

Le Bulletin

de la Chambre de Commerce

F O N D É E N 1 8 9 9



Prévention des incendies

**PLOMBERIE
CHAUFFAGE
VENTILATION**

Hector Groulx Enrg.
G. ST-LAURENT, PROP.

7375, RUE CHAMBORD
DOLLARD 849Z

A votre service...



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

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

**MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
ISOLATION
CA. 5721**



LA SALLE
BUILDERS SUPPLY LIMITED

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

**Société d'Administration
et de Fiducie**

(Administration and Trust Company)
Fondée en 1902

●

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

●

VOÛTES DE SÛRETÉ

●

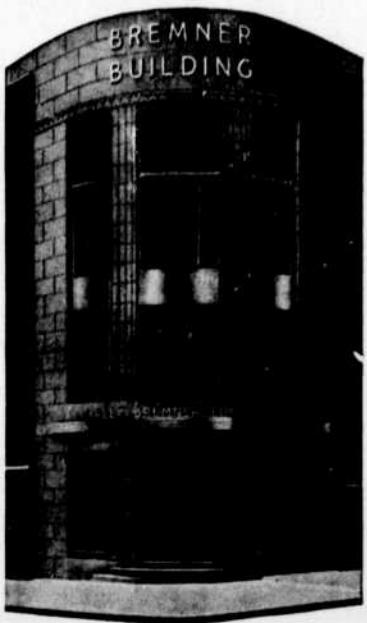
Siège social: MONTRÉAL
(Immeuble Crédit Foncier Franco-Canadien)
5 EST, RUE ST-JACQUES

●

<p>Hon. E.-L. PATENAUDE Président</p>	<p>J.-THÉO. LECLERC Vice-Président et Directeur Général</p>
<p>J.-C. BROUSSEAU Directeur et Secrétaire Général</p>	

AGENCES

Québec Winnipeg Regina Edmonton Vancouver




**Matériaux
de
Construction**

●

ISOLANTS
PLANCHES
MURALES
PEINTURES

●



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

Le TÉLÉTYPE par* F.P.
 vous permet d'avoir des documents
 écrits qui parviennent
 immédiatement aux
 destinataires.



**Le Fil Privé
 accélère tout**

Une compagnie de Toronto a
 pu fermer ses entrepôts dans
 une autre ville depuis qu'elle
 se sert du Télétype par Fil
 Privé.
 "F.P." VEUT AUSSI DIRE
 FAIRE PLUS D'ARGENT

Rapide - Précis - Economique

Le Télétype, grâce aux facilités conjointes du Pacifique Canadien et du Canadien National, peut être mis à votre disposition, dans une ou plusieurs de vos succursales, pour usage permanent ou temporaire. Le Télétype par F.P. fait plusieurs copies. Il transmet, rapidement et sans erreur, des renseignements présentés sous forme de tableau. Rendez-vous compte de son coût minime de location. Appelez un de nos bureaux et un expert se fera un plaisir de vous expliquer comment le Télétype par F.P. peut vous être utile. Faites-vous donner une démonstration.

**CANADIEN
 NATIONAL**



**PACIFIQUE
 CANADIEN**

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



CHÂTEAU FRONTENAC
QUÉBEC

Pour votre confort
... en voyage



VOUS vous sentirez tout à fait à votre aise... vous jouirez d'une courtoisie et d'un service renommés dans le monde entier... lorsque vous séjournerez dans ces hôtels du Pacifique Canadien. Commodément situé au coeur de la ville de Toronto, le Royal York compte 1200 chambres donnant sur l'extérieur, avec bain, douche et radio. De même au Château Frontenac, dans le vieux Québec, un accueil cordial vous attend... des chambres confortables... une cuisine délicieuse.



ROYAL YORK
TORONTO

Pacifique Canadien

Norwegian

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



WOODCRAFT LTD.

2255, AVENUE WESTHILL
MONTREAL, QUÉ.



INTÉRIEUR DE LA PHARMACIE ROUSSIN, RUE MASSON, MONTRÉAL

Le Bulletin

de la Chambre de Commerce



SOMMAIRE

	Pages
EDITORIAL	7
25e anniversaire de la Lithographie du St-Laurent Marc Lauzier	9
Baisse de nos exportations	10
Le patron est un chef d'orchestre Robert Satet	11
L'école des vendeurs Ernest-A. Dench	13
La prévention des incendies, l'affaire de chacun H. B. Weed	17
Correspondance de Paris Pierre Harvey	19
Eclairage adéquat	21
La session en raccourci Jean Lavigne	25
Lette au contremaître	29
L'assurance-vie et la corporation privée Wilfrid Lavigne	31
Cadillac	35
Vente au détaillant Maurice C. Moore	37
Dans quelle mesure? A qui faire crédit? Théo. Beausoleil	39
Pour transformer le monde Bertrand de Journal	41
Nous aurons le plaisir d'entendre	44
Nouvelle conception de la propagande Jacques Marmain	46
Index des annonceurs	50

Achat et Vente de VALEURS MOBILIÈRES

**CREDIT A LONG TERME
A L'ENTREPRISE**
obtenu à des conditions
exceptionnellement
avantageuses

◆
Une équipe
de spécialistes compétents
à votre service.



J.-A. LAPOINTE,
Président.

JEAN DELAGE,
Vice-Président.

◆
Immeuble Transportation
132 ouest, rue St-Jacques
Suite 911 — Tel. LA. 1989
MONTRÉAL

ACHAT ET VENTE D'ENTREPRISES

Obtenez, avec notre assistance, les conditions les meilleures, dans un minimum de temps. Confiez-nous, sans retard, la solution de vos problèmes.

Demandez

**la brochure descrip-
tive de nos services.**



51e année **NOVEMBRE 1949** 11e numéro

ABONNEMENT :

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

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

Directeur-administrateur : Roméo VEZINA
Rédacteur : Jean-Marie POIRIER

14 est. rue St-Jacques, PL. 3901* Montréal.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs

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

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

● AUX MEMBRES
DE LA CHAMBRE DE COMMERCE !

- ★ QUALITÉ
- ★ NOUVEAUTÉ
- Etc.

TOUT EN MERCLRIE



Membre
de la Chambre de commerce



CA. 8922

6557, Rue St-Hubert

Montréal

MEMBRE DE LA CHAMBRE

Wilfrid Bédard
Enrg.

Entrepreneurs généraux



- Menuiserie
- Plâtrage
- Peinture
- Réparation
- Modernisation

Vos travaux sont exécutés avec soin
et à bon compte.

6872 rue Bordeaux,

CR. 4576

CIRCLE REFRIGERATION REG'D.



COMMERCIALE — INDUSTRIELLE
DOMESTIQUE

Installation et réparation de tout
appareil frigorifique

A. GIRARD,
Gérant M.C.C.

1659 est, rue Bélanger

TA. 2809



ACHÈTE BIEN
QUI ACHÈTE

chez
Dupuis Frères

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

865-est, rue Ste-Catherine
MONTREAL

Au service du public depuis 1868

*Le numéro
que voici...*

L'équipe qui, chaque mois, publie le Bulletin de la Chambre de commerce, est heureuse de l'intérêt personnel que les lecteurs portent à la revue. Nous espérons que les nombreuses améliorations faites au Bulletin depuis quelques années ont contribué à cimenter de vieilles amitiés et en ont créé de nouvelles.

Ordinairement, nous laissons le Bulletin parler par lui-même, soit par son Editorial, soit par ses chroniques. Mais, au moment de changements majeurs, les lecteurs s'attendent, de droit, à des explications supplémentaires.

C'est ainsi que nous présentons ce mois-ci deux nouvelles chroniques, installées en permanence. Elles sont le début d'un programme d'améliorations éventuelles, réparties sur les six prochains mois.

HISTOIRE DES ENTREPRISES

Avec ce numéro, commence une série de reportage spéciaux sur les entreprises particulièrement florissantes du milieu économique québécois. Le 25e anniversaire de la fondation de la Lithographie du St-Laurent nous fournit l'occasion de commencer cette série, laquelle continuera par la suite à chaque mois, tant sur des entreprises montréalaises que sur des entreprises établies où que ce soit dans la province.

Si cette innovation plaît aux lecteurs, il nous intéresserait de le savoir.

CHRONIQUE DE PARIS

Monsieur Pierre Harvey, actuellement en stage d'études à l'Ecole des Sciences Politiques et Economiques de Paris, fera parvenir chaque mois, à partir de novembre, la "Chronique de Paris", relatant ses observations sur le monde politique et financier de l'Europe de l'Ouest. Sa compétence et son travail en ont fait un boursier du Gouvernement de la province de Québec, et il se destine à l'enseignement de sujets économiques et sociaux à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal.

Il serait vain de dire que nous sommes satisfaits de la tenue actuelle du Bulletin de la Chambre de commerce; nous croyons toutefois qu'il s'est sensiblement amélioré et nous sommes honnêtement d'avis que le Bulletin ira en progressant dans un avenir prochain.

C'est la promesse que nous nous sommes faite, de publier un Bulletin progressif et, dont l'intérêt s'étende à toute la province, sans étroitesse, le plus honnête et exact qu'il est possible de le faire. Quand l'atteindrons-nous? A vous de juger.

Roméo Veigina

ATTENTION MARCHANDS

Un service complet vous est offert dans tout genre

d'articles chromés

tels que

TABLES

CHAISES

COMPTOIRS

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



Pour détails

écrivez à

**CHROME CHAIRS
MFG. CO.**



**5635 Christophe-Colomb
MONTRÉAL**

AM. 2131

Nos trois départements

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



1600 est. Marie-Anne,

MONTREAL

**PRÉVOIR**

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

Épargner c'est Prévoir

Ouvrez
dès aujourd'hui même
un compte à

**LA BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA**



*Décoration intérieure et extérieure
Modernisation*

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

Peinture, Menuiserie

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



COLLETS BLANCS OU HOMMES DE MÉTIER?

M. Gérard Parizeau a déjà étudié, d'une façon qui nous dispense d'y revenir ici, les causes profondes de la prédilection excessive des Canadiens français pour les professions libérales et de leur répugnance, tout aussi excessive, pour la carrière des affaires (Le Bulletin, juin et août 1949).

Il existe un autre problème, à répercussion moindre peut-être sur notre destinée comme peuple, mais de nature à influencer certainement notre avenir économique. Je veux parler de l'option qui se pose à une bonne partie de notre jeunesse au carrefour de la vie, quand il s'agit de choisir sa route. Il faut en choisir une, pas n'importe quelle, la bonne. Car une fois qu'on s'y est engagé, c'est pour longtemps.

L'orientation professionnelle a fait de grand progrès chez nous et il faut s'en réjouir, mais trop de jeunes gens sont encore dirigés vers des études qui ne sont pas conformes à leurs goûts ou à leurs aptitudes. Vers les études classiques, en particulier. Ils perdent un an, deux, trois à piocher latin et grec sans autre consolation que celle de faire plaisir à papa ou à maman. Il arrive finalement ceci que ces pauvres enfants tirant toujours de la queue et les professeurs conseillant une autre orientation, on se résigne à les inscrire à tel cours d'apprentissage, choisi un peu au hasard, le plus souvent parce qu'il achemine vers un métier lucratif.

Mais cette nouvelle tentative dure habituellement moins que la première. Par un retour bien naturel des choses, l'intéressé répugne à se faire artisan; si peu qu'il ait retenu de son cours classique tronqué, ce sera assez pour lui donner une vague idée d'appartenance à la classe intellectuelle. Il pensera déchoir en s'adonnant à une occupation manuelle.

Quelques-uns persévéreront jusqu'au bout et réussiront, mais c'est le petit nombre. La plupart émigreront d'un cours à l'autre, n'acquérant que des notions superficielles absolument insuffisantes aujourd'hui pour "faire son chemin". Car la compétence est plus que jamais nécessaire dans tous les domaines, surtout pour les Canadiens français.

Conclusion: tous ces demi-ratés vont grossir chaque jour les rangs des candidats à ces vagues fonctions de bureau qui n'exigent aucune préparation spéciale. Pour une de ces besognes il y a dix

UN MOT SUR DEUX THÈMES

aspirants qui font antichambre. La demande dépasse toujours l'offre. Au contraire, l'homme de métier compétent a sa place aujourd'hui dans tous les secteurs de l'économie. Nous n'aurons jamais assez de bons artisans, nous aurons toujours trop de collets blancs.

L'AMÉRIQUE REÇOIT LE FLAMBEAU

Que l'Europe le veuille ou non, le fait est là, brutal, historique: c'est maintenant à l'Amérique qu'incombe la mission d'aider les régions économiquement arriérées. Le discours inaugural du président Truman avait déjà signalé explicitement ce déplacement du pôle des responsabilités internationales. Diverses déclarations et manifestations du mois écoulé l'ont marqué davantage encore — entre autres, la réunion de l'Organisation internationale de l'agriculture et des vivres.

M. Donald Gordon, vice-gouverneur de la Banque du Canada et président désigné des Chemins de fer nationaux, a exprimé l'opinion que "l'Amérique du Nord doit remplacer l'Europe comme centre de force, comme principal point d'appui du commerce mondial" et que "si l'on ne fait de sérieux progrès vers l'ouverture de nouveaux marchés aux pays extérieurs, nous risquerons des conséquences extrêmement graves pour le régime nord-américain" (pour plus de détails, voir la chronique "Nous aurons le plaisir d'entre", page 44).

Il va de soi qu'initiative et risques appartiennent surtout aux Etats-Unis, mais notre destinée commerciale se trouvant inscrite dans celle de la république voisine, le Canada devra lui aussi assumer ses responsabilités. Il sera probablement appelé incessamment à disposer de surplus de blé en faveur de certains peuples sous-alimentés. Le Canada devra lui aussi prendre des initiatives. Entre autres, celle de consolider ses marchés étrangers et d'en créer de nouveaux. Le plan Marshall, nécessaire et excellent en soi, a cependant ceci d'assez fâcheux qu'il contribue à affaiblir le prestige canadien sur des marchés acquis de haute et longue lutte en substituant l'étiquette américaine à celle du Canada. La conciliation des présentes exigences internationales avec nos intérêts économiques crée évidemment un problème, mais un problème qui n'est pas sans solution, et cette solution, elle appartient en dernier ressort aux hommes d'affaires canadiens.

HUITRES

L. P. THIBAUT

IMPORTATEUR ET DISTRIBUTEUR
DÉTAILLANT

4059, St-Antoine

WE. 2400

Tel. : Bureau, BY. 1791

Usine : BY. 1851

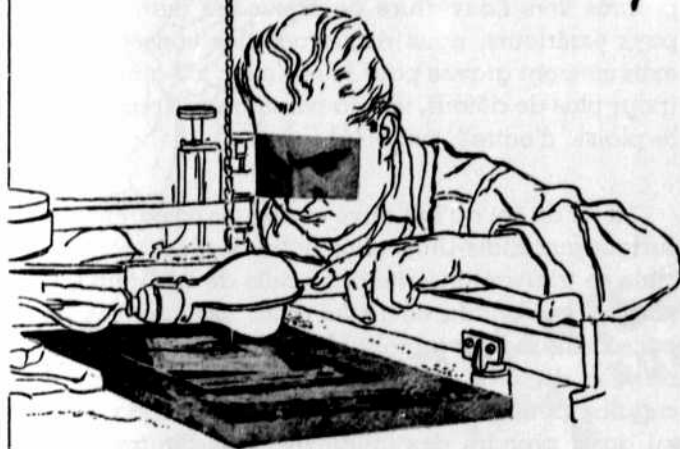
CONCRETERS LIMITED

READY - MIX
CONCRETE

71, Bois-Franc

St-Laurent, Montréal 9

Cet artiste travaille à votre succès!



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

La Photogravure NATIONALE Ltée

282 OUEST, RUE ONTARIO, MONTRÉAL



BELLAVANCE & FRÈRES

MEMBRE DE LA CHAMBRE

MATERIAUX DE PLOMBERIE
ET DE CHAUFFAGE EN GROS

Invitation particulière aux Constructeurs
et aux Contracteurs - Plombiers

Prix spéciaux pour les membres de la Chambre

Visitez notre salle d'échantillon.



718, RUE GILFORD
Montréal

CH. 4961

FR. 1911

25e ANNIVERSAIRE DE LA

LITHOGRAPHIE DU ST-LAURENT

par Marc Lauzier

Si elle entreprenait de faire le tableau de son expansion, la Lithographie du Saint-Laurent Limitée n'emploierait que des couleurs riantes.

En ce 25e anniversaire de la fondation de cette maison exclusivement consacrée à la lithographie, les propriétaires sont justifiés d'éprouver une certaine fierté à jeter un regard rétrospectif sur le chemin parcouru.

Un chemin long, ardu par endroits, coupé en plein travail, mais balisé tout droit vers le succès. Le développement de l'entreprise a été à ce point continu, régulier, systématique dirait-on, qu'il semble réglé avec la précision d'une presse "off-set".

L'entreprise

Douze agrandissements. — Les peuples heureux n'ont pas d'histoire, mais toutes les entreprises florissantes en ont une et celle de la Lithographie du Saint-Laurent a ceci d'assez extraordinaire que la maison n'a jamais changé de lieu.

Un beau jour d'avril 1924, un modeste immeuble se dressait en plein champ, au coin de la rue Faillon et du boulevard Saint-Laurent. Très vite cette première bâtisse devint exiguë et, comme on connaît l'âge d'un arbre aux strates du bois, on peut mesurer d'un coup d'oeil l'évolution de la compagnie par les nuances des grands pans de brique des annexes, une douzaine environ, qui allongèrent graduellement sur les deux rues la perspective de l'immeuble d'angle.

Etre 500 ou 13, voilà la question.

— Pendant dix ans, c'est-à-dire jusqu'en 1934, l'activité de la compagnie se limita à la lithographie. Par la suite, on mit sur pied un service d'imprimerie qui resta en opération jusqu'en 1947, alors que la compagnie décidait de revenir à la politique du début en se consacrant exclusivement à la lithographie.

— Est-ce indiscret de vous demander le motif de cette décision, avons-nous demandé au président, M. Paul-Aimé Lebeau.

— Nullement. On ne compte au Québec que 13 entreprises de lithographie tandis qu'il se trouve chez nous peut-être 500 imprimeurs. Alors...

— Etre 500 ou 13, voilà la question, dirait encore Shakespeare.

— Avant Shakespeare, il y a eu tel homme que César pour préférer être premier dans un village que second dans Rome. C'était il y a vingt siècles et il s'agissait alors de politique. Aujourd'hui, même et surtout dans le champ des affaires, l'option subsiste : ou faire bien dans deux industries, ou exceller dans une seule.

Où l'on voit qu'on peut être bon homme d'affaires et se souvenir de ses classiques.

De la création à la reproduction. — L'équipement de la maison comprend 7 unités de lithographie des plus modernes et permet un service complet, depuis le travail de création jusqu'à sa reproduction dans toutes ses nuances les plus légères. On a déjà effectué des travaux en seize couleurs.

D'une vingtaine au début, le nombre des employés est passé à soixante. Au moment de l'entrevue avec M. Lebeau, la grève des lithographes durait encore, mais il s'agissait d'un conflit national. "Sur le plan local, nous assure le président, les relations ouvrières ont toujours été cordiales et elles le restent même en pleine période de piquetage, ordonnée par l'union".

Les hommes

La biographie du chef se confond avec l'historique de l'entreprise. Co-fondateur de celle-ci, à l'âge de 21 ans, avec son père, M. Henri Lebeau, qui préside aujourd'hui le conseil d'administration, M. P.-A. Lebeau a commencé par assumer les fonctions de secrétaire-trésorier. Deux ans plus tard, il cumulait, en outre, la charge de gérant général. Il avait alors 23 ans. A 33, il devenait vice-président de la compagnie. A 47, président. Trois autres membres de la même famille participent à la direction : Philippe et Georges, tous deux vice-présidents, et Jean, secrétaire-trésorier et assistant-gérant général. M. Gérard Boudrias fait également partie du conseil d'administration à titre de directeur.

— Vos projets, M. Lebeau?

— C'est très simple. Continuer de servir pour grandir. Et aussi m'efforcer de créer une autre exception au phénomène des entreprises familiales chez nous qui sont trop souvent vendues par les fils. Pareil désistement n'est guère probable ici.



L'ACCOMPLISSEMENT SUPRÊME

Les artistes et les connaisseurs s'accordent à dire que "Les Syndics des Drapiers", tableau peint en 1662, fut l'accomplissement suprême de Rembrandt.

G & W
Coronation

Un whisky canadien plus léger, plus moelleux et plus fin — l'accomplissement suprême de la plus ancienne distillerie au Canada

LE WHISKY D'UN GOÛT PLUS FIN

Gooderham & Worts
 LIMITED

La plus Ancienne Distillerie au Canada

FONDÉE EN 1832



Le Moulin Gooderham & Worts, Toronto, 1832.

BAISSE DE NOS EXPORTATIONS

En septembre, les exportations domestiques du Canada sont évaluées à \$228,400,000, soit une baisse de 9 p. 100 en comparaison du total de \$251,700,000 en août et de 19 p. 100 en comparaison de la valeur exceptionnellement élevée de \$283,000,000 en septembre l'an dernier, d'après les rapports sur le commerce publiés par le Bureau fédéral de la statistique. Le niveau particulièrement élevé des exportations de septembre l'an dernier est dû surtout à l'abolition de la régie des exportations, appliquée aux expéditions de bêtes à cornes et de viande aux Etats-Unis, ainsi qu'aux ventes de vaisseaux.

La baisse du mois dernier est conforme à la tendance de 1947 et 1946. Comparativement aux mois précédents de l'année, certains des déclinés des exportations de septembre sont dus à des facteurs irréguliers de l'approvisionnement et des expéditions, mais certaines diminutions semblent refléter directement une baisse de la demande.

Le total des neuf premiers mois de l'année décline légèrement à \$2,146,000,000 contre \$2,158,200,000 durant la période correspondante l'an dernier.

Les expéditions aux Etats-Unis baissent de \$48,300,000 en septembre comparativement au même mois l'an dernier et représentent la plus grande partie du déclin de septembre; les expéditions aux autres pays étrangers diminuent aussi de \$8,300,000. Par ailleurs, les exportations globales aux pays du Commonwealth accusent une légère augmentation d'environ \$1,900,000, par suite surtout de l'avance de \$9,000,000 relativement aux ventes au Royaume-Uni, qui fait plus que neutraliser le déclin des exportations aux Antilles britanniques et aux pays du Commonwealth en Afrique. Durant la période de neuf mois, le total des pays du Commonwealth augmente comparativement à l'an dernier et la plupart des régions participent à l'avance. Par ailleurs, le total des pays étrangers diminue modérément par suite des déclinés enregistrés aux Etats-Unis et chez les pays européens.

