

Vol. XIX

Numéro 16

LES AFFAIRES

Mai 1948

20c.

QUEBEC, P. Q.

L'initiative des deux frères Champoux	« Le Soleil »	1
La personnalité de l'homme d'affaires	Louis-A. Belisle	6
Où va le système économique américain?	« Notre Temps »	12
Les notions de service et la compétence en affaires	L.-A. Belisle	16
Le poisson canadien en Afrique-Sud	« Commerce Extérieur »	24
Quelques principes modernes d'organisation	Louis-A. Belisle	28
Le succès des Juifs	« Le Clairon »	34
Devant la montagne universitaire	« Le Quartier Latin »	36
Le signal de la baisse des prix	Louis-A. Belisle	41
Coordination, planning et taylorisme	Louis-A. Belisle	49
Activités printanières	M. le Curé J.-H.-Donat Picotte	55
Nous devons nous documenter sur l'économie politique	Louis-A. Belisle	59
Le commerce et les prix	Lettre mensuelle de la B.C.C. . .	63

La bibliothèque des COLLETS BLANCS

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

DOCUMENTATION SURE. PRATIQUE, ACCESSIBLE à TOUS.

- ORGANISATION et FINANCEMENT Prix franco:
des ENTREPRISES — Belisle. — Broché \$1.60; cartonné
des ENTREPRISES — Belisle Cartonné \$2.10
Formation des compagnies et sociétés, capitalisation, incorporation, finance au jour le jour, etc. 285 pages.
- La PSYCHOLOGIE APPLIQUEE
aux AFFAIRES — Girardet Cartonné \$2.10
Applications éminemment pratiques de cette science à la Vente, à la sélection du personnel et des associés, à l'amélioration de soi-même, etc. 266 pages.
- La VENTE au COMPTOIR — Belisle Broché \$1.10
Manuel pratique des commis de magasin, vendeurs, sollicitateurs et chefs de personnel. 225 pages.
- CREDITS et RECOUVREMENTS — Belisle. Cartonné \$2.10
Nouvelle édition, augmentée de plusieurs pages, d'un manuel absolument nécessaire à la bonne administration d'un service de crédit et recouvrements. Plusieurs procédés, trucs et lettres de "collection"; Loi Lacombe; etc., etc., 280 pages.
- Le FRANÇAIS des AFFAIRES — Belisle (Relié) \$1.10
Vade-mecum des sténo-dactylos et préposés à la correspondance: rédaction, disposition, débuts et finales de lettres; abréviations, etc. 288 pages

Commandez ces ouvrages chez votre libraire ou directement de:
LA SEMAINE COMMERCIALE — C.P. 100, Station "B", Québec, P.Q.

Voici le livre attendu par tous les

MAITRES-APPRENTIS PLOMBIERS



HYGIÈNE et PLOMBERIE \$3.10 FRANCO

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

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

Les AFFAIRES

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

Revue fondée en 1928
Publiée à Québec

MAI 1948

Vol. XX, No 5
242ème Livraison

L'initiative des deux frères Champoux

Par Léa Pétrin

Condensé du « Soleil », (Québec)

L'EXPANSION industrielle qui a salué la fin de la guerre à Québec, s'est manifestée sous les formes les plus variées et les plus agressives, et l'initiative de nos hommes d'affaires a, selon ce qui ressort de quelques-unes des entreprises établies, aiguillonné les esprits progressifs vers des possibilités qui signifieraient une prospérité formidable et rayonnante pour notre section de province. L'entreprise des frères Paul et Jean Champoux, la Cie d'Outillage et Transport Ltée, à la Pointe-aux-Lièvres, est l'une de ces dernières. Elle ne date que de

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

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

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

quelques mois, un an à peine, mais déjà de par son caractère même, et grâce à l'excellente réputation de ses fondateurs et à une adroite publicité, elle a passé avec succès l'étape de l'expérimentation.

Cette compagnie manufacturière produit spécialement dans ses usines la souffleuse à neige « Cyclone », de dimensions moyennes, et montée sur un tracteur, destinée au déblaiement des rues des villes aussi bien que des routes rurales. Le plan en a été conçu au sein même du personnel. Ses usines sont aussi équipées pour la fabrication des accessoires de camions, en un mot, de la plus petite pièce de mécanisme et de carrosserie à l'assemblage complet de voitures de transport.

Les frères Champoux avaient déjà commencé la fabrication de cette souffleuse dans leur garage de la rue Dorchester, leur premier champ d'activité, et entrevoyant de grandes possibilités pour une vaste manufacture de ce genre (il n'y a qu'une autre maison au Canada qui produit la souffleuse à neige), ils commencèrent la construction d'une

usine ultra-moderne sur un emplacement de cette presque île que forme la rivière St-Charles et qu'on nomme la Pointe-aux-Lièvres.

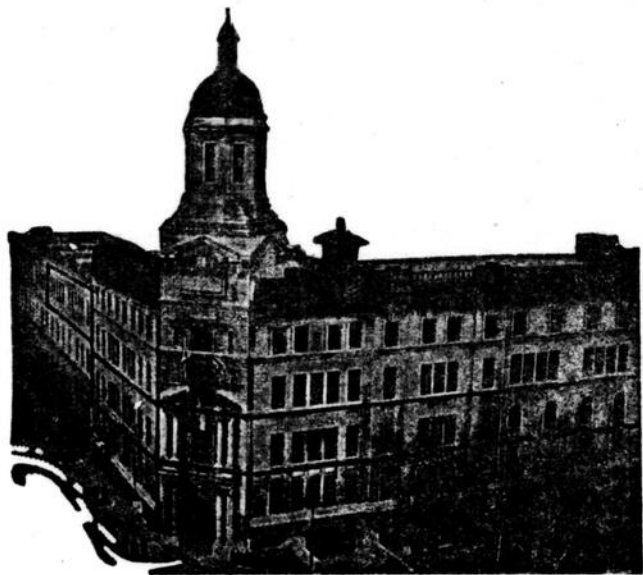
« Cette décision, déclarent les frères Champoux, avec l'optimisme et l'enthousiasme qui les caractérisent, a été prise et mise à exécution sur une idée et la confiance en la réussite. Dans notre garage, à 25 rue Dorchester, notre gérant des ventes, M. Gilles Gignac, autrefois mécanicien spécialisé, avait conçu le plan d'une souffleuse adaptée au tracteur Ford, dont nous avons l'agence, une souffleuse qui répondrait à tous les besoins des services de voirie d'hiver. La première fut montée dans ces ateliers, puis perfectionnée durant trois ans d'expérimentation avant d'être portée à l'approbation des acheteurs éventuels. L'idée fut acceptée d'emblée. »

La construction de l'usine a donc commencé immédiatement. C'était en avril 1946. Elle était achevée en janvier de l'année suivante. Une centaine d'experts-mécaniciens ont été embauchés, et, durant les premiers mois, un petit nombre de souf,

feuses furent fabriquées. Les demandes depuis, s'accumulent. La petite souffeuse avait été acceptée aussi bien des contracteurs de voirie urbaine que des petites municipalités, pour lesquelles l'achat des grosses machines dispendieuses, jusqu'alors seules sur le marché, aurait été

au-dessus de leurs besoins. L'étape toujours incertaine et pénible des débuts était traversée avec honneur.

Si toute l'affaire, qui a été entreprise avec une petite dose de témérité, a réussi, il n'en faudrait pas attribuer la cause uniquement à la chance. Les frères



Ecole de Commerce de l'Université Laval

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

2, RUE COOK, QUEBEC

Téléphone: 4-4965

Champoux sont des industriels accomplis, et l'organisation a été faite de mains de maîtres. Ils sont connus à Québec, depuis 1932, comme propriétaires du garage Laurentide Automobiles Inc., à 25 rue Dorchester, une entreprise, qui, si l'on considère aujourd'hui son excellente situation financière, a dû exiger le déploiement d'une activité peu commune.

Paul et Jean Champoux s'étaient occupés d'industrie forestière à Campbellton à la fin de hautes études poursuivies respectivement à l'Université d'Ottawa et au Séminaire de Montréal. M. Paul fut le premier à venir s'installer à Québec, en 1929, pour y continuer le commerce de bois, toujours en société avec son frère Jean, qui vint l'y rejoindre un an plus tard. En 1932, tous deux prirent l'agence de la Ford Motor Company of Canada Ltd., qu'ils incorporèrent sous la raison sociale «Laurentide Automobiles Inc.» et en devinrent respectivement président et vice-président.

Cette association des deux frères qui date de la fin de leurs études a été le commencement

d'une carrière longue et féconde poursuivie à deux, aussi agressifs l'un que l'autre, ayant les mêmes ambitions, la même dédaigneuse ignorance des difficultés et le même enthousiasme à se lancer dans des affaires hardies.

Le premier toit de la Laurentide Automobiles Inc., était une construction inachevée, ouverte aux quatre vents, au numéro 42, de la rue Dorchester. Outre cet inconvénient, on était en pleine crise, et le capital des deux jeunes hommes fondait vite dans l'organisation et l'enveloppe hebdomadaire distribuée à la poignée de mécaniciens. Il y travaillèrent trois ans avant que l'affaire prenne l'essor désiré, mais, quoiqu'ils aient, d'année en année, augmenté le nombre et amélioré la qualité de leurs entreprises, une sage administration a permis le fonctionnement régulier et indépendant de chacune d'elles.

Le nouvel immeuble, à 25 rue Dorchester, a été acquis en mai 1936. Ces deux locaux, qui furent toujours affectés à la réparation et la vente des pièces de rechange d'automobiles, fu-

restent toujours connus sous le nom «Laurentide Automobiles Inc.» d'après l'organisation originale.

Toutefois, depuis 1946, Laurentides Automobiles Inc., se compose de deux sections: commerciale et industrielle. La section commerciale comprend ce qui était, jusqu'ici, le commerce de Laurentide Automobiles Inc., alors que la section industrielle s'occupe de la fabrication de souffleuses à neige, bouilloires, plates-formes, etc., ainsi que différents équipements de transport, dont la distribution est confiée à la Cie d'Outillage et Transport Ltée.

Dans l'organisation de toutes leurs entreprises, Messieurs Paul et Jean Champoux n'ont rien négligé à la question «personnel». Dans la Cie d'Outillage et Transport Ltée, particulièrement, la plus récente de toutes, le plan moderne de la construction a prévu l'aménagement de bureaux, que l'on peut, sans exagération, dire luxueux, tout en acajou, éclairés de lumières

indirectes, ainsi que d'un café-téria où le personnel, qui se chiffre maintenant à plus de cent quarante, usine et bureau, peut prendre le repas du midi et passer les deux périodes quotidiennes de repos allouées, pendant lesquelles on leur sert le thé. La compagnie, de plus, fournit une chopine de lait par jour aux membres de son personnel.

Messieurs Paul et Jean Champoux se sont entourés, dans l'administration de la Laurentide Automobiles Inc., section commerciale et section industrielle, d'hommes de confiance, entre autres, monsieur J.-Aimé Bouquet, secrétaire et contrôleur, M. Émile Denis, surintendant du garage, à 42 rue Dorchester, M. J.-B. Emond, surintendant du département des pièces à 25 rue Dorchester, M. Paul-H. Falardeau, en charge du personnel et du prix de revient à la section industrielle, M. Jean Doré, surintendant de la production, et M. Gilles Gignac, à qui revient l'initiative de la fabrication des souffleuses à neige, comme gérant des ventes.

La personnalité de l'homme d'affaires

QU'EST-CE donc que la personnalité ?

Tout un volume ne suffirait pas à en donner une définition conforme aux données modernes de la psychologie. Mais, en langage ordinaire, on peut dire que c'est ce qui vous distingue d'un autre. Votre personnalité, c'est la totalité de vous-même. C'est la somme de vos qualités et de vos défauts.

Pour un homme d'affaires, la personnalité, c'est ce qui, sur sa personne, dans ses manières et dans son langage, contribue à lui donner du prestige au cours d'une entrevue. C'est ce qui, dans ses relations commerciales, établit et maintient sa réputation.

