

M. L. A. Bélisle
1 Ave. Murray
App't No. 1

Le Numéro
20 cts

Vol. III.—No 2
MARS
1930

Les Affaires

A Magazine of Business



Prospections et
Promotions de Ventes
—
Formation et
Direction des Vendeurs
—
"Marchandisation"
Méthodes de Bureau
—
Correspondance
Commerciale
—
Documentation
Classification
—
Agencement et
Ameublement de Bureau

Cycles d'Affaires

Par J.-B. Côté

Vendeur et Automate

Par J.-H. Coulombe

Préceptes et Axiomes

Par la Direction

Réorganisation Scientifique

Par Louis Angé

Abonnement \$2.00 par année



PROGRES

**UNE NOUVELLE INSTALLATION
MODERNE AMELIORANT LES
CONDITIONS DU TRAVAIL ET
UN LOCAL APPROPRIE ASSU-
RERONT A NOTRE CLIENTELE
LE PRODUIT DE HAUTE QUALI-
TE ET LE SERVICE DESIRE.
DESSIN, PHOTOGRAVURE
(VIGNETTES), ELECTROS.
STEREOS, "WAX ENGRAVINGS".**

RAPID-GRIP LIMITEE

SUCCESEURS DE "QUEBEC PHOTO-ENGRAVERS LIMITED"

AUTREFOIS 421 ST. PAUL
MAINTENANT 76 RUE DU PONT
TELEPHONE 2-7856

Les Affaires

(A Magazine of Business)
Magazine mensuel illustré consacré à
l'Organisation et à l'Administration
Commerciale et Industrielle

VOL. III

MARS 1930

No 2

SOMMAIRE

Cycles d'affaires, par J.-B. Côté, p. 35. — Préceptes et axiomes et leur application dans les affaires, p. 37. — Bibliographie, p. 38. — La réorganisation scientifique d'une grande entreprise, par L. Urwick, traduction de Louis Angé, p. 39. — Vendeur et automate, par J.-H. Coulombe, p. 43. — La différence est grande entre les hommes, p. 43. — La vérité se manifeste d'elle-même, p. 44. — La normalisation et le commerce, par J. P. Lugin, p. 45. — Comment avez-vous choisi votre métier, p. 47. — Quelques-uns de nos collaborateurs, p. 48. — Les affaires et la vie, par William Feather, p. 49. — L'homme cheval de fiacre, par Maurice Ponthière, p. 51. — Où les araignées tissent leurs toiles, p. 51. — Heureux sont les vendeurs, p. 55. — Les progrès réalisés, p. 55. — L'Institut International d'Organisation Scientifique du travail, par J. P. Lugin, p. 57. — Le C. P. R. achète l'Algoma, p. 59. — Ecole de premiers soins, sur roues, p. 60. — Une nouvelle promotion à M. H.-H. Melanson, p. 61. — "Canada-1930", p. 62. — Autre locomotive puissante au C. P. R., p. 62. — Le radio du Canadien National, p. 62. — La grande flotte blanche, p. 63. — La joie d'agir, p. 64.

ANNONCEURS:—Rapid-Grip, page 2 de la couverture.—Dubé, LeBlond & Cie, p. 34. — Ecoles des Hautes Etudes Commerciales, p. 38. — J.-B. Côté, p. 40. — Banque Canadienne Nationale, p. 40. — Caisse d'Economie N.-D. de Québec, p. 40. — Hôtel Château Champlain, p. 42. — Le Manoir, p. 42. — "La Survivance", p. 44. — "La Publicité", p. 46. — "Succès", p. 48. — Hotel Bristol, p. 52. — Alleyn Taschereau, p. 53. — Ministère du Commerce, p. 54. — Cie de Papier Rolland, p. 56. — Hôtel St-Roch, p. 57. — Manoir Ste-Julie, p. 57. — Prince George Hotel, p. 57. — "New-York Magazine", p. 58. — The Breakers' p. 58. — P.-A. Boutin, p. 64. — Hôtel Blanchard, p. 64. — MacLean's Magazine, page 4 de la couverture. — J. A. McClure, bas de pages.

Rédaction et Administration :

552, PREMIERE AVENUE, — QUEBEC.

Téléphone: 2-6538

Le Magazine "Les Affaires" est publié tous les mois par L'Argus de la Presse Internationale, 552, Première Avenue, à Québec, et il est imprimé par Ernest Tremblay, 146, rue Du Pont, à Québec. Il est sous la direction de Raoul Renault, journaliste et publiciste.

ABONNEMENT :

Canada.....\$2.00
Etranger.....\$2.50

**OBLIGATIONS DE TOUT REPOS
AU RENDEMENT DE
5½% et 5¼%**

\$30,000.	Soeurs Franciscaines,	- - -	5½	1940
35,000.	" Grises de la Croix	- -	5½	1948 à 53
33,000.	" de l'Immaculée Conception	-	5½	1944 à 54
8,000.	" Ste-Marthe,	- - -	5½	1934 à 48
1,000.	" de la Miséricorde	- -	5½	1946
3,200.	" Grises de le Pas,	- - -	5¼	1943
1,000.	" du Bon Pasteur,	- - -	5¼%	1932
1,000.	" Carmélites,	- - -	5¼	1934 à 36
32,000.	" Grises de la Croix,	- -	5¼	1932 à 42
(Garanties par octrois de la Province de Québec)				
10,000.	Hôpital du St-Sacrement, Québec,	-	5½	1936
3,500.	" de l'Enfant Jésus, Québec,	-	5½	1943 à 51
1,000.	" des Femmes, Montréal,	-	5½	1941
5,100.	" Ste-Jeanne d'Arc, Montréal		5¼	1948
6,800.	Ville de Rouyn,	- - -	5¼	1934 à 43

PRIX : LE PAIR (100.) POUR RAPPORTER 5¼ ET 5½%.

Dubé, Leblond & Compagnie
Incorporée

Oscar Dubé, Président

Cs. Eug. Leblond, Vice-Prés.



Québec, 17 St Jacques

Téléphone: 2-3705 & 2-3708

BANQUIERS EN OBLIGATIONS

CYCLES D'AFFAIRES

LES statistiques nous révèlent le fait que les affaires ne sont pas immuables mais sont au contraire sujettes à des perturbations inattendues et souvent désastreuses. S'il en était autrement, il serait très facile de commercer et n'importe qui pourrait se lancer sans entraînement ni connaissances dans les affaires et y gagner de l'argent tout de suite. Commercer ne serait pas une science précise mais une simple routine, une mécanique fonctionnant en quelque sorte automatiquement.

Le commerçant intelligent et averti sait observer l'approche de ces perturbations afin de pouvoir en tirer profit si elles s'annoncent favorables, ou se protéger si elles semblent menaçantes ?

Les économistes, d'autre part, se creusent la tête pour tâcher de découvrir les causes mystérieuses qui paraissent contrôler ces perturbations sans y arriver parfaitement. Ils ont inventé toutes sortes de théories pour les expliquer. On les décrivait autrefois sous les noms de paniques, crises, dépressions, mais depuis qu'on a observé une corrélation frappante entre ces différents mouvements de hausse et de baisse, on les assimile aux ondulations régulières des vagues. Il y a une forte présomption cependant en faveur de la théorie qu'ils sont le résultat de forces communes opérant périodiquement, et pour cette raison on a donné le nom de "Cycle d'affaires" à une période complète de hausse et de baisse.

"Un Cycle d'affaires, comme on est convenu de l'appeler, est composé de quatre principales phases : "1" la phase prospère ; "2" la phase de crise ; "3" la phase de dépression, et "4" la phase de recouvrement. Voici les principales caractéristiques de chacune de ces phases.

Dans la phase prospère, nous observons le phénomène de la hausse des prix, mais les salaires, gages, intérêts, sont plus lents à bouger et ne se mettent en marche que plusieurs mois après le départ de la première vague, de sorte que durant cette période l'écart entre le coût de revient et le prix de vente s'élargit à mesure que le mouvement progresse.

Les profits augmentant, les détaillants, les fournisseurs, et les manufacturiers, encouragés par un marché grandis-

sant, grossissent leurs stocks. Une expansion générale est la note dominante de cette période. La demande monte, et excède bientôt la production de sorte qu'un nombre de plus en plus grand de commandes ne peuvent pas être remplies.

Il y a cependant une limite à l'expansion possible du pouvoir d'achat de la population exprimé en termes d'unités monétaires, et cette limite est intimement liée à la limite d'avance permise aux banques avant de franchir la ligne dangereuse prévue par la loi. La contraction du crédit qui se fait alors sentit applique un frein qui arrête la marche ascendante des prix. Les marchands qui ont alors sur les bras des stocks considérables se mettent en "train" de les écouler. La pression se faisant sentir plus fortement, ils deviennent nerveux et les jettent en bloc sur le marché. Une mêlée générale s'ensuit et les prix commencent à baisser. C'est bientôt une dégringolade incohérente. Les phénomènes de fluctuations de bourse n'agissent pas autrement. D'autres facteurs peuvent cependant arrêter la marche ascendante du mouvement avant qu'il ait atteint son point culminant. Par exemple une mauvaise récolte générale ou une guerre ; certaines lignes de commerce peuvent être surdéveloppées, et amener comme conséquence une réduction dans les profits, affecter certaines industries parentes et faire perdre confiance aux gens d'affaires.

Graduellement, cependant, le mouvement s'engage dans la phase critique du Cycle. Le volume de la demande a cessé de grossir et même décroît ; c'est alors une réaction complète.

A cette période du cycle se produit un phénomène intéressant. Les prix de revient, qui, on s'en souvient, s'étaient mis en marche lentement après le départ de la vague ascendante, à cause de la stabilité plus grande des salaires et des charges fixes, etc ; sont maintenant en pleine vitesse montante, et bientôt anéantissent une marge de profits terriblement rétrécie, et la changent finalement en marge de déficit.

La tâche de l'homme d'affaires n'est plus alors d'accumuler des profits, mais d'enrayer les pertes et de conserver une solvabilité en danger. Les recettes ordinaires ne suffisent plus à rencontrer les obligations, et les banques sont assail-

Publicité :

Nous pouvons diriger efficacement votre publicité : annonces dans le journal, préparation de Catalogues, Dépliants, Lettres de relance, etc. OFFICE QUEBECOIS DE PUBLICITE, 552-554, Première Avenue, Québec. Tél. 2-6538.

RAOUL RENAULT, Directeur.

lies d'appels frénétiques pour de nouvelles avances et de nouvelles extensions qu'elles ne sont pas en mesure de faire. Le crédit est "figée" et les dettes ne sont pas payées. C'est la liquidation qui commence, et ceux qui se sont trop engagés sont mis en faillite.

A mesure que la dépression s'accroît, les avances des banques rentrent et les réserves s'accumulent de nouveau avec la conséquence que la capacité d'escompte de ces institutions devient meilleure; mais ce fait seul n'est pas suffisant pour redresser le mouvement vers la hausse. L'écart normal entre le prix de revient et le prix de vente doit d'abord être rétabli, et les stocks excessifs doivent être écoulés avant que les conditions du marché puissent redevenir favorables.

Ce procédé s'accomplit cependant par la force même des choses et bientôt de nouvelles commandes sont placées. Aussitôt que la conviction se fait jour dans l'esprit des gens d'affaires, que le fond de la vague a été atteint, la confiance commence à renaître et les commandes arrivent plus nombreuses.

Les divers organismes qui composent la structure du commerce moderne sont tout de suite stimulés par le réveil qui se produit, tel un malade recouvrant la santé sous l'action stimulante de puissants toniques, et le cycle, semblable aux ondulations d'une grande vague, s'engage de nouveau dans une autre période de prospérité.

Il n'est pas possible, dans le court espace accordé pour cet article, de faire plus qu'esquisser les grandes lignes qui caractérisent ces mouvements ondulatoires qu'on désigne sous le nom de Cycles. Ils sont vraisemblablement, dans leur ensemble, accélérées ou entravées de diverses façons par une foule d'incidences qu'il serait trop long de décrire ici.

Les économistes, en étudiant ces perturbations systématiquement ont observé que leurs courbes respectives concordaient, et en ont conclu qu'elles devaient être constantes. Je cite quelques-unes des théories les plus intéressantes avancées pour en expliquer les causes probables.

John-A. Hobson, un économiste anglais, dit que la cause ultime des Cycles réside dans la surproduction et une consommation insuffisante découlant d'une répartition inégale de la fortune. C'est une doctrine fortement teintée de socialisme.

La théorie du professeur Wesley Mitchell de Washington est des plus étonnantes et probablement la plus plausible: "Les Cycles, dit-il, sont mis en mouvement du fait de leur propre nature. Ils se produisent d'eux-mêmes, sont "self generating". Une fois en mouvement, ils tendent à se perpétuer automatiquement. Une stabilité parfaite dans une société complexe avec un système monétaire organisé est inconcevable. Les Cycles ne sont donc pas causés par des influences extérieures, mais par les conditions mêmes existant au sein du monde des affaires. Une période prospère devient intense et engendre une crise. Cette crise se transforme en dépression qui, après un certain temps, engendre à son tour une recrudescence d'activité qui redevient elle-

même une condition de prospérité. Il n'est pas nécessaire, par conséquent, d'attendre quelque événement propice, telle une bonne récolte, pour causer un recouvrement général dans la phase de dépression. Les Cycles tournent incessamment; chacun d'eux engendré par un cycle précédant et se rattachant au suivant comme les anneaux d'une chaîne".

6—LES AFFAIRES

D'un autre côté, un économiste suédois, Gustave Cassel, a une théorie toute opposée et prétend que les Cycles ne sont pas autonomes.

Ce problème est des plus captivants et des plus absorbants pour l'esprit que préoccupent les choses du commerce, mais il reste néanmoins encore pratiquement insoluble.

Est-il possible de stabiliser les conditions du commerce et ainsi éliminer les Cycles? La création de grandes réserves financières agissant d'une façon identique au système de Banques de Réserves Fédérales, créés pour empêcher les paniques par le Président Wilson durant son premier terme à la Présidence, pourraient peut-être atténuer, dans une certaine mesure, les effets désastreux de ces perturbations périodiques. Mais, y aurait-il réellement avantage à le faire? Voici le raisonnement logique qu'avance un autre économiste à ce sujet:

"Le Cycle d'affaires, dit-il, est une force dynamique dans un ordre de chose économique. Pendant la période de prospérité des jeunes gens et des industries nouvelles ont une chance favorable de s'établir. La dépression a le bon résultat de faire disparaître les établissements inefficients. La pression qui enserme alors les hommes d'affaires les force à éliminer le gaspillage et les dépenses inutiles dans leurs établissements et à améliorer la technique de leurs méthodes".

Les fluctuations résultant des Cycles augmentent les chances de gains de certaines classes qui vivent de la spéculation. Ces groupes sont naturellement opposés à leur élimination. D'un autre côté, le manufacturier, le marchand, les hommes d'affaires en général qui veulent vivre du fruit de leur travail combiné avec leurs capitaux engagés dans la production et la distribution des produits et des marchandises, seraient heureux de voir disparaître les incertitudes et les soucis que les Cycles engendrent.

Il ressort de la considération de ces faits qu'une période prospère ne dure pas toujours mais qu'elle est invariablement suivie d'une période de dépression; elles oscillent en des mouvements qui sont constants sinon réguliers. C'est l'histoire des sept vaches grasses et des sept vaches maigres qui se répète. Le seul et unique moyen d'en atténuer les effets désastreux pour l'homme d'affaires est encore celui préconisée par Joseph à Pharaon: la prudence, l'économie et l'emploi de méthodes rationnelles et efficaces.

J.-B. COTE.

Pour le commerce la vente est le souffle de vie et les vendeurs en sont les poumons.

Préceptes et Axiomes et leur Application dans les Affaires

L'ANALYSE, quel que soit le problème que vous avez à déterminer, vous permet de vous rendre compte de tous les éléments qui constituent votre problème. C'est par l'analyse que le chimiste sépare les divers ingrédients qui forment partie d'une substance quelconque et qu'il peut nous donner les proportions exactes de chacun des éléments qui composent cette substance.

C'est la méthode scientifique. Vous pouvez appliquer cette méthode dans les affaires et dans l'industrie.

Analysez. Ce sont là les premiers mots que vous devez apprendre pour devenir efficaces.

Vous pouvez vous éviter bien des déboires, prévoir des pertes et conjurer des crises si vous voulez bien envisager les choses froidement, étudiez vos problèmes sérieusement et vous renseignez à bonne enseigne. C'est le seul moyen, le raisonnement, d'entraîner votre cerveau à penser correctement et à analyser sûrement tous les problèmes qui se présentent.

La froide analyse de vos problèmes, l'étude du "pourquoi" de chaque chose vous donne de l'assurance, fait disparaître la crainte, détruit les préjugés et décrasse votre ignorance. La crainte, les préjugés et l'ignorance sont les trois influences les plus dangereuses que l'on puisse rencontrer dans le monde des affaires.

Avant que vous preniez l'habitude de développer chez vous la pratique de l'analyse, vous vous imaginerez peut-être qu'il se rencontre, dans les affaires une douzaine ou plus d'éléments divers qui enchevêtrent toutes les transactions. Si cela vous arrive de discerner autant d'éléments, c'est que vous ne saisissez pas bien le problème qui se pose ou que vous introduisez des éléments qui appartiennent à d'autres transactions. Il n'y a, dans toute transaction que trois éléments, seulement que trois éléments essentiels.

Il est essentiel, dans les affaires, de penser d'une façon lucide. Il ne faut pas faire de métaphysique en affaires, car les impressions générales ou vagues sont toujours dangereux. Vous devez connaître exactement les faits. D'où la nécessité qu'il y a d'étudier minutieusement les faits et les éléments de chaque proposition.

L'analyse approfondie de chaque transaction s'impose à tout homme d'affaires soucieux de réussir.

M. Casson, que nous avons cité souvent et qui nous inspire ces études, cite un exemple frappant de l'importance de l'analyse.

Supposons qu'un homme se présente chez un marchand de chaussures et achète pour \$5.00. Il présente, pour payer ses achats, un billet de \$20.00. Le commis ne pouvant pas faire le change court à la banque pour faire changer le \$20. Deux heures après le départ de l'acheteur le caissier de la banque rapporte le billet de \$20.00 parce que c'est un faux

billet. Le commis est forcé de le changer pour un bon billet de \$20.00.

Quelle a été, dans cette transaction, la perte du marchand de chaussures.

M. Casson a soumis ce problème à plusieurs hommes d'affaires. Il a reçu pas moins de cinq réponses différentes :

1. \$40.00.
2. \$40.00 et les chaussures.
3. \$36.00 et les chaussures.
4. \$25.00.
5. \$20.00 et les chaussures.

