authentiqués. Ayant une vaste expérience des hommes, rompu aux transactions de banque, connaissant son pays pour y avoir pratiqué sa profession d'un océan à l'autre, M. Pratte possédait à un degré exceptionnel le flair qui lui faisait reconnaître dans une proposition le vrai du faux, les mérites et les inconvénients, la sincérité ou la fourberie. Tolérant envers ses clients honnêtes et ponctuels, il savait fustiger à propos les retardataires, ou évincer ceux qui manquaient systématiquement à leur parole ou à leurs obligations.

La carrière de M. Pratte nous permet de souligner le rôle souvent effacé, mais combien méritoire du gérant de banque dans le développement commercial et industriel de notre pays.

De par sa position, il est en quelque sorte le confesseur et en même temps le pourvoyeur qui encourage, stimule ou freine les ambitions plus ou moins

réalisables de sa clientèle. Il reçoit les confidences tantôt optimistes, tantôt pessimistes, souvent trop enthousiastes de ceux qui viennent à lui; ses conseils doivent situer le juste milieu et porter à propos. C'est pourquoi un gérant comme M. Pratte, qui savait juger les hommes à leurs mérites et comprendre les situations en véritable expert de la vie commerciale et de la vie tout court, était toujours en mesure de donner en peu de mots la clef d'un problème — si complexe fût-il.

La qualité dominante d'un homme d'affaires doit être un jugement à toute épreuve; au contact d'un conseiller compétent qui sait lier une suffisante connaissance des situations à la compréhension des humains qui veillent à la destinée d'une entreprise, nul ne peut manquer d'aller de l'avant.

Les affaires comportent des risques. Ceux qui doivent les assumer se laissent parfois emporter par l'enthousiasme du moment. Règle générale, les véritables créateurs sont par nature optimistes au point

Poêles, fournaies, systèmes à air-climatisé
et laveuses électriques.

LA FONDERIE DE L'ISLET, Limitée

127, rue du Pont,
Québec

146, boul. Charest,
Québec

d'oublier certains obstacles qu'ils comptent renverser par la seule force de leur énergie. Il faut alors une intervention éclairée — mais tout de même habituée à saisir toute la portée d'un risque — pour faire voir l'importance de ces obstacles et la façon de les contourner. Le gérant de banque est encore le personnage le mieux situé pour mesurer la portée d'un risque et juger, à la lumière de son expérience, dans quelle direction il convient d'orienter son client. Il lui faut également beaucoup de savoir-faire pour limiter ses avances à la durée permise par la loi des banques et ne pas transformer celles-ci en prêts à long terme.

Le rôle des banques est de prêter, mais de prêter afin d'activer la rotation des affaires et non de servir à des immobilisations. Trop de clients ignorent ou feignent d'ignorer ce principe et veulent se faire fournir par la banque le capital qu'ils n'ont pas. Si, parfois, le rôle du gérant paraît peu favorable à l'expansion de certaines entreprises, c'est que leurs dirigeants se sont peut-être trompé d'adresse et qu'ils ont voulu trouver chez lui ce qu'ils auraient dû chercher dans une émission d'obligations, un emprunt à long terme ou le lancement d'actions sur le marché. Les risques inhérents à tout commerce ordinaire, à toute industrie dont les opérations comportent l'achat de matériaux et le stockage de produits finis, à tout service dont l'activité varie selon les saisons, sont connus du banquier d'expérience. Il lui reste à évaluer le facteur humain. C'est le plus important et aussi le plus

difficile à apprécier. En plus d'être fin psychologue, il doit savoir lire entre les lignes d'un bilan, saisir le sens et la portée de certains actes, de certaines habitudes et faire en tout la part des choses.

A ce point de vue, celui dont nous déplorons aujourd'hui la disparition était le type parfait de sa profession tout en étant le plus sympathique des amis. A tous ceux que sa mort afflige, nous offrons nos condoléances les plus sincères.

—Louis-A. BELISLE.

- * -

Les folies des autres ne nous rendent jamais sages.—*Pascal.*

ORGANISATION ET FINANCEMENT DES ENTREPRISES par Ls-A. BELISLE

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

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

Notre commerce avec les Etats-Unis devrait être maintenu

Par Liguori Lacombe, Ind. (Deux-Montagnes)

Extrait du "Hansard" (Ottawa)

LE Gouvernement a imposé un programme de restrictions. Il a demandé et demande au Parlement de ratifier sa politique. Parmi ces restrictions, il en est qui sont d'une rigidité extrême. Les nécessités de la vie ne devraient pas être l'objet de tant d'austérité. La production au Canada demeure fort au-dessous de la demande, à cause même de ces restrictions. Il y a sans doute d'autres motifs à la précarité de notre économie. Mais la raison profonde de notre situation actuelle, je la trouve dans les restrictions. Cette panacée est née de la guerre. Cinq ans ne se sont pas écoulés depuis l'époque où le Gouvernement payait le producteur du blé pour restreindre sa production. Restriction qui prive aujourd'hui le cultivateur de l'est du pays des grains né-

cessaires à la production du lait, du beurre et du fromage. Restriction qui conduisait fatalement à la rareté des vivres et à l'inflation.

Est-il raisonnable que, dans un pays comme le nôtre, le pain et toutes les denrées alimentaires se vendent si cher? Nous devrions nous occuper davantage de nos propres affaires. Notre politique intérieure en vaut la peine. Autrement, nous assisterons à l'effondrement de notre économie nationale.

Il est beau de préparer des traités et de multiplier les conférences internationales. Mais, il est plus logique de sauvegarder notre situation financière. Les Chambres de commerce, les banquiers et tous les spécialistes en économie politique ont prévenu le Gouvernement du danger de tous ces contrats à long terme

avec les pays européens. Ils l'ont averti de l'urgence qu'il y avait pour le Canada de se procurer des dollars américains. Mais le Gouvernement était depuis longtemps engagé envers la métropole. Et pour remettre à flot la finance de cette dernière, il demande à la nation des sacrifices qui prennent aujourd'hui une étrange allure de solidarité et d'austérité. Pourquoi le destin du Canada est-il toujours lié au destin de la métropole? Pourquoi faut-il que, dans notre évolution économique nous subissions le ralentissement, le recul, l'arrêt même de la situation financière d'un pays à qui nous avons donné le meilleur de notre économie? Rompant enfin avec la fiction et la confusion, le Gouvernement présente au Parlement le fruit de discussions laborieuses pour le convaincre que ce qui était prospérité ne l'est plus, et ce qui était équilibre est devenu déséquilibre économique.

Est-ce là une tentative d'abaisser le coût de la vie? Cette baisse n'apparaît pas encore. Au contraire, tout s'achète à prix d'or. On a l'illusion de vivre

dans un milieu où l'exploitation de tous et de chacun n'a d'égale que le caractère complètement faux de notre situation financière et économique. Le producteur, le consommateur, se trouve devant des difficultés sans nombre. Je n'en veux pour preuve que l'adoption de ces mesures d'urgence. Ce sont là des expédients qui, sans succès, ont déjà été mis à l'essai. Ils ont favorisé et favoriseront encore le petit nombre grâce à la honteuse exploitation du marché noir. La Commission des prix et du commerce en temps de guerre en est le plus saisissant exemple. Le Gouvernement espère-t-il guérir le mal en ralentissant ou en supprimant nos importations de matières premières, comme il le fait en bien des cas injustifiables? Ce n'est pas ainsi qu'on relève l'économie d'une nation. On risque au contraire de la faire périr par manque des nécessités de la vie et par défaut de matières premières. Les prix témoignent d'une tendance à la hausse. Il ne s'agit pas de dévaluer notre dollar. Ce serait un remède sans efficacité parce que d'un caractère transitoire.

N'oublions pas que tout se tient dans l'économie d'une nation.

Notre volume d'importations et avec les États-Unis devrait être maintenu. Il aurait dû être augmenté sans cesse multiplié. C'est le bon sens même qui le commandait à nos dirigeants. Les États-Unis étaient et sont depuis des années nos meilleurs clients. Le Gouvernement a sacrifié en grande partie cette clientèle en faveur de l'Angleterre, qu'elle a gavée de cadeaux et de prêts sans intérêts et à fonds perdus.

Voilà les résultats lamentables d'une politique dont nous n'avons pas fini de payer les effets désastreux. Les protestations nous arrivent de partout. Les cultivateurs, les ouvriers, les financiers, les industriels, enfin toutes les classes de la société s'alarment de la situation actuelle. Je reçois chaque jour des résolutions des cercles agricoles de mon comté protestant contre la rareté des moutures et des grains alimentaires et contre l'abolition par le Gouvernement de certains subsides pourtant si nécessaires à cette heure difficile.

L'équilibre est rompu entre le coût de la production et le prix

de vente des produits agricoles. Le ministre de l'agriculture (M. Gardiner) prévoit cependant une rareté encore plus prononcée des produits de la ferme l'an prochain. Il prévient aussi le cultivateur d'une pénurie des fertilisants dans un avenir rapproché. Et voilà le tableau que les membres du Gouvernement se chargent eux-mêmes de brosser. Quels seront les effets de la réalisation de toutes ces prédictions? Un recul dans la production, la rareté des denrées alimentaires, une hausse marquée du prix des objets de première nécessité et tout un tissu de restrictions.

Hier, notre pays était entraîné dans la voie de l'impérialisme militaire au nom des quatre libertés de la Charte de l'Atlantique, une fumisterie, suivant l'ancien président des États-Unis. Il le sera demain sur le chemin de l'impérialisme financier, non plus au nom du christianisme, pour voler au secours de la Russie sans dieu, qui domine les Balkans, dans une Europe ébranlée. Il le sera au nom du salut de la livre sterling et des capitaux de l'Empire qui

se meurent dans un monde ruiné par des guerres qui n'ont rien réglé. Les pays secondaires ont été sacrifiés au communisme par les nations les plus puissantes de la terre. Aussi, la Russie soviétique étend-elle son emprise sur toute l'Europe continentale. Il fallait être aveugle pour ne pas le prévoir. Mais, pour les individus comme pour les peuples, l'intérêt est le mobile des actions. Les intérêts mesquins de l'impérialisme financier ont joué leur rôle dans la préparation de la situation lamentable où se meuvent les pays satellites de la Russie soviétique. Que les responsables de ce triste état de choses en prennent leur parti.

Une fois de plus, le Gouvernement a mis en vigueur des dé-

crets du conseil sans consulter le Parlement. Cette violation des prérogatives de la Chambre des communes est érigée en principe. Les représentants du peuple ont été tant de fois ignorés au bénéfice d'une bureaucratie irresponsable que cette violation des privilèges des députés passe inaperçue pour un trop grand nombre. Naguère encore un décret ministériel enlevait la prime payée au producteur du lait malgré un vote majoritaire du Parlement qui en décidait le maintien. Il n'y a plus d'argent pour maintenir les subsides au producteur et au consommateur. Il n'y a plus d'argent pour construire des logements ouvriers aux familles modestes. Que la guerre éclate demain, il y en aura tant et

Hotel Saint-Louis

Hartley Lynch J. Aubin, gérant général

Hotel refait tout en neuf

Visitez notre nouvelle salle à diner

Repas succulents

33, rue St-Louis,

Téléphone 2-2771

Québec

tant pour continuer de saper l'économie du pays. Voilà où nous a conduit un effort de guerre exagéré. Ce programme d'austérité accuse l'état pitoyable de notre situation financière. Il trahit l'anxiété du Gouvernement et de ses aviseurs financiers.

Les nouvelles restrictions auront pour effet de décourager la petite et la moyenne industrie. Elle a commencé de fermer ses portes, ployant sous le fardeau des impôts et des restrictions. Au moment où la production devrait atteindre le sommet, on dirait que tout est mis en œuvre pour la restreindre et la décourager. On ne bâtit rien avec des restrictions. C'est là une politique épuisante, qui affaiblit davantage la nation. Les véritables bâtisseurs ont réalisé leur œuvre en stimulant le commerce, l'industrie et l'agriculture. Toute vie, comme toute prospérité, a pour base l'exploitation des ressources naturelles. C'est là l'affirmation d'un principe vieux comme le monde.