La personnalité, c'est le caractère, en un mot — mais le caractère qui fait sa marque, qui fait une marque, une impression favorable. Clémenceau disait : "Pour avoir du caractère, il faut qu'il soit mauvais". C'est faux à mon sens. Clémenceau voulait par là excuser le sien... Le Caractère (avec un C majuscule), c'est précisément le contraire de ce qui rend un homme difficile à supporter. C'est ce qui rend faciles les relations d'affaires tout en favorisant les transactions difficiles. Le caractère c'est la maîtrise de soi. C'est ce qui fait accomplir même les choses désagréables parce qu'elles doivent être accomplies. Ne l'ou-

blions pas — l'un des secrets du succès c'est d'avoir pris tôt dans la vie l'habitude de faire, en temps voulu et de la manière voulue, ce que les "bons à rien" n'aiment pas à faire. Avoir du caractère, c'est être disposé à faire des sacrifices pour le bien général. C'est aussi savoir coopérer — c'est posséder l'esprit d'équipe et s'élever au-dessus de tout sentiment vulgaire en évitant la mesquinerie intellectuelle. Avoir du caractère, c'est être discret. Le caractère qui se manifeste par la discrétion annonce un homme maître de ses moyens — un homme qui sait dominer les sentiments de vanité ou de morgue qui poussent les esprits incultes ou faibles à étaler leur importance et à chanter leurs exploits.

Je pourrais continuer sur ce ton. Qu'il me suffise de dire qu'à mon sens, le caractère est la marque de l'âge adulte — c'est un signe de maturité et aussi de vertu, car il favorise la pratique du civisme le meilleur.

Mais si une personnalité frappante et un caractère bien trempé constituent d'importants atouts dans la poursuite du succès, il ne faut pas croire que ce soit là l'unique clé qui en ouvre la porte.

"Assurément, me direz-vous, les pionniers du commerce et de l'industrie, au Canada français, étaient des hommes de caractère, des personnalités remarquables. Songez aux J.-B. Renaud, aux Paquet, aux Laliberté, aux Forget, et à tant d'autres que l'on pourrait citer". Ces hommes, en effet, ont réussi par la force de leur caractère et de leur personnalité. Mais, à la

plupart, il manquait un atout de plus qui a fait le succès des maisons anglo-canadiennes et qui a assuré leur continuité: cet atout, qui est la facilité de s'instruire de la technique des affaires, nous l'avons à notre disposition.

Les autodidactes du monde des affaires ont pu réussir grâce à leur sens aigu de l'observation, à une intuition de génie parfois, à des expériences qui leur ont coûté du temps et de l'argent. Mais, dépourvus des moyens de transmettre à leurs successeurs leur précieuse expérience, ils n'ont pu, trop souvent assurer à leurs entreprises la survie qu'ils auraient souhaitée.

Pendant que les grandes entreprises anglo-saxonnes prenaient les proportions de trusts, de monopoles, et qu'elles étayaient leurs gains sur des consolidations, les nôtres restaient modestes, individualistes, isolées et souvent périllicitaient après avoir connu de brillantes années.

On le voit, il a manqué dans tout notre système économique — et je parle toujours ici du point de vue strictement canadien français — il a manqué un agent de liaison, un ciment, pourrait-on dire, capable de consolider nos gains à mesure.

Cet agent de liaison c'est l'école formatrice de compétences en affaires. C'est l'école qui assure les connaissances théoriques d'abord, techniques et pratiques ensuite; qui procure des connaissances générales, mais aussi des connaissances spécialisées; qui consolide les théories échaffaudées par les penseurs et leur trouve

des applications dans la vie pratique. C'est l'École capable de former des successeurs aux pionniers de certains domaines des affaires, capable aussi d'intégrer à la place des pratiques routinières des pratiques plus scientifiques, mieux coordonnées, aux horizons plus vastes, et aussi, plus rémunératrices.

C'est l'École qui écarte les préjugés en y substituant des connaissances exactes et en expliquant les divers phénomènes de l'économie, tout en popularisant les pratiques efficaces. L'école est la dispensatrice des connaissances. Dans le passé, elle a failli à son devoir envers le commerce et l'industrie. Depuis vingt ans, un immense travail a été accompli et il se continue vigoureusement. Cet effort tend à corriger les erreurs du passé en ce sens qu'il prépare une élite aux véritables fonctions des affaires modernes.

Liste des débiteurs inscrits sous la

LOI LACOMBE

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

EDITION du 1er NOVEMBRE 1946

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

PRIX \$1.00 (franco)

En vente seulement à:

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

Et ces fonctions ne doivent pas se limiter à un rôle passif, à un rôle qui, même dans les entreprises indépendantes, offre une trop grande ressemblance avec le fonctionnarisme. Les fonctions véritables des affaires modernes sont actives — je dirai même agressives. Ce ne sont pas les affaires qui viennent aux hommes, mais les hommes qui doivent aller chercher les affaires, les créer, voir à combler les vides de l'économie, en un mot se tenir constamment en alerte. L'homme d'affaires véritable doit prendre l'initiative des opérations. Les grands succès modernes de l'Éclairage électrique, de la radio, du phonographe et de ses à-côtés, de l'automobile et de l'avion en demeurent de frappants exemples.

Je passe sous silence les grandes réalisations financières, toujours discrètes — et de plus en plus discrètes à cause des regards inquisiteurs de l'Impôt — mais qui, dans le passé, ont puissamment contribué à l'édification des monopoles — dont la stature nous effraie — et à plusieurs fortunes personnelles chez les voisins d'outre quarante-cinquième. La carrière de financier, qui met en relief plus que toute autre peut-être la personnalité, est trop délaissée par les nôtres. Cela tient peut-être à ce qu'elle cadre peu avec notre conservatisme traditionnel, mais pour qu'un pays puisse avancer sur la voie du progrès économique, il lui faut quelques hommes audacieux, capables de prendre un risque raisonné, et en mesure de mobiliser de vastes sommes de capitaux.

L'un des facteurs de notre avancement économique est de susciter dans le monde des affaires canadien-français de fortes personnalités. C'est la somme de ces personnalités qui fera la force de notre groupe en tant qu'il s'intéressera à prendre possession du rôle qui lui revient sur ce continent. Et ce rôle ne saurait se trouver ailleurs que dans l'acquisition des pleins moyens dont disposent actuellement ceux qui nous entourent.

A ce point de vue — celui des acquisitions — nous avons encore beaucoup à faire. Mais des institutions comme l'École Universitaire de Commerce nous y conduiront très rapidement.

En effet, quand on parle d'acquisitions, il est tout naturel qu'il s'agisse de l'accroissement de notre bagage intellectuel afin que nous puissions être à la hauteur de la situation.

Le cerveau humain représente un formidable potentiel, mais à la condition que ses énergies soient bien dirigées. L'effort cérébral ne porte des fruits qu'en autant qu'il est appliqué aux actes qui en valent la peine. C'est au choix de ces actes, c'est à l'application rationnelle de notre effort que tend la formation universitaire du commerce — que tend, en fait, toute recherche d'une documentation qui aide à mieux accomplir les tâches qui nous incombent.

—Louis-A. BELISLE.

(Extrait d'une conférence prononcée devant la Chambre de Commerce des Jeunes, le 24 mars 1948).

Où va le système économique américain?

Extrait de « Notre Temps », (Montréal)

Par Jean-Thomas Larochelle

QU'advient-il de la nouvelle puissance économique américaine, si la guerre ne vient pas dérouter toute autre prévision et remettre de nouveau le sort matériel de centaines de millions d'hommes aux mains de quelques milliers d'industriels ingénieurs? Aux yeux de la masse des Américains et du plus grand nombre des Canadiens, ce sont surtout des événements politiques qui doivent marquer l'année 1948: les préparatifs de l'élection de novembre prochain, le choix des candidats à la présidence, leurs succès relatifs et enfin la campagne électorale détourneront évidemment l'attention du plus grand nombre des problèmes d'ordre strictement économique. On ramènera presque tout à une question de politique extérieure, de politique internationale de subventions aux pays menacés

par le communisme, mais ces préoccupations domineront l'esprit des hommes politiques d'autant plus aisément qu'elles correspondent à n'en pas douter aux conditions du progrès industriel des États-Unis.

Cela ne signifie pas, il va sans dire, que nous ne voyons que valeurs économiques en jeu dans le conflit d'influence russo-américain, mais il ne fait guère de doute que les géants du capitalisme américain sont assez prévoyants pour chercher à prévenir chez eux une crise qui entraînerait probablement une révolution économique aux États-Unis et peut-être l'effondrement de leur puissance. Or, le moyen qui leur paraît le plus sûr de retarder indéfiniment pareille échéance est de prendre le plus d'initiatives possibles sur tous les continents, d'utiliser leur génie inventif et leurs ressour-

ces financières et techniques au maximum, de redresser l'Europe au plus tôt et de se tourner ensuite vers l'Asie.

L'aventure comporte évidemment des risques certains, mais aucun qui soit comparable à celui d'une crise grave et d'un revirement soudain de l'opinion américaine. Tandis que les avantages immédiats d'une telle politique sont multiples: maintien de la production américaine et de l'embauchage au plus haut niveau pour de longues années, accroissement de la puissance industrielle des Etats-Unis mêmes et des pays qui auront accepté leur coopération économique, mainmise sur d'importantes sources de matières premières, utilisation à l'étranger (en Chine et au Japon surtout) de main-

d'œuvre à bon marché, infiltration politique sujette à variations, mais d'autant plus pressante que la menace communiste s'étend à l'Asie comme à l'Europe.

Il reste évidemment que dans tous les pays industriels non dominés par la Russie, la lutte aux communistes ne devra pas se limiter à des discours ou à des interdictions mais bien se livrer sur tous les terrains à commencer par l'enseignement religieux, l'amélioration des conditions sociales et la réforme progressive du capitalisme.

Si souple et puissant que paraisse le système économique américain, il n'en est pas moins d'une rigidité que la guerre a grandement accentuée. Si l'on tient compte qu'en 1940 huit

Marion & Marion

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



Raymond-A. ROBIC

J.-Alfred BASTIEN

Montréal

groupes d'intérêts détenaient à eux seuls 30% du capital de l'ensemble des compagnies américaines, on ne peut s'étonner outre mesure que «les 100 plus importantes sociétés du pays se soient vu attribuer les 2-3 des contrats de guerre représentant une valeur de 117 milliards de dollars» et on croira facilement que «les 33 plus puissantes ont obtenu 51% des contrats», soit pour quelque 88 milliards. Grâce à ces contrats, les principaux groupes financiers ont encore accru considérablement leur puissance relative: ils ont augmenté leurs réserves, ils ont éliminé ou absorbé plusieurs concurrents, ils ont acquis à bon compte des installations nouvelles pour l'après-guerre et ils ont «profité des recherches effectuées dans le domaine industriel pendant les hostilités», recherches subventionnées par l'État jusqu'à concurrence d'un milliard.

Pareille concentration des instruments de productions offre évidemment de sérieux dangers, tant au point de vue strictement économique que sous l'angle de la politique intérieure. Jusqu'ici, les besoins des mar-

chés extérieurs et intérieurs et les immenses crédits destinés à l'aviation, à la marine et à l'armée ont permis de maintenir la production globale à un niveau à peine moins élevé qu'en temps de guerre, mais cette situation ne peut durer indéfiniment.

Des observateurs étrangers s'en inquiètent. D'après l'un d'eux, Jacques Lauferque, rien ne permet de penser qu'une crise de structure (identique à celle de 1929) n'aura pas lieu d'ici cinq à huit ans. On a déjà parlé, voici une quinzaine d'années, de la «crise du capitalisme américain». Le capitalisme américain est sorti de la crise et de la guerre plus puissant et plus «libéral» que jamais — mais aussi plus vulnérable en cas de nouvelle crise. Or l'enjeu est d'importance, non seulement économique, mais politique. Une crise nouvelle signifierait la faillite, complète cette fois-ci, du capitalisme. Et si, à cette époque, se poursuit toujours la «guerre froide» à laquelle nous assistons en ce moment entre les deux super-puissances, elle pourrait se terminer, avec une

crise économique aux États-Unis, par une victoire de la Russie soviétique». (*La Table Ronde*, n° 1, janvier 1948, Paris).

Appuyé sur des observations qui paraissent justes et judicieuses, l'avertissement est d'importance, Il correspond d'ailleurs à un sentiment d'inquiétude que beaucoup d'Américains se dissimulent de moins en moins, mais qu'ils ne songent guère ou se sentent impuissants à trans-

former en réformes concrètes.

