

Vol. XIX

LES

Numéro 5

AFFAIRES



Juin 1947

20c.

D'un art publicitaire	"Le Clairon"	1
Conditions de travail	"Fourrures"	5
Je vous supplie à genoux de m'en vendre	"Business Week"	7
A notre abonné le plus persévérant	Louis-A. Belisle	9
Les progrès de l'économie canadienne	"N.-Y. Herald Trib."	14
Pourquoi ne pas aspirer au premier rang?	Louis-A. Belisle	20
Un cas de brevets périmés	"Hansard"	25
Rester fidèle à un idéal	Louis-A. Belisle	35
Une entreprise canadienne-française	"Jeune Commerce"	40
Le cuir plastique en Allemagne	"Commerce"	47
La G.-B. répudiera ses dettes de guerre	"Notre Temps"	50
Le coût actuel de la construction	Louis-A. Belisle	55
Modernisation de l'électricité française	Claude Dufresne	61

Une annonce dans

“Les Affaires”

place votre nom sur le pupître
des hommes d'affaires les plus

dynamiques

du Canada français.

**Retenez immédiatement
votre exemplaire de**

CHARPENTE et MENUISERIE

Le premier d'une série d'ouvrages techniques sur les métiers de la construction

● Détails supplémentaires sur demande

LA SOCIÉTÉ CANADIENNE DE TECHNOLOGIE

LOUIS-A. BELISLE, ÉDITEUR

2 et 4, rue St-Jacques,

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

JUIN 1947

231^{ème} Livraison
Vol. XIX, No 5

D'un art publicitaire

Par Charles Doyon

Extrait du « Clairon », (St-Hyacinthe)

DANS la préface d'une oeuvre publiée récemment et intitulée « *Portrait of America* », Bernard de Voto, une autorité en la matière, souligne une nouvelle tendance publicitaire qui devrait soulever un intérêt considérable. Dans le domaine de l'art publicitaire dit-il, l'illustrateur a remplacé le photographe (ce réaliste tou-

jours à l'affût). Or, voici qu'à son tour l'illustrateur perd du terrain. Le goût ayant évolué, le graphisme éclairé n'est plus suffisant et voici que l'artiste de chevalet est de plus en plus en demande. Cette tendance nouvelle pourrait s'exprimer ainsi: Il n'y a plus d'art publicitaire, mais un genre d'information et de réclame qui de

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. Imprimés 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

plus en plus met l'art à contribution. Nous voilà bien loin de l'affiche, du placard et du paravent lithographiques qui furent le médium le plus commun, de la publicité de l'entre-deux guerres. C'était alors l'âge d'or des baigneuses fleuries vues à la loupe, des maisons-calendriers à trois dimensions, des objets-réclames barnumesques. Tout cela existe encore, mais un meilleur goût préside à ces grandiloquences.

Toutefois la lithographie n'a pas dit son dernier mot. Déjà telle compagnie canadienne s'est servie des paysages de Clarence Gagnon, d'A. Y. Jackson et de Goodridge Roberts pour adresser des vœux à sa clientèle. Cela n'est que diffusion. Mais ne nous détrompons pas; quoique d'une autre valeur que la réclame de Bébé Cadum ou de «Miss America», ce genre n'est et ne sera toujours que coloriage publicitaire. Un grand artiste peut s'y adonner avec succès. Pour lui ce ne sera qu'un exercice; car nous croyons que l'art de propagande, le dirigisme, du fait qu'il se plie à une certaine intransigeance et à cause des

restrictions qu'il s'impose n'atteint souvent qu'un but utilitaire.

Dans le champ de la publicité pharmaceutique, de grandes compagnies américaines ont compris l'importance de la contribution de l'art à l'annonce de leurs produits. Ainsi durant la guerre qui vient de se terminer, ces mêmes compagnies ont engagé nombre d'artistes de renom pour couvrir les exploits et les expériences de l'armée et de la marine. Les résultats furent publiés en couleurs dans le magazine «What's new». Le grand public américain s'empressa de voir ces oeuvres d'art et sanctionna ces tentatives. Jusqu'ici rien de bien extraordinaire, puisque très souvent un travail commandé ne laisse à l'artiste suffisamment d'indépendance pour réaliser une oeuvre d'art de qualité.

Je pense ici aux travaux de nos peintres de guerre, lesquels dans l'ensemble n'offrent que peu de transcendance. Mais voici qu'une autre compagnie «Upjohn Ltd» conçoit l'usage de l'art publicitaire d'une manière tout à fait nouvelle. Au

lieu de peinture sur commande elle organisa une investigation afin de découvrir les meilleures toiles américaines qui pourraient de près ou de loin se rapporter à la médecine. Le champ d'action était vaste. L'expérience porta fruit. Il y a quelques mois le magazine «Life» faisait voir quelques-unes des toiles choisies. En même temps Shering Corp. commandait à Rockwell Kent, artiste américain de renom, une série de toiles destinées à exprimer les symptômes mentaux de diverses maladies. En voilà assez pour expliquer l'engouement de plusieurs de nos médecins pour la peinture. Sans doute quelques-uns y voient-ils un complément de leurs diagnostics; si ce n'est pour la plupart, un cadre ouvert sur la spiritualité.

Sans aller chercher les toiles des névropathes et en dehors de l'anecdotique, combien de toiles sereines, combien d'abstractions reposantes, pourraient figurer ici même dans une telle perquisition. Certaines toiles de Pellan et de Borduas. Certaines murales de Lapalme et de Bonin. Certaines compositions surréalistes de nos jeunes peintres pourraient servir un but analogue. C'est en s'inspirant d'une formule identique, que les joailliers De Beers ont déjà demandé, à Derain, Dali, Rivera, et Marie Laurencin entr'autres, un cadre pour les perles.

A ce sujet il faut aussi rapporter l'expérience que tente en notre pays le sympathique LaPalme. En effet il a entrepris pour le compte de «Ayers Ltd.»

Téléphone 4-3380

L. N. LABRECQUE

Courtier en Immeubles

Magnifiques cottages à vendre à St-Sacrement

91, 19e Rue,

Limoilou, Québec

une série de planches sur le thème «les origines de la médecine.» Nous avons vu quelques-unes de ces compositions qui sont de la même veine que son inventaire sur «La guerre à travers les âges» qui reçut un bel accueil d'un bout à l'autre du continent. Avec «les origines de la médecine» notre art publicitaire, à l'instar

des Etats-Unis, a recours à l'action directe de l'artiste peintre. Il ne faut pas s'arrêter en aussi bonne voie! Et M. de Voto de conclure: les corporations seront-elles les mécènes de demain? Verrons-nous une lutte pour la suprématie de l'artiste? Reste à savoir si l'art y perdra?



LES SECRETS DU RIRE

Evitez l'homme qui rit sans sourire. Il y a des gens qui rient comme les pantins d'un rire de ventriloque. Ils ouvrent la bouche toute grande et font du bruit. L'homme qui rit en une série d'aboissements, ou d'explosions comme celles d'une motocyclette, est d'un caractère changeant. Ses impulsions bonnes ou mauvaises, sont bruyantes et fausses.

Méfiez-vous de l'homme qui essaie de dissimuler son rire avec la main comme s'il en avait honte. Il est borné et, partant vaniteux. Trop égoïste pour être un ami sincère, il est probablement faux et surnois.

Prenez garde à celui qui avale son rire comme une grenouille aspirant l'air. S'il est votre patron, il vous exploitera; si c'est vous qui êtes son maître, il vous volera.

Ayez toute confiance en l'homme qui rit par combustion interne, dansant des épaules et rougissant de la face. Mais après tout le meilleur rire est celui qui est naturel et sans artifice; le rire du laissez-aller. Celui qui rit à gorge déployée est toujours un brave homme. Le rire libre signifie un naturel bon, honnête et expansif.

Conditions de travail

Extrait de « Fourrures », (Montréal)

A la suite des enseignements pontificaux, plusieurs sociologues catholiques et autres ont préconisé le mieux-être social et une amélioration maximum du sort des employés. Nous relatons dans le présent article les opinions de M. Charles Luckman, extraites d'une causerie qu'il prononçait il y a quelque temps aux Etats-Unis. M. Luckman fut promu président de la Lever Brothers Co., aux Etats-Unis, en juillet dernier, à l'âge de 37 ans. Bien que sa théorie diffère de celle des catholiques, elle s'en rapproche sensiblement sur ce point: il préconise la sécurité sociale par-

ce que la disparition de la pauvreté constitue pour l'homme d'affaires une prospérité et un profit assurés. Les catholiques eux prétendent qu'un niveau de vie sociale doit être procuré à chaque individu pour qu'il ait la possibilité de parvenir à la vie éternelle, dans des conditions temporelles suffisantes. Voici un résumé des principales remarques de M. Luckman.

«Je m'étonne de constater que nous, hommes d'affaires, nous préconisons le niveau de vie le plus élevé pour tous sans apparemment réaliser que nos propres employés font aussi partie de la société. Il n'est pas

Se porter mieux!

Paraître mieux!

ARRETER DE FUMER SANS MEDECINE!

Sans effort de volonté!

Pour information, inclure votre enveloppe affranchie

PIERRE, 442N, Birks Building. EDMONTON, Alberta

très intelligent de notre part de n'accorder à nos propres employés que le minimum et d'espérer que les autres patrons soient pleins de largesses, et seuls leurs employés nous soient de bons clients.

Je pense que nous avons tout intérêt à accroître graduellement la moyenne des salaires, puisque l'employé instable devient un mauvais client, tandis que l'employé régulier a toujours été considéré comme un client plus libéral à qui nous pouvons accorder du crédit sans risque.

Puis il faut que l'homme vive. Si le salaire stable assure la sécurité, la diminution des heures de travail dans un pays progressif doit contribuer à favoriser la culture et les loisirs. Cette raison fondamentale est d'ordre psychologique.

Quelques-uns d'entre vous se demanderont s'il est sage, qu'en temps que patron, je préconise

des salaires plus élevés, des heures de travail plus courtes et une pension intéressante, etc.. N'est-ce pas dangereux d'infiltrer des idées révolutionnaires aux employés ?

Je répondrai que tous les employés de Lever Brothers savent lire, écrire et comprendre l'Anglais. J'affirmerai que nous pouvons partager ensemble nos espoirs sans craindre d'être mal interprétés. Et à moins que nous partagions nos visions d'avenir, il est impossible que ceux qui travaillent pour nous puissent comprendre les tracasseries inévitables qui se posent chaque jour.

Nous devons travailler à ce que notre pays impose une législation de salaire raisonnable. Nous devons lutter pour une éducation meilleure, pour des loisirs nécessaires. Nous devons susciter des moyens de stabilisation dans l'emploi.



Un jeune vicaire très timide faisait sa première visite paroissiale. Il s'arrête chez une jeune femme qui lui montre avec fierté son premier bébé, âgé d'à peine 4 mois.

— Félicitation, madame, fait l'autre qui ajoute presque aussitôt :
« Est-ce votre plus jeune ? »

“Je vous supplie à genoux de m'en vendre”

Traduit de « Business Week », (New-York)

SI vous êtes à bout d'arguments pour convaincre votre fournisseur de vous expédier des articles rares, nous vous suggérons le modèle suivant, en l'occurrence une lettre qu'envoya un marchand hindou à la succursale de Bombay d'une entreprise américaine.

« Chers Messieurs,

Je suis très surpris de l'horifiant contenu de votre estimée lettre. Son texte m'a plongé dans une consternation et un abattement indescriptibles. Votre cruauté envers moi m'a dé-

semparé et rendu incapable de l'effort enthousiaste indispensable en affaires.

Je m'adresse à vous comme à Dieu le Père, Apollon. Quand le dieu en qui j'ai mis toute ma foi m'oublie, il devient évident que je me suis leurré et que mes affaires doivent périlcliter. Si vous ne m'aidiez pas en cette période critique, je crains de *fermer* mon entreprise pour dégénérer moi-même en un monument de désespoir et de mélancolie.

Malheureusement, malgré que je sois un de vos clients réguliers

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

LA FONDERIE DE L'ISLET, Limitée

127, rue du Pont,
Québec

146, boul. Charest,
Québec

et que vous m'ayez attribué des *batteries* avec des Rs 129-14-0, je n'en reçois pas régulièrement depuis, et j'en manque atrocement. Si vous en êtes maintenant à court, prière de m'enregistrer sur vos listes, et de m'en envoyer ma quote-part, sans autre commande de moi.