LE PATRON EST UN CHEF D'ORCHESTRE



Les initiatives en moins sont interdites

Robert Satat

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

Celui qui pense qu'il en fait toujours assez pour ce qu'il reçoit, ne sera jamais qu'un subalterne quelconque.

Il faut toujours chercher à augmenter le rendement du personnel, un des meilleurs moyens consiste à réaliser **une bonne collaboration**, soutenue par une solide organisation du travail. Cette collaboration suppose que le personnel est intéressé à son travail non seulement par de judicieux systèmes de primes, tant à l'atelier qu'au bureau, mais aussi par la facilité d'apporter ses propres idées, de perfectionner son travail. L'ouvrier français — et le personnel à tous les échelons — s'attache à son travail lorsqu'il le comprend et peut le situer dans l'ensemble de l'entreprise; le fait de lui démontrer le "pourquoi" et le "comment" de chaque opération et le but poursuivi sollicite sa collaboration.

* * *

Ne pas brider les initiatives est un autre moyen de grande valeur.

C'est pourquoi nous verrions volontiers affichée dans les lieux du travail cette phrase lapidaire d'un emploi courant par quelqu'un de notre connaissance :

Les initiatives en moins sont interdites !

ce qui comporte un complément implicite :

Les autres sont sollicitées !

Cette dernière idée suppose l'application du système des suggestions qui rend d'importants services dans beaucoup d'entreprises connues. Mais demander des suggestions prouve déjà un certain stade de perfectionnement;

pour l'atteindre il ne faut pas brider les initiatives spontanées.

* * *

Dans un ouvrage paru en 1920 sous le titre : **Essai sur la conduite des affaires et la direction des hommes**, Wilbois et Vanuxem écrivaient :

"Une fois qu'ils (vos collaborateurs) ont été convaincus, séduits, intéressés, ils donnent à l'affaire un rendement incomparablement plus grand, et qui persiste après que le chef est parti ou apparaît avant qu'il ait exprimé ses intentions. Bien plus, plus on donne à ses collaborateurs d'autorité, plus on se grandit à leurs yeux... C'est par une fausse métaphore qu'on s'imagine que l'autorité distribuée aux autres est un trésor qu'on s'enlève à soi-même : c'est un flambeau nouveau qu'on allume et qui ajoute sa lumière à celle de votre foyer".

* * *

Une autre méthode pour faciliter les initiatives "en plus" consiste à décharger au maximum le personnel des besognes matérielles qu'une machine fait mieux et plus vite; c'est alors qu'en regardant travailler la machine, machine à statistique ou à calculer, tour ou fraiseuse, l'idée jaillira, idée jusqu'alors bridée, encerclée par des chiffres... ou perdue dans des copeaux.

* * *

Et je reprendrai une phrase de la brochure de Michelin sur les **Suggestions** ("Comment nous avons amené notre personnel à collaborer avec nous à la recherche des progrès et des économies"):

**Valeurs et titres
du gouvernement
canadien, des
municipalités et des
corporations**

Service
complet
pour
placements

Veuillez nous adresser
votre demande de
renseignements

**The Wood Gundy
Corporation, Limited**

Montréal

Toronto	Regina
Winnipeg	Halifax
Vancouver	Hamilton
New York	Kitchener
Victoria	Edmonton
Ottawa	London, Ont.
London, Eng.	New Westminster



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

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

COMPAGNIE DE

Papier Rolland
LIMITÉS

Fabricants de papiers fins depuis 1882
SIÈGE A MONTRÉAL
Succursales à Toronto et à Winnipeg
Moulin à St-Jérôme, P.Q.
et à Mont-Rolland, P.Q.

**Appelez-nous pour tout
travail de plomberie et
chauffage**

Charles Bélanger

PLOMBIER SANITAIRE
ET COUVREUR

GR. 2405-6

1268 est, rue Bélanger
Montréal



EXPORT

LA MEILLEURE
CIGARETTE AU CANADA

"Si vous ne signalez pas une chose qui ne va pas la première fois que vous la rencontrez, vous prendrez l'habitude de la voir et vous ne direz jamais rien".

Or la moindre économie peut être génératrice d'une fortune.

Cependant si l'économie est tangible presque immédiatement dans certaines professions, il en est autrement dans l'industrie. Comment donc inciter le personnel de toute sorte des multiples industries à réaliser des économies et en particulier celles de matières premières et de matières d'entretien ?

Par l'utilisation de primes. Mais de quels genres de primes et de quelles primes ?

* * *

Ces primes sont très diverses. Elles comprennent :

— des primes basées sur des économies de matières premières (poids des matières incorporées dans les produits ouvrés, déchets, pièces rebutées, récupération des déchets).

— des primes basées sur des économies de combustibles (consommation de combustible par unité de produits traités ou par unité de force produite, teneur en carbone des cendres, comparaison de la consommation réelle de combustible avec une comparaison de base, proportion d'acide carbonique dans les gaz ou fumées produites, essai mensuel de chauffe, régularité de la pression, température du vent chaud dans un haut-fourneau, récupération de coke, etc.);

— des primes basées sur des économies d'outillage (dépenses d'entretien rapportées aux quantités de matières traitées ou au nombre d'opérations effectuées, dépenses de consommation d'outillage par quantité de matières traitées ou produites, primes de bon entretien ou de bonne manœuvre attribuées en cas d'absence d'accidents, etc.);

— des primes à l'économie des matières de graissage;

— des primes à l'économie de fournitures diverses (chiffons, etc.);

— des primes basées sur l'économie des produits réfractaires ou sur la durée des fours, dans les fonderies par exemple;

— des primes, s'appliquant à un ensemble d'économies;

— enfin des primes pouvant suppléer les primes aux économies de matières (primes à la production, à la diminution du prix de revient, etc.).

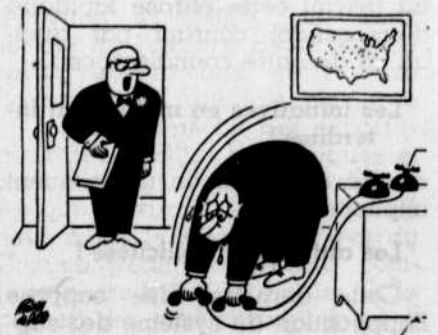
* * *

Ces primes sont donc multiples et diverses. Après en avoir indiqué la classification et l'analyse rapide, à qui et comment il convient d'en faire l'attribution, il nous reste à montrer quels résultats sont obtenus par leur utilisation, quels moyens sont à employer pour éviter les inconvénients qui peuvent en résulter.

* * *

Les primes sont attribuées en majeure partie aux ouvriers, parfois, dans une proportion restreinte, par exemple 25%, aux agents de maîtrise et aux ouvriers. L'attribution de primes aux agents de maîtrise paraît intéressante dans certains cas lorsqu'il est nécessaire de ne pas multiplier les primes et de faire en sorte que les bénéficiaires puissent en comprendre le mécanisme.

Les primes aux économies de matières peuvent être rendues inutiles par des mesures générales d'organisation lorsque toutes les conditions de l'emploi de la matière sont parfaitement prévisibles et indépendantes de toute variation dans l'attention ou la bonne volonté de l'ouvrier. Mais il n'en est plus de même lorsque la bonne utilisation de la matière demeure dans la dépendance de l'action de l'ouvrier, notamment lorsqu'une faute de celui-ci peut entraîner des malfaçons.



"Vous ne croyez pas, mon cher Durand, que vous feriez mieux de fréquenter la Palestre pour réduire votre taille ?"

L'ÉCOLE DES VENDEURS

OÙ L'ON VOIT QUE L'ENTRAÎNEMENT
À LA VENTE EST INEFFICACE S'IL N'EST
ORGANISÉ.

Ernest A. Dench

L'entraînement à la vente est souvent déficient. On brûle les étapes, on revient en arrière, on piétine, on fait des détours.

C'est bien le plus vilain tour à jouer à un novice que de l'adjoindre à un vétéran dans sa ronde quotidienne. Un vendeur professionnel a fini par acquérir une foule de petites habitudes, pas toutes recommandables, dont certaines même viennent en conflit avec les intérêts de la compagnie.

LUNDI

Le vendeur de métier, que nous appellerons Victor, se remet d'une fin de semaine éreintante. Autant que possible, il limite sa sollicitation aux clients réguliers, qui lui achètent toujours quelque chose ou du moins lui font un accueil amical et entretiennent sa bonne humeur. Il commence tard et finit tôt. Jacques, le candidat-vendeur, a l'impression que la vente est la profession rêvée et il y a gros à parier qu'il prendra la résolution de commencer la semaine au ralenti à l'exemple de son aîné, quand il sera laissé à sa propre initiative.

MARDI

Il pleut, il neige, un vilain vent vous cingle la figure à moins qu'on soit en pleine canicule. Toujours à la remorque du vétéran, l'élève ne manquera pas de noter que celui-ci s'attarde plus longtemps que nécessaire dans les usines, bureaux ou magasins où il fait plus chaud ou plus frais (selon la saison). Mais comme il s'agit ici d'un novice plus intelligent que la moyenne, il observe les réactions de certains clients, qui semblent ennuyés par cette visite prolongée et visiblement impatients de la voir se terminer au plus tôt. Le vendeur n'en a cure, peu pressé qu'il est d'affronter le mauvais temps ou la chaleur excessive. De ce jour-là, Jacques retient une importante leçon : qu'il ne faut jamais abuser de l'amabilité du client.

MERCREDI

C'est la promenade du côté des banlieues. Notre vendeur est un golfeur enragé. Il prend soin de se réserver du temps au milieu de l'après-midi pour aller rendre visite à Jos. Beaudoin, un vieux client à lui, et lui soutirer une carte complimenteraire du club de golf. Jacques, qui ne bénéficie pas du même privilège, en profite pour jeter un coup d'oeil sur les listes de clients actuels et éventuels et tirer le meilleur parti possible du reste de la journée. Il s'aperçoit que, pour ne pas manquer sa petite partie de golf, le vendeur a négligé plusieurs clients. S'il porte la chose à l'attention de son mentor, celui-ci le rassurera : "Bah ! Faut pas t'en faire, c'est du menu fretin; ils en seront quittes pour envoyer leurs commandes par la poste".

FA. 6873-4

A. FAUSTIN LIMITÉE

Albert E. Faustin
FER ORNEMENTAL

1525 rue Moreau,

Montréal

BY. 0631

RADIO COMMUNICATIONS EQUIPMENT AND ENGINEERING LTD.

Nous sommes spécialisés en matériel
de COMMUNICATION pour
hôpitaux, écoles, hôtels et tout genre d'entreprise industriel
LIVRAISON ET INSTALLATION RAPIDE SUR DEMANDE
Demandez notre catalogue
DISTRIBUTEUR AUTORISÉ COLLINS

98 St-Mathieu

Ville St-Laurent

"Des
Player's
S.V.P."

BOUT EN LIÈGE et UNI



CIGARETTES PLAYER'S NAVY CUT

CH. 7336

L. FrédetteSMALLWARES
Importateur en gros

3667 Hochelaga,

Montréal

Décoration d'Intérieur
ModernisationOuvrage Résidentiel,
Commercial et Industriel**MAURICE NANTEL**ENTREPRENEUR EN PEINTURE
A Votre Satisfaction
Estimé sur demande

2563 De La Salle

CL. 5461

SOLIDARITÉ

L'UNE des causes principales du progrès de la **Banque Canadienne Nationale**, outre sa saine gestion, c'est sans doute l'intérêt qu'elle porte à sa clientèle.

UNE étroite solidarité lie le prêteur à l'emprunteur. C'est pour l'avoir compris dès ses débuts que la Banque Canadienne Nationale a sans cesse vu croître, depuis soixante-quinze ans, le nombre de ses clients dont la fidélité atteste la satisfaction.

Banque Canadienne Nationale

Actif, plus de \$400,000,000

540 bureaux au Canada — 66 succursales à Montréal

Pendant que notre homme fait sa petite partie, Jacques prend l'initiative de se rendre seul chez "le menu fretin" et, en dépit de son inexpérience, il en obtient plusieurs commandes dont le total atteint celui des achats de Jos. Beaudoin.

Son tour de golf terminé, le vendeur achève sa tournée avec son compagnon et s'arrête pour souper à un hôtel de troisième ordre, où on leur sert un repas aussi bon marché que peu appétissant. C'est là que le nouveau est initié aux petites escroqueries du métier.

— C'est un point de ton entraînement qui n'est pas inscrit au programme, explique Victor d'un air entendu. Ce qu'on sauve sur la note, on l'empoche à parts égales.

La recrue ne l'entend pas de cette oreille et ne se gêne pas pour le dire :

— J'en ai assez pour aujourd'hui. Chacun s'arrange pour passer la nuit où il veut.

— Débrouille-toi, mon garçon, acquiesce le vétérán.

JEUDI

Ils se retrouvent au lieu fixé, tard dans la matinée. Le vendeur a l'air fourbu.

— J'ai passé la moitié de la nuit à me battre avec les punaises, gémit-il. Et pas d'eau chaude pour me raser par-dessus le marché !

L'autre, au contraire, est frais et dispos. Entre les premières visites aux clients, ils parlent peu. Au début de l'après-midi, Victor commence à se plaindre d'une digestion laborieuse : le déjeuner ne lui a pas fait. Il se hâte de rentrer en laissant son protégé continuer sa ronde.

VENDREDI

Notre champion a retrouvé son entrain et s'attaque à un quartier cosmopolite d'une grande ville. Il confie à son compagnon :

— Ces mêtèques-là ne parlent pas beaucoup français. Tu vas voir comment je les "arrange". Je les étourdis net.

Mais son arrogance ne lui est pas très profitable aujourd'hui. On lui répond partout : "Moi pas comprendre". Le nouveau s'offre à l'aider :

— J'ai appris un peu d'italien quand j'étais en Italie avec l'armée. Ça peut servir.

L'autre le laisse faire. Sous l'oeil penaud de Victor, le novice y va avec beaucoup de courtoisie et tire si bien profit de ses notions d'italien que les commandes se multiplient comme par enchantement. Son "maître" le félicite :

— Tu as bien fait ça. Mieux que j'ai jamais pu faire de ce côté-ci.

Le nouveau a appris que la connaissance d'une langue étrangère est un précieux atout quand notre entourage est étranger.

SAMEDI

C'est le jour du retour au bureau, de la reddition des comptes devant les patrons. Il va de soi qu'initiateur et initié se sont entendus pour taire certains détails. Cela fait, Victor s'abîme dans quelque besogne de bureau et voilà Jacques libre jusqu'au lundi. Mais celui-ci va rencontrer, tel que convenu, le gérant des ventes et quelques membres de l'exécutif de la compagnie, au dîner, dans un restaurant voisin.

7615 St-Laurent

GRavelle 5429

**Barnabé & Fils
Limitée**

CONTRACTEURS

Constructions à l'épreuve du feu

Quebec Office
195, 12e rue

Tél. 3-0803

PLateau 4893

F.-G. CARDINAL & CIE

AGENCE DE PERCEPTION
ET IMMEUBLES

GARANTIE DE \$5000.

Suivant la loi Provinciale des Agents de Recouvrement

3ième étage

233 ouest, Notre-Dame,

Montréal

AM. 8564

PAUL GERMAIN

Entrepreneur - Peintre

- PEINTURE
- DÉCORATION
- MENUISERIE
- RÉNOVATION D'INTÉRIEUR

2370 EST, RUE MARIE-ANNE,
MONTRÉAL.

En le voyant entrer, le gérant l'accueille par des félicitations :

— Jacques, tu as bien joué ton rôle. Maintenant tu vas nous dire tout ce que tu as gardé pour toi tantôt.

Et Jacques de relater par le menu détail l'emploi de son temps avec le vendeur et ses premières impressions.

Ce rapport terminé, le gérant se tourne vers ses collègues, triomphant :

— Ceci prouve ce que j'ai toujours prétendu : que l'entraînement à la vente est inefficace s'il n'est organisé. Autre chose aussi, tous les novices n'ont pas l'intelligence et l'initiative de Jacques ni ne sauraient tirer un aussi bon parti des mauvaises situations.

— Bon, bon, en voilà assez pour nous convaincre, admet le président. A partir d'aujourd'hui, nous organiserons un cours complet d'entraînement à la vente qui se donnera **sous nos yeux** au bureau même. Le vendeur en viendra probablement à contracter de petites habitudes à la longue, mais il ne sera pas scandalisé en pleine période de formation, alors qu'il doit s'enthousiasmer de son métier.

Quand les autres furent partis :

— Au revoir, Jacques, dit le gérant au jeune homme. Fais toujours ton possible, il n'y a pas de meilleure formule de succès.

— Comptez sur moi. Si vous avez encore besoin de moi, je crains bien que les autres vendeurs professionnels ne se laissent pas prendre par le petit tour que je viens de jouer à l'un d'entre eux.

Crise ou assainissement?



Dans presque tous les pays, on assiste actuellement à une augmentation sensible du nombre des faillites, qui tend, plus ou moins vite, à se rapprocher du niveau atteint à la veille de la guerre. Faut-il voir là le premier signe de l'approche d'une crise générale ? En fait, malgré la réapparition du chômage, qui semblerait confirmer cette interprétation, il apparaît que l'on se trouve plutôt en présence des premiers remous qui ne pouvaient manquer d'accompagner le retour à un régime plus normal de concurrence, après la longue période pendant laquelle le commerce s'est hypertrophié dans la plupart des pays à la faveur du rationnement et des réglementations de guerre. En France, en particulier, les faillites, dont le nombre a augmenté assez rapidement depuis quelques mois, se manifestent surtout dans le secteur de l'alimentation et dans celui des "commerces divers", où la prolifération des intermédiaires a été spécialement facilitée par la pénurie. A condition que le mouvement ne soit pas aveuglément précipité par le jeu d'une fiscalité excessive, il ne saurait être considéré comme un indice vraiment inquiétant.

Vendeur autorisé FORD & MONARCH

Monarch

Pagé & Son Limited

3350 Wellington Street
Verdun

SERVICE COMPLET DE RÉPARATIONS
Mécanique et électricité d'automobile

Personnel compétent

WE. 7341

*Avant de prendre
une décision,
consultez votre
gérant de banque*

LA BANQUE ROYALE DU CANADA

Plus de 720 succursales au Canada
et à l'étranger

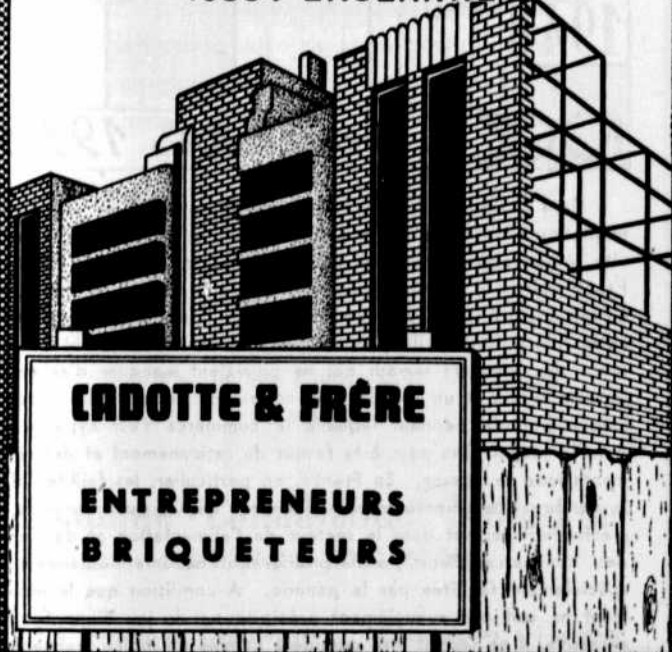
ALBERT CADOTTE ALPHONSE CADOTTE

DUPONT 5062

AMHERST 5100

CADOTTE & FRÈRE

10884 LAUZANNE



CADOTTE & FRÈRE

**ENTREPRENEURS
BRIQUETEURS**

LE TÉLÉTYPE BELL

**LE LIEN SÛR ENTRE L'ADMINISTRATION ET
LES SERVICES ÉLOIGNÉS D'UNE ENTREPRISE**

LE TÉLÉTYPE BELL transmet votre message avec rapidité et précision au bureau de la succursale ou de l'usine, et vous rapporte fidèlement la réponse. Si votre entreprise comprend plus qu'un établissement, le télétype vous épargnera du temps. Sur un simple appel au bureau d'affaires de la Compagnie de Téléphone Bell, un expert en la matière viendra vous donner une démonstration pratique du fonctionnement du TÉLÉTYPE BELL.

BELL
TELETYPE



LA COMPAGNIE DE TÉLÉPHONE BELL DU CANADA
Agent de la North American Telegraph Company



Prudence

Incendies

LA PRÉVENTION DES INCENDIES L'AFFAIRE DE CHACUN

H. B. Weed

Président
Pyrene Manufacturing Company of Canada
Toronto

Au lendemain de la trente-neuvième semaine annuelle de prévention des incendies, considérant la récurrence constante du fléau qui tue chaque année des centaines de personnes et cause pour des millions de dommages, il y a lieu de se demander si nous n'aurions pas dû commencer d'abord par nous examiner, nous et nos actes, afin que la semaine de prévention des incendies ait vraiment une signification.

Ainsi, l'an dernier, 493 personnes ont perdu la vie dans des incendies qui ont entraîné des pertes matérielles pour une valeur de 67 millions. Au cours des dix dernières années, les décès par le feu au Canada s'élevèrent à 3,441 et les dommages à environ 390 millions. Les chiffres de l'an dernier accusent donc une augmentation considérable sur la moyenne de ces dix années.

Nous sommes, par conséquent, justifiés de nous poser la question: quand ferons-nous en sorte que les campagnes préventives portent véritablement leurs fruits en contribuant au moins à réduire les pertes humaines et matérielles.

La première cause: la négligence

Sous une forme ou une autre la négligence est la cause de plus de 75 pour cent de tous les incendies. Voilà pourquoi la prévention des incendies est l'affaire de chacun de nous et doit nous inciter à une action concrète et réfléchie.