Le peuple canadien est à la merci de la dictature de la Fi-

nance. On ne fera croire à personne que le Gouvernement ne pouvait prévoir l'augmentation du coût de la vie qui pèse si lourdement sur les familles à revenus modestes. Et, cependant, il fait disparaître les subsides au producteur et au consommateur au moment où l'un et l'autre en ont le plus besoin.

Avant de clore mes remarques, qu'il me soit permis d'attirer l'attention de la Chambre sur le drapeau qui flotte sur les édifices du Parlement. Ce drapeau continue de donner au monde l'impression que le Canada demeure sous la tutelle d'une autre nation. Il rapetisse le pays en affirmant notre servitude. Je ne crois pas en la sincérité de ceux qui prêchent l'unité de la nation et qui refusent en même temps de jouer la partie dans l'édification d'un pays libre et souverain. Le Gouvernement doit repousser les entraves inspirées par ceux qui refusent au Canada le droit de grandir. Il doit leur opposer l'affirmation d'un véritable esprit national et vaincre le colonialisme, négation même d'une partie canadienne. Il doit proclamer sans délai l'a-

adoption d'un drapeau significatif et distinctif. Autrement, l'histoire dira que le Gouvernement a refusé au Canada un drapeau vraiment national et essentiellement canadien.

- * -

Le commerçant qui se plaint de la concurrence est un enfant qui se plaint de son maître. Il lui reproche de le punir, il ne mesure pas les progrès qu'il lui doit.—"Vendre".

E-J. CHARTIER & CIE ENRG.
CHARBON
 ANTHRACITE
 GALLOIS & AMERICAIN
COKE
 22 ST. ROCH
2-6895

Chance vs compétence

Nous ne pouvons résister au plaisir de citer la magnifique causerie prononcée le 3 février devant les étudiants en commerce de l'Université Laval par M. Hervé Baribeau, de Lévis.

M. Baribeau compte parmi les hommes d'affaires les plus éminents de toute la région de Québec. Comme animateur de la firme Baribeau & Fils, et plus récemment des Ateliers & Chantiers du St-Laurent, Inc., il s'est taillé dans deux champs d'action très différents une place unique par son initiative, sa compétence, son esprit de travail, sa grande largeur de vues et un sens averti des affaires. Nul mieux que lui pouvait traiter comme il l'a fait de ce que représente la chance en regard de la compétence dans le domaine qui intéresse chacun de nous.

On se rendra compte en lisant le texte de sa causerie jusqu'à quel point l'auteur est conscient du rôle de la compétence dans la poursuite du succès.—L.-A. B.

Le titre de ma causerie "Chance vs Compétence" a pu vous faire croire que la chance et la compétence étaient deux choses tellement disparates, qu'il était impossible de les concilier, et que dans les affaires, pour réussir, il faut de toute nécessité, être favorisé par l'une ou posséder l'autre. Toutefois c'est exactement le contraire que je veux vous démontrer: en affaires la chance et la compétence sont tellement liées

que si vous analysez les causes des grands succès, vous constaterez que beaucoup d'hommes qu'on qualifie de grands chanceux sont souvent de grandes compétences. Tout comme le succès attire le succès, la compétence attire la chance.

Vous avez souvent entendu cette expression: "Tout ce qu'il touche tourne en or". Ne vous êtes-vous jamais demandé, lorsqu'on vous tenait ces propos, si au fond ce n'était pas la compétence et l'expérience qui font que tel individu réussit quand tant d'autres faillissent? N'accepter aucune proposition sans l'avoir au préalable bien mûrie et étudiée, et sans avoir éliminé tous les risques qu'elle pouvait comporter, n'est pas l'effet de la chance, mais bien de la compétence. Refuser de prendre un risque inutile, soit dans la rédaction d'un contrat ou dans une transaction quelconque n'est pas l'effet de la chance, mais de la compétence,

Le meilleur avocat n'est pas nécessairement celui qui vous assure que votre cause est gagnée, mais bien plutôt celui qui vous prévient que la défense peut apporter de nouvelles lumières et de nouveaux arguments qui peuvent changer tout-à-fait la face des choses. Le meilleur notaire n'est pas nécessairement celui qui accepte la rédaction d'un contrat tel que vous l'avez préparé, sans y prévoir les objections et les amicroches qui pourraient par la suite causer des ennuis. Le médecin qui vous affirme que vous avez une sérieuse maladie de coeur, ou que vous êtes atteint de la diabète et que vous devez à l'avenir suivre un régime très sévère n'est pas celui qu'on aime à consulter souvent, mais il est certainement plus compétent que celui qui vous dit toujours que vous êtes en bonne santé; si vous décédez une semaine après avoir

consulté ce dernier, ce ne sera certainement pas un effet du hasard, mais bien un effet de l'incompétence.

Souvenez-vous toujours qu'il y a plusieurs angles à tout problème, si simple soit-il, et qu'il y a toujours une solution qui comporte moins de risques que les autres; c'est cette solution qu'il faut trouver et adopter. Vous avez sans doute entendu dire souvent par vos professeurs que ce qui comptait le plus pour le succès dans la vie, ce n'était pas tant l'intelligence d'un individu, sa subtilité, sa mémoire prodigieuse et ses nombreuses qualités intellectuelles, mais bien la compétence qui se traduit par l'expérience et un jugement sain et bien balancé. Les types les plus brillants ne sont pas nécessairement ceux qui seront plus tard à la tête des entreprises les plus considérables, mais quiconque est doué d'un jugement sain, doublé d'une expérience étendue, sera celui que la chance favorisera éventuellement et qui réussira nécessairement. On entend souvent répéter qu'un tel n'a pas eu la chance de réussir en affaires, ou a été malchanceux dans telle ou telle transaction. Je n'ai pas la prétention de vous faire croire que le hasard ne joue pas son rôle quelquefois même en affaires, mais ce que je voudrais surtout faire ressortir, c'est que si vous vous fiez uniquement sur la chance, vous ne réussirez très probablement pas, tandis que si vous acquérez la compétence, vous réussirez sûrement.

Le succès, comme toute chose, est relatif; si un individu gagne aujourd'hui le gros lot dans une loterie quelconque, il a pu être chanceux, mais il n'a pas nécessairement atteint le succès. C'est un peu comme l'individu de l'Évangile, qui a reçu un talent et qui, afin de ne pas le perdre, l'a enfoui dans la terre. Celui-ci n'a certainement pas réussi sa vie, quoiqu'il n'ait eu

aucun insuccès. Celui qui gagne le gros lot de la loterie pour avoir fait un succès de sa carrière devra nécessairement faire fructifier son avoir et c'est là que la compétence lui est indispensable.

Très peu de gens doivent le succès au hasard, car la chance sourit bien plus souvent à la compétence qu'au hasard. Le malheur, pour ceux qui n'ont pas réussi, c'est qu'ils n'ont pas su se préparer à saisir l'occasion propice de prospérer, lorsqu'elle se présentait. Et encore faut-il bien des fois avoir l'initiative voulue pour la créer, cette occasion, et ne pas attendre qu'elle se présente. Le plus grand nombre n'en comprennent pas la valeur ou ne l'aperçoivent qu'après coup. Soyez donc attentifs à tout ce qui peut vous être utile. Ne dites pas aujourd'hui "La chance ne favorise plus comme autrefois"; les chances de réussir sont toujours les mêmes; mais, comme autrefois, très peu savent les saisir.

L'idéal de trop de nos jeunes gens se résume encore à vivre une vie commode, à décrocher quelques titres qui leur donneront le droit de faire accomplir leur travail par des subalternes dont ils ne se seront pas donné la peine d'étudier les réactions. Avant de commander aux autres d'une façon constructive, il faut soi-même avoir connu les bienfaits de la discipline et la nécessité d'acquérir une aptitude supérieure à celle que l'on exige de son personnel.

Comment voulez-vous être en mesure de juger la compétence de votre employé et la faire fructifier au bénéfice de votre entreprise commune, si vous-mêmes n'êtes pas au courant des aptitudes requises dans ses fonctions? Toutes les notions qu'on vous enseigne actuellement et que vous êtes portés à trouver peut-être inutiles, peuvent un jour vous servir et constituer le

point de départ du développement d'une industrie lucrative. La littérature comme les sciences, les mathématiques autant que la comptabilité, peuvent un jour vous aider à décrocher une situation enviable où il vous sera possible de devenir un initiateur.

Je voudrais que tout homme, dès sa majorité, comprît assez nos lois civiles et politiques pour surveiller ses affaires, éviter un procès, échapper aux ruses de la chicane, savoir rectifier les oublis d'un notaire, éviter les friponneries d'un chevalier d'industrie, justifier les décisions administratives par une bonne connaissance des lois ouvrières, autant que par le fonctionnement du rouage administratif. Les trois quarts des embarras et des amertures de notre vie naissent de l'ignorance de ces choses, et cette ignorance fait souvent notre ruine.

Nous avons besoin aujourd'hui plus que jamais d'hommes qui n'attendent pas que la collectivité pense et veille pour eux, mais qui sachent se décider et vouloir par eux-mêmes, d'hommes qui s'efforcent de se créer des situations personnelles et indépendantes. C'est nécessaire si nous ne voulons pas laisser vaincre notre province dans le vaste champ de l'expansion commerciale et industrielle à laquelle est appelé notre grand pays dont les richesses naturelles sont à peine exploitées.

Ne soyez pas de ceux que la lutte pour la vie effraie et qui ne songent qu'à se ruer à l'assaut des places officielles, afin d'émarger au budget public. Ne vous laissez pas allécher par une position où il n'y a qu'à suivre mollement l'ornière, où la moindre innovation est une témérité, où la plus légère velléité de s'affranchir de certaines coutumes puérides et surannées est un crime de lèse-majesté parce qu'elle porte atteinte à la routine et à la paresse. Que de jeunes

gens qui étaient merveilleusement doués ont anémié leur avenir à faire toujours la même besogne routinière! Petit à petit, ils ont perdu le besoin, le goût, la vertu de l'initiative, ils se sont endormis dans la passivité, dans l'obéissance aveugle, idéal parfait du fonctionnaire qui veut mener paisiblement son train de vie, toucher régulièrement ses petits émoluments fixes et arriver à la retraite quand il sera vieux.

Nous manquons d'hommes d'initiative; on a beau dire que les professions et les affaires sont encombrées, il y a toujours de la place — et beaucoup de place — pour l'homme compétent et préparé à assumer des responsabilités. Les hommes d'œuvres qui se dévouent à la régénération de la société se plaignent amèrement qu'ils ne sont pas secondés. Ils sont trop souvent paralysés parce qu'une grande partie de leur temps se passe à remonter le moral de leur entourage et à s'occuper de questions secondaires d'administration qui devraient normalement être résolues par des collègues qui, malheureusement, n'ont pas la compétence, l'ex-

206, RUE DU PONT,

TÉL. 4-4641

LA CIE **F. X. DROUET** ET QUEBEC

FABRICANTS D'ASCENSEURS

*Ateliers de Mécanique Générale
et Fonderie*

ACIER, FONTE, CUIVRE
et ALUMINIUM.

Ascenseurs Moderne à Passagers
et à Marchandises.

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

Toute réparation mécanique.

SPECIALITES:

Pompes, Con presseurs, Entrenages,
Tornes- on lines, etc.

SOUDURE électrique et au gaz

périence et l'initiative qui leur permettraient de prendre leurs responsabilités. En plus de la formation et de la préparation, l'effort est nécessaire pour donner à l'individu toute sa valeur. Vouloir arriver au succès sans cet effort continu, c'est une chimère. Dès que la volonté abdique, le désordre s'introduit dans l'esprit, le travail vigoureux disparaît, les aspirations élevées s'en vont en fumée. L'étudiant ennuyé, somnolent, distrait, ne goûte plus les joies saines du labeur intense. La paresse et la passivité sont encore parmi les grands défauts de notre race, et la concurrence exige une préparation plus spécialisée que jamais pour réussir en affaires.