La dernière de ces réponses est la bonne. Les trois éléments dans ce cas étaient l'acheteur, le vendeur et la marchandise. La banque n'a rien perdu ni rien gagné. Elle ne figure dans cette transaction que pour embrouiller les choses. Il y a deux éléments que n'ont pas éliminé ceux qui ont donné une mauvaise réponse : ce sont le faux billet et la banque. Les seuls éléments à la transaction sont : le vendeur, l'acheteur et la marchandise.

Lorsque vous avez un problème compliqué à solutionner, inscrivez séparément, chacun sur un petit morceau de papier, tous les facteurs qui s'y rapportent. Vous en trouverez quelques fois 10, 12, 15, 18 ou 20. Classez-les par ordre d'importance et éliminez ceux qui n'ont aucune valeur. Votre proposition se présentera alors à votre esprit d'une façon claire et définie.

Les facteurs importants dans toute transaction, ce sont : vous-mêmes, votre marchandise ou les services que vous rendez, et l'acheteur, le public ou votre patron.

Ce sont là les trois facteurs essentiels. Si un de ces facteurs, dans vos transactions, fait défaut, la transaction ne peut pas être parfaite.

Vous devez, pour réussir, faire concourir ces trois facteurs vers un même but.

Un trou, une cheville

UN administrateur d'une importante entreprise industrielle qui éprouvait souvent des difficultés avec ses ouvriers, avait cru à-propos de faire imprimer, sur les enveloppes de paie, la légende suivante :

"Le salaire que vous gagnez est une affaire personnelle, que vous devez traiter confidentiellement. Vous ne devez pas le faire connaître à qui que ce soit."

Mais la première fois qu'il se servit de ces enveloppes, plusieurs ouvriers les retournèrent avec cette mention audessus de l'inscription.

"Je ne le ferai connaître à personne, vous pouvez en être sûr, car j'aurais encore plus honte que vous."

Les enveloppes ainsi libellées furent détruites.

Bibliographie

ETABLISSEMENT DES PRIX DE REVIENT, par le Lieutenant Colonel Rimailho.—Paris, Commission Générale d'Organisation Scientifique du Travail, 1928.—In-8, broché, 107 pages.—Prix au Canada: \$0.75.

Nos industriels consulteront avec profit cette étude dans laquelle ils trouveront des procédés pratiques pour établir leurs prix de revient.

LA VIE FINANCIERE DES SOCIETES D'APRES L'ETUDE DES STATUTS ET DES BILANS, par J. Jeannin.—Préface de Germain Martin.—PARIS, LIBRAIRIE DELAGRAVE, 1929.—In-8, broché, VIII-278 pages.

Voici une étude très documentée sur les finances des sociétés. Les principes qui sont exposés dans cet ouvrage peuvent s'appliquer également à nos compagnies à fonds social.

Les comptables, les directeurs d'entreprises, les banquiers en obligations pourront consulter cet ouvrage avec profit.

COMMENT ON ORGANISE UNE AFFAIRE COMMERCIALE, par P. Savary.—PARIS, LIBRAIRIE DUNOD, 1929.—In-8, broché, 200 pages.—Prix au Canada: \$3.00.

Un des problèmes les plus délicats de l'organisation est celui des ordres à donner au personnel. L'expérience a démontré que ceux-ci ne pouvaient avoir une précision absolue et être exécutés strictement sans risques d'omission, d'erreur ou de mauvaise interprétation qu'au moyen d'instructions écrites.

L'auteur de cet ouvrage y réunit un grand nombre d'ordres de service fondamentaux réglant la marche des travaux dans une affaire commerciale. Il les groupe par catégories d'après un enchaînement logique des opérations, créant des spécialisations et délimitant rigoureusement le rôle et les attributions de chacun. Ainsi se trouvent constitués les différents services de l'entreprise.

Après avoir démontré la nécessité de la note de service, l'auteur donne quelques principes d'administration puis étudie la transmission des ordres dans les différents services d'une affaire: secrétariat commercial, classement, courrier, approvisionnements, mise en stock, contrôle, enregistrement des commandes, comptabilité, livraisons et expéditions, recouvrement, réparations, etc...

Les directeurs et chefs d'entreprise trouveront dans ce recueil les éléments d'une organisation rationnelle qu'ils pourront adapter facilement et rapidement à leurs propres besoins.

RESERVE ILLUSTRATIONS, by Underwood & Underwood, de New-York.—Album in-4.—Prix au Canada: \$7.50.

Voici un album de reproductions photographiques, renfermant environ 6,000 spécimens classés par catégories, à l'usage des annonceurs.

Les photographies de Underwood & Underwood ont acquis une grande réputation à cause de leur haute valeur publicitaire. Cette maison s'est spécialisée depuis plusieurs années dans la production de photographies pour la publicité et elle a acquis, dans ce domaine, une vaste expérience qu'elle met à la disposition des annonceurs.

L'album renferme des reproductions photographiques de scènes d'affaires, d'études de têtes, de scènes familiales et autres.

Augmentez le rendement de vos employés ?

Bien peu de vos employés donnent le rendement que vous pourriez attendre d'eux. Pourquoi? Parce qu'ils n'ont pas la préparation qu'il faut; leur travail les dépasse; ils hésitent, tâtonnent, perdent une partie considérable de leur temps en vains efforts. Qui en souffre? Vous-mêmes, votre maison, autant qu'eux.

Assurez donc à vos employés le complément de formation dont ils ont besoin. Vous le pouvez sans les distraire de leurs occupations. Inscrivez-les, conseillez-leur de s'inscrire à l'un ou l'autre de nos cours par correspondance. Jamais vous n'aurez fait placement plus fructueux. Adressez-nous aujourd'hui même le coupon ci-dessous.

Ecole des Hautes Etudes Commerciales

affiliée à l'Université de Montréal

Coin Avenue Viger et rue St-Hubert
MONTREAL

Coupon à détacher

Adresses-moi par retour du courrier, sans obligation de ma part, votre brochure "L'Ecole Chez Soi". C.30

Nom

Occupation

Adresse

NOUVEAU CHANSONNIER CANADIEN-FRANCAIS

Nous offrons un nouveau Chansonnier Canadien-Français, renfermant 100 de nos meilleures chansons, avec musique. L'auteur a travaillé à cette compilation pendant sept ans. Il a fait un choix judicieux de nos meilleures chansons. Il les a retouchées, augmentées, et épurées pour les rendre acceptables dans tous les milieux.

Si la plupart des chansons canadiennes sont tombées en oubli, surtout dans les villes, c'est que plusieurs d'entre elles n'étaient pas chantables dans les salons dans leurs formes primitives. Cependant, bon nombre de ces chansons possèdent des charmes que leur rusticité domine. Ces chansons, l'auteur les a transformées, tout en leur conservant leur forme et leur thème originaux.

Plusieurs autres n'étaient pas complètes. Même dans Gagnon, qui s'est astreint de les reproduire telles qu'il les a entendues plusieurs sont imparfaites. L'auteur y a suppléé, il les a complétées et amendées.

Le recueil que nous offrons aujourd'hui en vente, pourra pénétrer partout, dans les salons comme dans la chaumière, dans les collèges, couvent, etc., car l'auteur, pour conserver certaines chansons réellement belles, mais qui frisaient la frivolité, les a revisées et épurées afin de les sauver complètement de l'oubli.

Ce recueil, nous ne craignons pas de l'affirmer, éclipsé tout ce que nous avons vu jusqu'à présent et comble une lacune qui menaçait de jeter complètement dans l'oubli toutes nos chansons populaires, les bonnes comme les mauvaises, les belles et les sublimes comme les insignifiantes.

Nous n'avons pas besoin d'ajouter que la partie musicale a été l'objet d'une attention toute particulière.

En vente à \$2.00 l'unité, franco, par L'Argus de la Presse Internationale, 552 Première Avenue, Québec.

Veillez faire vos remises en mandats ou bons de postes, ou chèque accepté négociable au pair à Québec.

La Réorganisation Scientifique d'une Grande Entreprise

(Suite)

Nous continuons la traduction inédite d'un fragment d'une importante étude composée en anglais par M. L. Urwick, l'éminent directeur de l'Institut international d'organisation scientifique du Travail, de Genève, et dans laquelle il indique comment a été réorganisée la grande firme britannique du chocolatier et de confiserie Rowntree, d'York.

EXACTITUDE.

L'exactitude du travail a été également augmentée dans une large mesure. Dans le système précédent, il n'y avait pas moyen de contrôler le nombre total d'erreurs commises par le service, ni d'en analyser les comptes. A partir de juillet 1925, époque à laquelle fut introduit le système employé pour résoudre la question des réclamations, le nombre des erreurs constatées diminua progressivement. En outre, la correspondance avec les clients devint plus efficace, par suite de la surveillance plus grande que purent y apporter les chefs de section. D'une manière générale, le niveau du travail du service fut sensiblement plus élevé, à plusieurs points de vue, que ce n'était le cas avant la réorganisation.

MESURE DU TRAVAIL EFFECTUE.

Lorsque la nouvelle organisation fut bien établie, et alors seulement, on s'occupa du rendement des employés (1). Le travail des employés masculins des sous-sections était trop varié pour se prêter à la mesure du rendement. Mais il était possible de le faire, d'une manière assez approximative, pour une grande partie du travail des femmes, particulièrement pour le travail des machines établissant les relevés, pour celui des machines comptables, de dactylographe des factures et de la confection des adresses.

Il fut décidé de nommer un employé spécial pour combler le rendement des femmes maniant des machines comptables,

(1) Cf. R. F. Hoxie, *Scientific Management and Labour*. "Les meilleurs idéals d'organisation scientifique formulé par M. Taylor et par quelques-uns de ses associés les plus intimes exigent que l'installation du système commence par une étude complète, par des perfectionnements, là où c'est possible, et par la standardisation de l'outillage matériel, de la partie administrative et des méthodes de production de l'entreprise. Ce n'est que lorsque ce perfectionnement matériel et organique et cette standardisation sont assez avancés que l'on peut fixer des tâches déterminées et des taux d'efficacité, ainsi qu'établir des tarifs de paiements basés sur le travail accompli, sans risquer, comme autrement ce serait probable de commettre de graves injustices à l'égard des travailleurs et, si les tâches sont déterminées avec minutie, sans le danger de surmener et d'épuiser au moins quelques-uns d'entre eux. En effet, sans un haut degré d'efficacité matérielle et organique et sans une standardisation complète de l'outillage et des méthodes, les conditions indispensables à une haute efficacité de la part de la main-d'œuvre ne peuvent pas être réalisés, ni l'uniformité ne peut pas être assurée dans une équipe, ni les travailleurs ne peuvent pas être garantis contre le handicap de circonstances échappant à leur contrôle.

en prenant chaque inscription de compte comme unité de rendement. Une objection fut immédiatement présentée au nom du personnel en question par son délégué. Cette objection fut discutée à fond par une petite commission représentant le personnel et les chefs de service. En général, la difficulté était de deux sortes. En premier lieu, l'Union Nationale des employés était absolument hostile à l'introduction de toute forme de paiement aux pièces ou de primes pour le travail administratif. Elle considérait ces formes de paiement comme indésirables et incompatibles avec la dignité sociale des employés. En second lieu, les employés n'étaient pas rassurés sur la justesse de la méthode servant à mesurer le rendement. Elles firent remarquer que certaines catégories d'écritures étaient, incontestablement, plus difficiles que d'autres, par suite de la nature des documents. On craignait aussi qu'il n'y ait des inégalités dans la distribution du travail, du fait des chefs.

La première considération et la plus importante, était, manifestement, l'objection présentée contre tout système de travail aux pièces ou de primes. Le nombre de travaux administratifs, dans tous les services de la firme, pouvant comporter un paiement d'après les résultats n'était qu'en petite proportion. Or la pratique des méthodes de paiement aux pièces ou de primes, là où une forte proportion des travailleurs continue d'être forcément payée après la durée du travail, suscite toujours des difficultés au sujet des niveaux relatifs de rémunération.

C'est pourquoi l'administration comprit qu'il fallait donner l'assurance aux fonctionnaires de l'Union Nationale des employés que son intention n'était pas de se servir des chiffres qu'elle pourrait obtenir, comme résultat de la mesure du rendement, pour introduire des méthodes de primes ou de paiement aux pièces. Cette assurance fut donnée au chef délégué du personnel et contribua beaucoup à faciliter les négociations subséquentes, en vue de déterminer la méthode par laquelle le rendement pourrait être mesuré.

Cependant, le problème consistant à trouver un stimulant pour accroître le rendement n'était pas résolu. On décida de faire une expérience en employant les méthodes pratiquées par H. R. B. Wolf et exposées par lui dans diverses publications (2).

La méthode de M. Wolf consistait, essentiellement, à conserver le système de paiement d'après la durée du travail, à tâcher d'accroître le rendement en suscitant au sein du

(2) Ce système avait été pratiqué surtout avec la main d'œuvre travaillant à la fabrication de pulpe de papier. Mais il ne semble pas y avoir de raisons empêchant d'appliquer un procédé semblable aux opérations de bureau.

La question de la justesse de l'unité de mesure fut d'abord réglée. Voir à la bibliographie les publications de M. Wolf.

personnel des impulsions favorables à l'émulation et à l'initiative. Pour cela on donne au personnel publiquement, à de fréquents intervalles, des détails complets sur son rendement, à la fois pour ce qui est de la quantité et de la qualité du travail.

Un grand nombre des objections relatives à l'inégalité du travail se détruisaient mutuellement. En effet, il était évident que, sur une période d'une longueur raisonnable, chaque employée aurait l'occasion de rencontrer à la fois une moyenne normale de travail facile et d'autre plus difficile. En outre, on prouva que les chefs ne pouvaient pas répartir la besogne de manière à favoriser telles ou telles employées. Afin qu'on ait la certitude que les chiffres de rendement ne seraient pris en considération que sur une période de longueur raisonnable et afin de rassurer le personnel sur ce point-là, il fut garanti que l'on ne tiendrait compte des chiffres de rendement de n'importe quelle employée que pour une période minimum de trois semaines et que les chiffres relatifs à une période plus brève seraient considérés comme inexistantes, exception faite d'un cas particulier.

En effet, on avait constaté précédemment, en étudiant la question du personnel, qu'une diminution brusque de rendement était très souvent l'indice de soucis ou d'ennuis d'ordre privé et que, dans ce cas, l'intervention du surveillant, de l'infirmière ou du médecin de la firme pourrait être d'un grand secours, soit matériellement, soit par suite de la sym-

EXPERT COMMERCIAL

Quand vous êtes malade, vous consultez le médecin. Il devrait en être de même en affaires. Si votre commerce est souffrant, consultez un expert avant que le mal ne s'aggrave.

90% des maux dont souffrent beaucoup d'établissements, peuvent être guéris par l'application de méthodes peu coûteuses, efficaces, pratiques.

Soumettez-moi vos troubles et bénéficiez de mes 15 années d'expérience dans la réforme et la réorganisation de commerces déclinants.

J.-B. COTE,

Casier 495

Rimouski, P. Q.

Banque Canadienne Nationale

SIEGE SOCIAL : MONTREAL

Capital versé et réserve - - - \$14,000,000

Actif, plus de \$152,000,000

Comptes courants.
Prêts et escompte.
Nantissements.
Coffrets de sûreté.

Comptes d'épargne.
Encaissements.
Mandats.
Change sur tous pays.

Achat et vente de monnaies étrangères.

Lettres de crédit documentaires et circulaires.

Financement des importations et des exportations.

Achat et vente de valeurs de placement.

Nos ressources sont à votre disposition.

Notre personnel est à vos ordres.

EPARGNEZ

TOUS les hommes qui ont réussi dans le Commerce et l'Industrie ont pratiqué l'Épargne au début de leur carrière.

SI vous voulez vous assurer un revenu pour le vieil âge, prenez l'habitude de pratiquer constamment l'Épargne.

DISTRAYEZ toutes les semaines un certain montant sur votre salaire et déposez-le à l'Épargne à la

CAISSE D'ECONOMIE

DE N.-D. DE QUEBEC. ..

pathie manifestée à la personne en question. Les ouvrières elles-mêmes admirent qu'une baisse importante et soudaine dans le rendement d'un individu est souvent le résultat d'une mauvaise santé ou d'autre chose de ce genre. Il fut convenu que, dans le cas où les chiffres du rendement laissaient supposer qu'il en était bien ainsi, il était bon d'interroger l'employée en vue de lui prêter assistance.

Il était incontesable qu'une catégorie d'écritures comptables était plus difficile que les autres, et cela constituait un sérieux obstacle à l'application de la méthode de mesure. On demanda aux employées de résoudre par elles-mêmes ce problème. L'administration ne voulait pas d'une méthode de mesure qui eût un caractère abstrait. Elle voulait avoir une mesure comparative du rendement de dix employées. En conséquence, elle demanda à la représentante du personnel de déterminer la mesure dans laquelle cette catégorie spéciale de travail dépassait en difficulté les autres travaux. Elle fit remarquer que la durée relative des deux types d'écritures était réductible à une fraction et elle demanda aux employées de décider, par elles-mêmes, quelle devait être cette fraction. Elle déclara alors que le rendement concernant la catégorie la plus difficile de travaux serait multiplié par la fraction ainsi désignée.

Le système employé pour calculer le rendement occupa à l'origine, tout le temps d'un employé. Mais, lorsque le système de comptabilité fut développé et amélioré, il devint possible de combiner ce travail-là avec d'autres et finalement l'enregistrement du rendement du personnel occupé aux machines comptables ne demanda à un employé qu'une heure un quart de travail par jour.

Trois sortes de documents étaient employées pour faire les écritures sur les livres comptables: une copie de la facture constituant l'inscription du débit, une copie des bordereaux de crédit et de débit, formant la base des entrées au journal, et la copie du reçu, qui était la base de l'inscription du crédit. La base générale sur laquelle le rendement était calculé était le nombre de documents utilisés par heure par chaque employée. La copie de la facture et la copie du reçu étaient réunies dans des classeurs spéciaux, jour par jour, avec une chemise placée entre les diverses liasses quotidiennes de documents comptables. D'après les nombres inscrits sur ces chemises, il était possible de calculer les unités de travail. L'inscription sur la chemise de contrôle, lorsque chaque liasse était complète, comptait pour une unité. Ainsi, si une chemise indiquait qu'il y avait huit copies de factures pour une journée particulière, le travail comptait pour huit unités. Chaque inscription de reçu comptait pour une unité et demie. Pour ce qui est des copies de facture, il était possible d'obtenir la somme des documents requis grâce au relevé des débits.