En l'espace de vingt-cinq ans, nous avons soutenu et gagné deux guerres mondiales; nous avons fait des succès remarquables de tous les Emprunts de la Victoire; nous avons fait montre d'un bel esprit civique en acceptant les restrictions et le rationnement; enfin, nous avons livré une lutte efficace à la pneumonie, à la diphtérie, à la tuberculose et à la polio. Comment se fait-il que les milliers de dollars et les dévouements mis au service de la prévention des incendies donnent si peu de résultats? Sans doute contribuons-nous à maintenir assez faible l'augmentation des pertes par le feu, mais d'où vient que nous ne puissions les réduire chaque année? Que faut-il donc pour que la population canadienne se méfie du Démon du Feu et soit

constamment sur ses gardes? Au moment où vous lisez ces lignes, une maison brûle quelque part, des biens précieux disparaissent en fumée et peut-être même déplore-t-on la mort d'une ou deux personnes. Pourquoi la Prévention des Incendies Illimitée ne mobiliserait-elle pas les efforts et les énergies de chacun d'entre nous?

Prévention au foyer, à l'usine, partout

L'entretien des maisons, des usines, de tous les immeubles habités, peut prévenir la majorité des incendies. Éliminez les tas de déchets, les cheminées défectueuses, les toits en matière inflammable, les appareils de chauffage défectueux, supprimez la négligence chez les fumeurs, l'usage irréfléchi des allumettes, la manutention insouciant de l'essence et autres matières inflammables, et vous aurez éliminé du même coup la plupart des causes d'incendie.

On pourrait écrire des pages et des pages sur ce sujet; c'est notre espoir que ce bref article contribue à répandre le souci de la prévention.

LA. 9077

Nuit FA. 2138

Plomberie ROBERT Plumbing

CONTRACTEURS EN PLOMBERIE

Experts en chauffage et couvreurs

1423 Balmoral (près Bleury)

Montréal

TA. 2220

G. & M. MARTIN ENRG.

Entrepreneurs Plâtriers

OUVRAGE FAIT AVEC SOIN

6609 1ère Ave.,

ROSEMONT

Le Doyen des Représentants PLYMOUTH • CHRYSLER • FARGO

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



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

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

372 Ave Victoria

WESTMOUNT, QUÉ.

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

Falkirk 7713

CHerrier 4418



Agent exclusif pour l'Est du Canada
 APPAREILS DE CHAUFFAGE AUTOMATIQUE
 HUILE • CHARBON

5531 rue Papineau,

MONTREAL



**La Société Coopérative
 de
 Frais Funéraires**

L-EUGÈNE COURTOIS
 Président - Gérant Général

ALFRED-A. GOULET
 Gérant Général adjoint

L'INSTITUTION
 QUI PRATIQUE
 LE CULTE
 DES DÉFUNTS

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



Correspondance de Paris

par Pierre Harvey

La dévaluation de la livre sterling a naturellement provoqué de la part de plusieurs pays européens des contre-mesures qui, dans l'ensemble, ont pris rapidement l'aspect d'une véritable guerre des changes. On a cru un moment, ici, que les Etats-Unis entreraient aussi dans le mouvement et rétabliraient leurs positions sur les marchés internationaux en dévaluant le dollar. Dans **La Vie financière** on pouvait lire récemment: "Il est certain que ces exportateurs (ceux des Etats-Unis) ne resteront pas les bras croisés si, par suite des dévaluations, les pays européens parviennent à les éliminer des marchés internationaux et, notamment, des marchés sud-américains et, faute d'une réduction des prix, qui a ses limites, finiront fort probablement par insister sur une modification du prix de l'or". Pour l'instant, cette crainte semble écartée, cependant. On estime même que l'Europe pourra continuer à profiter des avantages que lui procure la dévaluation de ses diverses monnaies, aussi longtemps que les difficultés que rencontreront les exportateurs améri-

cains ne se répercuteront pas sur le niveau de l'emploi.

Mais maintenant qu'un nouvel alignement monétaire est réalisé, les gouvernants tentent de trouver à la crise une solution plus stable, un équilibre qui ne soit pas totalement à la merci d'une manoeuvre imprévue. Pour tout l'Ouest européen, le plan Marshall semble toujours constituer le premier espoir de salut. Aussi, la conférence du château de la Muette qui groupe en ce moment les pays participant au plan Marshall soulève-t-elle un grand intérêt. Après certaines déclarations assez violentes de dirigeants américains, on s'attendait un peu à ce que les représentants des Etats-Unis mettent les nations européennes en demeure d'assainir elles-mêmes leur politique économique avant d'espérer recevoir de nouveaux crédits. L'attitude très conciliante du délégué américain a causé une agréable surprise. **Le Monde** soulignait même du sous-titre suivant l'énorme manchette coiffant son premier article sur la conférence du château de la Muette: "M. Hoffman n'a pas lancé d'ultimatum à l'Europe!" On s'est réjoui que les Américains aient eu dès le début de la conférence, la sagesse de ne pas compliquer par des pressions économiques une situation déjà tendue à l'extrême.

L'absence de toute préoccupation de propagande belliciste a aussi favorablement disposé l'opinion. Avec l'apparition des premiers froids et des difficultés de l'hiver, on se rend facilement compte, en écoutant "l'homme dans la rue", qu'avant de songer à assurer militairement la sécurité du monde il est urgent de permettre à l'Europe de retrouver au plus tôt un standard de vie matérielle convenable. Naturellement, il ne saurait être question, pour parvenir à ce but, de compter indéfiniment sur les crédits du plan Marshall. L'opinion publique est hostile à cette solution. On es-

N.D.L.R. — Monsieur Pierre Harvey, titulaire de la chronique "Correspondance de Paris", est né à Chicoutimi en 1922. Après avoir obtenu son B.A. de l'Université Laval, il s'inscrit aux Hautes Etudes Commerciales d'où il sortit licencié en 1948. Il passa l'année suivante au service de l'Actualité Economique, revue de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales.

En septembre 1949, M. Harvey s'embarquait pour la France afin d'entreprendre des études en sciences économiques et politiques à l'Ecole des Sciences Politiques de Paris. M. Harvey traduira, chaque mois, pour les lecteurs du Bulletin, la pensée du milieu économique français sur les problèmes de l'heure: commerce, industrie, finance, monnaie, échanges internationaux, etc.

ROMEO GUERIN

PLOMBERIE
CHAUFFAGE

7160
CHAMBORD

CR.
3668

Toujours à votre service

MAURICE BERNARDIN
ANDRÉ BERNARDIN
PIERRE BERNARDIN

Tous genres d'assurances

BERNARDIN FRÈRES

COURTIERS AGRÉÉS

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



BOÎTES À OEUFS

● SAVE-WAY ●

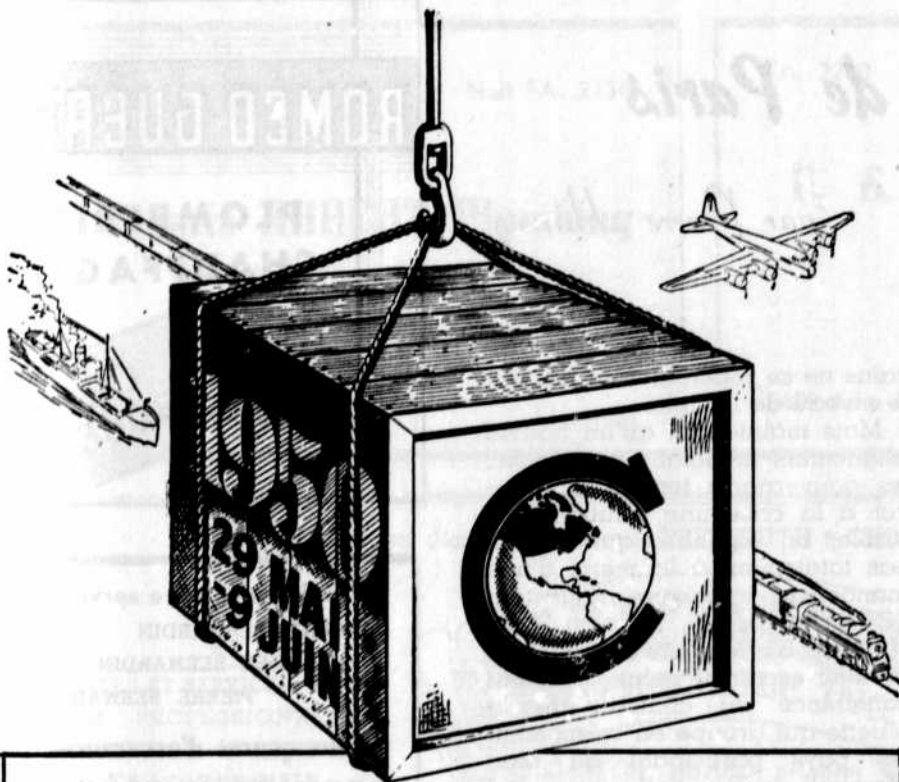
Expédiées à plat elles s'ouvrent
comme un livre.

PRÊTES POUR L'EXPÉDITION
ÉCHANTILLONS SUR DEMANDE

CORMIER
PAPER BOX Co.
LTD.

A. CORMIER Prés.

83, Ste-Agathe - Montréal
LA. 9024



À la conquête de nouveaux débouchés

L'état inconstant du commerce mondial offre aux exportateurs canadiens l'occasion de profiter des circonstances et de relever un défi. Les hommes d'affaires vigilants exposeront leurs produits à la F.C.I.C. de 1950. VOUS devriez en faire autant.

Que vous cherchiez à viser pour la première fois au commerce mondial, ou à pousser plus loin la vente d'un produit éprouvé, la Foire commerciale internationale du Canada vous fournit l'occasion toute choisie d'établir de nouveaux contacts et de faire des affaires sur place.

N'oubliez pas que votre étalage retiendra l'attention des acheteurs de l'étranger qui visitent la Foire pour y trouver les produits dont ils ont besoin . . . tout en améliorant vos ventes au Canada.

Pour la location des étalages communiquez sans tarder avec
L'ADMINISTRATEUR

Foire commerciale internationale du Canada
Exhibition Park, Toronto, Ontario

Foire Commerciale Internationale du Canada

29 MAI - 9 JUIN, 1950  TORONTO, ONTARIO

DEDIEE A L'ENCOURAGEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL PAR LE GOUVERNEMENT DU CANADA

time, à tort ou à raison, que les exportateurs américains ont trop facilement tendance à profiter des dispositions du plan pour inonder l'Europe de denrées de troisième ordre. Cette politique aurait pour résultat d'obliger la population à se contenter d'un régime alimentaire insuffisant, tout en gênant la reconstitution d'une économie normale. C'est ce qui explique pourquoi on a accueilli avec tant d'intérêt la déclaration dans laquelle M. Acheson exprimait l'intention des Etats-Unis de favoriser de plus en plus l'entrée chez eux des produits européens. Une telle mesure venant s'ajouter aux dispositions que prennent actuellement les pays européens pour hâter l'unification économique des états membres de l'O.E.C.E. ferait plus pour la sécurité du monde que tous les pactes militaires réunis !

(1) Organisation Européenne de Coopération Economique.

LA SEMAINE DE LA SANTÉ

La Sixième semaine nationale annuelle de la santé au Canada aura lieu du 29 janvier au 4 février 1950, vient d'annoncer le Dr J. Z. Gillies, de Toronto, le président du Comité de la semaine nationale de santé à la Ligue canadienne de santé, qui organise chaque année cet événement.

La Semaine nationale de santé a pour objet de renseigner les Canadiens sur tout ce qui concerne la santé et la maladie, de les rendre conscients de ce qu'accomplit la science médicale dans ses efforts pour vaincre des maladies meurtrières aussi redoutées que le cancer et la maladie de coeur et de ce qui se fait pour procurer des moyens de contrôle sur ces maladies autrefois si graves, comme la diphtérie, la variole et la fièvre typhoïde.

Toutefois, la science médicale ne peut tout faire seule, le public doit coopérer. Pour plusieurs maladies, la meilleure mesure de prévention, c'est un précoce diagnostic. Les Canadiens doivent collaborer en consultant régulièrement leur médecin, même s'ils se croient eux-mêmes en bonne santé, et en se servant des multiples préventifs qui ont fait leur preuve.

ÉCLAIRAGE ADÉQUAT

IL MAINTIEN LA SANTÉ DE L'OUVRIER,
AUGMENTE LE RENDEMENT.

Dans l'industrie, un bon éclairage peut contribuer au maintien de la santé et au rendement de l'ouvrier. Si les règles d'un bon éclairage ne sont pas observées, il en résulte chez l'ouvrier une tension supplémentaire qui nuit à son bien-être et à son travail. Bien qu'un mauvais éclairage ne soit pas le seul facteur d'infériorité d'un atelier, c'en est un qui se rencontre souvent et se corrige facilement.

Un bon éclairage doit d'abord être d'une intensité suffisante. S'il n'y a pas assez de lumière pour le travail, on doit s'en rapprocher les yeux pour bien voir, ce qui force et fatigue la vue. La quantité requise de lumière dépend de la personne, du genre de travail et du milieu. Des normes d'intensité d'éclairage ont été établies pour divers types de travaux.

Bien que la couleur de la lumière ait peu ou pas d'effet sur la clarté et l'acuité visuelle, elle peut être d'un effet psychologique notable. Plusieurs autorités préfèrent la couleur la plus rapprochée de la lumière du jour. Pour le discernement des teintes, la constitution du spectre est importante. La lumière du filament de tungstène est plus pauvre que la lumière du jour en vert, en bleu et en violet. Bien qu'elle ne convienne pas pour juger des couleurs, elle suffit aux usages courants. L'acuité visuelle (ou facilité à distinguer les détails) est bonne avec cette lumière, et la prédominance du jaune plaît à la plupart des gens. Cependant, d'autres peuvent travailler plus longtemps, avec moins de fatigue, à la lumière du jour artificielle.

L'importance du contraste entre un objet et son arrière-plan est évidente. Le noir peut se distinguer très bien sur du blanc sous un faible éclairage, tandis que du travail peu contrastant exige plus de lumière. Coudre un tissu noir avec du fil noir exige plus d'effort visuel que coudre du tissu blanc avec du fil noir. Le premier cas exige une lumière plus intense pour compenser le faible contraste.

Le contraste des couleurs aide à la vue et doit être considéré au même titre que l'intensité de lumière pour résoudre un problème d'éclairage.

Distribution de la lumière

La distribution de la lumière est un point important de l'éclairage. Même si les autres conditions sont satisfaisantes, des différences prononcées et inutiles de luminosité dans le champ visuel ont un effet désagréable et gênant. Pour plus de confort, le champ visuel en entier doit être bien et également illuminé, avec peut-être un peu plus d'intensité à la surface de travail. Si la vue doit continuellement passer de surfaces bien en lumière à d'autres mal éclairées, la distinction des formes des objets exige une plus forte concentration mentale. Il se produit aussi des dilatations et des contractions



MEUNIER
REFRIGERATION SERVICE
TEL. TA. 3747 - AM. 8932

FERRONNERIE DUPONT

1988 Est, rue Ontario
Coin Bordeaux

AM. 4385

MONTRÉAL

E. L. GAUTHIER "Gene" prés

YO. 4707



Masse & Gauthier Inc.

IMMEUBLES
CONSTRUCTION
LOCATION

5504 AVE. VERDUN
VERDUN, Qué.



New York's **CENTER** of Interest

HOTEL GREAT NORTHERN JUST OFF FABULOUS CENTRAL PARK

GREAT NORTHERN

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

ROOMS FROM **\$ 3 50**

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



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

J. RAOUL ROBERT
EVALUATEUR EXPERT
MONTREAL

FEU
VOL
AUTO
INONDATION
EXPROPRIATION... ETC.

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

Depuis 1917

FORD CAMIONS FORD
MONARCH
Service — Réparations

Fortier Garage Limitée

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

Montréal 4

Frank Fortier, prés.

Gérald Fortier, vice-prés.



AM.3272

ARTICLES DE
CUIR

E. BEAUDOIN

SPECIALITE : Serviettes pour hommes d'affaires

Notre marque est votre garantie :
EXIGEZ-LA TOUJOURS

4005 est. rue Ontario,

MONTREAL

alternées de la pupille. Il en résulte de la fatigue inutile, de la gêne et de l'inefficacité.

Comme la distribution, la diffusion est une qualité importante d'un bon éclairage. Plus la lumière est diffuse, mieux l'oeil humain la supporte. En lumière diffuse, il ne se produit pas d'ombres marquées.

L'oscillation ou vacillement de l'éclairage est une autre cause de fatigue, en exigeant de l'oeil des rajustements incessants. Les ombres de nuages ou de fumée causent souvent près des fenêtres des changements de lumière rapides et gênants.

L'éblouissement résulte d'une mauvaise distribution. C'est de la lumière inutile dans le champ visuel. L'éblouissement a surtout pour effet de troubler la vision, augmentant ainsi les risques d'accident sur la route ou à l'usine. Nous connaissons tous l'éblouissement comme une sensation désagréable qui peut causer des maux de tête. Une source de lumière sans abat-jour, un fort contraste de luminosité entre les murs et les bancs, l'image brillante d'une source lumineuse réfléchi par le verre ou la surface polie d'un pupitre, ou par une feuille de papier, s'attaquent tous à cette sensation de bien-être requise pour bien se concentrer au travail. Pour éviter l'éblouissement, on n'a qu'à recouvrir les murs, les boiseries et l'ameublement de peintures à fini mat et éviter l'emploi de papiers glacés et du verre et des dessus luisants sur les pupitres.

Des genres différents de travail comportent des problèmes différents d'éclairage. Il n'est pas nécessaire de jouir des mêmes conditions visuelles pour chauffer une fournaise que pour assembler une petite lampe de radio. Un espace doit être éclairé en fonction de son problème particulier de vision. Certains procédés industriels tels que du travail délicat d'assemblage exigent de l'éclairage supplémentaire. Celui-ci doit être ajusté avec soin de façon à bien illuminer les petites pièces sans causer d'éclat de lumière. Il est important que le danger des pièces en mouvement de certaines machines s'aperçoive facilement. On peut faire ressortir des pièces en les décorant de couleurs contrastantes; cependant, on doit se rappeler que la réflexion de ces couleurs doit être tenue au même niveau.

Rôle de la peinture

Comme on le sait, le coefficient de réflexion des peintures des plafonds et des murs est un facteur important à considérer dans chaque problème d'éclairage. Comme ils servent de sources secondaires d'éclairage en réfléchissant et en diffusant la lumière reçue des principales sources lumineuses, leur coefficient de réflexion devrait être d'ordinaire élevé et les murs ne devraient pas différer de façon notable des plafonds sous ce rapport.

Tout examen médical industriel en vue de l'attribution du travail devrait comprendre un examen sérieux de la vue. Certains employés peuvent blâmer un éclairage défectueux pour leurs difficultés visuelles tandis qu'en réalité ils auraient besoin de lunettes pour corriger un défaut de vision.

Il y a des problèmes de bonne vision et de sain usage de la vue qui sont propres à l'industrie et n'ont pas de contre-partie ailleurs dans la vie courante. Les lunettes qui sont satisfaisantes pour lire le journal ou jouer au golf peuvent ne pas l'être

pour le travail. Ceci s'applique en particulier aux personnes d'âge moyen, dont les années d'entraînement et d'expérience peuvent être frustrées par une vision défectueuse due à des verres mal adaptés.

Eclairage et psychologie

Les dispositions de chaque individu jouent un rôle important dans tous les problèmes d'éclairage. A moins qu'on n'admette ce fait, un éclairage conforme aux normes physiques peut bien, sans raison apparente, ne pas être satisfaisant. On peut attribuer les maux de tête, les étourdissements et la fatigue générale à l'éclairage, lorsque de fait ces troubles ont une cause bien différente. Les soucis familiaux, les embarras pécuniaires, un entourage antipathique au travail et un sentiment d'insécurité peuvent troubler la santé et influencer sur la conduite de chacun bien plus qu'on ne s'en rend compte généralement. Une personne qui apporte ses soucis au bureau ou à l'usine et contracte un mal de tête doit ce malaise bien plus aux facteurs d'ordre émotif de sa vie qu'à un éclairage défectueux.

L'industrie a démontré qu'elle a conscience de l'importance d'un bon éclairage pour le bien-être et l'efficacité de ses employés. L'ouvrier qui voit bien travaille bien. Des programmes industriels de conservation de la vue ont été mis au point afin de procurer à l'employé au travail les meilleures conditions visuelles. Ces programmes couvrent quatre facteurs — la vue et son fonctionnement, l'éclairage et la couleur, la protection des yeux et l'éducation. L'application de chacun de ces facteurs dans l'industrie sera profitable à la direction et aux employés; mais s'ils sont combinés en un programme bien à point, ils seront d'un bien plus grand avantage que la somme des effets individuels. L'industrie peut retirer d'un tel programme de nombreux avantages, tels qu'une meilleure protection, une meilleure production, et un coût de revient plus faible, de la bonne entente, un meilleur emploi de l'espace et plus de facilité à respecter la propreté et la santé.

Le Bulletin de l'hygiène industrielle.

CRÉATION D'INDUSTRIES NOUVELLES

La mise en valeur de produits nouveaux tirés de minerais canadiens et l'amélioration de produits qu'on fabrique déjà sont deux des travaux importants qu'accomplit le service des Mines à Ottawa. On trouve deux exemples de ces travaux pratiques dans les industries de la laine minérale et de la magnésie de brucite. L'industrie de la laine minérale a été établie au Canada grâce à l'initiative des laboratoires du service des Mines. En 1947, dix usines employaient plus de 500 personnes et produisaient pour plus de \$5 millions.

A proximité de Wakefield (Québec), une fabrique qui prépare de la chaux hydratée et de la magnésie pour servir d'engrais chimiques et à d'autres usages en chimie, ainsi que pour la production de réfractaires de base, a ouvert ses portes après la découverte, faite par un fonctionnaire du service des Mines, d'un gisement de calcaire de brucite. A la suite de cette découverte, les laboratoires du Service ont mis au point un procédé pour récupérer la magnésie et la chaux hydratée.