Le Canada, intimement lié à la vie économique des États-Unis, voire à la structure même de leur économie, ne peut se désintéresser du problème. Si au moins il songeait à prêcher d'exemple au lieu de livrer ses principales ressources en fer, en nickel, en cuivre, en pétrole, en chutes d'eau, aux groupes financiers mêmes qui asservissent déjà l'économie des États-Unis

- * -

LES ESCLAVES MECANIQUES

Un homme fournit en 300 jours de travail de 8 heures, l'équivalent mécanique de 150,000 calories; apportée par des machines, cette unité correspond à environ 172 kilowatts-heures. C'est la valeur d'un «esclave mécanique».

En 1938, aux États-Unis, on disposait de 55; et en 1946 de 81 «esclaves mécaniques» par habitant. En Grande-Bretagne, chaque habitant dispose de 39; en France, il y en avait 15 en 1938, et seulement 9 en 1936.

Ca veut dire qu'aux États-Unis la valeur du travail de l'homme est multipliée par 81; en Grande-Bretagne, par 39, etc.

Ces esclaves mécaniques produisent, c'est force majeure, des sans-travail...; et des sans travail, ce sont des crève-faim... Ou bien, il faut que l'économie s'ajuste à ce facteur nouveau. C'est peut-être ce qu'elle est en train de faire en bouleversant le monde entier... — *La Gazette des campagnes*.

Les notions de service et la compétence en affaires

IL existe chez nous un préjugé tenace qui a fait un tort immense à notre avancement économique. C'est celui qui voudrait que les affaires soient incompatibles avec la religion. On en est encore, en certains milieux, à considérer un homme d'affaires comme un chevalier d'industrie. Et l'on s'en tient à englober tous les hommes d'affaires dans la même catégorie. Il est temps que ce préjugé disparaisse.

Je veux bien admettre qu'à leur origine, le commerce et l'industrie ont été pratiqués par des hommes sans doute plus épris d'argent que de charité. Mais les choses ont bien évolué depuis seulement une génération. D'ailleurs, ceux qui ont mis la piastre au-dessus du service ont vite été éliminés — et ils le sont encore de nos jours. Certains esprits très fiers — ou n'étaient-ils pas plutôt mal éclairés — refusaient naïvement de se plier pour ramasser une piastre. Le fait de ramasser une piastre pour l'employer à des futilités est sans doute une atteinte à la fierté de quelques-uns. Mais la conception moderne des affaires est toute différente. Celui qui, de nos jours, pousse l'audace jusqu'à vouloir s'y enrichir, doit tout d'abord assimiler la notion essentielle du SERVICE. Il se penche, mais pour servir — et non pas pour assouvir sa soif égoïste d'argent. Les grandes réalisations du monde moder-

ne des affaires sont toutes basées sur l'amélioration — sous un aspect ou sous un autre — du sort d'une portion ou une autre de l'humanité.

Faire des affaires, ce n'est pas commettre un hold-up. Pourtant trop de gens s'en tiennent à cette conception du monde des affaires et s'imaginent qu'un bénéfice est synonyme d'extortion, qu'un capital ne peut s'acquérir qu'au moyen de procédés frauduleux et que toute richesse visible est le produit d'un tour de passe-passe.

Ceux qui ignorent tout de ce que l'on a appelé l'ascétisme des affaires ne peuvent concevoir qu'en y mettant de l'énergie, du travail, de la patience surtout, et beaucoup d'organisation, il soit possible à un groupe d'hommes d'accumuler, disons, un million en valeur au cours d'une carrière activement remplie. Ces mêmes gens s'imaginent aussi qu'une valeur d'un million est toujours palpable, toujours un actif immédiatement réalisable. Les hommes d'affaires savent fort bien que les piles de dollars ne se voient guère que le jour de la paie dans leur bureau...

En somme, les notions actuelles que nous devons avoir de la vie des affaires, c'est que loin de constituer un fardeau pour la société, elle favorise le plein épanouissement de celle-ci. Les hommes d'affaires et les maisons qu'ils dirigent n'ont rien de parasitaire. La vie des affaires, peut-on conclure, est essentielle à la civilisation moderne, et elle n'offre rien qui puisse ve-

nir en conflit avec la pratique d'un christianisme sain, éclairé et dont l'essence est la charité.

En se défaisant du préjugé contraire, en éclairant le grand public sur ce rôle civique des affaires, on contribuera, j'en ai la conviction, à mieux faire comprendre la portée vitale qu'il y a pour nous, Canadiens-français, de nous intéresser à l'économique, et nous susciterons des vocations d'hommes d'affaires à un moment où nous en avons grandement besoin.

Un mot maintenant de la compétence. Elle découle des connaissances spécialisées. C'est la connaissance exacte des faits précis. C'est le savoir-faire. C'est la capacité de pouvoir mettre en application sur un cas en particulier des connaissances générales et de se tirer d'affaires en évitant les embûches qui guettent les non-avertis.

La compétence fait voir les occasions là où l'incompétence ne trouve que bagatelle. Elle amorce de ce fait les initiatives parce qu'elle éloigne la crainte de nos actes. Quelqu'un qui pénètre le soir dans un lieu non éclairé qu'il ne connaît pas est nécessairement en proie à la crainte. Il avance à tâtons, lentement, prudemment, afin de ne pas se heurter sur les obstacles ou tomber dans une trappe. Mais quand vous entrez chez vous, fusse le soir et sans lumière, vos mouvements sont plus dégagés parce que vous connaissez les lieux, parce que chaque détail de chaque pièce vous est connu, parce qu'enfin vous êtes familier

avec tout ce qui pourrait vous faire trébucher et tomber.

Dans le domaine de notre avancement économique, nous pourrons nous élever au-dessus de la médiocrité satisfaite le jour où nous posséderons la compétence basée sur ce que la technique moderne des affaires a encore pu trouver de mieux. Ce jour-là nous pourrons traiter d'égal à égal avec nos concurrents et nos voisins anglo-canadiens, parce que ce jour-là nous aurons pu apprendre tout ce qu'ils savent déjà et un peu plus. Ce jour-là, également, nous aurons appris à faire fructifier nos ressources, parce que nous aurons nous-mêmes trouvé le tour d'exploiter nos propres richesses naturelles en utilisant nos propres capitaux à cette fin. Ce jour-là également, nous pourrons nous sentir chez nous sur tous les marchés des deux Amériques et même du reste du monde, parce que la qualité de nos produits et leur prix en auront accru prodigieusement la demande. Enfin, ce jour-là, nous n'aurons

Tél. 2-8439

ALPHONSE PAQUIN, Enrg.

Cuir, Fournitures pour
Selliers et Cordonniers

27-29, rue St-Pierre.

Québec

pas seulement à offrir des produits bruts ou semi-finis qui nous reviennent après avoir fait la moitié du tour du monde: nous pourrons satisfaire nos propres besoins dans ce que nous devons actuellement importer.

Cela ne signifie pas nécessairement que nous serons indépendants de nos voisins et des autres pays. Il y a beaucoup de choses que nous pouvons produire à meilleur marché qu'eux et que nous importons, mais il y en a peut-être encore plus que nous ne pourrons jamais produire à meilleur compte parce que nous n'en possédons pas les matières premières, ou encore parce que notre capacité de production se trouvera restreinte par des brevets, par l'insuffisance des débouchés ou la concurrence.

Il n'en reste pas moins vrai qu'avant de craindre l'encombrement des marchés dans une foule de domaines qui ont été négligés jusqu'ici, nous avons encore immensément à faire. Notre avancement économique repose d'abord sur la satisfaction de nos propres besoins. Ces besoins il nous faut les connaître. Il nous faut aussi connaître de quelle façon ils peuvent être comblés mieux qu'actuellement, c'est-à-dire au moyen d'un produit meilleur, plus attrayant et meilleur marché. C'est dire que notre compétence dans le domaine technique doit nous amener au point où en sont rendus nos concurrents d'abord, pour ensuite nous permettre de les dépasser.

Certes, une telle réalisation ne saurait s'accomplir du jour au lendemain et, surtout, elle ne saurait s'ac-

complir sans lutte. Lutte d'abord avec nos propres préjugés. Lutte ensuite avec les concurrents qui exploitent déjà les filons les plus riches de notre consommation. Lutte surtout avec les influences qui, d'un trait de plume, peuvent réduire à l'impuissance les initiatives les plus fondées. Il faut donc que notre compétence ne se contente pas seulement de sa spécialité; elle doit être dynamique et cohérente, sous peine de s'acheminer vers le néant.

Et le ciment qui assurera à notre compétence la cohésion voulue c'est l'ORGANISATION.

L'organisation est le levier que la technique moderne place entre nos mains. C'est un levier dont la puissance s'accroît en raison directe de nos connaissances et de notre compétence. C'est un levier que doivent savoir manier les chefs parce qu'il multiplie leur force.

L'organisation moderne repose sur des principes scientifiquement établis. Elle s'applique aussi bien aux organismes politiques qu'aux syndicats ouvriers, aux équipes de travailleurs, à l'administration d'une entreprise ou à une campagne de publicité. Je suis sûr que chacun de vous pourrait citer des faits qui prouvent la valeur d'une bonne organisation. Car une organisation peut être bonne ou mauvaise et donner, par conséquent, des résultats correspondants.

Qu'il me suffise, en terminant, de souligner que nous sommes nettement déficients sous ce rapport. L'organisation comporte des éléments qui sont tout

l'opposé de l'individualisme et ces éléments sont, entre autres : la coopération, la répartition du travail entre les plus aptes, la coordination des forces dont on dispose, le travail efficient — c'est-à-dire qui produit le maximum d'unités, d'une qualité maximum, dans le plus court temps possible et avec un minimum d'efforts.

Ce sont là des facteurs auxquels nous commençons à peine à nous éveiller, mais ce sont, avec tous ceux que j'ai mentionnés depuis le début, des facteurs essentiels à notre avancement économique.

Je n'ai pas tout dit — tant s'en faut — sur ce qui favorisera cet avancement économique. Je n'ai pas parlé de la politique et du rôle qu'elle pourrait jouer afin de nous assurer une place plus brillante. Il y aurait beaucoup à dire sur ce sujet.

Je n'ai pas parlé non plus — si ce n'est par incidence — d'une vertu qui manque à trop de jeunes gens dont l'ambition est de réussir en affaires : LA PATIENCE. C'est aussi un facteur qui nous aidera à faire un pas de plus sur le chemin du progrès économique. Et que dire de nos moyens de documentation, de nos connaissances des procédés modernes de distribution, du problème de l'éducation primaire supérieure, de la culture de l'esprit pratique, etc? J'ai voulu toucher simplement quelques aspects des problèmes qui entravent notre progrès dans le domaine des affaires en général. La discussion de ces problèmes aurait pu

s'étendre davantage, mais je laisse au Forum de soulever les points qu'à dessein et un peu également faute de temps à ma disposition je n'ai pas suffisamment développés. — **Louis-A. BELISLE.**

(Deuxième partie d'une conférence prononcée devant la Chambre de Commerce des Jeunes le 24 mars 1948.)

La vie n'est pas si courte qu'on ne puisse toujours trouver le temps d'être courtois.—*Emerson.*

Commencer une vente, c'est bien; la poursuivre, c'est mieux; mais l'achever, c'est tout à fait bien.—*Philippe Girardet.*

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

Procurez-vous

LA BOURSE

sommairement expliquée

par ANTONIN LEFEBVRE, L.L.L.

25 cts l'exemplaire

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

Les Affaires

C. P. 100 — Station B

Québec

Hausse des ventes de poisson canadien à l'Afrique du Sud, l'année dernière

Extrait de « Commerce », (Ottawa)

LES ventes canadiennes de poisson à l'Afrique du Sud — à l'état frais, congelé, fumé, saumuré et en boîtes — ont été évaluées à \$2,500,000, en 1947, vis-à-vis d'une moyenne d'avant-guerre de \$350,000 à \$650,000. Cette hausse est en partie attribuable à la pénurie presque complète de produits poissonniers importés pendant les cinq années antérieures à 1947 et à la hausse des prix qui ont renchéri de 100 p. 100. Sur une base de volume, les exportations canadiennes se sont élevées de 44,000 quintaux en 1935, à 77,000 quintaux en 1939, vis-à-vis de 846 quintaux en 1944 et de 7,356 quintaux en 1945, et d'environ 136,000 quintaux en 1947. Les statistiques officielles indiquent clairement la fluctuation phénoménale des prix qui s'est produite. Tandis qu'avec un dollar on

pouvait acheter 11.8 livres de poisson canadien en 1939, on n'en obtenait que 5.5 livres en 1947.