LES anciens Canadiens n'auraient pas su faire oeuvre durable s'ils avaient coulé leur vie au petit bonheur; leur atavique ténacité les a protégés contre les difficultés extérieures et contre leur propre faiblesse; l'élévation de leurs visées humaines et la persévérance de leurs énergiques efforts leur a valu de conserver leurs droits et de se faire respecter de leurs vainqueurs.

A notre tour, nous ne surnagerons dans cet océan d'américanisme, d'ambition matérielle, de concurrence effrénée, qu'à force de persévérance et de travail dans la sphère d'activité que nous choisissons.

Ne pouvant compter encore ni sur la force du nombre, ni sur la puissance de cohésion qui naît de la possession d'un territoire proportionné à notre capacité d'exploitation, nous ne serons de taille à mâter les circonstances désavantageuses dans lesquelles s'est engagée la lutte pour la vie qu'à la condition de domi-

ner notre tâche par notre élévation morale et notre compétence technique.

Suivant une formule paradoxale, nous ne devenons égaux qu'à force d'être supérieurs; c'est-à-dire, nous nous dressons au niveau de nos devoirs, nous avons le pouvoir de résister aux empiètements des hommes et aux obstacles naturels, qu'à la condition de présenter un ensemble de qualités morales et de connaissances pratiques qui dépassent la mesure communément requise des hommes.

Conquérir la supériorité de compétence et d'initiative; c'est la formule magique qui nous assurera pour l'avenir la place à laquelle nous avons droit et à laquelle nous destinent les merveilleux talents que nous avons hérités de nos pères, mais que nous laissons malheureusement trop souvent en friche.

Nous avons besoin que le commerce et l'industrie produisent leurs autorités fondées sur le savoir, comme la théologie et la philosophie, le droit et la médecine, l'histoire, la littérature et les sciences.

Autrefois, la jeunesse était considérée comme un état peu sérieux dont le partage était l'insouciance, le plaisir et les jeux. Cette considération était tellement ancrée dans l'esprit des gens que, pendant longtemps, il a fallu avoir des cheveux blancs pour pouvoir commander quelque chose dans le monde. La jeunesse était systématiquement écartée des postes importants en affaires, en politique et ailleurs. En suivant cet ordre trop rigoureusement établi, des réalisa-

tions importantes ont avorté et le progrès était retardé dans tous les domaines parce que, dans la plupart des cas, celui qui détenait le poste de commande était trop âgé, trop fatigué, pour fournir la somme d'énergie nécessaire. Aujourd'hui c'est changé. Les moins de trente ans ont le chemin libre. Et je ne crois pas faire hérésie en disant que le vieux dicton "Si jeunesse savait et si vieillesse pouvait..." a perdu de sa force.

Si la guerre de 1914 a permis à la jeunesse de s'affirmer, le dernier conflit est venu confirmer le fait que la jeunesse est une puissance formidable sur laquelle nous devons de plus en plus compter. Ce conflit a en effet démontré que les jeunes hommes âgés de 20 à 30 ans peuvent mieux que quiconque mener à bien des gigantesques entreprises. On a vu dans la présente guerre des généraux de 30 ans déjouer la stratégie de vieux maréchaux ancrés dans la routine. On a encore eu l'exemple de jeunes hommes d'affaires qui ont donné à l'industrie une impulsion si grande que cela ressemble à un miracle. Pour ne donner qu'un exemple, qu'on me permette de citer le cas du gérant général d'Henry Kayser, le fameux constructeur américain de navires. Il n'avait que 31 ans lorsqu'il prit la direction de ses gigantesques entreprises.

Pourtant cet homme manipule aujourd'hui des millions par années et il commande à plusieurs dizaines de mille employés. Au Canada, dans notre province de Québec, on a la preuve que les jeunes hommes

Chauffage et Ventilation
Poêles Thermos
Stokers, Pompes
Cuisines à Vapeur

Glacières
Equipement "Hôpital"
Ustensiles "Cuisine"
Machinerie "Buanderie"

Fluorescents
Ameublements
Réfrigérateurs
Machineries diverses
Brûleurs à l'huile

Langlais & Frère INC
152 DE LA COURONNE — TEL 2-8224
QUÉBEC



peuvent prendre place partout et qu'ils rendent même d'immenses services dans l'économie de notre vie nationale. Doit-on conclure qu'il y a cinquante ans, qu'il y a trente ans, les jeunes hommes de l'époque étaient moins intelligents, moins fiables que ne le sont les jeunes d'aujourd'hui? Non, mais ils étaient certainement moins bien préparés. Il faut cependant dire qu'en les écartant des postes de commande, on diminuait, on tuait en eux le sens de la responsabilité et l'esprit d'initiative qui constituent la vraie puissance. Le dernier conflit a, Dieu merci, permis à la jeunesse d'exercer de lourdes responsabilités et d'exercer son esprit d'initiative. La conclusion de cette bienfaisante évolution est que les hommes d'affaires établis, que les hommes d'Etat, que les hommes de science et les financiers devront, dans les années à venir, faire une large part dans leurs entreprises aux moins de 40 ans. Et cette pénétration de la jeunesse dans la direction des affaires, de la science, de la politique aura pour effet de rajeunir les moins jeunes, de leur donner un élan nouveau. La jeunesse et l'âge mûr travaillant ensemble, permettront au monde d'accomplir des merveilles dans toutes les sphères.

Je voudrais, en terminant, vous rappeler quelques conseils que je donnais dernièrement lors d'un congrès de la Chambre de Commerce des Jeunes tenu à Lévis. Rappelez-vous qu'il y a amplement de place aux sommets pour tous ceux qui veulent monter, sans que vous soyez obligés pour cela de bousculer ou de des-

cedre ceux qui vous ont déjà dépassés. Je voudrais aussi que vous vous rappeliez que le succès dans la vie ne dépend pas de la manière dont nous déposons sur la table une main remplie de hautes cartes, mais bien de la manière dont nous jouons les mauvaises cartes que la destinée a pu placer dans nos mains. La chance peut nous donner de temps en temps, un jeu exceptionnel, mais viendront nécessairement des revers, et c'est là que vous devez démontrer votre compétence et prouver que vous êtes homme à renverser les difficultés sans nombre que vous apportera sans aucun doute la vie.

Edison avait l'habitude de dire qu'un génie était 1% d'inspiration et 99% de transpiration. Rappelez-vous donc que rien de grand et de beau n'est possible sans le travail. Souvenez-vous aussi et surtout que rien ne réussit comme la ténacité. Ne soyez jamais des lâcheurs. Rappelez-vous souvent les discours de Winston Churchill qui, malgré les jours sombres de 1941, alors que toute l'Europe et une partie de l'Asie étaient contre lui, et alors qu'il semblait que rien ne pouvait le sauver, isolé qu'il était avec son peuple sur ce petit coin de terre au milieu de l'océan, sans armes

Téléphone 2-2388

Louis Lavoie

NOTAIRE

Cessionnaire du greffe de feu M^{re} Louis Leclerc

383, rue St-Joseph.

Québec

et sans soldats, rappelez-vous avec quel dynamisme et quelle ironie il répondait aux invitations de se rendre que lui faisaient alors Hitler et ses comparses. Combien parmi nous ont douté de la victoire? Churchill, pas un seul instant. Sa ténacité était telle, qu'il n'entrevoyait qu'une possibilité: la victoire!

Ne soyez donc pas des lâcheurs! Apprenez que, dans la vie, la victoire ne va pas toujours aux plus gros ou aux plus forts, mais tôt ou tard à celui qui a la ténacité et la volonté de triompher. Si, après avoir tout essayé, vous faiblissez à la tâche et tombez de défaillance sur la route, sans qu'il vous soit possible de vous relever, sachez que ceux qui vous ont vu à l'oeuvre vous considèreront toujours, vous honoreront et vous respecteront, parce qu'ils sauront que vous aurez épuisé tous les moyens humainement possible et que personne n'aurait fait mieux que vous.

Messieurs, j'ai essayé de vous suggérer, dans le court espace de temps qui m'était alloué, quelques-unes des aspirations que ceux de ma génération voudraient vous voir partager, et aussi les espérances que nous fondons sur la jeunesse d'aujourd'hui. Si nos ambitions les plus chères n'ont pu se réaliser, n'allez pas croire que nous avons failli à la tâche, mais comptez que nous ne cesserons de lutter à vos côtés aussi longtemps qu'il nous sera possible de le faire, pour que vous puissiez avant longtemps prendre dans le commerce et l'industrie la place qui vous appartient et que vous mériterez, si vous vous y préparez par une formation saine et profonde. Vous constaterez alors que la chance va infailliblement à celui qui a la compétence.

—Hervé Baribault.

Service fédéral de renseignements techniques

Extrait du "Soleil" (Québec)

AU cours de l'automne dernier se tenait à Québec un congrès de la petite industrie dont les délégués formulaient le vœu que le gouvernement de Québec formât au sein du ministère de l'Industrie et du Commerce un comité qui travaillerait exclusivement pour la petite industrie. On demandait qu'à l'instar des cultivateurs qui bénéficient de conseils techniques d'agronomes, la petite industrie pût profiter de l'aide de techniciens qui visiteraient ses établissements. C'est un vœu très légitime, très raisonnable, que chacun secondera. Toutefois, en attendant que le gouvernement local y donne suite, il peut être utile de faire savoir aux intéressés qu'il existe au Conseil national de recherches, à Ottawa, un service de renseignements techniques à la disposition des manufacturiers de tout le pays, — de la petite aussi bien que de la grande industrie.

Ce service est absolument gratuit, à moins que les renseignements demandés ne nécessitent un travail spécial de laboratoire. Dans ce cas, on n'entreprend rien avant de conclure une entente avec le manufacturier au sujet du coût du travail. Ce service fédéral est en liaison constante avec les services similaires des États-Unis, du Royaume-Uni et d'autres pays. Il possède une bibliothèque scientifique, une des meilleures au Canada, et dont chacun peut se prévaloir. Il transmet volontiers les renseignements recueillis par les laboratoires du gouvernement fédéral. Il peut aider à résoudre des problèmes techniques, à déterminer la matière première la plus appropriée à la fabrication d'un produit, à aplanir les difficultés que peut soulever l'emploi de matériaux nouveaux ou de substituts, etc.

Nous avons sous les yeux quelques brochures publiées en fran-

çais et en anglais par ce service; elles traitent de la fabrication d'ouvrages de maçonnerie en béton, de la protection des murs, de l'isolement thermique des maisons, etc.

Aucun industriel sérieux, espère-t-on, ne refusera de recourir à ce service sous prétexte qu'il est une initiative du gouvernement fédéral. Toutes les agences du pouvoir central exis-

tent grâce au produit de nos taxes, à tous, et nous ne devrions pas nous laisser devancer par nos concurrents des autres provinces dans leur utilisation. De même que plusieurs entreprises québécoises ont su recourir à la Banque fédérale d'expansion industrielle, de même on ne doit pas hésiter à recourir au service de renseignements techniques du Conseil national de recherches.

LA PEUR

Oui, la peur. La peur des responsabilités, la peur du patron, la peur du client, la peur du personnel, et surtout la peur de la vérité font plus de tort en un an dans nos magasins que toutes les mesures et décisions prises, même les plus néfastes.

Quand donc comprendrez-vous, directeurs, que l'inaction, la routine et l'hésitation à prendre une décision coûtent infiniment plus cher que les erreurs, même les plus grossières !

Vous ne le croyez pas ?

Demandez donc à Wanamaker, à Lords & Taylor, à Selfridge ce qu'ils en pensent ?

C'est principalement, vous diront-ils, parce qu'ils ont enseigné à leurs collaborateurs à ne pas avoir peur, qu'ils sont arrivés à occuper leur place actuelle.

N'hésitez plus. Prenez donc des décisions et faites assumer des responsabilités par vos collaborateurs.

Un homme d'affaires ne s'arrête pas à déplorer ce qui vient contrarier son action; il l'accepte comme une nouvelle donnée du problème qu'il doit résoudre. — *Grasset*.