Je vous prie de considérer la présente comme une supplique à votre pitié. Je vous formule à nouveau ma demande solen-

nelle, et je vous supplie de me fournir ces *batteries*. J'en éprouve un indicible besoin. Ayez pitié de moi; considérez mon cas comme spécial, et envoyez-moi autant de ces *batteries* que possible. Mon coeur est si lourd et mon esprit si chargé que je n'en puis écrire davantage: les mots me manqueraient pour continuer.

Votre fidèle, »

(signature illisible)

PUBLICITE DE CONFIANCE

Un agent de publicité compétent assure que «quand une femme va acheter quelque chose, deux forces luttent dans son esprit: le désir et la crainte d'être trompée».

Si tous les annonceurs savaient combien les femmes détestent se faire attraper en achetant une chose qui ne leur convient pas, ils se donneraient plus de mal pour rendre leurs annonces dignes de confiance.

«Chat échaudé craint l'eau». Quand une femme a lu une annonce qui promettait trop et l'a crue, elle reste pour toujours méfiante envers cette maison.

Le but de toute publicité efficace est de faire acheter les gens et de les faire revenir. Bref, le but est de vendre la firme. Vendre et perdre des clients est une politique insensée.

En hommage à notre abonné le plus persévérant

CES jours derniers se présentait à nos comptoirs le plus ancien et le plus fidèle de tous nos clients. Il s'agit de monsieur François Breton, de St-Nérée-de-Bellechasse, âgé de 85 ans, et qui est abonné à notre "Semaine Commerciale" depuis sa première année de publication, soit depuis 1894.

Monsieur Breton est venu personnellement, chaque année, payer son abonnement à nos comptoirs. C'est un industriel de la vieille génération, modeste, laborieux, probe, consciencieux et d'une vitalité digne de ce que la race a connu de meilleur. Propriétaire d'une scierie à St-Nérée, il a pu assister à l'évolution lente mais sûre de notre incursion dans le domaine du commerce et de l'industrie. Il a vu le bois se raréfier peu

Tél. 2-8439

ALPHONSE PAQUIN, Enrg.

Cuir, Fournitures pour
Selliers et Cordonniers

27-29, rue St-Pierre,

Québec

à peu dans nos campagnes pendant que les fermes se multipliaient. Il a fait le pont entre la période éminemment stable qui s'est terminée vers 1914 et la période des guerres mondiales, de l'inflation, des crises, des jongleries monétaires auxquelles notre propre génération a été si passivement mêlée.

Ce vétéran de l'une de nos industries les plus représentatives est resté fidèle à sa vocation depuis 63 ans. Il a initié ses fils à l'entreprise qu'il avait fondée, et malgré que son âge lui interdise de prendre aux affaires la part active que lui dicterait son désir d'être utile et de bien servir sa clientèle, il s'intéresse encore à tout avec une remarquable aisance.

L'industrie du bois a été et est encore l'un des domaines où les Canadiens français réussissent le mieux. C'est un domaine qu'ils connaissent pour avoir été constamment en lutte avec la forêt afin de lui arracher des terres cultivables. Mais c'est aussi un domaine dont les frontières reculent chaque année et qui, de ce fait, tend à s'épuiser rapidement. Il importe maintenant de ne pas dilapider ce domaine — qui constitue l'une de nos plus importantes richesses naturelles — en exploitant rationnellement la forêt et en ménageant ses ressources. Tant que l'exploitation forestière s'est limitée à en tirer le bois nécessaire aux constructions et au chauffage, la forêt a pu amplement suffire. Mais aujourd'hui que le bois sert également à fabriquer du papier, de la soie, des plan-

ches murales et mille autres produits de substitution, c'est à se demander si notre domaine forestier pourra répondre longtemps à cette formidable demande qui lui vient de deux continents.

Il n'en reste pas moins que l'exemple de Monsieur François Breton est pour tous une source d'inspiration et qu'il s'en dégage de fort intéressantes réflexions.

Son industrie est avant tout une industrie familiale organisée dans des cadres que connaissent bien tous ceux qui ont suivi notre lent acheminement hors du domaine agricole depuis cent ans. Les entreprises de cette nature ont pu naître et se développer grâce à la proximité des matières premières et à une main-d'œuvre disponible sur place.

Vient de paraître

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

Des milliers d'entreprises ont déjà été organisées sur ce plan et il y a encore de la place pour des milliers d'autres. L'industrie du bois s'est développée chez nous parce que les gens connaissaient bien la forêt et qu'ils ont pu répondre à la demande qui existait et qui existe encore pour ses produits. Mais la forêt n'est pas notre seule richesse naturelle. Elle n'est pas la seule source d'où, par une ou plusieurs transformations successives, nous pouvons tirer des produits vendables à divers stages de leur fabrication.

Notre sous-sol, nos pêcheries maritimes et fluviales, nos fermes elles-mêmes produisent ou contiennent des richesses que l'industrie peut transformer. Ces richesses sont d'accès facile. Il n'y a pas de transport onéreux à payer pour les amener aux entreprises qui peuvent être organisées dans chaque localité pour en effectuer la transformation. Mais au lieu de se limiter à des transformations élémentaires de ces produits, pourquoi ne pas remonter un peu plus dans l'échelle industrielle? Ceux qui transforment le bois en meubles, par exemple, prennent dans la forêt voisine des bois qui arrivent en produits finis aux consommateurs. La transformation effectuée sur place laisse à la main-d'oeuvre locale l'argent qui, autrement, serait payé à des ouvriers de l'extérieur ou de l'étranger. Par ailleurs, la production du bois à pulpe ne rapporte guère que \$12 à \$20 au producteur suivant la qualité du bois et sa distance des centres de consommation, cependant qu'une tonne de papier, qui ab-

sorbe environ une corde de bois, se vend au consommateur au-delà de \$120 sous forme de papier à journal et beaucoup plus encore sous forme de papiers à édition. Les transformations intermédiaires s'accomplissent en partie au pays, ce qui est encore bien, mais en partie à l'étranger, ce qui est moins bien pour notre économie et l'utilisation de notre main-d'oeuvre. Ceux qui transforment sur place le bois en pulpe ont déjà franchi une étape qui permet de tirer un meilleur parti de cette ressource. Et il y aurait moyen de généraliser davantage cette pratique.

Ce ne sont là que quelques aspects de ce que l'industrie forestière peut nous apporter en excédent de ce qu'elle nous laisse actuellement. La même remarque, avec exemples à l'appui, pourrait s'appliquer à nos richesses minières et maritimes. Il appartient à ceux dont la formation a favorisé l'accès aux techniques modernes de choisir le stage de transformation qu'ils sont le mieux préparés à réaliser. Je dis bien de **choisir**, car il y a tant à faire que les premiers arrivants n'ont partout que l'embarras du choix. Ces industries nouvelles, conformes aux exigences des consommateurs qu'une publicité savante tient au courant de ce qui se fabrique de mieux, seront le prolongement naturel de l'effort des pionniers, du calibre de M. Breton, qui ont su commencer par le commencement. L'évolution des goûts, des techniques et des procédés se charge de provoquer d'elle-même l'évolution des industries et leur rendement effectif en bénéfices et en emploiement. — LOUIS-A. BELISLE.

Les progrès de l'économie canadienne

Extrait du « New-York Herald-Tribune » et de
l'« Information Financière », (Montréal)

LA section financière d'une édition récente du « New-York Herald-Tribune » comprenait un supplément spécial sur la situation économique du Canada. Trois pages du journal étaient consacrées à cet exposé, dont une lettre du premier ministre le très hon. M. King, formait l'introduction. M. King y souligne la solidarité économique des Etats-Unis et du Canada et exprime la volonté de son pays de maintenir et de développer les relations économiques des deux pays.

L'exposé du « New-York Herald-Tribune » analyse toutes les activités économiques du Canada et comporte l'étude du marché des valeurs canadiennes des prévisions optimistes.

Suivant un ordre logique, le journal commence par la base de toute économie: les prix, dont le contrôle a réussi au

Canada. C'est pourquoi contrairement aux Etats-Unis, le gouvernement d'Ottawa l'a maintenu tel qu'institué en 1942, avec l'approbation générale du public canadien, qui lui donna pendant la guerre, son appui discipliné.

L'indice des prix canadiens a pu rester de 40 p. cent inférieur à celui des Etats-Unis. Toutefois, pour retourner à l'économie normale, certains plafonds seront supprimés successivement, comme l'a été celui des salaires. Cette suppression n'affectera qu'en dernier lieu les produits alimentaires et les textiles. Elle répond aussi à la volonté du gouvernement canadien de mettre fin aux subventions données aux producteurs de biens de consommation, subventions qui, pour les produits alimentaires s'élevaient fin 1945, à \$130 millions. Malgré la rareté persistante de certains produits ali-

mentaires, les dirigeants canadiens se félicitent de l'heureux résultat du contrôle des prix et espèrent que les Etats-Unis arriveront bientôt à fixer les leurs, ce qui facilitera les relations économiques entre les deux pays.

Passant au commerce extérieur du Canada, le «New-York Herald Tribune» signale qu'il a atteint en 1946 un chiffre qu'il n'avait jamais touché en temps de paix, inférieur de 20 p. cent seulement au maximum de guerre, atteint en 1944. Ce commerce extérieur a été de \$4,200 millions, dont \$2,300 millions pour les exportations. Ces dernières comprenaient toutes les marchandises que le Canada était à même de vendre. Fait important: les Etats-Unis ont remplacé le Royaume-Uni comme principal client du Canada.

40 p. cent en effet du total des exportations canadiennes ont traversé la frontière des Etats-Unis, tandis que 25 p. cent seulement étaient dirigés sur la Grande-Bretagne. Parmi les autres clients du Canada, les pays de l'Empire britannique figurent en bonne place, avant

l'Amérique latine et l'Europe orientale.

Les importations canadiennes totalisèrent l'an dernier \$1,900 millions; les Etats-Unis en reçurent la plus forte proportion, tandis que la Grande-Bretagne reculait de 18 à 8 p.cent. Le «New-York Herald-Tribune» note que le Canada, par une politique de crédits, pousse l'expansion de son commerce extérieur. Les exportations canadiennes à l'Amérique latine ont triplé depuis la guerre, et les importations canadiennes ont augmenté de 50 p.cent par rapport à 1945. La proportion de produits fabriqués dans les exportations canadiennes a considérablement augmenté depuis la guerre; elle contribue 10 p. cent du total.

Le «New-York Herald-Tribune» étudie ensuite le budget.

Il note que, pour la première fois depuis 1940, ce budget s'équilibre. Cet équilibre a pu se réaliser malgré la prévision d'un déficit de \$430 millions. C'est d'autant plus remarquable que les indemnités prévues rien que pour les anciens combattants s'élèvent à près de \$700 millions,

soit \$50 par habitant. Le taux de l'impôt sur le revenu, quoique diminué depuis la guerre, reste toutefois supérieur à ce qu'il était avant. Le programme de prêts à l'étranger du Canada est, proportionnellement au nombre de ses habitants, plus que celui des Etats-Unis et comporte, outre le prêt de \$1,250 millions à la Grande-Bretagne, des prêts de \$650 millions à d'autres pays: Hollande, France, Belgique, Russie et Chine.

Bois et papier

Le «New-York Herald-Tribune» consacre ensuite une partie de son exposé à une richesse essentielle du Canada: l'industrie du bois et de la pâte à papier. Cette industrie accomplit actuellement un grand effort pour satisfaire l'énorme demande mondiale, effort qui a permis de produire, en 1946, 4 millions de tonnes de bois et de pâte à papier, soit 700,000 tonnes de plus qu'en 1945. Les Etats-Unis, là aussi ont été les principaux clients du Canada en achetant 81 p.cent de cette production; 6 p. cent seulement restent au Canada; les 13 p.

cent vont en Grande-Bretagne et ailleurs. Sans redouter la concurrence scandinave, car la demande reste énorme, l'industrie canadienne a créé de nouvelles fabriques de pâte à papier.

