

AFFAIRES



Pour le magasin à rayons la
méthode est différente, mais
le but reste le même



Le mouillage du capital - actions



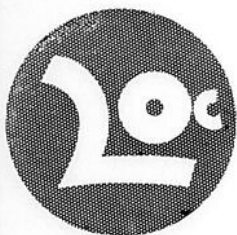
Vingt-cinq années d'enseignement
technique à Québec



Le classement à fiches visibles



Comment tirer partie de la
petite industrie



Caractéristique Moderne du Nouveau "HOSTESS"

Le "Hostess" se dégivre lui-même.

Le HOSTESS est le seul réfrigérateur électrique qui se dégivre lui-même. L'usagère n'a à s'inquiéter de rien—tout se fait automatiquement.

La couche de givre qui s'accumule graduellement sur le congélateur d'un réfrigérateur électrique ordinaire en diminue l'efficacité. Il devient nécessaire de procéder périodiquement à l'enlèvement de ce givre. Grâce à la caractéristique exclusive du dégivrage automatique, vous n'avez pas à vous soucier de ce soin avec un HOSTESS. En raison de la précision du contrôle thermostatique, la température ne peut jamais s'élever, dans le cabinet, à un point où elle pourrait compromettre la bonne conservation des vivres. Le HOSTESS assure en tout temps une réfrigération satisfaisante.

Humidité contrôlée.

Le HOSTESS est le seul réfrigérateur électrique qui offre la caractéristique de l'humidité contrôlée. L'air froid est scientifiquement contrôlé dans le cabinet, de façon à comporter le degré voulu d'humidité. Ceci a pour effet de réduire l'absorption de l'humidité des vivres dans le cabinet et d'en assurer une meilleure conservation; leur humidité naturelle leur est laissée au lieu d'être attirée sur le congélateur pour s'y transformer en givre.

Grâce à cette caractéristique exclusive, les aliments se maintiennent plus frais pendant plus longtemps dans le HOSTESS. Ceci permet à la ménagère d'acheter d'une façon plus économique. Pour être moderne, votre réfrigérateur doit avoir le Contrôle d'Humidité.

Mécanisme scellé hermétiquement.

(N'a jamais besoin d'être huilé)

Le mécanisme du HOSTESS est scellé hermétiquement et comporte deux pièces mobiles—un moteur équilibré et un compresseur.

SANS BRUIT—Le mécanisme du HOSTESS fonctionne silencieusement—vous l'entendez à peine.

SANS VIBRATION—Le mécanisme du HOSTESS fonctionne sur des ressorts dans le boîtier sur caoutchouc, et absolument sans vibration.

DURABLE—Le mécanisme du HOSTESS fonctionne dans un bain d'huile spéciale qui est automatiquement forcé sous pression vers toutes les pièces mobiles. Il n'y a ainsi aucune possibilité d'usure par frottement.

Le HOSTESS a été approuvé avec enthousiasme par des milliers d'usagers canadiens.

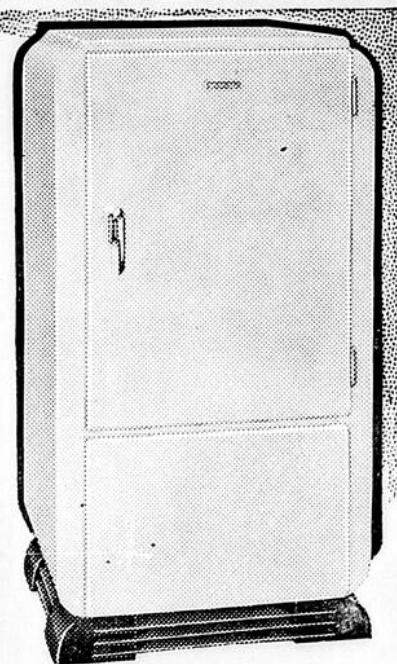
LAISSEZ-NOUS VOUS MONTRER

le Nouveau HOSTESS

- Dégivrage automatique
- Humidité contrôlée
- Scellé hermétiquement
- Porte "Servador"
- Dégagement automatique des tiroirs à glace
- Généreuse garantie

Procurez-vous l'occasion de vous expliquer comment le Réfrigérateur HOSTESS se dégivre lui-même et pourquoi la caractéristique de l'humidité contrôlée conserve les aliments plus frais. Venez le voir—venez examiner la nouvelle porte "Servador" et la façon dont s'opère le dégagement des tiroirs à glace. Son mécanisme est excessivement silencieux et n'a jamais besoin d'être huilé.

Quatre modèles à votre choix, à des prix et conditions à la portée de tous.



La Porte "Servador".

Voici l'une des plus grandes commodités dans un réfrigérateur. Ces petites tablettes sont très pratiques pour ranger fruits, beurre, bacon, oeufs et autres articles de petites dimensions. Ces choses se trouvent alors à la portée de votre main, et vous n'avez pas besoin de rien déranger dans le cabinet pour prendre.

La porte "SERVADOR" est un grand perfectionnement dans l'arrangement intérieur du cabinet, assurant plus d'espace d'emmagasinage et plus de commodité. Elle fut présentée pour la première fois aux ménagères canadiennes par HOSTESS—et maintenant, améliorée, comportant de plus spacieuses tablettes, ce sont les nouveaux Réfrigérateurs HOSTESS qui la mettent à votre disposition.

BOURQUE ELECTRIQUE

4, RUE ST-JEAN, QUEBEC.

Téléphone 2-2803

RADIO — REFRIGERATEURS — BALAYEUSES ELECTRIQUES — LAVEUSES
POELES ELETRIQUES ET ACCESSOIRES

Demandez une démonstration.

LES AFFAIRES

Le magazine national des hommes d'affaires
canadiens de langue française.

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

SOMMAIRE — OCTOBRE 1936.

ARTICLES:—

Le classement à fiches visibles.....	202
Valeur de la franchise.....	203
L'état des affaires.....	204
Vingt-cinq années d'enseignement technique à Québec.— Philippe Méthé.....	205
Pour les magasins à rayons la méthode est différente, mais le but reste le même. — J.-M. Papillon.....	209
L'usage du tableau noir dans les étalages.....	210
Pour vendre quand il pleut.....	211
Pour vendre des chemises.....	211
Pour attirer les jeunes.....	211
L'adolescent veut vivre.....	212
Questions et réponses.....	212
Trois étalages originaux et artistiques.....	213
Le mouillage du capital-actions.—Irenée Breton, C.G.A.....	214
Formation des jeunes.....	218
Gare aux mites!.....	218
Comment tirer parti des avantages de la petite industrie. — K.-B. White.....	219
Pour ne jamais avoir de patron. — L.-A. B.....	221
La meilleure mémoire.....	221
Quelle est la valeur de votre auto? (suite).....	222
Les marchés mobiliers.....	223
Bibliographie.....	224

ANNONCES:—

Bourque Electrique.....	2e page de la couverture
Garage Jobidon.....	203
Hôtel National.....	204
Banque Canadienne Nationale.....	205
Banque Provinciale du Canada.....	208
Empire Shoe Rebuilders.....	211
J.-P.-E. Gagnon, S.F.A.E.....	212
Académie Commerciale.....	214
Lagueux & Darveau, Limitée.....	215
L'Ecole Technique de Québec.....	220
Livrets de Comptoir "National".....	221
Automobiles, Inc.....	222
Mont-Saint-Louis.....	223
J.-E. Laflamme, Limitée.....	223
Ecole de Dessin pour Tous.....	224
J.-C. Boulet, Limitée.....	224
The Canadian Import Co. Ltd.....	3e page de la couverture
Elzéar Fortier, Limitée.....	4e page de la couverture

LES AFFAIRES, revue d'action économique, est publiée mensuel-
lement par Louis-A. Belisle, A. C. B. A. 10, avenue des Pins,
(Parc Preston), Québec, P. Q. Elle est imprimée par Ernest
Tremblay, 146, rue du Pont, à Québec.

Téléphones: le jour 7131, local 26; le soir 3-2922

Affiliée à l'Association Générale des Comptables.

Les articles que contient cette revue sont protégés par un droit d'auteur.

ABONNEMENT

Canada, un an: \$2.00

Etranger: \$2.50

D'UNE "AFFAIRE" A L'AUTRE

DANS notre numéro de septembre, nous laissons en-
trevoir que des améliorations notables seraient bien-
tôt apportées à la revue. L'une d'entre elles sera
réalisée dès ces jours-ci. En effet, nous sommes à mettre au
point un atelier de photogravure, grâce auquel nous allons
pouvoir illustrer plus abondamment nos textes. C'est aussi
notre intention de mettre cet atelier au service de nos lec-
teurs, qui pourront se procurer chez nous, à bon compte,
des clichés d'excellente qualité.

Pour le moment, nous ne pouvons reproduire que des
dessins au trait, mais d'ici une quinzaine de jours, nous
serons à même de faire des clichés en simili (half-tones) du
genre de ceux que nous avons publiés de temps à autres,
depuis quelques mois, pour illustrer la façon de dresser de
beaux étalages.

Si vous voulez que LES AFFAIRES prenne un aspect
encore plus de chez-nous, il n'en tient qu'à vous, cher Lec-
teurs. Envoyez-nous les photos de vos étalages, quand
vous croyez qu'ils sont bien faits et que vos ventes le prou-
vent. Si vous obtenez une promotion importante, lorsque
vous bâclez une opération d'envergure, enfin si vous-même
ou l'un de vos amis se distingue de quelque façon dans les
affaires, envoyez-nous des photos et c'est avec plaisir que
nous les publierons. Nous voulons que cette revue resté
l'organe national des hommes d'affaires de tout le Canada
français. C'est pourquoi notre appel s'adresse à tous nos
lecteurs, qu'ils habitent Hull, Gaspé ou n'importe quelle ville
intermédiaire.

Et puis, si vous avez des travaux de photogravure à
faire exécuter, ne vous gênez pas, non plus. Nous verrons
à vous donner un service 100%, avec toutes les garanties
possibles de satisfaction, promptitude et qualité. N'oubliez
pas ce que disait Napoléon: "Un croquis, une illustration,
bien conçu, vaut plusieurs pages d'explications".

Pouvons-nous compter sur une réponse généreuse à cet
appel? D'avance, chers lecteurs, nous vous en remercions.

* * *

Ce numéro vous apporte encore plusieurs articles d'un
intérêt plus que passager. Nous vous recommandons tou-
tefois d'une façon particulière celui de notre collaborateur,
M. J.-M. Papillon, qui nous revient après une absence de
plusieurs mois. On trouvera dans notre chronique biblio-
graphique de la dernière page la raison de son silence...
Il s'est rendu "coupable" d'un volume, d'une "Initiation aux
Affaires", dont on peut dire avec raison: "Heureuse faute!
— ou plutôt heureuse absence qui nous vaut un tel retour!"

En attendant que nos lecteurs puissent prendre connais-
sance de son premier ouvrage, nous félicitons M. Papillon
de son initiative et de son bel esprit de travail. Il entre-
prend tout avec le sourire. Il ne désarme jamais. Et plus
les difficultés sont grandes, plus acharnée contre elles est
son offensive. Avec l'ambition et l'énergie qui le caracté-
risent, M. Papillon offre un bel exemple à ses jeunes com-
patriotes qui aspirent à monter, parce qu'il n'hésite pas à
prendre les moyens voulus pour aller loin.

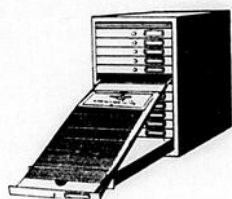
(30 septembre 1936)

LOUIS-A. BELISLE.

Le Classement à Fiches Visibles

1.—Principe :

Le système de classement à fiches visibles ou imbriquées consiste à ranger les fiches de façon que chacune soit constamment visible. Pour cela, elles sont classées dans des tiroirs plats, comme des cartes à jouer que l'on étale, leur bord inférieur étant exposé. Sur cette partie de $\frac{1}{4}$ de pouce sont écrits à la machine le nom, le sujet ou le numéro du dossier, de même que tout autre renseignement utile à la bonne signalisation. Les noms, etc., étant rendus visibles, par ce moyen, il est très facile de discerner à peu près instantanément n'importe quelle fiche rien qu'en jetant un coup d'oeil sur le répertoire. Les fiches sont généralement rangées dans des tiroirs métalliques qui coulisent dans des rainures spécialement aménagées dans les cabinets-classeurs.



Aspect général d'un classeur à fiches visibles.

Ces cabinets sont pourvus de divers appareils pour retenir les fiches en place tout en permettant que, pour consulter l'une quelconque d'entre elles il n'y ait qu'à la relever toutes celles qui la précèdent par un mouvement de bas en haut. Les fiches sont pourvues de charnières à leur partie supérieure; ces charnières peuvent être promptement attachées au porte-fiches dans chaque tiroir. Il arrive parfois qu'en certains cas où le nombre de fiches à utiliser ne doit pas atteindre un chiffre élevé, l'on utilise un relieur en forme de livre. Ces relieurs sont pourvus de porte-fiches absolument comme les tiroirs.

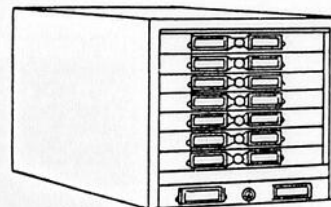
2.—Utilisation :

D'un coup d'oeil porté sur les fiches rangées alphabétiquement ou par ordre de sujets ou de numéros, l'on découvre la fiche désirée, sans même qu'il soit nécessaire de feuilleter ou de faire d'autres recherches. Tout ce qu'il y a à faire ensuite, c'est de rejeter en arrière toutes les fiches qui se trouvent placées au-dessus de celle que l'on désire, opération qui met immédiatement à la vue toute la fiche et les renseignements qu'elle porte. Il est alors facile d'y inscrire ce que l'on veut sans même avoir à transporter le tiroir ou à retirer la fiche de la position qu'elle y occupe, ses deux côtés pouvant être librement utilisés au besoin. Les tiroirs, lorsqu'ils sont entièrement sortis du cabinet-classeur, y sont retenus par un dispositif spécial placé à

leur extrémité postérieure et, une fois abaissés, ils reposent sur une planchette à glissoire. De la sorte, toutes les fiches deviennent visibles et se trouvent placées dans une position très avantageuse soit pour les consulter, soit pour y inscrire des notes nouvelles.