Lorsque la base du système fut établie et qu'on se fut mis d'accord à ce sujet avec les employées, la directrice du service, laissa les choses marcher d'elles-mêmes; autrement dit, elle se mit à compiler ses records de rendement, mais sans essayer de s'en servir dans ses relations avec les employées. Au bout de quelques mois, deux ou trois de celles-ci deman-

dèrent à voir leurs chiffres de rendement. On leur assura que l'administration n'avait pas l'intention de se servir de ces chiffres vis-à-vis du personnel; mais elles insistèrent et les chiffres leur furent montrés. Au bout de quelques semaines toute l'équipe demanda à voir ses chiffres de rendement, et cela chaque semaine. Il vaut peut-être la peine de signaler qu'une jeune fille qui obtenait continuellement un taux de rendement inférieur au reste de l'équipe demanda, de sa propre initiative et sans que l'administration lui ait fait la moindre critique, à être transférée à un service auquel elle était plus apte. Effectivement, on lui donna un autre travail dans le même département, au bout de quelques jours, et elle réussit parfaitement dans une fonction qui demandait moins de dextérité manuelle qu'il n'en fallait pour faire marcher une machine Burroughs.

À la fin des six premiers mois, il fut manifeste qu'il y avait, grâce à ces machines, des accroissements importants de rendement, accroissements qui, depuis lors, ont été continus. Au bout de la première année, une légère augmentation de salaire (mais salaire toujours fixé d'après le temps de travail) fut accordée aux quatre meilleures employées, étant donné que l'administration sentait qu'il ne serait pas juste de ne pas récompenser un travail excellent comme celui qui était fait par elles. Néanmoins, l'augmentation n'était pas assez élevée pour que les tarifs payés pour certains travaux effectués à la machine fussent hors de proportion avec le reste des salaires. Depuis lors, des augmentations semblables ont été accordées à d'autres opératrices. Chaque jeune fille a appris qu'il était possible de recevoir par son mérite, à la fin de l'année, une augmentation de salaire, d'après le niveau et l'accroissement du rendement, mais ces augmentations ne sont nullement en relation avec le pourcentage d'accroissement du rendement et, par conséquent, le personnel ne vit pas là une tentative de paiement aux pièces ou emploi de primes.

L'esprit de toute l'équipe des opératrices de la machine Burroughs a été excellent depuis l'introduction du système. Certaines personnes qui ont visité le service, y compris les délégués du personnel de quelques-uns des services de l'usine, ont été étonnées de la vitesse de travail obtenue. La seule crainte qu'ait l'administration par rapport à ce groupe particulier d'employées, c'est que dans l'émulation qu'elles mettent à rivaliser entre elles, elles ne risquent de nuire à leur santé.

Le calcul du rendement du travail accompli sur les machines comptables Burroughs s'effectua d'une manière si satisfaisante qu'il fut décidé, un peu plus tard, d'aborder la question beaucoup plus difficile de la dactylographie des factures. Ici la variété de la nature des factures, par suite de la longueur de la ligne et du nombre de lignes de chaque facture, rendait difficile la détermination d'une unité de mesure appropriée. On suivit la même procédure que dans le cas des opératrices de la machine Burroughs. Mais on rencontra beaucoup plus de difficultés, au point de vue technique, pour arriver à une base satisfaisante de calcul du rendement total. D'autre part, la question de l'utilisation

de ces chiffres par l'administration dans ses rapports avec le personnel avait été presque entièrement réglée par ce qui s'était passé au sujet des chiffres du rendement des machines comptables.

Après examen, il devint manifeste que l'unité de mesure devait être la ligne dactylographique, le calcul du rendement étant basé sur le nombre de lignes dactylographiées pendant une période donnée. Mais le caractère des factures et la difficulté qu'en présentait la dactylographie variaient considérablement suivant des facteurs comme le nombre de copies à faire, les instructions spéciales à observer et suivant que le document original était imprimé ou manuscrit. En outre, il fallait tenir compte de l'adresse du client en tête de la facture. On trouva que le nombre des carbones requis pour les copies était la base la meilleure pour analyser les factures et qu'ensuite il fallait faire une distinction entre les cas dans lesquels la commande originale était sur un imprimé et ceux dans lesquels elle était manuscrite. Les factures de catégories de clients furent traitées à part.

On donna à chaque dactylographe un bulletin analytique quotidien pour inscrire le nombre de lignes dactylographiées. Dans chaque formule de commande ou dans chaque facture les lignes étant numérotées dans la marge gauche et chaque dactylographe devant inscrire dans le bas le nombre de lignes dactylographiées, il suffisait, pour mesurer son rendement, d'inscrire au crayon le nombre de lignes ainsi enregistrées, dans la colonne spéciale de son bulletin analytique quotidien.

Chaque matin, les bulletins analytiques de la veille étaient passés à une calculatrice à la machine qui faisait le total des diverses colonnes. Elle inscrivait ensuite la valeur finale suivant les bonifications applicables aux diverses catégories de factures. Ces bonifications étaient toutes exprimées en unités de mesure, c'est-à-dire en lignes de dactylographie. Le rendement total et la moyenne horaire de chaque employée et de toute la section étaient enregistrés quotidiennement. A la demande des dactylographes, un bulletin hebdomadaire était envoyé à chacune d'elles, pour leur indiquer dans quelles relations elles se trouvaient avec la moyenne de la section.

L. URWICK,

Directeur de l'Institut International d'Organisation Scientifique du Travail.

(Traduction de Louis Angé)

(Tous droits réservés)

QUAND vous écrivez à nos annonceurs, ne manquez pas de leur dire que vous avez vu leur annonce dans notre revue.

**Ça leur fera plaisir,
ils vous feront plaisir,
nous en aurons du plaisir !
MERCI !!!**



HOTEL CHATEAU-CHAMPLAIN ENTIEREMENT A L'EPREUVE DU FEU

200 chambres avec bains, douches ou eau courante chaude
chaude et froide. — Chambres en suite.

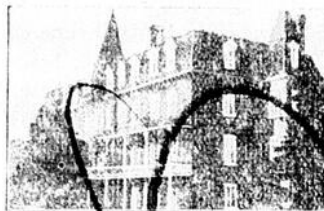
Ameublement de Luxe. — Service Irréprochable. — Table
Savoureuse. — Vins et Bières.

PLANS AMERICAIN ET EUROPEEN

391-401, RUE ST-PAUL, QUEBEC.

En face de la gare Union, terminus du C. P. R.,
ou C. N. R. et Q. C. R.

L'Hôtel le plus Moderne du Bas St-Laurent



LE MANOIR

A quelques pas de la route nationale.

100 CHAMBRES — 50 AVEC BAIN
Site Idéal — Confort et Satisfaction.

RIVIERE-DU-LOUP

26, RUE BLAIS

En face du Palais de Justice.

T.-E. BOUDREAU, Directeur-gérant.
Tél. No 38

VENDEUR ET AUTOMATE

ON demande un jour à un marchand de nouveautés, combien il avait de vendeurs. Après réflexion:— Quatre, répondit-il. — Comment ! s'écria son interlocuteur, quatre? Je croyais que vous en aviez une trentaine. — Oui, reprit le marchand, il y a une trentaine de personnes qui attendent, derrière les comptoirs, les ordres de la clientèle pour les exécuter, mais des vendeurs, j'en ai seulement quatre; les autres sont tout juste des preneurs de commandes, des automates.

Des employés du genre de ceux dont parlait ce marchand ne sont utiles, il faut le reconnaître, ni à celui qui les emploie, ni au public.

Un exemple: une dame entre dans un grand magasin, se fait indiquer le rayon des lainages et, s'adressant à l'employé, dit:— Je voudrais une gabardine bleu-marine comme celle de ma jaquette, et ce disant, elle montre sa manche. L'employé regarde, attrape une pièce d'étoffe et, fort peu aimablement:— Voici ce que nous avons qui s'en rapproche le plus. — Mais, ce n'est pas le même ton et précisément, je veux refaire ma jupe, car celle que j'ai et que j'avais achetée sans échantillon ne va pas. L'employé fait un geste d'impuissance et conclut:— Je regrette. Votre jaquette a été portée, ce qui a fait changer la teinte, et il est impossible de réassortir. — Devant cet "impossible" catégorique, la dame s'en va.

Dans la même rue, un petit magasin offre des coupons. La dame avise un écossais, regarde, compare; une vendeuse s'approche:— Vous cherchez un écossais, Madame? Nous

en avons de jolis, de belle qualité et à prix modiques, parce que ce sont des "coupes". Celui-ci va très bien avec votre jaquette, voyez... — La dame examine, puis dit:— Évidemment, mais ça ne fera quand même pas un tailleur "chic", ni "habillé"; tant pis, je garderai ma jupe telle qu'elle est; dissemblable pour dissemblable ! Je ferai l'économie de cette dépense, voilà tout". — Mais, Madame, vous serez obligée, peut-être, de faire une dépense plus grosse, pour vous procurer un tailleur complet ? Tandis que si vous voulez me permettre... La dame hésite, sourit et demande:— Vous avez une idée? — Mais, oui, Madame, votre jupe est en serge et votre jaquette en gabardine; cela donnerait toujours une différence de teinte, à cause du grain. Nous avons en magasin une gabardine exactement de la teinte qu'a eue votre jaquette étant neuve; nous pouvons comparer à l'intérieur du vêtement... Vous pouvez alors faire confectionner une jupe neuve et donner votre jaquette à dégraisser dans une teinturerie, vous verrez que les deux parties de votre vêtement seront... pareils; et ça ne vous coûtera que la somme de deux piastres au plus chez le teinturier. La dame, enchantée, accepte...

Cet exemple suffit à lui seul à démontrer combien sont éloignés l'un de l'autre le véritable vendeur et le vendeur automate. Le vendeur vend réellement, comme nous venons de le voir. L'automate, lui, se borne à donner les articles que le client a mentalement achetés avant d'entrer dans le magasin. C'est tout là son activité et son... savoir.

J.-H. COULOMBE.

Le secret du succès réside dans l'homme et non dans ce qu'il fait.—Kaufmann.

On peut être plus fin qu'un autre, mais pas plus fin que tous les autres.—La Rochefoucauld.

LA DIFFERENCE EST GRANDE ENTRE LES HOMMES

La différence est grande entre le plus misérable et le plus méprisable des hommes et celui qui a connu tous les succès.

Dans bien des cas, la formation qu'ils ont reçue est responsable de la position qu'ils occupent dans la société. Il y a des hommes qui sont utiles, qui rendent d'incomparables services à l'humanité. Il y en a d'autres qui passent leurs vies dans les régions éthérées.

Un nommé Paul-R. Heyl a passé une partie notable de sa vie à établir la pesanteur de la terre et en est arrivé à la solution suivante: la terre pèse 6,990,000,000,000,000 de tonnes.

Un autre s'est imposé de durs labeurs pour mesurer la vitesse de la lumière qui pénètre à raison de 190,000 milles à la seconde.

Mais ces savants n'ont pas rendu plus de services à l'humanité que Pasteur, Edison, Marconi, pour ne mentionner que ceux-là.

Mais ce qui fait la différence entre les hommes c'est la puissance de la volonté, la force de caractère et la faculté créative.

Tous les hommes sont susceptibles, plus ou moins, de se rendre utiles dans un domaine ou dans un autre. Tout dépend de leur formation.

Vos yeux sont en sûreté si vous m'en confiez le soin.—J.-A. McCLURE, O. D., 109, rue St-Jean, Québec.

La Vérité se manifeste d'elle-même

La vérité se manifeste toujours, quoi que l'on puisse dire, dans une réclame. Lorsque John Wanamaker était en vie, il mettait fréquemment dans sa publicité quotidienne dans les journaux des causeries commerciales. Certaines de ces causeries développaient des conceptions morales.

Quand on cite des passages des causeries de M. Wanamaker, c'est la "voix d'un maître" dans le domaine du commerce de détail qui parle :

"Faire de la publicité, c'est faire parler la marchandise. C'est donner à un objet inanimé une possibilité de parler d'une façon sincère et animée.

"La marchandise elle-même ne peut mentir. Tôt ou tard, son véritable caractère se montrera à l'usage — par la satisfaction qu'elle donnera à son possesseur.

"Lorsque l'on fait des déclarations exagérées ou fausses au sujet d'un article, c'est une langue humaine qui parle ou une main humaine qui écrit. Ce n'est pas la marchandise qui parle. Par conséquent, ce n'est pas de la publicité."

La confirmation de ce point de vue exposé par M. Wanamaker se trouve dans une brochure éditée il y a quelques années aux Etats-Unis par l'agence de publicité de Taylor-Critchfield-Clague de Chicago.

Cette brochure, qui fait la paraphrase de la devise des chemins de fer "La Sécurité avant tout", est intitulée "La Sincérité avant tout". Nous en extrayons le passage suivant :

"La publicité est la personnalité mise en caractères d'imprimerie. Imprégnez-vous bien de cette idée.

"Votre publicité reflète ou bien déforme votre caractère, le caractère de votre entreprise. Ce que vous dites à mille personnes a exactement mille fois plus d'importance que ce que vous dites à une seule.

"Vous qui considérez votre parole personnelle comme un engagement lorsque vous avez affaire à un individu, pouvez-vous permettre que votre publicité multiplie de centaines de mille fois l'impression de manque de sincérité, d'exagération, de bluff, de fanfaronnade ? Le vendeur qui parle avec volubilité et éclat et qui exagère les faits ne peut être comparé, au point de vue ventes au garçon tranquille et sincère en qui on a foi. De même, la publicité enflée et tapageuse ne peut soutenir la comparaison avec une réclame simple et sérieuse au travers de laquelle luit la sincérité.—L'Efficiency.

Les vendeurs, qu'ils soient sur la route ou au comptoir, ont autant besoin, pour les stimuler de paroles d'encouragements qu'un cheval a besoin d'avoine.

"LA SURVIVANCE"

Si vous voulez connaître les faits et gestes des Franco-Albertains, LISEZ LA SURVIVANCE.

Si vous voulez vous renseigner sur l'Alberta, LISEZ le seul journal de langue française de la province, LA SURVIVANCE.

HOMMES D'AFFAIRES, JEUNES GENS qui vous consacrez au commerce, PROFESSIONNELS vous devez lire LA SURVIVANCE.

LA SURVIVANCE pénètre dans tous les foyers de langue française en Alberta.

LA SURVIVANCE est donc le meilleur medium d'annonce parmi les Canadiens-français de l'Alberta pour les hommes d'affaires de l'Est désireux de faire des affaires dans l'Ouest.

LA SURVIVANCE a des abonnés en Colombie-Anglaise, en Saskatchewan, au Manitoba, en Ontario, au Nouveau-Brunswick, sans oublier Québec.

La somme de deux dollars est bien minime pour la plupart des lecteurs de la Revue Les Affaires, mais plusieurs centaines d'abonnements aideraient grandement le benjamin des journaux de langue française en Canada à s'organiser, à étendre son rayon d'influence.

Connaissez-vous sa valeur d'annonce ? Sinon, demandez sa carte de taux.

Les Franco-Albertains sollicitent de vous un abonnement à leur journal. Refuserez-vous de vous abonner ?

Directeur: Rodolphe LAPLANTE.

Le directeur est licencié de l'Ecole des Sciences Sociales, Economiques et Politiques de l'Université de Montréal et diplômé en journalisme.

FORMULE D'ABONNEMENT

Veuillez m'inscrire pour an..... d'abonnement à LA SURVIVANCE.

Ci-inclus la somme de.....dollars

9664, Avenue Jasper,
Edmonton, Alta.

LA NORMALISATION ET LE COMMERCE

M. J. P. Lugrin, privat-docent à l'Université de Genève, a donné récemment devant la Chambre de commerce française de cette ville, une conférence fort intéressante. Nos lecteurs trouveront ici, avec plaisir, l'exposé très clair qu'il a fait du problème de la normalisation.

Qu'est-ce que normaliser ?

TOUT le monde sait actuellement ce que c'est que la normalisation ou standardisation. Normaliser, c'est unifier les caractères d'un produit, sa forme et ses qualités; c'est réduire au minimum le nombre des types ou des variétés utilisés; c'est enfin adopter des types aussi simples et aussi pratiques que possible mais parfaitement adaptés à l'usage auquel ils sont destinés.

On voit immédiatement quels sont les avantages de la normalisation pour le producteur. Elle permet une simplification de la fabrication, une diminution des stocks de matières premières ou de pièces détachées aussi bien que des stocks de produits finis. Pour le commerçant, il en résulte aussi une diminution considérable des stocks et par conséquent des immobilisations de capitaux; une simplification du contrôle, des commandes de réassortiment, des manipulations, des emballages. Quant au consommateur, il bénéficie de l'accumulation de ces avantages qui se traduisent par une diminution des prix. Mais on peut objecter qu'il n'a plus à sa disposition qu'un petit nombre de produits. Il ne faut pas oublier que les qualités, les caractéristiques de ces produits sont mieux étudiés et qu'il en existe une gamme, un échelonnement plus harmonieux. En définitive, il semble au consommateur qu'on lui offre un plus grand nombre de produits puisqu'il en trouve plus facilement un qui convienne à chaque usage. L'acheteur sait exactement ce qu'il faut acquérir, les qualités étant standardisées, et il bénéficie de l'interchangeabilité de parties, même entre produits qui ne sont pas de la même marque. Chacun appréciera ces avantages, car je crois qu'il n'y a pas un automobiliste qui n'ait encore présente à la mémoire une réponse d'un garagiste analogue à celle-ci : "Des ressorts de soupape, Monsieur, j'en ai toute une collection, mais justement pas de la marque de votre voiture."

La normalisation n'exclut pas l'originalité.

Ce que je viens de dire soulève immédiatement l'objection-type contre la normalisation, objection qui trouve toute sa force en France, pays de l'originalité et du travail personnel. D'aucuns, en effet, ont poussé des cris d'alarme et se sont demandé si on allait unifier la qualité de nos vins de Bourgogne ou fixer le type de nos robes parisiennes. Non, ja-

mais personne n'a songé à ne pas laisser les ferments du Clos Vougeot ou les mains habiles de la rue de la Paix travailler selon leur délicieuse fantaisie. Et nous pensons que ces craintes, légitimes d'ailleurs, n'ont plus d'objet si l'on considère que la normalisation se fait dans les conditions suivantes :

1—Elle n'atteint pas les objets de luxe.

2—Lorsque l'on veut normaliser un objet, on ne doit fixer des normes que pour les mesures qu'il est indispensable d'unifier. Les cas les plus connus, mais les plus typiques aussi, se trouvent dans l'industrie de l'automobile. Il était indispensable, par exemple, d'unifier la hauteur des parechocs, car si ces instruments ne sont à la même hauteur, sur toutes les voitures, ils deviennent des organes de destruction au lieu de jouer un rôle de protection. Mais on a unifié seulement la hauteur du pare-choc au-dessus du sol, et on a laissé pour le reste toute latitude au constructeur, afin que chaque carrosserie puisse garder son cachet particulier. De même pour les bougies d'allumage: on a normalisé le pas de vis pour que la bougie puisse se monter sur n'importe quel moteur, et le six pans, l'écrou, pour qu'elle puisse se démontrer avec n'importe quelle clé. Pour le reste, on a laissé le constructeur présenter son produit comme il l'entendait.