EUGÈNE BÉLANGER

FERRONNERIES GÉNÉRALES
Peintures, Tapisseries, Etc.
Articles de Cadeaux

REPRÉSENTANT OFFICIEL
DES PEINTURES C-I-L

GROS et DÉTAIL



Escompte spécial
aux membres

Pour informations, demander EUG. BÉLANGER

2421, RUE LAFONTAINE, Montréal 24
2918, RUE MASSON

Tél. AMherst 1127
Falkirk 1169

Wellington 2807

TOUGAS & FILS

BOIS — CHARBON

3590 St-Patrick,

Montréal

Dollard 3961

Rés. 6551, 2e Ave. Rosemont

L. BAILLARGEON

Plomberie — Chauffage

6302 rue Papineau,

Montréal

HA. 6823

Rés. CR. 2937



**HANEY
DETECTIVE BUREAU**

28 ouest, rue St-Jacques

MONTREAL

Maurice-L. JULIEN

La Saubegarde

ACTIF: \$ 18,000,000.

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

Assurances sur la vie sous toutes les formes

CRescent 9681

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

6803, rue Saint-Denis

Montréal

EXAMEN DE LA VUE

LUNETTES CORRECTIVES

Spécialiste **LORENZO FAVREAU** Optométriste, o. d.
assisté d'optométristes licenciés, Ba. O.

TAIT-FAVREAU Ltée

L. FAVREAU, O.O.D., Président

Bureau du centre : 257 Est. rue Ste-Catherine
Tél.: LA. 6703

Bureaux de consultation :

Bureau du nord :

6890, rue St-Hubert
Tél.: CA. 9344

Plus grande
Sécurité
pour
**CONDUCTEURS
DE CAMIONS**
sur sièges
munis de



Dunlopillo
LE CAPITONNAGE
ORIGINAL
EN LATEX MOUSSEUX

Pour Meubles
Matelas...
Véhicules de Transport

DUNLOP CANADA

Egalement fabricants de - Pneus pour Autos, Camions, Autobus, Machines Agricoles, Avions, Motocyclettes et Bicyclettes; Accessoires pour Autos; Produits en Caoutchouc pour l'Industrie et l'Agriculture - Courroies, Tuyaux d'Arrosage, etc; et Balles de Golf.

ÉLIMINER LE BRUIT POUR ACCROÎTRE LA PRODUCTIVITÉ

Parce que le bruit dans l'industrie entraîne l'épuisement nerveux, une efficacité réduite et une production moindre, la valeur de la diminution du bruit a été démontrée à maintes reprises dans un grand nombre de situations. C'est ce qu'on affirme dans un article: "Noise Quieting Steps-Up Efficiency", paru dans "Industrial Health", une publication de la Ligue canadienne de santé.

Rédigé par M. G. F. Evans, de la Canadian Johns-Manville Co., Ltd., cet article note que l'utilisation accrue de dispositifs mécaniques, tout en réglant beaucoup de problèmes, en a provoqué un autre, celui du bruit excessif.

Une enquête sur le problème du bruit dans l'industrie menée par deux experts médicaux de l'Université Colgate a révélé que l'installation dans les plafonds de matériaux qui absorbent le son a facilité les communications verbales, aidant à la fois contremaîtres et ouvriers. On a aussi éliminé l'écho qui jetait de la confusion, rendant plus efficace le fonctionnement de la machinerie. Par exemple, certains travailleurs ont déclaré que depuis l'installation de ces matériaux absorbants dans les plafonds, ils peuvent percevoir plus facilement de légers bruits dans leurs machines, des sons qui les avertissent de cesser de les faire fonctionner avant d'en arriver au point de rupture.

Le Bulletin

DE LA CHAMBRE
DE COMMERCE

14 EST, RUE ST-JACQUES
MONTREAL

pour vous abonner

Veuillez m'inscrire sur la liste
des abonnés du Bulletin pour :

- 1 an — \$3.00
 2 ans — \$5.00
 3 ans — \$7.00

Nom

Rue

Ville

La session...



... en raccourci

Jean Lavigne

DU strict point de vue parlementaire, le mois écoulé n'aura vu ni débats passionnants ni échantillons d'éloquence. Tout au plus convient-il de signaler l'effort combiné des trois partis oppositionnistes qui tentèrent un moment (façon de parler puisque le débat a duré deux heures et demie) d'obtenir pour le Parlement un contrôle plus direct de la politique gouvernementale en matière d'hygiène publique, de bien-être, de sécurité sociale et de logement. Quand représentants progressistes-conservateurs, CCF et créditistes eurent consciencieusement exposé leur point de vue, le ministre suppléant de la santé, M. Claxton, se leva à son tour pour affirmer qu'un tel droit de regard serait une immixtion dans les affaires du gouvernement et mettrait en péril le principe même de la responsabilité. La proposition alla donc rejoindre, sans plus de bruit, quelques milliers d'autres projets morts-nés dans les limbes parlementaires, et tout le monde s'en fut souper.

Recours au Conseil privé supprimé

CE qu'il a perdu en sensation, le mois sessionnel l'a récupéré, et largement, en travail législatif. Deux bills d'une importance historique ont franchi la dernière étape de la procédure parlementaire. L'une de ces lois supprime les appels au Conseil privé de Londres et fait de la Cour suprême du Canada notre tribunal de dernière instance. Si étonnant que la chose paraisse, il s'est trouvé un député, M. T. L. Church (p.c.-Toronto-Broadview), pour s'élever contre le bill en exprimant la crainte qu'il puisse provoquer la rupture des liens unissant le Canada et l'Empire britannique. De son côté, M. Léon Balcer (p.c., Trois-Rivières) n'y a vu "qu'une autre mesure de centralisation de la part du gouvernement". Le député de Trois-Rivières estime que

MAquette 1339

LUCIEN VIAU ET ASSOCIÉS

Comptables agréés

FERNARD RHEAULT, C.A. C. A. DESROCHES, C.A.

Edifice des Tramways

159 ouest, rue Craig

Montréal

FR. 1263

Roméo Robert & ses Fils

Peinture d'intérieur et d'extérieur, commerciale et pour communautés religieuses

POSAGE ET SABLAGE DE PLANCHERS

1312 rue Gilford

Montréal

FRontenac 8130

Modern Decorating & Painting

LÉO DESJARDINS, Prop.

PEINTURE DE TOUTE SORTE

Décoration intérieure

4409, rue Boyer

Montréal

TU. 2593

A.-C. Forest Eurg.

Entrepreneur

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

2627, rue Charlemagne,

Montréal



Pour transmettre un
Message important

l'Indien se servait de fumée...

**L'homme d'affaires moderne
se sert de...**

(voir page 51)

LIDO BISCUIT LTÉE

2190 Ave Papineau,
MONTRÉAL

FRontenac 1125

Maurice Berthiaume

J. Roger Godin

BERTHIAUME & GODIN, Inc.

MARCHANDS DE BOIS DE CONSTRUCTION

Moulures - Placages - Chassis - Portes
ARMOIRES DE CUISINE MODERNES

ATELIERS DE MENUISERIE GÉNÉRALE

225 est, rue Laurier,

VI. 2583

**INSTALLATION POUR RÉSIDENCES
DE POSTE RÉCEPTEUR MONDIAL COMBINÉ**

TOUTES LES SORTES DE DISQUES

Le tout dans un cabinet fabriqué par



1085 Cheneville

190 Dufferin Sq.

l'abolition des appels au Conseil privé d'Angleterre aurait dû être faite depuis longtemps. "Là où nous, de l'opposition, différons d'opinion avec le gouvernement, dit-il, c'est que nous soutenons que le présent bill ne devrait jamais être adopté par la Chambre sans qu'au préalable les provinces aient été consultées."

Pays souverain

UNE autre résolution gouvernementale, qui prendra la forme d'une pétition au Royaume-Uni et vise à transférer à Ottawa le pouvoir d'amender l'Acte de l'Amérique britannique du Nord en toute question ressortissant à la juridiction fédérale, a été finalement adoptée par un vote de 133 à 38, après un long débat qui donna à l'Opposition l'occasion de réaffirmer sa raison d'être. Il est entendu que les amendements ne toucheront pas à l'éducation, à l'usage du français et de l'anglais ou à toute autre question du ressort provincial.

Ces deux mesures apposent en quelque sorte un sceau officiel sur notre souveraineté. Plus d'une personne présente aux Communes au moment de l'adoption du bill aura sans doute évoqué les grandes ombres de certains hommes d'Etat canadiens du siècle écoulé qui ont voué leur talent et leur vie à la cause de notre indépendance politique.

Optimisme du grand argentier

PIECE de résistance de chaque session, le discours du budget n'a pas été attendu avec la même impatience que l'an dernier et il n'a pas fait grand bruit. Et pour cause. Ce n'est pas tous les ans fièvre électorale et coupe d'impôt.

Dans l'ensemble, la revue de M. Abbott conserve un ton optimiste. En voici les principaux points: 1 — la situation économique reste bonne: "Nous croyons que d'ici la fin de la présente année financière la situation de l'embauchage et des revenus restera excellente et nous ne voyons aucune raison de modifier les programmes financiers et fiscaux adoptés plus tôt au cours de l'année; 2 — selon le ministre des finances, la situation internationale présente des signes encourageants pour notre commerce extérieur: "Nos programmes doivent viser à l'augmentation relative de nos importations en provenance de pays non liés au dollar et à l'augmentation de nos exportations aux Etats-Unis"; 3 — les recettes du présent exercice financier s'établiront à environ \$2 milliards 545 millions, un excédent de quelque \$85 millions sur les dépenses.

Québec et le divorce

C'EST une tradition que les bills de divorce du Québec — seule province où il n'y a pas de Cour chargée de ces causes — fassent l'objet d'un débat. Tradition respectée une fois de plus cette année, mais avec cette différence que des députés de langue française ont proclamé avec une belle énergie l'irréductible opposition de notre province au divorce.

"La population du Québec est opposée au divorce et elle préfère que les causes de divorce soient soumises au Parlement plutôt que d'établir un tribunal provincial à cette fin, a déclaré le ministre des travaux publics, M. Alphonse Fournier. Ni le gouvernement ni le Parlement ne peuvent forcer la population du Québec à une chose dont elle ne veut pas."

M. Paul-Edmond Gagnon (ind., Chicoutimi) a fermement dénoncé la manière expéditive dont on procède à l'adoption de ces bills. "On demande aux députés d'approuver les bills de divorce avant qu'ils aient eu la chance d'examiner les "faux" prétextes invoqués."

"Le divorce, a ajouté M. Gagnon, est plus qu'une calamité, c'est un suicide national. Plus on accorde de divorce, plus on jette d'enfants dans la rue et plus on a de clients pour les prisons et les pénitenciers".

Le major-général Pearkes (p.c., Nanaïmo) a également déclaré au cours de la même séance: "Comme protestant j'éprouve un sentiment de répulsion à donner mon approbation à ces bills sans les examiner".

Conservation de la forêt

LES députés avaient fait l'unanimité le mois dernier quand il s'est agi de disposer d'une somme nécessaire à l'achat éventuel d'une résidence pour le premier ministre et ses successeurs. Le Hansard vient de consigner un autre phénomène analogue, plutôt rare dans la chronique parlementaire. Députés ministériels et oppositionnistes ont en effet renchéri à qui mieux mieux sur l'excellence d'une résolution préliminaire à un projet de loi sur la conservation de la forêt canadienne. La résolution adoptée sans dissidence et avec diligence, le bill proprement dit a aussitôt été soumis à la Chambre. Il a pour but de permettre au gouvernement fédéral de désigner certaines terres de la Couronne comme "forêt nationale". Le ministre des Ressources nationales, M. Gibson, a tenu à préciser que le gouvernement n'a pas l'intention d'empiéter sur l'autorité des provinces en cette matière, mais d'établir un programme constructif de renaissance forestière en collaboration avec celles-ci.

Petites notes

✓ Le gouvernement déboursera cette année pour la réalisation de son programme de sécurité sociale la jolie somme de \$800,000,000. Dans ce domaine, notre pays est l'un des plus avancés du monde. Des 14,821 lits ajoutés au cours des 16 derniers mois à nos facilités hospitalières, on en compte 5,557 dans le Québec. Notre province a reçu \$1,630,694 sur un total de \$3,372,353 versés par le pouvoir fédéral en vertu de son plan de construction et d'agrandissement des hôpitaux.

✓ Un débat sur les mines d'or nous a valu d'intéressants renseignements. Selon M. Rodney Adamson (p. c., York-ouest), il en coûte de \$2,000,000 à \$5,000,000 pour exploiter une mine d'or, et les impôts seraient beaucoup trop lourds. M. G. F. Higgins (p. c., Saint-Jean-est) a insisté sur l'importance de la prospection minière pour Terre-Neuve. La superficie de notre 10e province est trois fois supé-

CLairval 2741

A. TRUDEAU
QUINCAILLERIE — TAPISSERIE
VAISSELLE

4701 est, rue Ontario,
Coin Sicard

MONTREAL

CLairval 2409

Moulin à scie et cour
LAC DES ILES
Cité Labelle

Jean-Baptiste Dubé, Ltée
COMMERÇANT DE BOIS

5427 boul. Rosemont,

Montréal

SERVICE
D'AMBULANCE

Tél. FA. 3571



GEO. GODIN
DIRECTEUR DE FUNÉRAILLES
SUCC. D'ART. LANDRY

Salons mortuaires modernes

518 - 528 est, rue Rachel,

Montréal

A. GAGNON PROP.

WESTERN
CRATING & MOVING

GENERAL
TRANSPORT



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

PLateau 8734

Jean LEMYRE, prop.

GENERAL RADIATOR SPECIALTY REG'D.Distributeur des
RADIATEURS GENERAL MOTORS

SPÉCIALITÉS :

Réparations — Nettoyage — Remis à neuf

3451 Colonial,

Montréal

CLairval 8602

Lucien Tremblay Electric Inc.

MAÎTRE-ÉLECTRICIEN — MASTER ELECTRICIAN

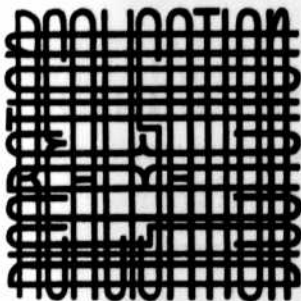
Réparations Générales • Entretien • Installation

General Repairs • Maintenance • Installation

4328, rue Orléans

MONTRÉAL 36

HARbour 1645

**REAL PEPIN**Vente et administration
de propriété•
Assurance générale
Prêts•
934 STE-CATHERINE EST
(Ch. 113 - 115)**A. DAIGNAULT**PLOMBERIE
CHAUFFAGEAvant d'accorder vos
contrats de plomberie
et de chauffage, con-
sultes les ingénieurs
de la
Maison Daigneault

7125,

Boul. St-Michel

CR. 4705

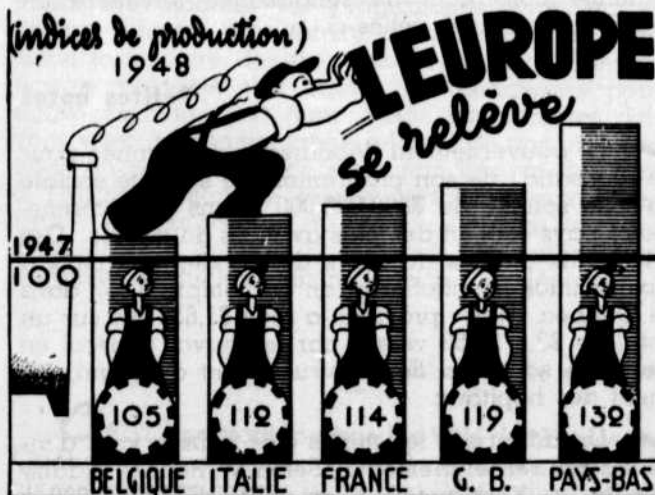
rière à celle des trois provinces maritimes réunies et la plus grande partie n'en a pas encore été prospectée. M. David Gourd (lib. Chapleau) recommande au gouvernement d'étudier la possibilité d'accorder son aide aux prospecteurs et, si une découverte le justifie, de leur fournir un géologue. "Il ne faut pas oublier, a-t-il dit, que le prospecteur est généralement l'homme qui ne possède pas beaucoup d'argent, puisque la plupart d'entre eux dépensent leur énergie et leur vie à chercher."

✓ M. E. D. Fulton (p. c., Kamloops) a proposé l'amendement du code pénal de façon à pouvoir interdire la vente des illustrés de nature à inciter la jeunesse au crime (crime comics). Proposition accueillie favorablement par le ministre de la justice.

✓ Les incendies forestiers ont détruit pour \$29,-500,000 de bois de 1940 à 1948. Au cours de ces huit années, les flammes ont ravagé 17,000,000 d'acres de terre dont 10,600,000 étaient boisées.

✓ M. Adamson s'est porté à la défense du capitalisme, le régime qui peut produire des marchandises à meilleur compte que tout autre genre d'entreprise. Il cite en exemple la Steel Company of Canada dont les 720,000 actions ont produit chacune, de 1939 à 1949, pour \$250 de salaires, \$86 d'améliorations à l'usine, \$83 de taxes et 50 tonnes d'acier primaire en lingots. Durant la même période, les actionnaires n'ont reçu que \$31 par action. Au cours de cette décennie, les salaires ont augmenté de plus de 100 pour cent, les taxes de 187.2 pour cent, mais les dividendes n'ont monté que de 32.7 pour cent.

✓ Bien que d'ordre extrasessionnel, nous avons pensé que nos lecteurs seraient intéressés à connaître les principales conclusions de la commission d'enquête sur la marine canadienne. En voici quelques-unes : 1) la commission remarque "le sérieux manque d'entente entre officiers et non gradés"; 2) elle recommande d'instruire les officiers des principes du commandement; 3) elle recommande la "canadianisation" de la flotte; 4) elle déplore le manque de divertissements aux bases de Cornwallis et d'Esquimalt; 5) elle affirme qu'en général le jeune officier canadien est moins instruit que son collègue américain ou britannique.



En prenant comme point de départ l'activité de l'année 1947, on constate que tous les pays d'Europe occidentale, bénéficiaires du plan Marshall, ont dépassé plus ou moins largement cette référence l'année dernière.

Lettre au contremaître

SÉCURITÉ AU TRAVAIL

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

L'industrie enregistre encore plus de 500,000 accidents par année comportant une journée ou plus d'invalidité. Il en résulte environ 2,000 morts violentes et 20,000 infirmités permanentes. Les pertes de temps représentent à elles seules, en salaires, une somme annuelle de plus de \$80 millions.

Naturellement, les accidents graves diminuent. Et c'est pourquoi le travail de prévention des accidents manque d'ardeur dans tellement de cas. C'est l'opinion de la majorité des conseillers en matière de sécurité.

C'est un fait reconnu que chaque accident grave a son histoire. Des centaines de petits "accidents" le précèdent dont on se tire indemne. Ainsi, combien souvent on dira qu'un employé est chanceux lorsqu'il prend des chances sans s'estropier.

Une enquête a révélé que chaque fois qu'un accident occasionnait des blessures graves, il était précédé habituellement de 300 "accidents sans blessures" et de 29 "accidents avec blessures légères". Dans une manufacture de machines agricoles, par exemple, un mécanicien perdit l'équilibre et se brisa la colonne vertébrale en essayant d'ajuster un tuyau. Il s'était échafaudé avec trois boîtes empilées les unes sur les autres, lorsqu'il tomba sur le plancher d'une hauteur de 15 pieds.

Depuis au moins un an et demi, il se fabriquait des échafaudages d'occasion. A plusieurs reprises, il s'en était bien tiré, mais un jour, la "loi des moyennes" le rattrapa. Avant d'être blessé sérieusement, il avait violé au moins 500 fois la règle de sécurité; "n'utilisez jamais des échafauds ou des gréments d'occasion ou défectueux: utilisez toujours une échelle de sûreté."

Dans un autre cas, un employé perdit son pouce, alors qu'il était

à huiler une presse en mouvement. Depuis environ six mois, et cela deux à quatre fois par jour, il huilait, nettoyait, ajustait les machines. "Je l'ai toujours fait comme ça auparavant", disait-il plus tard; "je ne sais pas ce qui s'est passé cette fois". Le livre des règlements de sécurité de cette compagnie était pourtant bien catégorique sur ce point: "On doit arrêter toutes les machines pendant qu'on les huile, nettoie ou ajuste".

Ces cas illustrent la pratique courante de mettre fréquemment au rancart les règles de sécurité, sous prétexte qu'il ne survient que des "accidents sans importance."


Ce genre d'expérience endort l'employé comme le surveillant; ils éprouvent un faux sentiment de sécurité. Ils en viennent vite à "justifier" leur attitude en disant "on ne ferait jamais rien s'il fallait arrêter la machine chaque fois qu'il faut la rafistoler." Examinons cette objection et d'autres du même acabit.

"La sécurité ralentit le travail"

L'observance des règles de sécurité prend certainement du temps. Mais il faut comparer ce temps avec le temps perdu par l'employé à la suite d'une blessure.

En outre, les gens à proximité du lieu de l'accident arrêtent de travailler; ils sont curieux, nerveux ou sympathiques, et un arrêt temporaire dans les opérations se produit. De plus, quelques ouvriers accompagnent ou transportent le blessé à l'infirmerie.

Même le contremaître interrompt son travail pour enquêter sur l'accident et remplir les formules appropriées. Il se rend également à l'infirmerie, cause avec ses supérieurs, tente d'expliquer les causes de l'accident. Finalement, il faut du temps et des



POUR
TOUS GENRES,
TOUS RISQUES.
D'ASSURANCE

JEAN GUIMOND
Courtier d'Assurance Agréé

Suite 600
Edifice Aldred MA. 2121

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

MARION & MARION
Fondée en 1893

RAYMOND A. ROBIC
J. ALFRED BASTIEN

761 Ouest, rue Ste-Catherine
MONTREAL
Téléphone PL. 8567

Wm. L. Poitras

YO. 3922

◆

LÉONARD & GÉRARD
ENRG.

Constructeurs

INDUSTRIAL & RESIDENTIAL
CONSTRUCTION & ALTERATIONS
GENERAL PLANT MAINTENANCE

◆

281 - 3rd AVENUE
VERDUN, QUE.

efforts pour remplacer l'accidenté, et s'il s'agit d'un homme-clef, le changement affectera tout le monde le long de la ligne de production.

Additionnez tout ceci et vous verrez combien il est stupide de prétendre que la sécurité ralentit le travail.

"Ça ne vaut pas la peine de s'en occuper"

Lorsqu'un accident survient, tout le monde y perd. Une compagnie perdit annuellement environ \$40,000 à cause des taux d'assurance élevés imposés à la suite d'une série d'accidents graves. Il y a de quoi faire réfléchir.