3.—Application :

Evidemment, le principal objectif de l'utilisation des fiches visibles est de permettre d'obtenir plus rapidement les renseignements cherchés et d'accélérer l'inscription des écritures. Par conséquent, il est très important que la partie visible de chaque fiche fasse voir non seulement le nom, le sujet, le numéro du dossier dans l'ordre voulu, mais encore qu'elle puisse indiquer, au moyen de cavaliers, marques ou autres symboles, tous les autres renseignements utiles pour que chaque fiche devienne pour ainsi dire une mine d'information. Il arrive même qu'avec une fiche systématiquement disposée, la partie qui est visible fournisse tous



Cabinet à sept tiroirs.

les renseignements qu'elle contient sans même qu'il soit nécessaire de regarder la fiche elle-même. Il s'ensuit que la personne qui se sert des fiches visibles ou imbriquées, comme on dit encore, peut souvent connaître d'un seul coup d'oeil tout ce qu'elle désire sur l'un quelconque de ses clients, de ses produits ou de ce qui a fait l'objet du dossier. Par exemple, s'il s'agit d'un inventaire des marchandises, l'on peut, au moyen de cavaliers, distinguer en un instant quelles sont les marchandises dont l'approvisionnement est épuisé, ou à la veille de l'être, ou quelles sont celles qui ont été commandées, etc. S'il s'agit d'un répertoire des clients auxquels on a vendu à crédit, la fiche pourra indiquer quels comptes sont en souffrance, quand tombe l'échéance, etc.

4.—Fiches et feuillets auxiliaires :

Des fiches de grandeur normale (5 x 3,6 x 4 ou 8 x 5") sont généralement utilisées, mais il arrive, en certains cas, que des fiches d'un format plus grand soient nécessaires. Parfois, les fiches sont découpées de façon qu'un onglet équivalant à la moitié de leur longueur en permette plus aisément le repérage lorsqu'elles sont rangées en plaçant

L'ÉTAT DES AFFAIRES

LA situation générale s'améliore graduellement dans les affaires et tout permet d'espérer que la reprise s'accroîtra encore d'une façon plus marquée au cours des prochains mois.

Avec l'accroissement passable que l'on constate déjà dans le pouvoir d'achat des classes rurales, nous avons la preuve que l'argent circule beaucoup mieux qu'il y a un an. Les ventes au détail et la rentrée des fonds s'en ressentent pour le mieux dans notre province et dans tout le pays en général. De ce côté, nous commençons à bénéficier de l'exemple fourni par nos voisins du sud depuis plusieurs mois. Comme, là-bas, l'accroissement des ventes se continue au rythme de 12 à 20% sur l'an dernier, il ne fait aucun doute qu'à moins d'un cataclysme, nous aurons bientôt des progrès à peu près aussi notables à constater.

Le Canada paraît en mesure de pouvoir écouler en entier le surplus de blé qu'il reporte d'une saison à l'autre depuis plusieurs années et, si la récolte de 1936 n'a peut-être pas été aussi considérable que celle de 1935, le bénéfice qu'en retireront les agriculteurs sera de beaucoup supérieur à la moyenne de ces dernières années. L'échec de la récolte américaine va faire naître pour le blé canadien — qui, cette année, est d'une qualité supérieure à celui des années passées — une demande qui mettra dans les goussets des cultivateurs de l'ouest tout près du double de ce qu'ils

retiraient normalement depuis nombre d'années. Il reste que les pâturages semblent avoir été sérieusement affectés par la sécheresse et qu'une forte proportion des boeufs de l'ouest doivent être expédiés dans l'est du Canada pour y être engraisés cet automne. Vu que le transport de ces animaux va se faire aux frais de l'État, selon toute vraisemblance, une partie de ce qui allait à l'ouest sur le produit de la vente de ces animaux se répartira, cette année, entre les éleveurs québécois et ontariens. Nous l'avons déjà dit à mainte reprise et nous le répétons: lorsque les classes rurales sont prospères, tout le pays est prospère. Les prochains mois vont nous permettre de vérifier encore une fois la vérité de cet axiome et il n'en tient qu'à nos hommes d'affaires de se tenir prêts à exploiter comme il convient ce filon.

Dans la province de Québec, l'argent n'a pas circulé tout à fait normalement depuis plusieurs mois, à cause surtout du fait que, le budget provincial n'ayant pas été voté, une foule de travaux n'ont pas eu lieu. Mais avec la session qui commencera dans quelques jours, il y a lieu de croire que cette anomalie sera bientôt corrigée, pour le plus grand bien d'une classe importante d'ouvriers. Les affaires en général ne pourront que mieux s'en porter.

Les commis y gagneront toujours à varier l'accueil qu'ils font aux clients pour que cet accueil soit approprié aux circonstances et aux particuliers.



Hôtel National

(CI-DEVANT "NEPTUNE INN")

115, Côte de la Montagne,

Québec.

50 Chambres avec eau courante.

SALON — LOBBY — GRILL ROOM

PRIX POUR CARTES DE 10 REPAS \$3.00.

Québec 1er octobre 1936.

A nos clients et amis:

C'est avec un réel plaisir que je viens vous inviter à visiter l'Hôtel National (ancien Neptune Inn) et à y séjourner lorsque l'occasion vous sera favorable.

Vous y trouverez le magnifique lobby (salle d'attente) bien meublé, bien éclairé où il est agréable de passer ses moments de loisirs. Aussi, des chambres très confortables avec eau chaude et froide.

J'espère que les hommes d'affaires, les voyageurs de commerce ainsi que le public apprécieront les repas de choix, préparés avec soin par des maîtres cuisiniers, qui seront servis dans la belle salle à diner de l'Hôtel National par un personnel stylé et expérimenté. "On y sert les vins et bières", lorsque désiré.

Un grand salon est mis à la disposition des clients, ainsi que des salles privées pour le public.

La taverne et le grill de cet hôtel sont entièrement remis à neuf. C'est dire qu'on peut vous servir les bières et les vins dans d'excellentes conditions hygiéniques et de propreté.

Enfin cet hôtel a été remis à neuf. Faites-moi le plaisir d'une visite, soit avec votre Dame, soit avec vos amis ou seul; mes prix sont très bas.

Vous remerciant à l'avance de votre encouragement.

Croyez moi,

Votre bien dévoué

J. L. A. TANGUAY,
Prop.

Vingt-cinq années d'Enseignement Technique à Québec



A fin du 19^{ième} siècle avait vu le développement du machinisme et la concentration industrielle révolutionner le monde du travail. Ce fut la crise de l'artisanat; l'industrie réclame des ouvriers et l'apprentissage ne peut suffire à ses besoins.

Cette crise, M. Edmond Labbé, Directeur Honoraire de l'Enseignement Technique de France, et Commissaire général du Gouvernement français près de l'Exposition Universelle de Paris, 1937, nous la décrit de façon magistrale :

"Oui, écrit-il, il fut un temps où l'apprentissage était enfermé dans les limites de l'atelier et se confondait avec la pratique même du métier. Il y eut une date où l'apprenti recevait du patron sa formation complète, professionnelle et morale, vivant de sa vie, mangeant à sa table, reflétant ses sentiments et ses idées, lui empruntant non seulement ses connaissances, mais aussi ses particularités les plus per-

sonnelles, ses procédés, ses secrets ou prétendus tels, sa marque, ses erreurs, ne s'affranchissant que quelques fois avec crainte et par degrés. C'est le temps de l'ancien artisanat. Il a eu sa valeur, sa poésie même et je n'en parle pas sans un respect et une tendresse que je ne veux pas dissimuler."

"Il y a une crise de l'artisanat. Il a diminué d'étendue de façon trop visible. La grande et la moyenne industrie font à ses dépens des progrès chaque jour. Le déclin de l'artisanat a condamné l'ancien apprentissage, en a provoqué la transformation. Qu'on rêve autant qu'on voudra du vieil atelier, de l'apprenti et du patron travaillant côte à côte, l'industrie ne s'y réduit plus. C'est un fait. Contre cela on ne peut nier.

"Les transformations matérielles, quoiqu'on en dise, sont, dans notre monde humain, sous la dépendance des transformations intellectuelles. Ce sont les idées qui nous mènent, et c'est pourquoi l'éducation a une valeur infinie. Des causes qui précèdent sont sorties la prédominance des manoeuvres spécialisées, le travail aux pièces, des méthodes toutes nouvelles de travail qui continuent à évoluer sous nos yeux, avec une rapidité folle et dont il est aussi difficile que nécessaire de prévoir le cours afin de nous y adapter. Il faut toujours s'adapter, qu'on le veuille ou non, on est entraîné si on ne suit pas: on est supprimé aussi. Les erreurs d'adaptation sont celles qu'on paye le plus chèrement et on en meurt, individus et peuples, pour de simples retards."

L'OEUVRE DE SIR LOMER GOUIN.

Homme d'Etat, Sir Lomer Gouin comprit la nécessité de l'adaptation, et en 1907, il faisait adopter une loi créant l'Enseignement technique dans notre Province. A l'appui de ce projet, il prononçait le 7 mars, les paroles suivantes :

"L'enseignement technique, disait-il, n'est certes pas l'unique source de la prospérité d'une nation, mais il est remarquable que le dernier quart de siècle ait vu progresser surtout les peuples chez qui l'enseignement technique a été le plus méthodique et le plus intense. Pendant les quinze dernières années, les exportations ont augmenté de 26% en Angleterre, de 27% en France, de 52% en Belgique, où l'enseignement technique est en quelque sorte exubérant, et de 71% en Allemagne, le pays qui a inauguré cet enseignement. C'est-à-dire que dans les luttes économiques comme sur les champs de bataille, la victoire appartient aux plus énergiques, aux mieux armés, aux mieux instruits."

OU VA VOTRE ARGENT ?

Dépensez-vous tout ce que vous gagnez? Il est toujours possible de faire quelques économies. Economisez-vous autant que vous le pouvez? Il est presque toujours possible d'économiser davantage. Ce qui compte, c'est l'épargne régulière. Mettez de côté chaque semaine, chaque quinzaine ou chaque mois, une partie de votre salaire ou de vos revenus. Ouvrez aujourd'hui un compte d'épargne à la

Banque Canadienne Nationale

534 BUREAUX AU CANADA
12 SUCCURSALES A QUEBEC

Sir Lomer Gouin témoignait l'intérêt qu'il portait à la cause, en assistant à plusieurs séances de la corporation de l'École Technique.

LES DEBUTS DE L'INSTITUTION.

Le 1er mai 1908, M. Alexandre Macheras, ancien élève de l'École des Arts et Métiers de Lille, France, entre en scène à titre de premier principal des Ecoles techniques de Québec et de Montréal; il élabore un projet d'édifice, et un programme d'études; M. René Lemay dresse les plans suivant le projet de M. Macheras, et les travaux de construction commencent en 1910.

M. Macheras devient, en 1918, premier directeur général de l'enseignement technique. En 1921, il est rappelé en France.

Son successeur à ce poste, M. Augustin Frigon, D. Sc., est nommé en 1925. Il est en même temps Directeur des études de l'École Polytechnique de Montréal.

En octobre 1935, M. Frigon est nommé à la présidence de la commission de l'électricité de Québec; M. Henry Laureys, Directeur de l'École des Hautes Études Commerciales, lui succède.

L'édifice tel que conçu par M. Macheras, pourra recevoir 200 élèves. Il comprend les ateliers de mécanique, de forge, de fonderie et de menuiserie, en outre des classes et des laboratoires.

Au programme figurent: l'arithmétique, l'algèbre, la géométrie, la physique, la chimie, le dessin, l'électricité, la résistance des matériaux, la technologie d'ateliers et enfin le travail manuel.

La journée est divisée à peu près également entre l'étude et les travaux d'application.

Le 2 octobre 1911, l'école ouvre ses portes: 60 élèves y accourent, répartis en deux groupes: français et anglais.

Le personnel est le suivant: MM. Antoine Véry, Principal; Amédée Buteau, Professeur; Jean Thomas, Professeur; Alfred Mercil, Professeur; Olphéodor Rousseau, Instructeur à la forge; Arthur Whittle, Instructeur à la mécanique; Joseph Guillaume, Instructeur à la fonderie; Alexandre Vézina, Instructeur à la menuiserie.

Les cours du soir ouvrent aussi, et reçoivent 104 élèves.

Les cours du soir sont des cours de perfectionnement destinés aux apprentis ou compagnons qui désirent augmenter leurs connaissances théoriques ou pratiques. Ils sont un précieux apport à ceux qui n'ont pas l'avantage de fréquenter les cours du jour. Ils permettent de s'instruire, tout en conservant son emploi.

La seconde année, le nombre des élèves atteint 94, celui du soir 242. M. J.-R.-A. Désy devient professeur de dessin, et M. Wenceslas Vaillancourt professeur d'électricité. La troisième année, 80 élèves seulement le jour, et 219 le soir. M. Metty Koetz, ingénieur chimiste de Louvain, devient professeur de physique et de chimie. M. Antoine Frédéric Cubaynes devient instructeur à l'atelier mécanique.

En juin 1914, 10 élèves reçoivent le diplôme de Technicien; ce sont les prémices. Chaque année apportera son contingent de diplômés. Leur nombre atteint aujourd'hui 265.

1914, la Grande Guerre !

L'inscription tombe à 72 le jour, mais se maintient à 222. M. Antoine Véry, assistant-principal, part sous les drapeaux de la France, et tombe au champ d'honneur à Mametz, le 17 décembre 1914. Monsieur Macheras est retenu en France jusqu'en décembre. En 1915, MM. Jean Thomas et Cubaynes sont appelés aux armes.

En 1915, M. Pierre Degraives, ingénieur et ancien élève de l'École des Arts et Métiers de Châlons, succède à M. Véry comme assistant-principal.

En 1920, le Révd. Père Lortie, O. M. I., inaugure le cours de morale aux élèves; une demi-heure par semaine.

En 1921, M. Degraives démissionne; M. Vaillancourt lui succède.

L'expansion de l'industrie de l'automobile nécessite l'établissement d'une école pour la formation des chauffeurs et mécaniciens préposés à l'entretien des véhicules-automobiles. En 1922, on ajoute une aile où loger cette école. Elle reçoit 14 élèves la 1ère année; depuis, le nombre a considérablement augmenté, et sa vogue se maintient.

On y donne des leçons théoriques sur la construction et le fonctionnement du moteur et des autres organes, sur le système électrique de la voiture. L'élève s'entraîne aussi à la réparation et à l'ajustement, tout comme dans les garages. La journée de huit heures est en vigueur. La durée des cours est de 5 mois.

En août 1926, M. Vaillancourt donne sa démission, et votre humble serviteur a l'honneur d'être appelé à la direction de votre École Technique.

En 1928, le nombre croissant des élèves rend nécessaire la construction d'une salle de récréation et de deux salles à dessin. La capacité de l'école est presque doublée. L'addition du cours d'automobile en 1922, et du cours de métiers en 1928, contribue à augmenter considérablement l'inscription des élèves. Elle atteint 360 en 1933-34.

Le personnel qui n'était que de 14 en 1912, atteint aujourd'hui 40, dont 8 professeurs, 18 instructeurs, et 14 préposés à l'administration et aux divers services.

Voilà en peu de mots, l'histoire de l'Institution.

L'OEUVRE ACCOMPLIE.

Voyons maintenant l'oeuvre accomplie pendant ce quart de siècle.

Vous serez peut-être frappé du faible pourcentage de ceux qui terminent leurs études, et vous vous en demanderez les causes.

Ces causes sont multiples, et la moindre n'est certes pas la paresse intellectuelle, la peur de l'effort intellectuel, ou encore la théorie du moindre effort. Je ne me rappelle pas bien qui a dit que nous mourons de l'à peu près: com-

bien il avait raison !