Quelles sont les marchandises qui peuvent être normalisées ?

N'allez pas croire, d'après des exemples, que la normalisation est applicable seulement aux produits de l'industrie mécanique. N'allez pas croire également qu'elle exclut toute variété. Prenons, par exemple, un cas qui a déjà été étudié dans certains pays tels que l'Italie: Pourquoi ne normaliserait-on pas les tissus ? Il est bien entendu que nous n'envisageons pas ici les tissus de luxe; mais, même en normalisant les diverses caractéristiques des tissus tout à fait courants, il n'en a pas une véritable uniformité, car la théorie mathématique des arrangements entre un jeu. Ainsi, par exemple, avec quatre matières différentes: coton, laine, soie et soie artificielle, 10 couleurs en deux tons chacune, 4 modes de tissage et 3 qualités (fort, mi-fort, moyen), on peut, par le jeu des arrangements, constituer 960 tissus différents. D'autre part, pour certains tissus communs, l'uniformité n'est pas un mal, ni pour l'usager, ni pour le commerçant, bien au contraire. Combien trouve-t-on actuellement sur le marché de variétés des tissus pour la confection des blouses de travail ou de salopettes de mécaniciens ? Est-ce que trois qualités ne suffiraient pas largement ? Il en résulterait certai-

nement une meilleure utilisation et une baisse de prix qui seraient profitables au consommateur. D'autre part, si nous nous plaçons au point de vue commerçant, je vous demande, Messieurs, le bénéfice réel que vous aurez fait lorsque votre vendeur aura perdu une demi-heure et descendu et déployé une douzaine de pièces pour vendre 3 mètres à 3 fr. 75.

Une fois la normalisation effectuée, le commerçant sait ce qu'il faut acheter et combien il faut acheter, le vendeur sait ce qu'il faut vendre. Tout ceci représente un gain de temps et d'argent.

C'est en considérant ces questions de facilités d'achat et de garantie de la qualité que l'on est arrivé à entreprendre l'étude de la normalisation des produits agricoles et coloniaux. Cela semble paradoxal, mais il ne s'agit pas, bien entendu, d'obliger toutes les pommes de terre à prendre la même forme ou les oeufs la même grandeur. Il s'agit de fixer une classification, internationale autant que possible, des produits. De cette façon, on saura exactement ce que l'on commande lorsque l'on télégraphiera à une maison sérieuse, qu'elle soit de Marseille ou de Dakar, pour avoir des arachides qualité A. On évitera ainsi les mécomptes qui proviennent de ce que la qualité "extra-super-choix-spéciale" d'une certaine maison est la même que la "première qualité" d'une autre maison ! Cette classification s'accompagnera cependant d'une unification, la normalisation agricole prévoyant un développement de la culture des variétés reconnues les plus avantageuses, au détriment des variétés désavantageuses.

Comment se fait la normalisation ?

Ce qui nous garantit surtout que la normalisation ne peut être défavorable au commerce, c'est la manière dont elle s'effectue. Les normes se sont fixées par des organismes centraux ou des bureaux officiels. Lorsque ces organismes existent, ils n'ont pour mission que de lancer le mouvement, de le soutenir et de coordonner ses efforts. Ni la Division ou Simplified Practice de Washington ni l'Association française de normalisation n'élaborent des normes. Ce sont des comités spéciaux de fabricants ou de consommateurs, par exemple le Comité de normalisation de la mécanique ou le Bureau de normalisation de l'automobile, qui se chargent de ce travail et qui, pour s'entourer de toutes les garanties, procèdent ainsi : On se livre tout d'abord à une enquête par l'envoi de questionnaires spéciaux adressées aux personnes intéressées à la normalisation : producteurs, distributeurs, usagers. Ce questionnaire est à peu près ainsi conçu : combien de types de tel produit fabriquez-vous, vendez-vous ou utilisez-vous ? Faut-il normaliser ce produit ? Combien de types seraient suffisants ? Quels sont les types existants qu'il faut adopter comme standard ? Faut-il créer des types modifiés ? Le Bureau de normalisation examine les résultats de cette enquête et formule ensuite des propositions qui sont soumises à l'approbation des intéressés. Au moyen de ces propositions approuvées, on met sur pied un projet de normes, c'est-à-dire une feuille contenant les spécifications relatives au nouveau standard. Ce projet de normes est encore renvoyé aux intéressés et fait ainsi la navette entre eux et le Bureau de normalisation, en subissant des

modifications jusqu'à ce qu'il réunisse le 80% des suffrages. Il est alors consacré comme norme définitive. On voit qu'il est impossible, avec ce système, que des normes soient élaborées à la légère, sans tenir compte de tous les facteurs entrant en jeu, c'est-à-dire de toutes les conditions de fabrication, de distribution et de consommation.

Une objection sans valeur.

Il y a encore un argument contre la normalisation que l'on entend souvent avancer en France. On nous dit : Si on adopte à peu près partout les normes internationales, les pays qui sont déjà prêts à fabriquer les produits normalisés vont jouir d'avantages analogues à ceux que leur donneraient des tarifs douaniers préférentiels. En d'autres termes, nous disons : Si nous laissons normaliser, l'Allemagne va envahir notre marché intérieur et nous ravir nos marchés extérieurs en les inondant de produits normalisés.

Il n'est pas bien difficile de constater que ceux qui tiennent ce raisonnement se condamnent eux-mêmes et qu'ils montrent clairement tous les avantages de la normalisation. Il faut, en effet, retourner leur argumentation et dire : Puisque ces produits normalisés sont appelés à rencontrer un tel succès, le seul moyen de lutter contre l'envahissement c'est d'en fabriquer nous aussi, c'est de normaliser notre production aussi rapidement que les Allemands.

J.-P. LUGRIN.

Renseignez-vous sur le marché français

Plus que jamais depuis la guerre, le Canada a affirmé sa qualité de pays producteur. De nouveaux débouchés se sont ouverts pour lui à l'exportation. Il est donc de toute utilité que ses manufacturiers se tiennent au courant de ce qui se passe dans les pays avec lesquels ils sont appelés à se mettre en rapport et qu'ils s'y fassent connaître.

Tout ce qui a trait à la publicité en France est donc de nature à les intéresser au plus haut degré.

Vous aurez tous ces renseignements en lisant :—

"LA PUBLICITÉ"

6, Rue de la Grange Batelière

PARIS (France)

Spécimen gratuit sur demande.

COMMENT AVEZ-VOUS CHOISI VOTRE METIER ?

Le problème de l'orientation professionnelle

SI l'on demandait à brûle-pourpoint à un ouvrier ou à un employé: "Pourquoi êtes-vous plombier, couvreur, maçon, ébéniste... ou employé d'assurances?" on déconcerterait de prime abord plus des 3-4 des gens ainsi questionnés...

"Je suis ébéniste... ou horloger... mais parce que ma tante est actionnaire des Chemins de fer du Nord!"

Comment choisissons-nous notre profession? C'est le plus souvent au hasard des circonstances, sans acte purement délibéré et voulu. Et pourtant, nous consacrons à notre profession, pour le moins, 8 heures par jour, soit donc 1-3 de nos journées. Ou mieux, même en tenant compte du sommeil, la moitié de notre vie utile!

Et alors!

On comprend qu'on se soit préoccupé enfin de ce qu'on appelle, d'une manière générale, "l'orientation professionnelle".

Comment il ne se posait pas autrefois.

Le problème pouvait bien ne pas se poser autrefois, en un temps où l'atelier artisanal était le prolongement de la famille... "On ressemble toujours par quelque endroit à la profession de son père", dit quelque part M. Paul Bourget... Et ces affinités sont souvent si fortes que le fils succède au père dans sa profession. Heureuse continuité, où l'enseignement technique se faisait à la maison. L'apprentissage était organisé.

Et même, s'il voulait s'évader de la profession paternelle, le jeune homme n'avait qu'à regarder autour de lui pour faire son choix... Il trouvait là, sous ses yeux, même dans le plus modeste village, à peu près toujours la gamme des métiers possibles.

Comment il se pose aujourd'hui.

Les conditions économiques, pourtant, ont changé. La division du travail, créant chaque jour des professions nouvelles, étend le choix devant l'adolescent, sans lui fournir d'information nécessaire.

Au contact des faits.

D'une enquête faite en France, il résulterait qu'actuellement 21% seulement des adolescents, dans les classes populaires, embrassent la profession de leur père.

Une enquête italienne semblerait indiquer de plus que l'hérédité professionnelle est d'autant plus forte que le nombre des enfants est moins nombreux. Quand il n'y a qu'un fils, il succède à son père... Mais plus il y a d'enfants plus on trouve d'esprit d'indépendance. Chacun veut "faire sa vie".

Le choix d'une carrière est chose importante, non seulement pour l'individu lui-même, mais pour toute la race. Tout homme, quelque dénué qu'il puisse être, possède des aptitudes qui peuvent être mises à profit, s'il est bien dirigé.

L'article que nous reproduisons ci-contre du journal d'organisation français "Réussir" renferme des points de vue intéressants et pratiques en ce qui regarde l'orientation professionnelle.

On succédera aussi plus volontiers à son père dans les métiers qui exigent une certaine habileté technique... et qui engendrent la fierté professionnelle. Ce sont les métiers difficiles qui ont le plus l'esprit de corps.

Des influences locales aussi se montrent contagieuses. On sait que les gens de Barcelonnette vont tenir commerce à Mexico... et (depuis Napoléon, sans doute!) les Corses fournissent des cadres de métier à notre armée.

On pourrait étudier également pourquoi certaines régions fournissent plus de fonctionnaires que d'autres... dans les postes, par exemple, ou dans les contributions.

Et puis! En cela, comme en tout phénomène social, il y a des modes... On devrait dire de véritables contagions. Les garçons veulent devenir mécaniciens, et les jeunes filles dactylos... ou pharmaciennes!

Le choix se fait au petit bonheur... Et puis si ça ne va pas, on change... Doit-on quitter un travail qualifié pour prendre un travail non qualifié? Et c'est tout le problème de l'instabilité du personnel.

Que faire?

Le rôle de l'école.

L'école y peut-elle quelque chose?? Grave problème... Que peut-on faire dans ce sens à l'école?

Mon Dieu, on peut déjà apprendre à l'enfant à n'être pas trop maladroit de ses dix doigts, à avoir des gestes sûrs, précis, mesurés. On peut lui donner cette éducation musculaire qui est fondamentale, et qui consiste à savoir se servir, à peu près convenablement, de cette machine qui lui est donnée et qui est son propre corps...

Car combien en voit-on de ces enfants aux gestes incertains, à l'allure flottante, aux réflexes mal coordonnés? A l'avance, ne sont-ils pas handicapés dans la lutte pour la vie?

Les leçons de gymnastiques à l'école sont maintenant organisées dans ce sens et on ne peut que se féliciter de cette éducation élémentaire indispensable à tout homme.

N'est-ce pas la meilleure prévention contre les accidents du travail... Celle qui donnera à l'homme confiance dans sa propre machine, en face des machines aux rouages brutaux?

Les indications fournies par les tests sont surtout négatives. On ne mettra pas horloger ou dentiste celui qui ne sait pas sentir les réactions musculaires de son coude et de son poignet.

On ne mettra pas correcteur d'imprimerie celui qui n'est pas capable, dans une page, de barrer correctement tous les a...

On ne mettra pas correcteur d'imprimerie celui qui n'est pas capable, dans une page, de barrer correctement tous les a...

On ne mettra pas correcteur d'imprimerie celui qui n'est pas capable, dans une page, de barrer correctement tous les a...

On ne mettra pas correcteur d'imprimerie celui qui n'est pas capable, dans une page, de barrer correctement tous les a...

On ne mettra pas correcteur d'imprimerie celui qui n'est pas capable, dans une page, de barrer correctement tous les a...

On ne mettra pas correcteur d'imprimerie celui qui n'est pas capable, dans une page, de barrer correctement tous les a...

On ne mettra pas correcteur d'imprimerie celui qui n'est pas capable, dans une page, de barrer correctement tous les a...

On ne mettra pas correcteur d'imprimerie celui qui n'est pas capable, dans une page, de barrer correctement tous les a...

Ainsi les tests de l'école fournissent des indications précieuses.

Je ne voudrais pas pourtant en exagérer la portée, et prétendre qu'ils donneront des indications positives sur la profession à choisir. Tout ce qu'on peut espérer des tests, ce sont des indications négatives. Mais c'est déjà beaucoup... N'est-ce pas cela qui peut éviter à notre société d'avoir trop de "ratés"?... Je ne sais plus quel humoriste disait : "Il y a aujourd'hui tellement de déclassés qu'ils formeront bientôt une classe !"

L'orientation professionnelle peut, sans doute, quelque chose contre le mal.

L'orientation professionnelle intéresse tout le monde. Le choix judicieux de la profession, c'est à la fois un grand bienfait individuel et social. Et qui donc s'en désintéresserait ? Car, il ne s'agit pas là, seulement, de l'adolescent, au seuil de sa vie de travail. Le mutilé, le chômeur, le travailleur âgé qui ne peut plus faire son ancien métier, les femmes, à leur entrée dans la vie économique, l'étudiant même, au carrefour des professions libérales, voient se poser devant eux le problème de l'orientation professionnelle.

Les goûts, les aptitudes intellectuelles et morales doivent intervenir. Il y a des professions où l'on est jeté en plein dans la lutte pour la vie... Il en est de tout repos où l'on attend une retraite paisible...

Cette harmonie entre les aptitudes du sujet et les exigences du métier, équilibre difficilement saisissable... c'est tout le problème de l'orientation professionnelle, que des méthodes un peu plus rationnelles ont heureusement fait entrer dans une phase nouvelle.—P. H. dans "Réussir".

CE QUI SE FAIT EN EUROPE

vous intéresse. Les méthodes de ventes de l'Europe, la publicité que l'on y fait, vous trouverez tout cela dans "Succès", la revue mensuelle d'Organisation et de Publicité, Jumelles 3, Lausanne (Suisse). Sur votre demande, vous recevrez gratuitement un numéro spécimen. Abonnement Fr. suisses 20.—par an.

Quelques-uns de nos Collaborateurs

ANGE, LOUIS, Rédacteur en chef de "La Publicité", de Paris; professeur de publicité à l'Ecole Supérieure Pratique de Commerce et de l'Institut d'Enseignement Commercial de Strasbourg.

AUGER, J.-A., rédacteur publicitaire à l'agence de publicité "Holmes-Thompson, Inc.", de Montréal.

BELISLE, LOUIS-ALEXANDRE, A. C. B. A. (Queen's University, Kingston, 1924) ex-professeur; ci-devant secrétaire de l'Institut Commercial de St-Pacôme; directeur de la page financière du "Soleil", de Québec.

BOUCHARD, GEORGES, Ingénieur agricole et Professeur à l'Ecole d'Agriculture de Ste-Anne-de-la-Pocatière; député de Kamouraska à la Chambre des Communes.

CASTONGUAY, EMILE, gérant, "L'Événement", de Québec.

GAGNE, EDOUARD-S., comptable, de Québec.

GALIBOIS, J.-AUGUSTE, chargé du contentieux à la Banque Canadienne Nationale, à Québec.

COTE, J.-B., Ingénieur-Commercial, Rimouski.

COULOMBE, J.-H., professeur, St-Hyacinthe.

GRATTON, VALMORE, B.A., L.S.C.; ancien rédacteur de l'Annuaire Statistique de la province de Québec; statisticien de la Montréal Light, Heat & Power et du journal "La Presse"; rédacteur de "L'Actualité Economique", de Montréal.

HOLMES, CHARLES, président de l'Agence de publicité "Holmes-Thompson, Inc."; chef du service des relations publiques de la Southern Canada Power Company, etc., de Montréal.

LANCOTOT, GUSTAVE, Archiviste français du Canada, à Ottawa.

LIARD, J.-DONAT, B.A., publiciste, de Toronto.

LORRAIN, LEON, directeur de la publicité de la Banque Canadienne Nationale; chargé de cours à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales, de Montréal.

MARQUIS, G.-E., chef du Bureau des Statistiques de la Province de Québec; membre fondateur de la Société des Arts, Sciences et Lettres; fondateur des Guides Historiques de Québec.

MINGUY, NAPOLEON, chef de la publicité de la Compagnie P.-T. Légaré, de Québec.

MINVILLE, ESDRAS, licencié en sciences commerciales; professeur à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales; collaborateur de "L'Actualité Economique", de Montréal.

MONTPETIT, EDOUARD, Chevalier de la Légion d'Honneur; secrétaire-général de l'Université de Montréal; professeur à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales, de Montréal.

MONTAMBAULT, ALFRED, chef de la publicité au "Devoir", de Montréal.

MORIN, L.-P., comptable agréé, de Québec.

PALASIS, Rév. Frère, titulaire du cours supérieur de commerce à l'Académie Commerciale, de Québec.

PATENAUDE, A.-W., président de l'Association d'Entraînement des Vendeurs, de Montréal.

RACINE, ULYSSE, directeur des ventes de la Mount Royal Chemical Co., de Montréal.

STE-MARIE, PIERRE, Professeur agréé à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal.

THIVIERGE, J.-N., gérant du "Journal", de Québec.

THOMAS, JEAN, professeur, directeur de l'Institut Thomas, de Québec.

UN PROFESSEUR du Collège Commerciale des Frères du Sacré-Coeur, à Victoriaville.

VIAU, HENRI, L.L.C., C.A., comptable agréé, de Montréal.

Les Affaires et la Vie

Réflexions de William FEATHER interprétées par
Georges BENOIT-LEVY.



RIEN ne nous empêche de faire mieux... et de réussir.

E.-M. Statler est mort il y a quelques mois. Il s'éleva de restaurateur au rang de propriétaire d'une série des plus grands hôtels du monde. Lorsqu'il était simple employé, Statler remarqua de nombreux points dans la gestion d'un hôtel qui le mettaient hors de lui. Au lieu de rechercher les votes de ses concitoyens, de se faire élire député et d'introduire des propositions de loi obligeant les hôtels à installer davantage de salles de bains, de vendre les journaux au prix indiqué et de mettre de l'eau glacée partout, il s'est probablement dit à lui-même : "Il n'y a aucune loi qui m'empêche de faire ceci. Peut-être que si je dirigeais un hôtel comme il me semble qu'il doive l'être, je gagnerais beaucoup d'argent."

Voilà l'origine de la plupart des bonnes idées et c'est le meilleur moyen de devenir riche.

Si vous jugez que quelques affaires sont conduites de façon peu économique et stupidement, à quoi sert de parler, d'écrire et de prêcher. Entrez dans ces affaires et améliorez-les.

