

En avant !

Dans l'intéressant rapport du Président Général que nous avons publié dans notre numéro de septembre, on constate que durant les deux dernières années, notre association a grandi et prospéré dans une proportion plus forte que jamais. Du 30 juin 1902 au 31 juillet 1904, l'Alliance Nationale a augmenté son effectif de 3,377 membres, déduction faite des sociétaires suspendus ou exclus. Nous comptons donc lors de la dernière convention 12,786 sociétaires en règle. Notre dévoué Président Général a pris occasion de ce résultat remarquable pour ajouter : " Nous pouvons espérer que cette marche se continuera dans l'avenir, et que d'ici la session prochaine, les résultats obtenus seront encore plus satisfaisants."

Ces paroles ne sauraient avoir été prononcées vainement et nous avons l'impérieux devoir de réaliser l'espérance qu'elles formulent.

Et quand devons-nous nous mettre à l'œuvre ? Tout de suite, car le temps perdu ne se retrouve plus. Un nouveau concours est ouvert depuis le 1er octobre, voilà l'occasion de déployer vos moyens, de démontrer que vous avez à cœur de propager les saines et grandes idées dont notre société s'est fait le champion en ce pays.

L'idée mutualiste a fait son chemin parmi nos compatriotes, et ils sont nombreux ceux qui sont enrôlés dans les diverses sociétés qui opèrent au Canada. Mais comparativement aux pays européens, que de travail nous avons encore à faire avant d'atteindre les résultats qu'on a obtenus là-bas.

Que de milliers de Canadiens-Français n'ont pas encore été approchés par nos zélés ? Combien il en meurt encore, chaque jour, qui auraient pu laisser un petit patrimoine à leur famille, si un ami, une connaissance, leur avait parlé des avantages que procure l'affiliation à l'Alliance Nationale ? Combien d'autres se sont formés sur cette question un jugement erroné qu'il serait facile de redresser avec quelques chiffres et quelques exemples ? Une société prospère et bien administrée comme l'Alliance Nationale pourrait compter 25,000 adhérents avant peu si tous les sociétaires voulaient s'en donner la peine. Pourquoi laissons-nous toujours les mêmes travailler et se dévouer ; pourquoi ne secouons-nous pas, enfin, cette torpeur, cette indolence qui entravent l'essor de nos institutions nationales ?

Pourquoi permettons-nous aux autres, de moissonner dans notre champ, alors que nous ne devrions pas même leur donner chance de glaner quelques épis oubliés ?

C'est qu'ici comme en tout, l'effort, du moins l'effort continu, tenace et irrésistiblement vainqueur, nous répugne. Nous voulons vaincre. Nous projetons beaucoup plus que nous n'agissons. Nous voulons être spectateurs plutôt qu'acteurs.

Eh bien, ce n'est pas ainsi que l'on fonde et que l'on alimente des œuvres puissantes. Inculquer la prévoyance et la pensée de l'aide aux faibles et aux déshérités, c'est faire avancer un peuple, c'est améliorer sa civilisation. Il est peu de tâche humaine aussi noble que celle-là, et une fois que vous êtes enroulé sous la bannière mutualiste, vous devez de recruter des adhérents.

Si, en plus de cela, vous avez le bonheur de faire partie d'une association qui est à la fois essentiellement canadienne-française et catholique, vous ne devez ménager ni votre zèle, ni votre activité, ni votre influence pour amener dans ses rangs les compatriotes qui, sans cela, seraient peut-être tentés de porter leurs épargnes et leur dévouement à des institutions qu'ils regretteront, mais trop tard, d'avoir encouragé.

Donc, prenez une résolution virile ; il reste encore un mois de concours devant vous, faites votre plan, dressez vos batteries et amenez-nous quelques-uns des vôtres. Qui sait la somme de bienfaits que vous aurez répandus sur de pauvres futurs délaissés, en agissant ainsi ?

Recruter un sociétaire, c'est faire une bonne action.

Petites causes, grands effets

Louis XIV, en 1672, était aux portes d'Amsterdam, qui, dans ce moment, ne pouvait probablement lui résister, et où l'épouvante était générale. Les magistrats s'assemblent, délibèrent sur ce qu'il y avait à faire dans une telle circonstance ; et l'on convient unanimement de lui porter les clefs de la ville. On s'aperçoit alors qu'un vieux bourgmestre endormi n'a pas donné son suffrage. On le réveille ; il demande ce qui a été délibéré : " D'aller offrir au roi de France les clefs de la ville.—Les a-t-il demandées ? repartit le vieux dormeur.—Pas encore, lui répliqua-t-on.—En ce cas, messieurs, leur dit-il, attendez, du moins, qu'il les demande." Et ce seul mot (à ce qu'on dit) sauva sa République.