On veut bien travailler — cela veut dire travailler de ses mains. Quand à la mémoire et à l'intelligence, on préfère les laisser en friche.

Deuxième raison : bon nombre de candidats nous arrivent sans aptitudes réelles pour les métiers, ou insuffisamment préparés ; on les a retirés trop tôt de l'école primaire, croyant gagner du temps ; il en résulte bien souvent un échec complet.

Je me hâte d'ajouter pour l'honneur de ceux qui travaillent, qu'ils forment un groupe fort respectable, et qu'ils méritent des félicitations.

Le programme original, en vigueur depuis quinze ans, ne convient qu'aux candidats qui ont terminé la 7ème et de préférence, la 8ème — cours complémentaire — et qui ont des aptitudes pour l'étude des mathématiques et des sciences. Une élite, quoi !

"Une élite, des élites, il en faut, mais les autres, qu'en fera-t-on ?" continue M. Labbé. Ils vivent, ils travaillent, ils sont hommes, ils sont le peuple. Ne faut-il pas qu'on leur apprenne, à eux aussi, leur métier ? qu'on les instruisse de leurs droits et de leurs devoirs, qu'on leur donne leur part de lumière, et, pour dire le mot, qu'on les aime ? Croit-on qu'ils s'accommoderaient d'être tenus dans les ténèbres ? Croit-on que ce serait prudent et surtout que ce serait juste ? Les hommes sont inégaux, soit. Mais l'éducation n'a pas pour but de creuser le fossé. L'instruction primaire est une noble et nécessaire tentative pour créer une communauté de connaissances élémentaires, pour donner à tous le même point de départ, afin de faire accepter la différence des points d'arrivée. L'enseignement professionnel qui va au peuple tout entier complète cette oeuvre, vise la même fin".

Monsieur Frigon le comprit... Dès sa nomination au poste de Directeur Général de l'Enseignement Technique, il convoque à Montréal le personnel enseignant, en 1925, et en 1927, il organise les cours de Métiers où sont admis les candidats ayant terminé le cours primaire, c'est-à-dire la 6ème année.

Le travail manuel y a la prépondérance ; de 24 à 32 heures par semaine contre 9 consacrées au dessin, à l'arithmétique, au toisé et à la technologie des métiers.

Soucieux de donner aux élèves du cours technique une formation équivalente à celle du cours primaire supérieur, avec l'approbation de l'Honorable Monsieur David, il porte de 3 à 4 ans le cycle des études afin d'y inclure le français, l'anglais, l'histoire, la géographie et la comptabilité industrielle.

L'ÉTUDE DU FRANÇAIS.

Mais, m'objectera-t-on, le temps consacré à l'étude du français n'est-il pas dépensé en pure perte ? Ne vaudrait-il pas mieux l'employer à l'étude de l'anglais ? Et d'ailleurs, on peut être bon artisan sans être académicien :

"Ce qui se conçoit bien, s'énonce clairement,
Et les mots pour le dire arrivent aisément."

D'accord, mais encore faut-il savoir les mots, et c'est la raison d'être du français dans notre programme.

J'admets qu'on puisse être bon artisan sans être académicien tout comme on peut être honnête tout en étant mal vêtu, mais est-ce qu'une tenue soignée n'avantagera pas l'honnête homme, tout comme un rapport rédigé correctement et élégamment disposera favorablement l'employeur envers son employé.

Ce fut la première recommandation de M. Laureys, lors de sa première visite à notre école : insister toujours sur la correction de la phrase française et l'emploi du mot propre et de l'expression juste.

La comptabilité industrielle permettra à nos anciens d'établir le prix de revient des travaux qu'ils seront appelés à diriger.

Une petite enquête établirait qu'un grand nombre de faillites de petites ou moyennes industries sont dues au manque de connaissances sur ce point. L'on confond grosses affaires avec bonnes affaires ; et l'on est tout surpris, à l'inventaire, de constater que malgré un gros chiffre d'affaires, l'année se termine par un déficit.

"Rien ne sert de produire", dirait LaFontaine,
Il faut produire à gain".

Le choix de manuels scolaires est l'un des plus ardu problèmes de l'Enseignement Technique de notre Province.

Nous sommes, ne l'oublions pas, 3.5 millions de langue française au milieu de 135 millions de langue anglaise. Nous utilisons l'outillage américain et nous devons adopter les méthodes américaines de travail. Nos élèves, pour la plupart, ne connaissent pas assez l'anglais, au début du moins, pour utiliser avec avantage des manuels en anglais. Et même s'ils le pouvaient, il faudrait encore leur fournir des livres en leur langue. On trouve facilement en France et en Belgique des manuels en français, mais l'outillage et les méthodes diffèrent en Amérique ; le système métrique y est en vigueur au lieu des mesures anglaises, et enfin, les programmes européens sont différents des nôtres.

En face de toutes ces difficultés, nous avons dû préparer nos propres cours. Grâce à la collaboration de notre personnel enseignant, nous en avons déjà édité quatre ; d'autres suivront bientôt. Étant donné le faible marché que nous pouvons attendre pour ces livres, nous avons dû consentir un sacrifice d'argent considérable.

Afin de donner à notre personnel enseignant l'occasion de se faire connaître en public, et d'établir un lien entre les anciens et leur Alma Mater, tout en répandant quantité de renseignements utiles concernant l'exercice des métiers, l'Enseignement Technique publie depuis 1925 la revue industrielle : "Technique". Les articles sont écrits dans un style simple, à la portée de tous, et vous conviendrez, j'en suis sûr, qu'elle vaut bien une piastre par année.

Que sont devenus ces 12,000 jeunes gens — gradués

ou non — qui sont passés par nos cours ? Il est difficile de donner une réponse précise à cette question. Une enquête menée par l'Association des Diplômés donne cependant quelques renseignements.

Un certain nombre ont poussé plus avant leurs études et sont devenus architectes et ingénieurs, les uns, 10%, font partie du personnel enseignant des écoles techniques et industrielles de la Province, les autres sont chefs d'industries ou d'ateliers dans des entreprises importantes; d'autres ont préféré être leur propre patron et continuer la petite industrie. Quelques-uns ont traversé la ligne 45ème et font bénéficier de leurs connaissances les industriels américains. D'autres n'ont pas craint de mettre leurs connaissances au service de l'Évangile et d'aller jusqu'au centre de l'Afrique travailler à la vigne du Seigneur.

L'École Technique se devait d'être la première à encourager ses anciens élèves en recrutant à date 20 membres de son personnel.

Malheureusement la crise n'a pas épargné nos anciens plus que les autres. Un trop grand nombre figure sur la liste des chômeurs. Les gradués des deux dernières années sont les plus affectés. Espérons que les conditions continueront à s'améliorer.

Voilà un résumé bien imparfait de l'oeuvre accomplie par l'École Technique de Québec depuis 25 ans. Il est juste il me semble de nous demander si ceux qui devaient logiquement profiter de cette Institution en ont tiré tout le parti possible.

Les employeurs d'abord, c'est-à-dire l'industrie et le commerce, ont-ils donné à nos élèves l'encouragement, je dirais l'essai loyal qu'ils méritent ? Un bon nombre l'ont fait et s'en trouvent bien. Malheureusement un trop grand nombre s'abstiennent encore et se retranchent derrière une foule de prétextes.

Soyons donc justes pour nous-mêmes et pour la jeunesse qui s'instruit. Nos élèves finissants, nos diplômés, ne sont pas des experts, pas plus que les diplômés des autres écoles spécialisés ou des Universités; ils n'ont ni l'âge ni les longues années de travail spécialisé qui font des experts. Ce sont des apprentis qui ont déjà consacré trois ou quatre années à l'acquisition de notions théoriques et pratiques générales d'un métier, et qui ne demandent qu'à compléter leur apprentissage en s'adaptant aux besoins particuliers d'une industrie ou d'un commerce. Pourquoi ne pas leur donner la préférence, pourquoi ne pas profiter de l'avantage qui vous est donné de vous dispenser de former des apprentis au prix de quels ennuis de toutes sortes, vous le savez.

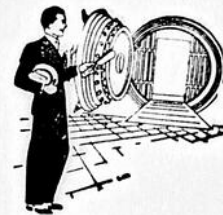
La population de Québec de son côté a-t-elle profité de l'École Technique ? En a-t-elle obtenu plein rendement ? 800 élèves inscrits dont 300 aux cours du jour et 500 aux cours du soir, est-ce suffisant pour une population de 200,000 ? Alors que plus de 2,000 fréquentent les collèges classiques et commerciaux et presque autant l'Université ! Et pourtant, l'ouvrier a besoin lui aussi d'instruction. C'est sa richesse qu'on ne peut lui enlever, c'est l'outil qui lui

permet de l'élever dans l'échelle sociale et économique. Mais dira-t-on, à quoi bon s'instruire, il n'y a pas de travail, et il y a encombrement partout ! Raison de plus pour étudier et s'armer mieux pour la lutte pour la vie, de créer une élite.

Permettez que je termine par ce vibrant appel de l'Honorable Athanase David, ancien secrétaire provincial, à la jeunesse canadienne-française: "Trop longtemps, on a dit et permis qu'il fût répété que le Canadien-français n'est pas apte aux affaires. Le passé de notre petit peuple — sans école de formation commerciale, industrielle, financière — atteste que, malgré cette déficience profonde, nous connaissons tout de même certains succès dans ce domaine. Que sera-ce demain, si nous savons vouloir et si nous apprenons aux générations nouvelles que votre enseignement jettera dans la mêlée, qu'elles ont un devoir nouveau à remplir: celui d'affirmer leur compétence dans ce domaine que nous avons à peine effleuré. Cette jeunesse qu'il me semble voir déjà, aguerrie, audacieuse, enthousiaste, remplie de patriotiques désirs, se lancera à l'assaut des sommets où jusqu'ici nous avons négligé de prendre toute la place qui nous appartient. LE SALUT EST EN VOUS !

PHILIPPE METHÉ,
Principal de l'École Technique
de Québec.

Louez un Coffret de Sûreté.



Le coffret de sûreté est l'endroit sûr et logique où déposer vos valeurs et vos papiers précieux.

Consultez le gérant de notre succursale la plus rapprochée concernant leur coût de location et leur fonctionnement.

**LA BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA**

Chs.-A. Roy,
Président.

J.-U. Boyer,
Gérant Général.

Pour le Magasin à Rayons la méthode est différente mais le but reste le même



LES principes fondamentaux des affaires sont les mêmes pour le petit magasin de mercerie pour hommes que pour le grand organisme commercial couvrant plusieurs acres de terrain; mais l'application de ces principes dans le grand magasin à rayons développe de jour en jour des problèmes complexes qu'il est important de résoudre pour en assurer la marche d'une manière profitable.

Dans un grand magasin la question importante est la suivante: comment doit-on administrer chaque département de manière à obtenir de l'ensemble un résultat final encourageant? En d'autres termes comment faut-il organiser la marche de l'ensemble pour que chaque rayon s'entraide, que les faibles obtiennent le support des principaux.

Pour obtenir une coopération parfaite il faut que chaque rayon concentre ses efforts sur le même genre de clients, c'est-à-dire, que le stock — et surtout les prix — conviennent à la classe d'acheteurs que l'ensemble du magasin prospecte. Si une personne, qui paie habituellement \$25 pour un complet, désire une paire de souliers, il y a neuf chances sur dix qu'elle demande des souliers de \$5. Vous devez être en mesure de lui fournir, autrement elle ira ailleurs.

Ceci nous amène à balancer les prix des marchandises dans tout le magasin. Comme base, ou comme point de départ on se servira de la série de marchandises de laquelle dépend le volume de ventes des principaux rayons. Prenons comme exemple le rayon de confection pour dames: si le département fait son plus gros chiffre d'affaires avec les manteaux de \$15 ce chiffre servira d'indicateur pour tous les autres rayons de marchandises pour dames: robes, souliers, sacs à main, gants, bas, lingerie, chapeaux, etc. Dans chacun des rayons pour dames, il devra y avoir une série de marchandises à un prix proportionné au prix du manteau, ou plutôt des gants, souliers, etc., à des prix qu'une personne paie ordinairement pour porter un manteau de \$15. Cette série de manteaux servira également de base d'achat, c'est-à-dire qu'on achètera au moins 50% du stock à \$15 et les autres à des prix en proportion du volume d'affaires qu'on en retire, et ainsi de suite pour tous les autres rayons pour dames. Cette politique est très importante dans la marche de l'ensemble, car autrement chaque

rayon doit attirer un genre différent d'acheteurs pour ses marchandises. Si une personne achète une robe de \$30 dans le rayon de la confection, elle n'achètera certainement pas des souliers à \$1.49, elle choisira plutôt des souliers d'au moins \$8. Si vous n'avez pas cette série de souliers dans un choix aussi varié que votre stock de robes vous forcez votre cliente à acheter ailleurs.

En partant de ce point nous avons une base solide sur laquelle le travail général de l'ensemble doit se coordonner. Il facilite la tâche de chacun, rend la publicité plus efficace et moins onéreuse parce que l'ensemble bénéficie du travail de chaque rayon. Cette politique diminue également les ventes à rabais, à la fin de chaque saison, durant lesquelles les profits sont éliminés.

Le but de l'annonce dans un magasin à rayons est de faire venir les clients au magasin et non de vendre des marchandises comme semblent le croire la plupart des commerçants. Quelle est donc la méthode la plus efficace et la plus recommandable?

Avant de répondre à cette question, voyons d'abord quelles sont les principales raisons qui décident l'acheteur à se rendre à un tel magasin plutôt qu'à tel autre. Entre autres, il y a la qualité de la marchandise, la nouveauté, le service, mais surtout il y a le prix.

De nos jours les manufacturiers ont, comme dans tous les autres genres d'activités commerciales, standardisé les prix, et il est plutôt rare qu'ils accordent des prix de faveurs à tel ou tel commerçant pour lui permettre de vendre à prix plus bas et de mater la concurrence.

Cette politique les exposerait à perdre un grand nombre d'acheteurs. D'un autre côté le marchand doit prendre un profit suffisant pour lui permettre de maintenir son entreprise en opération.

Comme nous le constatons, en affaires, le prix joue le rôle prépondérant dans les raisons qui décident l'acheteur à se rendre au magasin. Pour réussir il faut donc offrir des marchandises à prix avantageux. *Faire venir le client au magasin en annonçant les articles à 5 ou 10% de moins que le prix régulier.* Voilà le secret. Le commerçant qui possède un personnel vendeur bien entraîné peut tirer beaucoup de profit de cette méthode. Une fois le client au magasin il est plus facile de lui faire voir la marchandise, de lui montrer les articles de prix réguliers et de lui vendre



M. J.-M. PAILLON

des articles sur lesquels le profit est plus élevé. Si le vendeur présente 4 genres de marchandises différentes il a 3 chances sur 4 de vendre autre chose que ce qui est annoncé, et, par le fait même, d'obtenir un profit normal sur l'ensemble de ses ventes à la fin de la journée. Il n'est pas toujours facile de vendre autre chose que ce qui est annoncé, mais dans la majeure partie des cas le client se trouve influencé par la meilleure apparence de l'article de prix plus élevé et se décide en conséquence. Cette politique de publicité élimine les annonces catalogues où tous les prix de chaque série sont annoncés.