Le prix d'une carte de bal de charité est peu de chose en comparaison de ce qu'il vous en coûtera pour habiller votre femme si elle désire se rendre à ce bal.

Circulation rapide — Affaires prospères

L'intérêt quotidien à 6% sur un million de dollars est : 64 dollars; sur 100,000 dollars : 16.43 dollars; sur 1,000 dollars : 16 cents. Dans les affaires, le temps est réellement de l'argent.

En commentant les récents développements de l'industrie, le colonel Léonard P. Ayres, vice-président de la Cleveland Trust Coy, s'exprime ainsi :

"Quelques firmes américaines ont appris que la chose la plus importante du monde est le temps. Elles ont appris le secret de la production en masse, qui évite la perte de temps de travail pour lequel on a payé, et qu'il ne s'agit pas de les laisser non utilisées dans les rayons ou dans les entrepôts. Elles ont appris que la maison qui s'efforce intelligemment d'utiliser tout son matériel et tout son capital sans arrêt, peut réaliser des profits que personne n'aurait jamais pu espérer autrefois.

Le but de cette économie de temps est de réduire la charge des intérêts et par conséquent d'augmenter les profits. Si un dollar peut faire l'usage de deux dollars ou de dix, le profit sur chaque dollar de capital est multiplié.

Peut-être les affaires idéales seraient-elles d'un restaurant qui, recevant ses denrées à sa porte de service vers cinq heures du soir, chaque jour, aurait disposé de tout le lendemain soir à la même heure, obtenant ainsi paiement comptant.

Une telle entreprise n'aurait besoin d'autres capitaux que ceux nécessaires pour l'installation, car, à la fin de chaque jour, elle trouverait l'argent qu'il lui faut pour payer ses achats, son personnel, son loyer.

Certaines sociétés à succursales multiples s'approchent de cet idéal en disposant de tous les cinq jours de ce qu'elles ont à leur inventaire et si celui-ci n'est que de 2,000 dollars, il représente néanmoins la valeur d'un fonds de beaucoup supérieur. Les profits rapides réalisés justifient une telle appréciation. Autrefois, nous passions notre temps à nous servir de vieilles enveloppes et à utiliser de vieux bouts de papier. Aujourd'hui on préfère employer ses facultés à des besognes plus profitables.

UN USAGE

Les notes sur les voyages à l'étranger ne présentent pour moi aucun intérêt.

Les lecteurs peuvent ouvrir ce magazine en confiance et être assurés qu'ils ne trouveront ici aucune mention de mon état d'âme quand je suis allé voir le Colisé à Rome par le clair de lune. C'était admirable, mais notre jardin autour de notre maison est fort beau aussi par le clair de lune, et je serais plutôt porté à écrire sur mon jardin.

Si, avant de visiter un musée, vous avez examiné les reproductions en cartes postales des tableaux, n'avez-vous pas souvent pris plus de plaisir à voir celles-ci que les originaux ?

Pour illustrer l'enquête Ford-Filène sur les salaires européens ou "l'envers de la médaille".

Une reine dit un jour que si son peuple n'avait pas de pain, il n'avait qu'à manger du gâteau. Un citoyen redoutant la disparition de la vie de famille dans la ville où il habitait, demandait au Conseil municipal de l'aider à résoudre ce problème, en faisant du petit déjeuner le moment de réunion et de repos de la famille.

Une recherche dans la dite ville révéla que les ouvriers dans deux tiers des familles se lèvent à 5 heures et demie et que la plupart des autres se lèvent à six heures.

Quelles chances y a-t-il donc d'une réunion de famille de tout repos au moment du breakfast ?

Cet incident est raconté dans *Middletown* une excellente étude de la vie américaine moderne. On y trouve des informations comme celles-ci :

"L'ouvrier le plus brave retournant au foyer après ses neuf heures et demie de travail, marche fréquemment dans des rues qui ne sont pas pavées, passe par une cour mal entretenue, avec une bicyclette rouillée dans un coin ou des pneus d'auto, ou une porte branlante, et entre dans sa salle à manger. De cette pièce, toute la maison est visible: la cuisine avec sa table et son parquet couverts de mouches, de vieilles croûtes, d'épluchures; les chambres à coucher avec leur mobilier et leur literie usagées et tachées. Le store coincé à mi-chemin dans sa course, ne permet qu'à une faible lumière d'envoyer ses rayons sur les calendriers ou sur les photographies coloriées ou agrandies des enfants. Tout l'intérieur est imprégné d'odeurs composées de nourriture, de tabac, de vêtements sales. Sur l'étagère vernie voisinent pêle-mêle: des brosse à tête, la bouteille à lait, un vieux porte-monnaie, le journal de la veille. Un enfant se traîne à quatre pattes sur le parquet nu entre les meubles boiteux. Pratiquement, chaque famille dans Middletown a l'électricité, chaque famille possède une automobile et souvent le téléphone, mais la plupart des familles ont à peine de quoi joindre les deux bouts. Le chômage est le spectre quotidien."

Cette vie d'ensemble de Middletown montre clairement que la masse du peuple demande surtout un travail régulier.

Une place assurée, même à des salaires modestes est de beaucoup préférable à une place irrégulière avec des salaires élevés.

—oO—

Quand un enfant vous sourit ou qu'un chien frotte son nez contre vous, c'est un signe qu'il vous aime et que vous pouvez lui rendre son sourire sans qu'il vous demande aussitôt un petit sac de dollars.

William FEATHER.

(Traduit par Georges Benoît Lévy..

*La persévérance, c'est de la volonté en bouteille.—
J. Normand.*

*Ce qui compte c'est ce que nous apprenons après
avoir réfléchi.*

VOULEZ-VOUS?

Lorsque vous passerez des commandes
à nos annonceurs leur dire que vous
avez vu leur annonce dans le

LES AFFAIRES

Ça leur fera plaisir, ils vous feront
plaisir, et nous en aurons du plaisir.

MERCI !

POURQUOI PAYER \$155.00 ET PLUS

Pour une machine à écrire Underwood,
quand vous pouvez vous en procurer une
pour à peu près la moitié du prix.

Nous offrons des machines à écrire Underwood, derniers modèles, comprenant toutes les dernières améliorations, entièrement remises à neuf et garanties par le fabricant, au prix de \$85.00.

Ces machines ont positivement l'apparence d'une neuve; elles sont, sous tous les rapports, aussi bonnes, aussi durables, qu'une neuve que vous paierez \$155.00.

Nous les faisons venir sur commandes seulement, c'est ce qui nous permet de les vendre aussi bon marché, malgré la récente augmentation qu'elles ont subie.

Nous pouvons les fournir, au choix de l'acheteur, en caractères pica, standard, caractère le plus généralement employé, ou en élite, caractère plus petit que le pica. Clavier français, avec accents ou clavier anglais, sans accents.

PRIX \$85.00

Comptant ou contre remboursement

L'Argus de la Presse Internationale

552-554, Première Avenue

Tél. 2-6538

QUEBEC

L'homme-cheval de fiacre

LA FOI NOUVELLE

NOUS vivons sur de vieilles religions économiques: le libéralisme et le socialisme. On peut dire dès maintenant que ce sont des croyances périmées dont les dogmes enfantins perdront toute leur confiance.

Mais rien n'est plus tenace et plus enveloppant qu'une religion qui a modelé les cerveaux de plusieurs générations. Même les gens qui se croient acquis à des idées nouvelles, sont tout imprégnés des idées anciennes qui flottent dans l'atmosphère et inspirent tous les débats publics.

Pour les libéraux, toutes les activités développées par l'initiative privée, en dehors de l'État, sont nécessairement bonnes et fécondes. Pour les socialistes, c'est tout le contraire. Les premiers disent: nous sommes seuls capables de développer la richesse. Et les seconds ripostent: nous sommes seuls en mesure de supprimer la misère.

On plutôt ils délaient ces propositions fondamentales en de si longs discours qu'on n'y entend plus goutte. S'ils s'exprimaient ainsi ils seraient bientôt d'accord pour se partager la besogne. Multiplier les richesses est un but louable; l'initiative privée se montre bien plus habile à l'atteindre que le socialisme. Supprimer la misère n'est pas moins utile; les activités désintéressées, s'inspirant du bien public, s'y montreront particulièrement efficaces et n'obtiendront d'...

Où les araignées tissent leurs toiles ils anéantissent les profits

Si vous laissez n'importe quel détail de vos affaires sans vous en occuper pendant toute une année, les araignées tisseront une toile au-dessus. Elles sont nombreuses les entreprises qui s'en vont vers la ruine, empêtrées dans les toiles d'araignées que sont les méthodes routinières et la machinerie désuète.

Tout ce qui est vieux, sauf de rares exceptions, et que l'on laisse dormir sans y porter d'attention, est susceptible de servir de refuge aux araignées pour y tisser leurs toiles. Dans un bon nombre de vieilles maisons, la routine semble être devenue une seconde nature. Tel l'on procédait dans les débuts de l'entreprise, tel l'on procède encore aujourd'hui et tel l'on procédera demain, parce que la routine y règne en maître et que le cerveau de l'animateur de l'entreprise est ankylosé.

Combien y a-t-il encore de marchands-détaillants qui ne se donnent même pas la peine de se procurer de la monnaie de change ?

Combien y a-t-il encore des voyageurs de commerce ou des vendeurs à domicile qui n'ont pas encore appris à se familiariser avec les noms et qui pensent faire une bonne impression en mitraillant, dès les premiers mots, le prix des articles qu'ils offrent en vente ?

Lorsque vous rencontrez des vieilles et stupides méthodes dans les affaires, vous pouvez être sûrs qu'il doit y avoir des toiles d'araignées dans tous les coins de l'établissement et même au plafond du crâne du propriétaire.

De nos jours, nous ne pouvons pas nous attendre à faire des profits en affaire, à cause de la concurrence effrénée qui existe, si nous laissons les araignées tisser leurs toiles dans tous les coins.

Toutes les maisons d'affaires, même les plus prospères, devraient faire une revue minutieuse et raisonnée de toutes leurs méthodes au moins une fois par année et en faire disparaître les toiles d'araignée. Tous les manufacturiers devraient également faire une révision minutieuse de toutes leurs machines et se renseigner afin de chercher à employer des machines plus perfectionnées, par conséquent plus productives.

Ne craignez pas de prendre, de temps à autre, l'époussettoire et de vous en servir résolument. Débarrassez-vous des araignées et faites disparaître les toiles qui pendent dans les recoins. Cela vous vaudra un état financier sur lequel l'inscription à Profits et Pertes se détachera en encre rouge et vous donnera des chiffres satisfaisants.

pleins résultats qu'autant que la communauté consacrera leurs efforts et les généralisera par une contrainte plus ou moins forte.

Tout cela revient à dire que pour des buts différents, il faut des moyens différents. Et l'adaptation du moyen le meilleur à chacun des buts poursuivis, c'est l'organisation scientifique, la foi nouvelle.

Tout le monde sait que pour enfoncer un clou il faut un marteau et que pour le retirer il faut une tenaille. Mais quand on aborde les discussions économiques, les idées deviennent beaucoup plus étroites et l'on prétend résoudre toutes les difficultés par la même formule et faire tous les travaux avec un seul outil.

Et voyez où cela nous conduit: les socialistes veulent que l'Etat fasse les assurances sociales et fabrique les allumettes. Ils donneront leur sang aussi bien pour les allumettes d'Etat que pour les assurances d'Etat. Leur religion l'exige.

Les libéraux, au contraire, veulent l'assurance libre et l'allumette indépendante. Leurs principes sont en jeu.

De parcelles professions de foi sont évidemment fort simples et répondent à tout. Pour le rationaliste et l'organisateur, il y a deux problèmes: celui des allumettes et celui des assurances qui se posent et se résolvent chacun à leur manière.

Si un chimiste, après avoir analysé l'eau par l'électricité, prétendait décomposer tous les corps par un courant électrique, on se moquerait de lui. Mais par la chimie et la physique économique, des généralisations aussi puériles sont admises par tout le monde et enseignées du haut des chaires les plus réputées. Les phénomènes les plus complexes sont considérés à la lumière d'une formule magique.

Qu'un brave électeur presque qu'illettré qui a fait ses études dans le brouhaha passionné des réunions publiques en arrive à croire à la vertu universelle de quelque panacée métaphysique qui nous assurerait à tous la fortune ici-bas, cela peut s'excuser. Mais ces dogmes économiques sont encore professés dans les Universités et les Académies, et c'est plus difficile à comprendre.

Et je connais bien l'objection! Qu'est-ce que cette rationalisation, ce rationalisme économique? Adapter les moyens à leur but, rechercher par des analyses impartiales, des méthodes scientifiques, des raisonnements dégagés de tous préjugés, le moyen le plus efficace de réaliser une chose bien définie, c'est de nous engager dans les voies du matérialiste le plus bas, de l'utilitarisme le plus abject. Que devient l'homme en cette affaire, ses sentiments, sa dignité, ses aspirations vers plus de justice et de liberté, qui font toute sa fierté et sa meilleure raison de vivre?

Et mais, vous répondrai-je, qui vous fait croire que la rationalisation ne s'applique qu'aux buts strictement utilitaires? Pourquoi ne l'emploierait-on pas, par exemple, à faire fonctionner les assurances sociales, dont le but est raisonnable et bienfaisant? Rationaliser, en pareil cas, ce serait regarder directement le but fixé en faisant abstraction des passions politiques, des convoitises privées et des routines administratives et ce serait probablement, par voie de

conséquence, diminuer le taux des prélèvements sur les salaires, ou augmenter les indemnités et les retraites. Après avoir fixé le but, si le Parlement s'était adressé à des organisations scientifiques pour régler tous les moyens à mettre en oeuvre, nous ne serions certainement pas livrés aux incertitudes et aux inquiétudes qui nous agitent au moment de passer à l'application.

Mais cette réponse n'est pas celle que vous attendez. En tout problème économique, il y a un but à poursuivre, mais il y a aussi des répercussions sociales à prévoir. Que nous importe que l'on abaisse le prix de revient du pain ou du tissu, si les hommes qui fabriquent le pain ou le tissu sont les victimes d'une discipline abrutissante et s'ils voient diminuer leurs propres ressources!

Cela pourrait-être, en effet. Il pourrait se faire que le progrès économique soit opposé au progrès social. Nous serions en présence d'une effroyable condamnation. D'un côté seraient le silence et la raison, de l'autre l'âme humaine et le bien-être de la masse du peuple.

Il est arrivé, au contraire, qu'en cherchant simplement à adapter les moyens de production à leur but véritable on s'est trouvé orienté vers les solutions qui assurent à chacun des membres de la communauté le maximum de garanties morales et de bien-être matériel.

La discipline, à l'ancienne manière, est la sujétion d'un homme à un autre. La discipline scientifique est la soumission de l'homme à des lois objectivement démontrées et aux règlements qui en prévoient l'application.



T. Elliott Tolson, Prés.

Le travailleur n'est plus à la merci des caprices du sous-officier, parce que le seul chef est le règlement. Le contre-maitre n'est plus qu'un instructeur et un contrôleur.

L'organisation rationnelle ne peut fonctionner qu'avec adhésion des participants à un règlement raisonnable qui satisfasse à la fois leur intelligence et leur intérêt.

"Dans le passé l'homme était tout, a dit Taylor; ce sera désormais le système". Il entendait par là le règlement substitué aux volontés variables.

Les essais d'organisation vraiment scientifique ne se sont jamais heurtés à la mauvaise volonté des ouvriers. Ceux-ci sont heureux, au contraire, de recevoir des instructions précises qui fixent leurs obligations, leurs responsabilités et leur part de profit. Le règlement met l'homme à l'abri de la déloyauté et de l'arbitraire.

Si l'organisation scientifique n'avance pas plus rapidement, c'est tout au contraire, comme l'enseignait le même Taylor, parce qu'elle fait peser sur la direction une charge nouvelle. L'oblige à renoncer à son bon plaisir et à élaborer minutieusement le statut de chacun.

Ceci ne gêne pas seulement les directions paresseuses, un statut économique mis au point dans tous les ordres de l'activité humaine est envisagé avec terreur par les parasites et les faiseurs de butin, mais où sont la justice et la vraie liberté ?

Créons plus de richesses; éliminons tous gaspillages pour produire toujours davantage, dit l'organisation scientifique, car notre richesse n'est pas d'argent et de billets de banque, qui n'en sont que les signes. Les biens que nous consommons sont nos seules richesses. Produisons deux fois plus de choses pour en avoir deux fois plus à nous répartir.

Oui, mais, dit-elle encore, ceux qui produisent ne peuvent être les durs, car la volonté de produire ne peut être contrainte. Elle sera joyeuse et libre et elle ne le sera pas. Celui qui produit plus doit recevoir davantage.

En instituant le travail à la tâche, Taylor a institué le salaire à la prime. Il a flétri la mauvaise foi de ceux qui diminuent les primes quand le rendement augmente. Du surplus de la production, il ne faisait pas un don hasardeux ou plus audacieux, mais trois parts égales: l'une pour le capital qui a fourni la prévision, l'outil et le risque, la seconde pour la communauté des consommateurs, la troisième pour le travail de production.

Quand un des trois bénéficiaires est lésé dans son légitime espoir, le système de loyale collaboration se détraque et la machine est enrayée.

En réalité, le capitaliste touche sa part de consommateur, l'ouvrier également: mais comme la rationalisation fait surtout baisser le prix des objets de première nécessité et de grande consommation, la part de l'ouvrier consommateur est plus large. Taylor le savait, et son coeur était d'accord pour le vouloir ainsi.

Ces conséquences, d'une portée si largement philosophique, n'ont pas été tirées d'une métaphysique, mais d'un travail de laboratoire. Il n'était question, à l'origine, que de quelques labeurs de modeste apparence. Il s'agissait d'une

besogne de pelletage ou de mécanique dont on voulait tirer le meilleur rendement économique. On mesura le temps voulu pour chaque besogne, on aménagea le chantier ou l'atelier, on calcula la forme des outils, on régla la situation des matières, on fit des plans précis, on rédigea des instructions détaillées et l'on attribua à chacun le stimulant nécessaire pour que la tâche soit consciencieusement accomplie.

Mais de même que d'autres, comme Denis Papin observant sa thière, avaient bouleversé le monde en étudiant les plus modestes phénomènes de la nature, ceux qui avaient porté leur regard scrutateur sur d'humbles travaux pour en adapter les moyens à leur but, virent leur doctrine s'élargir et s'élever peu à peu pour rejoindre la conception idéaliste. La seule différence est que les idéalistes sont restés dans leur idéal tandis que les scientifiques accordaient le rêve et la réalité.

Et d'études et études, de mesures en mesures, de conclusions en conclusions, le rationalisme économique ébranle les préjugés les plus anciens et les plus forts.