Les trois espèces de poisson en boîtes les plus recherchées sont le saumon, la sardine et le hareng ou le pilchard. Une analyse des statistiques des années d'avant-guerre indique, qu'entre 1935 et 1939, les expéditions de saumon en boîtes ont passé de 19,705 quintaux valant \$170,198, à 34,559 quintaux valant \$279,287; celles de sardines en boîtes, de 19,479 quintaux à \$155,551, à 30,839 quintaux à \$277,659; celles de hareng en boîtes, de 4,685 quintaux à \$31,789, à 11,340 quintaux à \$88,226. Les exportations canadiennes de sardine, à l'Afrique du Sud, en 1947, évaluées à 34,672 quintaux, dépassent celles de 1939, mais les expéditions de saumon n'ont at-

teint que 10 p. 100 de celles d'avant-guerre. La différence est compensée par les exportations de hareng qui sont évaluées à 94,490 quintaux.

Le Canada doit rivaliser avec les autres fournisseurs.

A l'heure actuelle, les importations sud-africaines d'un pays quelconque ne sont frappées d'aucunes restrictions. Il s'ensuit que les paqueurs et les exportateurs canadiens doivent être en mesure de soutenir la concurrence de tous les pays effectuant des expéditions de poisson en boîtes. Dans le passé, le Canada a affronté cette concurrence avec beaucoup de succès, puisqu'il a fourni à l'Afrique du Sud de 45 à 50 p. 100 de ses importations totales. A l'avenir, la capacité du Canada à soutenir la concurrence dépendra, non seulement de la qualité et des prix des produits, mais aussi des méthodes de vente, de même que de sa capacité à fournir des quantités suffisant à la demande, surtout du saumon.

Bien que le Japon ait été un important fournisseur de qualité inférieure de saumon en

boîtes, avant la guerre, les commandes sont maintenant presque toutes placées au Canada. Au cours des derniers mois, toutefois, par suite d'une pénurie, on a fait certains de ces achats aux États-Unis. Les prix du saumon ayant presque triplé, le Canada ne saurait, dans les conditions présentes, s'attendre à continuer pendant longtemps son volume de ventes d'avant la guerre. Le pouvoir d'achat du Sud-africain moyen ne s'est pas accru en proportion, et c'est pourquoi il est tout naturel de s'attendre à le voir acheter du poisson à meilleur marché — probablement d'origine locale.

Le Canada, principal fournisseur de sardine.

Le Canada est le principal fournisseur de sardine de l'Afrique du Sud mais la Norvège, le Portugal et la France lui font une assez forte concurrence, ce qui ne se produit pas dans le cas du saumon. Les sardines canadiennes, qui coûtent moins cher que celles des autres pays, se vendent très bien parmi la population indigène de l'Afrique du Sud, mais, comme les prix

se sont accrus hors de proportion avec le pouvoir d'achat des habitants, le Canada ne saurait s'attendre, dans les conditions présentes, à maintenir son volume de ventes d'avant-guerre, s'il se trouve des approvisionnements d'autres vivres à meilleur marché.

Le hareng est, après le saumon et la sardine, le poisson en boîtes le plus populaire. Dans les années d'avant-guerre, le hareng et le pilchard en boîtes représentaient 12 p. 100 de nos exportations totales à l'Afrique du Sud. En 1947, ce chiffre s'élèvera à près de 70 p. 100, vu la pénurie de poisson en boîtes de toutes sortes, dans l'Afrique du Sud, le faible contingent de saumon, et la situation relativement libre des approvisionnements de hareng au Canada. Le débouché sud-africain touche, cependant, au point de saturation, à l'heure présente, et l'on croit que les achats ne seront pas élevés en 1948.

Bien que les sardines conservées dans l'huile soient beaucoup plus populaires que celles qui sont paquées dans la sauce

tomate, les harengs conservés dans l'huile n'obtiennent pas des ventes considérables dans l'Union. C'est le hareng conservé dans la sauce tomate qui est en demande.

On se plaint du paquage à vide et du piquage.

Les expéditions de poisson canadien à l'Afrique du Sud qui révèlent l'usage de deux pratiques irrégulières dans la mise en conserve, ont suscité beaucoup d'ennuis et de complications. Il s'agit du paquage à vide et du piquage. Les règlements sud-africains interdisent nettement la vente de boîtes ayant été perforées et soudées à nouveau, dans l'Union. D'après l'article n° 56 de la Loi sur l'Hygiène publique de 1919, un avis de la *Gazette Officielle* du 16 mai 1933, se lit en partie comme suit: «Toute boîte de produits alimentaires... qui est avariée au point de produire une fuite ou autre ouverture, ou qui paraît avoir été perforée et soudeée de nouveau, ne pourra être gardée, vendue, offerte ou mise en vente».

Les importateurs, plus prudents dans leurs méthodes d'achat.

Lorsque les approvisionnements de poisson en boîtes étaient réduits et que la demande était forte dans l'Afrique du Sud, les marchands ont accepté des offres et placé des commandes presque imprudemment, sans tenir compte des échantillons ou de la bonne foi des fournisseurs. Cette méthode a causé assez d'ennuis pour rendre les importateurs plus prudents dans leurs méthodes d'achat. La situation des approvisionnements est maintenant tout autre et l'on remarque que les importateurs

sont nettement opposés à placer des commandes avec n'importe quelle firme d'outre-mer, excepté avec des paqueurs reconnus, et par l'entremise de leurs agents locaux autorisés. Comme les offres venant directement des représentants de fabrique sont plus fréquentes, la méthode qui consistait à acheter par l'entremise de commissionnaires au Canada et en d'autres pays, disparaîtra sûrement. Les paqueurs de poisson canadien ne s'assureront un débouché permanent dans l'Afrique du Sud que si le commerce d'exportation est l'objet d'une attention très particulière.

Si tu entends dire des âneries, pense que ce sont des âneries, mais ne le dis pas.—*Philippe Girardet.*

Bureau:
76 rue St-Joseph
Tél. 2-3002

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

Dr H.-A. Houle

Chirurgien - Dentiste

QUEBEC

Quelques principes d'organisation modernes

AVANT de parler d'une chose, il convient d'abord de savoir ce que c'est, ou plutôt il importe de définir les termes dont on va se servir.

Cette précaution est d'autant plus utile que, dans le domaine de l'organisation, comme en plusieurs autres, les spécialistes utilisent un argot bien à eux. Pour bien des raisons, le sens précis des mots qu'ils emploient nous échappe. Pour des raisons plus nombreuses encore, il est très important toutefois d'en connaître le sens — et le sens exact. D'ailleurs, la précision des termes, aussi bien qu'une compréhension nette de ceux-ci, prédisposent déjà un chef à devenir organisateur.

On a coutume de dire qu'il n'y a rien de nouveau sous le soleil. Lorsqu'on est jeune, on croit redécouvrir le monde et on le redécouvre en effet. Mais, à l'instar de bien d'autres, on découvre aussi que nos découvertes ont été depuis longtemps cataloguées — et parfois même il y a des dizaines de siècles...

Dans le domaine de l'organisation les surprises de ce genre sont très rares, cependant, et si, dans le passé, on a pratiqué la chose, du moins n'en connaissait-on pas le nom; et les moyens dont nous sommes à même de nous servir aujourd'hui sont notoirement absents

de la technique d'autrefois. Le mot ORGANISATION lui-même n'a commencé à figurer dans les dictionnaires qu'au début du siècle — avec le sens que nous lui donnons de nos jours.

Ce sens, d'ailleurs, évolue à mesure qu'évoluent les techniques. A la lumière des fins auxquelles s'applique l'organisation, on peut dire qu'elle mérite une définition un peu plus étendue que la moyenne des mots. "Organiser", peut-on dire, c'est constituer les parties d'un ensemble et assigner une fonction définie à chacune de ces parties — le tout en vue d'obtenir un résultat précis.

Ajoutons, avec Paul Devinat qu' "Organiser, c'est étudier et régler les rapports entre l'homme qui travaille et l'outil dont il se sert, et les divers rouages ou échelons humains de la production, afin d'amener celle-ci à la forme la plus parfaite, c'est-à-dire fournir un produit de la meilleure qualité au moindre prix, avec le minimum d'efforts dans le moindre temps".

C'est là une définition du mot ORGANISATION. Il y en a d'autres. Mais avant d'aller plus loin, il importe de savoir quelque chose du vocabulaire des organisateurs. Immédiatement, je vous en donne un aperçu.

D'abord, pour bien saisir ce que sont les rouages de l'organisation moderne, il faut connaître ce qu'il faut exactement entendre par **contrôle, standardisation, rendement, efficience, coordination, planning,**

normalisation, commandement, systématisation, hiérarchie, rationalisation, taylorisme, etc.

J'ai énuméré ces mots dans l'ordre où ils me sont venus à l'idée. Il serait peut-être plus rationnel d'en donner la définition dans l'ordre où ils peuvent être appliqués à mesure que s'effectue l'organisation. Permettez-moi en passant de vous dire que, pour arriver aux sommets de toute science — et l'organisation est une science — il importe le vocabulaire. Certains mots sont en eux-mêmes la porte qui cache un monde nouveau. Si l'on ne s'astreint pas à les comprendre, ce monde reste à jamais fermé. Et malgré leur aspect en apparence rébarbatif, les mots que nous allons maintenant étudier cachent ce monde formidable de dynamisme qui s'appelle l'organisation moderne.

Je me limiterai, pour aujourd'hui, à ces définitions. L'usage qu'il sera possible à chacun de vous d'en faire dans la vie pratique sera conditionné par l'étude d'un traité complet d'organisation — et je suis précisément à préparer la publication d'un tel traité, dû à la plume d'un éminent professeur belge, de l'Université Libre de Bruxelles.

Dans ce traité, il est assez longuement question de la **SYSTEMATISATION**. Comme le mot l'indique, il s'agit de la détermination d'un système — d'un système qui établit un ordre dans la production, mais pas n'importe quel ordre. Il faut en effet que cet ordre soit basé sur la succession logique et nettement précisée de toutes les opérations et intervention quelcon-

ques qu'implique la marche d'une industrie ou le fonctionnement d'une administration.

Systématiser, c'est donc établir un système qui sera en quelque sorte le cadre, l'armature et la réglementation d'un travail.

Ce sont là des définitions qui peuvent paraître arides et difficiles à retenir, mais une fois qu'on saisit tout ce qu'embrasse le mot *systématisation*, on sait sur quoi il porte principalement.

Il en est de même du mot *CONTROLE*. Dans les affaires modernes, ce mot revient à tout propos. Quel en est le sens exact?

Sans contrôle, la *systématisation* devient impossible — en tout cas inopérante. Le contrôle permet d'observer la bonne marche du système établi et de veiller à l'exécution même des opérations pour lesquelles il a été établi. Conséquemment, c'est l'ensemble des dispositions méthodiques appliquées à la surveillance de toutes les activités d'une entreprise ou d'une administration en accord avec la *systématisation*.

On se rend immédiatement compte que ces deux aspects de l'organisation s'enchaînent. La *systématisation* trace le plan; le contrôle veille à son exécution. Mais ce dernier travail ne saurait s'accomplir d'une manière efficiente (nous reviendrons sur le sens de ce dernier mot) sans le concours des moyens les plus appropriés et les mieux adaptés à l'exécution de chaque tâche. Parmi ces moyens, l'industrie moderne

a conçu, entre autres mesures de rendement, la STANDARDISATION et la NORMALISATION.

Au premier abord, ces deux mots peuvent sembler synonymes. Il n'en est rien cependant. Des nuances les distinguent et il importe d'attacher à ces nuances l'attention digne de l'esprit scientifique de notre siècle.