C'est dans la production des automobiles seulement que l'industrie canadienne n'a pu réaliser ses projets de 1946. Le Canada a produit, en 1946, 100,000 automobiles de tourisme et 78,000 automobiles commerciales. Ces chiffres étaient respectivement de 153,000 et 54,000 en 1937. Pour 1947, cependant la production canadienne d'automobiles de tourisme doit être de 300,000; celle des véhicules commerciaux de 100,000. Le ralentissement de 1946 est dû à la dépendance de l'industrie automobile canadienne sur l'acier américain, dont la production a été diminuée par les grèves.

La maturité et le développement économique du Canada se reflètent dans la loi de citoyenneté que nous signale le «New-York Herald-Tribune» et qui est entrée en vigueur le 1er janvier. Les Canadiens, tout en restant sujets du roi, deviennent «citoyens du Canada.»

C'est là la consécration de l'attachement séculaire de la population canadienne, dont 3,484,000 membres sont d'origine française, à sa terre.

Cette terre a une richesse impérissable, inépuisable, c'est sa beauté, qui a permis le développement d'une industrie qui joue un rôle économique très important: celle du tourisme. Le «New-York Herald-Tribune» nous signale que le Canada est devenu la terre par excellence du tourisme; plus de 20 millions d'Américains se sont rendus au Canada, en 1946, et y ont dépensé \$200 millions, soit \$40 millions de plus qu'en 1945. Ce sont les Provinces Maritimes qui ont attiré le plus grand nombre de visiteurs américains. Sans doute, le tourisme cana-

dien a dû faire face à quelques difficultés matérielles, mais on espère bien qu'il restera un grand élément des échanges canadiens, dont il représentait 10 p. cent avant la guerre. Parmi les difficultés du tourisme canadien, la pénurie de logement était évidemment la principale, mais le journal nous apprend que cette pénurie affecte les canadiens eux-mêmes.

Avant 1950, nous apprend le journal, pas d'amélioration probable dans la situation. On construisit 50,000 maisons, en 1946, au lieu des 60,000 prévues, faute de main-d'oeuvre et aussi de certains matériaux. On espère toutefois combler ce déficit en 1947.

Le journal nous apprend maintenant que la population cana-

Tél. Bur. 2-3592

Tél. Rés. 9697

SPÉCIALISTE POUR LA VUE

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

OPTOMÉTRISTE

Examinateur officiel pour le C.N.R.

Vis-à-vis Carré Jacques-Cartier

94, DE LA COURONNE, (ch. 2)

QUEBEC

dienne a augmenté de 613,000 âmes depuis 1941. C'est là l'indice d'une population physiquement et moralement saine; mais cette augmentation implique la nécessité d'accroître la production de vivres. C'est un des problèmes du gouvernement canadien. Une récente conférence d'experts agricoles a recommandé de porter le total des emblavures à 24 millions d'acres, soit 500,000 acres de plus que ce qui avait été prévu pour 1946; d'augmenter la production de beurre de 25 millions de livres et celle d'oeufs de 30 millions de douzaines. Selon les dernières estimations, la production de blé du Canada, en 1946, a été de 418 millions de boisseaux, alors qu'elle n'était que de 305 millions en 1945 et que la récolte moyenne est de 350 millions de boisseaux. La Grande-Bretagne est le principal client du Canada en produits alimentaires, bien que les producteurs de blé canadien trouvent le prix fixé pour les ventes de blé à la Grande-Bretagne insuffisant, puisqu'il est inférieur d'environ \$1 au prix mondial de \$2.25 par boisseau.

Le «New-York Herald-Tribune» note que les pêcheries constituent un des principaux éléments de richesse du Canada, puisque la valeur des 500 millions de tonnes de poisson ramenées par les pêcheurs canadiens atteignit l'an dernier \$100 millions. La majeure partie du poisson pêché au Canada est exportée.

L'essor économique du Canada se traduit naturellement par l'augmentation constante des dépôts en banque, qui sont actuellement le double de ce qu'ils étaient en 1942, et depuis 7 ans, sont passés de \$2,600 millions à \$5,900 millions.

Le «New-York Herald-Tribune» complète son exposé par une série de nouvelles brèves. C'est ainsi qu'il nous apprend que l'usine de caoutchouc synthétique du gouvernement canadien, la «Polymer Corporation,» a pu produire 15,000 tonnes dès la première année de sa création et a pu réduire son prix de 39 cents à 18.5 la livre; qu'une foire mondiale se tiendra à Toronto en juin 1948; que les sociétés coopératives canadiennes accroissent ra-

pidement leur chiffre d'affaires que les dividendes payés au Canada en 1946 ont atteint \$286,121,000 contre \$270 millions, en 1945.

L'examen d'ensemble de la situation économique du Canada a permis à l'auteur, M. Raymond L. Hoadley, d'en tirer des enseignements, dans un article de synthèse. Il juge remarquable l'activité canadienne, par rapport à la population, qui n'est que de 12 millions d'âmes. Il souligne toutefois que l'économie canadienne dépend étroitement de celle des

Etats-Unis. Malgré cette dépendance, qui s'est manifestée par les répercussions néfastes pour le Canada des grèves américaines, le Canada a remarquablement prévenu l'inflation. Sans doute les ménagères canadiennes manquent encore de certains produits, mais souligne le rédacteur du «New-York Herald-Tribune,» le Canada est en meilleure posture pour affronter l'après-guerre qu'après 1918. Ce qui lui manque le plus conclut M. Hoadley, c'est un accroissement de sa population. M. Hoadley déplore l'absence de politique d'immigration.

J. O. NADEAU
 Marchand de Journaux

160
 CITE
 D'ABRAM

161-1100

Vous invite
 cordialement
 à visiter son
 magasin

Nadeau

Pourquoi ne pas aspirer au premier rang?

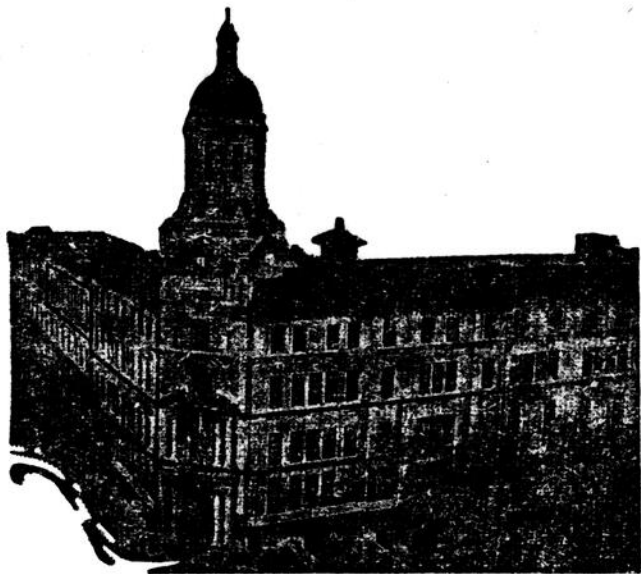
JECOUTAIS l'autre soir avec fierté les impressions que le directeur des Compagnons confiait aux auditeurs de Radio-Canada sur l'accueil qu'a reçu sa valeureuse troupe à London.

Le Rév. Père Légault paraissait lui-même surpris d'avoir rencontré chez nos compatriotes de la province voisine une sympathie aussi chaleureuse, aussi spontanée, qui, d'après ses propres paroles, lui paraissait "opposée au traditionnel flegme anglo-saxon".

Le succès des Compagnons nous vaut une excellente publicité. Mais il nous permet, encore une fois, de toucher du doigt le mur de plus en plus mince qui nous empêche de fraterniser en véritables compatriotes avec nos concitoyens de langue anglaise. Individualistes, indépendants, pratiques, ces derniers savent apprécier à sa juste valeur la compétence où qu'elle se rencontre. Comme nous, ils ont leurs démagogues et leurs patriotards. Mais l'Anglo-canadien moyen est de plus en plus un Canadien tout court et se rapproche ainsi de nous en se détachant de certains préjugés.

Certes M. Drew va passer pour un grand patriote aux yeux de certaine clique en recrutant 125,000 Britons pour cultiver les terres ontariennes. Mais la pro-

vince de Québec, par ses propres moyens, produira chez elle, au cours de 1947, le même nombre de nouveaux Canadiens, dont au moins le tiers pourra plus tard se verser à la culture du sol si seulement on veut leur trouver des terres. Et tous nos compatriotes de langue anglaise, admirateurs du courage — ceux d'entre eux qui comprennent encore le sens du mot "game" à tout le moins — ne pourront que s'émerveiller de



Ecole Supérieure de Commerce de Québec, Inc.

(affiliée à l'Université Laval)

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

COIN COOK et AVENUE CHAUVEAU.

QUEBEC

notre indomptable faculté d'adaptation, de notre canadianisme intégral, de notre marche à une cadence de plus en plus rapide vers ce que la France, l'Angleterre et les Etats-Unis ont réalisé de meilleurs dans des conditions et une ambiance beaucoup plus favorables à celles où nous devons évoluer.

Les succès remportés par les Compagnons ont suscité des commentaires élogieux jusqu'à la Chambre des Communes. En véritables sportifs qu'ils sont, nos compatriotes de langue anglaise ont su reconnaître la supériorité de cette équipe. Ils ont aussi, n'en doutez pas, appris beaucoup de ce succès des nôtres, et l'on peut être sûr qu'ils sauront en tirer parti.

Ne croyez-vous pas que si nos hommes d'affaires réussissaient, dans leur propre domaine, des exploits aussi marqués que les Compagnons ils s'attireraient les louanges et l'admiration des mêmes milieux anglo-canadiens? Certes oui. Et lorsque nous aurons assez appris de nos concurrents d'une autre langue pour lutter à armes égales sur le terrain des affaires, ils nous considéreront plus près d'eux, ils auront pour nous plus de considération parce qu'ils comprendront mieux encore ce langage — le langage des affaires.

Ce que nous devons connaître des affaires, ce sont les méthodes modernes, les procédés les plus efficaces qui se pratiquent sur notre continent, ceux que notre propre ingéniosité peut ajouter au répertoire américain pour le rendre encore plus humain et plus raffiné.

Lorsque nous nous adonnerons sans arrières-pensées au sport des affaires, qui nous empêchera d'y réussir aussi heureusement qu'au théâtre, dans la médecine, le droit ou le hockey ?

Edison disait qu'avant de travailler à une invention il compilait soigneusement tout ce qu'avant lui on avait pu trouver dans le domaine qu'il allait explorer. C'est l'attitude que nous devons nous-même adopter à l'égard du commerce et de l'industrie. Nous vivons dans un milieu où la technique et la pratique des affaires ont évolué comme nulle part ailleurs dans le monde. C'est à nous de tirer tout le parti possible de cet avantage, d'assimiler ce qui se fait de mieux autour de nous, de maîtriser à fond ce qu'a produit de meilleur l'art éminemment humain des affaires et d'y greffer ensuite notre propre personnalité, nos propres conceptions, nos perfectionnements. De la sorte, nous ne paraîtrons plus maladroits parce que nous aurons appris au préalable les règles du jeu. Nous

Bureau:
76 rue St-Joseph
Tél. 2-3002

Bureau Soir et Résidence
550 Chemin Ste-Foy
Tél. 5577

Dr H.-A. Houle

Chirurgien - Dentiste

QUEBEC

ne ferons plus figure d'anachronisme parce que nous irons de l'avant au lieu de tirer d'arrière. Et alors nous pourrons figurer honorablement sur l'échiquier des grandes nations commerçantes du monde.

C'est un honneur qui en vaut bien d'autres, parce que c'est un honneur que seuls peuvent ambitionner les races fortes, entreprenantes, intelligentes et perspicaces — les hommes aux horizons larges comme le monde, à la volonté solide comme l'acier, à l'énergie souple et dynamique à la fois. C'est une fierté que nous devons avoir parce qu'elle est l'essence même du patriotisme.

Pour que les affaires nous hissent sur le pavois, il faudra abandonner les méthodes d'un autre âge et nous astreindre à apprendre ce que nos concurrents les plus avancés ont su porter au sommet des perfectionnements que permet l'état actuel des connaissances commerciales. Nous sommes sur la bonne voie. Nos progrès s'accélèrent. Nous nous montrons de plus en plus attentifs au monde extérieur. Bientôt nous aurons atteint un palier suffisamment élevé pour songer à dépasser la moyenne. Et alors, nous ne serons pas les premiers partout, nous ne serons pas les premiers toujours, mais nous ne serons plus les derniers partout et toujours en tant que se trouvera concernée notre participation à la vie économique du pays.