Une autre manière d'amener le client au magasin tout en obtenant le profit régulier est la vente dite de *promotion* dans les rayons. Une *promotion* est une vente à prix spécial sur lequel on obtient le profit régulier. C'est sans contredit l'une des méthodes de ventes les plus importantes et une manière efficace d'augmenter le chiffre d'affaires de chaque rayon. Le chef de chaque département, qui tous les ans, dépense des milliers de dollars chez un fournisseur, a droit à son concours pour le succès de son commerce. Si durant 12 mois il achète au prix régulier, le fabricant lui prouvera sa reconnaissance en lui accordant une ou deux fois par année une réduction sensible sur ses marchandises régulières, laquelle lui permettra de vendre dans le coeur de la saison, pour un temps limité, à un prix réduit, les articles qui se vendent habituellement beaucoup plus cher. Par exemple, si le chef de rayon vend une certaine marque de bas \$1.00 la paire et qu'il les obtient à un prix assez bas pour les revendre .79 la paire il verra son rayon envahi par les acheteurs et cela lui permettra de vendre plus, d'obtenir son profit régulier et de contribuer à faire venir des clients au magasin qui achèteront dans d'autres rayons et augmenteront les ventes générales du magasin. Les *promotions*, tout en ayant l'avantage de vous donner un profit régulier, contribuent au succès général et diminuent les ventes par tout le magasin. Dans une entreprise bien organisée la plupart des rayons préparent une ou deux promotions par année et l'on se trouve avec un calendrier rempli d'événements payants, échelonnés sur le cours des 12 mois. Le même principe peut également s'appliquer à la "vente anniversaire" ou autres événements particuliers.

PRESENTATION DES ANNONCES.

La présentation de l'annonce est un facteur important dans le succès d'un magasin. Il ressort d'une enquête faite aux États-Unis que l'annonce dans le journal influe plus que toute autre chose sur le choix des femmes, lorsqu'il s'agit pour elles de décider à quel magasin elles feront leurs achats de toilettes. On a découvert que 43 p. c. des femmes s'habillent dans les magasins dont l'annonce leur plaît le mieux.

Cette politique moderne que nous expliquons dans cet article, permet de présenter l'annonce d'une façon plus attrayante: moins d'articles annoncés, plus d'espace blanc, moins de prix — elle permet l'emploi d'illustrations qui

attirent l'attention et la retiennent plus facilement que les mots.

L'ÉTALAGE.

Dans un grand magasin l'étalage est un autre moyen de publicité qui doit donner des résultats. L'annonce a pour but d'amener les clients au magasin par les bas prix — les vitrines doivent attirer l'attention des passants par leur présentation et la beauté des marchandises. On doit les utiliser pour les articles de prix élevés de préférence aux marchandises à bas prix, pour la raison que les premières ont meilleure apparence. Dans un journal le lecteur ne peut voir la différence des marchandises; tout est blanc et noir, mais dans les vitrines, il voit les marchandises telles qu'elles sont, souvent plus séduisantes même à cause de la disposition et du jeu des lumières.

En utilisant les annonces pour les marchandises à bas prix et les vitrines pour les marchandises de prix élevés le commerçant a le bénéfice de deux puissants véhicules d'annonces, qui, chacun dans sa sphère respective, contribue au succès de la vente.

Voici, en résumé, une politique d'affaires moderne qui a donné des résultats surprenants à tous ceux qui l'ont adoptée.

J.-M. PAPILLON,

Chef de Publicité chez

Maurice Pollack, Limitée, Québec.

L'usage du tableau noir dans les étalages.

LA rentrée des classes a offert de nombreuses occasions d'organiser des ventes spéciales aux marchands qui veulent s'attirer la clientèle des parents.

Presque invariablement, on voit dans les principaux étalages un large tableau noir, sur lequel diverses suggestions sont écrites. C'est déjà très bien pensé, mais le truc commence à avoir de l'âge et bien des gens n'y portent qu'une attention passagère.

Tel n'est pas cependant le cas de ce marchand qui, le mois dernier, utilisa l'idée neuve que nous allons exposer.

Au rayon des articles pour enfants, il plaça un peu partout, bien en vue, plusieurs imitations de tableaux noirs en tête desquels il fit simplement inscrire: "Rentrée des classes". Sur chacun de ces tableaux furent ensuite placés toutes sortes d'articles de mercerie dont les enfants ont besoin pour commencer leurs classes ou l'entrée au collège. Comme ces articles étaient presque tous de couleur pâle, il tranchaient nettement sur le fond et attirèrent de ce fait l'attention d'autant plus.

Pour vendre quand il pleut.

IL n'est donné qu'à quelques rares hallucinés de pouvoir contrôler la température et il arrive que les ventes les mieux annoncées et les plus méticuleusement préparées tournent à rien à cause d'une pluie fâcheuse.

Il y a quelques mois, un incident de cette nature faillit ruiner une grande vente au magasin de "La Maison Blanche", à El Paso, Texas.

En plein avant-midi, un violent orage électrique se déclara à cet endroit et les gens de là-bas sont si peu accoutumés aux orages qu'ils s'abstiennent totalement de sortir lorsqu'il pleut. Va sans dire que la vente annoncée pour ce jour-là aurait été un fiasco complet, n'eût été la présence d'esprit du gérant de "La Maison Blanche".

Dans les journaux du lendemain matin, il annonça une vente de "Beau Temps" qui, cette fois, remporta un succès monstre. De fait, le total des ventes des deux jours — le jour d'orage et le jour de beau temps — dépassa les prévisions qu'on avait faites en se basant sur les chiffres des années précédentes et, d'un échec certain, l'événement fut transformé en un succès inespéré.

La présence d'esprit, voyez-vous!

Le vendeur doit toujours prendre contact avec le client sans faire attendre ce dernier. Les longs préambules ne rapportent jamais grand'chose lorsqu'il s'agit de vendre.

Pour vendre des chemises.

LE client moyen serait certes des plus surpris d'apprendre en combien de styles différents les chemises blanches sont vendues. Un détaillant évidemment très bien assorti en chemises, n'a pas hésité, le mois dernier, à faire cette preuve... dans son magasin.

Pour cela, il plaça sur un long comptoir du rayon des chemises vingt-et-une chemises blanches, pliées et enveloppées de cellophane, chacune ornant une cravate différente.

Au-dessus du comptoir il fit inscrire: "21 styles différents de chemises blanches pour hommes". Cet ingénieux étalage attira beaucoup l'attention et permit à ce marchand de vendre plusieurs chemises en un rien de temps.

Pour attirer les jeunes...

POUR stimuler ses ventes d'habits pour garçonnets, un marchand de St-Paul, Minnesota a eu recours à une prime dont il n'a eu, jusqu'ici, qu'à se louer.

Avec chaque habit pour garçonnet vendu, on donne un bâton et une balle de base-ball, à ce magasin. La prime est annoncée dans tous les journaux de la ville lorsque l'été commence à s'annoncer, de sorte que les petits garçons veulent tous amener leurs parents au "magasin où on donne une balle et un bâton de base-ball."

La plus importante chaîne d'ATELIERS DE REPARATIONS DE CHAUSSURES au Canada.

Les ateliers de l'EMPIRE SHOE REBUILDERS rue St-Jean, sont les seuls du genre à Québec. Ils sont l'un des chaînons de la plus vaste chaîne d'ateliers de réparation de chaussures au Canada. Pour les clients qui désirent attendre pendant que leurs chaussures sont réparées, on y trouve une très moderne salle d'attente, et des

CHAMBRETTES privées très confortables.

VOICI NOS PRIX POUR REPARATIONS DE CHAUSSURES

Demi-semelles cousues, chaussures d'hommes.	60	Pleines semelles avec talons en caoutchouc.	1.50	Talons en caoutchouc pour hommes et dames.25	Nettoyage et blocage de chapeaux. . . .	35
---	-----------	---	-------------	--	------------	---	-----------

FAITES TEINDRE vos CHAUSSURES, n'importe quelle couleur. 50c

Pour livraison gratuite téléphonez à 4-4575

Matériaux et travail entièrement garantis

ECONOMISEZ DE L'ARGENT — FAITES REPARER VOS CHAUSSURES MAINTENANT ET EPARGNEZ 50%.

EMPIRE SHOE REBUILDERS

"PIONNIERS DES PRIX D'ECONOMIE"

242, rue ST-JEAN,

QUEBEC.

Téléphone 4-4575

AGRANDISSEMENTS en couleurs

Avec toute réparation se chiffant à \$2, plus la somme de 39c, nous donnons un agrandissement de 10 x 16" de votre photographie en couleurs (non encadré), fini "Pastelline" et valant \$5.00.

L'ADOLESCENT VEUT VIVRE

Le chiffre 7 semble se répéter dans nos destinées avec une frappante coïncidence, remarque la Revue "Renouveau".

Vous savez déjà que les cellules de notre organisme se renouvellent totalement tous les sept ans. Pour ne considérer que le sujet qui nous occupe, l'âge critique chez l'enfant est 7 ans. L'âge critique chez l'adolescent est 14 ans.

Mais si l'on se penche sur l'enfant avec une attentive sollicitude, on néglige par contre de se pencher sur l'adolescent. Et pourtant, ce dernier a droit aux mêmes attentions. Mais il ne dit rien, ne réclame rien.

Quand il entre en adolescence, l'enfant devient muet, taciturne, mélancolique. Il a son monde à lui, les parents s'en désintéressent.

Il faut suivre pour la comprendre, la deviner plutôt, l'évolution qui tenaille l'adolescent. N'oubliez pas en effet qu'il est en plein bouleversement organique. Vous en percevez les signes; en approfondissez-vous la portée?

La voix du futur jeune homme se mue, devient plus grave, le ton de la peau plus foncé, la démarche plus hésitante, le maintien plus timide.

Il ne peut plus supporter le regard des grandes personnes. Il s'efface, il fuit toute société. On dirait qu'il a conscience de la nouvelle vie qui s'ouvre pour lui; déjà il se tient à l'écart.

Observez-le et ménagez-le.

Aussi longtemps qu'il est absorbé par l'école, vous n'avez rien à craindre. Il n'a pas le temps de rentrer en lui-même, de s'interroger avec inquiétude sur les troubles qui l'agitent.

Si le travail scolaire ne suffit pas, intéressez-le aux sports d'une manière rationnelle, c'est-à-dire sans excès.

Ne lui jetez pas sans motif les conseils que vous lui donnez. Expliquez-lui votre but. Dirigez-le vers la promenade en commun, il a besoin d'air pur. Une grande partie de son existence doit se passer en dehors.

Étudiez ses goûts et ne les contrariez point. Avec douceur, secondez-le dans cette recherche de lui-même, il vous en saura gré. Et au lieu de vous considérer comme des parents devenus des ennemis, il mettra en vous toute sa confiance.

Aussitôt que vous le voyez s'abîmer dans une sorte de contemplation intérieure, intervenez et dérivez son accablement vers un champ plus énergique. Travaillez-vous à une activité déterminée?... initiez-le déjà à votre activité comme s'il devait sous peu vous remplacer.

Un adolescent mélancolique est à soigner avec une sorte de tendresse. Il a besoin d'un appui. Donnez-lui le vôtre sans restriction et passez sous silence les sautes d'humeurs que vous sentez se lever en lui.

Soyez indulgent pour l'adolescent, il ne demande qu'à vivre.

QUESTIONS ET REPONSES

Q.—*Me prévalant de votre service de renseignements à titre d'abonné à votre revue, je vous serais bien obligé si vous vouliez bien me donner des renseignements sur ce qui suit :*

L'on m'a offert un commerce boucherie-épicerie, avec propriété, dans un bon centre industriel. La propriété me coûterait \$7,000. et rapporterait \$675. net. Le commerce situé dans cette propriété me coûterait \$3,000. par année. Le profit brut doit varier entre 15 et 20%. Les dépenses d'administration, comprenant loyer, salaire et divers, sont de \$2,700. Je n'ai que \$2,000. en tout pour faire cette transaction. J'aurai l'intérêt de 5% à payer chaque année sur le montant de \$8,000. Il faudra que tout soit payé dans au moins 10 ans. Croyez-vous que ce marché serait avantageux pour moi ? J'ai de l'expérience dans le commerce d'épicerie, mais non dans la boucherie. Une réponse personnelle obligerait. Merci.—Un abonné des Cantons de l'Est.

R.—Les chiffres que vous fournissez me paraissent absolument attrayants. Prenons les revenus possibles : 17% de bénéfice sur \$23,000 de ventes donnent \$3,910. Si à cela vous ajoutez \$675 de revenu provenant des immeubles, vous avez \$4,575 de revenus bruts. Vos ventes absorbent \$2,700, l'intérêt sur \$8,000 prend \$400 et ajoutons \$300 pour dépenses imprévues, cela forme le total de \$3,400. Si vous soustrayez cette somme de \$4,575, il vous reste \$1,175 qui vous permettront de payer amplement en 8 ans les \$8,000 que vous devrez.

Il y a cependant un point qui n'est pas très clair : c'est celui de votre salaire. Est-il compris dans le montant de \$2,700 que vous attribuez à l'administration ? Dans l'affirmative l'affaire est belle; dans la négative, il faudrait au moins vous allouer autour de \$1,500 à \$2,000 comme salaire ou bien il faudrait que vous entrevoyiez de porter le chiffre d'affaires aux environs de \$35,000 par an pour combler la différence.

Si, maintenant, nous prenons la propriété séparément, il est clair qu'avec près de 10% de revenu, son achat représente une transaction passable pour l'époque que nous traversons, et si, comme vous le dites, ce revenu est net, on peut dire que c'est très bon. D'autre part si le profit brut de ce commerce est de 15 à 20% (nous avons pris la moyenne : 17%) il ne fait pas de doute qu'il vous sera possible de porter ce pourcentage à son chiffre le plus élevé, soit 20%, en appliquant à votre commerce les méthodes efficaces que nous préconisons dans "LES AFFAIRES".