Impreg, compreg, uralloy, nouveaux traitements du bois

Par le Dr Jos. Risi,

Extrait de "La Forêt Québécoise", (Québec

LE bois imprégné («*Impreg*») s'obtient en traitant le bois dans un autoclave avec une résine synthétique, telle que la phénol-formaldéhyde, afin de remplir non seulement les capillaires mais aussi de cimenter les éléments de la membrane cellulaire du bois. L'*Impreg* est à l'épreuve du gonflement, du retrait, des insectes et des pourritures.

En soumettant l'*Impreg* à une forte pression dans une presse hydraulique, on obtient le bois «comprégné» ou «*Compreg*» qui est extrêmement dur, dense (la densité peut aller jusqu'à 1.4) et qui démontre un grain merveilleux et l'apparence du marbre poli. A plusieurs points de vue le *Compreg* possède des propriétés comparables à celles de certains matériaux, de l'acier doux en particulier. C'est du

«fer de bois». De nombreuses utilisations pratiques en construction, en mécanique et en électricité attendent ce nouveau produit issu de la recherche, car ses propriétés mécaniques sont vraiment exceptionnelles. Ainsi, par exemple, en appliquant une mince feuille de *Compreg* sur du bois ordinaire, on obtiendra des pièces dont la surface sera à l'épreuve des égratignures, de l'alcool, des brûlures de cigarettes, sans parler de la beauté remarquable et de la solidité permanente. Voilà le matériau par excellence pour la confection de planchers, de meubles de haut prix, de tables d'hôtels et de restaurants, de tuiles pour chambres de bain et cuisines, d'outils, de parties d'appareils et de machines exposées à la friction, etc., etc.

Un autre traitement du bois connu sous le nom de «trans-

mutation » consiste à imprégner le bois d'une solution concentrée d'urée (*Uralloy «A»*) ou d'urée-formaldéhyde ou de diméthylolurée (*Uralloy «C»*). Le premier produit est thermoplastique, c'est-à-dire qu'on peut le travailler, former, tordre, à volonté à 212°F. Cette modification est donc intéressante dans l'industrie du pliage du bois. L'*Uralloy «C»*, par contre, trouvera de nombreuses utilisations commerciales à cause de son prix modique et de ses propriétés remarquables. Ce bois est dur, dense, il garde sa forme de façon permanente, il résiste à l'eau, à

l'humidité, au feu, aux insectes et aux pourritures, il acquiert un très beau poli par l'usage ou le frottement, il prend assez bien le clou et il n'est pas trop dur pour le travail avec les machines à bois ordinaires. Voilà certes un ensemble de propriétés inusitées qui rendront le bois transformé très précieux dans les travaux de construction de tout genre, tant extérieurs qu'intérieurs. Enfin, il est possible de teindre le bois dans le même traitement et d'obtenir ainsi d'excellentes imitations égales ou supérieures aux bois colorés exotiques.



LA GUERRE DES DOLLARS

D'une revue britannique :

L'Amérique désire exporter pour 13 milliards de dollars par an, mais ne veut importer que pour 8 milliards seulement. Aussi longtemps que la situation monétaire internationale sera confuse, 3 solutions se présentent.

L'Amérique devra :

- a) diminuer ses exportations, ou
- b) augmenter ses importations, ou
- c) laisser au monde une dette de 5 milliards de dollars par an, et ce jusqu'aux calendes grecques.

Ceci paraît pertinent.

A propos d'une enquête sur la hausse immodérée des prix de détail

IL est question d'une enquête gouvernementale sur la hausse des prix. La chose pourra peut-être surprendre certains hommes d'affaires. D'autres n'auront pas lieu de s'en étonner.

On se rend compte que les hauts prix provoquent chez les acheteurs une résistance de plus en plus forte. Cette résistance n'a rien de malicieux, et quoiqu'on ait dit et écrit à son sujet, elle est moins le fait d'une action concertée que d'une nécessité qui se trouve imposée aux consommateurs par le manque d'argent.

Il est tout naturel qu'avec des augmentations allant jusqu'à 100% et même plus dans le coût de certaines nécessités de la vie, la famille moyenne ne puisse se procurer tout ce qu'elle pourrait normalement souhaiter. Les salaires ont monté, on en conviendra, mais certains produits alimentaires — et d'autres denrées comme le combustible et le vêtement — absorbent déjà une bonne partie des augmentations obtenues. Il s'ensuit qu'on limite les achats au strict nécessaire faute d'argent. Dans-bien des cas, ceux qui ont voulu continuer à "sauver la surface" ont du emprunter sur continuer à "sauver la surface" ont dû emprunter sur pécuniaire qui ne saurait être renouvelé indéfiniment. Pour peu que les hauts prix se maintiennent, la circu-

lation de l'argent va subir un ralentissement dont les conséquences n'auront rien de bien gai d'ici quelques mois.

Le relâchement des contrôles a déclenché une course vers les profits dont tout le monde commercial semble bénéficier. En fait, cette hausse n'avantage qu'un nombre restreint d'entreprises. Elle avantage les producteurs de matières premières ou semi-ouvrées. Dans une certaine mesure, elle avantage aussi les intermédiaires et les détaillants qu'assaille la tentation de compenser par un bénéfice accru ce que l'Etat leur enlève en impôts.

Quoi qu'il en soit, la situation actuelle ne saurait durer indéfiniment parce quelque part, dans le rouage économique, il en est qui abusent. Et ceux qui abusent se rangent malheureusement parmi une classe où l'on devrait trouver un meilleur sens civique. Un fait reste certain: c'est que toute piastre de profit qui est encaissée en surplus d'une marge raisonnable aujourd'hui, travaillera demain à restreindre la circulation de l'argent. La circulation devenant moins active, les affaires diminueront, les marges de profit devront se rétrécir au point de disparaître entièrement et ce sera le début d'une période beaucoup moins prospère pour tout le monde.

Dans le calcul des marges de profit, il existe des normes que nul ne saurait outrepasser impunément. Lorsque les détaillants constatent qu'ils sont exploités par des producteurs et des intermédiaires, c'est à eux,

par l'entremise de leurs organismes de défense, de faire à qui de droit les observations qui s'imposent. Si elles ne l'ont déjà fait, les Associations de Détaillants pourraient, en effet, faire preuve d'un civisme éclairé en avertissant les monopoles aussi bien que les producteurs indépendants du danger que comporte pour la structure du marché actuel toute exagération des marges de bénéfice. Etant le dernier dans l'échelon de la distribution, le détaillant présente au consommateur des prix où se trouvent accumulées toutes les erreurs et les fautes des producteurs et des autres intermédiaires. Il peut se montrer très raisonnable dans le profit qu'il s'accorde tout en offrant à son public des marchandises sur lesquelles d'autres ont pris trop de profit. C'est à lui qu'il appartient de trans-

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

Procurez-vous

LA BOURSE

sommairement expliquée

par ANTONIN LEFEBVRE, L.L.L.

25 cts l'exemplaire

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

Les Affaires

C. P. 100 — Station B

Québec

mettre les réactions du consommateur aux intermédiaires qui l'ont précédé dans l'échelle de la distribution.

Le commerce doit se protéger jusqu'à un certain point, mais pas au détriment du consommateur qui est et restera le roi. Plus le détaillant s'attirera les bonnes grâces du consommateur, meilleures seront les attaches de ce dernier plus tard. Et c'est le temps ou jamais de songer à "plus tard", c'est-à-dire à l'époque où la concurrence s'exerçant librement, on sera bien content de trouver une clientèle sympathique.

L'argent se raréfie à l'heure présente par la faute de ceux qui veulent éteindre jusqu'au dernier sou de profit sans songer que le consommateur saura se souvenir. L'enquête gouvernementale annoncée s'impose au plus tôt, autant pour disculper les détaillants que pour montrer que les profiteurs ne sont pas toujours parmi les intermédiaires ou les producteurs les plus proches du consommateur.

—Louis-A. BELISLE.

- * -

AIME TON CONCURRENT

Tu ne peux rien gagner à dire du mal de ton concurrent, ton client pensera que tu es jaloux de quelqu'un qui fait mieux ses affaires que toi. Insinctivement il se méfiera, sa tendance sera de chercher à faire connaissance avec la concurrence, ou, si c'est fait il tâchera de mieux connaître ses prix.

Supprimer, ou coordonner?

Par Richard Joly

- Extrait de l'"Echo du Bas-St-Laurent", (Rimouski)

NOTRE époque est sans contredit l'âge d'or des organisations, et de l'organisation. Tous les champs d'activités, culturel, économique, social, politique, religieux, se voient englobés, retournés en tous sens, accaparés presque par une multitude d'organismes, de clubs, de confréries, de sociétés pour ceci ou cela, de ligues et d'associations qui se réclament tous d'un idéal bien distinct et se lancent à corps perdu dans des programmes d'activités qui auraient tôt fait de renouveler la face de la terre si on pouvait les conduire à terme. Impossible de se tourner à droite ou à gauche; il se rencontre partout quelque groupement prêt à vous enrôler au service d'une cause excellente, et qui fera de vous (du moins on l'espère) un homme neuf au service du milieu, du pays ou de l'Église.

Si vous croyez que j'exagère, essayez de trouver chez-nous,

à Rimouski, une seule soirée où tous les gens restent chez-eux. L'Hôtel de Ville, — notre seul local civique encore, hélas, — est réservé des semaines à l'avance, et personne ne pourrait tenir un compte exact de toutes ces réunions qui se tiennent dans les bureaux d'affaires, dans les résidences, au presbytère, au Séminaire, et en cent endroits divers. Je suis sûr qu'il serait possible de compter mentalement vingt-cinq organisations différentes chez-nous, et cela sans tenir compte des efforts supplémentaires qu'exigent toutes sortes d'affiliations régionales, provinciales ou nationales.

Je ne nie pas que l'idée de l'association soit une excellente chose. Elle favorise les contacts sociaux, et force à prendre conscience des problèmes d'un milieu. Elle donne une vigueur nouvelle aux efforts de l'individu, et sert grandement à créer une opinion publique dont nos

dirigeants ont besoin, pour diriger leurs vues d'ensemble ou pour ne pas prendre de mesures contraires à l'intérêt commun. Elle produit des réalisations admirables, impossibles à l'individu seul, et elle ajoute chaque jour aux avantages qu'il y a à vivre dans un milieu comme le nôtre.

Il ne faut toutefois pas se laisser éblouir par tous ces avantages, et conclure simplement que plus l'on a d'une excellente chose, mieux l'on se trouve. *L'inconvénient le plus évident, c'est sûrement la dispersion des efforts.* Une foule d'organisations chez-nous n'ont pas d'objectifs assez distincts pour justifier une existence séparée. Parce que l'on met l'accent sur tel ou tel aspect de la vie sociale, l'on se croit appelé à former un corps distinct, et un nouvel organisme est né: réunions, souscriptions, programmes, tout est mis en œuvre, avec, comme première résultante, que tout cet effort ne va pas à un autre organisme déjà constituée, et qui végète peut-être, quoiqu'il s'occupe à peu près du même problème. Les programmes d'action de plusieurs de nos sociétés ou

clubs, ou ligues ou mouvements de tous ordres, me paraissent souvent empiéter les uns sur les autres, s'exécuter avec une véritable débauche de temps et d'énergie.

De plus, me semble-t-il, *parce que l'on agit trop, l'on ne pense pas assez.* Un milieu ne s'améliore pas, ne se renouvelle pas sous les coups isolés et mal concertés même des gens les mieux intentionnés. Chacun mettant l'accent sur son point de vue, il reste des secteurs complets de notre vie économique et sociale qui ne tombent sous la «jurisdiction» de personne, tandis que d'autres sont l'objet de contestations plus ou moins féroces. Aucun plan, ou à peu près pas, n'existant pour coordonner les efforts de la collectivité, notre progrès est laissé au petit bonheur des techniques particulières ou des initiatives restreintes de tel ou tel groupement.