Mais n'oublions pas le coût indirect des accidents. En moyenne, une compagnie paie \$4 pour chaque dollar à la compagnie d'assurance en compensation et en frais médicaux à l'accidenté.

Si vous avez de la difficulté à accepter cette proportion de quatre à un, considérez uniquement les frais occasionnés par un arrêt temporaire des machines, la perte de productivité, les frais généraux qui courent durant l'inaction de l'accidenté, et les dommages aux machines et aux matériaux qui accompagnent fréquemment un accident.

"Je ne pourrais pas, même si je le voulais"

C'est l'excuse la plus boiteuse qui soit. Un contremaître compétent ne rencontre aucune difficulté à amener ses hommes à accomplir un travail de la manière dont il devrait être fait.

Ainsi, lorsqu'un contremaître dans une usine de produits chimiques fait vérifier la température de ses réservoirs chaque demi-heure, il le fait parce qu'il craint qu'autrement il pourrait survenir des dommages aux machines ou des délais dans le travail. Ceci coûterait cher. Conséquemment, le contremaître ne peut pas se permettre de tolérer un fléchissement des règles du travail.

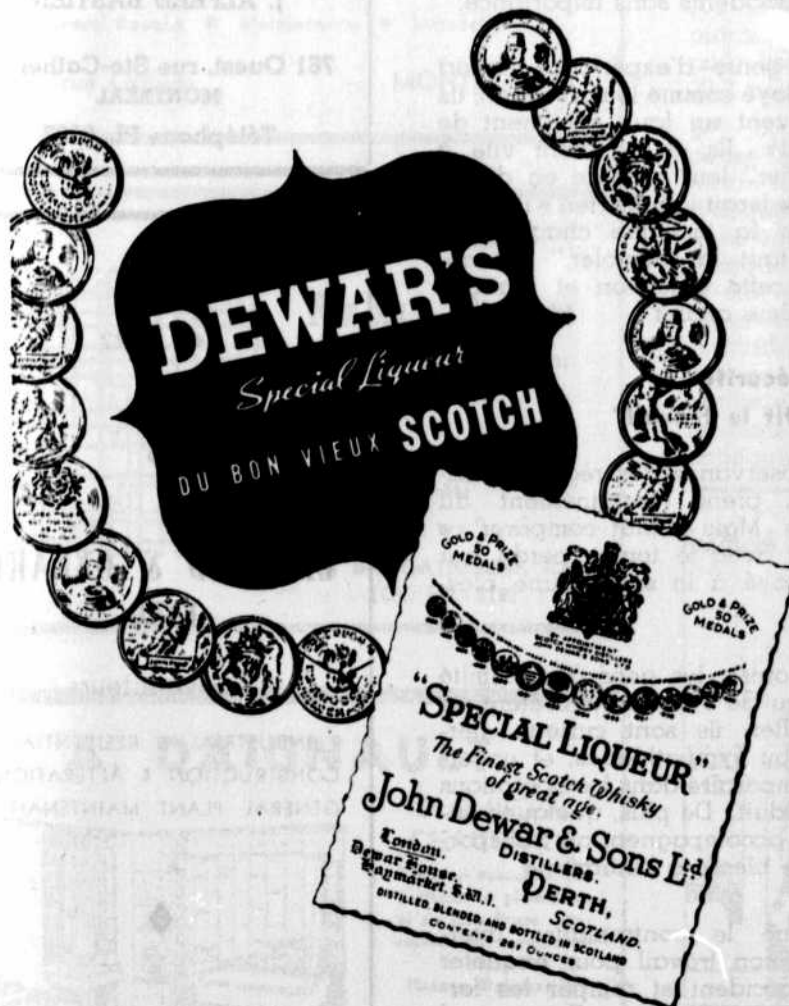
Lorsque les surveillants en viennent à se rendre compte que les violations des règles de sécurité sont aussi ruineuses et inefficaces que les violations des règles de production, on accomplit une étape importante dans le domaine de la prévention des accidents.



"Je veux un état financier complet de l'entreprise : le fils du patron a demandé ma main hier."

Le MEILLEUR est toujours récompensé

Le Dewar's a reçu
plus de 50 médailles
et prix mérite



DISTILLÉ, MÉLANGÉ ET
EMBOUTEILLÉ EN ÉCOSSE

L'ASSURANCE-VIE ET LA CORPORATION PRIVÉE

UN MODE D'ASSURANCE QUI PROTÈGE LES HÉRITIERS DU DÉCÉDÉ, LES DIRECTEURS SURVIVANTS ET LA CORPORATION ELLE-MÊME.

par *Wilfrid Lavigne, L.S.C., C.L.U.*

Assureur-conseil
Gérant de district à l'Alliance Nationale

Au cours d'articles précédents, nous avons tenté de démontrer quels avantages d'assurance commerciale pouvait apporter au propriétaire d'entreprise, au directeur d'industrie ou de maison de commerce, qui assurent leurs collaborateurs les plus précieux, et à l'associé survivant d'une société commerciale. Aujourd'hui nous verrons quel rôle l'assurance-vie peut jouer chez les directeurs d'une corporation privée.

Nous pouvons définir ce genre d'entreprise, une compagnie à fonds social dont la grande majorité des actions est détenue par un petit groupe d'individus travaillant de concert dans une même entreprise pour leur bénéfice commun. Dans ce cas les actions ne sont pas cotées en bourse et appartiennent presque exclusivement aux personnes qui participent activement à la direction de l'entreprise.

Il serait peut-être opportun ici de souligner les principales différences entre la société commerciale et la compagnie à fonds social.

1. La société commerciale naît du seul consentement des parties; l'intervention de l'Etat n'est pas requise pour la société tandis que la compagnie doit son existence à une charte ou à des lettres patentes émises par le lieutenant-gouverneur ou le secrétaire d'Etat.

2. L'intérêt des associés dans une société ordinaire (sauf la société en commandite) n'est pas cessible, ni négociable, ni transmissible, tandis que l'action des compagnies limitées l'est.

3. La société ordinaire est une association de personnes avec toutes les conséquences qui en découlent tandis que la compagnie à responsabilité limitée n'est qu'un groupement de capitaux.

4. La compagnie limitée n'est pas sujette aux causes de dissolution provenant de la personne des associés comme la mort, la faillite, etc.

5. La compagnie limitée plaide en son nom tandis que la société commerciale plaide au nom de ses associés.

6. Enfin, la responsabilité des associés ordinaires et illimitée, conjointe et solidaire, tandis que celle des actionnaires est limitée à la partie non acquittée de leurs actions.

Pour toutes fins pratiques, disons que la corporation privée est une société dont la responsabilité est limitée et dont l'existence est permanente.

En quoi l'assurance-vie peut-elle s'appliquer à la corporation privée? Laissons la parole, si vous le voulez bien, à l'assureur-vie.

L'assureur: Vous ne voudriez pas sans doute, monsieur le Président, que l'entreprise que vous

Antoine Martel
COMPTABLE PUBLIC ENREGISTRÉ

1459 est. rue Bélanger,
ch. 108-110

Tél. DO. 9146

MONTREAL 10, P. Q.

BElair 7617

J. Z. LESSARD

ENTREPRENEUR GENERAL
CONTRACTEUR

4443 Clark

MONTREAL

FR. 4034

ACME MOVING ENRG.

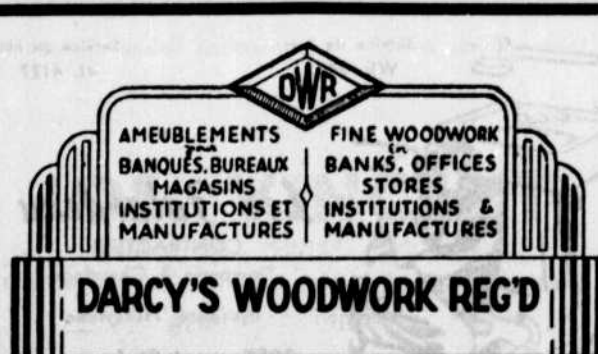
TRANSPORT GÉNÉRAL

Entreposage — Déménagements

Spécialité : PIANO

2435 est. Notre-Dame,

MONTREAL



3582 rue Chambly, Montréal

CH. 4708

DUpont 3853

JOS. OLIVIER

ENTREPRENEUR - CONTRACTOR
 AMIANTE - ASBESTOS
 Planchers — Asphalte — Caoutchouc

8779 Henri-Julien, Montréal, P.Q.

Tél. VE. 2251

ARMAND ARCHAMBAULT

Entrepreneur plâtrier
 Plâtre et Ciment de tous genres

10750, rue Clark, Montréal

CL. 8065

Georges André Réfrigération

COMMERCIALE et INDUSTRIELLE

Réparation

Installation — Vente — Service

COMPTOIRS et GLACIÈRE

FREEZER

356 St-Just, MONTREAL

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

CONTRACTEUR
 Plomberie & Chauffage
 Soudure Acetylene

3955 ouest St-Jacques,
MONTREAL

avez édiflée si solidement ne s'effrite et passe à d'autres mains, au cas d'un sinistre, n'est-ce pas ?

Le Président : Tout est assuré ici à sa pleine valeur. Si le feu survenait, nous serions complètement indemnisés et nous pourrions poursuivre nos opérations et survivre.

L'assureur : Soit, pour un sinistre causé par le feu, monsieur le Président, mais qu'arriverait-il si l'un de vous disparaissait ?

**ADVENANT LE DÉCÈS D'UN ACTIONNAIRE,
 QU'ADVIENDRA-T-IL ?**

Le Président : Comme vous le constatez, nous sommes organisés en compagnie à responsabilité limitée. Qu'un de nous disparaisse, les survivants n'auront qu'à poursuivre les opérations, ce n'est pas plus compliqué que cela.

L'assureur : Justement, monsieur le Président, advenant la disparition de l'un d'entre vous, avez-vous pleinement réalisé quelles répercussions ce décès pourrait avoir pour l'entreprise ?

Le Président : Plus des quatre-cinquièmes des actions sont détenues par quatre personnes dont la part est de 30, 25, 20 et 20%. Le capital payé est de \$1,000,000. Qu'un de nous disparaisse, ses actions restent la propriété de sa succession et la compagnie n'en est pas plus affectée.

L'assureur : De vous quatre, combien prennent une part active à l'entreprise ?

Le Président : Trois : le président, le vice-président et le secrétaire-trésorier; l'autre directeur est attaché à une autre entreprise.

L'assureur : Vous admettez, monsieur le Président, que le décès de l'un des trois premiers directeurs peut causer une certaine perturbation, n'est-ce pas ? Il changera d'abord le personnel de la direction. La structure légale de la corporation ne sera pas modifiée, mais l'intérêt du directeur décédé, demeurant intact après son décès, peut amener au milieu de vous un être gênant dans la personne de l'exécuteur testamentaire représentant les héritiers. Un certain rajustement s'imposera donc.

Les directeurs survivants devront :

1. Soit acheter l'intérêt des héritiers.
2. Ou leur vendre le leur,
3. Ou bien accepter dans l'entreprise les héritiers ou l'acheteur de leurs actions.

A moins de posséder un contrat d'achat et de vente de cet intérêt à un prix convenable et d'avoir l'argent nécessaire à cet achat, ils auront en pratique les mêmes problèmes de réorganisation que l'associé survivant.

INTÉRÊTS OPPOSÉS

Au décès d'un directeur, ses actions entrent automatiquement dans l'actif de sa succession. Une foule de problèmes surgissent donc pour les directeurs survivants. Ils ont d'abord à se faire face à un administrateur de la succession. Leur direction peut devenir un objet d'examen et de critique judiciaire. Leurs intérêts sont devenus automatiquement l'intérêt de la succession et n'admettez-vous pas,

monsieur le Président, que ces deux intérêts sont parfaitement opposés. Les héritiers ne songent qu'au besoin d'un revenu immédiat et les survivants qu'à l'expansion de l'entreprise; d'où conception de direction complètement opposée. Le ou les nouveaux venus voudront probablement prendre une part active à l'exploitation de la compagnie, ou ne rien faire mais espérer le revenu convoité, ou bien vendre leur intérêt à un tiers. Ils voudront peut-être vous vendre mais conviendront-ils d'un prix et de conditions raisonnables ?

Le Président : Vraiment, je n'ai jamais approfondi autant ce sujet qu'aujourd'hui. Vous avez touché à des problèmes auxquels je n'avais jamais songé. Quelle solution me suggérez-vous dans notre cas.

UN PLAN TRÈS SIMPLE

L'assureur : Que penseriez-vous, monsieur le Président, d'un système grâce auquel les directeurs survivants pourraient acquérir l'intérêt du directeur décédé et conserver ainsi la direction complète et entière de la corporation; la succession obtenant en espèces la valeur réelle de cet intérêt ? Ce plan est bien simple, il comprend deux conditions bien définies :

1° La rédaction d'un contrat de vente et d'achat passé entre les directeurs, par lequel les actions du directeur décédé seront cédées aux directeurs survivants, moyennant paiement en espèces, aux héritiers d'une somme déterminée préalablement au décès.

2° La création d'un fonds d'amortissement qui procurera l'argent nécessaire à l'achat de ces actions, garantissant ainsi l'exécution immédiate de ce contrat.

Le Président : Et quel sera ce fonds d'amortissement ?

L'assureur : Naturellement, il n'est pas question d'immobiliser chaque année de fortes sommes, ce qui pourrait nuire à la liquidité de votre entreprise. Mais que pensez-vous de mettre de côté annuellement un montant égal à 3 ou 4% de votre capital que vous remettriez à une compagnie d'assurance sur la vie ? Celle-ci pourrait vous garantir un fonds d'amortissement qui serait toujours disponible au moment opportun. Au décès de l'un des directeurs, sa succession obtiendrait le produit de l'assurance et les directeurs survivants, les actions du décédé. Les montants d'assurance sur la vie de chacun serait proportionnel au pourcentage des actions détenues par chacun et le produit de l'assurance serait payable à un fiduciaire qui exécuterait les conditions du contrat d'achat et de vente. Avec un tel arrangement, chacun de vous serait prêt à toute éventualité et n'aurait plus d'inquiétude au sujet des siens. Ne trouvez-vous pas ce plan logique, Monsieur le Président ?

Le Président : Vos suggestions ont certainement du bon, Monsieur, j'en ferai part à mes collègues à notre prochaine réunion.

* * *

Comme nous venons de le constater, l'assurance commerciale sur la vie des directeurs d'une corporation privée est un moyen efficace de pro-

AM. 1331

Etabli en 1885

F. X. CHARTIER Enrg.

Marchand de Tabac

GROS ET DÉTAIL

1264 est, rue Ontario,

Montréal

WA. 2735

LIONEL DAoust LIMITÉE

Marchand de bois et de matériaux de construction

MANUFACTURIER DE PORTES ET CHASSIS

295, av. Lafleur,

Ville La Salle

Laurent LaFond

Constructions industrielles, commerciales et résidentielles, creusage.

•
RÉPARATIONS GÉNÉRALES

•
Constructions en béton de tout genre, Transport d'édifices

•
Résidence d'été une spécialité — Estimés gratuits

6612 Chabot

GR. 4509

Travail de qualité seulement

(Prix sur demande)

JOS. VINCENT

CONTRACTEUR - PEINTRE - DÉCORATEUR

Ouvrage intérieur et extérieur, Peinture au Fusil (aspergers)

Spécialité : Tapisserie

4292 rue Clarke,

LANcaster 5007

LE SEUL QUOTIDIEN DE LA VALLEE DU ST-MAURICE

La Nouvelliste

TROIS-RIVIÈRES

BUREAU À
SHAWINIGAN FALLS
83, 4ÈME RUE
TÉLÉPHONE 2500

BUREAU À
GRAND'MÈRE
398, 5ÈME AVENUE
TÉLÉPHONE 331

EMILE JEAN
Directeur-gérant

L'hon. JACOB NICOL, sénateur
Président

Nous les Avons!



L'ASSORTIMENT DE PIÈCES LE PLUS COMPLET
POUR TOUS LES PRODUITS

Ford

**KIMBALL AUTOMOBILE
LTÉE**

Tél. 527
333 St-Antoine, TROIS-RIVIÈRES, Qué.

HArbour 7768

Rénovation d'intérieur

JEAN-JACQUES LEGAULT

MEUBLIER DÉCORATEUR
4320, rue DeBullion — Montréal



PHARMACIE LAROCHE — VALLEYFIELD
Travaux exécutés par
Jean Jacques Legault, meublier décorateur

tection pour les directeurs survivants et pour les héritiers du décédé. Son application est sensiblement la même que dans le cas des associés d'une société. Même si le décès d'un actionnaire important n'entraîne pas la dissolution de la corporation comme dans le cas de la société, ce mode d'assurance protège :

1. les héritiers du décédé en leur permettant d'obtenir la valeur réelle des actions de la corporation;
2. les directeurs survivants en leur garantissant le contrôle de l'entreprise;
3. la corporation elle-même en augmentant la solidité de son crédit par stabilité d'une même politique de direction.

Tout cela est obtenu grâce à une convention de vente et d'achat passée entre les directeurs de la compagnie et au fonds d'amortissement garanti par l'assurance-vie.

HAUSSE DU FINANCEMENT DES VENTES AU DÉTAIL

En 1948, les compagnies de finance ont financé des ventes au détail à tempérament pour une valeur d'un cinquième plus élevée que pendant l'année précédente. Cette majoration est entièrement attribuée à l'augmentation du financement des produits du consommateur. Les soldes de la fin de l'année équivalent à peu près à l'augmentation du financement.

D'après des déclarations faites au Bureau fédéral de la statistique par 94 compagnies spécialisées dans l'achat et l'escompte de billets promissaires relatifs à des ventes au détail à tempérament, la valeur totale de financement des ventes au détail s'élève à \$208,166,000 en 1948, soit 19.5 p. 100 de plus que la valeur de \$174,190,000 déclarée par 91 compagnies en 1947. Les soldes de la fin de l'année se chiffrent par \$130,120,000 contre \$106,631,000 à la fin de 1947, soit une augmentation de 22 p. 100.

Ces rapports comprennent presque entièrement le financement des ventes au détail au Canada au cours de ces années. En 1941, — la seule autre année pour laquelle des chiffres existent — les achats au détail à tempérament se chiffraient par \$100,277,000 et laissaient un solde de \$64,674,000 à la fin de l'année.

Les produits de consommateur — y compris les automobiles neuves et usagées — sont financés jusqu'à concurrence de \$122,522,000 en 1948, soit 58.9 p. 100 du financement total de toutes les ventes au détail. En 1947, les produits de consommateur se chiffraient par \$84,374,000 et ne constituaient que 48.4 p. 100 du total. Ce genre de financement eut une grande importance en 1941, alors que le total des transactions s'élevait à \$77,326,000, soit 77 p. 100 du total des ventes au détail. Le solde des produits de consommateur équivalait, à la fin de 1948, à \$70,451,000.

Le financement des automobiles usagées est le principal article de la catégorie des produits de consommateur en 1948; il s'élève à \$56,572,000 ou 27 p. 100 du total.

CADILLAC

Fondée en 1938 par le Ministère des Mines de la Province de Québec, en vue d'éviter les agglomérations de "squatters" s'établissant à tort et à travers dans le district minier.

Cadillac fut administrée jusqu'en 1947, par un gérant sous la juridiction du Ministère des Affaires Municipales. En janvier 1948, Cadillac était incorporée en ville, avec une charte spéciale et administrée par un conseil composé d'un maire et six échevins. Malgré les difficultés d'exploitation des mines d'or durant la guerre, Cadillac compte néanmoins une population d'environ 1,600 âmes, et a une évaluation de \$1,500,000. et une taxe municipale de \$1.30.

La Commission scolaire catholique établie depuis 1939, entretient onze classes, dont 8 dans un édifice moderne, la Commission scolaire protestante a deux classes et la taxe scolaire est de \$2.00 et Cadillac possède son église et son presbytère.

Comme communications la ville est desservie par le réseau du chemin de fer Canadien national, sur la ligne Rouyn, Senneterre, Montréal, et est située sur la route provinciale de Rouyn, Val d'Or, Mont-Laurier, Montréal, sur laquelle un service d'autobus provincial quotidien circule.

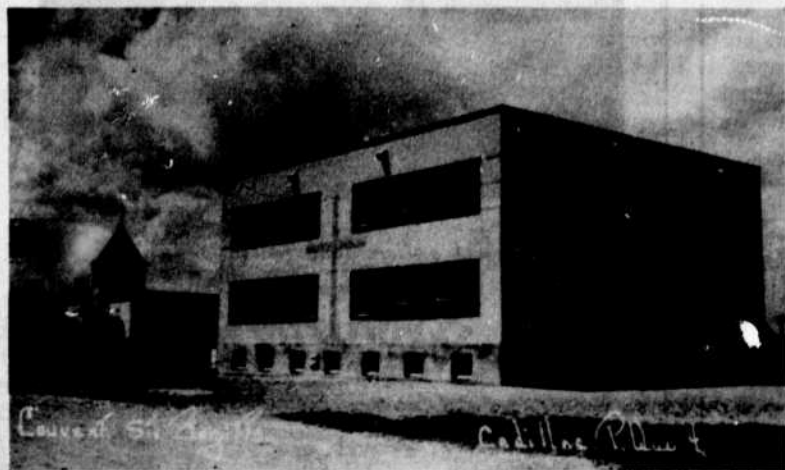
Cadillac est privilégiée en ayant une eau pure, potable, fournie par

un puits artésien, alimentant toute la ville, et même les propriétés de la mine d'O'Brien, et a une réserve analogue, pouvant alimenter sans difficulté le double de la population actuelle. Cadillac est à la sortie du chemin allant au Rapide 7, site d'un pouvoir de l'Hydro-Québec, sur la rivière Ottawa, et cet office du Gouvernement provincial projette actuellement la construction d'une autre centrale électrique, sur la même rivière, d'une force d'environ 60,000 C.V. et la ligne de transmission de ce pouvoir doit aussi sortir à Cadillac; c'est donc dire que le pouvoir électrique ne manquera pas ici.