TEL. 2-4340

J. P. E. GAGNON, S. F. A. E.

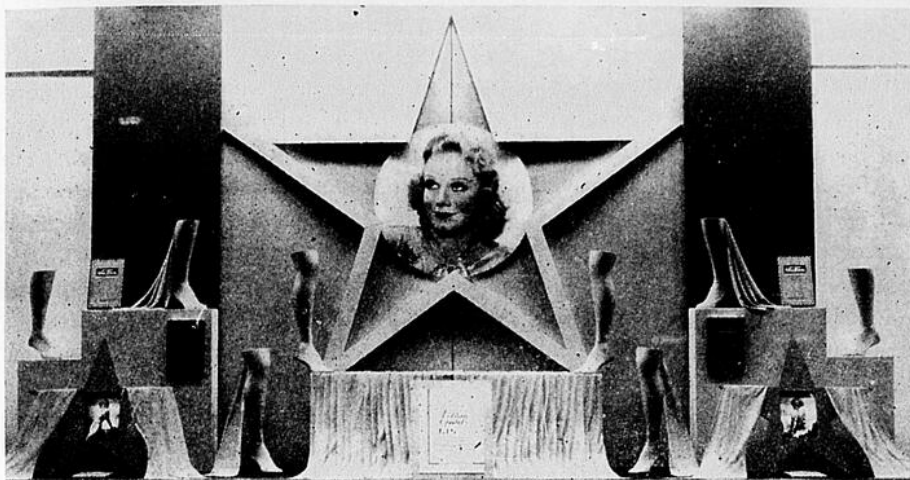
COMPTABLE LICENCIÉ

VERIFICATION COMMERCIALE ET MUNICIPALE

37, DE LA COURONNE,

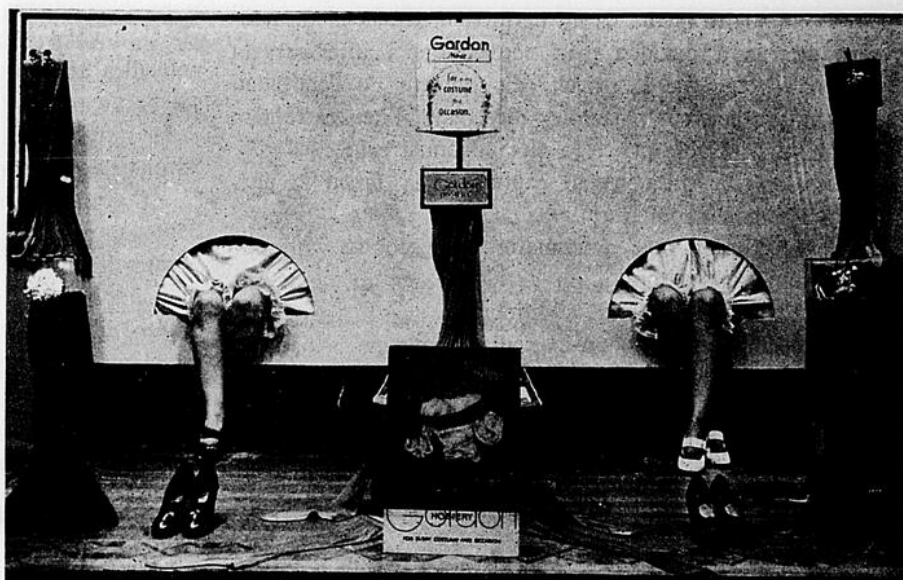
QUEBEC.

Trois étalages originaux et artistiques.



Bien que très remarquable au strict point de vue de la disposition, cet étalage comporte un motif qui peut s'adapter à une foule d'articles et de circonstances. Ici, on a eu recours à cet étalage pour annoncer et introduire un bas d'une teinte nouvelle. Par l'originalité de la disposition, l'étalagiste a pleinement atteint le but visé, car le motif principal était la couleur "nouvelle" des cheveux d'une actrice de cinéma à la mode!

Qui le dirait? Cet étalage comporte deux modèles vivants! Les modèles ou mannequins vivants s'adaptent à une foule de circonstances et... celle-ci en est une vraiment remarquable. Vous le constatez, l'étalage n'offre de vivant que les jolis mollets, mais ce ne fut pas l'unique innovation qu'il comporta. Grâce à des minuscules ouvertures placées à portée de leurs yeux, les deux mannequins pouvaient se rendre compte s'il y avait rassemblement devant la vitrine et, le nombre de curieux le justifiant, les mannequins, par le mouvement de leurs jambes prouvaient qu'ils étaient bien vivants. Des pancartes, successivement présentées au-dessus des jambes, expliquaient les avantages des nouveaux bas.



Étalage de tapis faits au pays. Ayant tout un étage à sa disposition, l'étalagiste a pu, ici, mettre devant les yeux des acheteurs en perspective une très grande variété de dessins, de grandeurs et de qualités.

Le Mouillage du Capital-Actions⁽¹⁾



Le soufflage ou mouillage du capital-actions semble condamnable, autant par son but direct qui est le plus souvent de favoriser injustement certaines classes d'actionnaires ou certains organisateurs d'entreprises, que par son effet indirect qui gangrène presque toutes les activités de notre siècle.

Nous verrons quelques cas concrets de soufflage du capital-actions et les effets qui en ont résulté, nous bornant simplement dans cette étude à considérer ce qui peut arriver lorsque ce soufflage découle :

- a)—de l'octroi de "droits de souscriptions" (rights);
- b)—de la subdivision des actions.

LES DROITS DE SOUSCRIPTION.

Les "droits de souscription" (rights) ont de la valeur pour l'actionnaire quand ils lui permettent d'acheter de nouvelles actions à quelque prix conventionnel inférieur au prix en vigueur sur le marché au moment de l'émission. Deux motifs peuvent porter les directeurs d'une entreprise à accorder semblable privilège aux actionnaires :

- 1o—Obtenir du nouveau capital de la façon la plus facile et la moins coûteuse;
- 2o—Accorder aux actionnaires une concession spéciale équivalant en tout à un dividende, en même temps qu'ils obtiennent du capital additionnel.

Le premier motif ne peut soulever aucune critique si réellement on réussit par ce moyen à obtenir du capital additionnel "de la façon la plus facile et la moins coûteuse".

(1)—Conférence prononcée à l'Ecole de Commerce de Québec

Cependant, en déterminant ce que coûte cette méthode de se financer, il faut tenir compte de la marge entre le prix du marché et le prix auquel l'émission revient. A moins que cette marge ne soit très étroite, il semble difficile de donner beaucoup d'appui à cet argument "que c'est là la façon la moins coûteuse" de se procurer du capital additionnel.

Ce qu'on peut critiquer du second motif, c'est que les "droits" accordés aux actionnaires, quoique équivalents à un dividende, ne soient pas déclarés comme tels et surtout ne soient pas payés à même les profits.

D'autre part, le fait que les émissions de capital-actions n'ont pas lieu à intervalles réguliers et que le prix des différentes émissions n'est pas nécessairement toujours le même, ajoute au titre un élément de risque qui se traduit toujours en des fluctuations sur la cote beaucoup plus marquées que si les actionnaires n'espéraient pas d'obtenir semblable privilège à chaque nouvelle émission. En outre, comme les nouvelles actions émises à un prix de faveur réduisent la valeur de sa mise initiale, l'actionnaire se trouve pratiquement forcé, pour protéger son placement, ou d'exercer ses "droits de souscription", ou de les vendre.

Il y a moins d'incertitude sur le marché pour les actions dont les acheteurs espèrent recevoir des dividendes provenant des bénéfices. Que l'opinion publique soit fixée sur ce point, nous en avons la preuve par les restrictions imposées dernièrement à deux compagnies d'utilité publique canadiennes sur ce sujet des "droits de souscription".

En 1929, la Bell Telephone Co. of Canada s'adressa à la Commission des chemins de Fer pour demander l'autorisation d'augmenter son capital de 75 à 150 millions. On

Académie Commerciale

(affiliée à l'Université Laval)

Principale école bilingue du district

Cours primaire régulier

Cours commercial abrégé

Cours secondaire préparant
à l'ÉCOLE de COMMERCE.

Sérieuse Formation Générale.



ÉCOLE de COMMERCE
pour

l'obtention du Baccalauréat
ès Sciences Commerciales.



Prospectus sur demande.

Le DIRECTEUR,
Ave Chauveau,
Québec

• Pensionnaires — Demi-Pensionnaires — Externes. •

étudia à ce moment la question d'émettre des "droits de souscription", et bien que la Commission ne défendit pas alors d'accorder de tels droits, elle spécifia cependant que toutes les émissions subséquentes devraient se faire à un prix qu'elle-même déterminerait. L'émission de 1929 fut faite au prix de \$125., chaque détenteur de cinq actions pouvant acheter une action du nouveau capital à ce prix. Toutes les émissions précédentes avaient été faites au pair, même pour les actionnaires de la Compagnie.

Le gouvernement ontarien avait décidé de même en novembre 1928, que la Consumers Gas Co. of Toronto, ne pourrait pas offrir d'actions additionnelles à ses actionnaires au pro-rata de leurs mises. Toutes les émissions de capital-actions depuis cette date ont toujours été faites par soumission publique ou à l'enchère.

Les compagnies d'utilité publique jouissent de franchises qui leur donnent le droit exclusif de dispenser certains services en certains districts ou cités dont l'étendue est toujours définitivement fixée dans ces franchises. Les statuts ou la charte stipulent généralement les prix qui devront être demandés, lesquels sont établis de façon à assurer sur les actions un dividende n'excédant pas un taux déterminé. Une compagnie d'utilité publique possédant pareille charte peut se procurer du nouveau capital à meilleur marché lorsqu'elle n'accorde pas de "droits de souscription" à ses actionnaires. Prouvons cet avancé en reprenant le cas de la Consumers Gas Co. of Toronto.

En 1907, lors d'une émission de \$300,000, il ne fut pas accordé de "droits de souscription", et la compagnie reçut \$190.66 pour chaque action de \$100 de valeur nominale. En 1910, une autre émission rapporta \$199.99. En 1923 des "droits de souscription" furent octroyés aux actionnaires, et \$2,000,000 de parts furent émises parmi ceux-ci sur la base d'une action nouvelle pour trois actions détenues, au prix de \$135 l'une. Une autre émission du même montant, en 1925, sur la base de 1 pour 4, fut faite à \$140 et une troisième, en 1926, sur la base de 1 pour 5, à \$150.

En 1907, la compagnie paya \$10 sous forme de dividendes, pour l'usage de \$190.66, soit un taux de 5.24% sur son argent. Lorsqu'on accorda des "droits de souscription", en 1923, 1925, et 1926 respectivement, la compagnie dut payer pour les fins de sa trésorerie, 7.4%, 7.1 et 6.6%. Et de nouveau, en 1929, après que le gouvernement ontarien eût ordonné que les nouvelles émissions ne se feraient plus de cette manière, le public, sans cet appât que sont les droits, paya \$187.64, démontrant par là qu'il en coûte moins cher à une compagnie de ce genre de se procurer des fonds lorsqu'elle n'émet pas de "droits de souscription" en faveur de ses actionnaires.

Lorsqu'un dividende fixe est pratiquement assuré chaque année d'après les termes mêmes de la charte d'incorporation, il ne peut y avoir de raison d'accorder des "droits de souscription" aux actionnaires. Le public consommateur doit être protégé contre des taux excessifs pour les services qu'il achète des compagnies d'utilité publique, ce qui s'avère

souvent nécessaire lorsque les compagnies doivent payer trop cher pour les capitaux additionnels dont elles ont besoin de temps à autre. Et l'on doit également chercher à stabiliser autant que faire se peut le marché des valeurs mobilières en évitant de faire entrer dans les nouvelles émissions cet élément spéculatif que constitue l'octroi de "droits de souscription" aux actionnaires.

LA SUBDIVISION DES ACTIONS.

En subdivisant ses actions, la compagnie même la plus forte peut faire de ses titres l'émission la plus spéculative du marché. Pour appuyer cette théorie, nous allons revoir brièvement les méthodes employées par l'une de nos principales compagnies canadiennes d'utilité publique pour se financer. Nous verrons aussi quelle a été la courbe du prix des actions communes de cette compagnie depuis 1916.

En 1916, une compagnie nouvelle fut organisée pour continuer les opérations d'une entreprise existante, et les actions de l'ancienne compagnie furent échangées pour celles de la nouvelle, à raison de trois actions nouvelles pour chaque action de l'ancienne compagnie. En 1926, les actionnaires reçurent trois actions communes et une action privilégiée d'une valeur au pair de \$50 pour chaque action détenue. L'action privilégiée fut rachetée en argent au mois de novembre de la même année. En 1929, les actions communes furent encore subdivisées à raison de deux pour une. C'est-à-dire qu'en 1929, chaque actionnaire de l'ancienne compagnie avait reçu dix-huit actions communes de la nouvelle compagnie et \$60 en argent pour chacune des actions qu'il détenait dans la première compagnie.

Pareille pratique est-elle justifiable? Quels facteurs peuvent porter le public à acheter ces actions? L'on a pu prétendre que les profits de la compagnie justifiaient les prix placés sur ces actions. Durant plusieurs années, il est vrai, les profits excédèrent de beaucoup les dividendes payés; mais il n'en reste pas moins vrai que le prix du marché n'était aucunement justifié ni par la valeur-aux-livres des actions, ni par les profits de la compagnie. Les prix atteints résultaient uniquement de la politique de la compagnie de subdiviser ses actions. Nous donnons ci-après pour appuyer cette opinion, un tableau permettant d'établir la comparaison, pour les années 1925, 1926, 1929, 1930 et 1931, entre la valeur-aux-livres de l'entreprise con-

Logueux & Darveau

COURTIERS EN OBLIGATIONS

Edifice Financial

QUEBEC

Tél.: 2-8271

sidérée et la valeur qu'elle aurait eue basée sur le prix du marché. Nous y montrons aussi la valeur-aux-livres indi-

viduelle des actions, et le plus haut prix atteint sur le marché par ces actions au cours de ces années respectives.

	1925	1926	1929	1930	1931
Nombre d'actions.	646,839	2,401,837	2,041,837	4,083,674	4,492,042
Capital et Surplus.	\$73,693,268.	\$ 56,185,745.	\$ 69,884,281.	\$ 73,006,374.	\$ 95,690,724.
Valeur-aux-livres d'une action.	\$114.	\$27.50	\$34.23	\$17.88	\$21.30
Valeur au plus haut prix du marché.	\$142,304,580.	\$153,137,775.	\$367,530,660.	\$314,442,898.	\$411,635,403.
Dividendes payés.	\$ 5,119,091.	\$ 5,135,041.	\$ 4,890,470.	\$ 5,837,779.	\$ 6,586,967.
% du dividende sur le prix du marché.	3.6%	3.35%	1.33%	1.85%	2.11%
Profits nets.	\$ 6,676,376.	\$ 7,082,567.	\$ 8,737,638.	\$ 8,943,584.	\$ 9,766,922.
Profits par action.	\$1.032.	\$0.46	\$4.28	\$2.19	\$2.17

Le fait que les bailleurs de fonds ont payé en 1929 un prix qui ne leur rapportait sur leur placement que 1.33% établit clairement que ces achats étaient faits bien plus en anticipation des subdivisions d'actions à venir qu'à cause du rendement des actions. On ne peut dire que les profits justifiaient un tel prix, puisque la compagnie, en 1929, ne gagnait que 2.38% du prix du marché — soit \$4.28 — 180.