Et tout cela sans compter que nous avons un groupe limité de chefs. Selon le dicton populaire, «ce sont toujours les mêmes qui se font tuer», et bien rares sont les groupements chez-nous qui apportent autant d'importance

à la formation de successeurs aux dirigeants actuels qu'à la mise en marche de certaines activités concrètes et d'importance passagère. C'est ainsi que pour une bonne partie de notre élite, toute vie de famille intense est franchement impossible, tant sont nombreuses les soirées de comités, et si rares les moments où l'on puisse cesser d'agir un moment pour pouvoir préparer l'action par la pensée.

Vous avez tous deviné l'une des deux solutions que l'on peut entrevoir au problème (s'il en est d'autres, je serai très heureux d'en faire mention ici), celle qui consisterait à supprimer quelques-unes des organisations actuellement en existence. Vous avez tous songé, également, aux difficultés formidables de cette solution: en somme, qui sera le «sacrifié»? Quelle autorité viendra émonder cette végétation folle qui empêche la maturation des fruits? Qui chez-nous possède la compétence, l'audace et l'autorité de prononcer le «Veuillez disparaître» fatal? Ou bien,

l'on peut imaginer que le mouvement lui-même décide de se faire disparaître: je n'aime pas songer au vacarme, aux protestations et aux accusations de trahison que devraient affronter ces administrateurs d'une organisation qui annoncerait un jour: «Messieurs, nous n'existons plus.» Non, le seul résultat que l'on obtiendrait en suivant une telle ligne de conduite, ce serait une mise à la porte des rénégats, et une reprise avec une vigueur nouvelle des anciennes activités.

A mon sens, la seule solution à ce problème, — et si vous vous y êtes déjà trouvé engagé, vous savez qu'il n'est pas fictif, — c'est dans le sens d'une coordination parfaite que nous la trouverons. Elle exigera une longue étude; elle demandera des réflexions profondes sur les besoins de notre milieu; elle devra pouvoir compter sur la collaboration entière de tous; je crois cependant qu'elle est parfaitement applicable, et que ses avantages seraient vite appréciés.

**Donnez votre préférence à nos
annonceurs.**

Définition de la liberté

Par Caro'e

Extrait de "La Tribune", (Lévis)

IL n'y a pas de mot qui ait reçu plus de différentes significations et qui ait frappé les esprits de tant de manières que celui de Liberté », écrit Montesquieu dans son œuvre maîtresse, « *L'Esprit des Loix* ». Pour lui, la liberté est fondée sur une large compréhension de la vie humaine et sur la vue relative des choses. C'est celle que doit concevoir l'historien qui a comparé toutes les époques, le voyageur qui a étudié les coutumes, les usages et les règles des peuples qu'il a visités. Pour en saisir le sens, il faut avoir le goût des nuances, savoir aimer les hommes jusque dans leurs bizarreries et vouloir les comprendre plus que les juger, car ce qui choque les esprits dans un pays paraît tout naturel dans un autre. Comment pourrait-il en être autrement, quand on considère la prodigieuse variété des conditions humaines ?

Il s'ensuit que les hommes ne sauraient être gouvernés selon un modèle uniforme et invariable. Il est préférable qu'ils puissent développer leur nature particulière et vivre de leur vie propre, ce qui est bon pour un peuple ne l'étant pas pour l'autre. Aussi, ce n'est pas parce qu'une nation est ou se croit supérieure à une autre qu'elle a le droit de lui imposer ses manières de voir et de sentir. « Ce fut toujours », écrit l'illustre précurseur de la Révolution française, « l'erreur des conquérants de vouloir donner à tous les peuples soumis leurs lois et leurs coutumes ». Toutes les formes de gouvernement, selon lui, sont admissibles pourvu qu'elles correspondent aux dispositions des peuples auxquels elles s'appliquent. Il n'en exclut que le despotisme. « Le despote », poursuit-il, « niant la vie dans la variété de ses formes, veut tout uniformiser. Ce n'est pas de

cette façon que s'obtient l'unité du corps politique, qui n'existe que dans les gouvernements modérés. L'unité ne s'impose pas: elle se crée et se recrée à chaque instant, et en voulant assujettir tout le monde à une volonté unique, on n'a toujours qu'un semblant d'unité qui cache des divisions réelles.

Montesquieu fait confiance à l'homme. Loin de constituer un élément de dissolution en politique, la liberté, à son avis, doit être soigneusement maintenue et protégée contre les abus du pouvoir, pour que puisse se développer la véritable union des esprits. «L'art de la politique ne consiste pas à imposer partout une allure générale, mais à savoir combiner les motifs les plus variés pour faire de l'accord

social une harmonie polyphone ». Le despote, au contraire, méconnaît les vrais caractères de la liberté, la relativité des biens et des aspirations individuelles. La liberté pour lui ne peut qu'embrouiller les choses en diminuant sa puissance.

Comment, me direz-vous, cet homme sérieux définit-il au juste la liberté? Il l'envisage comme «une manière de sentir et d'agir, de se comporter envers les autres et envers soi-même, plutôt qu'un droit acquis et bien défini ». C'est souvent «l'esprit », le «sentiment » de la liberté, plus que la liberté elle-même, plus que sa réalité. Ce sentiment donne une impression de sécurité et de confiance qui permet aux individus et aux peuples d'aimer la vie, de marcher la tête haute, de

Bureau:
76 rue St-Joseph
Tél. 2-3002

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

Dr H.-A. Houle

Chirurgien - Dentiste

QUEBEC

respirer à fond, de suivre les inspirations, les impulsions de leur génie naturel. Et je pense en ce moment au complexe de l'Américain qui lui, est entièrement libre, entièrement indépendant. Même si le degré de liberté dont nous jouissons, nous, Canadiens, est très élevé et excite l'envie de bien d'autres nations moins favorisées, il n'atteint pas la plénitude de celui de notre voisin. Ceux qui savent établir une comparaison entre notre liberté relative et sa liberté absolue, même si bien souvent, les deux ne se distinguent que par des nuances imperceptibles à plusieurs, peuvent me comprendre.

Et pour terminer ces quelques réflexions, il n'est peut-être pas mauvais de rappeler ces vérités profondes énoncées il y a plus de 200 ans, mais toujours d'actualité: «Savoir assurer la liberté au citoyen dans l'état social est toujours un chef-d'œuvre de législation... car le pouvoir tend vers l'excès et c'est dans sa nature d'aller jusqu'aux extrêmes limites. C'est une maladie éternelle des hommes d'abuser du pouvoir. Les lois toujours sages sont celles qui au lieu d'user de contrainte, savent inviter quand il ne faut pas contraindre, conduire quand il ne faut pas commander».



Une revue d'affaires publie un article intitulé «L'Optimisme n'est pas rationnée». Elle fait remarquer qu'il est bon marché et très utiles.

A la réflexion, on n'arrive à rien sans l'optimisme, et c'est lorsque les difficultés s'accroissent qu'il faut redoubler d'optimisme; se dire «il y a des difficultés, mais j'en viendrai à bout», c'est certainement mettre un très gros atout de son côté.

Retenez donc que l'optimisme n'est pas rationné.

L'individualisme est à la base même de l'entreprise privée

L'EVOLUTION du Canada français vers l'industrie et le commerce s'accomplit à une cadence surprenante.

Pour s'être amorcée lentement elle n'en est que plus ferme.

Quand on songe qu'en deux siècles à peine, nous avons dû franchir le chemin parcouru par les nations d'Europe en près de deux mille ans, il faut admettre que nous n'avons pas tant que ça boudé le progrès. Et cette évolution, si elle s'est accomplie en regard du plus formidable ferment industriel de l'histoire, n'en a pas moins été autonome. Elle a été normale en tout point, prudente et créatrice; elle a été également personnelle en ce sens que nous avons tiré parti de nos ressources immédiates conformément à nos besoins et à nos compétences.

Cette assertion pourra paraître exagérée à ceux qui nous comparent aux anglo-saxons des deux côtés de la frontière. Pourtant, les faits sont là pour démontrer que nous avons toujours su nous adapter à notre milieu et aux circonstances en y mettant l'activité nécessaire. Abandonnés par l'Europe, les Canadiens de langue française se sont repliés sur eux-mêmes après 1760 et ils se sont attachés au sol. Ils ont tiré de là tout ce qui était nécessaire pour vivre. Cette

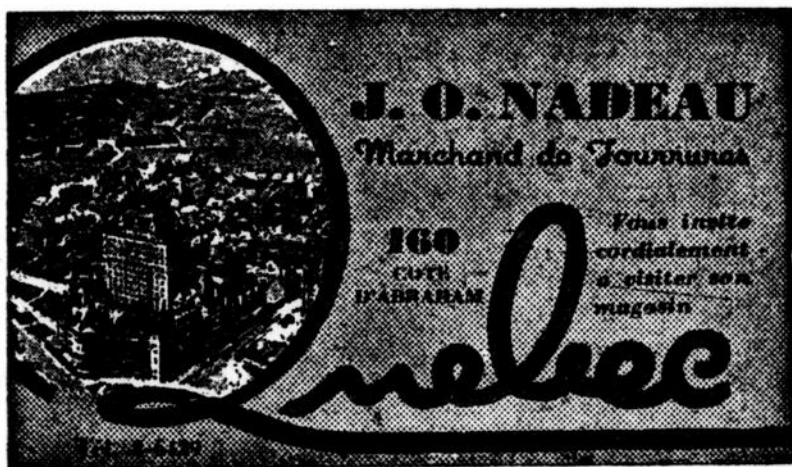
politique leur a valu non pas seulement de vivre mais bien de survivre en tant qu'humains d'abord, en tant que Français ensuite. Et cette même politique leur a valu de ne jamais souffrir de la famine. Le paysan a su s'adapter à des conditions qui étaient alors nouvelles pour lui. Ses fils s'adaptent à leur tour à des conditions changeantes mais tout de même orientées vers le progrès.

Par définition, un paysan est un individualiste. Il n'a guère à compter sur autrui pour faire un succès de son entreprise. Il n'a d'autre patron que sa propre volonté, que sa propre "vaillance". Cette mentalité se continue chez ceux qui, élevés à la campagne, ont dû, faute de place pour s'établir à côté de leur père, émigrer vers les centres urbains. Nos petits industriels sont eux aussi individualistes. Mais il ne faut pas attacher à ce mot le sens péjoratif qu'on lui donne trop souvent.

Il existe en effet un individualisme des plus sains et des plus dignes qui incite à l'indépendance. Si parfois, l'individualisme peut porter quelqu'un à se désintéresser des affaires de son voisin, il n'en reste pas moins un stimulant à se tirer d'affaire seul ou avec un minimum de secours. Dans un monde où trop de gens cherchent à réaliser le plus avec un minimum d'efforts ou à faire gagner son argent par les autres, une mentalité franchement individualiste et indépendante est un atout. Mais dans un monde où l'on ne parle que de coalition, d'esprit d'équipe, de coopéra-

tion et d'entraide, il ne faudrait pas pousser trop loin l'individualisme; ce serait courir à l'isolement. Ce serait aussi laisser inopérantes des forces qui, réunies, groupées et coordonnées, pourraient produire de foudroyants résultats.

En effet, si l'esprit d'équipe dont peuvent être animés dix hommes ordinaires neutralise parfois les efforts dispersés de cent autres, que penser des résultats qu'obtiendraient cent chefs qui s'entendent et qui mettent en commun leur expérience, leur compétence et leurs ressources? Car, il ne faut pas l'oublier, ce qui fait la force de notre époque et de nos concurrents, c'est l'esprit d'équipe réalisé par le sommet. Chacun accomplit dans son domaine un travail personnel, chacun agit indépendamment dans les détails, mais tous se donnent la main pour obtenir un résultat d'ensem-



J. O. NABEAU
 Marchand de Journaux

160
 FIFTH
 ST. ABRAHAM

Plus facile
 cordialement
 à visiter son
 magasin

nabeau

ble. Par des moyens différents qui respectent l'individualité de chacun, on arrive à des conclusions identiques et à des résultats qui font l'affaire de la totalité. Les associations patronales, les groupements d'industriels, de marchands, de vendeurs n'ont pas d'autre but. Mais pour que ces organismes atteignent leur fin, chacun de leurs membres doit pratiquer le sain individualisme qui lui permettra de veiller lui-même aux questions de détails en s'affranchissant de tout secours dont il peut se passer.