—LOUIS-A. BELISLE.

Un cas typique concernant les brevets périmés

Extrait du « Hansard » de la Chambre des Communes (Ottawa)

M. DAVIDCROLL (Spadina), propose, au nom de M. Sinclair (Ontario), la 2e lecture du bill no 178 relatif à certains brevets appartenant à la Toronto Type Foundry Company Limited.

A la demande de l'honorable représentant d'Ontario, je me dois de donner quelques explications au sujet du présent bill. La Toronto Type Foundry Company Limited est propriétaire de certains brevets relatifs à diverses machines utilisées dans

l'imprimerie, comme des marqueurs automatiques, des plieuses et des brocheuses. Huit brevets sont ici visés; deux sont périmés et les six autres le seront dans deux ou trois ans. L'objet du projet de loi est de renouveler les deux premiers et de prolonger d'une nouvelle période de six ans la durée des derniers. Le motif qui pousse la compagnie à soumettre le présent bill, c'est que le manque de main-d'oeuvre et de matière première l'a empêchée d'utiliser

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

ces brevets pendant la guerre. Le délai qu'elle sollicite est, je le repète, d'environ six ans. La loi anglaise permet de s'adresser aux tribunaux pour obtenir le prolongement de la durée d'un brevet. Dans le cas des brevets relevant de la loi anglaise, la compagnie a demandé et obtenu un nouveau délai. Au Canada, comme elle ne peut pas recourir aux tribunaux, il lui faut s'adresser au Parlement. La société fait observer que la présente mesure est indispensable à son bon fonctionnement. En 1927, 1928 et 1930, le Parlement a adopté des lois analogues. Je ne saurais toutefois, préciser dans quelles circonstances. J'ai les sources de référence sous la main, mais je suis incapable de m'en assurer.

Voici où je veux en venir. Puisqu'il s'agit d'une mesure un peu spéciale, il y aurait lieu de la soumettre à un comité où l'on pourrait entendre des témoins et peut-être concilier les points de vue. Il importe à la Chambre de savoir que cette société, la Toronto Type Foundry Company, ne constitue ni un cartel ni un monopole. qu'il

s'agit au contraire d'une entreprise familiale depuis longtemps établie dans la ville de Toronto. L'adoption du bill ne portera aucune atteinte aux intérêts du public canadien. On peut se procurer ailleurs au Canada des machines semblables. Dans les circonstances et vu la complexité de la question, j'estime qu'il y aurait lieu de permettre au public de se faire entendre. J'invite donc la Chambre à étudier l'à-propos de soumettre la mesure à un comité où les intéressés pourront exposer tous les faits pertinents avant que nous ayons à nous prononcer. Déjà un comité de la Chambre étudie certaines questions relatives aux brevets et j'estime qu'il y aurait lieu de lui demander son avis sur la mesure.

La loi anglaise relative aux brevets renferme une disposition permettant de s'adresser aux tribunaux afin de proroger la validité de ces droits. On s'en est réclamé dans le cas des brevets nos 281599 et 290509 du Royaume-Uni, qui correspondent aux nos 283101 et 323334 du Canada, deux des brevets visés par la mesure à l'étude. On a

prorogé la validité des brevets là-bas en déclarant que les détenteurs avaient subi des pertes ou des dommages imputables à la guerre, — pour les motifs invoqués ici par conséquent. La loi permet de s'adresser à ce qu'on appelle en Angleterre la haute cour, le tribunal compétent en la matière.

M. F. E. Jaenicke (Kindersley): Je m'oppose à la deuxième lecture du bill et je ne crois pas qu'il y ait lieu de le renvoyer au comité. On nous demande de proroger la durée de huit brevets, dont deux sont déjà périmés, comme l'a signalé mon honorable ami. Ces brevets appartiennent à la requérante, la Toronto Type Foundry Company Limited, qui les détient à titre de cessionnaire des premiers inventeurs. J'ai mené ma petite enquête et il

est peut-être bon de consigner au compte rendu le nom des inventeurs, les dates auxquelles les brevets doivent régulièrement expirer, de même que les dates d'expiration des deux brevets mentionnés. Le no 266582 expirait le 7 décembre 1944; l'inventeur était R. Hitchcock de Cleveland, Ohio. Le no 283101 expirait en septembre 1946 et l'inventeur était encore le même M. Hitchcock. Le no 323334 expirera en juin 1950 et l'inventeur en est encore R. Hitchcock. Le no 343638 expirera en juillet 1961, l'inventeur en est encore une fois R. Hitchcock. Le no 376688 expirera en septembre 1956 et l'inventeur en est William H. Draper, d'Angleterre. Le no 328639, qui a pour inventeur James Cook, aussi d'Angleterre, expirera en décembre 1950. Le no 332292

Téléphone 2-1827

WILFRID LEBEL

Entrepreneur

Plombier — Electricien — Chauffage

31, rue Rigauville,

Québec

expirera en mai 1951, et l'inventeur en est Harold Mason, encore d'Angleterre. Le dernier, le no 292206, expirera en août 1947 et l'inventeur en est Fred L. Manny, de Burton Harbour (Michigan).

Je m'oppose de toutes mes forces à l'adoption de ce bill pour plusieurs raisons. D'abord, j'estime qu'il créerait un précédent très dangereux. Notre droit canadien ne prévoit nullement la prorogation d'un brevet. Il y a à cela une bonne raison et c'est pourquoi les détenteurs en cause essaient d'obtenir la prorogation de leurs droits de brevet au moyen de cette loi spéciale du Parlement. J'ai essayé de relever d'autres demandes de cette nature. Il y en a eu plusieurs, notamment celle dont la Chambre a été saisie en 1925 en vue de la prorogation d'un brevet à l'égard des lampes de radio. Le bill alors présenté à la Chambre était le même qu'aujourd'hui, et, après une courte discussion, la Chambre a rejeté la motion demandant la deuxième lecture. Le député de Lisgar à cette époque, M. J. L. Brown, s'est

élevé contre le bill en ces termes, comme en font foi les *Débats* de 1925 :

«Aux yeux d'un grand nombre de gens, cette durée est trop longue;»

Il s'agissait de la période de dix-sept ans.

«Elle est certainement assez longue. Si on doit changer la durée, à mon sens, il faudrait la réduire plutôt que l'augmenter. On peut avancer plusieurs raisons contre la prolongation dans ce cas. L'honorable député qui a soumis ce projet de loi a indiqué certaines raisons pour lesquelles à son avis, on devrait prolonger la durée de ce brevet. Je suppose que tout inventeur pourrait avancer les mêmes raisons en faveur de son brevet.»

Je désire souscrire aux paroles de M. Brown, surtout celles qui visent la durée des brevets et la création d'un précédent. En 1900, la Chambre a été saisie d'une intéressante demande de ce genre alors qu'on priait le Parlement d'adopter une loi spéciale autorisant le commissaire à proroger la durée de certains brevets. Le premier ministre de l'époque, sir Wilfrid

Laurier, a déclaré au cours du débat, comme en fait foi la colonne 2653 des *Débats* de 1900:

«Je ne crois pas qu'il soit de l'intérêt public d'accorder de tels pouvoirs. L'octroi d'un brevet est d'ordinaire, une restriction apportée aux droits de la société... En général, toutes ces demandes devraient être refusées à moins qu'elles ne soient extrêmement bien fondées... Pour ma part, je crois qu'il ne serait pas prudent de faciliter ces extensions en aucune manière.»

D'après la note explicative qui figure dans le bill, et d'après l'exposé du parrain de la mesure, le projet de loi se fonde sur le fait que les conditions créées dans les affaires par la guerre et la dépression ont empêché le pétitionnaire de tirer un avantage raisonnable de ses droits de brevet. Or, j'imagine que presque tous les détenteurs de brevets ont eu à souffrir dans une certaine mesure de l'état de choses que signale le requérant. Si nous adoptons ce projet de loi, qui peut nous assurer que le Parlement ne sera pas

saisi, sinon pendant la présente session, du moins à la prochaine, d'une multitude de bills comme celui-ci? Si nous adoptons cette mesure, nous serons moralement tenus de faire droit à d'autres demandes analogues.

On fera peut-être valoir l'argument, déjà invoqué, qu'en Grande-Bretagne et aux États-Unis la durée d'un brevet peut être prolongée. Je discuterai ce point plus tard. Je crois savoir en outre, que quelques-uns de ces brevets ont été prorogés en Grande-Bretagne, ainsi que l'honorable député de Spadina (M. Croll) vient de le dire. Toutefois, la question de précédent ne se pose pas là-bas comme au Canada, étant donné que la loi de Grande-Bretagne diffère quelque peu de la nôtre.

Ainsi, en Grande-Bretagne, la plupart des brevets ne demeurent pas valides pour toute la période primitivement prescrite. Après trois ou quatre ans, le détenteur doit verser une redevance annuelle s'il veut que son brevet reste valide. Le défaut d'acquitter cette redevance entraîne l'annulation du brevet. Par conséquent, 6 p. 100 seule-

ment des brevets accordés en Grande-Bretagne demeurent valides seize ans après leur émission, tandis que sous le régime de la loi canadienne, tous les brevets sont valides dix-sept ans après leur émission. Il s'ensuit qu'un précédent établi en Grande-Bretagne ne peut être aussi dangereux là-bas, puisqu'un petit nombre seulement de brevets sont en vigueur. De plus, en Grande-Bretagne, les demandes de brevets doivent être présentées à un moment déterminé. Je parlerai plus tard de quelques-unes des conditions auxquelles doit satisfaire quiconque demande une prorogation en Grande-Bretagne.

Nous ne pouvons nous permettre d'adopter ce projet de loi, parce que, je le répète, ce serait d'abord créer un précédent dangereux. J'ajoute que la loi ne nous autorise pas à accorder une telle prorogation. Elle ne renferme aucune disposition à cette fin. Nous avons déjà pourvu aux circonstances du temps de guerre et au délai occasionné par la guerre, par le bill no 16 que la Chambre a

finalement adopté vendredi dernier. En approuvant le présent projet de loi, nous irions directement à l'encontre de l'article 28 a) du bill adopté vendredi dernier, lequel, soit dit en passant, a été examiné à fond et longuement débattu par le comité.

Je le répète, nous n'avons pas pourvu aux prolongations nécessitées par l'état de guerre. On pourra invoquer comme argument que le pouvoir de prolonger la durée d'un brevet existe en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis. C'est vrai, mais j'ai déjà expliqué que le danger d'établir un précédent est moindre en Grande-Bretagne qu'au Canada car, dans 84 p. 100 des cas, les brevets britanniques prennent fin avant leur date d'expiration. Aux termes de la loi anglaise, les tribunaux ont le droit d'en prolonger la durée, moyennant certaines conditions rigoureusement définies. Dans la septième édition de son ouvrage sur les brevets, Terrell écrit, aux pages 266 et 267 sous le titre "Prolongation de la durée d'un brevet":

«On exige plutôt une grande utilité pratique (c'est au requérant à en faire la preuve), qu'une ingéniosité exceptionnelle; l'invention doit être jugée en raison des avantages qu'elle a assurés ou qu'elle assurera vraisemblablement au public.

A la page 37 du recueil *Trantom's Patent*, 34 R.P.C. 28, J. Sargant écrit:»

«Nul doute qu'avant d'exercer sa juridiction en faveur d'un pétitionnaire, le tribunal doit être convaincu qu'il existe des raisons plus que suffisantes pour motiver l'octroi d'un brevet et, compte tenu de la nature et la valeur de l'invention elle-même en ce qui concerne le public, je suis d'avis que le tribunal doit, avant d'exercer sa compétence en faveur du détenteur de brevet, s'assurer

que le public a notablement bénéficié de cette invention.»

Vous constaterez qu'avant d'exercer sa juridiction en faveur de l'intéressé, le tribunal doit s'assurer que l'invention a grandement servi le public. Ce point est très important et l'on n'a rien démontré de tel dans ce cas-ci.