Quand une compagnie ne prend pas comme pratique de se procurer les fonds dont elle a besoin pour financer son entreprise de la manière la plus économique ou la plus facile, si les actionnaires en profitent, cela ne peut être qu'au détriment du consommateur. Le prix que l'on paye pour ces titres étant basé sur la confiance que la compagnie persistera dans cette pratique de subdiviser ses actions plus ou moins fréquemment on peut en conclure que le public capitaliste ne s'intéresse à ces parts qu'à cause de leur chances d'appréciation et qu'il les considère non pas comme des valeurs de placement mais comme des valeurs de spéculation. Une compagnie pratiquement assurée de profits déterminés et possédant une entreprise qui se développe normalement devrait pouvoir accumuler des réserves suffisantes pour assurer un taux de dividende fixe presque à perpétuité, et il ne devrait y avoir aucune nécessité pour une telle organisation de subdiviser ses actions sous prétexte de faciliter la négociabilité de ses titres ou l'obtention de nouveau capital. Il semble n'y avoir aucun argument en faveur de semblable pratique dans le cas d'une entreprise publique. Les actions communes d'une compagnie de ce genre devraient constituer un placement presque aussi sûr que ses obligations. On devrait payer sur ces parts un dividende limité, et des réserves adéquates devraient être créées pour en assurer le paiement régulier. Réalisant la garantie qu'il y a derrière ces émissions, la demande du marché assurerait à ces titres un prix avantageux, et, de plus, l'on éviterait ainsi ces fluctuations extrêmes du marché qui résultent de ce que des concessions sont irrégulièrement accordées aux actionnaires.

Nous décrivons ci-après la politique prudente que suit depuis environ un demi-siècle une des principales compagnies d'utilité publique d'Ontario, par laquelle un dividende fixe de 10% par année est pour ainsi dire assuré sur la valeur au pair de ses actions communes.

Clause relative aux dividendes.—La compagnie est te-

nue, aux termes de son acte d'incorporation de mettre de côté toute prime réalisée sur la vente du capital-actions, et de créditer cette prime à un fonds de réserve sur lequel elle peut tirer pour rencontrer le paiement des dividendes après avoir pourvu à certains déboursés peu importants lorsque les profits nets sont insuffisants. Tout montant ainsi soutiré peut être remboursé à même les profits subséquents de la compagnie. Si nécessaire, la compagnie peut augmenter le prix du gaz afin de s'assurer des revenus suffisants pour combler le fonds de réserve et payer régulièrement son dividende de 10%. Si, pour une année quelconque, les profits nets excèdent le montant requis pour payer le dividende de 10% sur le capital-actions, pour maintenir le fonds de réserve, pour effectuer les paiements autorisés au fonds de renouvellement et pour payer les honoraires de directeurs, le surplus en est alors crédité à un compte spécial, lequel est appliqué à la réduction du prix de vente du gaz au consommateur chaque fois que le surplus accumulé est suffisant pour permettre une réduction de \$0.05 par 1000 pieds cubes sur la quantité de gaz vendue au cours de l'année précédente.

Fonds de renouvellement.—La compagnie doit maintenir un fonds de remplacement, et il lui faut mettre de côté chaque année à ce sujet, à même ses profits, 5% de la valeur-aux-livres de l'usine et des bâtisses à la fin de l'année financière: toutes les réparations ordinaires et les remplacements doivent être débités à ce fonds."

Depuis 1928, les actions de cette compagnie ne sont vendues que par soumission publique ou à l'enchère.

Cette politique bénéficie à toutes les parties en cause. La compagnie peut obtenir du capital à un coût minimum, les actionnaires sont assurés d'obtenir un dividende fixe tout en jouissant du maximum de sécurité, et le consommateur profite de tout excédent de recettes par suite de la réduction de prix qui lui est octroyée lorsque la chose est possible.

Si toutes les compagnies d'utilité exerçant un monopole adoptaient cette politique, cela aurait pour effet de stabiliser le marché des actions communes, et de protéger le public contre les pertes énormes découlant de la manipulation du capital-actions et des fluctuations en résultant sur la cote. N'est pas solide le crédit d'une organisation ou d'un individu basé sur des profits réalisés par la spéculation.

S'il y a des leçons à tirer de la dépression dont nous avons souffert depuis novembre 1929, l'une d'entre elles doit être certainement qu'on se rende compte que les profits spéculatifs ont pour effet d'engendrer la surcapitalisation des compagnies, la surproduction dans l'industrie, et toutes les pertes qui s'ensuivent, et pour le commerce, et pour le placement.

Dans la finance des entreprises commerciales, qu'on le veuille ou non, il faut bien observer en principe que les dollars du capitaliste n'ont droit qu'à un rendement raisonnable. Dans le domaine de l'utilité publique, il n'est que juste que l'on veuille aussi limiter le rendement des capitaux, et les distributions de profits par des moyens détournés, soit par l'octroi de "droits de souscription", soit par la subdivision des actions, doivent être prohibées. Les critiques adressées au système actuel ne doivent pas s'attaquer uniquement aux compagnies qui s'adonnent à ces pratiques: elles doivent porter également sur la Législation qui autorise pareils procédés.

Dans l'exemple déjà cité, nous avons considéré l'effet de la subdivision des actions dans le cas d'une compagnie d'utilité publique. Voyons maintenant le cas d'une organisation industrielle. En 1914, le capital de la compagnie que nous avons en vue consistait en actions d'une valeur au pair de \$100 sur lesquelles on payait un dividende de 10%. En 1915, un dividende en actions de 100% fut déclaré en plus d'un dividende en argent de 12%. En 1919, la valeur au pair des actions fut réduite de \$100.00 à \$25.00. En 1925, tout le capital social fut converti en actions sans valeur nominale, quatre actions sans valeur nominale étant données pour chaque action de \$25.00. De nouveau, en 1929, les actions sans valeur au pair furent subdivisées en quatre actions nouvelles aussi sans valeur au pair. Comme on peut le voir par le tableau suivant, tout détenteur d'une

action de \$100.00 en 1914 était devenu, en 1929, possesseur de 128 actions sans valeur au pair.

Année	Actions détenues	Dividende en argent
1914	1—\$100...	\$10.
1915	2—\$100...	\$12.
1916	2—\$100...	\$16.
1917	2—\$100...	\$16.
1918	2—\$100...	\$32.
1919	8—\$25...	\$24.
1920	8—\$25...	\$36.
1921	8—\$25...	\$24.
1922	8—\$25...	\$24.
1923	8—\$25...	\$32.
1924	8—\$25...	\$24.
1925	32—sans valeur nominale...	\$32.
1926	32—sans valeur nominale...	\$40.
1927	32—sans valeur nominale...	\$48.
1928	32—sans valeur nominale...	\$48.
1929	128—sans valeur nominale...	\$64.
1930	128—sans valeur nominale...	\$64.
1931	128—sans valeur nominale...	\$64.
1932	128—sans valeur nominale...	\$64.
		\$674.

L'actionnaire qui détenait une action de \$100 en 1914 en avait reçu au 30 mai 1933, la somme de \$674 sous forme de dividendes en argent, et il possédait à cette date 128 actions qui étaient alors cotées à 13½, soit une valeur globale de \$1,860.

Un autre état vous indique la valeur-aux-livres et le plus haut prix du marché des actions de la compagnie en question, pour les années 1928, 1929 et 1930.

	1928	1929	1930
Capital et surplus (valeur-aux-livres)	\$168,562,521.	\$183,200,927.	\$177,161,744.
Nombre d'actions	6,605,442	26,400,741	26,557,496
Valeur au plus haut prix du marché	\$686,965,968.	\$1,003,228,158.	\$790,085,506.
Profits nets	\$ 22,963,264.	\$ 26,350,309.	\$ 19,020,360.
% du rendement sur la valeur du marché	3.3%	2.63%	2.4%

L'étude de l'état ci-haut démontre que, en 1929 et en 1930, la valeur des actions communes sur le marché ne représentait plus que cinq fois la valeur-aux-livres. Ce qui démontre que le prix payé par le public n'a souvent que très peu de relation avec la valeur-aux-livres des actions ou avec le dividende qu'elles rapportent. Ici, encore, les actions d'une très forte organisation financière rapportant d'énormes bénéfices sur son capital investi, c'est le cas de le dire, sont devenues l'objet du spéculateur, qui en a payé un prix excessif parce qu'il anticipait de nouvelles subdivisions.

Encore quelques faits pour montrer que la subdivision des actions a pour but de faciliter la distribution aux actionnaires de revenus excessifs. En 1925, les actions en cir-



culution d'une compagnie engagée dans la production d'une marchandise aussi ordinaire que du pain consistait en 12,500 actions privilégiées 7%, et 25,000 actions communes, d'une valeur au pair de \$100. Une assemblée des actionnaires tenue en 1925 approuva un règlement ayant pour effet la conversion de 25,000 actions communes en un égal montant d'actions de seconde priorité, et la création de 25,000 actions sans valeur nominale à être distribuées, action pour action, aux détenteurs de ces actions de seconde priorité à titre de dividende-actions. Ces actions sans valeur nominale pour lesquelles pas un seul dollar ne fut versé à la compagnie atteignirent les prix suivants au cours des quatre années qui suivirent: soit, en 1925, \$63.00; en 1926, \$95.00; en 1927, \$171.00 et en 1928, \$170.00. A une autre assemblée des actionnaires, tenue en 1929, une autre résolution fut passée autorisant la subdivision des actions sans valeur au pair sur la base de 8 pour 1, et, avant la fin de 1929, ces nouvelles actions atteignaient un prix de \$29.00 par action, soit l'équivalent de \$232.00 pour les actions originales. D'où nous voyons qu'en 1927, le public donnait une évaluation de \$4.275.000 (soit 25.000 x \$171.00) à des titres pour lesquels la compagnie n'avait rien reçu, évaluation qui fut même portée, en 1929, à \$5.800.000 (soit 200.000 x \$29.00).

Ce procédé servit d'intermédiaire pour distribuer les profits excessifs réalisés par la compagnie, lesquels en 1928 excédaient les appropriations pour fins de dividendes sur les actions de première et de seconde priorité de \$393.387.000 (soit 655.887 — \$262.500), soit l'équivalent de \$15.74 par action ordinaire.

Ainsi, en 1928, le consommateur dut payer pour le pain un prix qui rapportait aux actionnaires de cette compagnie \$15.74 sur chacune de ces 25.000 actions pour lesquelles pas un seul dollar n'avait été versé au trésor de la compagnie.

Quant à ces actions, il est facile d'en montrer le caractère spéculatif. Ou'il suffise de dire que ces actions qui se vendaient \$29.00 en 1929 n'étaient plus cotées en 1932, qu'à \$1.25. Les actions privilégiées de \$100.00 qui, avant la conversion, valaient \$105.00, se vendirent \$10.00 chacune en 1932.

En demandant au public consommateur un prix basé sur le "coût réel", toute compagnie devrait pouvoir s'assurer un rendement raisonnable sur son capital investi et même être en mesure de pourvoir à la création de réserves suffisantes pour lui permettre de faire face aux pertes découlant de la chute des prix sur le marché durant les mauvaises années.

Quant à l'établissement de ce "coût réel", on pourra y faire entrer une rémunération convenable pour le capital investi dans l'entreprise, mais on ne devra prendre en considération que le capital réellement versé, et non le capital soufflé, qu'il l'ait été soit par l'octroi de "droits de souscription", soit par la subdivision des actions, ou par tout autre moyen.

IRENÉE BRETON, C. G. A.

FORMATION DES JEUNES

LE moment est venu de dire à nos jeunes gens où, comment et pourquoi ils doivent acquérir une personnalité: car c'est un aspect de leur formation qui s'avère trop souvent négligé. Et il n'en peut être autrement attendu que la totalité du personnel enseignant, échappant aux préoccupations matérielles les plus pressantes, se trouve inapte à concevoir, avec une suffisante netteté, les difficultés de décrocher une place, de s'y maintenir si elle convient et d'y progresser dans la mesure souhaitable.

Quelle que soit la carrière choisie, joue d'abord la question de compétence: plus on sait, plus on vaut. Mais, ceci dit, n'hésitons pas à proclamer que l'essentiel est d'arriver progressivement à une absolue maîtrise de soi. Le calme est souverain. Devant les autres qui se tourmentent, quoi de plus impressionnant qu'un être flegmatique. Non pas indifférent. Sensible au contraire. Et parfaitement conscient de la réalité de toutes choses. En un mot: dominateur.

Avant que d'arriver à ce stade, que de petites ajoutes il faut apporter à son moi comme disent les philosophes lorsqu'ils opposent cette partie de la personnalité qui peut se transformer, s'améliorer, au soi héréditaire qui ne se modifie pas. Passion du commandement, goût de l'initiative, recherche des responsabilités, amour du risque ne sont que surimpressions. Avant tout et surtout, fermeté d'âme, volonté inflexible, énergie disciplinée, prestige.

BILANBERT.

Gare aux mites !...

IL n'est pas toujours facile de faire comprendre aux gens jusqu'à quel point les mites peuvent endommager leurs fourrures. C'est pourtant ce tour de force qu'a parfaitement réussi à accomplir dans sa vitrine un marchand californien l'été dernier.

Il fit dessiner et découper dans du carton robuste une mitrailleuse, à l'affût de laquelle se trouvaient deux mites. La mitrailleuse était dirigée vers un manteau de fourrure suspendu au fond de la vitrine. Du côté opposé se trouvait en outre un "tank", de la tour duquel surgissait la tête d'une autre mite. Le "tank" était également pointé vers le manteau de fourrure.

Au dessus de cette scène, au fond de l'étalage, un large écriteau posait la question: "Cette année, allez-vous laisser les mites remporter une autre victoire?"

De chaque côté de cet écriteau, des panneaux bien en vue expliquaient comment l'entrepôt de fourrures du magasin était protégé de façon à mettre en déroute un corps d'armée de mites tout entier — même si les mites pouvaient se former en corps d'armée !

Comment tirer parti des Avantages de la Petite Industrie



OUTE l'organisation scientifique dont une usine d'une centaine d'ouvriers a besoin, c'est un bon directeur", a-t-on dit.

Cela était peut-être vrai hier. Il était alors facile à un industriel de créer et d'exploiter avec profit une usine fabriquant un produit standard simple. Les usines de textile, fer-

mées ou saisies, qui parsèment la plupart des pays, démontrent que ce n'est plus le cas. La petite industrie présente encore des avantages notables sur les grandes unités, mais les grandes industries ont monopolisé tous les produits "faciles" — et bien des difficiles par-dessus le marché.

Les avantages de la petite unité industrielle ressemblent à ceux de la cavalerie légère d'autrefois. Étant plus mobile que les grosses masses, elle va à la découverte d'avantages imprévus, en tire profit, et prend de l'avance avant que le gros de la troupe ait pu la rejoindre. Elle remplit des missions ardues, connaissant à fond le terrain qu'elle parcourt. Si elle ralentit son mouvement, même pendant une courte période, et se fait attaquer par un adversaire plus fort, elle est anéantie en peu de temps, si vaillante que soit la défense. Sa sauvegarde est le chef brillant et ingénieux qui prend des décisions rapides et les met en pratique.