Tandis que les esprits peureux s'accrochent à l'abaissement des salaires pour abaisser les prix de vente, il démontre que le moyen existe d'augmenter le salaire à l'heure en diminuant le prix de l'unité produite. Il prouve au surplus que rien ne sert de produire beaucoup si la masse des consommateurs n'est pas en mesure d'acheter. Il en conclut que le développement de l'industrie est conditionné par les hauts salaires et l'aisance de toutes les classes de la société.

Il va plus loin encore. Les marchés fermés ne peuvent absorber la haute production; et la grande industrie, autrefois acquise à la guerre qui consomme les canons, commence à comprendre que des débouchés bien plus considérables s'offriront à elle sur les marchés agrandis par la suppression des querelles douanières, qui ont jusqu'à présent déchainé les tueries.

Et tandis que les métaphysiciens du libéralisme conservateur et du socialisme révolutionnaire opposent bruyamment sur le forum leurs principes sans consistance, les organisateurs rationalistes, poursuivant dans la paix de leurs bureaux et de leurs laboratoires les silencieux travaux de la science, s'en vont sur le solide chemin de l'analyse et de l'expérimentation, vers la réalisation des plus beaux espoirs de l'humanité.—Maurice Ponthière, dans "Réussir".

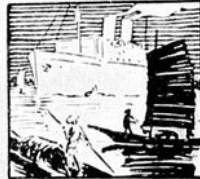
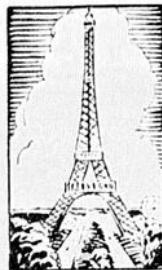
ALLEYN TASCHEREAU, C. R.

Avocat

84, Rue ST-PIERRE,

Tél. 2-1408

QUEBEC



86

Une belle et active ORGANISATION DE VENTE représentant les industries du Canada dans plusieurs Pays Etrangers



Voici quelques-uns des renseignements commerciaux qui nous sont fournis par nos Commissaires de Commerce en pays étrangers:

Accessoires de cuivre et de fer.—Agent à Athènes, Grèce, No. 61.
Moteurs à gazoline et à l'huile.—Agent à Athènes, No. 63.
Moteurs électriques.—Firme d'agents à Commission à Athènes, No. 75.
Accessoires électriques.—Conseil Municipal Anglais à Tientsin, No. 97.
Fuyaux en fonte.—Compagnie anglaise à Tientsin, No. 102.
Acier trempé.—Compagnie anglaise à Tientsin, No. 103.
Matériaux de construction.—Firme à Harbin, Mandchourie, No. 104.
Matériaux pour chemins de fer.—Firme à Tientsin, No. 105.
Locomotives.—Firme à Tientsin, No. 107.
Carbure de chaux.—Firme à Valparaiso, No. 122.
Rognures de fer blanc.—Firme à Birmingham, No. 175.
Ciment.—Firme à Bogota, Colombie, No. 178.
Des détails concernant les items ci-dessus peuvent être obtenus du Service des Renseignements Commerciaux, Ottawa.

Les Commissaires de Commerce du Canada à l'étranger, sont les vendeurs de tout producteur et manufacturier dont les produits sont capables de se vendre en pays étranger. Leur travail est un exemple de vente "en masse", sur une base d'efficacité d'affaires.

Peu de manufacturiers pourraient maintenir des représentants actifs dans tous les pays où se trouvent les Commissaires de Commerce. Mais tout manufacturier et producteur du Dominion peut s'assurer leurs services, s'il désire entrer dans le commerce d'exportation.

Car ils vendent les produits du Canada "en masse". Ils connaissent les particularités du commerce des pays où ils travaillent. Ils sont bien renseignés sur les tarifs et les routes d'expédition. Ils savent quels sont les produits du Canada qui peuvent se vendre dans ces pays et ils sont parfaitement au courant de la compétition avec les autres pays.

Et ces Commissaires de Commerce connaissent le Canada. Ce sont des Canadiens. En plus de suivre continuellement les développements dans les affaires de ce pays, ils y reviennent périodiquement afin de s'assurer des renseignements et des contacts personnels.

Le personnel augmente constamment, à mesure que s'étend la sphère de ses activités. A l'heure actuelle, le Ministère se prépare à installer huit jeunes Canadiens comme Jeunes Commissaires de Commerce à l'étranger. Ils doivent être gradués d'une université. Une connaissance des langues étrangères et une certaine expérience en affaires sont aussi désirables. Ces jeunes gens vont recevoir un entraînement préliminaire au Ministère, avant d'aller occuper les postes qui leur seront assignés.

MINISTERE DU COMMERCE

HON. JAMES MALCOLM, OTTAWA F. C. T. O'HARA,
Ministre. Sous-Ministre.

955

Cet espace est réservé par le Ministère du Commerce pour fournir des renseignements sur les opportunités qui s'offrent dans les lignes que représentent cette revue.

Heureux sont les vendeurs qui savent apprécier les maximes suivantes

HEUREUX soient les travailleurs car ils ne seront jamais dans le besoin.

Heureux soient ceux qui pratiquent la courtoisie car ils auront toujours de bons amis.

Heureux soient ceux qui se tiennent proprement car ils seront assurés de créer une bonne impression.

Heureux soient ceux qui se renseignent et qui étudient car ils acquerront des connaissances profitables.

Heureux soient ceux qui sont loyaux envers le patron ou la maison qui les emploient car leur loyauté sera reconnue et récompensée.

Heureux soient ceux qui savent rendre service à leurs clients car ils en seront récompensés par des commandes.

Heureux soient ceux qui savent discerner entre un argument et la persuasion car leurs paroles auront toujours du poids.

Heureux sont ceux qui sont toujours joyeux, même dans leurs déboires, car ils les supporteront plus allègrement.

Heureux sont ceux qui savent choisir le moment opportun pour faire une démonstration, car ils auront toujours du succès.

Heureux sont ceux qui envoient des commandes à leur maison au lieu de rapports sur la mauvaise température.

Heureux sont ceux qui ne s'ingénient pas à chercher toutes sortes d'excuses pour leurs insuccès, car lorsqu'ils auront des raisons valables ils seront crus.

Heureux sont ceux qui travaillent consciencieusement sans qu'il soit nécessaire de les aiguillonner constamment, car leur initiative sera appréciée et leur vaudra de l'avancement.

Heureux sont les bons vendeurs qui consacrent tout leur temps au service de leurs patrons, car ils peuvent commander de bons salaires.

LES PROGRES REALISES

Il y a environ 1.000.000 d'années vivait une tribu de sauvages à l'état nu et qui souffrait du froid pendant la saison d'hiver.

Un bon jour un des membres de la tribu eut une pensée. Ce fut un fait extraordinaire car les pensées étaient des choses rares, à cette époque.

Les pensées ont toujours été très dangereuse pour le penseur, mais elles l'étaient encore beaucoup plus il y a 1.000.000 d'années.

Ce sauvage s'en fut à sa hutte et lorsqu'il en sortit, il avait revêtu sur ses épaules une peau d'ours. Il se sentait confortable.

Il fut le premier sauvage qui pensa à s'habiller.

Les autres sauvages furent abasourdis. Ils furent froissés. Cette innovation avait soulevé leur répulsion.

— Quel drôle de gars ! cria l'un d'eux.

— Et combien bestial ! clama un autre.

— Et combien méchant ! glapit le devin.

— Il essaie d'être supérieur à nous, hurla le chef.

Et tous prirent des pierres et lapidèrent à mort le sauvage qui avait osé se revêtir d'une peau d'ours pour se protéger du froid.

L'histoire ne nous a pas transmis son nom, mais il fut un grand inventeur et un pionnier.

Pendant de longues années les sauvages de cette tribu racontèrent l'histoire ridicule de cet innovateur qui avait cru à-propos, pour se protéger du froid, de se revêtir d'une peau d'ours.

Alors, un jour qu'il faisait froid, le chef en endossa une. Il l'aima parce qu'il s'en trouva bien. Il ordonna aux autres d'en porter.

Les sauvages de cette tribu furent confortables pendant les hivers et ne moururent pas de froid, comme les membres des autres tribus.

Ils donnèrent à la race humaine une leçon qui apporta du confort et contribua à prolonger la durée de la vie.

Mais, chose extraordinaire, les êtres humains n'ont pas encore appris à s'abstenir de jeter des pierres à ceux qui cherchent à faire des innovations utiles et à faire autrement que les autres. En effet, s'ils ont appris un peu à profiter des progrès, ils ne savent pas encore reconnaître le mérite de ceux qui en sont les artisans.

88

LE PAPIER "FINI TOILE" SURFIN

L'ART moderne de la fabrication du papier a son expression la plus notoire, dans le papier "Fini Toile Surfin", reconnu comme étant le meilleur papier produit au Canada.

Les hommes d'affaires et les professionnels le considèrent comme un papier choisi. Un dépôt sûr, pour les annotations d'importance vitale. Une feuille sans égale pour les formules légales; un papier qui fait que chaque lettre est un ambassadeur qui donne du prestige et force à l'attention.

Le papier "Toile Surfin" est le premier d'un groupe de papiers "Écusson R"; comprenant le filigrane "Toile Earncliffe"; le filigrane "Colonial", le filigrane "Mont Royal" et le célèbre filigrane d'utilisation courante.

Laissez-nous vous aider à choisir le papier qui convient à chaque emploi. Demandez des échantillons et des suggestions.

CIE DE PAPIER ROLLAND LIMITEE

Fabricants de Papiers Fins depuis 1882

MONTREAL, QUE.

Moulin à St-Jérôme et à Mont-Rolland Qué.



Le Papier Papyrus

Les surfaces pour écrire, dont se servaient les anciens Egyptiens, étaient des feuilles faites avec le roseau "papyrus". Ils y inscrivait les archives et les correspondances de ces époques.



L'Institut International d'Organisation Scientifique du Travail à Genève

L'Institut International d'Organisation Scientifique du Travail a été fondé le 31 Janvier 1927 par le Bureau International du Travail, le XXth Century Fund de Boston et le Comité International d'Organisation Scientifique qui représente les principaux nationaux d'organisation scientifique d'Europe. Il a été chargé par ses fondateurs :

"D'assurer l'échange d'informations entre institutions et particuliers de tous pays, sur toute question se rapportant à l'organisation scientifique du travail ;

"D'être un organe de liaison internationale entre les institutions, administrations publiques ou entreprises intéressés à ces problèmes.

"D'apporter enfin son concours, dans tous les pays, aux diverses formes de propagande ou d'éducation qui s'exercent en faveur de l'organisation scientifique du travail et s'efforcent d'en répandre l'application".

—o—

Il fallait donc constituer tout d'abord un service d'information qui puisse centraliser puis distribuer toute documentation sur l'organisation scientifique du travail. Ce service est actuellement en plein fonctionnement. La documentation de l'Institut est basée principalement sur le dépouillement des 350 périodiques spécialisés qu'il reçoit régulièrement. Pour chaque article jugé

intéressant, une fiche qui donne les caractéristiques de l'étude est établie et classée méthodiquement. Les fichiers ainsi constitués contiennent actuellement 16,000 fiches. Le matériel du service d'information est complété par les rapports originaux et les communications qui proviennent directement des techniciens, des chefs d'entreprises, des congrès, etc., et par une bibliothèque de 2,300 volumes.

Le service d'information est également chargé de répondre aux demandes de renseignements qui parviennent chaque jour à l'Institut. Il répond ainsi chaque mois à une cinquantaine de correspondants qui lui posent les questions les plus diverses relatives à l'organisation scientifique.

L'Institut espère que cette forme de son activité prendra un grand développement, et il rappelle à toutes les personnes qui s'intéressent à l'organisation scientifique du travail qu'il est à leur disposition et qu'il s'efforcera de donner satisfaction à tous ceux qui voudront le consulter.

La documentation de l'Institut trouve son principal emploi dans la préparation du "Bulletin mensuel" qui paraît chaque mois en trois langues : allemand, anglais, français et qui compte 2,200 abonnés. Chaque numéro constitue, par ses articles courts et substantiels, une excellente revue du mouvement de rationalisation.

Il est évident que l'Institut ne s'occupe pas d'appliquer lui-même des mesures de

réorganisation dans les entreprises et qu'il n'entend faire aucune concurrence aux ingénieurs-conseils spécialisés pour ce travail ; mais dans ses études, dans ses informations et dans les articles de son "Bulletin", il donne toujours une importance toute particulière aux questions pratiques, aux applications effectivement réalisées de l'organisation scientifique.

Dans le domaine des relations extérieures, l'Institut s'intéresse à toutes les manifestations se rapportant à l'organisation scientifique du travail. Il a pris une part très active à la création du "Groupement international d'études pour le perfectionnement des méthodes de travail et de vente dans les grands magasins", dont le siège est à Paris. Ce groupement réunit de grandes entreprises commerciales de France, d'Angleterre et de Belgique qui, s'inspirant des méthodes des Manufacturer's Research Associations des Etats-Unis, travaillent dans l'esprit de collaboration le plus étroit et se communiquent les résultats de l'expérience acquise dans la direction des affaires.

Une collaboration constante s'est établie entre le Bureau international du Travail et la Société des Nations, d'une part, et l'Institut d'autre part. Le Bureau international du Travail a été chargé par son Conseil d'administration, en octobre 1928, de procéder à une étude sur les effets de la rationalisation et des conventions in-

HOTEL ST-ROCH

Au Centre de la Ville
et du Commerce.

Le Seul Hôtel Entièrement à
l'Epreuve du Feu à Québec.

Angle de la rue St-Joseph
et de la Place
Jacques-Cartier

200 CHAMBRES

Tél. : 2-8403

QUEBEC.

MANOIR SAINTE-JULIE

Un Hôtel offrant tout le
confort du foyer.

Chambres avec bain et
eau courante.

Ste-Julie Station

Gabriel Berberi, Prop.

Tél. Bell, Local et Mégantic.

— LE —

Prince George Hotel TORONTO

L'HOTEL DISTINGUÉ
du CANADA

Où l'hospitalité et l'atmosphère sont reposants et en font une hôtellerie recherchée pour les personnes qui aiment la tranquillité du chez soi.

L'excellence de sa cuisine et l'efficacité du service est le secret de notre succès.

Nous invitons
votre patronage

E.-Winnett Thompson,
Directeur-Gérant.

dustrielles internationales sur les conditions du travail. Une partie des travaux relatifs à cette enquête a été confiée à l'Institut. De plus, le Comité consultatif économique de la Société des Nations a adopté, en mai 1928, une résolution dans laquelle elle charge l'Institut "de s'appliquer à rechercher un accord sur les termes, l'objet et les méthodes de la rationalisation; d'étudier les méthodes propres à favoriser le développement des échanges internationaux par la suppression des différences inutiles dans les types et les spécifications de fabrication; de fournir à la Section économique de la Société des Nations tous les éléments nécessaires pour juger l'opportunité des mesures internationales de simplification; de suggérer aux gouvernements et aux institutions qui entreprennent des enquêtes sur la situation économique des divers pays d'employer, en ce qui concerne les progrès de la rationalisation, des méthodes d'investigation similaires afin de permettre une comparaison avec les résultats obtenus".

—o0o—

Mais ces relations avec les institutions nationales ou internationales ne représentaient qu'une partie de l'activité de l'Institut. Pour pouvoir atteindre pleinement les buts qui lui avaient été fixés, il devait aussi se maintenir en contact étroit avec tous ceux qui prennent une part quelconque à la production ou à la distribution; il devait surtout leur rendre des

services pratiques qui puissent activer l'évolution du mouvement d'organisation scientifique. C'est pourquoi le Conseil d'administration de l'Institut décida, dans sa séance du 12 mai 1929, de modifier les statuts existants pour permettre à toute institution ou à toute personne qui s'intéresse à l'organisation scientifique du travail d'adhérer à l'Institut, en qualité de membre titulaire ou de membre affilié.

Les gouvernements, organisations internationales, institutions publiques ou d'intérêt public, ou les groupements professionnels, peuvent devenir membres titulaires de l'Institut moyennant une contribution annuelle de 5.000 francs suisses. Chaque membre titulaire a le droit de nommer un représentant au Conseil. La qualité du membre affilié peut être acquise non seulement par des institutions, mais aussi par des entreprises ou personnes privées moyennant le versement d'une cotisation minimum de 100 francs suisses.

Les membres de l'Institut international jouissent d'une série d'avantages très précieux qui ont motivé de nombreuses adhésions. Voici quels sont les principaux de ces avantages:

Ils reçoivent régulièrement le Bulletin mensuel en trois exemplaires;

Ils peuvent demander au Service d'information tous les renseignements qui leur sont utiles pour l'organisation de leurs entreprises. Ce service y répond par l'envoi de listes bibliographiques et par le prêt

des documents qui sont en sa possession — livres, périodiques, pièces d'archives, etc.; Ils peuvent faire préparer par l'Institut des voyages d'études et recevoir des lettres d'introduction auprès des institutions et des personnes qui s'occupent de rationalisation ou des entreprises qui ont appliqué les méthodes scientifiques;

Ils reçoivent gratuitement un exemplaire des rapports spéciaux et des traductions éditées par l'Institut. Ces publications sont exclusivement réservées aux membres titulaires et affiliés. Voir les titres de quelques-unes de celles qui sortiront des presses durant la période 1929-1930.

Le contrôle budgétaire de la Maison Hans Renold & Cie, S. A., Manchester;

L'organisation des usines Rowntree & Cie, S. A., York;

L'organisation des usines Dennison Manufacturing Co., S. A., Framingham, Mass.;

L'organisation scientifique dans un groupement de petites entreprises;

Une étude sur la Banque municipale d'Amsterdam;

Une étude sur la Banque de Bruxelles;

Au moins deux études sur les applications de l'organisation scientifique dans les réseaux de chemins de fer, dont l'une traitera des ateliers de réparations;

Une étude sur les applications de l'organisation scientifique à l'agriculture;

Une étude sur les institutions et les organisations qui s'occupent dans tous les pays des questions de rationalisation;

Une étude sur la terminologie de la rationalisation dans les principales langues;

Les lois de l'organisation industrielle, par L. P. Alford — traduction;

New York Magazine

Mensuel Illustré en Français

SON BUT TRAVAILLER AU RAPPROCHEMENT DES ETATS-UNIS,
DU CANADA, DE LA FRANCE ET DES PAYS DE
LANGUE-FRANÇAISE.

Abonnement :

1 AN ————— \$1.00

(12 numéros)

New York Magazine

39 Cortlandt Street

New York City

GEORGES BIGOT

DIRECTEUR-REDACTEUR EN CHEF.



The
Breakers
Sur la Mer.

ATLANTIC CITY N. J.

Préféré—

En toutes saisons par ceux qui savent et veulent obtenir ce qu'il y a de mieux, plan américain ou européen. Taux raisonnables.