Aux Etats-Unis, le commissaire des brevets semble pouvoir, moyennant certaines conditions, proroger la durée d'un brevet, mais, dans son livre sur les brevets, 2e édition, Walker semble restreindre ce privilège au détenteur primitif. Voici ce qu'il écrit à la page 1177:

Il était contraire à l'esprit, sinon à la lettre, de la loi, de proroger la durée d'un brevet lorsque le fait de le proroger prive l'inventeur de son droit

Hotel Saint-Louis

Harthey Lynch J. Aubin, gérant général

Hotel refait tout en neuf

Visitez notre nouvelle salle à diner

Repas succulents

33, rue St-Louis,

Téléphone 2-2771

Québec

de propriété. Le droit de proroger la durée d'un brevet a été accordé par la loi afin que l'inventeur puisse en bénéficier, et non pas le cessionnaire ou l'impétrant.

Il est évident que la loi américaine ne permettrait pas à cette société d'obtenir une prorogation car ce ne sont pas les inventeurs qui la demandent, mais bien le cessionnaire. Dans le cas dont nous sommes saisis, il semble que les inventeurs soient des particuliers et que la société requérante ne soit que le cessionnaire. Cela semble parfaitement sensé et logique. L'inventeur a sans doute cédé son brevet à la société à titre onéreux, à condition que le brevet fût valide pendant un temps déterminé. Or en accordant au cessionnaire une prorogation que ne réclame pas l'inventeur, on prive ce dernier de toute compensation. On fait comme s'il n'existait pas. Il ne possède donc aucun droit légal.

Quant au droit moral ou d'équité, il n'en est question dans aucun brevet. A mon sens, le brevet constitue un

contrat entre l'inventeur et le public. Il ne saurait, en vertu de la loi des contrats, souffrir de modification, sauf dans le cas où l'on prouverait que les parties n'étaient évidemment pas d'accord ou en d'autres circonstances dont il n'y a pas lieu de tenir compte. Je m'appuie sur l'ouvrage de Frost sur les brevets. A la page 159, ce savant auteur déclare :

« On doit considérer le brevet comme un marché passé avec le public. La bonne foi est de l'essence d'un tel contrat comme de tous les autres. »

Aux pages 300 et 301, le savant écrivain fait cette mise au point qui me paraît significative :

« On ne peut soutenir, toutefois, que l'inventeur jouit d'un droit naturel ou même moral à l'égard de sa découverte, car il ne crée pas au même titre que l'écrivain. Pour marquer la différence entre une production littéraire de génie et une grande invention, comparons une pièce de Shakespeare, *Hamlet* par exemple, à la locomotive de Watt qui a révolutionné le monde. Si Shakespeare n'avait pas écrit *Hamlet*, la pièce n'aurait

jamais existé, au préjudice des lettres, mais si Watt n'avait jamais vécu, un autre inventeur aurait sans doute découvert et communiqué au monde qu'il valait beaucoup mieux condenser la vapeur de la locomotive dans un vaisseau distinct plutôt que dans le cylindre. L'inventeur ne produit qu'un nouvel art. La loi ne reconnaît à l'inventeur aucun droit naturel ou moral quant à l'exploitation exclusive de sa découverte et ne lui garantit pas, sauf en certains cas, le monopole des bénéfices réalisés par suite de son utilisation.»

J'ai déjà signalé qu'on ne tient pas compte des inventeurs; j'irai même plus loin; je soutiens qu'il est contraire à la morale et à l'éthique d'accorder une prorogation à la société sans protéger les droits des inventeurs.

Au surplus, j'estime que la société ne peut faire valoir aucun droit, car, comme je l'expliquerai à l'instant, elle a abusé de ses droits de brevet. Puisqu'elle n'a aucun droit légal, ainsi que je l'ai signalé, la requérante s'adresse à la Chambre com-

me à une cour d'équité. Or, un principe reconnu en matière d'équité veut qu'on s'adresse à une cour d'équité à conscience nette. A mon sens, la société pêche contre ce principe car, d'après les renseignements que j'ai obtenus, aucun des articles brevetés n'a jamais été fabriqué au Canada. L'article 65, sous-alinéa 2, de la loi des brevets prescrit:

«Les droits exclusifs dérivant d'un brevet seront censés avoir donné lieu à un abus lorsque l'une ou l'autre des circonstances suivantes se sera produite:

a) Si l'invention brevetée (étant une invention susceptible d'être mise en oeuvre au Canada) n'est pas mise en oeuvre sur une échelle commerciale au Canada, et si ce défaut de mise en oeuvre ne peut être justifié.»

J'ai lieu de croire que mes renseignements sont exacts quand j'affirme que ni l'un ni l'autre de ces brevets ne sont exploités au Canada, mais qu'on a toujours importé de pays étrangers les articles ou dispositifs que ces brevets protè-

gent. C'est un abus des droits de brevet prévus par notre loi et un abus qui influe sensiblement sur toute l'économie canadienne. Il faudra un jour étudier cette question à fond. En 1946, d'après le rapport du commissaire des brevets, le Canada a accordé 7,412 brevets, dont 495 seulement à des citoyens canadiens, et 5,845 à des citoyens des Etats-Unis sur les 6,917 qu'on a accordés à des étrangers. J'ajoute que la situation aux Etats-Unis est tout à fait différente, car on a accordé 22,983 brevets à des habitants de ce pays et seulement 1,655 à des étrangers.

Lorsque nous parlons des a-

vantages que le public doit retirer des brevets ou des droits de brevet, de quel public voulons-nous parler? Il s'agit évidemment et uniquement du public canadien. Le public s'intéresse fort à cette question. Puis-je faire observer que la durée de deux de ces brevets était déjà expirée et qu'en conséquence les droits qui en découlent sont la propriété du public, des Canadiens, qui ne semblent pas en avoir profité jusqu'à présent parce qu'on ne ne fabrique pas au Canada ces appareils et articles.

Nous établirions un précédent fort dangereux en adoptant le présent projet de loi.

Faire une bêtise n'est pas une honte; la honte, c'est d'être inactif.

Le malheur, comme l'orage, n'a qu'une durée limitée. Courbe la tête quand il s'abat sur toi et laisse-le passer.

La vie est un berceau en mouvement. Aux jours de soucis succéderont des heures de tranquillité.

Je ne connais pas de plus grand ennemi que d'être l'ami de tout le monde, qui, toujours charmé de tout, encourage incessamment les méchants, et flatte par sa coupable complaisance les vices d'où naissent tous les désordres de la société.—*J.-J. Rousseau.*

Rester fidèle à un idéal

VOILA un titre qui ressemble quelque peu à un discours de fin d'année. Rassurez-vous, cependant, ce n'est que pure coïncidence.

Ces jours derniers, les quotidiens nous ont appris la mort de Frédéric-William Goudy à l'âge vénérable de 82 ans.

Pour le profane, ce nom ne dit peut-être pas grand-chose. Mais pour nous qui sommes tous les jours en contact avec l'art à la fois merveilleux et si complexe d'exprimer par des signes les subtiles nuances de la pensée, le nom de Goudy est devenu synonyme de génie.

Frédéric-William Goudy fut en effet un créateur de caractères typographiques. Tous les jours, dans les journaux, les revues et les livres que vous lisez, ses créations vous tombent sous les yeux. Il a créé au-delà de 100 sortes de caractères. Quelques-uns ont eu peu de vogue et se sont vite passés de mode; d'autres, par contre, possédaient tant d'élégance, tant de style, une allure si détachée et plaisante, un caractère tellement simple et un coup d'oeil si reposant qu'ils sont devenus en quelque sorte les classiques de la typographie moderne. Le titre qui coiffe le présent article est composé de l'un de ces caractères qui fut baptisé "Goudy Old Style" et dont la popularité ne se dément pas encore après un quart de siècle d'utili-

sation constante dans tous les domaines des arts graphiques.

Toutefois, Frédéric-William Goudy est pour tous un exemple dans autre chose que les splendides réalisations de son art. A tous les points de vue — et c'est bien ici le cas de le dire — il fut un homme de caractère. Considéré partout comme un véritable génie, invité devant les sociétés d'arts graphiques du monde entier, recherché par les manufacturiers de caractères typographiques qui se disputaient ses services à la surenchère, il resta toujours modeste, simple dans ses manières, rempli d'égards pour les autres — fussent-ils des plus humbles — et tous ceux qui venaient en contact avec lui se plaisaient à louer l'attrait de sa conversation où se reflétait le charme qu'il avait si bien su transmettre à ses créations typographiques.

Mais là où s'est le plus nettement manifestée sa grandeur d'âme, ce fut lorsqu'à deux reprises différentes, le travail accumulé pendant de longues années fut détruit par des incendies. On conçoit facilement que la perfection qui caractérise ses oeuvres les plus classiques n'ait pu être atteinte du premier coup. Que de tentatives, que de reprises, que de retouches il fallait effectuer avant qu'un tel homme pût être suffisamment satisfait de son oeuvre pour la considérer définitive! Eh! bien, à deux reprises, ses ébauches aussi bien que ses réalisations et son outillage haute-

ment spécialisé furent anéantis par le feu. Il fallut tout recommencer; il le fit avec sa coutumière bonne humeur et toujours il resta fidèle à son idéal.

On dit souvent que la jeunesse d'aujourd'hui est bien différente de celle d'autrefois. C'est là un de ces dictons qu'il ne faut jamais prendre à la lettre, car la génération qui a précédé la nôtre disait la même chose, et la génération d'avant n'était pas moins désespérée de la jeunesse de ce temps-là. Il y a 70 ans, Frédéric-William Goudy était un garçon comme il s'en rencontre souvent de nos jours: il avait ce qu'on appelle à Paris "la bougeotte". Ce trait de son tempérament l'a suivi jusqu'à sa mort. Mais c'est sans doute ce qui lui permit d'acquérir une expérience aussi vaste et de recueillir par l'observation un goût aussi

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

raffiné de la ligne élégante que ses caractères possèdent tous.

Il existe aujourd'hui des milliers de jeunes gens dont les parents se désolent parce qu'ils ne les comprennent pas ou qu'ils les comprennent mal. Bien orientés, grâce aux procédés que la science moderne met à la portée des éducateurs et des parents, ces jeunes trouveraient vite leur voie. S'ils ne manifestent aucun goût prononcé pour l'une ou l'autre des avenues qui s'offrent à eux dans un pays aussi rempli de promesses que le nôtre, l'orientation pourra leur indiquer où, selon leurs dispositions natives ou acquises, ils peuvent avec le plus de chances de succès tourner leurs regards. Mais ce qui compte, une fois qu'on s'est arrêté sur une carrière, c'est d'y rester fidèle, de s'y intéresser intensément et d'en faire sa vie. Celui qui se plonge de la sorte dans sa spécialité devient vite un expert. Il peut commander une plus forte rémunération, tant comme salaire que comme revenu, selon qu'il est l'employé d'un autre ou qu'il travaille à son propre compte. La spécialisation n'exclut pas la culture; celui qui concentre toutes ses énergies sur une tâche pendant ses heures de travail peut fort bien se cultiver en dehors de ces mêmes heures et goûter ainsi à ce que la vie réserve de meilleur pour ceux qui savent sagement en user, sans abuser.

Comme le disait Son Excellence le Vicomte Alexander l'autre soir à l'Université, la véritable culture est

celle du caractère. C'est là un aspect de l'éducation qu'on a malheureusement trop négligé. Peut-être a-t-on trop voulu insister sur l'instruction et pas assez sur la formation? Quoi qu'il en soit, on reconnaît un homme de caractère à la considération qu'il porte aux autres, à son sens du devoir, à la modestie avec laquelle il accepte les honneurs après avoir accompli, je ne dirai pas de grandes tâches, mais des tâches qui **doivent être accomplies** et qui exigent, pour être menées à bonne fin, de la ténacité, du courage, de l'endurance et du travail. On a tellement abusé de ces mots qu'on a fini par en perdre le sens. Des exemples comme celui que je viens de citer sont de nature à nous ramener au sens véritable du mot caractère en nous montrant ce que de simples humains comme nous sont capables d'accomplir quand seulement ils veulent s'en donner la peine. — **Louis-A. BELISLE.**

MOTS HISTORIQUES

Cette petite controverse fait partie d'un grand procès, d'un éternel procès: celui des mots historiques.

Quelques années avant la guerre, la revue annuelle des Sciences Politiques présentait un sketch très spirituel sur les mots historiques à travers les âges.

On y voyait toute une armée de reporters interrogeant des témoins dignes de foi. Ils trouvèrent une vieille paysanne qui se trouvait à Waterloo tout près du Général Cambronne.