NORMALISER, en effet, c'est éliminer les variétés superflues de formats, de qualités ou de modèles d'un produit; STANDARDISER, par ailleurs, c'est s'appliquer à fixer les caractères mécaniques, physiques ou autres de ce même produit, ainsi que ses procédés de fabrication.

Un produit peut fort bien être normalisé sans que rien ne soit fait pour le standardiser. Cette distinction vaut surtout pour les pays européens; aux Etats-Unis, on embrasse le sens des deux mots dans celui de standardisation.

Dans le même ordre d'idées se place le concept de coordination. Coordonner, c'est réaliser l'harmonie entre toutes les activités et entre tous les membres du personnel d'une entreprise. Là où la coordination fait défaut, "une cloison étanche existe entre les différents départements. La grande préoccupation de chacun est de mettre sa responsabilité à l'abri derrière un papier (ou un règlement) un ordre ou une circulaire. Personne ne pense à l'intérêt général. L'initiative et le dévouement sont absents". Ces paroles du grand apôtre français du Taylorisme s'appliquent on

ne peut mieux à certaines administrations — par exemple le fonctionnarisme et les administrations d'entreprises sur le déclin.

—Louis-A. BELISLE.

(Première tranche d'une causerie prononcée devant l'Association des Industriels Professionnels, le 5 avril 1948.)

- * -

Il faut faire l'éducation de ceux, trop nombreux, pour lesquels « n'avoir rien à faire » représente l'idéal d'un emploi.

- * -

Une enquête de marché faite par un journal américain a révélé que 44.1% des touristes à destination de l'étranger ont l'intention de se rendre en Europe.

Tél. Bur. 2-3592

Tél. Rés. 5-9697

SPÉCIALISTE POUR LA VUE

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

OPTOMÉTRISTE

Examinateur officiel pour le C.N.R.

Vis-à-vis Carré Jacques-Cartier

94, DE LA COURONNE, (ch. 2)

QUEBEC

Le succès des Juifs

Par Conrad Langlois

Condensé du « Clairon », (St-Hyacinthe)

NOUS, les Canadiens français, nous brillons surtout par nos pourcentages élevés de bûcherons et de cultivateurs et nous ne sommes pas suffisamment représentés dans le commerce, la finance, les manufactures, les mines, les bureaux, les professions.

Sauf dans le sacerdoce, la vie religieuse, la magistrature et le droit, nous sommes beaucoup moins nombreux dans les professions que nous devrions l'être.

Si nous tentons de nous excuser en invoquant notre langue et notre religion, comment expliquerons-nous que des gens qui ne sont pas non plus d'origine britannique, qui ne sont même pas chrétiens, qui sont obligés de faire instruire leurs enfants dans les écoles des autres, qui ne sont qu'une infime minorité, dont le nombre est ridiculement bas dans le service civil, dont l'influence politique est plutôt

faible, qui n'ont pas de juges de leur foi, et qui ont contre eux le désavantage de tous les préjugés des gentils, soient en train de conquérir plus que leur part des professions les plus honorables de cette province?

Sait-on que les juifs, qui ne constituent que 2.3 p. c. de la population active du Québec, fournissent 4.24 p.c. des architectes, 4.66 p.c. des artistes et professeurs d'art, 3.25 p.c. des auteurs, rédacteurs et journalistes, 4.04 p.c. des chimistes et métallurgistes, 8.18 p.c. des dentistes, 2.38 p.c. des dessinateurs et traceurs, 1.03 p.c. des ingénieurs civils, 2.29 p.c. des ingénieurs en électricité, 1.53 p.c. des ingénieurs mécaniciens, 2.37 p.c. des ingénieurs miniers, 8.06 p.c. des avocats et notaires, 1.10 p.c. des bibliothécaires, et 7.96 p.c. des musiciens et professeurs de musique?

C'est que les juifs savent que

pour réussir il faut commencer par gagner de l'argent. Aussi s'occupent-ils de ce qui paye: du commerce, des manufactures, de la finance.

Beaucoup d'entre eux finissent par amasser suffisamment d'argent pour envoyer leurs fils aux high schools, aux collèges, aux universités.

Sans doute si les juifs instruits ne faisaient que parler de leurs ancêtres, de leur survivance, de traditions, d'autonomie, de drapeau, de bilinguisme, ou même d'anticommunisme, de trésors polonais, de Hong Kong ou de conscription; s'ils ambi-

tionnaient le plus fort pourcentage possible de bûcherons et de cultivateurs; s'ils envoyaient leurs enfants aux collèges surtout pour leur faire apprendre l'hébreu, la Bible ou le Talmud; si leur principale occupation consistait à se dire persécutés et à se plaindre, ils ne réussiraient pas mieux que nous.

Mais, heureusement pour eux, et je les en félicite, ils savent ce qu'ils veulent et ils prennent les moyens de l'obtenir. Espérons qu'un jour nous en ferons autant. A moins que nous préférerions continuer de nous lamenter éternellement...



PLUS DE VENTES A DES PRIX PLUS BAS

Chester Bowles, chef de l'ancienne OPA, a dit à l'American Marketing Association, division de New-York, «Je suis prêt à parier qu'une large proportion des produits vendus aujourd'hui rapporteraient aux vendeurs des bénéfices plus élevés s'ils étaient vendus à de plus bas prix. Et je crois qu'il est grand temps que nos hommes d'affaires décident de prendre plus de risques sous ce rapport.

«Risquer est essentiel à la survie de notre système d'entreprise privée. Aujourd'hui, trop d'hommes d'affaires, comme le disait Adam Smith des hommes d'affaires de son temps, ne tiennent à parier qu'à coup sûr.»

Devant la montagne universitaire

Par Gérard Pelletier

Extrait du « Quartier Latin », (Montréal)

IL serait vain de nous le cacher plus longtemps, un abîme sépare le monde ouvrier du monde universitaire. Entre les deux, seules quelques passerelles, d'ailleurs fort étroites, subsistent encore, mais que le premier coup de vent pourrait emporter.

Qu'on ne se trompe pas sur les quelques millions généreusement souscrits lors du récent appel en faveur de l'Université. On s'engageait sur la foi de son curé. On donnait en prévision des services futurs que *pourrait* rendre l'Université enrichie. On s'est composé une confiance *théorique* et *soudaine* à l'endroit de cette institution, «essentielle au bien d'un peuple». Mais le seul battage qu'il a fallu faire n'indique-t-il pas assez que le monde universitaire n'est pas présent, de façon habituelle, à la classe ouvrière ?

Sur ces motifs-passerelles, il fallut voyager à pas de lous.

On sentait bien que la moindre démarche un peu trop appuyée ficherait tout au fond de l'abîme. — Peut-être venons-nous de transporter sur la corde raide les premiers matériaux d'un pont plus large, qui reliera désormais l'Université aux masses ? Je le souhaite. — Mais peut-être aussi était-ce la dernière traversée avant l'écroulement des ultimes passerelles...

De toute façon, un effort s'impose à nous. Il faut repenser tout ce problème avant qu'il ne soit trop tard et nous mettre tout de suite au travail.

Nous n'avons aucun goût pour les procès ni pour inscrire des noms propres sur un phénomène social. Le divorce entre les masses et l'université n'est le fait de personne; il est celui de tout le monde. Ce n'est pas un problème canadien; c'est une tristesse universelle.

Plutôt que d'élire un bouc émissaire, nous tâcherons d'édu-

dier les causes anonymes. Mais comme l'objet du présent article demeure très modeste, nous nous contenterons d'en indiquer deux.

La première, on l'aura deviné, c'est la situation matérielle des masses ouvrières qui, à toutes fins pratiques, leur interdit l'accès de notre enseignement supérieur. Le système universitaire qui se pratique chez nous ne marque-t-il pas cruellement la frontière entre la démocratie politique et la démocratie économique ?

Ouverte à tous, l'université canadienne ! Oui, à tous ceux qui peuvent payer.

A cet égard, quel symbole que l'édifice tout neuf au flanc du Mont-Royal ! Avant même d'en franchir les portes, voici une enfilade d'escaliers extérieurs propres à décourager les « économiquement faibles » : huit ans de cours classique ! L'immense majorité des familles ouvrières ne peut même pas songer à une telle aventure.

« L'éducation, après le pain, est le premier besoin de l'homme ». Mais Danton lui-même ne pouvait oublier le pain. Personne ne peut l'oublier, sauf très

souvent le patron qui a tendance à le trancher fort mince... pour les autres. L'ouvrier pense d'abord au pain. Puis il pense à l'éducation. Mais le budget ne peut pas suivre jusque là ses pensées.

Résultat ? La grande masse universitaire est d'origine bourgeoise. Il faut bien le dire : l'université constitue dans notre système l'instrument d'une minorité. La majorité des étudiants se trouve tirée d'un groupe social qui ne représente dans la nation qu'un secteur bien faible au point de vue nombre.

S'en accommoderont facilement ceux qui croient encore au mythe de la « classe dirigeante » et qui entretiennent dans leurs esprits la notion démodée d'une élite exclusivement bourgeoise. Nous croyons au contraire que l'élite d'une nation doit être tirée de toutes les classes sociales à la fois, composée de tous les hommes voués au bien commun, qu'ils soient ouvriers, paysans, intellectuels ou bourgeois. Et plus : nous croyons requis par le bien commun que tous les membres de cette élite aient pré-

séance de droit *et de moyens* à la porte de nos universités.

On le voit, notre université est bien loin du compte ! Et trop près du compte en banque dont les droits sacrés ont toujours prévalu jusqu'ici.

Non. Ne disons pas toujours car il reste l'exception, au moins symbolique, des bourses d'étude et du prêt d'honneur. Il reste au cours classique l'œuvre des vocations et certaines générosités personnelles. Mais ces rares exceptions, qui sauvent l'honneur, suffisent-elles à assurer la rédemption du système ? Nous ne le croyons pas.

Le cours classique et l'université, par la force des choses, prennent figure aux yeux du peuple de classe soigneusement gardée. Et je ne suis pas sûr que Mason Wade n'ait pas raison quand il parle du « glacier canadien-français dont un neuvième seulement émerge à la surface des eaux ». Le divorce doit-il nous surprendre et que les masses populaires se fichent éperduement de l'université ?

Il faut assurer à l'élite véritable de la nation plein accès à l'enseignement supérieur. Si la

montagne ne va pas à Mahomet, qu'on permette au moins à ce dernier d'avancer vers la montagne !

Mais au fait, les deux démarches sont nécessaires et je voudrais parler en second lieu du complexe tour d'ivoire, résultat le plus frappant de l'exclusivisme bourgeois en vigueur dans l'université contemporaine.

Si l'université constituait vraiment le cerveau, la tête de la nation, le savoir qu'on y cultive s'en répandrait naturellement vers les masses et pas seulement sous forme de factures, comptes de médecin ou honoraires de juristes ! Rappelez-vous la figure de l'Ancien Testament, cette huile de l'onction sainte qui, posée sur le front, « descend dans la barbe, la barbe d'Aaron ». Notre université a la barbe trop courte. Elle est même, nous l'avons vu, une tête séparée du tronc.

Ce n'est plus elle qui inspire, façonne et nourrit la culture populaire. Elle ne rayonne plus la sagesse... ou si faiblement !

Pour reprendre un exemple souvent cité : considérez l'influence comparative, en termes

de culture populaire, de Harvard et de Hollywood, de l'U. de M. et de Radio-Canada... Qui donc, dans la nation moderne, aide l'homme moyen à formuler ses jugements de valeurs ?

Je sais bien qu'on peut se rassurer en affirmant que l'Université «forme» les animateurs, fournit les hommes, les têtes pensantes de la radio et du cinéma. Mais malheureusement, les faits contredisent cette assertion. Le «producer» contemporain n'est pas un universitaire, dans une immense majorité de cas.

Qu'est-ce à dire ? Que l'université n'a plus d'autres recours que la résignation passive à sa tour d'ivoire ? Au contraire. Un grand effort d'imagination, un grand vouloir pour se relier au peuple peuvent encore opérer la

synthèse i.e. intégrer dans l'université contemporaine les grandes techniques.

L'université les a boudées jusqu'ici ? Mais nulle raison déterminante ne la force à mépriser plus longtemps la radio et le cinéma, disons mieux à les négliger. Qu'elle se mette au travail !