Gérance de Hillman.

Un rapport sur l'étude des temps, établi par l'Union des Ingénieurs allemands — traduction.

—o0o—

C'est ainsi que, par l'activité de ses services intérieurs et par ses relations extérieures, l'Institut a déjà rendu de très grands services. Il pourra en rendre de plus grands encore, lorsqu'il comptera un nombre suffisant de membres titulaires et affiliés, en établissant l'interchange international des idées sur la rationalisation, en signalant dans un pays donné ce qui a été réalisé dans les autres pays. Il entreprendra, par ce moyen, une vaste campagne de propagande basée sur les faits, sur les réalisations, et non pas sur la diffusion d'une théorie.

L'activité de l'Institut international d'Organisation scientifique du Travail permet, comme on le voit, de surmonter les principaux obstacles qui s'opposent à une application générale de la rationalisation. Ces obstacles, ce sont l'ignorance ou la mauvaise compréhension de ce qui a été fait dans les autres pays et la difficulté d'adapter les méthodes nouvelles aux diverses situations économiques ou aux mentalités nationales.

Jean-Philippe Lugin.

Extrait de l'"Economie Internationale",
Octobre 1929, pp. 644-647.

LE C. P. R. ACHETE L'ALGOMA EASTERN RAILWAY

Dpuis quelque temps des négociations avaient été entamées entre le Pacifique et l'Algoma Eastern Railway pour l'achat du dernier par le premier et l'on s'attendait d'un jour à l'autre à ce que les deux compagnies en arrivent à une entente. M. E. W. Beatty, président du C. P. R. qui était récemment de passage à Toronto a confirmé la nouvelle de cet achat.

La transaction reste sujette à l'approbation du conseil d'administration du Pacifique Canadien et à la ratification des actionnaires lors de la prochaine assemblée annuelle de la Compagnie, le 7 mai prochain, a toutefois ajouté M. Beatty. L'Algoma Eastern Railway qui va de Little Current à Sudbury, est une bonne propriété qui, déjà est raccordée au réseau du Pacifique Canadien. Il résultera de cet achat une plus grande facilité pour le transport du fret, particulièrement en ce qui concerne les propriétés de l'International Nickel Co.

Demandez à votre
Pharmacien

**L'ELIXIR D'EXTRAIT DE FOIE
DE MORUE**
sans goût du
Dr Hervay

Excitez la jalousie des ses concurrents

VOULEZ-VOUS ?

Le magazine "Les Affaires" vous intéresse, il vous a permis d'améliorer quelques-unes de vos méthodes, il vous a suggéré quelques idées qui vous ont été profitables.

Pourquoi ne le recommandez-vous pas à vos amis et connaissances. Nous nous ferons un plaisir de leur adresser des numéros spécimens.

Découpez la formule qui suit, remplissez la et faites-nous la parvenir.

J'ai recommandé la lecture de votre
Revue à M.....
adresse postale.....

Vous pouvez lui envoyer un numéro de
propagande de ma part.

Votre dévoué,

L'abonné.....

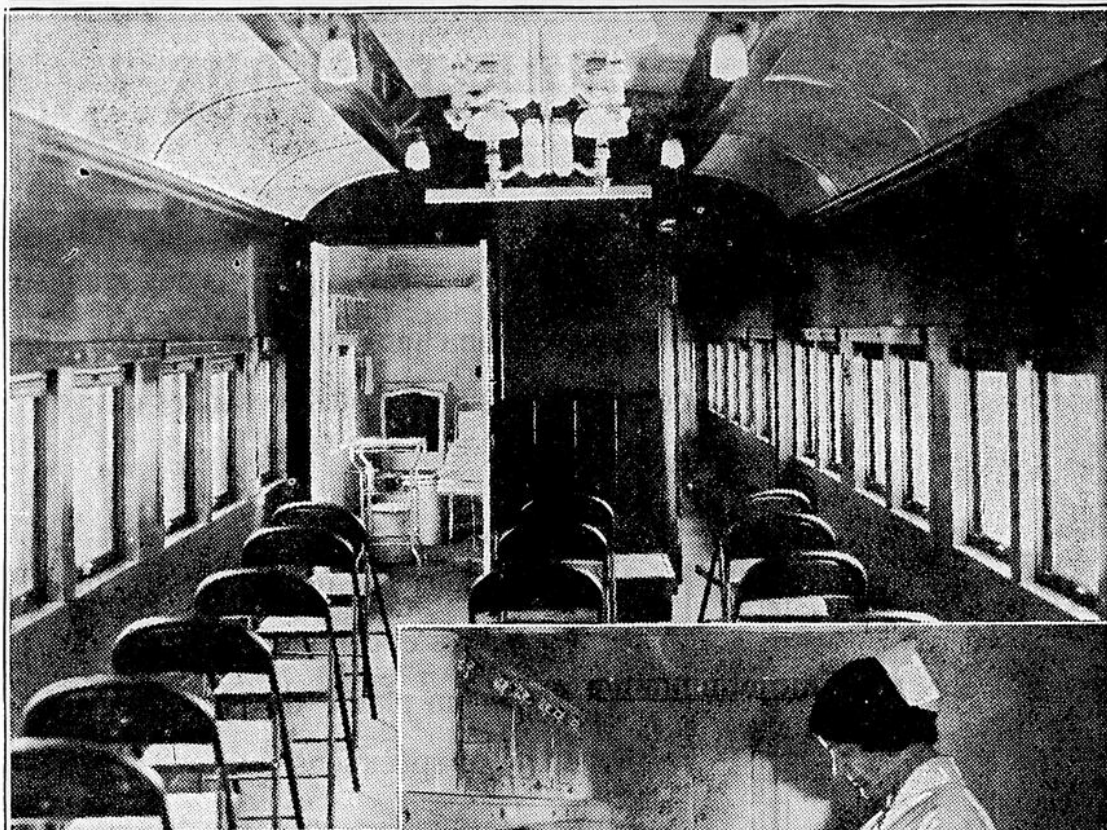
Adresse postale.....

LES AFFAIRES

552-554, Première Avenue,

Québec.

ÉCOLE DE PREMIERS SOINS, SUR ROUES



(Photos Canadian National)

AFIN de permettre à ses employés stationnés aux points éloignés de son réseau de jouir des mêmes avantages que ceux vivant dans les grands centres, le Canadien National vient de faire construire trois wagons spéciaux, d'un modèle unique, qui seront affectés à la diffusion des méthodes de premiers soins à donner aux blessés et pourront servir à l'occasion, d'hôpital d'urgence.

Sous la direction d'un instructeur compétent ces wagons-écoles visiteront tous les centres ferroviaires éloignés afin de permettre à tous les employés du district: conducteurs, serre-freins, agents de gare, préposés à l'entretien de la voie, etc, de suivre des cours de premiers soins aux blessés.

A chacune des trois grandes régions ferroviaires du Canadien National sera affecté un de ces wagons-écoles. Le premier circulera dans la Région Centrale qui comprend le Québec et l'Ontario.

C'est la première fois qu'un wagon de ce genre est mis en service au Canada et probablement sur le Continent. Les plans en ont été préparés sous la direction du Dr J. McCombe, médecin en chef du réseau national.

Lors de son premier voyage officiel le nouveau wagon-école du C.N.R. a été visité par lord et lady Willingdon ainsi que par le Col. C.-A. Hodgetts, directeur général de la Saint-John Ambulance Association.



UNE NOUVELLE PROMOTION A M. H. H. MELANSON

Il est élevé au poste d'assistant vice-président pour la circulation.

BELLE CARRIERE

M. Melanson a débuté avec l'Intercolonial en 1889.

HONNEURS SUCCESSIFS

M. H. H. Melanson, gérant-général du service des voyageurs, a été promu assistant vice-président de la circulation du Chemin de fer national du Canada avec bureaux-chefs à Montréal. Cette promotion est annoncée dans une circulaire émise par M. R. L. Burnap, vice-président en charge de la circulation avec l'approbation de Sir Henry Thornton, président du réseau.

Cette promotion prend effet immédiatement et comme le dit la circulaire, M. Melanson aura désormais charge de telles affaires et remplira telles fonctions que lui assignera le vice-président.

M. H. H. Melanson possède une longue expérience ferroviaire. Descendant d'une vieille famille acadienne qui s'établit à Port Royal en 1660, il fit ses études au collège de Memramcook. Il entra au service de l'Intercolonial, à Moncton, en 1889, avec le titre d'assistant du commis de deuxième classe, dans le service de la mécanique. Trois ans plus tard, il entra dans le service des voyageurs de l'Intercolonial et, en 1889, il fut promu au poste de chef du bureau dans ce service. Après avoir été promu agent général des bagages, M. Melanson fut nommé assistant de l'agent général des voyageurs en 1909 et agent général en 1913. En 1917, il fut nommé gérant du service des voyageurs des Chemins de fer du Gouvernement et, en 1918, du Canadien National. Il occupa ce poste jusqu'en 1923, alors qu'il fut nommé gérant général du service des voyageurs du réseau national.

M. Melanson est l'un des deux Canadiens qui ont été élus président de l'American Association of Passenger Traffic Officers. L'autre est M. Georges T. Bell, ancien assistant du vice-président en

charge du trafic du Canadien National. M. Melanson a été élu président de cette association l'an dernier au cours d'un congrès suivi d'un voyage à Jasper Park Lodge.

LE CONGRES DE LA CAISSE NATIONALE

—o0o—

**Une famille peut maintenant devenir
rentière même avant 10 ans.**

—o0o—

BILAN ANNUEL

La Caisse Nationale d'Economie qui compte maintenant des rentiers dans toutes les provinces du Canada ainsi que dans les centres francos-américains, vient de tenir ses grandes assises annuelles, à son siège social, 55, rue Saint-Jacques Ouest. Ce congrès a surtout porté sur les avantages de son nouveau certificat spécial de rentes viagères. Ce certificat, considéré comme le dernier mot en fait de rentes viagères, comporte en effet deux pensions : 1o—Une pension viagère payable, chaque année, après 20 ans de sociétariat, jusqu'à la mort du dernier inscrit sur le certificat ; 2o—Une rente spéciale garantie payable, également chaque année avant même 10 ans de sociétariat. En vertu de ce même certificat, la Caisse s'engage à payer, après le décès du porteur, jusqu'à la distribution de la pension viagère, une fois, deux fois, trois fois et même quatre fois autant de contributions annuelles qu'il en a payées lui-même avant de mourir. Il y a encore remboursement, au décès, avant 20 ans, sans affecter la pension viagère ; privilège du certificat acquitté ou d'une diminution de prime ; etc., etc.

D'après le bilan, commenté par Me Guy Vanier, au cours du banquet, au Club Canadien, l'actif de la Caisse Nationale d'Economie est aujourd'hui de plus de \$6,600,000.00 et elle a payé, en rentes viagères, depuis 1919, plus de \$2,000,000.00. Le capital inaliénable accuse une augmentation de plus de \$450,000.00. La Réserve générale est de \$312,631.02 soit \$30,000.00 de plus qu'en 1928. La Caisse de Remboursement est de \$377,372.21, soit \$65,000.

de plus qu'en 1928. Les réserves spéciales des nouveaux certificats accusent encore des augmentations variant de \$10,000.00 à \$59,300.00. Quant aux rentes vendues en 1928 et 1929, elles s'élèvent au chiffre d'environ 49,000 contre 43,000 en 1926 et 1927.

Les congressistes, venus du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick, étaient les organisateurs suivants : MM. J. A. Beauparlant, J. B. Bérubé, J. B. Daigle, Pat. Parenteau, A. E. Labrecque, Arcade Noël, L. P. Pelletier, Edgar Carrière, J. I. Couture, Gustave Pelletier, Ls-Henri Collet, T. J. J. Savoie, Joseph Morneau, Edouard Lavoie, Léo M. Lemarre, F. X. Cabana, Charles Manseau, Emile Carrière, J. B. W. Beaudoin, P. Ouellet, Ulric Carrière, Arthur Bourgeois, D. D. Métivier, Paul E. Desjardins, E. Lareau, J. L. Théorêt, René Vachon, Alexis Côté, Albert Beaudoin, Yvon Roy, Stanislas Geoffrey, L. Art. Clapin, Alcide Patenaude, Paul Vien, J. Walter Hogg, Eudore Rousseau.

LETTRES D'AMOUR

Mademoiselle, je ne veux pas être sévère, mais je vous prierais de ne pas écrire vos lettres d'amour au bureau. Il peut arriver, par distraction, que vous les placiez dans la correspondance. Vous avez envoyé des déclarations d'amour et des baisers à Portulance & Cie qui nous demandaient du Kotex.

**DEMANDEZ A VOTRE PHARMACIEN
les drogues pures portant
la marque de commerce**

SOUFRE D'Hervay
SEL EPSOM
ACIDE BORIQUE
HUILE de CASTOR
PEROXIDE
HUILE RUSSE
PETROLATUM
ETC. ETC. ETC.

Traductions:

Traductions de l'anglais au français ou du français à l'anglais,
traductions techniques. OFFICE QUEBECOIS DE PUBLICITE,
552-554, Première Avenue, Québec. Tél.: 2-6538.

RAOUL RENAULT, Directeur.

"CANADA — 1930"

"Canada-1930", tel est le titre d'une nouvelle publication du Bureau Fédéral de la Statistique dont la nature et le but sont indiqués dans un préambule par l'honorable James Malcolm, Ministre du Commerce. Depuis longtemps se faisait sentir le besoin d'une revue annuelle concise et à date, montrant sous un caractère d'ensemble et de forme populaire la situation économique courante au Canada pouvant servir de précis et résumé des autres volumineuses publications statistiques du Bureau.

Une attention spéciale a été donnée à ces besoins dans la préparation de ce manuel. L'introduction donne une revue générale de l'année 1929, analysant les influences dirigeantes et la corrélation des plus importants mouvements économiques. Ceci est suivi de dix-neuf chapitres consacrés alternativement à l'histoire et aux institutions du Dominion, à ses ressources naturelles, à la richesse et aux revenus de la nation, à la population, à l'agriculture, aux forêts, aux mines, aux forces hydrauliques, à la construction, au commerce, aux transports, à la finance, au travail, à l'instruction, etc. Sur chaque sujet, les informations les plus récentes sont données avec une revue descriptive des conditions les plus importantes dans le passé qui ont eu quelque influence sur la situation actuelle. Des tableaux statistiques forment un appendice divisé en deux parties; la première donne les progrès du Canada et ses différentes manifestations depuis 1900 et la seconde les principaux développements économiques, de mois en mois, au cours de l'année écoulée.

A ce sujet, le Ministre dit dans son avant-propos:

"Ce manuel a en vue deux objets immédiats et pratiques: en dehors du Canada, il présentera un portrait bien balancé de la situation canadienne, avec assez de notes historiques et descriptives à l'arrière-plan pour rendre ses informations plus lucides et plus intéressantes, à une heure à laquelle le Canada est le point de mire de l'univers comme champ d'entreprises nouvelles. Au Canada même, paraissant à l'au-

rore de l'année nouvelle, et prenant comme forme première celle d'une revue et d'une interprétation des années passées, il aidera à la discussion générale et à l'appréciation de la situation usuelle à la saison de l'inventaire, et il devrait ainsi participer à mieux asseoir les fondations de plus amples progrès nationaux en 1930".

Le Manuel est profusément illustré de diagrammes et de photographies reproduites en taille douce. Bien que présenté sous une forme populaire, il n'omet aucun des éléments servant à l'analyse de la situation actuelle. Bref, c'est une présentation scientifiquement conçue et facilement assimilable de toutes les données essentielles à la formation d'un jugement mesuré des progrès courants du Canada.

AUTRE LOCOMOTIVE ENCORE PLUS PUISSANTE AU C. P. R.

Le Pacifique Canadien commencera sous peu, à ses usines Angus de Montréal, la construction d'une locomotive géante, dont la puissance de traction dépassera de 5,200 livres celle de ses locomotives de la série "5900" et de 37,900 livres celle des locomotives de la série "2800", reconnues récemment comme les locomotives de trains-voyageurs les plus modernes et les plus rapides encore jamais mises en service. Cette nouvelle locomotive, qui sera mue d'après un principe nouveau de haute pression de la vapeur, sera la première du genre sur ce continent et l'une des plus puissantes du monde entier. Elle développera un effort tractif de 83,200 livres et pourra trainer les convois les plus lourds que l'on aura encore vus sur les lignes canadiennes. Elle enlèvera par conséquent aux locomotives de la série "5900" leur titre de "locomotives les plus puissantes de l'Empire Britannique".

Ce formidable engin de traction, qui sera classé sous la dénomination de "T-4-a", sera pourvu de cinq paires de roues motrices, en même temps que d'un chariot de deux roues à l'avant et d'un autre de quatre roues à l'arrière. Son poids total, tender compris, atteindra le chiffre effrayant de 764,000 livres ou 332 tonnes. Ce sera 14,000 livres de plus que les "5900" et 120,000 livres de plus que les "2800". La lo-

comotive comportera trois cylindres, celui du centre où la pression sera la plus élevée, ayant 15 1-2 pouces de diamètre et 28 pouces de course, et les deux autres, 24 pouces de diamètre et 30 pouces de course.

Ce géant du rail brûlera de l'huile brute. Son tender, qui sera d'un type déjà en usage pour les locomotives du Pacifique Canadien, aura une capacité de 4,100 gallons d'huile et de 12,000 gallons d'eau. Tous les matériaux requis pour la construction de cette locomotive seront achetés de manufacturiers canadiens, sauf ceux qui ne peuvent être obtenus au pays.

LE RADIO SUR LES WAGONS DU CANADIEN NATIONAL

Douze nouveaux wagons salons observatoires sont en construction pour le compte du Canadien National. Le fait saillant de leur construction est la radio qui y est installée.

Chaque wagon compartiments sera équipé de vingt deux prises de contact pour casques d'écoute et chaque wagon-salon de trente-six. Tous ces petits postes particuliers seront servis dans les deux voitures, par un seul poste récepteur.

Chaque chambrette ou compartiment sera équipé avec deux casques d'écoute, et chaque compartiment à trois lits, avec trois casques d'écoute.

L'exemple du Canadien National est suivi ailleurs. Les Etats-Unis et l'Angleterre ont copié chez eux le système adopté par le Canadien National et tout récemment encore la France a suivi leur exemple. Tous ces pays ont profité de l'expérience du Canadien National et se sont même servis de quelques-uns de ses plans et devis avant d'installer leur propre système.