Géographiquement parlant et au point de vue industriel, Cadillac est encore plus privilégiée, étant le centre de la région minière du Nord-Ouest québécois, à égale distance de Rouyn, Val d'Or et Amos, et étant reliée à ces centres importants par le chemin de fer Canadien national, et des bonnes routes ouvertes été comme hiver. Cadillac est aussi le centre de toute la région du Nord-Ouest québécois, étant à égale distance de Duparquet, La Sarre, Senneterre et de Belleterre Ville Marie. Toute industrie voulant s'établir de façon à pouvoir efficacement et économiquement desservir toute la population de cette région, ne peut trouver d'endroit plus idéalement localisé que Cadillac, où de nombreux terrains sont disponibles à des prix très minimes. La rivière Blake longe le chemin de fer à proximité du village.

Au point de vue villégiature des chemins conduisent de Cadillac à des lacs et rivières où abonde le poisson: le brochet, le doré, l'achigan, le maskinongé et l'esturgeon. Quoique la chasse n'y soit pas développée, chaque année les amateurs de ce sport reviennent régulièrement avec leur quota d'orignal, d'ours etc... Une série de cinq lacs, à cinq milles de Cadillac offrent avec leurs 300 à 400 milles de rivages de nombreux endroits intéressants pour la villégiature ayant un chemin carrossable y conduisant.

ECOLE MODERNE DE CADILLAC



Pour réservation : Tél. 360

BIENVENUE AU CLUB

MOROCCO

VAL D'OR, Qué.

B. FILION, gérant

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

Musique d'orchestre par Howard Giguère
et son ensemble

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

CÔTÉ, BOIVIN & CIE

INCORPORÉE

Maison fondée en 1896

Epiceries, provisions, ferronnerie, matériel électrique,
de plomberie, chauffage et de construction
EN GROS

Bureau-chez :
CHICOUTIMI — Tél. 4451

Succursale :
ROBERVAL — Tél. 114

CHICOUTIMI - CANADA



HOTEL CHICOUTIMI

Desbiens et Frère, Props.

Confort — Service sans reproche
Salles d'échantillons

Chicoutimi,

Qué.

LITTLE SHOP INC.



Le plus grand assorti-
ment de véritables
Couvertes pure laine et
Tapis faits à la main

Couvre-pieds — Rideaux
Nappes — Coussins
Echarpes
Tapis crochetés
Sacs à main, etc.

POINTE-AU-PIC — CO. CHARLEVOIX

H
Ô
T
E
L
C
H
A
M
P
L
A
I
N



Mme Albert Dufour, Prop.
LE RENDEZ-VOUS DES VOYAGEURS
ACCOMMODATION MODERNE

L'excellence de notre cuisine est acceptée des fins gourmets
COCKTAIL LOUNGE — GRILL

CHICOUTIMI,

Qué.



Pantoufles entièrement faites à la main

HABITANT
Slipper Limited

ST-TITE, QUE.
CANADA

VENTE AU DÉTAILLANT

COMMENT LE REPRÉSENTANT DES GROSSISTES PEUT SERVIR LE DÉTAILLANT AUPRÈS DE SA CLIENTÈLE

Maurice C. Moore

L'autre jour, l'un de mes amis, maintenant à la tête d'une importante entreprise de détail, me racontait son attitude envers les commis-voyageurs qui se présentaient à son magasin au temps où il éprouvait d'énormes difficultés à lancer son commerce.

"Je crois que j'ai vu tout le monde, me disait-il. Du moins, j'ai essayé". Pendant un certain temps, il traita avec ses voyageurs de la façon habituelle, c'est-à-dire qu'il examina les échantillons en ne se préoccupant que de savoir s'ils convenaient à ses besoins personnels. La marchandise seule lui importait.

Mais un bon soir, dans un moment de répit, il se prit à songer à la personnalité et aux méthodes des divers vendeurs. Il n'avait, si ce n'est leur aspect physique, rien remarqué de particulier chez eux jusque-là, étant trop occupé; encore moins s'était-il avisé de comparer leurs tactiques d'approche, leurs façons de procéder dans la conversation, etc.

Il estima que cela méritait réflexion. Il n'agissait pas par curiosité, mais en se basant sur le raisonnement suivant: "Ces gens essaient de me vendre quelque chose. J'essaie de vendre au public. Leurs problèmes ne sont pas différents des miens. La plupart ont plus d'expérience que moi dans le métier. Ne puis-je pas tirer profit de leurs tactiques? Pour eux, je suis un acheteur et moi, de mon côté, je dois courir après mes acheteurs — le public."

QUI CONCLUT LE MARCHÉ, LE VENDEUR OU LA MARCHANDISE ?

Il calcula le volume d'affaires qu'il faisait avec ces vendeurs. Trois d'entre eux lui avaient vendu beaucoup plus que les autres; ils avaient même pris la part du lion depuis le début. Pourquoi? Il se répondait aussitôt à lui-même: Parce que, évidemment, ils offraient les marchandises qu'il

désirait et que les autres ne les avaient point; du moins, selon lui, ces derniers ne disposaient pas des produits qu'il lui fallait. Mais était-ce là la véritable raison? En réfléchissant davantage, il fut forcé de convenir que non. Il s'avoua qu'au moins une demi-douzaine d'autres vendeurs qui se présentaient régulièrement au magasin, étaient aussi habiles à mettre leurs marchandises en valeur du point de vue utilité, qualité, prix, que les trois vendeurs dont il achetait le plus souvent. Cela l'étonna: il s'était toujours imaginé que cette préférence tenait à la supériorité même des marchandises.

Il trouve enfin l'explication. Les marchandises n'y étant pour rien, son penchant à acheter du vendeur "A" plutôt que du vendeur "B" doit être attribuable au fait que "A" emploie de meilleures méthodes de vente. Mais il se dit encore: "Je ne devrais pas m'en apercevoir, puisque la vente est un art et que cet art ne devrait pas être perceptible. Si leurs stratagèmes m'étaient trop évidents, ils ne réussiraient pas à gagner son acquiescement."

A partir de ce moment, il se mit à étudier les vendeurs. L'un d'eux piqua sa curiosité. Bien que sa marchandise fut conforme à toutes les exigences, il ne lui donnait aucune commande. Le marchand tâcha de s'expliquer ce fait et en vint à la conclusion que le vendeur faisait trop valoir son propre point de vue. Il n'avait qu'une préoccupation: faire sa vente. Ses méthodes d'approche s'en ressentaient et mon ami ne cédait jamais.

D'ABORD, PENSER À LA CLIENTÈLE PLUTÔT QU'AU PRODUIT

Le vendeur qui se présenta ensuite était précisément l'un des trois qui avaient ses faveurs. Le détaillant l'observa plus attentivement. La différence le frappa. L'homme s'appliquait à reléguer la question de la vente au second

Atelier : LA. 5215-6
Bureau : BE. 5858

Montreal Blue Print Inc.

Fondée en 1907

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

PHOTO-COPIE

L. MALARD, Président

1226, RUE UNIVERSITÉ
MONTREAL 2

Accessoires ÉLECTRIQUES

(en gros)

BEN BÉLAND

INC.

MONTREAL

10

7152, boul. St-Laurent

TA 6356

LAIT
CRÈME
BEURRE
OEUF
BREVAGE-
CHOCOLAT

L'Épicier progressif
vend
nos produits lactés



A. Poupart & Cie

Limitée

1715, rue WOLFE Frontenac 2194

Jean M. Tremblay, B.A.O.
président

Plateau
4904

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

1617, rue St-Denis

Montréal

MONTREAL

SHERBROOKE

LAVALLÉE, BÉDARD, LYONNAIS, MESSIER, GASCON

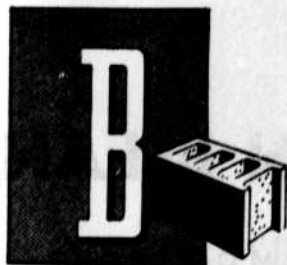
COMPTABLES AGRÉÉS

Hector Lavallée, C.A.	Romain-R. Bédard, C.A.
Roger Lyonnais, C.A.	Roger Messier, C.A.
Lionel Gascon, C.A.	Jean Lussier, C.A.
François-J. Bastien, C.A.	Jean-Paul Talbot, C.A.
Jacques Desmarais, C.A.	Paul-H. Drouin, C.A.
Paul-H. Drouin, C.A.	

10 est, rue Saint-Jacques, Montréal

Belair 1039

CRescent 2314



MANUFACTURIER DE BLOCS EN CIMENT
DE HAUTE QUALITÉ

H. BEAUDRY

7333, BOUL. ST-MICHEL

MONTREAL

DUPont 7539

Les Entreprises
RAOUL AUGER Enr'g.

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

Renseignements techniques et estimés fournis sur demande

8456, RUE HENRY



VILLE ST-MICHEL, QUE.

plan. Il ne disait pas : "Voilà ce que vous devez acheter", mais plutôt : "Voilà, je pense, ce que le public vous demandera". Il y a toute la différence du monde entre les deux manières et l'effet qu'elles ont sur l'esprit du détaillant. Le second vendeur parlait en fonction de la clientèle et, ce faisant, aidait le détaillant, tandis que le premier mettait trop d'intérêt personnel dans sa stratégie.

La lumière se fit. Le détaillant comprenait maintenant pourquoi le second vendeur gagnait sa confiance bien qu'il y eut peu de différence entre les marchandises offertes. Il avait vaguement senti que l'un devenait son allié tandis que l'autre ne songeait pas à se mettre à sa place.

En observant un autre des vendeurs qu'il préférait, le marchand releva des détails encore plus intéressants. Celui-là semblait remarquer la moindre innovation, le moindre changement. Il trouvait toujours les commentaires qu'il fallait, par exemple, quand la vitrine était refaite à neuf. Le journal local ne pouvait parler du magasin sans qu'il relevât l'article. Tout ce qui touchait la maison lui semblait aussi familier qu'au marchand lui-même. Ils en parlaient ensemble. On eut dit que le vendeur n'était entré que pour en jaser avec le propriétaire. Naturellement, celui-ci s'étendait avec satisfaction sur ses initiatives, encouragé par le vendeur, qui ne perdait pas une seule occasion de faire surenchère. Inutile de dire que cet homme-là était le bienvenu et que ses marchandises passaient sur les rayons du magasin.

**S'INTÉRESSER AUX JOIES ET SOUCIS
DE SES CLIENTS**

Mon ami me confiait que les méthodes de ce dernier vendeur lui avaient appris une grande leçon. "J'ai compris, disait-il, que nous, les détaillants, nous oublions trop souvent ce qui intéresse les clients, leurs initiatives, leurs réalisations, leurs affaires, leurs espoirs, et le reste." A partir de ce jour-là, il s'attacha à connaître tout ce qui touchait ses acheteurs. Chaque fois que quelqu'un entrait, il se posait la question *in petto* : "Toi, qu'est-ce qui peut bien t'intéresser ?" Il tâchait de se souvenir de tout ce qu'il savait sur la personne et orientait la conversation dans le sens voulu. En passant, il félicitera le client,

AM. 2141*

VENTE & SERVICE

ELECTRIQUES

GROS & DÉTAIL

FOURNITURES

MOTEURS

Geo. Daigneault
LIMITEE

4350 rue Papineau, Montréal

dont le journal aura parlé d'une façon élogieuse. Il est facile de noter, dans les nouvelles locales, les fiançailles, les nominations, les lauréats, les récipiendaires de prix ou de décorations, etc. Mon ami est persuadé que ces petits détails lui ont été d'une aide précieuse dans l'expansion de son entreprise.

Il est le premier à admettre qu'il doit beaucoup à ce vendeur qui songe continuellement aux soucis de ses clients, qui en parle comme s'ils étaient toujours présents à son esprit. "Je ne suis, dit mon ami, qu'un homme comme les autres derrière mon comptoir. Supposons que j'aie devant moi un vendeur dont les manières et l'attitude générale m'impressionnent favorablement, je pense tout de suite à transposer ces tactiques dans mon propre commerce. La plupart du temps cela me vaut une vente."

A QUI FAIRE CRÉDIT ET DANS QUELLE MESURE ?

Théo. Beausoleil,

co-propriétaire du Bureau de
Crédit de Montréal

1 — Y a-t-il un processus standard à suivre avant d'accorder du crédit à un client ?

R.—La formule de contrat à remplir est presque uniforme. Il s'agit de faire vérifier ces renseignements par le Bureau de Crédit.

2 — Est-il avantageux pour un détaillant moyen de faire financer ses ventes à crédit par une banque ou par un bureau de crédit ?

R.—Oui, il est avantageux pour un détaillant d'escompter ses billets de clients soit par une banque ou une compagnie de finance. Cela lui permet de maintenir sa position liquide et d'augmenter son volume.

3 — Quelles mesures les bureaux de renseignements prennent-ils envers leurs membres qui négligent de donner une partie de leurs renseignements ?

R.—Aucune mesure. La plupart des membres du Bureau de

44 ouest, rue Port Royal

Vendôme 2261

Delorimier D C Construction
Ltd. C Ltée.

INGÉNIEURS & ENTREPRENEURS

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

Montréal 14

Tél. DUpont 3583

G. B. CIOT

CONTRACTEUR

Marbre, Tuile, Terrazzo et Slate

9225, rue SAINT-LAURENT

MONTREAL

PRODUITS EN BOIS "L S B"

PARISEAU FRÈRES LIMITÉE

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

Victoria 3665
1209, Avenue Ducharme
MONTREAL



ELwood 5558

Achard & Franc
Service Rapide

PLOMBERIE — CHAUFFAGE — RÉPARATIONS
A. ACHARD : AT. 5975 — G. FRANC : AT. 7882

4669 Boul. DECARIE.

MONTREAL

La Première
Banque au Canada



BANQUE DE
MONTREAL

AU SERVICE DES CANADIENS DANS TOUTES LES SPHÈRES DE LA VIE
DEPUIS 1817

Nous avons 49 SUCCURSALES à votre service dans le district de MONTREAL

Tél. DUpont 6800

J. A. E. Blais

PORTES, CHÂSSIS, ARMOIRES

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

8600, Avenue des Belges

Montréal, P. Q.

LUNETTES ET LORGNONSPRESCRIPTIONS D'OCULISTES • REPARATIONS
A DOMICILE SUR DEMANDE**YEUX ARTIFICIELS — PLASTIQUES**
GARANTIE POUR LA VIE • PLUS GRAND CHOIX A MONTREAL

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

6528, Rue SAINT-DENIS—CALUMET 9572


J.-A. RACETTE

OPTICIEN D'ORDONNANCES LICENCIÉ

A VOTRE SERVICE

FIDUCIAIRES
DE LA CITÉ ET DU DISTRICT DE
MONTREAL
LIMITÉE

EXÉCUTEURS
TESTAMENTAIRES
ADMINISTRATEURS



AGENTS
FINANCIERS
FIDUCIAIRES

242 RUE ST-JACQUES OUEST ••••• NO. 2242^e MONTREAL

CHAS DESJARDINS & CIE
LIMITÉE

SPÉCIALISTE EN FOURRURE DEPUIS PLUS DE 70 ANS

FRS DESJARDINS, président.

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

J.-A. NOEL, sec.-trés. et gérant.

J. L. CLICHE AUTO LIMITÉE

VALLÉE-JONCTION et ST-GEORGES

Réparations générales et pièces de rechange,
Vente — Service de remorquage.

CO. BEAUCE



crédit remplissent leurs obligations du contrat et fournissent tous les renseignements qui leur sont demandés.

4— Un système d'identification du nouveau client est à promouvoir. Quel est le genre à adopter dans le sens le plus pratique, afin de reconnaître le client présent ou futur qui est de bonne foi ?

R.—Le seul système d'identification du nouveau client est par l'entremise du Bureau de crédit existant qui actuellement maintient plus de 750,000 dossiers à la disposition de ses membres.

5— La loi de la province de Québec ne défend-elle pas la compilation ?

R.—Il n'y a aucune loi provinciale ou fédérale qui défend la compilation.

6— Notre expérience avec le Bureau de crédit dans les cas de "pistage" est lamentable. Pour donner un service complet de crédit à ses membres pourquoi le Bureau de crédit n'organise-t-il pas un service de "pistage" comme il en existe aux Etats-Unis, par exemple ?

R.—Le Bureau de crédit a un département de pistage qui est l'équivalent de ceux qui existent aux Etats-Unis, mais il ne faut pas oublier qu'il y a des cas plus difficiles que d'autres à retracer et par conséquent le Bureau de crédit ne peut garantir les résultats immédiats.

Pour transformer le monde

POURQUOI NOUS DEVONS VENIR EN AIDE AUX
RÉGIONS DU GLOBE ÉCONOMIQUEMENT ARRIÉRÉES.

Bertrand de Journal

Les Français aiment mieux parler que regarder. Notre enseignement, hélas met la dissertation fort au-dessus de la narration. Et nos rapports intellectuels avec le reste du monde consistent plutôt à lui proposer nos idées et nos principes, qu'à observer les phénomènes dont il est le siège.

Maintenant, surtout, nous sommes comme dans un creux d'où notre attention se porte trop exclusivement sur nos voisins immédiats comme l'Angleterre et l'Allemagne. Il faut être géant comme les Etats-Unis et l'U.R.S.S. pour être aperçu de loin par notre regard un peu myope. Tâchons au contraire de nous élever sur un observatoire et d'embrasser la planète d'un coup d'oeil.

Aussitôt nous apparaît le contraste entre les **foyers** et les **espaces**. Les foyers, dénotés par la fumée des usines, sont ces régions relativement étroites où sont accumulés machines et laboratoires, où toutes les ressources naturelles et toutes les trouvailles de l'esprit technicien sont mises en jeu. On peut dire grossièrement que ces foyers sont les zones du monde qui vivent dans le XXe siècle. Tandis qu'au contraire, à travers de vastes espaces, la marche de l'histoire moderne s'est à peine inscrite et la vie humaine se déroule, pour le grand nombre, comme avant l'Age des machines.

Ces espaces sont pauvres : parce que les ressources naturelles n'y ont pas été mises en valeur, parce que l'esprit technicien n'y a point fait son oeuvre. Nul ne rentre, par exemple, d'Afrique sans enthousiasme au sujet des possibilités de transformation de ce continent. Mais il y faudrait une "mise" considérable, c'est-à-dire pendant de longues années une dépense non rémunérée de travail, de savoir et de machines occidentales.

La moitié du genre humain dans la misère

C'est une telle "mise" que le Président Truman a suggérée au peuple américain, dès son adresse inaugurale. En ce jour de joie et de fierté pour l'homme qu'on croyait incapable de se faire réélire, il a tenu un langage qui n'est pas dénué de grandeur :

"Nous devons nous engager dans la réalisation d'un programme audacieux et nouveau qui mette les fruits de nos progrès scientifiques et industriels au service des espaces du monde encore arriérés. Plus de la moitié de la population du monde vit dans des conditions qui avoisinent la misère. Ces centaines de millions d'êtres n'ont qu'une alimentation inadéquate, sont en proie à des maladies épidémiques, soutiennent leur existence par les moyens d'une économie primitive et stagnante. Ils souffrent de leur pauvreté et cette pauvreté est un appauvrissement et une menace pour les régions plus favorisées. Pour la première fois dans l'histoire, l'humanité possède le savoir et le savoir-faire nécessaires pour remédier à cette souffrance".

Cette déclaration, dont je ne cite qu'une partie, pose un principe nouveau. Nous avons vu proclamer la solidarité nationale, le devoir d'une société nationale civilisée d'élever la vie de ses couches les moins heureuses. Nous voyons jouer en pratique la solidarité occidentale, c'est-à-dire les secours de la partie prospère de l'Occident à la partie éprouvée, ou l'aide américaine à l'Europe. Voici maintenant la solidarité mondiale, il s'agit de donner les moyens aux peuples techniquement arriérés de "produire par leurs propres efforts plus de nourriture, plus de vêtements, de meilleures habitations, et plus de puissance mécanique pour faciliter leurs travaux".

AMherst 2403

Pour une MONTRE précise

W.A. Gervais

BIJOUTIER DIAMANTAIRE
Qualité et Service

1305 est, Mont-Royal

MArquette 1386

FABRICANTS DE CHAUSSURES
et
TANNEURS

**DAOUST, LALONDE & CIE
Limitée**

**939 CARRÉ VICTORIA
MONTRÉAL**

FENÊTRES ET VITRINES DE TOUTES
SORTES NETTOYÉES

PAR DES CANADIENS EXPERIMENTÉS
ET ASSURÉS

**HARBOUR
2528**

Appelez
M. GARNEAU, gérant
429 ST-VINCENT

LA CIE DE LAVAGE DE VITRES

EXCELSIOR

WINDOW CLEANING LTD.



**A. MICHEL
CHOUINARD
LTÉE**

FERBLANTIERIS
COUVREURS

**3935, rue Adam, Montréal
FRontenac 2128**

30 CHAMBRES
avec bain et radio

SCOTSTOWN HOTEL

DUMOULIN & FRÈRES, props.

- Salle d'échantillons — Garage
- Tennis illuminé
- Chasse — Pêche — Ski

Attention spéciale aux voyageurs et aux touristes

SCOTSTOWN - - - QUÉ.

Autobus Saguenay Ltée

CHICOUTIMI, Qué.

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



SERVICE LOCAL

Information : Tél. 3344 — Chicoutimi
" " 5-6182 — Québec

Président : M. O. CREVIER

HÔTEL SAGUENAY

E. BOILEAU, Prop.

L'EXCELLENCE DE NOTRE CUISINE
EST LA RAISON DE NOTRE
POPULARITÉ



CHICOUTIMI, P.Q.

Téls. : 4445 - 4446

L'aide aux régions non développées

Ceci va très loin; mais ne nous laissons pas entraîner par l'imagination. Et tâchons de nous représenter concrètement quelle forme peut prendre pratiquement l'aide aux régions non développées.

D'après la suite des déclarations présidentielles et d'après les éclaircissements fournis par le Secrétaire d'Etat M. Dean Acheson, il est clair qu'il s'agit d'envoyer sous les auspices des Nations-Unies, des ingénieurs, des spécialistes et de l'équipement dans les régions non développées du globe, pour y rendre les populations plus productrices, capables de mieux se servir elles-mêmes, capables aussi d'envoyer en Europe et en Amérique des produits de leur travail et d'acheter en retour des produits européens et américains. En langage économique, cela s'appelle de grands investissements dans les régions non développées, investissements d'une telle étendue et qui ne seront rémunérateurs qu'à si longue échéance que le capital privé ne s'y risquera ni de lui-même, ni seul.

Politique nécessaire pour trois raisons

Cette grande politique paraît nécessaire pour trois raisons.