L'individualisme est la base même de l'entreprise privée. C'est par lui qu'elle survivra aux bourrasques communistes. C'est par lui que nous, Canadiens de langue française, pourrons achever de franchir la dernière étape qui nous sépare des sommets du progrès moderne.

—Louis-A. BELISLE.

- * -

Savoir acheter et vendre est aussi important que de savoir fabriquer. — *Henri Fayol.*

- * -

Je dois tous mes succès dans la vie à ce que j'ai toujours, et en toutes choses, été en avance d'un quart d'heure. — *Nelson.*

- * -

C'est un grand art d'être supérieur aux autres sans le leur laisser voir.

Une révolution économique universelle

Extrait du "Bulletin" de la Banque Canadienne Nationale

LE monde économique a subi, de nos jours, de profonds changements dont nous constatons les effets sans en discerner peut-être toutes les causes. Ces changements ne sauraient manquer d'avoir, sur notre pays, de profondes répercussions. Aussi l'article qu'a publié dans *Harper's Magazine* (novembre) Miss Barbara Ward, sous le titre *Britain in the Shadow*, présente-t-il un vif intérêt. On en trouvera ci-dessous un résumé des passages essentiels. (L'auteur est attaché à la grande revue londonienne *The Economist*, en qualité de spécialiste des questions étrangères.)

Miss Barbara Ward a passé deux mois, le printemps dernier, aux États-Unis. J'y étais arrivée, écrit-elle, au plus fort de la crise du charbon qui sévissait en Angleterre. Peu après, la décision de substituer en Grèce l'influence américaine à l'in-

fluence anglaise, puis l'exposé de la doctrine Truman révélèrent que la crise que subissait la Grande-Bretagne avait une portée mondiale, et que le déclin de la puissance anglaise, que trahissaient ces symptômes, aurait pour effet de modifier d'une façon radicale les engagements internationaux des États-Unis.

L'Angleterre, selon l'auteur, a connu successivement quatre crises différentes: deux appartiennent déjà à l'histoire, la troisième est d'un passé récent et la quatrième s'est manifestée tout dernièrement. Ces crises n'ayant pas évolué avec la même rapidité, il est difficile de démêler les effets de chacune d'elles, mais toutes ont contribué au même résultat.

La crise la plus ancienne et la plus profonde, c'est celle qu'a provoquée le déplacement de l'influence politique. Si la Grande-Bretagne a dominé le monde au

dix-neuvième siècle, quelle que doive être, au vingtième, la Puissance prépondérante, ce ne sera plus l'Angleterre. La deuxième crise, qui est venue aggraver la première, résulte du fait que l'Angleterre est le seul belligérant — sauf l'Allemagne, l'agresseur — qui ait pris part, du commencement à la fin, aux deux guerres les plus destructrices de l'histoire. La troisième crise, qui a traîné en longueur entre les deux guerres, s'est caractérisée par une stagnation économique et politique progressive. Enfin, la quatrième, qui se manifeste aujourd'hui, se traduit par le manque de pouvoir d'achat à l'extérieur, résultant de l'insuffisance des exportations de charbon et de produits manufacturés.

Ce qui a fait la puissance et la richesse de l'Angleterre au dix-neuvième siècle, c'est l'avènement de la grande production mécanisée. Les Anglais, ayant pris dans ce domaine une avance d'une quarantaine d'années, établirent un réseau de rapports économiques entre les nations, qui créa, pour la première fois dans l'histoire, une véritable éco-

nomie mondiale. Mais l'industrialisation produisit bientôt des excédents de capitaux. Aussi, pendant la première moitié du siècle dernier, à peu près la moitié des capitaux constitués, année par année, en Angleterre, était-elle exportée vers les États-Unis, l'Amérique du Sud, l'Europe, les dominions et les colonies britanniques. Après s'être industrialisée elle-même, l'Angleterre industrialisait les autres pays. Le monde lui est donc redevable, du moins en partie, d'un prodigieux accroissement de la richesse au dix-neuvième siècle.

Le système économique anglais, reposant sur un énorme volume d'échanges, paraît si naturel, il a si bien réussi que, même de nos jours, beaucoup de gens ne sauraient concevoir que les circonstances qui l'ont rendu possible étaient exceptionnelles et qu'en fait, il a toujours été précaire. La nation qui avait pris les devants en matière d'industrialisation était presque complètement tributaire des marchés extérieurs, d'abord pour ses matières premières et, plus tard, pour sa nourriture. Lorsque

L'Angleterre exportait des objets fabriqués, elle importait en retour du coton et de la laine, de la viande et du blé. C'est la libre et large circulation de la livre sterling, plutôt que l'éta-lon-or, qui explique la facilité des opérations de change et de conversion des monnaies à l'époque du libre-échange.

Mais le facteur même qui assurait le fonctionnement du libre-échange contenait le germe de sa propre destruction. Une petite île surpeuplée, qui ne disposait que d'une seule matière première essentielle — le charbon — ne pouvait dominer qu'aussi longtemps que de grands pays, mieux pourvus qu'elle, n'adopteraient pas les mêmes méthodes. Or les exportations de capitaux anglais avaient préci-

sément pour effet d'activer l'industrialisation de ces pays. Ainsi, l'Angleterre édifiait et sapait en même temps sa prépondérance.

Vers la fin du dix-neuvième siècle et pendant la première partie du vingtième, on a vu l'avènement de grands pays, riches en matières premières et disposant d'un marché intérieur si étendu qu'ils pouvaient tirer le meilleur parti de la production industrielle en série. Au premier rang de ces pays figuraient les États-Unis, qui réunissaient tous les éléments nécessaires pour s'assurer la suprématie économique sans remplir toutefois les conditions qui, jusque-là, avaient fait du système britannique un facteur de stabilisation.

Tél. Bur. 2-3592

Tél. Rés. 5-9697

SPÉCIALISTE POUR LA VUE

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

Examineur officiel pour le C.N.R.

Vis-à-vis Carré Jacques-Cartier

94, DE LA COURONNE, (ch. 2)

QUEBEC

L'économie des États-Unis ne pouvait évoluer de la même façon que celle de l'Angleterre. L'industrie américaine s'est développée en concurrence avec l'industrie anglaise; aussi réclama-t-elle, au début, des tarifs protecteurs, tarifs qui ont été maintenus et même relevés longtemps après qu'elle fut devenue la plus puissante du monde. Les États-Unis trouvaient d'ailleurs sur leur propre territoire la plupart des matières premières qu'il fallait pour faire travailler leurs millions d'ouvriers, et toute la nourriture nécessaire.

Les Anglais ne s'en tinrent pas moins, même assez avant dans le vingtième siècle, à un régime douanier très modéré, alors que les placements et les ventes qu'ils faisaient à l'extérieur avaient pour objet de leur assurer les matières premières dont ils avaient besoin. Il y eut, au cours de ce siècle, peu de périodes pendant lesquelles les importations de l'Angleterre ne furent pas plus considérables que ses exportations. Aussi le monde ne manqua-t-il jamais de livres sterling. La libre convertibilité des monnaies a été possible aussi

longtemps que Londres est demeuré le centre d'un système financier qui offrait sans cesse des livres sterling.

Les États-Unis, par suite de leurs immenses progrès industriels et du rendement élevé de la fabrication en série, devinrent au vingtième siècle la principale source de capitaux et le producteur des articles manufacturés les moins chers. Cependant, le reste du monde était incapable de se procurer assez de dollars pour payer les intérêts de ses emprunts et acheter des produits américains. D'autant plus que les producteurs étrangers de matières premières ne pouvaient en vendre aux États-Unis, parce que ceux-ci n'en avaient pas besoin. D'ailleurs les industriels étrangers ne pouvaient guère leur vendre des objets fabriqués, même si leurs prix de revient étaient plus bas (ce qui arrivait rarement), parce que le tarif américain leur interdisait l'accès de ce marché. Tant que les États-Unis continuèrent à prêter des dollars pour assurer le service des intérêts de leurs prêts antérieurs et pour financer les achats de leurs clients, le profond désé-

équilibre des comptes internationaux s'en trouvait masqué. Mais lorsque les États-Unis cessèrent de prêter des capitaux aux autres pays, en 1929, et qu'ils mirent en vigueur, un an plus tard, le tarif Smoot-Hawley, tout le système s'écroula.

Dans de telles conditions, la libre convertibilité devenait un mot vide de sens. Si tout le monde demande des dollars, la convertibilité est tout simplement un moyen de drainer les derniers dollars des nations qui en possèdent encore. Les Anglais l'ont appris à leurs dépens, en août dernier, six mois après qu'ils eurent rétabli la libre conversion de la livre sterling.

La situation des États-Unis contraste avec celle de l'Europe. La guerre a considérablement accru l'outillage industriel de ce pays. Il s'y est, pour ainsi dire, constitué en quatre ans une nouvelle économie qui a doublé la capacité de production de l'ancienne économie que l'on avait mis quelque quatre-vingts ans à établir. Depuis 1939, le chiffre du revenu national a passé de 90 à plus de 180 milliards de dollars, et il n'a pas fléchi jus-

qu'ici. Les moyens de production du pays, dont la moitié était affectée à des fins de destruction pendant la guerre, sont aujourd'hui à la disposition de l'économie de paix. Aussi les États-Unis sont-ils maintenant la nation la plus riche que l'histoire ait connue, alors que les neuf dixièmes du monde luttent contre la misère.

Tous les pays veulent acheter aux États-Unis, mais ils sont moins capables que jamais de leur vendre quelque chose en retour. Les exportations des États-Unis ont atteint cette année environ 16 milliards de dollars, tandis que leurs importations n'ont guère dépassé 8 milliards. Des prêts, surtout le prêt à l'Angleterre, ont comblé jusqu'à présent la différence, mais les produits provenant des États-Unis sont en très grande partie consommés, et tous les pays ont à peu près épuisé leurs réserves de fonds américains. Le moment venu de dépenser leur dernier dollar, ils se trouveront en présence de trois solutions possibles: ou bien ils devront compter sur le renouvellement des crédits américains, ou bien ils

devront augmenter leurs ventes aux États-Unis, ou bien encore ils devront cesser d'acheter dans ce pays. Les deux premières solutions ne dépendent guère de leur volonté, et, s'ils adoptaient la troisième, ils compromettraient leurs chances de rétablissement.

La Grande-Bretagne subit de nos jours, non pas une crise économique passagère, mais un véritable bouleversement de son économie, sur le plan international aussi bien que sur le plan national.

Pendant les années 20 et les années 30, il semble que la nation tout entière ait compté uniquement, pour maintenir sa situation, sur l'impulsion que lui avait communiquée l'énergie de l'ère victorienne, sans se rendre compte que les sources de cette énergie se tarissaient. Au cours de ces deux décades, la base de la pyramide industrielle de la Grande-Bretagne, que constituaient les industries lourdes et les textiles, fut sérieusement ébranlée. A peine s'apercevait-on, à cette époque-là, que les fondations de l'économie britannique fléchissaient, parce que le pays continuait à recevoir de

l'extérieur des revenus stables, provenant de ses placements, de sa marine marchande et de ses assurances. Les signaux d'alarme ne manquaient pourtant pas; notamment le fardeau de plus de deux millions de chômeurs qui a déterminé, dans les classes laborieuses, une attitude devant le chômage dont la société subit aujourd'hui les conséquences. Alors qu'il serait tellement urgent d'augmenter la production, l'un des motifs qui dissuadent l'ouvrier de travailler davantage, c'est la crainte de ne pouvoir trouver, sa tâche finie, un nouvel emploi.