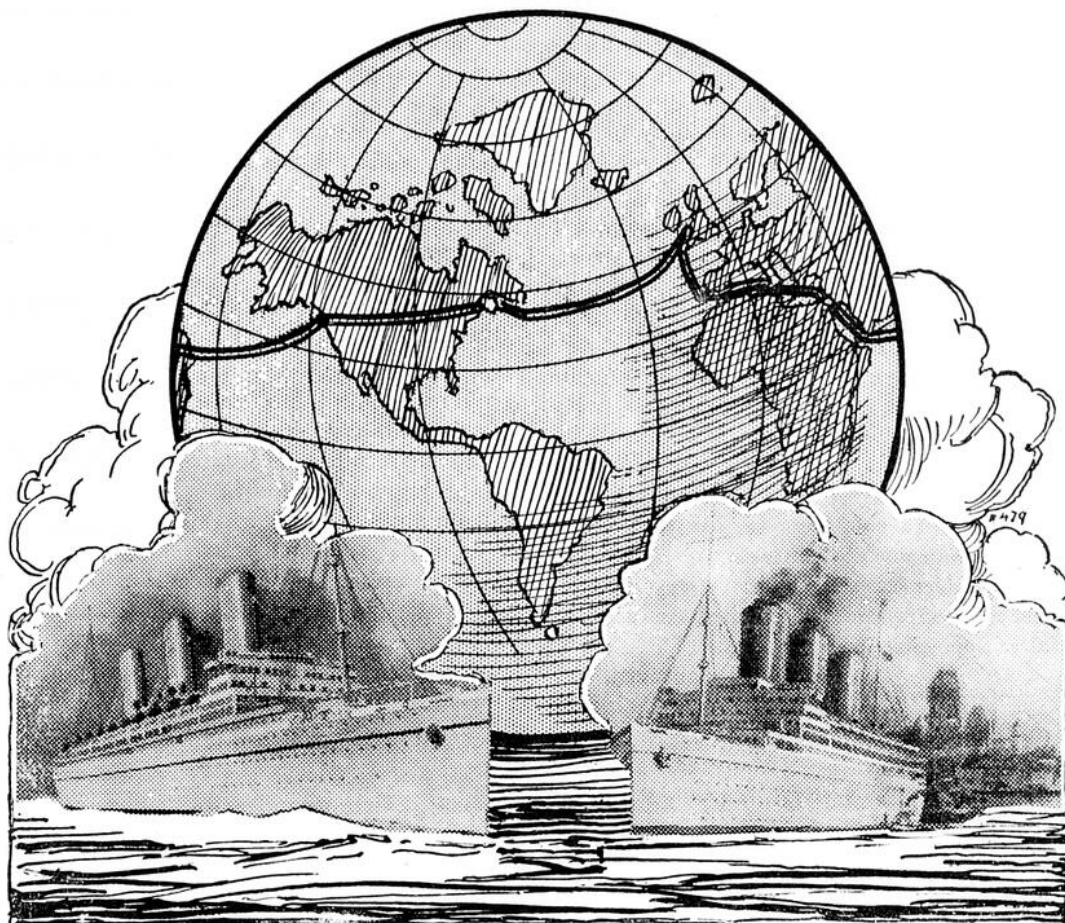
**Si votre pharmacien
n'a pas les PRODUITS DU
Dr Hervay Allez-
aux PHARMACIES du Dr HERVAY**

Impressions:

Il vous sera profitable de nous consulter pour vos travaux d'impression, car nous les feront exécuter de façon à ce qu'ils vous donnent le meilleur rendement. OFFICE QUEBECOIS DE PUBLICITE, 552-554, Première Avenue, Québec. Tél.: 2-6538.

RAOUL RENAULT, Directeur.

La Grande Flotte Blanche Canadienne



En prenant la décision de faire peindre en blanc les paquebots "Empress" en service sur l'Atlantique, le Pacifique Canadien, qui possède déjà plusieurs navires de cette couleur sur l'océan Pacifique, a doté le Canada de la plus grande flotte blanche au monde. Les paquebots qui seront ainsi parés d'une nouvelle toilette blanche sont l'"Empress of France", l'"Empress of Australia" et l'"Empress of Scotland".

Avec l'annonce de ce changement radical dans la toilette extérieure de ces luxueux navires, la flotte de paquebots blancs du Pacifique Canadien sera portée à huit unités ayant un jaugeage total de 186.300 tonnes, y compris l'"Empress of Britain", le

nouveau palais flottant de 40.000 tonnes qui sera mis en service sur le Saint-Laurent, entre Cherbourg, Southampton et Québec, à l'été de 1931. Ce dernier navire sera alors le plus gros paquebot blanc du monde.

Les autres transatlantiques du Pacifique Canadien — les quatre paquebots "Duchess", dont le jaugeage total est de 80.000 tonnes, les navires de la classe "Mont", au nombre de quatre, avec 64.800 tonnes brutes de jaugeage, et le "Metagama", le "Melita" et le "Minnedosa", avec jaugeage total de 40.050 tonnes — conserveront leur couleur noire.

Rédactions :

Rédaction d'annonces, prospectus, lettres, discours, causeries, mémoires, catalogues, etc. OFFICE QUEBECOIS DE PUBLI-CITE, 552-554, Première Avenue, Québec. Tél.: 2-6538.

RAOUL RENAULT, Directeur.

LA JOIE D'AGIR

ANTIMONIE: pour la moralité, préférer l'avenir au présent (selon toi); pour le bonheur, goûter le moment présent (selon Marden). (1) Cette antinomie est plus théorique que pratique. En théorie, elle risque de créer une opposition capitale entre le "cueillez dès aujourd'hui les roses de la vie" et le "songe à demain qui est à Dieu, songe à la vie éternelle". Et pourtant Marden n'a pas tort en remarquant que beaucoup de gens, à toujours rêver un lendemain meilleur, où, enfin bien portants, riches, etc., ils pourront commencer d'être heureux, passent aussi distraitemment à côté de ce que la vie leur offre, aujourd'hui, de bon et de beau.

Il convient, en pratique, d'utiliser sa puissance de prévision, son désir de continuité, son sens de la responsabilité, sa conscience morale pour contrôler au besoin, en cas de conflit, subordonner l'acte présent à ses conséquences dans l'avenir; mais, dès que l'avenir n'oppose pas un veto, se rappeler sa condition humaine enchaînée au présent et à ses réalités, et savoir humblement se contenter et se réjouir de ce que ce présent nous offre, sans lui préférer sans cesse un lendemain idéal et impossible.

Détachons cette pensée qui doit rester constamment présente à notre esprit: "C'est dans le cycle des devoirs quotidiens... qu'il faut butiner le miel de la vie". Même les contrariétés éprouvées servent de stimulant à ceux qui recherchent l'action, et se contentent de vivre dans le moment présent.

Au fond, théoriquement, c'est l'antinomie entre le christianisme (soif de l'infini) et la sagesse antique (contentement de son sort). En pratique, la synthèse est possible; on peut très bien la vivre.

Pour le passé, la question est plus simple que pour l'avenir. Retenir du passé une leçon: un exemple joyeux, entraînant, moteur, ou un remords viril et résolu, une expérience; une résolution, et l'appliquer au présent

sans vain regret, avec la fraîcheur de sentiment d'une nouvelle épreuve à tenter, en se disant:

—Voyons si, ce coup-ci, je le réussirai aujourd'hui aussi bien qu'hier; voyons si je ne commettrai plus cette sottise ou cette faute; voyons, si, en sportsman plus expérimenté, je ne pourrai pas faire mieux.

Le passé est fini, et, si l'on peut laisser sa joie auréoler nos heures de repos, il ne faut pas que sa tristesse embrume sa vie; n'en conservons qu'une expérience éducatrice, parfois un coup d'aiguillon.

"C'est dans le cycle des devoirs quotidiens... qu'il faut butiner le miel de la vie".

L'avenir nous apparaît souvent riche de promesses et de joies; quand il arrive, nous le découvrons vide et pesant. Pourquoi? C'est surtout parce que, en le prévoyant, nous nous le représentons idéalement, selon nos désirs, et non seulement la réalité; quand il est réalisé, son réalisme est

une déception. Pourtant, il est impossible de réidéaler, en partie au moins, le présent; c'est de le voir non en réaliste, mais en poète vaillant qui, malgré tout, veut aimer le présent, et qui y parvient, surtout s'il possède la véritable flamme de la poésie: la charité.

"Nous tenons tant à la vie, et nous perdons notre temps: perdre son temps, c'est gaspiller sa vie".

Commencer avec joie dès aujourd'hui, oui, dès maintenant, et non pas dans une demi-heure. Mais pour être vraiment heureux, aujourd'hui, direz-vous, tout ne va pas aussi droit que je le voudrais, il y a cet ennui, cet embarras, cette souffrance. Demain, ce sera mieux; vraiment demain, je commencerai d'être heureux. Soit: aujourd'hui cela "frotte", mais demain cela "frottera" aussi, car le frottement est essentiellement humain et terrestre. Donc, savoir être heureux malgré le frottement.

Pour chaque journée:

—Qu'importe ce qui m'arrivera aujourd'hui; j'ai le droit d'y vivre, et non pas seulement d'exister; qu'importe le fil que Dieu ou le destin me donne, j'ai à le tisser et j'ai le devoir de le faire joyeusement".

Ne pas seulement savoir combiner et projeter, mais savoir commencer.

Ne pas se dire: je serai heureux quand je serai un tel ou un tel, mais commencer à l'être dès maintenant, élève ou apprenti. Tirer parti des bénédictions de chaque jour, c'est le bonheur même.—Henri Delatre, dans "Publirep".

TEL. 2-2983

P. A. BOUTIN

Assureur — UNDERWRITER

Règlement Prompt et Libéral

FEU — MARINE — AUTOMOBILES — ACCIDENTS

RESPONSABILITE DE PATRON

GARANTIE DE CONTRAT — ASSURANCE POSTALE

80, Rue St-Pierre,

QUEBEC.

HOTEL BLANCHARD

CARRÉ NOTRE-DAME

QUEBEC

CONFORT DU CHEZ-SOI — PRIX MODERES

A proximité des Terminus de: **JOS. CLOUTIER, Prop.**
Canada Steamship et des
Chemins de Fer. **Tél. 2-7960**

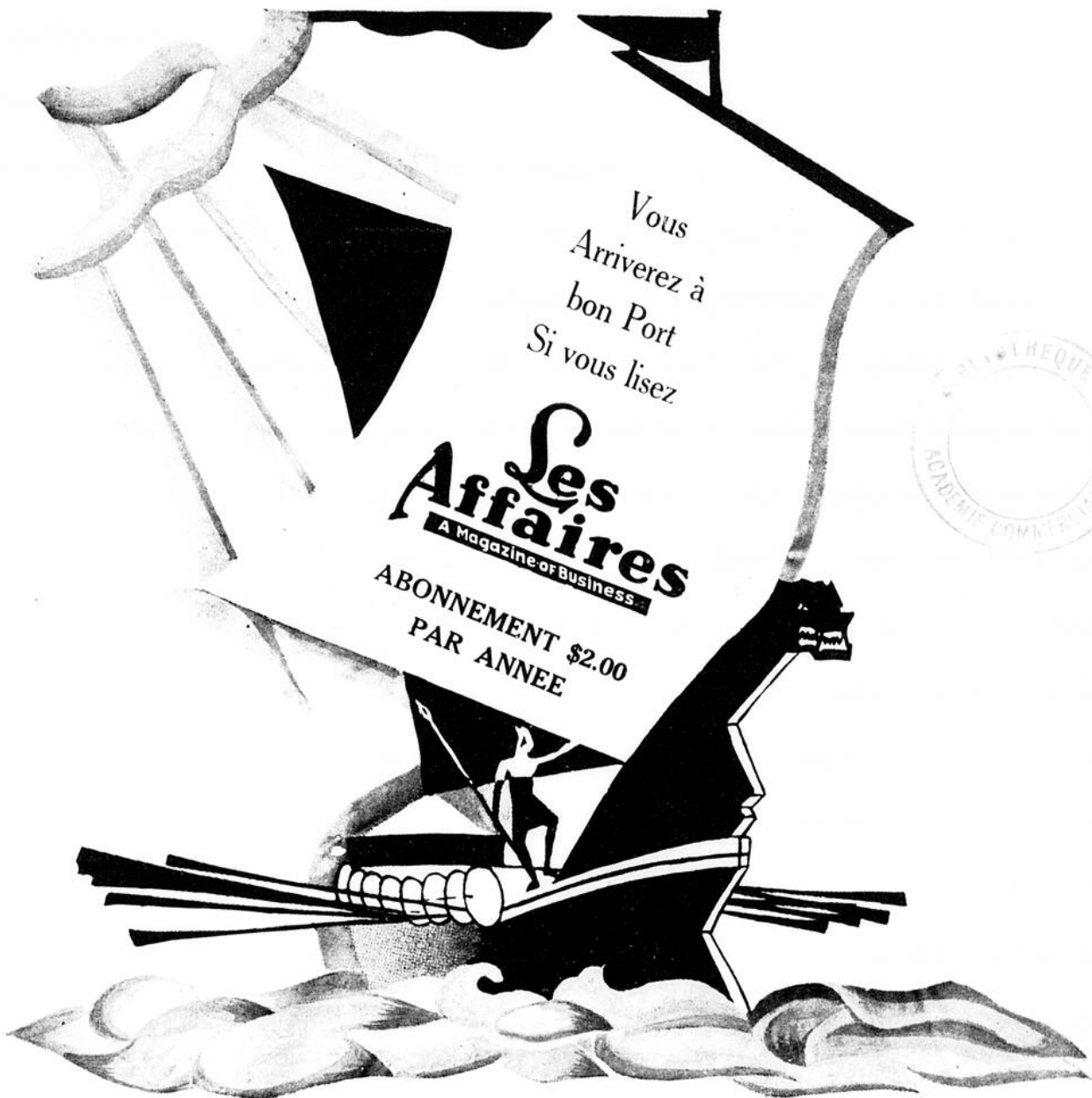
(1) L'auteur, mort récemment dans la fleur de l'âge, venait de lire "Fais bien de que tu fais" d'Avison-Swett qui a, à l'américaine, commenté l'adage latin: *Agé quod agis*.

Vous
Arriverez à
bon Port
Si vous lisez

Les Affaires

A Magazine of Business

ABONNEMENT \$2.00
PAR ANNEE



"Si les Annonceurs pouvaient voir notre Album de Coupures de Journaux"

"—Ils seraient de suite convaincus et satisfaits".

IL ne peut pas y avoir de doute que pendant les douze derniers mois MACLEAN'S MAGAZINE a été reconnu par les annonceurs comme le médium le plus influent qu'en aucun temps depuis sa fondation. Cette déclaration est appuyée sur deux choses en outre de l'augmentation de la circulation:—

1.—Les mentions faites dans les colonnes de rédaction des journaux quotidiens et hebdomadaires du Canada, et; 2.—Les lettres écrites au rédacteur par des citoyens représentatifs de ce pays.

"La raison de ce témoignage très distinct au sujet des articles de MacLean's démontre l'intérêt que soulève la politique du magazine en ce qui regarde les questions d'importance nationale.

"Le premier juillet 1928, quand MacLean's a publié le fameux article de Drew en réponse aux divers articles sur la guerre parus dans des publications américaines, nous nous sommes lancés dans une politique agressive pour réclamer ce que nous considérons être les droits du Canada.

"Aucun article de revue, affirmons-nous, a produit une réaction comme celle de l'article de Drew. Vous êtes au courant des détails de cette réaction. Du jour où il a paru sur les étagères des marchands de journaux, il fut évident que le public de ce pays attendait une semblable expression d'opinion. Nous avons donné au peuple de ce pays, principalement à la jeune génération, l'histoire de la part prise par le Canada pendant la guerre. Nous avons contrebalancé l'influence des publications américaines qui signalaient les exploits des aviateurs des Etats-Unis en présentant pour la première fois les récits complets d'hommes comme Bishop et Barker, MacLaren et Collinshaw. Nous avons donné les récits de tous les Canadiens qui ont été décorés de la croix Victoria. Nous avons donné, à une dépense considérable, des reproductions en couleurs de plusieurs tableaux dans la collection de guerre du Canada. D'un bout à l'autre du pays vous les trouverez sur les murs des écoles et encadrés sur les murs des maisons.

"Plus récemment, nous avons pris une position décisive sur la question des manuels américains pour nos écoles, une position qui a obtenu l'approbation des citoyens d'un bout à l'autre du pays. Vous n'avez qu'à réferer à notre album de coupures de journaux pour vous en convaincre.

MacLean's a été la première publication à donner l'histoire complète du Wheat Pool. L'hon. E. C. Drury a écrit sa série d'articles sur le problème de la population au Canada, que le Premier Ministre Baxter, du Nouveau-Brunswick, a recommandé à la Délégation Parlementaire Anglaise comme étant la meilleure étude qui avait été faite sur ce problème, une série d'articles clairs et précis que plusieurs membres du Cabinet Anglais ont élogieusement appréciés.

"De la même plume nous avons donné une série d'articles sur le projet de la Canalisation du Saint-Laurent, présentant en termes si clairs cette question que des milliers de copies ont été demandées par diverses associations aux Etats-Unis et au Canada. Nous avons également donné l'autre côté de la médaille.

"MacLean's, pendant les derniers mois, a suivi de près les progrès de l'industrie canadienne. Nous avons fait l'histoire de quelques-unes de nos grandes industries canadiennes. Nous avons présenté les récits personnels des hommes qui ont réussi dans ce pays. Nous nous sommes toujours efforcés de donner aux Canadiens une publication qui a été commentée avec louange dans la presse, par des hommes publics et des politiques. Nous avons appuyé et décrit le développement de l'aviation au Canada. Nous avons dénoncé la contrebande de l'alcool et des narcotiques. Nous avons demandé des réformes en ce qui regarde le traitement des femmes dans nos cours de police et nos prisons. Nous avons étudié les questions commerciales et offert des articles d'une grande valeur pour les manufacturiers intéressés dans le commerce des Indes Occidentales, la Grande Bretagne et l'Orient. Nous avons parlé du sport dans toutes ses phases.

"Nous avons couvert le Canada d'un bout à l'autre. Nous avons interprété dans nos pages les sentiments d'une province vis-à-vis d'une autre. En résumé, nous avons pris une position qui nous permet de rendre constamment des services nationaux très appréciables.

"Nous avons maintenu un feuilleton de haute qualité. Pour le premier livre de O'Brien "The Best Short Stories of 1928", nous avons obtenu un total de trente étoiles. Dix-huit nouvelles écrites exclusivement pour MacLean's ont été primées. Cinq des auteurs de MacLean's ont été placés sur le rôle d'honneur à côté des écrivains les plus distingués de la Grande-Bretagne et des Etats-Unis."

PLUS DE
160,000
PAGES PAR
LIVRAISON

MACLEAN'S
"CANADA'S NATIONAL MAGAZINE"

ATTEIGNANT UN
FOYER SUR 6
DE LANGUE
ANGLAISE