— «L'avez-vous entendu dire le mot... célèbre,» demandèrent-ils à la bonne vieille?

— «Pas alors, répondit-elle... Mais ce que j'ai pu l'entendre depuis!»

Une entreprise canadienne-française

Extrait du « Jeune Commerce », (Montréal)

WARWICK se dresse fièrement, dans un cadre enchanteur de verdure, au coeur même de la pittoresque région des Bois-Francs.

Population: environ 3,500 âmes.

Desservi par le chemin de fer du Canadien National.

Distances: 80 milles de Québec; 50 milles de Sherbrooke; 42 milles de Trois-Rivières et environ 90 milles de Montréal.

Il faut remonter aussi loin que 1873 pour trouver les débuts de cette institution qui a nom « Warwick Woollen Mills, Limited ». C'est à cette date, en effet, que le fondateur, M. Etienne Cantin, de Saint-Norbert d'Arthabaska, vint s'établir à Warwick, afin d'exploiter un petit pouvoir hydraulique situé sur la rivière aux Pins, de même, qu'un modeste atelier de foulage, dont il s'était porté acquéreur.

Homme persévérant, énergi-

que et travailleur, homme d'affaires dans toute l'acception du mot, M. Cantin eut bientôt le bonheur de voir son entreprise prendre un essor prometteur. En effet, quelques années plus tard, il installait tout l'outillage nécessaire à la fabrication des tissus, depuis le cardage jusqu'à la dernière phase de la finition.

Le président actuel de Warwick Woollen Mills Limited, M. Onésime Kirouac, entra au service de M. Cantin alors qu'il n'avait que vingt ans. Par la suite, il devait en devenir le gendre et le collaborateur immédiat. Vers la même date, l'entreprise se lança dans la fabrication de certains instruments aratoires pour se spécialiser ensuite dans la fabrication des batteuses mécaniques. Ces machines furent distribuées dans le Canada tout entier et, fait digne de mention, plusieurs sont encore en usage, après des années et des années de services.

Epreuves

Comme toutes les entreprises destinées au succès durable, celle-ci dut passer par le creuset de l'épreuve, pour y recevoir la trempe qui devait lui donner la solidité. En effet, il en est des affaires comme de toutes choses et c'est dans les épreuves et les difficultés de toutes sortes que l'homme d'affaires donne

toute la mesure de son courage, de son initiative et de sa persévérance, qualités essentielles au succès. L'on verra par la suite que maintes fois, l'entreprise subit les coups de l'infortune, mais que l'adresse, la ténacité et le courage de ses dirigeants parvinrent à conduire la barque à bon port.

En 1910, un incendie rasait de

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

fond en comble les bâtiments de la Compagnie Cantin. Ce sinistre, loin de décourager les directeurs, ne fait que fouetter leur courage. Ramassant ce qui leur reste de fortune, ils rebâtissent plus grand et plus moderne. Les bâtiments incendiés étaient en bois; les murs des nouveaux sont recouverts de brique. La nouvelle organisation s'identifie sous la raison sociale de la Compagnie des Industries Cantin. L'on reprend la fabrication des lainages, de pair avec celle des batteuses mécaniques. . . bel exemple de coopération, d'initiative et de persévérance, qualités dont, bien à tort, en certains milieux, on veut croire nos Canadiens français dépourvus. Sous l'habile gérance de M. Onésime Kirouac, l'organisation reçoit une impulsion vigoureuse qui, en quelques années à peine, la pousse encore plus loin qu'auparavant dans la voie de la réussite. En 1920, M. Kirouac et un ami de toujours, M. le notaire Edgar Laliberté, s'associent pour recueillir toutes les actions de la compagnie, laquelle reçoit alors, par lettres patentes,

son nom actuel de Warwick Woollen Mills, Limited.

Etant donné l'ampleur que prend bientôt le commerce des tissus, auxquels on a ajouté une spécialité: les feutres de laine, servant à la fabrication de la pulpe et du papier, on doit en venir à discontinuer la fabrication des batteuses mécaniques.

En 1923, nouvel incendie qui ravage la plus grande partie des bâtiments, en même temps qu'une quantité considérable de matières premières, de tissus et de feutres. La perte subie est si sensible que la situation financière de la compagnie vacille sous ce coup terrible. Encore une fois, cependant, M. Kirouac donnera le spectacle de ce courage grandiose qui est l'apanage de certaines âmes d'élite et qui ne veut jamais se laisser abattre. Doué d'un optimisme exceptionnel, M. Kirouac dresse le bilan de ce qui lui reste: une mince partie de l'usine intacte, les murs de la partie incendiée, debout bien que sensiblement inclinés et tor-dus sous l'effet de la chaleur intense. Il lui reste surtout et avant tout sa réputation de tra-

vailleux acharné, d'homme intègre, imbu d'initiative et d'idéal. Pour M. Kirouac, c'est là plus qu'il n'en faut pour se remettre à l'oeuvre, reconstruire et aller de l'avant.

Magnifique exemple de courage, de persévérance et de confiance d'un père qui, ayant fait un rêve splendide, ne se laisse pas désarçonner par ce coup terrible. Il n'a plus qu'une idée: reconstruire pour que ses enfants qui grandissent trouvent une base solide sur laquelle ils puissent édifier ce monument qui fut le rêve de sa vie, monument de labeur acharné, d'honnêteté et d'ambition bien légitime, monument qui fait l'admiration de tous ses compatriotes canadiens-français. Incendie, ressources financières restreintes, crise économique d'après-guerre, M. Kirouac fait crânement face à tout. Il ne craint même pas de s'imposer de lourds sacrifices personnels afin de préparer ses enfants à la continuation de son oeuvre et à la réalisation de son idéal.

Dès 1928, deux des fils de M. Kirouac sont mûrs pour prendre une part active à la

direction des affaires de la compagnie. L'aîné, Lionel, après un cours commercial brillant, est passé par une école spécialisée de Poughkeepsie, N.-Y., où il a été initié à tous les rouages de la comptabilité moderne. Un stage de deux ans dans un bureau de vérificateurs, quelques années au service de la Banque Provinciale, l'ont familiarisé avec toutes les méthodes commerciales. Son frère Roland, après de solides études commerciales supérieures, est envoyé en Angleterre, à Bradford, centre mondial de la distribution des laines, connaissance de base pour quiconque veut s'occuper de la fabrication des lainages sur une grande échelle.

Le notaire Laliberté, que son étude empêchait de prendre une part active à l'entreprise, cède les intérêts qu'il y possède à Monsieur Onésime Kirouac, lequel en transporte immédiatement les titres à ses deux aînés. Il convient de souligner ici cette généreuse marque de confiance d'un père envers ses fils au seuil même de leur carrière.

Suit alors une période de

transition marquée par les débuts des deux frères qui marchant la main dans la main, sous l'oeil vigilant de leur père, s'initient graduellement à la marche de l'affaire, font leurs propres expériences. Bientôt l'entreprise, à laquelle cette transfusion de sang a communiqué une vigueur toute nouvelle, devait prendre un essor qui dépasserait les prévisions les plus enthousiastes. Depuis, un autre fils de M. Onésime Kirouac a fait son entrée dans l'entreprise: Roger Kirouac, après des études approfondies fait partie du personnel et prend une part active au succès de l'organisation.

Progrès

Dans le passé, le travail de la vente avait surtout visé le cultivateur, pour lequel on faisait le cardage et le filage, ou avec lequel on troquait des tissus et des couvertures contre des laines. Une orientation nouvelle fut donnée, qui devait modifier du tout au tout le mode de fabrication et de distribution. Petit à petit, on laissa tomber quantité de modèles particuliers pour

se tourner vers d'autres pour lesquels il existait une demande plus forte. On en vint à la spécialisation, laquelle réduisit considérablement les frais d'exploitation et d'administration. Il fallut alors trouver des débouchés susceptibles d'absorber cette production accrue; on se tourna vers le manufacturier de vêtements. Grâce à une chaîne de vendeurs allant d'un océan à l'autre, les produits de Warwick Woollen Mills, Limited, furent bientôt connus et appréciés à travers tout le pays.

Pour réaliser pleinement l'ampleur du succès obtenu par cette modification, il convient de procéder par comparaison de 1928, à date. Le tableau ci-dessous indique, en regard de la date correspondante, le nombre d'employés et le chiffre d'affaires approximatif:

1928	50	\$ 150,000.00
1934	100	350,000.00
1937	160	600,000.00
1939	190	1,200,000.00
1942	225	1,750,000.00
1945	240	2,000,000.00

Voici quelques détails qui marquèrent les étapes de cette

extraordinaire réussite:

1930.—Acquisition d'un immeuble jadis occupé par la défunte Warwick Machine Company et aménagement, selon les besoins du nouvel usage qui doit en être fait. Cette usine reçoit l'appellation d'usine No 2, par rapport à l'usine-mère qui porte le No 1.

1934.—Installation de machinerie (cardes, rouets et métiers à tisser), dans l'usine No 2.

1936.—Agrandissement de

l'usine No 2. Installation de nouvelles machines, lesquelles doubleront la production de cette usine; installation à l'usine No 1 d'un outillage moderne et ultra-rapide pour le foulage, le lavage et la teinture des tissus.

1939.—Afin de remplir promptement certaines commandes considérables pour fins de guerre, l'on agrandit considérablement l'usine No 1 et l'on procède à l'installation de machinerie mo-

la

PSYCHOLOGIE

APPLIQUÉE

aux

AFFAIRES

par PHILIPPE GIRARDET

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

derne de tout genre, dans les deux usines.

1945.—L'on parachève l'agrandissement de l'usine No 2, donnant ainsi environ 60,000 pieds de plancher. La machinerie, l'installation, tout y est moderne, afin d'accélérer la production au rythme des commandes.

1946.—Installation d'un nouveau système de production, d'administration et d'organisation générale, permettant une plus grande efficacité et des relations plus étroites entre patrons et employés. Ce système

a été établi par les experts de la maison George S. May, de New York.

Il est impossible de prévoir ce que l'avenir réserve à Warwick Woollen Mills, Limited, mais, appuyant notre jugement sur les réalisations du passé, il est sage de croire que cette entreprise continuera de marcher dans la voie qui lui a été tracée par M. Onésime Kirouac et qui la conduira de succès en succès, à la gloire de son fondateur, de ses continuateurs, de la brave population de Warwick et du Canada français tout entier.

AU PIED DE LA LETTRE

Au départ du train, un voyageur s'adresse au contrôleur:

—Je dois descendre à Mâcon dit-il, mais le train y passe à quatre heures du matin, je compte sur vous pour me réveiller. Seulement, je vous préviens que j'ai sommeil très dur et que je grogne beaucoup, quand on me réveille. N'écoutez surtout pas mes protestations. Merci d'avance.

La nuit se passe. Vers Valence, le voyageur va trouver le contrôleur.

Il rugit:

—Alors, c'est comme ça que vous m'avez réveillé?

—Oh! par exemple, c'est donc pour ça qu'il criait si fort celui que j'ai jeté sur le quai de Mâcon!

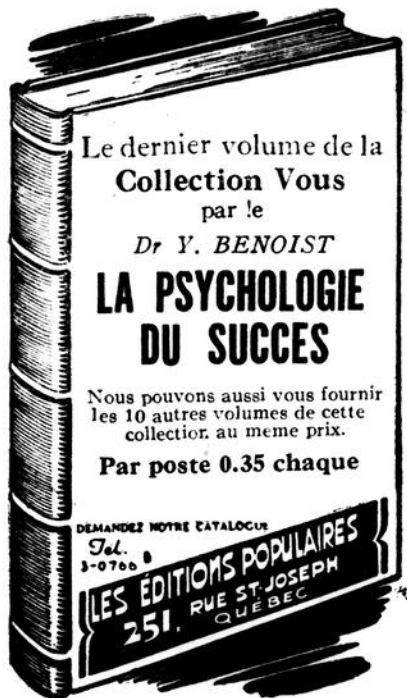
Le cuir plastique supplante le cuir naturel en Allemagne

Extrait de «Commerce» (Ottawa)

LE bureau du gouvernement militaire des Etats-Unis a annoncé récemment que la production allemande de cuir artificiel pour semelles de chaussures, mise au point durant la guerre, aidera beau-

coup à la production de chaussures de longue durée pour la population civile allemande, cette année.