L'enseignement verbal n'est pas une frontière infranchissable. Pourquoi n'aurions-nous pas des instituts qui scrutent les mystères radiophoniques et cinématographiques ? Car reculer devant ces techniques, c'est définitivement se mettre au rancart. Autant inscrire «Musée» au haut de la porte centrale.

Les masses ne peuvent pas, en bloc, accéder à la montagne. Mais la culture peut suivre l'ou-

Téléphone 2-2388

Louis Lavoie

NOTAIRE

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

383, rue St-Joseph,

Québec

vrier jusque dans l'usine, la ménagère jusqu'auprès de son poêle. Et l'université peut jouer un rôle dans l'élaboration de cette culture populaire si elle secoue la poussière de ses tribunes.

Les moyens plus immédiats, on les devine. Peut-être aussi les refuse-t-on: par peur, par timidité, par traditionnalisme un peu figé. Mais le jour ne peut manquer de venir où ces pensées un peu gauches deviendront

de fulgurantes évidences. Souhaitons seulement qu'il ne vienne pas trop tard . . .

Car l'absence de cours du soir, la scolarité obligatoire et mille autres barrières entre le peuple et l'université qu'on dit «ouverte», tout cela ne peut guère durer plus longtemps.

Il y a des siècles de patience et des siècles d'impatience. Or, le XXe nous semble bien classé dans la seconde catégorie.

- * -

On vient de décider en Angleterre que le rationnement des textiles continuerait encore pendant au moins deux ans. Les coupons ont été validés en conséquence.

- * -

Un nouveau savon sans savon est actuellement mis au point aux Etats-Unis.

- * -

Au Brésil, si nous en croyons une revue britannique, on préfère l'emballage en caisses en bois suffisamment lourdes pour ne pas être transportées par deux hommes. Ceci pour décourager les vols éventuels.

Le signal de la baisse générale des prix semble avoir été donné par les aciéries

LA baisse des prix de l'acier, récemment annoncée par plusieurs aciéries américaines, marquera une étape dans l'évolution du cycle économique d'après-guerre.

De toutes les matières premières, l'acier se range parmi celles qui avaient le moins subi le contrecoup de l'inflation. La réduction actuelle des prix exercera, à n'en pas douter, une répercussion favorable sur le prix de vente de plusieurs produits dont ce métal constitue le principal élément.

Ceux qui s'occupent de valeurs et de placements savent que le groupe des aciers donne le ton sur les principaux marchés mobiliers des Etats-Unis. U.S. Steel est incontestablement le leader de la Bourse de New-York, et l'entreprise que ce titre représente est l'un des plus importants producteurs d'acier au monde. En donnant volontairement le signal de la baisse, cette entreprise amorce le dégonflement des prix que l'inflation avait portés à des niveaux exagérés dans la plupart des domaines. Les consommateurs s'en réjouiront. Quant aux intermédiaires, c'est pour eux le signal d'une période de rajustements dont ils devront se méfier.

Il va de soi qu'une diminution dans le prix de plusieurs denrées activera la consommation. Il est heureux, en un sens, que ce mouvement de baisse s'amorce avec lenteur, car très peu d'intermédiaires s'y trouveront coincés avec des stocks surabondants que la force des circonstances les obligerait à écouler en subissant des pertes. En fait, pour que le retour des prix à des niveaux abordables s'effectue normalement, il faudrait qu'ils ne s'abaissent pas plus rapidement qu'ils n'ont monté depuis 1939.

Si élevé et si exagéré que paraisse le coût d'une foule d'articles, très peu se sont hissés du jour au lendemain aux sommets que nous leur connaissons à l'heure présente. Le renchérissement du coût de la vie s'est amorcé avec lenteur. Son indice n'a monté que d'un point ou d'une fraction de point par mois, mais il a monté sans répit. L'accumulation de ces gains petits, mais soutenus, a porté le niveau de toutes les nécessités de la vie au-dessus de la portée d'une foule de consommateurs. On a sacrifié le superflu pour s'en tenir à l'essentiel, mais les désirs d'achat n'en sont pas moins demeurés dans l'âme des consommateurs. Pour peu que les prix fléchissent et que les salaires se maintiennent encore plusieurs mois à leurs niveaux actuels, le flot des achats va pouvoir s'étendre à une plus grande variété de produits. Le commerce deviendra plus facile et le public mettra plus de diversité dans l'utilisation de ses revenus.

Un fait se dégage toutefois de l'expérience de ces

tout derniers mois : c'est que le consommateur a appris à connaître la marchandise. Le public veut avoir pour son argent. Les rapports concernant la tendance des affaires sont unanimes à souligner la demande soutenue dont jouissent les articles de qualité, si élevés que puissent en être les prix. Le public veut du beau et du bon. Industriels comme distributeurs feraient bien de noter cette tendance et de veiller autant à la présentation de leurs marchandises qu'à leur qualité et à leur endurance. La génération qui a fait la guerre a voyagé dans tous les pays du monde; elle s'est ouvert les yeux; elle a appris la valeur comparative des choses. Le consommateur de 1948 est mieux informé et plus exigeant que celui d'avant-guerre. Le succès de la vente, au cours de la période de dégonflement qui s'amorce, restera assuré à ceux qui offriront la meilleure qualité au meilleur prix.

A l'inverse de 1921 et de 1929, la baisse des prix devrait s'accomplir au même rythme que s'est réalisée leur hausse. Plusieurs raisons militent en faveur de cette théorie, dont la moindre n'est pas le niveau actuel de la main-d'oeuvre.

Toutes les industries de quelque importance sont liées aux syndicats ouvriers par des contrats d'un an au minimum. Or, comme le facteur le plus important de la plupart des prix est encore la main-d'oeuvre, aucune baisse soudaine ne saurait se produire sans affecter gravement celle-ci. Les chefs ouvriers qui se sont montrés parfois très intransigeants dans leurs

revendications ont quelque chance de montrer leur esprit civique en mettant la pédale douce sur leurs exigences à l'égard des industries dont la production va maintenant se vendre moins cher.

La plupart des industries lourdes exercent une sorte de monopole dans le domaine qui leur est propre. Très peu se voient amenées à baisser leurs prix par la concurrence parce que toutes font partie d'associations qui veillent aux intérêts communs du groupe entier. Le geste accompli par les aciéries permet d'entrevoir par quel processus la baisse va se produire: de concert, les entreprises d'un même domaine réduiront volontairement leurs prix de vente aux distributeurs. A leur tour ceux-ci réduiront leur prix de vente aux consommateurs. Le cycle de hausse, après avoir atteint son sommet, commence de la sorte son voyage sur la pente opposée. Moins raide et moins saccadée sera cette pente, le mieux ce sera pour la santé de notre économie.

—Louis-A. BELISLE.

- * -

En Amérique on signale un engouement tout spécial pour les produits emballés.

De plus en plus, qu'il s'agisse de vente de nourriture surgelée, ou de légumes, on en arrive à un emballage. Ce qui est rationnel et facile.

A propos de livres!

UN des plus beaux verbes de la langue française: bouquiner! Voilà qui témoigne d'une longue et belle civilisation. Car on bouquine pour le plaisir de la chose. Oui, rien que pour le plaisir de palper des livres, de les consulter, de les ouvrir à l'aventure, sans ordre et sans méthode. Un art cousin de celui de la conversation avec des personnes d'esprit. Est-ce que les bouquinistes des quais n'ont pas fait plus que bien des architectes de renom pour créer le climat intellectuel de Paris.

Celui qui bouquine oublie l'heure, le temps, et... la poussière! Il restera ainsi debout à causer familièrement avec des amis de tous formats et de toutes dimensions: le roman, le théâtre, l'art culinaire, la philosophie, la blague, la science, l'architecture, la danse. Tout y passe, comme les couleurs et les teintes de l'arc-en-ciel. Il découvrira aussi bien les Iles-sous-le-Vent que la rue où il habite depuis son enfance — l'univers dans un instantané!

Grâce aux livres, c'est-à-dire, à la pensée des hommes, la vie

206, RUE DU PONT,

Tél. 4-4641

LA CIE
F. X. DROLET
QUEBEC

FABRICANTS D'ASCENSEURS

*Ateliers de Mécanique Générale
et Fonderie*

ACIER, FONTE, CUIVRE
et ALUMINIUM.

Ascenseurs Moderne à Passagers
et à Marchandises.

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

Toute réparation mécanique.

SPECIALITES:

Pompes, Compresseurs, Engrenages,
Bornes-Fontaines, etc.

SOUDELURE électrique et autogène.

prend un sens nouveau. Ils sont graves, joyeux, sincères, menteurs, honnêtes, ou farceurs. Même les livres plats ne sont pas dénués de toute vertu: un air de pudeur, quelque chose de guindé, un relent de *trop neuf* empêche qu'on y touche. On les achète parfois; on les lit jamais. Les pages n'en ont pas été coupées: comme leurs auteurs, ils sommeillent...

Bref, le plaisir de bouquiner n'a d'égal que celui, connexe d'ailleurs, de palper un livre tout frais qui «vient de paraître». Il sent encore l'imprimerie. Il suinte l'encre noire. Il craque dans la main: il est vivant puisqu'il s'exprime.

Il y a en effet dans un livre plus que la magie des idées et la musique des mots! Sa forme elle-même témoigne que chacun, depuis le travailleur manuel jusqu'à l'artisan et l'artiste a participé avec l'auteur à la réalisation de cette œuvre de l'esprit. Chacun depuis le bûcheron dans les bois, le papetier qui, à l'usine transforme la matière première, le prote qui dirige le travail d'imprimerie, le linotypiste qui compose les caractères,

le typographe qui les assemble, le pressier qui les imprime sur ces machines merveilleuses qu'on ne se lasse pas d'admirer car — tout comme la littérature d'ailleurs — la presse a fait du chemin depuis Gutenberg. Aujourd'hui, par exemple, si l'on enlumine plus chaque livre à la main, on illustre avec des bois gravés, des photos, des pointes sèches: voyez plutôt ce magnifique LaPalme qui orne la couverture de ce livre!

Et puis ce sont les travaux de collage, de brochage, grâce auxquels on reconnaîtra immédiatement un livre bien fait. N'allez surtout pas croire qu'un bouquineur va s'y tromper... Et la reliure? Oh, que dire de cet art!

Vraiment, celui qui aime les livres ne saurait être fanatique ou sectaire. C'est pourquoi fanatiques et sectaires — par instinct de conservation sans doute! — détestent les livres. Ils savent bien que l'homme qui lit ne laisse pas caporaliser son intelligence. Depuis vingt ans, des bûchers sont apparus sur les traces d'Attila. On traitait

les livres tout comme des hommes libres: torturant les uns, brûlant les autres ! Il était donc normal que chez nous on édite en temps de guerre plus de livres que jamais. Surtout après la chute de la France, il fallait que l'édition du livre français se continue en terre canadienne. Romans, essais, poésie, histoire, philosophie, œuvres en vers et œuvres en prose, livres populaires ou édition de luxe. Et tandis que l'on réédite chez nous les grands écrivains de France, à la liste de leurs œuvres s'ajoutent celles de Gabrielle Roy, de Roger Lemelin, de Guy Frégault, de Pierre Baillargeon,

de Robert Charbonneau, d'Alain Grandbois, dont les *Iles de la Nuit* sont illustrées par le peintre Pellan, de Germaine Guèvremont, de tant et tant d'autres encore qui sont en voie de créer une littérature d'expression française en Amérique.

Sous le titre de *Vient de paraître*, l'Office National du Film a réalisé un documentaire cinématographique de la série Vigie, sur l'édition du livre au Canada français, où après nous avoir montré comment se fait un livre, on nous fait voir quelques auteurs canadiens dans le milieu même qui leur a inspiré leur œuvre.



Plus de 5 millions de personnes sont employées par l'industrie automobile américaine pour la production, vente, garages et transports.

Une nouveauté :

Un fabricant de Chicago vend du «Bacon» en tranches emballé «dans le vide». Inutile de dire que l'emballage est en «plastique» suffisamment solide. . . et transparent.

La re francisation du parlement canadien s'impose

LE Parlement a besoin d'une grosse dose de re francisation. Voilà du moins l'opinion de M. René Hamel, député du Bloc Populaire de St-Maurice-LaFlèche. Il a exposé en conséquence, aux Communes, un programme en neuf points en vue de rendre aux institutions fédérales leur cachet français.