Pressée par la concurrence des trois ou quatre dernières années, la petite unité a dû — pour défendre son existence même — utiliser tous ses avantages au maximum. Elle a perdu beaucoup de sa supériorité. Les grosses unités ont appris à évoluer et à changer plus rapidement de front, à se décentraliser en cas de besoin. Par contre le chef de la petite industrie peut encore connaître individuellement ses clients et ses ouvriers; il peut accepter des tâches difficiles et les exécuter vite et bien; il peut modifier la nature de sa production en peu de temps. Il peut étudier à fond la localité où se trouve son usine, et garder avec les affaires de son territoire un contact personnel que son gros concurrent ne peut égaler. Mais il faut qu'il puisse travailler à des prix sensiblement égaux. Ceci implique une compétence industrielle très supérieure à celle du passé.

L'observateur indépendant voit nettement que la raison pour laquelle tant de ces petites industries perdent du terrain est qu'elles manquent de chefs qui se rendent compte et tirent parti de leurs avantages inhérents. Ceux qui font partie de ces entreprises attribuent souvent leurs difficultés, soit à la crise, soit à la production en série. Si les fondateurs de ces petites affaires vivaient encore, il est bien probable qu'ils sauraient saisir ces avantages comme

ils ont saisi l'occasion qui s'était offerte à eux jadis. Souvent ces petites affaires souffrent d'une sorte d'apathie provenant de leur prospérité passée. Il est malaisé à un membre de l'affaire de se rendre clairement compte de la décision à prendre et plus difficile encore d'agir avant qu'il ne soit trop tard.

Les difficultés de ces industries-là sont étonnamment similaires, quelle que soit la branche exploitée. Elles ne varient guère d'un pays à l'autre. En tête de liste de ces difficultés, vient la direction générale. Très souvent le commandement unique qui permet à l'entreprise de sortir des difficultés passées a fait place à une sorte de comité de direction. Les décisions sont trop lentes et représentent souvent un compromis. Fréquemment, la coordination manque pour suivre les directives de la direction. Du côté des ventes, bien des petites affaires semblent se trouver dans une impasse.

Certaines de ces industries sont dirigées par des hommes de la jeune génération, consciencieux et travailleurs mais manquant d'expérience. D'autres usines sont sous la domination de contremaîtres, ou d'un vieil employé. Ces hommes ont de longues années d'expérience. Ils connaissent les détails de fabrication mieux que le chef de l'entreprise. Ils ont eu beaucoup de bonnes idées dans le temps et ont apporté des innovations précieuses. Mais, trop souvent, ces qualités s'allient à une intransigeance et une répugnance au changement qui paralyse les progrès. Le jeune directeur est retenu, soit par crainte et manque de confiance vis-à-vis de connaissances pratiques supérieures aux siennes, ou par un scrupule à fouler aux pieds les sentiments d'un vieil ami de famille.

Ces problèmes sont visibles à l'observateur indépendant au bout d'un séjour de quelques heures dans l'usine. En général les mesures à prendre sont également évidentes. Il s'agit ordinairement d'établir tout d'abord un schéma des chefs nécessaires à la conduite d'une affaire de l'importance de celle envisagée, et ensuite de délimiter les fonctions de chacun de ces chefs.

Il n'y a pas de solution générale à ces divers problèmes, mais, en presque chaque cas, on peut en trouver une qui réponde à la situation présente.

LA FINANCE.

Financièrement, la plus grosse difficulté que nous ayons remarquée est le manque de liquidité. Les immobilisations en stocks de tout genre n'ont pas été maintenues rigoureusement conformes au volume des ventes.

Il n'est pas rare de voir un stock important de marchandises plus ou moins invendables dont personne n'a osé disposer à perte. Le contrôle des magasins et les inventaires de stocks n'ont pas paru nécessaires. Le produit circule trop lentement à travers l'usine. Les produits finis sont faits en plus grande série en vue d'une économie de fabrication réelle ou imaginaire — le résultat étant qu'une grande quantité restera en rayons pendant longtemps. Très souvent, les dirigeants ne voient pas qu'en réalisant — même à perte — des matières inutilisées, ils peuvent réemployer les fonds à des perfectionnements de l'usine ou de l'équipement ou à une campagne intensifiée de ventes — ce qui donnerait des résultats immédiats.

Dans l'usine même, le problème principal est l'aménagement. L'usine a été bâtie pour fabriquer une série de produits; à présent elle en fabrique une autre. On a placé des machines nouvelles là où l'espace était disponible; des constructions supplémentaires ont été ajoutées ça et là. Il semble parfois que moins le terrain est cher, plus on a tendance à construire des bâtiments à plusieurs étages, et pas du même côté de la route. La manutention des matières est faite en grande partie par les ouvriers eux-mêmes, ce qui constitue une part de frais généraux non imputés. Ou bien personne ne songe au problème, ou bien on l'aborde naïvement au moyen d'un plan de la surface et de gabarits mobiles.

Pour tout problème d'aménagement, la première étape est de décider le genre de produits pour lequel on doit disposer l'usine, et de faire un graphique des étapes de fabrication à travers l'usine. Plus un chef se sent au courant de sa fabrication, plus il est nécessaire qu'il fasse abstraction de ses connaissances et qu'il se rende sur place pour suivre matériellement un lot de marchandises. Invariablement, il découvrira des choses qu'il aura peine à croire, des opérations et des entreposages qu'il a complètement perdus de vue, mais qu'il est indispensable de prévoir. Après avoir préparé et étudié ses graphiques d'étapes de fabrication, c'est le moment de faire entrer en jeu les gabarits. La disposition idéale doit être adaptée avec bon sens, car l'avenir changera encore plus que le passé, si bien qu'à moins qu'on ne dispose de gros fonds, on ne doit faire que les changements essentiels et les autres simplement s'ils n'entraînent que peu de frais.

L'OUTILLAGE.

Un point qui semble souvent d'une importance considérable au chef d'une petite affaire est son équipement suranné. C'est une question délicate. Trop souvent, par suite de pression commerciale, intérieure ou extérieure à l'organisation, l'acquisition d'un certain équipement semble une solution providentielle à tous les problèmes. Une fois l'équipement acheté et installé, il sert très peu. En envisageant l'achat d'un nouvel équipement, il faut tenir

compte des considérations de ventes d'une part, et de l'équilibre entre les ateliers de l'autre. Si la machine peut, en un jour, assurer la production d'un mois, les frais d'inaction peuvent plus que contre-balancer les économies de main-d'oeuvre. Généralement, le mieux est de s'assurer tout d'abord que l'équipement existant est utilisé au mieux tout le temps et d'aborder la question du point de vue de l'élimination préalable des embouteillages dans l'atelier. Si presque toutes les pièces ont à passer par la perforatrice par exemple, et y sont retenues, il semble indiqué de se procurer la meilleure perforatrice.

Le second point de vue est la qualité. Cherchez dans l'usine les machines qui ne peuvent pas faire le genre de travail que la concurrence oblige à produire. La troisième étape est d'avoir d'excellentes machines pour les usages généraux, et le dernier point est de se procurer les quelques machines spéciales qui assureront des économies sensibles si la nature de la fabrication demeure inchangée pendant un ou deux ans.

LA COMPTABILITE.

Une autre question est celle des écritures. La plupart des petites usines font énormément de travaux d'écritures, mais ne les conduisent pas à leurs fins logiques,

Ecole Technique de Québec



185, Boulevard Langelier,
Québec.—Tél. 3-3313

INSTALLATION
MODERNE

OUTILLAGE
PERFECTIONNE

Ateliers offrant l'aspect de véritables
établissements industriels.

COURS DU JOUR ET COURS DU SOIR
Diplôme Officiel

Cette institution offre aux industriels des ouvriers
et des techniciens qualifiés, susceptibles de devenir,
par la suite, contremaîtres ou chefs d'ateliers.

Prospectus sur demande.

car on pense à tort que cela entraînera un excédent de travail. Il n'est pas difficile de tirer de la feuille de paye une analyse de paye. L'établissement d'un état des comptes recevables fournit la base d'un contrôle budgétaire, et n'entraîne pas un gros travail. L'emploi de méthodes modernes de prix de revient standards permet d'obtenir facilement un compte mensuel de Profits et Pertes. Il existe des moyens pratiques de prix de revient très simples. Même un système de prix de revient à la pièce n'exige pas pour être utile le prix de revient de chaque pièce. Pour mettre en pratique ces idées, il faut un concours extérieur, non pas de la part d'un comptable, mais de la part d'un ingénieur qui, sans toucher aux livres de comptabilité générale, pourra créer les états nécessaires à la bonne conduite de l'affaire.

Le dernier point est celui d'un programme de perfectionnements. Il n'y a rien de si perturbant pour une compagnie que les perfectionnements et les économies sporadiques. Un jour c'est un nouveau système de comptabilité; le suivant une nouvelle machine. De temps en temps un nouveau système de planning ou de contrôle de la production. On s'en prend ensuite à l'aménagement. On crée un nouvel organe de publicité. Toutes ces choses peuvent être bonnes en soi; chacune est à bon escient introduite à la compagnie — mais aucune n'est finie avant qu'une nouvelle ne commence. Ce dont on a besoin avant tout, c'est d'étudier d'abord le problème d'ensemble sous tous ses aspects; il s'agit ensuite de décider ce qu'il y a à faire. Il est nécessaire de faire une liste de ces choses, par ordre d'importance, avec les motifs, puis d'établir un plan considérant chaque élément dans son ordre logique, et d'y consacrer le temps et l'argent que justifie son importance. Il s'agit alors d'exécuter ce plan, étape par étape, finissant soigneusement chaque chose, et comparant souvent les

résultats au programme.

C'est dans cet ordre d'idées que même la petite affaire est justifiée à faire appel au concours d'un ingénieur-conseil indépendant, expert, à la vaste expérience, qui peut voir le problème dans son ensemble, sans avoir à expérimenter, et recommander les mesures à prendre pour remettre l'affaire sur une base ferme et l'orienter dans la voie des bénéfices réguliers. — K. B. WHITE, dans "METHODES".

Pour ne jamais avoir de patron.

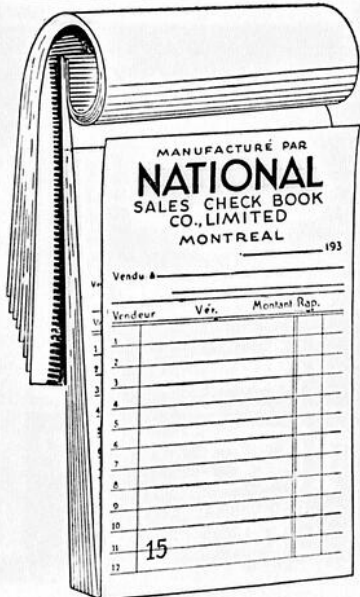
L'UN des meilleurs secrets pour posséder de l'initiative consiste à aller au devant de ce que désire le chef pour lequel vous travaillez.

Pour cela, il faut détester suprêmement se faire commander. Et le meilleur moyen de ne jamais se faire commander consiste justement à prévoir ce que désire le chef et à faire le travail avant que le chef s'aperçoive qu'il n'est pas encore fait.—L.-A. B.

La meilleure mémoire...

L'HOMME d'affaires qui a le plus de mémoire est celui qui bâcle dès qu'elles se présentent les affaires exceptionnelles et qui garde pour les périodes plus calmes les travaux de routine.—L.-A. B.

Achetez
les Livrets
National
vous
en serez
satisfait.



LIVRETS DE COMPTOIR

MODELES DE TOUS GENRES

Demandez les Livrets **NATIONAL** Fabriqués à Montréal

OBTENEZ UNE QUALITE SUPERIEURE ET PLUS DE SERVICE POUR VOTRE ARGENT

COMMANDEZ DE:

Les AFFAIRES

10, Ave des Pins, Bergerville, (Québec), P. Q.
Téléphone 3-2922

Quelle est la valeur de votre AUTO ? (suite)

McLAUGHLIN-BUICK

	1930	1930	1930	1930	1934	1935	1935	1935
Marquette	40	50	60	40	44	45	46	
6 CYLINDRES								
Routière, Spl.	\$175	\$200	—	—	—	—	—	—
Coupé, Spl. R.S.	—	—	—	—	\$875	\$925	\$1150	—
Coupé, Bus.	175	200	—	—	\$650	800	875	—
Coupé, Conv.	175	225	—	\$325	700	—	950	1150
Coupé, Std. 5 P.	—	—	\$275	—	675	—	—	—
Coupé, Spl. 5 P.	—	—	300	350	700	—	—	—
Sedan, Std.	225	275	300	—	700	—	925	1100
Sedan, Spl.	—	300	325	350	750	—	1000	1200
Sed., Std. W.T.	—	—	—	—	—	900	—	—
Sed., Spl. W.T.	—	—	—	—	—	950	—	1300
Coach, Std.	175	250	—	—	—	—	—	—
Coach, Std. W.T.	—	—	—	—	—	835	900	1050
Coach, Spl. W.T.	—	—	—	—	—	900	975	1100
Phaeton, W.T.	—	—	—	—	—	—	—	1300

HUIT CYLINDRES

Serie	1931	1932	1933	1934	1931	1932	1933	1934
Road, Spec.	\$275	—	—	—	\$300	—	—	—
Coupé, Bus.	275	\$425	\$600	\$750	300	\$450	—	—
Coupé, R.S.	350	475	650	800	375	500	\$675	\$900
Coupé, Spl. Conv.	325	475	650	800	—	500	675	900
Coupé, Std. 5 P.	—	450	625	775	—	525	650	875
Coupé, Cpl. 5 P.	—	475	650	800	—	550	675	900
Sedan, Std. 5 P.	375	500	675	825	400	525	700	925
Sedan, Spl. 5 P.	400	550	725	875	425	575	750	975
Coach, Std. 5 P.	350	—	—	—	—	—	—	—
Phaeton, Spl. A.W.	—	—	—	—	375	525	700	975

HUIT CYLINDRES

	80	80	80	90	90	90	90
Road, Spl.	—	—	—	\$275	—	—	—
Coupé, Spl. R.S.	—	—	—	375	\$475	\$750	\$1000
Coupé, Spl. Conv.	—	—	—	—	475	750	1000
Coupé, Spl. 5 P.	\$350	\$500	\$675	375	475	750	1000
Sedan, Std. 5 P.	375	500	700	—	—	825	—
Sedan, Spl. 5 P.	400	550	750	—	550	850	1150
Sed., Spec. C.C. 5-P.	—	—	—	—	525	800	1150
Sedan, Std. 7 P.	—	—	—	425	600	900	1300
Sedan, Spl. 7 P.	—	—	—	450	625	925	1350
Sedan, Limo. 7 P.	—	—	—	475	650	950	1400
Phae., Spl. A.W.	—	—	—	425	525	900	1150