Durant la guerre, une grosse proportion du cuir naturel en Allemagne était destinée à des fins militaires. La présente rareté mondiale de cuir suscitant un débouché d'exportation pour les articles en cuir naturel fin, on projette de faire le plus grand usage des semelles composées de matières plastiques. Les progrès réalisés dans l'usage des succédanés du cuir naturel pour semelles ressortent du fait que ces produits ont formé 41 p. 100 de la matière pour semelles produite dans la zone américaine de l'Allemagne en 1946. Le gouvernement militaire des Etats-Unis cherche à obtenir une substitution totale des matières artificielles au cuir naturel dans la fabrication de semelles de chaus-



sures pour la population civile de la zone américaine.

Les fabricants de chaussures étrangers s'intéressent aux progrès allemands

Les fabricants de chaussures étrangers ont manifesté beaucoup d'intérêt aux progrès allemands dans ce domaine, car certains d'entre eux croient que la mise au point d'un bon succédané du cuir naturel assurerait une quantité suffisante de matière pour maintenir la production de chaussures durant une période de rareté mondiale de cuir.

Il y a deux genres principaux de succédanés artificiels du cuir à semelles, ceux à base de chlorure polyvinyllique et ceux à base de buna. On désigne généralement sous le nom de «semelles P» les matières à base de chlorure polyvinyllique, ces matières ayant formé 62,5 p. 100 des succédanés du cuir à semelles fabriqués en 1946; le

reste, 37,5 p. 100 était à base de buna.

Les semelles "P" résistent aux épreuves d'usure

Dans l'expérimentation, les semelles P ont subi une épreuve d'usure représentant 1800 milles, vis-à-vis 500 à 625 milles pour le cuir naturel de bonne qualité. La production de «semelle P» dans la zone américaine a été ralentie par le manque de carbure de calcium, ingrédient de base dans la fabrication du chlorure polyvinyllique.

Les progrès réalisés dans la fabrication de matières à base de buna, dans la zone américaine, sont aussi intéressants. La production de matières à semelles à base de buna atteignait 322 tonnes par mois à la fin de 1946. L'objectif d'une substitution totale du cuir à semelles artificiel dépend d'une augmentation des approvisionnements de houille et de matières premières de base.

**Donnez votre préférence à nos
annonceurs.**

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

Lamplais & Héro, INC.
152 DE LA COURONNE — TÉL 2-8224
QUÉBEC



La Grande-Bretagne répudiera ses dettes de guerre

Par André Laflèche

Extrait de « Notre Temps », (Montréal)

L'INFORMATION politico-économique la plus importante qui ait été communiquée aux journaux canadiens la semaine dernière est venue de Londres. Elle a complètement éclipsé tout ce qui s'est dit à Ottawa sur le budget Abbott. Pourtant le débat sur l'exposé budgétaire du ministre des Finances n'a pas manqué d'intérêt. Des députés oppositionnistes ont fait remarquer avec raison que les réductions de l'impôt sur le revenu personnel coïncidaient avec une augmentation sensible du coût de la vie; il est à peu près inutile de réduire l'impôt sur les revenus modestes, si l'on permet au prix de la vie d'atteindre des sommets ignorés jusqu'ici. Ce que l'on gagne d'un côté, on le perd de l'autre. Au surplus, il devient de plus en plus évi-

dent — et ceux qui ont préparé consciencieusement leur rapport d'impôt en savent quelque chose — que même les allocations familiales sont d'un maigre secours à partir d'un certain revenu: ce que le gouvernement fédéral donne aux familles nombreuses pour les aider à faire face au coût très élevé de l'éducation, de l'entretien et de l'alimentation, il le reprend grâce aux formules savantes de l'impôt.

Les dettes de guerre

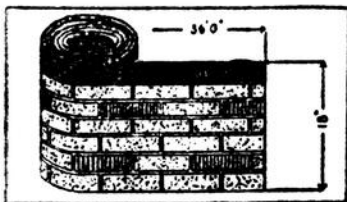
Maintenant que le 31 avril est passé et que tous les contribuables ont payé l'impôt, il est inutile de revenir là-dessus. Les pères de famille sont mécontents. Ils le sont davantage depuis que le gouvernement de Londres a annoncé son intention de ne pas rembourser inté-

gralement ses dettes de guerre. Le chancelier de l'Echiquier, M. Hugh Dalton, a fait à ce propos des déclarations qui n'ont pas ému, paraît-il, les ministres fédéraux. Il faudrait savoir tout d'abord de quels ministres il s'agit. Il conviendrait ensuite de connaître d'une façon exacte si ces ministres canadiens représentent, au sein du cabinet et du parti au pouvoir, une opinion majoritaire. Au cours de la guerre, on a vu trois ou quatre ministres tenir en laisse le cabinet tout entier. M. Mackenzie King a déjà fait à ce sujet des demi-confidences que ses "Mémoires" compléteront tout probablement.

Les propos de M. Dalton

Reconnaissons que M. Hugh

Dalton n'y est pas allé par quatre chemins. Sa déclaration pour attendue qu'elle fût, n'en a pas moins été faite après l'engagement formel de M. Truman en faveur de la Grèce et de la Turquie. Une fois les Etats-Unis engagés à fond dans les affaires européennes et méditerranéennes, Londres a cru bon de clarifier ses positions vis-à-vis ses anciens amis, et tout particulièrement vis-à-vis ses dominions, y compris l'Inde. Que l'Angleterre ait contracté des dettes de guerre énormes, nous ne le savons que trop. Qu'elle ne puisse pas honorer ses engagements de temps de paix, nous le soupçonnons sans difficulté. M. Dalton a posé, comme principe général, que la Grande-Bretagne était in-



PAPIER
Imitation de brique
en rouleau

Tôle gaufree à couverture en feuilles de 5, 6, 7, 8, 9, et 10 pieds de longueur. Nous sommes en mesure de faire expédition immédiate. Prix et échantillons envoyés sur demande ainsi que papier à couverture et à lambris. Bardeaux d'asphalte.

A. L. GONNEVILLE Mfg.---Charette

Cté St-Maurice
P. Qué.

capable de rembourser des emprunts qu'elle avait contractés durant le conflit en vue d'augmenter son propre effort de guerre et de remporter la victoire coûte que coûte. Cette déclaration ne porterait pas sur les emprunts faits après le conflit (notamment sur les \$3,500,000,000 avancés par les Etats-Unis). Mais elle affecterait sans aucun doute possible, les avances consenties en vertu du prêt-bail et les crédits accordés par les dominions.

Déclaration officielle

D'après la British United Press (dépêche de Londres), M. Dalton aurait dit aux membres de la Chambre de commerce brésilienne: "La Grande-Bretagne est forte, mais un signe de sa puissance doit être son refus d'assumer des engagements fantastiques bien au-dessus de ses forces et au delà des limites du sens commun et du fair-play. Les fruits de notre victoire sont ces dettes énormes que nous devons rembourser à ceux qui ont combattu avec nous dans le grand effort allié". De quels engagements

était-il question en particulier? La même dépêche de Londres les a énumérés: \$5,000,000,000 à l'Inde; \$1,800,000,000 à l'Egypte; \$800,000,000 à l'Australie; 860,000,000 à la Nouvelle-Zélande; \$1,000,000,000 à l'Eire; \$320,000,000 à la Norvège et \$430,000,000 à l'Argentine. Il est évident que l'Angleterre n'a aucunement l'intention de rembourser les avances de l'Inde et de l'Egypte, pays qu'elle doit évacuer d'ici peu. Mais il est non moins évident que dans ces deux pays les capitalistes anglais, voire l'Echiquier britannique ont retiré de leurs placements et de la politique économique pratiquée par l'Angleterre dans ces deux pays, des sommes fort supérieures aux crédits dont il est maintenant question.

Il est question des Dominions

Laissons de côté les cas de la Norvège et de l'Argentine (ce dernier pays rentrera dans ses fonds d'une façon ou d'une autre au moyen d'accords commerciaux bien définis), pour nous attarder un peu à celui de l'Australie et de la Nouvelle-

Zélande. Il appert que l'Angleterre n'entend pas rembourser intégralement les avances de ces dominions, non plus que celles de l'Eire. (L'Irlande aurait-elle donc contribué à l'effort de guerre impérial?)

D'après les chiffres de M. Hugh Dalton, l'Australie et la Nouvelle-Zélande auraient avancé \$800,000,000 chacune à la Grande-Bretagne au cours de la guerre. L'argument principal sur lequel M. Dalton appuie sa thèse de répudiation est celui-ci: il est injuste que des pays réclament des paiements de la Grande-Bretagne alors que celle-ci a empêché l'invasion de ces territoires par

l'ennemi. L'argument tombe à faux précisément lorsqu'il s'agit de la Nouvelle-Zélande et l'Australie. Celles-ci ont dû compter sur l'aide américaine pour repousser les Japonais. Cela est vrai surtout en ce qui concerne l'Australie, au point que ce dominion a fait, par l'intermédiaire de son gouvernement en temps de guerre, des déclarations qui laissent entendre clairement qu'il n'était pas satisfait de l'assistance qu'il recevait de Londres. Au surplus, l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont, la guerre terminée, manifesté beaucoup d'attachement envers la métropole britannique. M. Dalton aura des

206, RUE DU PONT

Tél. 4-4641

LA CHE F. X. DROLET QUEBEC

FABRICANTS D'ASCENSEURS

*Ateliers de Mécanique
Générale et Fonderie*
ACIER, FONTE, CUI-
VRE et ALUMINIUM.
Ascenseurs Modernes à Pas-
sagers et à Marchandises,
Armoires-Montantes,
Monte-Charges, etc.

Toute réparation mécanique.

SPECIALITES :

Pompes, Compresseurs,
Engrenages, Bornes-
Fontaines, etc.
SOUDURE électrique et
autogène.

surprises de ce côté-là. Quant à l'Eire, elle n'a jamais été menacée par l'ennemi.

Ou en est le Canada ?

Le cas du Canada est tout à fait différent. Premier pays des trois Amériques à entrer en guerre (plus de deux ans avant les Etats-Unis, en tant que l'Allemagne est concernée) — le Canada a même déclaré la guerre au Japon avant nos voisins du sud — il s'est toujours montré d'une grande générosité envers l'Angleterre. Des fonctionnaires supérieurs du Trésor britannique ont bien voulu le reconnaître dans une autre dépêche de Londres, dépêche qui suivait de près le résumé de la déclaration de M. Dalton. Ces fonctionnaires ont déclaré

que «le Canada avait été très généreux en plaçant toute son économie et toutes ses ressources financières à la disposition de la Grande-Bretagne en vue d'un effort de guerre commun.» On remarquera que je cite ici le texte même de la dépêche de la British United Press, câblée de Londres. C'est là une affirmation que j'ai faite souvent. Il me plaît de la voir confirmée par des fonctionnaires du Trésor britannique.

Les mêmes fonctionnaires auraient ajouté «que le Canada avait été extrêmement généreux en prêtant à la Grande-Bretagne sans songer le moindrement à être jamais remboursé». Telle a bien été la politique canadienne. Notre dette réelle de \$17, 000,000,000 en fait foi.

Les femmes sont appelées à devenir épouses et mères, des esprits judicieux et non des savantes. Ce que les hommes leur demandent d'abord, c'est de rendre le foyer charmant par la grâce d'une sensibilité neuve et spontanée, par l'ordre aimable qu'elles y font régner. La finesse, le tact, le goût et jusqu'à l'intérêt qu'elles devraient savoir porter aux occupations intellectuelles ou autres du mari: telles sont les qualités que celui-ci espère d'elles avant toutes les autres.—Paul THOUVIGNON.

Considérations sur le coût actuel de la construction

QUAND la construction va, tout va! disent les économistes. Et c'est parfaitement vrai.

Mais depuis quelques mois, à Québec comme dans plusieurs autres villes du pays, la construction traverse une période critique. Elle a considérablement ralenti. Un vent de pessimisme souffle sur les aspirants-proprétaires et atteint par ricochet jusqu'aux entrepreneurs. Tout le monde s'accorde à trouver que "ça coûte cher" et chacun essaie de trouver pourquoi en jetant le tort sur le voisin.