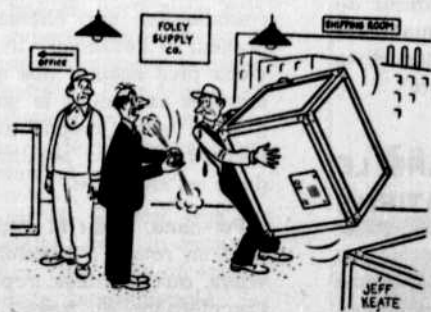
La première est vitale. Il est maintenant patent que le monde ne produit pas assez de nourriture pour assurer à tous ses habitants une alimentation convenable, quand bien même les Occidentaux privilégiés accepteraient une redistribution des rations à l'échelle mondiale. Comme M. Jellinek le fait sentir dans un livre impressionnant, "West of the Decline", il est vrai que le monde ne produit pas assez. Il est donc indispensable que les régions les moins productrices élèvent considérablement leur rendement agricole: pour empêcher leurs populations de périr, nous n'avons pas d'autre voie ouverte que de les aider à s'alimenter elles-mêmes. Et pour certaines régions, comme l'Afrique du Nord, elles pourraient aussi nous aider nous-mêmes à cet égard.

Deuxièmement, une industrie en pleine expansion a besoin de

matières premières de plus en plus abondantes et il faut pour les trouver mettre en valeur les régions non développées du globe. La vente de ces matières doit enrichir ces régions, leur permettre d'acheter les produits de l'industrie américaine et européenne et c'est la troisième raison qui justifie le programme : car il n'y a point place dans l'état actuel des débouchés du monde pour les exportations industrielles que l'Europe veut juxtaposer aux exportations industrielles américaines et qu'elle doit réaliser pour assurer l'équilibre de sa balance des paiements.

Troisièmement, outre l'intérêt historique de la déclaration Truman, elle a pour nous Européens un intérêt immédiat. Car le développement de la production des matières premières en Afrique et en Asie doit remédier à la pénurie relative de ces matières dont nous souffrons et qui en hausse le prix. Elle doit aussi augmenter la demande des produits industriels que nous vendons. Ainsi elle doit nous aider doublement à équilibrer notre balance des paiements.

Un si ambitieux projet réclame beaucoup de précisions et appelle une large discussion. Nous n'en sommes qu'à l'énoncé. Mais le discours du secrétaire général Marshall à Harvard a eu des suites bien rapides et bien amples. Aussi ne doit-on pas prendre les paroles du Président Truman pour une effusion verbale. Nous verrons des suites importantes et dont le développement mérite d'exercer notre imagination.



"Depuis quand vous demande-t-on de vous surmener, Vézina? Il ne faut pas chercher plus loin la cause de votre lamentable moyenne dans l'équipe de quilles de la compagnie!"

Tel. Bureau : 707-W.

Rés. 739-J.

La Compagnie Grenon & Fils

LIMITÉE
INDUSTRIELS

Bois de construction — Contracteur

Grande-Baie

Co. Chicoutimi

Tél. 474-J

Laiterie Lamontagne

Lait Pasteurisée — Crème et Beurre
Crème Glacée

28, rue Ouellet,

Jonquière, P.Q.

Tél. : 2-2071

Mme Henry Burger, prop.

Café HENRY Burger

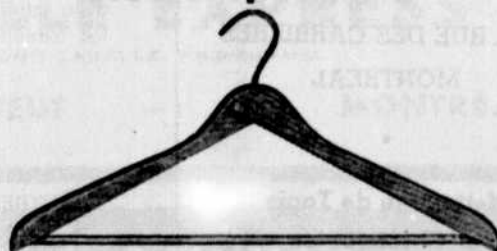
"The Original Henry"

Cuisine Française — Bière et Vins
Salles à manger privées

69 Laurier Street,

Hull, Qué.

Notre spécialité



Manufacturier de tous genres
de supports à vêtements

BEULAC WOODWORK Reg'd
Garthby, (Wolfe), Qué.

**FER
ORNEMENTAL**
Entreprise générale de travaux en fer d'ornementation.
Estimations sur demande.
TREMBLAY & BOUCLEY
Nous travaillons aussi le broche
5810 Iberville
CA. 5377
RÉ. CR. 8429





ÉTAT STATIONNAIRE DE L'AGRICULTURE

SELON M. Ernest C. Hope, économiste et fermier, l'agriculture canadienne a atteint la maturité et se trouve stationnaire. Conférencier au congrès des courtiers en valeurs immobilières, M. Hope a rappelé que la proportion de la population rurale, de 75 pour cent en 1900, est tombée à 43 pour cent. Toutefois, même si l'industrie contribue à la désertion des terres, il reste que le capital placé dans l'agriculture est égal à celui de l'industrie.

Il y a vingt ans, la superficie des terres arables au pays s'établissait à 29 millions d'acres. Aujourd'hui, ce chiffre est baissé à 25 millions. Au début du siècle, nous exportions 104 millions de livres de fromage; or, au plus fort de la dernière guerre, nos envois de cette denrée à l'étranger n'ont pas dépassé 40 millions de livres. La même remarque vaut pour le bacon, les oeufs et le blé.

"Autant de produits qui risquent de se perdre si nous n'obtenons d'importants contrats d'achat de la Grande-Bretagne et d'autres pays. En conclusion, la situation agricole canadienne n'est pas sans ombres. Notre industrie d'une part, la concurrence étrangère d'autre part, une production stationnaire à cause de la lente augmentation de la population sont autant de raisons qui obligent l'agent immobilier à la plus grande circonspection dans les transactions de cette nature".

SALUT DANS LE COOPÉRATISME

"OUTRE le capitalisme outrancier que que nous rejetons et le communisme qui nous ravira nos biens, nos économies, notre maison, le coopératisme apparaît comme le moyen terme, la seule solution acceptable, la seule planche de salut qui soit à notre portée".

Après avoir fait cette déclaration devant plusieurs centaines de coopéra-

teurs réunis en congrès à Montréal, sous les auspices du Conseil supérieur de la coopération, M. Laurent Barré, ministre de l'agriculture, a ajouté: "Le moment de choisir entre les deux idéologies extrêmes est peut-être plus rapproché qu'on ne le croit. Il appartient donc aux coopérateurs de perfectionner leur système afin que, le moment venu de l'appliquer sur une plus grande échelle, il ne réserve aucune désillusion".

CE QUE PEUT NOUS VALOIR LA DÉVALUATION

PARLANT au banquet annuel du Congrès canadien du travail, à Ottawa, le premier ministre, M. Saint-Laurent, a exprimé la confiance que la dévaluation de notre dollar se traduise à la longue par des réductions de prix. Il a également exhorté ses auditeurs à produire davantage et les a mis en garde contre les hausses de salaires excessives qui auraient pour effet de déclasser les produits canadiens sur les marchés mondiaux.

Ainsi que l'a expliqué le premier ministre, le Canada doit trouver des débouchés pour une valeur de \$3,000,000,000 de produits chaque année s'il veut maintenir son économie actuelle. Bien que les chefs ouvriers aient raison de surveiller de près les salaires, il y aurait danger à les laisser augmenter au point de rendre les marchandises canadiennes trop chères pour trouver preneur à l'étranger. Si nous ne pouvions plus écouler nos surplus sur les marchés extérieurs, le marché domestique en serait inondé et une certaine proportion de la population serait réduite au chômage.

Personne, a dit M. Saint-Laurent, ne veut un retour à l'exploitation des ouvriers, aux journées trop longues ou à l'accélération du travail, toutes méthodes destinées à obtenir plus de rendement pour la même paye. Mais il est vrai pour tous les métiers que "plus nous produisons, plus notre niveau de vie sera élevé et plus certaine notre sécurité."

UNiversity 3138

ROMÉO LABERGE & CIE

Comptables Auditeurs

ROMÉO LABERGE, A.P.A.

Treize ans à
l'impôt sur le revenu

BUREAU :
455 ouest, rue Graig
MONTRÉAL

CRescent 4167



2461, RUE DES CARRIÈRES
MONTRÉAL

Nettoyage de Tapis
et Chesterfields

Entreposage et réparations
de vêtements de toutes sortes

GAGNER LA GUERRE FROIDE OU ALORS...

GAGNER à tout prix la guerre froide de peur qu'un conflit armé ne crée un climat favorable à une nouvelle expansion du communisme. C'est, en raccourci, l'opinion exprimée par le lieutenant-général G. G. Simonds, commandant du Collège de la défense nationale, devant les membres du Canadian Club, de Montréal.

Il nous faut absolument gagner la guerre froide. Si nous devons en arriver à une guerre armée, elle serait sûrement très longue, a-t-il dit, et créerait les conditions exactes dans lesquelles le communisme se développe, c'est-à-dire la misère et le mécontentement social.

Les démocraties de l'ouest peuvent gagner la guerre froide. Et ce, au moyen de deux armes principales: prouver par des faits que notre régime représente le meilleur mode de vie et prouver que notre puissance militaire peut pour le moins neutraliser la puissance russe.

Selon le général Simonds, c'est dans l'ouest de l'Europe que se joue le sort de la guerre froide. Voilà pourquoi nous devons apporter à l'Europe occidentale toute l'aide commerciale et financière possible pendant que ces pays sont encore inscrits dans l'orbite démocratique et en deçà du rideau de fer. Rien ne prouve que le communisme s'écroulera sous son propre poids, a déclaré le militaire, après avoir mis ses auditeurs en garde contre une sous-estimation des forces communistes.

L'AMÉRIQUE DEVRA IMPORTER DAVANTAGE

CONFERENCIER au 36e congrès national du commerce étranger, à New-York, M. Donald Gordon, vice-gouverneur de la Banque du Canada et président désigné des Chemins de fer nationaux, a déclaré que l'Amérique, les Etats-Unis en particulier, doit augmenter ses importations de façon à rétablir la balance des pays pauvres en dollars américains. L'Amérique du Nord devra également fournir les capitaux nécessaires au développement des pays économiquement arriérés.

"Je crois, a dit M. Gordon, que la solution du problème exige un changement profond des vues nord-américaines sur l'économie internationale. Je crois que l'Amérique du Nord doit remplacer l'Europe comme centre de force, comme principal point d'appui du commerce mondial. L'expérience prouve que le monde du commerce multilatéral doit s'appuyer sur un pays qui offre à

la fois un marché d'exportation et un capital de développement aux pays moins avancés." C'est le rôle qu'ont rempli la Grande-Bretagne et l'Europe continentale jusqu'en 1914.

"Si l'on ne fait de sérieux progrès vers l'ouverture de nouveaux marchés

aux pays extérieurs, a conclu M. Gordon, nous risquons des conséquences extrêmement graves pour le régime nord-américain. Seuls les Etats-Unis peuvent prendre l'initiative et les risques, agir avec l'ampleur nécessaire pour réussir..."

CHARTRE, SAMSON, BEAUVAIS, GAUTHIER & CIE COMPTABLES AGRÉÉS - CHARTERED ACCOUNTANTS

Maurice Chartré, C.A.
A.-Emile Beauvais, C.A.
Léon Côté, C.A.
Lucien-P. Bélair, C.A.
Jacques Angers, C.A.
Albert Garneau, C.A.
Jean Lacroix, C.A.
Hensley Bourgouin, C.A.

Maurice Samson, C.A., O.B.E.
Jean-Paul Gauthier, C.A.
Gérard Marceau, C.A.
Lionel Roussin, C.A.
Dollard Huot, C.A.
Raymond Fortier, C.A.
Percy Auger, C.A.
Roger Roy, C.A.

MONTRÉAL

Paul Gonthier, C.A.

QUÉBEC

ROUYN

Tél. : M. 7623

Tél. du Soir : TU. 2891

Rés. : DU.8036

Fondé en 1903

J. A. VAILLANCOURT ENRG.

D. VAILLANCOURT, prop.

SERVICE DE 24 HEURES

VENTILATION — PLOMBERIE — CHAUFFAGE

4727, rue Saint-Denis

MONTRÉAL

INGENIEURS ET ENTREPRENEURS
EN
CONSTRUCTIONS METALLIQUES

LORD & CIE LIMITÉE

J.-HENRI LORD, I.P.Q.
Président

Bureau et atelier : tél. FA. 3040-48-49

4700, rue IBERVILLE

MONTRÉAL

POUR VOTRE DÉMÉNAGEMENT, ENTREPOSAGE
TRANSPORT GÉNÉRAL

Voyez :

TÉL. FR. 2889

LABELLE EXPRESS

EDMOND LABELLE, PROPRIÉTAIRE

4372 rue BREBEUF

MONTRÉAL

Philippe Beaubien & Cie

ACCESSOIRES ÉLECTRIQUES

en gros

5632, ave. du Parc MONTRÉAL

CA. 5731

CH. 5505

M. BÉDARD Enr'g.MANUFACTURIER D'ÉCHELLES
A EXTENSION•
TRÉTEAUX ET ESCABEAUX•
AUTRES SPÉCIALIYÉS
SUR COMMANDE•
5401 rue Marquette
M O N T R É A L**PRESSE MÉCANIQUE**

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

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


MACHINE WORKS
1010 ST. ALEXANDRE MONTREAL
**STANDARD
PAPER BOX LIMITED**

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



C. N. MOISAN
Président et Gérant Général

6240 AVENUE DU PARC
MONTREAL
Telephone DOLLARD 2401

**Nouvelle conception
de la propagande :****les "PUBLIC RELATIONS"***par Jacques Murmain*

Nous reproduisons ici un intéressant article de la revue française VENDRE, sur la nature et le fonctionnement de cette science moderne, presque un art, qui s'appelle les "Public Relations".

En Amérique, il n'est plus une entreprise importante qui ne possède son bureau de "Public Relations", depuis le gros constructeur d'avions jusqu'au marchand... de meubles. Toute une littérature a été écrite sur ce sujet. Les résultats en sont surprenants. Voyons donc de plus près cette conception nouvelle.

Définition des "Public Relations"

Si nous gardons à dessein le terme anglais de "Public Relations", c'est qu'il n'a pas d'équivalent français.

Traduit mot à mot : "Public Relations" donne "Relations Publiques", ou plutôt "Relations avec le Public". Ces termes français ne donnent qu'un pâle reflet de la signification profonde de l'expression.

Le Chef du bureau des Public Relations est appelé **Public Relations Officer** (ou P. R. O.). Sa fonction est bien plus importante que celle d'un simple "chargé de presse". En dehors de ses relations suivies avec les journaux, il a un double rôle :

1° Assurer une bonne réputation de la firme qu'il représente **auprès du public.**

2° Assurer une bonne réputation de la firme qu'il représente **auprès des services officiels.**

Il doit également, à l'intérieur de la firme elle-même, créer un esprit de coopération entre les différents services, une sorte d'émulation qui permettra au bureau d'informations, en cas d'urgence, de fonctionner sans à-coup.

Il s'agit en somme de faire parler la presse, le cinéma et la radio de l'organisme ou de la marque dont il s'agit, en termes favorables évidemment. Mais, attention, cette "publicité" doit être obtenue **gratuitement**, grâce à l'intérêt que l'on suscite. Seules les grosses affaires peuvent offrir l'occasion

d'intéresser les journalistes (qui, à leur tour, intéresseront le public); mais toutes les entreprises un peu importantes ont fréquemment des opportunités d'attirer l'attention sur elles. Aux Etats-Unis, elles ne laissent pas passer ces opportunités et c'est justement le P. R. O. qui se charge de les exploiter.

Le P. R. O. doit donc rechercher, et même créer, toutes les occasions de faire parler de sa marque sans donner au journal l'impression qu'il a fait un sacrifice en sa faveur. C'est ce qui le différencie complètement du service de publicité.

Peu à peu, insidieusement, lentement mais sûrement, vous imposez votre nom ou celui de vos produits au public et aux services officiels. **Vous avez créé un terrain particulièrement favorable.**

Comment travaille un P. R. O.

1° Il connaît, **si possible personnellement**, tous les chroniqueurs spécialisés ou non qui peuvent lui être utiles un jour, ceci pour **toute** la presse (à défaut, les Chefs des Informations). Il a des "contacts" à la radio, aux actualités de cinéma, à l'A. F. P. (Agence France-Presse). Ceci est un travail de longue haleine (1).

2° Il a une liste constamment à jour de ces journalistes, avec leur adresse au journal, leur adresse personnelle, leur numéro de téléphone.

3° Chaque nouveauté technique intéressante, toute nouvelle production doit être immédiatement signalée à la presse avec le maximum de détails, sans oublier l'appui très efficace donné par un choix de bonnes photographies

(1) Ne pas négliger la presse financière et économique, les revues techniques, commerciales, financières, ni les journaux d'enfants.

(il faut néanmoins quelquefois savoir faire la part du feu et donner une histoire intéressante, ou une nouveauté technique, en exclusivité à un journal déterminé: il vous en sera reconnaissant et vous donnera un meilleur emplacement plus tard).

4° Les communiqués à la presse doivent être présentés très proprement sur du bon papier, bien ronéotypés, mis sous enveloppe format américain (pourquoi? c'est une simple astuce, mais elle a son importance: ce format est assez inusité en France; dans un courrier volumineux on la remarque tout de suite: elle a un certain chic, elle vous "classe"). De plus, ces communiqués doivent littéralement mâcher le travail aux journalistes. Le style doit être "digéré" de telle façon que le chroniqueur (qui est un homme fort occupé) puisse prendre des phrases entières de votre littérature sans en changer un mot.

Si on donne au journaliste l'impression qu'on s'occupe de lui sans l'importuner, en lui donnant une bonne documentation bien présentée, il sera bien disposé envers vous; il aura plaisir à travailler avec vous et vous aurez créé une ambiance favorable pour les relations futures avec ce journal.

L'art de minimiser les événements fâcheux

A côté de la besogne positive que nous venons de voir, le P. R. O. a aussi pour tâche de neutraliser dans toute la mesure du possible les informations qui peuvent être défavorables. Imaginez par exemple que la maison dont il s'agit construisent des avions. Ces avions peuvent avoir des accidents.

Si l'accident est bénin, excellente occasion de faire valoir les qualités de l'appareil: "Si l'on n'a à déplorer aucune victime, on le doit à la structure de la cellule qui, conçue suivant les procédés nouveaux qui ont fait la réputation de..."

S'il est grave, le P. R. O. doit se débrouiller pour être sur les lieux avant les journalistes, avec un technicien de la maison. Il suffit en effet qu'un journaliste mal informé lance une explication de son invention pour que la réputation d'un modèle soit définitivement compromise. Le rôle du P. R. O. est de fournir des explications précises et franches aux

SUCCURSALES:

QUÉBEC
TROIS-RIVIÈRES
MONTREAL
SHERRBROOKE
LAC ST-JEAN
BOUYE
ST-GRÉGOIRE (MAGASIN)
CHAMBLY
JOLIETTE
BINKOURE
CASANO
NATANE
ST-JÉRÔME
LÉVIS

J. A. VACHON & FILS Ltée
PATISSIERS

Distributeurs autorisés dans toute la province de Québec

Câteaux en gros seulement

STE-MARIE-DE-BEAUCE, P.Q.

=====

SAGUENAY FURNITURE CO. LTD

Rivière-du-Moulin
CHICOUTIMI Qué.

=====

Téléphone 167 Case Postale 131

Charles Laberge Industries, Ltd.

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

Clients généraux: Aqueduc, chemins, transport, etc.

St-Félicien, P.Q. Canada

QUALITÉ SERVICE

J. H. DUVAL
Incorporée

BOIS DE CONSTRUCTION
Épinette, Sapin, Merisier, Bouleau, Lettes, Bardeaux, Dormants.

TROIS-PISTOLES, Qué.

Tél. 802 M. BIENVENUF, Prop.-Gérant

Manufacture de boîtes de St-Hyacinthe
BOÎTES EN CARTON
de tous genres
DEMANDEZ NOS PRIX

7, rue St-Antoine, La Providence, St-Hyacinthe.

journalistes, fût-ce au détriment de l'appareil, puis d'obtenir non pas qu'on étouffe la nouvelle mais qu'on ne la gonfle pas et surtout qu'on remplace le nom de l'avion par un anonyme et peu compromettant "monomoteur de tourisme".

D'autres maisons peuvent subir des événements moins dramatiques. Mais il n'en est pas qui, un jour ou l'autre, ne risque pas une mésaventure où elle joue un rôle fâcheux. Au P. R. O. d'atténuer le coup dans toute la mesure du possible...

Les archives du P. R. O. doivent **toujours** contenir le matériel suivant:

1° Une collection complète et à jour de tous les communiqués envoyés à la presse;

2° Une notice retraçant l'histoire de la firme depuis ses débuts en insistant sur les différentes étapes;

3° Des archives photographiques complètes donnant des photos (2) de tous les événements de la maison depuis sa fondation (quand il s'agit de prototypes, par exemple, ils doivent avoir été photographiés sous plusieurs angles);

4° Une collection complète de plans de toutes les créations de la maison (3);

5° Des notices biographiques détaillées sur les grands noms de la maison.

Comment maintenir les bonnes relations avec les journalistes

1° En dehors du service des communiqués, pour les grandes occasions, ou même en dehors d'elles, il faut rendre personnellement des visites de courtoisie aux chroniqueurs, bavarder avec eux. Il faut garder à tout prix avec les journalistes des liens de bonne camaraderie. Il faut savoir ne pas froisser leur sensibilité: si l'un d'eux a écrit une information erronée sur vous ne laissez pas apparaître votre mécontentement, mais essayez plutôt d'obtenir une rectification sympathique.

2° En organisant un roulement, il faut inviter individuellement, quelques-uns des chroniqueurs, les plus importants, à passer une journée à vos frais, dans votre

(2) En Public Relations, les photos ne doivent pas être bonnes, mais excellentes.

(3) Désigner un modèle par une référence numérotée est pure hérésie. Choisissez un nom, joli, qui, le cas échéant, puisse être le même pour les pays de langue anglaise. Pensez-vous que tout le monde connaîtrait le "Constellation" si depuis six ans on le nommait le L 749?

usine, dans vos bureaux d'étude. Vous serez étonnés des résultats car le chroniqueur sera extrêmement flatté qu'on se soit occupé de lui seul.

3° Il faut organiser une fois ou deux chaque année un dîner pour les principaux chroniqueurs. Ils se retrouvent entre eux, parlent de tout sauf de vous. Croyez-moi, ils vous en seront très reconnaissants.

4° A la veille des salons et foires, soyez capable de donner des indications très précises sur ce que vous allez y présenter.