«La seule condition nécessaire à la bonne entente serait », a dit M. Hamel, «de respecter le texte et l'esprit de la Confédération. En ce qui concerne l'administration fédérale, voici ce que je proposerai :

1° Donner aux édifices du Parlement leur véritable caractère bilingue.

2° Rendre bilingues les poteaux indicateurs situés sur le terrain du Parlement.

3° Exiger le bilinguisme chez tous les pages, les messagers et autres fonctionnaires de la Chambre des Communes appelés à répondre à des personnes de langue française comme de langue anglaise.

4° Exiger le bilinguisme de tous les chefs de département dont la juridiction s'étend à tout le pays.

5° Mettre en temps à la disposition des députés l'édition française des débats officiels (hansard) qui nous arrive toujours avec quelques heures de retard.

6° Fournir en même temps à la députation l'édition française des rapports des comités qui nous arrivent généralement plusieurs mois après l'édition anglaise.

7° Répondre en français aux questions posées en français par les députés de cette chambre.

8° Observer l'article des règlements des Communes qui veut qu'avant d'être débattues les motions soient lues en français et en anglais.

9° Que les ministres de langue française qui ont des déclarations à faire au Parlement se servent plus souvent de la langue de la majorité de leurs électeurs. — *Hansard.*

La coordination, le planning et le taylorisme

LA COORDINATION s'avère particulièrement utile dans la poursuite du rendement industriel où un défaut quelconque d'harmonie exerce une répercussion immédiate sur le prix de revient.

Afin de favoriser la coordination en vue du rendement, dans l'industrie, ceux qui s'occupent de la production doivent veiller à ce qu'on appelle l'ordonnement de celle-ci. Voir à la continuité de l'emploi de l'outillage, à ce que la main-d'oeuvre reste constamment occupée et aussi à ce qu'elle exécute ses tâches dans les délais prévus — tout cela s'appelle "planning". Le "planning", dans l'idée même des ingénieurs industriels français et belges, est le travail qui consiste à prévoir et à prévenir: prévoir les conditions de la production en tablant sur des bases ou unités de rendement; prévoir les délais de production; prévenir les pertes de temps et les retards — tout cela conformément à l'espace, aux machines et à la matière première dont on dispose. C'est un aspect de la coordination et de la systématisation qui permet d'exécuter un travail ou une commande avec efficacité.

Au début de cette causerie, j'ai défini l'organisation en me servant de la formule de Paul Devinat. Vous avez dû remarquer qu'il estime qu'avec de l'or-

ganisation, on arrive à produire avec un minimum d'efforts et dans le moindre temps, une marchandise de la meilleure qualité. La définition de l'efficiencia se rapproche de celle de l'organisation. Car l'efficiencia est l'aptitude à exécuter un acte, à accomplir une tâche, en un mot à produire le mieux possible, le plus rapidement possible, avec le moins d'effort possible et en plus grande quantité possible.

Cette formule s'applique aussi bien au travail manuel qu'au travail cérébral. Heureux ceux qui apprennent jeune à s'en servir. C'est à la fois un facteur de rendement et un facteur d'économie des efforts — et Dieu sait qu'à notre époque les deux contribuent à conserver les énergies. L'efficiencia est devenue un mot d'ordre dans toutes les sphères de l'activité humaine. Grâce à elle, nous sommes entrés d'emblée dans l'ère de la spécialisation. Un spécialiste, en effet, est un homme qui concentre ses énergies sur un sujet, qui vise à ne perdre aucun de ses efforts tout en poussant plus loin qu'on est parvenu à le faire avant lui l'étude d'une science, les réalisations dans un domaine donné, la perfection dans une oeuvre ou une organisation quelconque.

Efficiencia et rendement sont souvent pris l'un pour l'autre dans l'industrie. Cette erreur vient du fait qu'en langue anglaise le mot efficiency veut effectivement dire les deux.

En français, par ailleurs, on se rend parfaitement compte qu'un employé efficient donne un bon rende-

ment, cependant qu'il se peut fort bien qu'un homme donne un rendement normal sans être pour cela efficient.

Divers systèmes ont été préconisés afin d'activer le rendement des hommes. Tous, cependant, dérivent des travaux effectués par Frederick-Winslow Taylor, vers 1885. Taylor cherchait à améliorer d'une façon rationnelle le travail des employés et il créa à cette fin un système qui porte son nom. Ses premières expériences furent tentées à la Bethlehem Steel Co. et elles attirèrent l'attention du monde entier. Afin d'activer le rendement des employés, Taylor conçut un système en vertu duquel les ouvriers qui donnent un meilleur rendement sont payés plus cher.

Le taylorisme a donné lieu à d'âpres controverses. Il a été modifié, amélioré et transformé par Gilbreth, Fayol en France, Ford et Bedeaux qui ont réussi à trouver des formules spéciales de rémunération basée sur des primes. Depuis quelques années, les ingénieurs industriels, bien au courant des meilleures mé-

Hotel Saint-Louis

Harthey Lynch J. Aubin, gérant général

Hotel refait tout en neuf

Visitez notre nouvelle salle à diner

Repas succulents

33, rue St-Louis,

Téléphone 2-2771

Québec

thodes de rendement, offrent leurs services aux industriels.

George S. May, aux Etats-Unis représentent le prototype des experts en rendement auxquels peuvent recourir les industriels afin d'améliorer la production de leur établissement. Le rôle de ces experts ne se limite plus seulement à l'élément humain; ils parviennent à disposer les machines, les matières premières, les diverses parties d'un assemblage de telle sorte que les mouvements des ouvriers se trouvent réduits au minimum. Rien ne venant distraire la main-d'oeuvre ou la fatiguer inutilement, la totalité de ses efforts porte sur le rendement, sur la production effective. Ces experts, connus en notre province sous le nom d'ingénieurs-industriels, devraient toujours être consultés du moment qu'il s'agit d'établir le plan d'une usine et de fixer la position que chaque machine devra occuper. Ce sont des organisateurs très compétents dont l'intervention, onéreuse il est vrai, est vite repayée par les économies qu'elle permet de réaliser.

Je me suis efforcé de vous présenter une esquisse de ce que représente ce qu'on a convenu d'appeler l'ORGANISATION avec un O majuscule.

Ceux d'entre vous qui sont directement intéressés à l'industrie connaissent à peu près toutes les pratiques dont je viens de parler. Mais la science de l'organisation qui nous hissera sur le plan de la grande industrie avait besoin d'être cataloguée; elle avait

besoin de son vocabulaire bien à elle, elle avait besoin d'être vulgarisée.

C'est ce que je veux faire en mettant bientôt à la portée de tous les Canadiens de langue française un traité complet de l'Organisation. Comme je le disais au début, ce traité est l'oeuvre d'un expert belge, le professeur Georges de Leener, de l'Université Libre de Bruxelles. Le traité couvre tous les aspects de l'Organisation moderne et explique les méthodes eu-



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

2-6895



ropéennes aussi bien que les méthodes américaines qui ont donné les meilleurs résultats. Ce traité, je me propose d'en faire la publication au cours des douze prochains mois. Mais auparavant, il convenait de familiariser un peu mon public avec les termes qui reviennent le plus fréquemment dans l'ouvrage.

Je m'excuse de vous avoir infligé, dans un discours qui devait être de digestion facile, toute une série de définitions assez rébarbatives. Peut-être aurez-vous une consolation en songeant que je vous les offre en primeur. Je reste convaincu, toutefois, que les mots dont je viens d'esquisser la définition vont revenir à une cadence de plus en plus rapide dans notre vocabulaire au cours des dix prochaines années.

Le Québec est en plein essor industriel. Il se produira, assurément, quelques ralentis dans cet essor, mais je reste persuadé que nous sommes entrés dans le domaine industriel pour y demeurer. Quant à y demeurer, pourquoi ne pas y être à 100% ? Pour cela, il nous faut aspirer à la grande industrie — et les hommes d'affaires de chez nous qui le sont le mieux qualifiés pour passer à la grande industrie sont ceux qui connaissent déjà la petite et la moyenne.

—Louis-A. BELISLE.

(Deuxième partie d'une causerie prononcée le 5 avril 1948 devant l'Association des Industriels Professionnels).

- * -

Il est plus facile de tromper que de détromper.—Napoléon.

Activités printanières

Quelques autres Bulletins de M. le Curé J.-H. Donat Picotte,
curé de Charette, P.Q.

NOTRE village va s'enrichir de plusieurs logements nouveaux encore cette année. On dirait qu'il se prépare un mouvement de la population des villes vers les campagnes. Le spectre de la guerre hante tous les esprits. Sans trop, trop réfléchir on se dit comme ça à la campagne, la vie coûte moins cher, l'air est plus sain, les enfants sont plus faciles à élever, dans les périodes de rationnement on se tire mieux d'affaire, et advenant la guerre, on subirait moins les effets destructeurs de la bombe atomique. L'insécurité de la vie actuelle ne donne-t-elle pas raison à ceux qui prêchent la décentralisation industrielle? Un pays serait difficile à détruire si sa population et ses industries étaient mieux distribuées.

Embellissement.

Nous allons commencer à planter des arbres d'ornemen-

tation autour du nouveau cimetière, devant l'église et ailleurs. Comme le terrain est très pauvre, je demande aux cultivateurs s'ils veulent bien m'apporter chacun une couple de voyages de terre. Déjà plusieurs me l'ont promis avec plaisir. M'apporter cette terre dans la dernière quinzaine d'avril. Jusqu'ici, nous avons toujours été au plus pressant, mais l'heure est venue de nous rendre aux exigences de la beauté de notre paroisse.

Causeries spécialisées.

Sous peu, je vous donnerai quatre causeries sur le *Mariage chrétien* : hommes — femmes — jeunes gens et jeunes filles. En vue de vous être plus utile et de vous intéresser davantage, je vous prierais de me dire par écrit les points que vous aimeriez à me voir exposer. Soyez sans crainte, même si vos lettres sont signées, je ne dévoilerai

aucun nom. La vie intime des époux comporte de nombreux problèmes dont la solution vous aidera à mieux remplir vos devoirs et à goûter un plus grand bonheur au sanctuaire du foyer. En France, on a formé ce qu'on appelle « l'Association du Mariage chrétien » qui fait *immensément* de bien. Si vous voyez comme chacun expose franchement ses petits problèmes: L'Association a même une revue l'*Anneau d'Or* que bien des foyers canadiens reçoivent. — *Bulletin No 150.*

Le problème du logement. — Le journal « *Le Devoir* » du 14 février dernier rapportait quelques passages d'un discours de M. André Laurendeau prononcé à Québec et dont j'extrais ce qui suit: « C'est le désir le plus cher au cœur de tout homme d'avoir son foyer. C'est *justice sociale* que de l'aider à se le procurer et c'est aussi la meilleure garantie qui soit de stabilité. Ceux qui ne font que trembler devant le *Communisme* devraient plutôt orienter leur frayeur de ce côté, car la *multiplication* de la *propriété*, c'est la meilleure façon

de déraciner la mauvaise herbe du communisme. »

En regard de cette parole, je dirai que la paroisse de Charette n'est pas la dernière à avoir compris son devoir social. En effet, depuis janvier 1945, nous avons dix propriétaires nouveaux, et huit locataires se sont trouvés un logement neuf, cela sans compter les nombreux logements fermés en 1943-44 et qui furent réhabilités.

Je ne sais plus qui a dit: « Celui qui fait pousser un brin d'herbe là où il n'y en avait pas doit être regardé comme un bienfaiteur de l'humanité. » S'il en est ainsi, il faudrait accorder un certain crédit à ceux qui s'efforcent de procurer du travail au peuple, de multiplier le nombre des petits propriétaires et d'embellir nos campagnes. Ceux-là aussi sont des bienfaiteurs de l'humanité. Leur action bienfaisante diminue d'autant la haine du pauvre contre le riche, et rend plus facile le rétablissement de la paix entre les différentes classes de la société.

C'est un discours bien fort et bien efficace que l'*exemple*.