Tout coûte cher à l'heure présente parce que, évidemment, nous traversons une période d'inflation. Tout coûte cher, mais l'argent se gagne aussi plus facilement, et malgré l'inflation, chacun parvient à acquitter ses dus plus rapidement que, disons, en 1936

Marion & Marion

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



Raymond-A. ROBIC

J.-Alfred BASTIEN

Montréal

ou 1939. L'argent circule plus vite et vaut moins. Son pouvoir d'achat se trouve diminué. Mais il faut consacrer à bûcher une corde de bois ou arracher une poche de patates le même temps qu'autrefois et comme la main-d'oeuvre se paie plus cher, ces produits doivent forcément se vendre plus cher.

La construction coûte plus cher qu'il y a dix ans et, personnellement, je ne vois guère une possibilité que le prix en soit beaucoup diminué d'ici encore plusieurs années. Tous les matériaux qui entrent dans une bâtisse sont le produit de la main-d'oeuvre. Tant que les salaires conserveront leur tendance à monter, ces matériaux ne pourront baisser. Et tant que les matériaux coûteront cher et que les ouvriers devront être payés aux taux actuels, une maison ne pourra se construire au prix du temps où le bois se payait \$30 le mille pieds et les hommes 25c de l'heure.

Il y a une autre raison qui rend plus onéreuse qu'autrefois la construction des habitations. C'est que le public est plus exigeant — et avec raison — sur la qualité des maisons qu'on lui offre. Pour répondre aux exigences modernes de l'hygiène et du bon goût, une habitation doit être munie d'un système de chauffage central, de plomberie sanitaire, d'ouvertures en nombre approprié; elle doit être protégée contre les intempéries par des isolants de bonne qualité. Ce sont là, entre autres, des items qui coûtent plus cher à première vue, mais qui, en réalité, constituent à la

longue des économies incalculables en frais de médecin, en chauffage, en heures productives. Ce sont des facteurs dont il faut tenir compte dans la construction de notre époque et dont on faisait trop peu de cas autrefois. Une habitation mal bâtie se transforme vite en taudis et, là comme ailleurs, on a pour son argent.

Enfin, il faut se rendre à l'évidence de quelques autres causes des hauts prix. La Loi Nationale de l'Habitation a établi des standards dont la valeur est indiscutable. Ces standards contribuent à rendre meilleure la qualité de tout ce qui doit entrer dans la construction des maisons où des humains doivent passer la plus grande partie de leur existence. Ces standards — nouveaux pour beaucoup de nos gens — sont établis pour rester. On ne reviendra jamais aux méthodes vaille-que-vaille de l'ancien temps et ce sera encore tant mieux pour la santé de la race. Mais le

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

maintien de ces standards exige plus de temps et coûte plus cher. C'est une autre raison qui empêche la construction de revenir à ses prix d'autrefois et que personne ne pourra changer.

Finalement, la construction coûte plus cher à cause du marché noir des matières premières et jusque de la main-d'oeuvre. Les conditions créées de ce fait ne sont toutefois que temporaires. Certains gros entrepreneurs ont accumulé trop de matériaux et ont ainsi entravé le travail de leurs collègues. Dès que la production des matériaux reviendra autour de ses niveaux normaux, ceux qui ont acquis toutes sortes de fournitures à des prix élevés risqueront de perdre de l'argent sur ce mauvais placement.

En face de tous les motifs qui contribuent à tenir les prix de la construction autour de ses paliers actuels, il n'y a pas lieu de verser dans le pessimisme. Le public doit se résigner à payer plus cher tout en ayant davantage comme valeur. D'aucuns trouvent exorbitants les prix de \$5,000, \$8,000, \$12,000 et même \$15,000 que coûtent les cottages de 1947, mais avec les plans de finance dont on peut se prévaloir, l'acquisition d'une maison de ce prix est plus facile qu'elle l'était il y a dix ans pour un immeuble d'une valeur moitié moindre.

Si, toutefois, les conditions et le coût de la construction ont changé, il n'en est pas ainsi dans tous les domaines de la finance des habitations. Certaines

institutions de prêts évoluent plus lentement que les modes de construction et s'en tiennent encore à n'avancer que 60% du coût total. Je crois qu'il y aurait lieu d'étudier sérieusement des modifications à cette pratique et cela sans mettre en danger l'argent des épargnants et des prêteurs. L'Etat a d'ailleurs donné l'exemple et s'apprête à faire encore mieux grâce à la coopération des compagnies d'assurances.

Il est clair qu'un jeune homme qui a réussi à se trouver un terrain de \$500, \$800 ou \$1,200, et à le payer entièrement, a donné d'amples preuves de sa bonne foi. Du moment qu'il entre dans sa résidence une fois marié et qu'il commence à verser ses remboursements, et à mesure ensuite qu'il s'acquitte de ceux-ci, ce propriétaire est de moins en moins tenté d'abandonner la partie. Il se trouve encore plus attaché à son bien que l'hypothèque dont il veut se libérer au plus tôt. Mais s'il a su mesurer ses engagements à ses propres revenus et aux revenus possibles de la

Téléphone 2-2388

Louis Lavoie

NOTAIRE

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

383, rue St-Joseph,

Québec

propriété, il est sûr de ne pas manquer à ses paiements advenue n'importe quelle fluctuation dans les conditions économiques. Cet homme mérite qu'on s'intéresse à lui davantage. Avec l'énorme quantité de fonds que l'épargne populaire a accumulés dans les banques, chez les compagnies d'assurance et ailleurs, il y aurait lieu d'envisager des prêts faciles à 80, 90 et même 95% de la valeur des propriétés nouvelles en se basant sur les spécifications de la Loi fédérale de l'Habitation. Si, dans six ou sept ans, le coût de la construction venait à fléchir un peu, ceux qui se seront bâtis ces années-ci auront suffisamment d'avance sur leurs paiements pour que la valeur réelle de leurs constructions corresponde amplement à ce qui leur restera d'hypothèque à amortir.

Un fait reste certain, c'est que le coût de la construction ne saurait baisser considérablement tant que les lois ouvrières, les syndicats ouvriers et le standard actuel de vie ne seront pas devenus moins exigeants.

—Louis-A. BELISLE.

La fierté du cœur est l'attribut des honnêtes gens; la fierté des manières est celle des sots.

Un érudit est un paresseux qui tue le temps avec l'étude.—
Shaw.

Modernisation de l'électricité française

Par Claude Dufresne

Communication exclusive et spéciale aux « Affaires »

LE Plan de rééquipement et de réindustrialisation de la France est basé, avant toute chose, sur le développement considérable des ressources électriques. Il s'agit, en effet, de réaliser en quatre ans une masse d'investissements évalués à 249 milliards de francs, soit \$2,000,000,000.00 environ). Cela, au moment où les réserves en charbon, sont en diminution.

Il suffit, pour avoir l'explication de cette partie du Plan, de se reporter aux niveaux de consommation des années passées.

En 1938, 16 milliards de kwh; en 1946, 21 milliards de

kwh et, en prévision, 26 milliards pour cette année.

Cette contradiction entre l'allure de la demande d'électricité et l'évolution de la conjoncture économique tient à des causes générales qui jouent, même en période de crise, dans le sens d'un accroissement des besoins.

Le chiffre de 40 milliards de kwh, caractérisant le niveau de productivité à atteindre en 1951, a été déterminé par la Commission du Plan comme devant répondre, tant aux besoins domestiques des Français qu'aux nécessités industrielles de la nation.

Ces prévisions se ventilent de la façon suivante, avec référence aux années 1938 et 1946:

Fournitures Basse Tension	—	en 1938	: 3.7
		en 1946	: 5
		en 1951	: 7.8
Fournitures Haute Tension	—	en 1938	: 5.2
		en 1946	: 7.2
		en 1951	: 12.4
Traction	—	en 1938	: 1.3
		en 1946	: 1.6
		en 1951	: 3.3
Electro-Chimie	--	en 1938	: 3.6
		en 1946	: 3.6
		en 1951	: 3.3
Sidérurgie	—	en 1938	: 1.7
		en 1946	: 1.4
		en 1951	: 3
Houillères	—	en 1938	: 8
		en 1946	: 8.6
		en 1951	: 8.6

ces chiffres étant entendus en milliards de kwh.

De telles prévisions ont entraîné une série de mesures qui peuvent être classées de la façon suivante:

a) — l'extension et l'accélération des volumes des travaux d'équipement hydro-électrique seront activement poursuivies durant les années 1947-1951 et les mises en service porteront sur 96 milliards de kwh de productivité annuelle;

b) — l'inscription au plan hydraulique du plus grand nombre

possible d'équipements, comportant des réservoirs d'accumulation; la quantité d'énergie accumulable doit atteindre en 1951 3.2 milliards de kwh soit le quadruple de ce dont on disposait en 1938;

c) — développer le thermique minier en déclassant les centrales désuètes et en donnant aux installations nouvelles tout le développement nécessaire;

d) — réduire au minimum le rôle et les horaires de marche

des centrales de régularisation brûlant des produits marchands;

e)-rétablir une marge de sécurité en vue de faire face aux besoins saisonniers et aux situations hydrauliques dites de «catastrophe.»;

f)-développer le réseau de transport;

g)-mettre les installations nécessaires à la distribution spécialement dans les régions rurales, en état de faire face au relèvement escompté de la consommation.

La réalisation de ce programme a entraîné les prévisions de productivité suivantes:

Productions hydrauliques	—	en 1938	:	11.6
		en 1951	:	23
Thermique minier	—	en 1938	:	2.5
		en 1951	:	7.8
Sidérurgie	—	en 1938	:	2.5
		en 1951	:	3.8
Thermiques de régularisation et centrales industrielles	—	en 1938	:	4.7
	—	en 1951	:	4.9
Total			:	21.6-39.5

en milliards de kwh.

L'importance de l'effort d'investissement nécessaire pour atteindre cet objectif, en un aussi court délai, est évidemment sans précédent. Alors qu'on n'a jamais dépassé, en des temps moins difficiles, un accroissement de la mise à disposition annuelle de l'ordre d'un milliard de kwh, il s'agit de réaliser sensiblement le triple, en moyenne, cinq années durant.

Il importait donc, en premier lieu, de ne rien négliger, dans le choix des opérations à comprendre au Plan, qui risquât d'en retarder le démarrage effectif ou d'en prolonger les délais d'exécution. La Commission a donc retenu, en sus, bien entendu, des équipements déjà en voie d'exécution, tous les projets, techniquement et économiquement viables, dont l'é-

tude était assez avancée ou susceptible d'être menée à bien assez rapidement pour permettre de passer très vite à l'exécution dès 1946 et, en tous cas, au printemps 1947.

Cette attitude de la Commission n'implique nullement qu'elle méconnaisse l'intérêt exceptionnel de certains autres projets, découlant, soit de leur caractère grandiose, soit de la hardiesse ou de la nouveauté des conceptions dont ils dérivent. Elle a estimé, au contraire, qu'il convient d'en pousser activement la mise au point. Des installations pilotes devront, dans certains cas, être réalisées. Il en sera ainsi notamment en ce qui concerne l'utilisation de l'énergie des marées; dans le domaine de la production thermique, pour ce qui touche aux cycles nouveaux, basés sur l'emploi de la turbine à gaz, et à l'arrière-plan, se placeront les investigations relatives à l'exploitation de l'énergie atomique. Il est d'ailleurs probable que le développement du Plan, au delà

de l'objectif que l'on s'est assigné pour 1951, comportera, dans telle ou telle de ces directions un élargissement du cadre qu'il était de sagesse élémentaire de se fixer au départ.

En dépit de cette prudence, la réalisation du Plan, dans les délais prévus, n'en constituera pas moins pour ceux qui en ont la charge, un véritable tour de force.

Tous ces facteurs ont été examinés, chiffrés et intégrés dans les prévisions du Plan, au titre des diverses branches et activités professionnelles intéressées. L'ensemble de ces prévisions se présente, bien entendu, de la manière la plus cohérente, ce qui permet de bien augurer des résultats si toutes les parties de l'ensemble progressent d'un rythme égal. Il faut, en effet, considérer le Plan comme un tout. Un échec, dans tel ou tel secteur-clef entraînerait l'effondrement du système. Le succès sera général, comme pourrait l'être l'échec.

Le secret de toute existence, c'est un devoir à accomplir, une douleur à porter, un apostolat à exercer.—*Cardinal Mermillod.*

● 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'Esplanay, Québec

Tél. 3-5813