5° N'oubliez pas non plus la puissance des petits colifichets, cadeaux dits de "sales promotion": porte-clés, étuis à cigarettes, cendriers, maquettes de vos prototypes en réduction et, pour les dames, (ce dernier point étant très important), bâton de rouge, poudriers, etc.

Plateau 9709

Anderson & Valiquette

Comptables Agréés

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

84 ouest, rue Notre-Dame - Montréal



CHEZ

PERRON

TOUT EST BON

SEMENCES
ET
ACCESSOIRES DE JARDIN

Téléphone *LANCASTER 4191

WHPERRON & CIE

133, RUE D'ESTRÉE, MONTRÉAL

Etablie en 1894

Victoriaville Furniture Limited

Manufacturiers de
MEUBLES MEDIUM

Directeurs:

J.-E. ALAIN, président Maurice CHARTRE sec.
Fia.-E. ALAIN, vice-prés. Jacques-R. ALAIN, trésorier
Aristide Cousineau

Victoriaville, P. Q.

Tél. 158-2 cps C. P. 141

PAUL-ÉMILE BHÉRER

PREMIERE QUALITE



PREMIERE QUALITE

BEURRE ET FROMAGE
EN GROS

Spécialité:
Distributeur de
Crème Glacée
"DIAMANT"

St-Félicien, P.Q.

Téléphone 2713

H. & L. BLANCHETTE

MANUFACTURIERS

Fer ornemental - Escaliers en fer - Balcons

Demandes un estimé de H. & L. BLANCHETTE pour tout ouvrage en fer ornemental ou en aluminium

Escaliers et balcons de tous genres.

1445, LAVIOLETTE, TROIS-RIVIERES, P.Q.



Comment contrôler les résultats

Par la collection de coupures de presse

Ces coupures doivent être classées mensuellement et collées dans un "scrap-book" (album). On a ainsi une preuve très précise du rendement du bureau des Public Relations.

De plus le P. R. O. doit fournir mensuellement un rapport sur ses activités du mois :

- communiqués envoyés,
- photos prises et diffusées,
- journaux visités,
- journalistes reçus,
- coupures de presse obtenues.

Gestion financière

1° Le bureau des Public Relations doit comprendre au moins deux personnes :

- a) le P. R. O.,
- b) une bonne secrétaire, parlant si possible l'anglais.

Ce personnel ne doit pas appartenir à la firme qu'il représente. Le bureau des P. R. est en quelque sorte une agence indépendante rétribuée par une commission mensuelle.

2° Un budget de dépenses doit être alloué chaque année ou chaque semestre. Le P. R. O. est responsable de ce budget et ne doit pas le dépasser.

Un état mensuel des dépenses doit être fourni avec le maximum de reçus et de pièces justificatives.

Les dépenses diverses comprennent :

- frais de transport,
- frais de repas et boissons diverses,
- télégrammes,
- téléphone,
- timbres,
- achat de journaux et revues,
- frais d'impression - ronéo - communiqués,
- photographies.

Un budget spécial peut être étudié pour les salons et les foires, les lancements importants, les anniversaires et jubilés, etc.

Dans certains cas, les Public Relations permettent de réduire considérablement le budget de publicité. Car, pour une firme, le budget de publicité est souvent pour une large part un budget de prestige : il est conçu justement pour atteindre les mêmes

buta que les Public Relations, mais, comme l'effort n'est pas organisé dans les conditions appropriées, il faut dépenser beaucoup plus pour un résultat assurément moindre.

L'exemple suivant est édifiant. Pendant l'année 1948, l'auteur de ces lignes a obtenu pour la firme d'aviation "Lockheed", grâce aux Public Relations, plusieurs centaines de coupures de presse élogieuses. S'il avait fallu payer cette excellente publicité au prix de la ligne, il en aurait coûté 58.000.000 de francs. Ce résultat a été obtenu avec une dépense totale de 950.000 fr. (salaires et frais compris). La publicité Lockheed ne passant à cette époque que dans deux publications, **Les Ailes** et **Le Figaro**, on ne peut attribuer cet intéressant résultat aux vertus de la publicité. L'agent de publicité et le P. R. O. ne doivent avoir aucun rapport entre eux, ce qui évite tout marchandage avec les journaux (exemple : "si vous me donnez un quart de page, je vous passerai votre nouvel appareil en couverture").

Relations avec les pays étrangers

Pour l'instant nous n'avons examiné la question que sur le plan purement national, mais la France n'est pas le seul client en puissance. Dans la presse étrangère (spécialisée et autre), la documentation sur les produits français brille par son absence. Pourquoi? Parce que jusqu'ici personne n'a pris la peine d'en envoyer. Il suffit de choisir, dans chaque pays, un ou deux bons journaux, et d'envoyer un dossier bien documenté. **Soyez sûr qu'il sera publié.**

D'autre part, tous les attachés commerciaux à l'étranger devront posséder une documentation de base qui leur permette de répondre immédiatement à toute demande d'information.

En résumé, le travail de Public Relations est un travail de haute précision, qui suit des règles sévères et précises, mais qui doit être mené avec beaucoup d'intelligence et une grande facilité d'improvisation. Le secret des Public Relations est la rapidité d'exécution!

Paul E Tremblay
& Cie Limitée
Assurances Générales

Paul-E. Tremblay, président
Paul Vieux, secrétaire
Alfred Tremblay, trésorier
(Membres de la Chambre)

MONTREAL

MARquette 0421-9963

**CAFÉ
MARTIN**
LIMITÉE

LÉO DANDURAND président

"Le plus chic
restaurant
français à
Montréal"

SALONS PRIVÉS

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



R. CLAIROUX

Entrepreneur couvre-planchers
Tuile - Asphalte - Caoutchouc
Posage de Tapis & Linoleum

**LES
TUILES D'ASPHALTE
ARMSTRONG**

Plancher à prix modéré (A) mais toujours le meilleur

2082, rue Labrecque FR. 3000

Harbour 0332

ROBERT ST-DENIS & CIE

Comptables Agréés

•

517 Cherrier Montréal

PL. 4851

BENOIT & MATHIEU

MENUISERIE BIEN PRÉPARÉE

1215, rue St-Timothée, Montréal

PAIN GÂTEAU



PAIN SUPRÊME LIMITÉE

La plus grande boulangerie canadienne-française au pays.

•

Téléphone : CRescent 2108

•

C. O. BOUSQUET, Président

QUALITE SERVICE

INDEX DES ANNONCEURS

A

AICHARD & FRANCO 39
 ACME MOVING ENRG. 31
 ANDERSON & VALIQUETTE 48
 GEORGES ANDRÉ REFRIGERATION 32
 ARMAND ARCHAMBAULT 32
 RAOUL AUGER 38
 AUTOBUS SAGUENAY 42

B

LUCIEN BAILLARGEON 23
 BANQUE CANADIENNE NATIONALE 14
 BANQUE DE MONTRÉAL 39
 BANQUE PROVINCIALE
 Publicité J.-E. Huot Ltée 4
 BANQUE ROYALE DU CANADA 16
 BARNABÉ & FILS LTÉE 15
 PHILIPPE BEAUBIEN 45
 E. BEAUDOIN 22
 H. BEAUDRY 38
 BEAULAC WOODWORK 43
 MARTIAL BÉDARD 46
 WILFRID BÉDARD 4
 BEN BÉLAND 37
 CHARLES BÉLANGER 12
 EUGÈNE BÉLANGER 23
 BELL TELEPHONE
 Cockfield, Brown & Co. 16
 BELLAVANCE & FRÈRES 8
 BENOIT & MATHIEU 50
 AL. BENOIT-BENOIT 38
 BERNARDIN FRÈRES 19
 BERTHIAUME & GODIN INC. 24
 PAUL-ÉMILE BHERER 48
 J.-A.-E. BLAIS 40
 H. & L. BLANCHETTE 48
 A. BONIN 4
 ALEX BREMMER Couv. 2
 J.-H. BRETON ENRG. 44

C

CADOTTE FRÈRE 16
 CAFÉ HENRY BURGER 43
 CAFÉ MARTIN 49
 F.-G. CARDINAL & CIE 15
 CANADIAN INTERNATIONAL TRADE FAIR
 Walsh Advertising 20
 F.-X. CHARTIER ENRG. 33
 CHARTRÉ, SAMSON, BEAUVAIS 45
 MICHEL CHOUINARD LTÉE 41
 CHROME CHAIRS MFG. CO. 5
 CIE BÉDARD LTÉE 52
 CIE GRENON & FILS 43
 CIE DE PAPIER ROLLAND 11
 G.-B. CIOT 39
 CIRCLE REFRIGERATION 4
 R. CLAIROUX ENRG. 49
 J.-E. CLICHE AUTO LTÉE 40
 CLUB MOROCCO 26

C.N.R. C.P.R.

Canadian Advertising 1
 CONCRETERS LIMITED 8
 CORMIER PAPER BOX 19
 CÔTE, BOIVIN & CIE 35
 C.P.R. CO.
 McElin Advertising 2
 CRÉDIT-QUÉBEC INC. 3

D

A. DAIGNAULT 28
 GEORGES DAIGNAULT LTÉE 38
 DAoust, LALONDE & CIE 41
 LIONEL DAoust 33
 D'ARCY'S WOODWORK REGD. 31
 DELORMIER CONSTRUCTION 39
 CHS. DESJARDINS 40
 DISTILLERS
 James Fisher 30
 J.-B. DURÉ LTÉE 27
 DUNLOP TIRE & RUBBER
 Vickers & Benson 24
 DUPUIS FRÈRES 4
 J.-H. DUVAL 47

E

ENTREPRISES W.B.G. 6
 EXCELSIOR WINDOW CLEANING 41

F

LÉO FALARDEAU 32
 A. FAUSTIN LTÉE 13
 FERRONNERIE DUPONT 21
 FIDUCIAIRES DE LA CITÉ DE MTL. 40
 FONDERIE DE L'ISLET 50
 A.-C. FOREST ENRG. 25
 FORTIER GARAGE LTÉE 22
 L. FRÉDETTE 14

G

GENERAL RADIATOR & SP. 28
 PAUL GERMAIN 15
 W.-A. GERVAIS 41
 GIRARD AUTO INC. 18
 GEORGES GODIN 27
 GOODERHAM & WORTS
 F. H. Hayhurst Co. Ltd. 10
 CHS.-A. GROTHÉ 24
 HECTOR GROULX Couv. 2
 ROMÉO GUÉRIN 19
 JEAN GUIMOND 29

H

HABITANT SLIPPERS 3
 HANEY DETECTIVE AGENCY 3
 HÔTEL CHAMPLAIN 36
 HÔTEL CHICOUTIMI 36
 HÔTEL GREAT NORTHERN 21
 HÔTEL SAGUENAY 42
 HÔTEL SCOTSTOWN 42

INDEX DES ANNONCEURS

I		P	
IMPERIAL TOBACCO OF CANADA		PAGÉ & SON LIMITED	14
McKim Advertising	13	PAIN SUPRÊME	30
		PARISEAU FRÈRES	29
K		W.-H. FERRON & CIE	48
KIMBALL AUTOMOBILE	34	PHOTOGRAPHIE NATIONALE	8
		PLOMBERIE ROBERT	18
L		A. FOUFART & CIE	
LABELLE EXPRESS	45	Publicité J.-E. Huot Ltée	37
CHARLES LABERGE INDUSTRIES	47	PROVINCE DE QUÉBEC	
ROMÉO LABERGE & CIE	44	Russell T. Kelly	Couv. 3
LAURENT LAFOND	33	RÉAL PÉPIN	28
LAITERIE LAMONTAGNE	43		
LA SALLE BUILDERS SUPPLY	Couv. 2	R	
LA SAUVEGARDE	24	J.-A. RACETTE	40
LAYALLÉE, BÉDARD, LYONNAIS	38	RADIO COMMUNICATIONS EQUIPMENT	
JACQUES-J. LÉGAULT	34	& ENGINEERING LTD.	13
LE NOUVELLISTE	34	RADIO & SOUND MFG. CO.	24
LÉONARD & GIRARD	29	J.-R. ROBERT	22
J.-Z. LESSARD	31	ROMÉO ROBERT & SES FILS	25
LIDO BISCUITS LTÉE	24	ROBINSON ENRG.	18
LITTLE SHOP INC.	34		
LORD & CIE	45	S	
		SAGUENAY FURNITURE	47
M		ROBERT ST-DENIS & CIE	50
MACHINE WORKS		SOC. COOP. DE FRAIS FUNÉRAIRES	
Publicité J.-E. Huot Ltée	46	Publicité J.-E. Huot Ltée	18
MANUFACTURES DE BOÎTES		SOC. D'ADM. ET DE FIDUCIE	Couv. 2
DE ST-HYACINTHE	47	STANDARD PAPER BOX	46
MARION & MARION	29		
ANTOINE MARTEL	31	T	
GUY ET MAURICE MARTIN	18	TAIT-FAVREAU LTÉE	24
MASSE & GAUTHIER	21	L.-P. THIBAUT	8
MACDONALD TOBACCO		TOUGAS & FILS	23
Harold F. Stanfield	12	TREMBLAY & BOUCLEY	44
MEUNIER REFRIGERATION	21	LUCIEN TREMBLAY	28
MODERN PRINTING & DEC.	25	PAUL-E. TREMBLAY	49
MONGEAU & ROBERT		A. TRUDEAU	27
Publicité J.-E. Huot Ltée	6		
MONTREAL BLUE PRINT	37	V	
		J.-A. YACHON & FILS	47
N		J.-A. YAILLANCOURT	45
MAURICE NANTEL	14	LUCIEN VIAU & ASSOCIÉS	25
NATIONAL GRANIT	50	VICTORIAVILLE FURNITURE	48
NORWEGIAN WOODCRAFT	2	JOS. VINCENT	33
O		W	
JOS. OLIVIER	32	WESTERN MOVING	27
ONTARIO REFRIGERATION	Couv. 4	WOOD GUNDY CORP. LTD.	
		Thornton Purkis	11

pour
plus de
VENTES

et
plus de
PROFITS

*Annoncez
dans*

▶ la revue du monde
des affaires
canadien-français

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

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

Le Bulletin
DE LA CHAMBRE
DE COMMERCE

LE GRANIT NATIONAL LTÉE

PIONNIERS de l'industrie du GRANIT NOIR en AMÉRIQUE

MANUFACTURIERS ET EXPORTATEURS DES FAMEUX :

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

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

- SERVICE D'INGENIEUR
- AUSSI MONUMENTS DE TOUS GENRES

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

20, rue Collard — Tél. 230

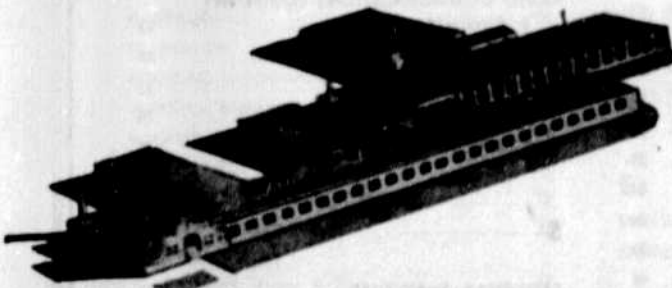
Case Postale 388

EUGÈNE ROBITAILLE,
Président

JOSEPH ROBITAILLE,
Surintendant et Vice-Président.

JULIEN-H. LEMIEUX,
Ingénieur-gérant.

En vue de répondre à la demande toujours croissante pour ses produits de haute qualité, la compagnie BEDARD Limitée a élargi considérablement ses facilités de production toujours suivant les données les plus modernes.



LA CIE BÉDARD LTÉE

L'ASSOMPTION, Qué.

Fondée en 1889 Edouard ROY, prés.



"RANGETTE"
Electrique

MACHINE À LAVER
"Roy Junior"

FOURNAISE À L'HUILE
"Roy - Thermo"

RÉFRIGÉRATEURS
"Roy"



LA FONDERIE DE L'ISLET LIMITÉE

Manufacturiers de
POÊLES • FOURNAISES • LAVEUSES



1329 Ste-Catherine, est.
Montréal.

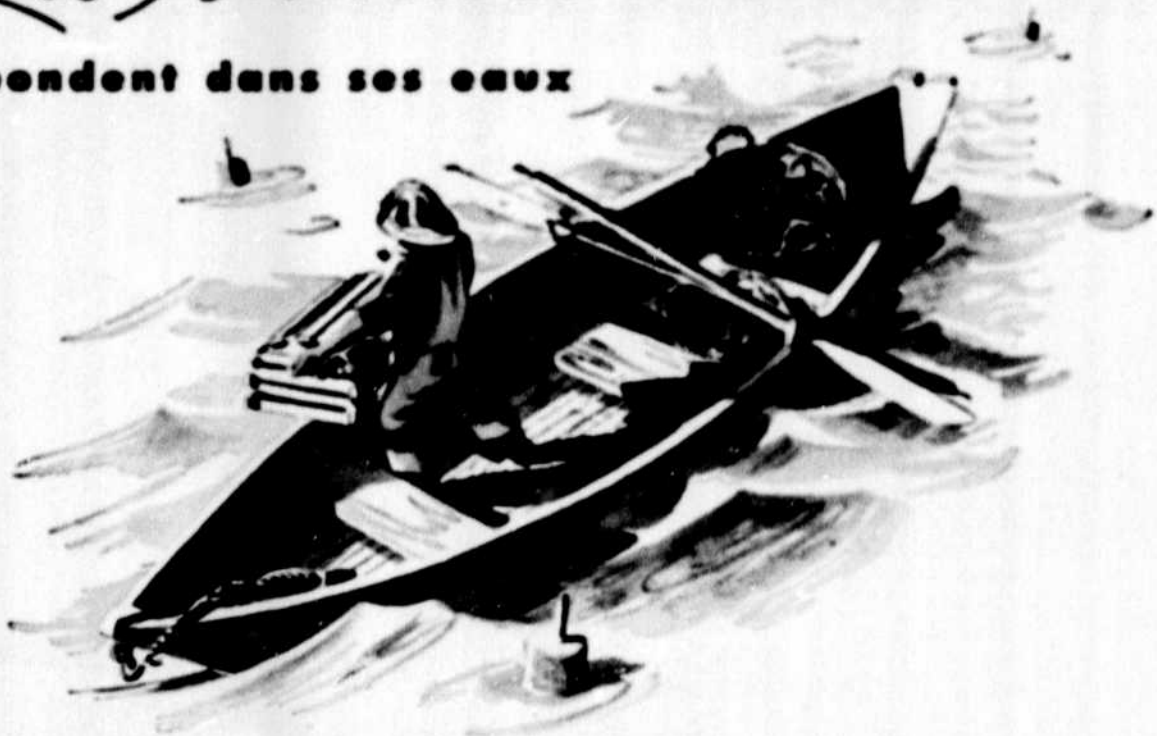
127 Du Pont
Québec.

15A Wellington, Sud.
Sherbrooke.

Bureau Chef & usine
L'ISLET STATION, P. Q.

Les Richesses de Québec

abondent dans ses eaux



LA pêche, dans les eaux du
Golfe St-Laurent, les milliers de rivières et de lacs
est l'une des grandes richesses
de notre province.

Le Gouvernement de la Province
encourage de toutes ses forces

le développement
de cette industrie.



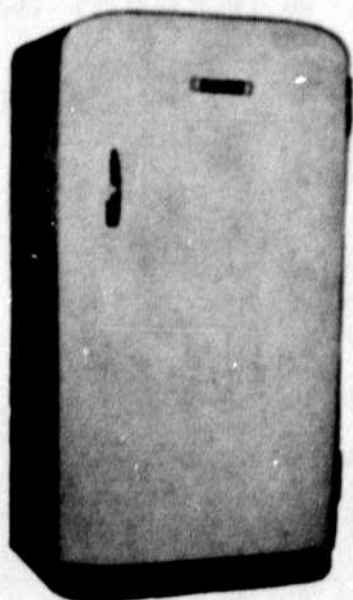
Publié par l'Office Provincial de Publicité

LA PROVINCE DE Québec

Représentants demandés!

Nous demandons des représentants
pour la vente du réfrigérateur

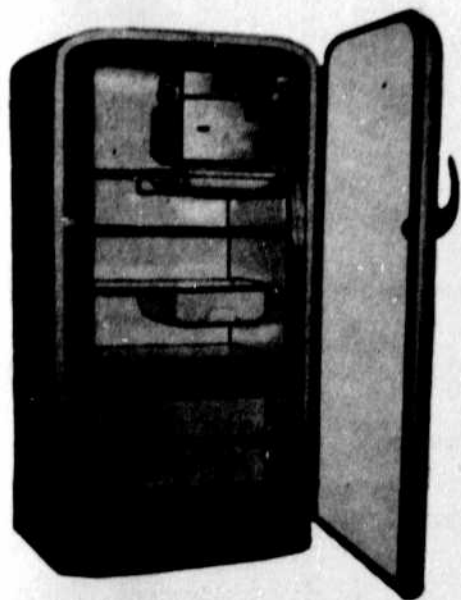
"Presto Coldmaster"



CARACTÉRISTIQUES

	Modèle 825	Modèle 725
Hauteur	59 $\frac{1}{4}$ po.	55 po.
Largeur	31 $\frac{3}{4}$ po.	28 po.
Profondeur	22 po.	22 po.
Prix du vendeur	\$285	\$269
Prix au détail	\$379	\$349

PRIX F.O.B. MONTRÉAL



DÉTAILS

- Intérieur fini en porcelaine blanche
- Plats en plastique pour fruits et légumes
- Un plat à viande
- Une tablette en plastique
- Deux compartiments métalliques — 42 cubes à glace
- Trois autres tablettes
- Isolation "Fibreglas" blanche
- Moteur de $\frac{1}{8}$ H.P.
- Contrôle automatique
- Lumière à l'intérieur
- Unités scellées "Tecumseh" silencieuses — à l'épreuve de la poussière — sans huilage
- Garantie de 5 ans.

COMMANDES

L'on requiert un dépôt de 10% avec chaque commande, devant être adressé sous forme de chèque visé, traite de banque ou bon de poste. Le solde est exigible C.O.D. (comptant sur livraison), ou S.D.B.L. (par traite de banque ou bon de poste). Les frais d'emballage de \$5.00 seront remboursés sur la marchandise retournée à Montréal F.O.B., en bon état.

ONTARIO REFRIGERATION REG'D.

857 est, Ontario — Montréal, Qué.

FA. 1072