La stagnation s'étendait d'ailleurs à l'administration de la grande industrie. On a négligé de moderniser l'outillage désuet des charbonnages et de l'industrie textile. Il est vrai qu'on a réorganisé la sidérurgie, mais d'une façon si incomplète qu'en 1939 l'acier anglais coûtait quatre fois plus cher que l'acier belge. Les placements de capitaux dans l'industrie se sont chiffrés en moyenne, pendant les années 20, par un million de livres sterling par an et, pendant les années 30, par 6 millions. Or,

une évaluation modérée fait ressortir à 168 millions de livres sterling les nouveaux capitaux dont l'industrie aurait besoin pendant les sept prochaines années, soit une moyenne annuelle de plus de 22 millions de livres sterling. Pour remettre en état les deux principales industries qui alimentent le commerce d'exportation — le charbon et les textiles — afin d'en accroître le rendement et de réduire les prix de revient, il faudrait des ressources presque deux fois plus considérables que le revenu national actuel de l'Angleterre.

Ce n'est donc plus à la Grande-Bretagne qu'incombe la responsabilité d'assurer le fonctionnement de l'économie mondiale. La Grande-Bretagne et le *Commonwealth* peuvent encore y tenir un rôle vital, mais ils ne seront plus désormais que des auxiliaires. Quelque autre Puissance devra en prendre l'initiative. La Russie a la volonté de jouer ce

rôle, mais elle ne dispose pas des moyens nécessaires. Seuls les États-Unis possèdent les ressources indispensables et autorisent l'espoir que le monde ne sera pas assujéti à un régime totalitaire.

Le déséquilibre des échanges, qu'atténuera l'accroissement de la production en Angleterre et en Europe, n'en demeurera pas moins un facteur d'instabilité aussi longtemps que les États-Unis vendront plus qu'ils n'achèteront, provoquant ainsi un manque constant de devises américaines dans les autres pays. Le plan Marshall contribuera sans doute à la restauration de l'Europe, mais la situation mondiale ne sera pas définitivement rétablie, à moins que les États-Unis n'augmentent leurs importations, ou ne réduisent leurs exportations, ou ne comblerent, au moyen de prêts à jet continu, le déficit de la balance des comptes internationaux.

- * -

C'est une grande misère que de n'avoir pas assez d'esprit pour bien parler, n'y assez de jugement pour se taire.—*La Bruyère.*

L'art de la publicité

Par Aimé Morisset, Extrait du "Droit" (Ottawa)

Quand la publicité fait sa propre publicité, on peut s'attendre à la voir prodiguer les inépuisables trésors d'arts et d'ingéniosité dont elle détient le secret.

C'est dire qu'on prend autant de plaisir esthétique que d'intérêt documentaire à feuilleter le splendide album que, sous ce titre, *la Publicité Française*, vient d'éditer la Fédération française de la publicité à l'occasion de la consultation internationale des Fédérations et Associations de publicité qui s'est tenue au mois de juillet dernier.

Dans ce recueil de cinq cents pages, format in-folio, sont réunis, avec une nomenclature d'ordre professionnel, les spécimens les plus expressifs et les plus originaux de la technique publicitaire. Il associe le lecteur à la prodigieuse évolution d'un art qui a singulièrement élargi ses frontières depuis le début de ce siècle, où les affiches signées

Mucha, Chéret, Willette ou Capiello le popularisèrent.

La publicité est de tous les temps. Elle revit dans les graffiti des villes romaines exhumées, dans les pittoresques enseignes des boutiques médiévales, dont quelques-unes sont à l'origine des noms de rues du vieux Paris: rue du Pot d'Etain, rue du Cœur Volant, rue du Chat qui pêche, etc...

Mais elle ne s'étale plus aujourd'hui exclusivement sur le mur ou sur le papier-journal.

Elle tend à devenir mobile, vivante, dynamique. Elle met en œuvre les ressources conjuguées de la lumière, du mouvement, du relief et de la couleur. Notre temps est celui de la publicité à trois dimensions, qui vise à agir sur tous nos sens par des moyens d'apparences simples et directs, mais, en réalité, savamment calculés en fonction de l'objet, du marché, de l'actualité, du progrès technique.

Son soubassement demeure psychologique. Il s'agit de solliciter et fixer la curiosité du public, qui est plus dispersée qu'elle ne le fut en aucun temps. Elle pourrait reprendre à son compte le mot de Tércence: «Rien de ce qui est humain ne m'est étranger», car il lui faut capter les mille nuances de l'émotivité d'une clientèle recrutée dans les milieux les plus divers, provoquer le petit «choc» l'effet de surprise, qui portera son attention sur tel objet ou plutôt sur tel autre.

Aussi est-elle la synthèse de tous les genres, de l'humour au pathétique, du cocasse à l'idéalisation. Elle mobilise toutes les

figurations de l'art et de la nature: le corps féminin, la fleur, l'histoire naturelle, la mer, l'architecture, la mécanique. Elle a mille visages, mais un seul but: forcer l'intérêt.

Faut-il dire que c'est un art où la puissance inventive du génie français, tempérée par son sens spécifique de la mesure, donne sa pleine aptitude? Il est mis, en France, au service d'industries de luxe dont la renommée a depuis longtemps franchi les frontières et qui sont, à l'étranger, les messagères d'un goût, d'un souci de la qualité dont l'éloge n'est plus à faire. C'est aussi cette obsession de la qualité qui inspire la technique publicitaire

Téléphones: 2-5671 — 2-5672 — 2-5673

Pratte & Côté, Enrg.

Courtiers d'assurances

Assurances de toutes sortes

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

126, rue St-Pierre,

(Edifice Dominion)

Québec

française dans les images qu'elle met sous les yeux de l'acheteur, du lecteur, du spectateur, du touriste. Naguère reléguée au rang des arts mineurs, la publicité a aujourd'hui son salon, ses expositions, sa présence assurée dans toutes les manifestations de la vie esthétique et culturelle. Les plus grands artistes ne dérogent point en lui prêtant leur pinceau ou leur crayon; les vedettes de l'écran, de la radio ou du théâtre lui apportent leur concours; tout un monde vit aujourd'hui par ou pour la publicité, que son évaluation place au carrefour des techniques les plus diverses et qui est devenue, à proprement parler, l'«orchestration» d'un thème commercial.

Ce monde d'artistes, de maîtres et d'agents commerciaux a son statut, sa discipline, ses lois

d'entr'aide. L'album de la *Publicité française* donne de son organisation professionnelle et syndicale un aperçu très complet. On y trouve même «le code moral du publicitaire», véritable décalogue où s'inscrivent les règles dont il ne doit point se départir: conscience professionnelle, sociabilité, probité, respect des anciens, esprit d'équipe, loyauté, persévérance.

Art ancien, technique ultramoderne, la publicité est une science humaine soucieuse de sa dignité et dont le progrès va de pair avec le sens de la solidarité sociale.

L'Album publié par la Fédération française sera regardé un jour comme un monument de l'art publicitaire à notre époque; c'est le plus bel hommage que l'on puisse rendre à ses auteurs.

- * -

Voulez-vous qu'on croie du bien de vous? N'en dites pas.—Pascal.

- * -

A une exposition de bagages et d'objets en cuir qui a eu lieu à New-York en août, on a acheté huit fois plus qu'en 1941.

On a surtout acheté de la marchandise de haute qualité, et très chère.

Deux notes de services à nos secrétaires

Par Paul Antoine. Extrait et adapté de "Vendre", (Paris).

PREMIÈRE NOTE:

Exécution du courrier

— Un courrier bien fait classe une maison.

— Un courrier fait en hâte et sans méthode ne peut être bien fait.

Par conséquent:

— Attachez-vous à faire correctement vos signes sténographiques pour éviter toute erreur d'interprétation au moment de la relecture.

— Si vous n'avez pas compris le texte dicté, demandez des ex-

plications: on ne peut bien faire un travail dont on n'a pas saisi le sens.

— Si vous avez à rédiger vous-mêmes, faites-le avec soin, en vous inspirant des conseils donnés par la note suivante.

— Dactylographiez sans perdre de temps, mais posément: rien ne fait perdre plus de temps qu'un travail refusé à la signature.

— Veillez à la mise en page et à la présentation de votre courrier: placez sa hauteur de manière à ménager en tête et

Tél. 2-8439

ALPHONSE PAQUIN, Enrg.

Cuirs, Fournitures pour
Selliers et Cordonniers

27-29, rue St-Pierre,

Québec

en pied des blancs harmonieux.

— Pour que l'ensemble du courrier conserve son caractère d'unité, quel qu'en soit l'auteur, respectez les marges latérales ci-dessous :

marge de gauche :	13
alinéas :	18
sonnette :	70

— Utilisez de 2 à 4 lettres au delà de la sonnette. Jamais plus. Vous éviterez ainsi de donner à vos fins de lignes l'apparence d'un désordre inélégant, à moins que vous ne soyez assez habiles pour « sortir » tout votre courrier en disposition alignée à droite comme à gauche, exactement comme une page de composition typographique (mais cela, c'est le grand art).

Corrections.

Attachez-vous à éviter les fautes de frappe et à corriger avec grand soin celles qui se produiront. Rien ne nuit à la présentation d'une lettre comme un coup de gomme malheureux.

Utilisez une gomme ferme, mais douce, et une cache. Ayez la main légère. Lorsque vous frappez sur une correction, pre-

nez garde à l'emplacement exact de la nouvelle frappe.

— Reportez les corrections sur les pelures.

— Une correction manuscrite est-elle apportée à la signature ? N'omettez pas de la reporter à la plume sur les pelures.

Signature du courrier.

— Présentez votre courrier à la signature, accompagné de ses pièces jointes, de ses pelures et du dossier d'où résulte la lettre.

— Préparez votre courrier pour la signature à 10 h. 45 et 4 h. 15.

— Présentez-le à 11 h. et 4 h. 30.

— Assurez-en le départ dès qu'il vous revient signé.

— Vérifiez ensuite les lettres qui peuvent rester en souffrance : s'il y en a une urgente, exécutez-la tout de suite et faites-la signer dès qu'elle est prête.

— Le courrier cacheté et timbré, continuez à dactylographier le travail qui vous a été dicté en le datant du lendemain.

DEUXIÈME NOTE:

*Quelques conseils et quelques trucs
de rédaction*

Le *moi* étant haïssable et le *nous* presque autant, évitons-les, au début de tout paragraphe et surtout au début du premier.

— *Pour répondre au désir exprimé par votre lettre du . . .*

— *Par votre lettre du . . ., vous avez bien voulu nous faire savoir . . .,*

— *Votre lettre du . . ., nous est bien parvenue et, pour répondre à votre désir . . .,*

Mieux encore, lorsqu'il est possible, commençons par un substantif:

— *Les précisions que nous apporte votre lettre du . . .*

Proscrire la tournure:

— *Nous avons votre lettre du . . . qui a eu notre meilleure attention . . .*

D'abord le double hiatus *qui a eu* est du plus désagréable effet; ensuite laisser supposer à notre correspondant que sa prose pourrait n'avoir été lue que distraitemment, est assez désobligeant.

Toutefois, il ne faut pas torturer le texte pour éviter le *nous* initial. Il est des cas où il peut être employé si la phrase est habilement construite. Par exemple, à un client qui réclame une commande déjà ancienne, au lieu de dire:

— *Nous n'avons pu, malgré notre vif désir de vous être agréables, exécuter encore l'ordre que... disons plutôt:*

Marion & Marion

BREVETS D'INVENTION

MARQUES DE COMMERCE

DESSINS DE FABRIQUE

en tous pays

**Raymond-A. ROBIC****J.-Alfred BASTIEN**

Montréal

— *Nous n'avons pas perdu de vue l'urgence de vos besoins, mais...*

Le premier *nous* est évidemment critiquable, le second est parfaitement admissible; il devient, dans ce cas, un hommage et n'est plus choquant.

Pour éliminer les *nous* initiaux, nous pouvons aussi enchaîner les autres paragraphes par une conjonction, ou mieux par une tournure comme:

— *D'autre part... nous*

— *Par ailleurs... nous*

— *Bien que tout disposés à...*

— *Bien que très désireux de...*

— *Malgré notre vif souci de vous être agréable, nous...*

— *Bien que soucieux de...*

Éviter les *nounous*, tout en sachant que malgré leur inélégance il n'est pas toujours possible de les écarter (*nous nous faisons un plaisir de...*).