On persuade puissamment lorsqu'on montre par ses œuvres la possibilité de ce que l'on conseille.— *Bulletin No 145.*

Nos amis «Les livres».— Un vieux menuisier disait un jour: «Je travaille mon métier depuis plus de trente ans, et j'en apprend encore tous les jours. Le soir, après souper, je m'installe près de la table et je lis des livres et des revues, j'étudie des plans de maisons, je cherche à inventer quelque chose de nouveau». Un autre me disait: «Parmi ceux qui travaillent le

bois très peu connaissent ce qu'on appelle le *point d'équerre*». Ce qui pourtant doit être *indispensable* pour faire une coupe avec précision. Beaucoup s'estiment heureux d'avoir la peinture pour dérober à la critique une coupe mal faite, mais tôt ou tard le défaut réapparaît et publie l'incompétence de son auteur.

Charpentiers, menuisiers, et même vous, cultivateurs adroits, pourquoi ne vous procurez-vous pas le fameux livre «*Charpente et Menuiserie*» par la Société Canadienne de Technologie, L.-

ORGANISATION ET FINANCEMENT DES ENTREPRISES

par L.-A. BELISLE

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

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

A. Belisle, éditeur. Écrivez sans tarder à la revue «*Les Affaires*» C.P. 100 Station B., Québec, P. Q.

Ce livre français vous donne des centaines de figures, dessins et plans. Tous les sujets sont traités: les bois et leur composition — les catégories de bois — l'abatage du bois — le traitement du bois — les outils de menuiserie — les assemblages — les fondations — les pans de bois — les planchers — les divisions et cloisons — les toits — la menuiserie extérieure — les escaliers et les parquets — l'aménagement permanent comme les gardes-robes et les armoires etc., etc., et la lecture des PLANS. Un volume de plus de 340 pages, et une belle table analytique qui vous permet de trouver en une minute ce que vous cherchez. Vous avez le

nom français de chaque outil avec son illustration. Vous voyez de vos yeux le planeur-embouveteur, le banc de scie, le rabot, la varlope, etc., etc., etc., tous les genres de moulures. Vous avez non seulement le nom et l'image, mais l'explication de chaque instrument. Comment faire un établi, comment bâtir une chaufferie à vapeur, comment lever une grange et proportionner la force de résistance de la charpente à la pesanteur de la toiture.

Ce livre est écrit en un style simple et facile à comprendre. Chaque chapitre se termine par un questionnaire très utile à celui qui veut fixer dans sa mémoire les choses qu'il a apprises. Ce volume ne se vend que \$3.00 et il est d'une valeur *inestimable*. — *Bulletin No 148.* — J.-H.- Donat Picotte, ptre.

- * -

Une firme d'échelles s'est mise à fabriquer celles-ci en alliage d'aluminium utilisé dans l'aviation. Elle a doublé sa production dans les douze derniers mois, et n'arrive pas à suivre les demandes.

Ces échelles sont à l'abri de la rouille, du feu et de l'humidité. Il paraîtrait qu'elles sont plus légères et plus fortes que les échelles en bois.

Nous devons nous documenter mieux sur l'économie politique

LES ouvrages dont l'homme d'action peut couramment tirer parti paraissent à des intervalles assez espacés au Canada français. Ce qui a manqué à nos devanciers — et ce qui manque encore dans une foule de domaines — ce sont des classiques se rapportant à divers aspects de la vie commerciale, financière et économique.

Certes, on a beaucoup écrit sur ces sujets, mais trop souvent en dilettante et pas assez en profondeur. On a cherché à exposer des théories nouvelles; on s'est emballé parfois en faveur de certaines doctrines séduisantes au premier abord, mais fort peu de nos auteurs se sont donné la peine d'analyser dans un véritable esprit scientifique les causes des phénomènes économiques dont le monde est témoin.

Cette carence s'explique sans doute par le fait que le mécanisme de l'économie moderne est extrêmement complexe. Un esprit superficiel ne saurait en embrasser toute l'étendue avec seulement quelques années d'études. Diverses théories visent à généraliser des principes ou un principe: l'économie politique, par ailleurs, s'occupe des phénomènes économiques en dehors de toute hypothèse particulière. Etant le fruit de l'expérience séculaire des hommes, formée en quelque sorte d'une compilation lente et laborieuse de succès

et d'échecs, d'essais et d'actes fertiles ou non en résultats, elle présente au profane un écheveau extrêmement embrouillé au premier abord.

Les traités d'économie politique sont nombreux en langue anglaise. Il en existe aussi en français et d'excellents. Mais nous évoluons dans l'orbite immédiat des Etats-Unis et la conception que l'on se fait chez eux de l'Economie ne peut manquer de se refléter dans nos propres opinions, dans nos méthodes et notre point de vue. Il nous fallait un traité bien à nous, mais réaliste, moderne et conforme aux tendances de l'économie d'après-guerre.

Le "Cours d'Economie Politique" (1) que vient de publier M. Firmin Létourneau répond pleinement à l'attente de ceux qui veulent connaître les rouages de cette science. Il nous initie d'abord à l'activité économique en tant que science. Puis il nous parle de la production des richesses et de leur circulation, de leur répartition et de leur consommation. Enfin, il envisage diverses causes qui amènent les crises économiques et suggère les moyens d'y remédier. Son ouvrage se termine par un exposé des principales doctrines économiques.

Dans près de 400 pages d'un texte limpide, parsemé d'exemples faciles à saisir, M. Létourneau apporte la réponse à toutes les questions qui ont pu intriguer l'homme d'affaires soucieux de comprendre les causes de ce qui se passe autour de lui — au-dessus et au-dessous de la sphère où il évolue lui-même. L'entre-

prise privée comme l'entreprise d'Etat, les théories orthodoxes se rapportant à la monnaie, au crédit, à la fixation des prix par le jeu de l'offre et de la demande, à la répartition des richesses entre les travailleurs, l'entrepreneur, le capitaliste et l'Etat, enfin le rôle des Bourses, de l'épargne, de l'assurance, du placement, tout y est exposé d'une façon particulièrement accessible, en une langue directe, selon un ordonnement logique et appuyé sur une documentation abondante.

Pas un homme d'affaires qui vise à s'élever au-dessus du terre-à-terre quotidien ne devrait manquer de lire cet ouvrage qui lui procurera la clé de nombreux phénomènes en apparence mystérieux ou occultes; il lui apportera aussi des vues plus larges, des horizons plus vastes et moins embrouillés par la brume

Téléphones: 2-5671 — 2-5672 — 2-5673

Pratte & Côté, Enrg.

Courtiers d'assurances

Assurances de toutes sortes

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

126, rue St-Pierre,

(Edifice Dominion)

Québec

des doctrines subversives que ceux dont la propagande officielle limite trop souvent notre point de vue.

C'est un livre à lire. C'est un classique dont M. Edouard Montpetit a dit qu'il "prend une singulière valeur du fait qu'il est avant tout canadien d'esprit et de tendance. Outre l'idée fondamentale de conquête économique qui en forme le leit-motiv, ajoute M. Montpetit, il expose les diverses formes que revêt, dans notre milieu, l'activité économique, et souligne nos chances de participation aux affaires si nous savons y mettre l'intérêt et l'entrain voulus".

On ne saurait mieux interpréter les intentions évidentes de l'auteur. Mais pour que son travail porte réellement des fruits dans l'expansion de notre influence économique sur ce continent, il importe que nos chefs d'entreprises en prennent connaissance. C'est ce que je souhaite ardemment pour le plus grand bien et la satisfaction assurée de ceux qui voudront le faire.

—Louis-A. BELISLE.

(1) COURS d'ECONOMIE POLITIQUE, par Firmin Létourneau, préface d'Edouard Montpetit. Edité par l'auteur, Oka, 1948. 396 pages. \$2.10 franco chez l'auteur.

. . .

Vous arriverez difficilement à convaincre les autres, si vous n'êtes pas vous-même convaincu.—H. Fayol.

Le commerce et les prix

Lettre mensuelle de la Banque Canadienne de Commerce (Montréal)

LE passage du régime des contrôles à la liberté du marché s'est vivement accéléré l'an dernier. En septembre, les primes aux producteurs et les ordonnances relatives à l'approvisionnement et la distribution avaient disparu presque toutes; la réglementation était maintenue sur quelques articles dont, pour plusieurs, l'on avait relevé le plafond, afin de diminuer l'écart des prix intérieurs et des prix d'exportation. Cette adaptation aux conditions de l'après-guerre s'est accompagnée d'une hausse des coûts de production et des marchandises importées, pour les industriels et les commerçants, qui durent, naturellement, repasser aux consommateurs le supplément de frais résultant de l'annulation des subsides. Tous ces facteurs de hausse des prix ont entraîné des relèvements marqués de la plupart des marchandises. Prix de gros et prix de détail ont enregistré leur plus forte hausse annuelle depuis 1939. Jusqu'en novembre, der-

nier mois dont les relevés soient complets, l'augmentation de 17 p. 100 dans les prix de détail (marchandises seulement) est beaucoup moindre que celle du gros — qui est de 25 p. 100. Quant à celle du coût de la vie, elle n'atteint que la moitié de celle du gros, le contrôle des loyers, qui tiennent une grande place dans l'indice, empêchant celui-ci de monter. En tête pour la hausse des prix de gros, viennent les matières industrielles, puis les matériaux de construction; au dernier rang, les matières brutes et semi-ouvrées, où l'élément travail compte le moins.

C'est à la lumière de ces facteurs qu'il faut analyser les statistiques du commerce intérieur et extérieur de l'an dernier. Pour les onze premiers mois, la valeur du commerce de gros l'emporte de 10 p. 100 sur la période correspondante de 1946, mais il y a recul en volume, si l'on calcule la hausse des prix en 1947. Vu le roulement inégal des stocks et, partant, les dif-

férences de prix dans l'acquisition des marchandises et la reconstitution des inventaires, il est difficile de déterminer quantitativement la position de ceux-ci. En novembre, toutefois, le volume des stocks dans certaines branches, notamment les nouveautés, l'équipement automobile et, à un degré moindre, la quincaillerie, les vêtements et les chaussures, était évidemment plus considérable qu'en novembre 1946. D'autres branches, telles que produits pharmaceutiques, tabacs et bonbons, fruits, légumes et articles d'épicerie, sont au même niveau ou en moins grande abondance.

Fin novembre, la valeur des ventes de détail accusait 10 p. 100 d'augmentation, ce qui signifie un recul de 7 p. 100 en volume. Comme en 1946, les ventes d'accessoires électriques, plus qu'aucune autre catégorie de marchandises, ont dépassé celles de l'année précédente, en valeur et en volume.

En 1947, les exportations canadiennes (or exclu) s'élèvent à quelque \$2 milliards, \$460 millions de plus que l'année pré-

cédente. Le bois et ses dérivés et le papier sont en tête et accusent l'augmentation la plus considérable; ensuite viennent les produits agricoles. Tous les autres groupes, sauf les produits animaux, les textiles, et les produits divers, ont progressé. Nos exportations aux États-Unis et à leurs possessions atteignent \$1,040 millions, soit \$146 millions de plus qu'en 1946; au Royaume-Uni, elles touchent \$165 millions de plus, soit \$775 millions. Pour les onze premiers mois, nos importations se chiffrent par \$2,380 millions ou \$635 millions de plus. Les importations de produits métallurgiques (dont les deux-cinquièmes sont des machines) tiennent facilement la tête, avec ensuite les minéraux non-métalliques, surtout les combustibles. Nos importations des États-Unis — à \$1,834 millions — accusent \$574 millions d'augmentation sur l'année d'avant tandis que nos importations du Royaume-Uni, à l'exclusion des retours de produits canadiens, surtout du matériel de guerre, atteignent \$38 millions de plus, à \$168 millions.

● PEINTURE - EMAUX - VERNIS



DISTRIBUTEURS pour QUEBEC et le DISTRICT

● PAPIERS - TENTURES

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

● VERRE à VITRE POUR L'INDUSTRIE DU BATIMENT

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

● DEPARTEMENT DE DECORATION

D'INTERIEUR et D'EXTERIEUR.

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

Maison fondée en 1868

● **GAUTHIER.**
L I M I T E E
QUEBEC

292 ST-JOSEPH,

TEL. 4-4626



MARCEL BOIVIN & Cie Ltée

Entrepreneurs Généraux

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

Spécialités: Portes et châssis et ouvrage d'atelier et général

2795, 1ère Avenue, Paroisse de St-Albert-Le-Grand Québec