

pour favoriser un hôtel plutôt qu'un autre. Ajoutons que, dans presque tous les hôtels de Québec, il y a un guide historique en permanence et que même ici, au Château Frontenac, l'on peut trouver, à tout heure du jour, un guide historique disposé à fournir aux voyageurs non seulement les renseignements qu'ils demandent, mais à les accompagner dans leurs pérégrinations au milieu de la ville ou en dehors.

Les guides possèdent à leur bureau un registre où l'on inscrit les appréciations écrites des voyageurs qui ont été conduits par eux. Ces appréciations sont nombreuses, il y en a des centaines, et c'est là la meilleure preuve de l'excellent service qui leur a été donné. Les guides ont pour effet de garder plus longtemps au milieu de nous les touristes qui viennent ici chaque année. Quand ils n'avaient que les éhus pour cicerone, ou encore les guides d'occasion que l'on trouvait jadis sur les autobus, dans une heure ou deux ils revenaient au point de départ, ayant épuisé tout le savoir fantastique de ceux qui les avaient conduits. Aujourd'hui, un guide peut conduire un visiteur ou un parti de visiteurs pendant une semaine s'ils le désirent et à tout heure du jour il leur montrera quelque chose de nouveau et leur redira l'histoire qui s'y rattache.

Des villes, au Canada et aux États-Unis, ont dépensé, des sommes assez considérables, jusqu'à \$100,000 par année en publicité et en organisations relatives au tourisme. En peu d'années, ces villes ont été amplement récompensées des sacrifices faits au début et si j'avais eu le temps j'aurais fait une enquête à ce sujet pour donner des preuves de ce que je viens d'avancer. Je sais qu'il y a, au milieu de nous, des esprits d'initiative qui déjà, depuis longtemps, travaillent à l'organisation du tourisme à Québec. Le gouvernement de cette Province a déjà beaucoup fait dans ce sens et nul ne met en doute son esprit d'initiative sous ce rapport. Quant à la capitale, il lui reste encore du chemin à accomplir dans cette voie et je sais que si le président du Club Automobile était présent il ne manquerait pas d'approuver mes paroles. Les guides historiques sont les avant-coureurs de l'organisation du tourisme à Québec et je forme un vœu, et j'espère que Dieu me prêterait vie assez longtemps encore pour en voir la réalisation, réalisation à laquelle je m'emploierai avec les nombreux amis de la Société des Arts, Sciences et Lettres et de la Commission des Guides Historiques : c'est de voir établir ici, à Québec, un bureau du tourisme, comme d'ailleurs on pourrait en établir d'autres dans les grands centres de la Province. Ce bureau, avec la coopération de la Province, renseignerait nos visiteurs non seulement au point de vue de villégiature, mais au point de vue chasse et pêche sportives et ferait une publicité intelligente et continue pour attirer chez nous un plus grand nombre de ces visiteurs, afin d'industrialiser, si le mot n'est pas trop fort, le tourisme, pour que nous puissions en retirer des bénéfices comme en retirent déjà des centaines de villes canadiennes et américaines.

Quelqu'un disait un jour devant Rockefeller que "tout vient à point à qui sait attendre". Rockefeller ne croyait pas à la vérité de cet aphorisme et il répondit qu'avec cette mentalité on courait le risque d'avoir les restes des autres. C'est aussi mon avis et, dans le siècle où nous vivons, inutile, comme peuple, ou comme ville, ou comme centre d'attraction, de faire de la fausse modestie et d'attendre qu'on nous découvre. Cette mentalité a pu rendre des services aux saints qui sont arrivés à la félicité éternelle, mais pour un groupe d'individus comme pour une ville, cette vertu perd de son cachet et risque de nous laisser crever sur la paille, si nous la pratiquons. Mieux vaut, je crois, une bonne réclame intelligente et une organisation permanente qui s'occupe du tourisme avec les officiers bien renseignés pour que nous voyions bientôt la ville de Québec recevoir non seulement

en été, mais en hiver, des visiteurs par centaines de mille, qui seront heureux de venir s'amuser chez nous, se récréer et s'instruire, et nous pouvons, dans la plupart des cas, leur fournir des attraits de tous genres et qu'ils sauront apprécier, pourvu que nous les attirions et que nous sachions les garder une fois rendus ici. Je compte donc sur l'appui des organisations comme la vôtre (Club Kiwanis); pour nous aider à faire du tourisme à Québec une industrie permanente et continue à laquelle coopéreraient et la Province et la cité et dont nos guides historiques ne sont, encore une fois, que les avant-coureurs. Et si vous avez encore un doute sur les services que peuvent rendre ces guides et la science qu'ils possèdent et les moyens à leur disposition pour garder ici plus longtemps les visiteurs, partez avec l'un d'eux, par une belle journée, et laissez-le vous guider, vous conduire, et le soir vous me direz si vous avez perdu votre journée et si vous, québécois, vous n'avez pas plus appris dans cette journée, au point de vue de notre histoire, que cinq, dix ou vingt ans de pérégrinations à travers les rues de Québec et les campagnes environnantes, ne vous en avaient appris.

LeD.

Un petit capital.— Nous avons tenté de dresser la liste des choses que peut réaliser un petit capital pour un homme. La voici :

- Justifier son mariage avec la femme de son choix.
- Le qualifier comme chef de famille.
- Acheter la maison qu'il désire posséder.
- Payer l'instruction de ses enfants.
- L'aider à établir un commerce.
- Lui donner de l'importance comme citoyen.
- Le préparer à tout événement imprévu.
- Le conduire aux mille et une intéressantes places du monde.
- Lui donner la paix de l'esprit.
- Lui aider à aider ses amis.
- Elargir son horizon et rendre sa vie plus utile.
- L'empêcher de s'endetter.
- Le préserver de l'obligation d'avoir recours à la charité dans sa vieillesse.

Si ces raisons ne sont pas suffisantes pour engager à travailler, à économiser et à placer avec soin son capital, nous ne voyons pas quelle raison pourrait le faire.

Considérées ensemble, elles devraient surmonter le cas le plus grave de paresse, d'indifférence et d'imprévoyance.

Le client qui examine.— L'acheteur est un être quelque peu mystérieux. Il n'y a absolument aucun moyen sous le soleil de l'évaluer correctement — et c'est encore plus difficile s'il s'agit d'une acheteuse — au début.

On a vu une femme en robe fanée et un homme en salopettes dépenser de \$50 à \$100 pour un seul article et on a également vu la femme d'un richard ne dépenser que dix sous.

L'acheteur qui ne fait "qu'examiner" dépense à la longue plus que la personne qui sait exactement ce qu'elle veut. Pour cette raison, l'acheteur qui "examine" devrait être cultivé et traité le mieux possible.

Trouvez une expression par les larmes, et elles deviendront chères... C'est l'impression qui donne de la réalité aux choses.