Pour commencer une lettre de refus, au lieu de dire:

— *Nous avons le regret de ne pouvoir...*

Nous pouvons dire:

— *Malgré notre vif désir de vous être agréables, nous ne voyons pas la possibilité...*

Mais encore mieux:

— *Nous vous donnerions bien volontiers notre accord sur les termes de la proposition que nous apporte votre lettre du... si les circonstances...*

Dans le cours des paragraphes

Pas d'infinitifs en cascade, surtout du premier groupe (en *er*):

— *Songer à ne pas manquer de laisser supposer que...* L'exemple est un peu caricatural, mais est-il si rare?...

Éviter les rimes:

— *Nous avons l'intention de faire cette expédition...*

Disons mieux:

— *Nous avons l'intention d'expédier ces marchandises...*

Limiter l'emploi des mots vagues, à sens trop universel, lesquels, par paresse, viennent trop souvent à l'esprit: *faire, mettre, d're, chose, affaire*, etc. La ménagère fait son lit, sa cuisine, ses chaussures, ses cuivres. Si elle cherchait le mot propre, elle *dresserait* son lit, *cirerait* ses chaussures, *astiquerait* ou *fourbirait* ses cuivres, *préparerait* son repas, etc.

Évitons surtout l'usage du mot *faire* dans les tournures com-

pliquées, d'autant plus inutiles qu'il existe un mot simple:

— *Ne pas faire l'expédition de ... mais expédier.*

— *Ne pas faire l'envoi de ... mais envoyer.*

— *Ne pas faire l'addition de ... mais additionner.*

— *Ne pas faire l'agrèage de ... mais agréer.*

— *Ne pas faire le total de ... mais totaliser.*

Employer le mot négatif quand il existe (et c'est fréquent) et non le mot affirmatif accompagné d'une négation:

— *Il ne paraît pas utile ... Il paraît inutile.*

— *Il n'est pas nécessaire ...*

Il est superflu.

— *Nous n'avons pas de réponse ... Nous sommes privés de votre réponse.*

— *Ce n'est pas possible ... C'est impossible.*

Bannissons résolument les néologismes du type: *solutionner, auditionner, visionner, réceptionner*, sauf à réserver rigoureusement les derniers aux acceptions techniques précises pour lesquelles ils ont été créés. Pratiquement, nous pouvons toujours remplacer *réceptionner* par *agréer*, si nous trouvons *recevoir* imprécis.

Bannissons aussi les locutions

Liste des débiteurs inscrits sous la

LOI LACOMBE

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

EDITION du 1er NOVEMBRE 1946

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

PRIX \$1.00 (franco)

En vente seulement à:

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

vicieuses, pourtant fréquemment employées :

— *Je m'en rappelle, malgré que, dans ce but, tel que, etc.*

Méfions-nous de l'emploi maladroit de la négation après les verbes douter ou craindre. Disons :

— *Nous ne doutons pas que vous ayez prochainement satisfaction . . .*

Et non : *Que vous n'ayez . . .* ce qui, malgré certains grammairiens, pourrait être compris à l'envers par votre correspondant.

Répétitions.

Quand le même mot vient plusieurs fois à l'idée, c'est à la première place qu'il vaut mieux lui substituer un synonyme et non à la deuxième.

Si vraiment le mot convient, le lecteur l'attend, ne le trouve pas, et voit tout de suite la substitution effectuée pour éviter une redite (car il voit aussi le premier). Cet effort subjectif ne se produit plus dans le cas contraire, même si le mot substitué est un peu impropre.

Si nous avons commis une erreur, sachons rester dignes en nous excusant :

— *Par suite d'une erreur de nos services que vous aurez certainement l'indulgence de vouloir bien excuser . . .*

N'ayons jamais l'air de suspecter la bonne foi d'un client même si nous estimons être fondés à le faire, et disons par exemple :

— *En conséquence des termes de votre lettre du . . . nous nous informons auprès de notre agent des conditions dans lesquelles votre commande . . .*

Au reçu de sa réponse, nous pourrions revenir sur la question.

A un agent réclamant indûment une indemnité ou un crédit de commission :

Ne dites pas :

— *Dans ces conditions nous ne tenons pas compte . . .*

Encore moins :

— *Dans ces conditions il nous est impossible de vous créditer.*

Ni surtout :

— *Dans ces conditions, nous ne vous allouons pas.*

Mais bien :

— *Dans ces conditions nous ne voyons pas la possibilité de vous créditer . . .*

Fin de lettre

Lorsque nous terminons une lettre à un client:

— *Et dévoués à vos ordres,*

— *Nous vous prions d'agréer ...*
nous entendons dire par là que nous aurons le plaisir à exécuter ses commandes. Abstenons-nous donc d'une telle formule quand (c'est encore, hélas, quelquefois le cas), nous écrivons que nous ne pouvons enregistrer un ordre que sous des conditions en rendant la livraison incertaine.

Si la société s'adresse à titre personnel à un correspondant, sans toutefois atteindre à la familiarité de la correspondance privée, nous terminerons:

— *Avec l'expression de nos sentiments sympathiques.*

Avant les salutations, finir avec le sourire commercial: *Nous*

apporterons nos meilleurs soins, ... nous souhaitons bonne et prompte réception.

Pour terminer une lettre mettant au point une difficulté:

— *Nous plaisant à espérer que vous avez ainsi dire toute satisfaction (tous apaisements), ... que ce malentendu ne laissera dans votre esprit aucune nuance de mécontentement ... n'apportera aucun trouble dans les bonnes relations commerciales que nous avons le plaisir d'entendre avec vous ...*

Pour finir une lettre accordant une prorogation ou une faveur: *Nous félicitant ... ou très satisfaits de cette occasion de vous être agréables ...* (Très heureux est exagéré, car vraiment le bonheur, c'est autre chose) ...

La note finale, aimable, est à

PLateau 3403

En gros seulement

J. N. ARSENAULT L^{TÉE} LTD.

Articles en bois — Woodenware
Spécialités pour bébés Baby's Specialities

447-453. Ontario E.

Montreal

accentuer d'autant plus que la lettre elle-même l'était moins, quand elle oppose un refus notamment.

En fin de lettre (et ailleurs aussi, mais c'est à la fin que les chances se multiplient), éviter l'anacoluthé, à laquelle expose souvent le mot final. Si le mot aimable est un participe présent, ou un complément circonstanciel, il faut que le sujet soit le même que celui de la proposition principale.

Donc après: *Espérant que... Souhaitant que... Satisfait de... Dans l'attente... etc...* (c'est nous qui espérons, qui souhaitons, qui attendons), etc., on ne peut terminer par:

Veillez agréer... car c'est le destinataire qui agréé.

Il faut toujours mettre: *Nous vous prions...* Le *Nous* n'est pas haïssable lorsqu'il précède des salutations, des excuses, des remerciements. Au contraire, il les rend à dessein moins impersonnels, moins anonymes.

Le *Veillez agréer* est donc à réserver quand, à la fois: 1° On veut supprimer un *Nous* parce qu'il y en a déjà plus haut;

2° On n'a pu s'abstenir des *Espérant que*, etc...; enfin lorsque la formule aimable s'exprime par un substantif:

— *Avec l'assurance de... Avec l'espoir de... Avec l'expression de notre gratitude anticipée... Veillez agréer.*

Car notre personnalité, auteur conscient de l'amabilité, se trouve dans le premier membre de la phrase et atténue la sécheresse qu'implique l'impératif du second membre.

Après avoir épuisé notre style par l'usage de ces «trucs» qui procèdent d'ailleurs des règles élémentaires de la grammaire, il conviendra, et il sera facile de constituer un recueil de textes qui permettra pratiquement de répondre avec facilité à la plupart des lettres courantes.

Il suffira d'y porter quelque attention pour que ce recueil assez riche fasse gagner un temps considérable aux dicteurs et aux dactylographes, sans préjudice d'une noblesse de tenue et d'unité qui constitueront un style *maison* de très heureux effet sur ses correspondants.

POUR MENER A BIEN UNE ENTREPRISE

Les capitaines de « teams » de football savent, pour la plupart, comment traiter leurs joueurs de façon à créer un esprit d'équipe et les stimuler sans cesse, afin qu'ils multiplient leurs efforts.

Aucune parole ne devrait être prononcée ni aucun acte commis, qui puisse faire perdre à un joueur la confiance en soi et en son équipe ou son respect pour le capitaine.

Tout homme ou femme qui en dirige d'autres, dans le monde des affaires, pourrait, avec profit, lire ce conseil par deux fois. Il y aurait plus de besogne exécutée heureusement.

Faire perdre à un travailleur le respect de soi et sa confiance en lui-même est une erreur stupide. Elle enlève une grande partie de la valeur de l'homme et lui supprime toute loyauté.

Un directeur peut blâmer une machine s'il le désire. Elle n'a aucune sensibilité. Mais il ne devrait pas diriger des êtres humains en les blâmant. Tout capitaine d'équipe sportive est conscient de cette vérité. Mais il y a beaucoup de contremaîtres et même de directeurs qui l'ignorent encore. — « Fourrures ».

- * -

Quand un plombier fait une erreur, il vous la facture deux fois.

Quand un avocat commet une erreur, il est fier de lui; ça lui permet de reprendre sa cause, à vos dépens.

Quand un juge donne un mauvais jugement, il établit la jurisprudence.

Mais lorsqu'un homme d'affaires commet une erreur, il en subit presque toujours les conséquences.

Pour vous immuniser contre les erreurs, renseignez-vous, lisez les revues qui traitent des questions qui vous intéressent.

Soyez aimable, enthousiaste, optimiste, souriant — plus même qu'il ne le faudrait. Forcez-vous pour en prendre l'habitude.

Lorsqu'un homme ne cherche plus à faire mieux que bien, il est fichu. — B. J. Haydon.

CONSEILS PRATIQUES AUX HOMMES D'AFFAIRES

Ne pars pas trop vite en discussion, de peur qu'à la fin tu ne saches que faire.

Ne sois pas de ceux qui prennent des engagements, de ceux qui se portent caution pour dettes. Si tu n'as pas de quoi payer, pourquoi t'exposer à ce qu'on enlève ton lit de dessous toi ?

Le riche domine sur les pauvres et celui qui emprunte est l'esclave de celui qui prête.

Celui qui garde sa bouche et sa langue, garde son cœur des angoisses.

Mauvais ! Mauvais ! dit l'acheteur, et, en s'en allant, il se félicite !

Celui qui est lent à la colère vaut mieux qu'un héros; et celui qui domine son esprit, que le guerrier qui prend les villes.

Mieux vaut *peu* avec la crainte de Dieu, qu'un grand trésor avec le trouble.

L'homme violent excite des querelles, mais le patient apaise les disputes.

Une réponse douce calme la fureur mais une parole dure excite la colère.

Toutes ces maximes sont tirées de la Bible, Livre des Proverbes.



Une société anglaise va sortir cinq millions de lentilles en « plastique » pour lunettes de haute précision. Elles sont extrêmement légères et très résistantes. Elles absorbent moins de lumière que le verre, et donnent donc une meilleure vision. Elles sont moins susceptibles de s'embuer que les lentilles en verre. Pendant la guerre, on en a employé plus d'un million.

● PEINTURE - EMAUX - VERNIS



DISTRIBUTEURS pour QUEBEC et le DISTRICT

● PAPIERS - TENTURES

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

● VERRE à VITRE POUR L'INDUSTRIE DU BATIMENT

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

● DEPARTEMENT DE DECORATION

D'INTERIEUR et D'EXTERIEUR.

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

Maison fondée en 1868

● GAUTHIER.

QUEBEC

292 ST-JOSEPH,

TEL. 4-4626



MARCEL BOIVIN

Entrepreneur général

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

80, boul. de l'Espinau, Québec

Tél. 3-5813