AUBURN

	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Année	8-95	8-98	8-100	8-101	8-50x	6-53
Modèle	125"	127"	127"	127"	127"	120"
Empattement	—	—	—	—	—	—
Coupé ou Brough.	\$225	\$325	\$425	\$550	\$700	\$750
Sedan ou Spt. Coupé.	250	350	450	575	750	800
Conv. Cabriolet.	250	350	450	575	800	875
Conv. Phaeton.	275	375	475	600	900	950
Gros "8" avec accessoires.						
Modèle	8-12	8-98A	8-100A	8-105	8-50Y	8-51
Empattement	130"	127"	127"	126"	127"	127"
Coupé ou Brough.	\$225	\$375	\$500	\$675	\$800	\$975
Sedan ou Spt. Coupé.	250	400	525	700	850	1050
Cabriolet Conv.	250	400	525	700	900	1200
Phaeton Conv.	275	425	550	725	1050	1250

CHRYSLER

Modèles 1930

	CJ-6	66	70	77	Imp. 80
	110"W.B.	113"W.B.	117"W.B.	124"W.B.	145"W.B.
Road, R.S.	\$225	\$250	\$250	\$250	\$250
Coupé, Bus.	—	200	—	—	—
Coupé, R.S.	250	250	250	265	275
Coach.	250	250	—	—	—
Sedan.	275	275	275	285	300

Modèles 1931

	CM-6	CD-8(1st)	CD-8(2nd)	CG-8
	116"W.B.	124"W.B.	124"W.B.	145"W.B.
Road., R. S.	\$300	\$325	\$325	\$325
Coupé, Bus.	300	325	300	325
Coupé, R.S.	350	350	375	375
Cabriolet.	350	350	375	375
Sedan, Std.	375	375	400	400
Sedan, Club.	—	—	400	400
Sedan, 7-pass.	—	—	—	400
Phaeton, Spt.	—	—	—	400
Limo., 7-pass.	—	—	—	400

Modèles 1932

	CI-6	CP-De18	CH-1mp.	CL-1mp.
	116"W.B.	125"W.B.	135"W.B.	146"W.B.
Road., R.S.	\$400	\$475	\$550	—
Coupé, R.S.	425	475	—	—
Coupé, R.S. Spec.	450	500	600	750
Sedan, Std.	475	500	600	—
Sedan, Conv.	475	—	—	—

VOYEZ les Automobiles

PONTIAC

McLAUGHLIN-BUICK ainsi que

Les CAMIONS G. M. C. chez

AUTOMOBILES INC.

466, Rue ST-VALIER, Québec

Tél. 2-1208



Modèles 1933

	CO-6 117"W.B.	CT-Royal8 120"W.B.	CQ-Imp 8 126"W.B.
Coupé, R.S.	\$550	\$550	\$650
Cabriolet.	550	550	650
Sedan, Std.	575	575	675
Sedan, Conv.	550	550	—
Brough., Std.	525	525	—

1931-1932-1933 Modèles Spéciaux: \$25.00 extra.

Modèles 1934

	CA-6 118"W.B.	CY-6 118"W.B.	CU-8 123"W.B.	CV-8 128"W.B.
Coupé, R.S.	\$695	750	—	—
Coupé, Conv.	695	—	—	—
Sedan.	675	800	900	\$1050

Modèles 1935

	Six C-6	Eight CZ
Coupé, R.S.	\$835	\$925
Sedan, Standard.	850	940
Touring Sedan, Standard.	875	965
Touring Sedan, DeLuxe.	910	1025
Touring Sedan, Special.	—	990

DURANT

	1930 4-cyl.	1930 6-cyl.	1930
Sedan	\$180	\$200	\$200
Sedan, Spec.	180	200	200
Coupé	160	180	200
Coupé, R.S.	160	180	200
	1931	1931	1931
	4-07	6-11	6-14
Sedan	\$250	\$250	\$270
Sedan, Spec.	250	250	270
Coupé	225	225	250
Coupé, R.S.	225	225	250

FRONTENAC

	1931	1932	1933	1933 400	1933 600
Tous les modèles std.	6-70	6-70	6-85	(4 cyl.)	(6 cyl.)
Tous les modèles spéciaux.	\$225	\$315	\$380	\$315	\$340
	250	340	400	340	360

PLYMOUTH

	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1935	1935
Rd., R.S.	\$200	\$250	\$325	\$360	\$375	—	—	—
Cpé., Bus.	200	225	325	360	400	\$425	\$470	\$550
Cpé., R.S.	225	275	385	400	430	—	520	—
Coa., Std.	225	275	365	400	430	475	535	575
Coa., valise.	—	300	385	—	470	—	—	—
Sed. Std.	250	315	400	430	470	500	656	—
Sed. valise	—	335	425	—	495	—	—	—
Cabriolet.	250	275	375	430	490	—	565	—

PONTIAC

	1930 6cyl.	1931 6cyl.	1932 6cyl.	1933 8cyl.	1934 8cyl.	1935 8cyl.	1935 6Std	1935 6del.
Roadster, R.S.	\$200	—	—	—	—	—	—	—
Coupé, Bus.	200	\$250	\$350	\$425	\$575	—	\$675	—
Coupé, R.S.	250	300	385	500	650	\$810	725	\$765
Coupé, 5 Pass.	—	—	—	550	—	835	—	—
Coach, Std.	225	275	375	475	625	750	700	—
Coach Spec.	250	300	400	500	650	835	—	—
Coach, W.T. Spec.	—	—	—	—	675	835	725	780
Sedan, Std.	250	325	375	525	675	800	740	—
Sedan, Spec.	275	350	425	550	700	—	—	—
Sedan, W.T. Sp.ce	—	—	—	—	725	860	800	820
Cabriolet.	—	300	375	500	675	850	—	800

LES MARCHES MOBILIERS

PLUSIEURS mois de hausse à peu près ininterrompue nous ont habitués à entretenir à l'égard du marché des valeurs une attitude très optimiste. Cette attitude est pleinement justifiée par le rythme toujours plus accéléré des affaires.

Quand les affaires vont bien, les recettes sont bonnes, et quand les recettes sont bonnes les dividendes augmentent. Or, c'est un fait admis que le cours des actions se trouve conditionné surtout par le volume des recettes et, conséquemment, par ce qui doit être attribué aux actionnaires de ce chef.

Depuis environ une semaine, le marché a été plus ou moins affecté par la crise financière française. Mais les facteurs de cette nature ne peuvent guère exercer longtemps leur influence lorsque, de par ailleurs, les conditions demeurent nettement favorables à la hausse comme c'est le cas à l'heure actuelle.

Sur le marché américain, l'approche des élections exerce sur l'état d'esprit des spéculateurs un effet indéniable, encore que certains groupes, tel celui des chemins de fer, escaladent chaque semaine de nouvelles cimes. L'activité reste normale, mais l'ensemble de la cote réussit difficilement à dépasser les sommets antérieurement atteints.

Le groupe des actions de papeteries a quasi monopolisé l'attention des spéculateurs canadiens ces semaines dernières. Plusieurs titres de cette catégorie sont présentement à des niveaux sans précédent depuis nombre d'années. Il en est de même du groupe des métaux communs auquel appartiennent International Nickel et Noranda. Quant aux actions de mines d'or, elles ont à peu près continuellement perdu du terrain depuis trois semaines, sauf quelques très rares exceptions. Ce tassement semble attribuable à l'élection américaine prochaine et au fait qu'en certains milieux l'on doute de la réélection du président Roosevelt. Le candidat Landon serait, assure-t-on, en faveur d'une baisse du prix de l'or, mais il ne faut pas oublier qu'il s'écoulerait plusieurs mois avant qu'une telle mesure puisse, d'abord, être votée, ensuite pour qu'elle soit mise en application. L'appréhension causée par cette croyance nous paraît à tout le moins prématurée, sinon totalement injustifiée.

Au demeurant, les conditions essentielles à une hausse de longue haleine existent dans les affaires et, nonobstant les fluctuations attribuables à des causes d'ordre étranger, la cote s'achemine encore vers des paliers plus élevés.

MONT. SAINT-LOUIS

FRERES DES ECOLES CHRETIENNES

FRANCAIS — ANGLAIS — LATIN
MATHÉMATIQUES -- SCIENCES -- COMMERCE

Marquette 5138

244 EST, RUE SHERBROOKE, MONTREAL

J.E. Laflamme, Limited
— BANQUIERS MOBILIERS —

15, Sault-au-Matlot

QUEBEC

Tél.: 2-5109

BIBLIOGRAPHIE

INITIATION aux AFFAIRES, par J.-M. Papillon, chef du Service de la Publicité de Maurice Pollack, Limitée, Québec. Volume de 134 pages, broché. Edité par Albert Lévesque, Montréal. En vente au bureau des "AFFAIRES" au prix de 75c l'unité.

Ce volume, de l'un de nos plus assidus collaborateurs, est préfacé par M. Louis Adam, un autre des collaborateurs des "AFFAIRES" que nos lecteurs connaissent bien. C'est dire que nous tombons dans un pays de connaissances, dans un milieu peut-être trop sympathique pour que nous ne fassions pas montre d'une certaine partialité.

En préparant cet ouvrage, M. Papillon a voulu rendre service aux jeunes, surtout, eux qui n'apprennent nulle part avant de se voir face à face avec les réalités du monde des affaires quels sont les beaux côtés de cette vocation. Sans entrer dans la technique pure, l'auteur de l'**Initiation aux Affaires** traite sur le ton le plus familier que l'on puisse souhaiter des divers aspects de la vie des affaires: il donne en quelque sorte les grandes lignes qui doivent servir de guide au jeune homme lorsqu'il songe à se lancer sur le chemin qui doit conduire au succès. Un chapitre de son ouvrage traite du commerce en général: Choix, localisation, installation, personnel. Un second chapitre envisage les mêmes aspects en rapport avec l'industrie. Puis vient le chapitre de la vente, où l'auteur nous initie aux premiers secrets (et non des moindres) de l'art de vendre. Enfin, dans le quatrième chapitre, M. Papillon parle de la publicité, dont il donne, en plus de notions générales, un très lumineux aperçu.

Tous les domaines qu'aborde l'auteur pourrait fournir, séparément, matière à des centaines de volumes. De fait, il en existe des milliers en langue anglaise. Mais notre collaborateur a su extraire de ces ouvrages la quintessence de ce qu'un débutant — et même les plus avancés — peut désirer lorsqu'il veut mener à bien son entreprise.

Bref, nous avons là une véritable initiation qui, espérons-le, fera voir aux jeunes encore trop enclins à craindre l'effort, que la vie des affaires ne comporte pas que des tracasseries et des tâches abrutissantes.

Elle offre ample matière à toutes sortes d'observations propres à satisfaire les esprits les plus curieux et ceux qui, jusqu'ici, ont pu croire que seules la littérature, le droit, la médecine et les autres occupations dites libérales.

Le Congo fut l'oeuvre d'un grand homme et de beaucoup d'hommes. Léo Lejeune, professeur d'Histoire coloniale à l'Ecole coloniale de Bruxelles, vient de tirer de l'ombre une des figures les plus attachantes qui illustrent ces temps héroïques: celle du commissaire général Hubert Lothaire. Malgré la pénurie extrême de documents, l'écrivain a su dresser à son héros un monument digne de son énergie, de sa tranquillité au labeur, de son esprit d'initiative et de son abnégation.

A l'arrivée à Boma du sous-lieutenant Lothaire — en 1838 — l'anthropophagie et la traite faisaient du bassin du Congo un pays fort peu sûr. Energique et entreprenant, assumant hardiment la responsabilité de ses entreprises, le jeune homme fut aussi courageux guerrier qu'administrateur prudent et distingué.

Les péripéties nombreuses qui marquent la carrière coloniale de Lothaire donnent à son biographe l'occasion de présenter au lecteur la splendide phalange des héros belges de la "Campagne arabe". Leurs glorieux faits d'armes proclament bien haut de quelle trempe était le pur métal de leurs grandes âmes. Et qu'on ne dise pas que Mercure suivait Mars dans la brousse. Les plus hardies initiatives de Lothaire, si elles lui ont valu l'admiration de ses chefs et l'estime particulière de son Roi, lui ont aussi coûté une partie de sa maigre solde. Un blâme et une retenue pécuniaire constituèrent le prix décerné par l'administration au vainqueur de Rimaliza, coupable d'avoir quitté son district pour sauver la Colonie! La révolte de Luluabourg permit à Lothaire de donner toute sa mesure. Au cours de l'expédition punitive qu'il dirigeait, privé de l'aide des blancs, rapidement mis hors de combat, blessé de deux balles et réduit à panser lui-même ses plaies, il refusa de se laisser évacuer et força la victoire à rester dans son camp.

En bref, les Editions de "L'Expansion Coloniale", 61, quai au Bois à Brûler,



Apprenez à Dessiner et Peindre

NOTRE ENSEIGNEMENT PRATIQUE, ENTIEREMENT PAR CORRESPONDANCE, VOUS FERA **DESSINER FACILEMENT ET TRÈS VITE.**

DEMANDEZ NOTRE PLAN ET METHODE.

ECOLE DE DESSIN POUR TOUS
59 RUE ST. JOSEPH
— QUEBEC —

Bruxelles, nous ont donné un récit magnifique d'une grande et noble vie consacrée à une fort belle cause. La présentation impeccable du volume et la beauté ravissante des lins lumineux et originaux de P. De Masy font de ce livre l'oeuvre idéale qui moralise, qui instruit, qui charme et qui délasse.

J. BELFROID.

Les secrétaires de direction, par Jacques Chapuis (aux Editions de l'Efficiency, 11, rue de la Loi, Bruxelles; 5 fr.) — Ce petit ouvrage, qui constitue le 10e opuscule des "Carnets du Succès" porte comme sous-titre: "Une carrière d'avenir; ce qu'elle est, ce qu'elle demande, ce qu'elle offre." De plus en plus, les chefs d'entreprises, les directeurs de société, les hommes d'affaires ont besoin d'un collaborateur sur qui ils puissent se reposer entièrement pour la préparation, l'organisation et l'exécution des tâches matérielles qui leur incombent. Ils ne peuvent se consacrer eux-mêmes à ces besognes ni concentrer leur esprit sur les nombreux détails d'ordre pratique, sous peine de perdre le meilleur de leur temps nécessaire à la conduite générale de l'entreprise. Les fonctions de secrétaire de direction, fonctions de confiance, exigent une série de qualités morales et techniques que ce petit volume précise parfaitement. A ceux qui les exercent, il donne quantité d'excellents conseils pratiques; à ceux qui ont l'ambition d'y accéder, il fournit les notions fondamentales qui leur permettront de revendiquer, avec toutes les chances de succès, cette brillante promotion.

Cet opuscule sera lu avec profit par tous les employés qui se préoccupent d'améliorer leur situation "en prenant du galon."

J.C. BOULET LIMITEE	COURTIERS EN VALEURS
71 RUE ST PIERRE	Tel 2-5618

NE MANQUEZ PAS DE LIRE

LE MOIS PROCHAIN :

Ce que le marchand doit faire pour bien calculer
et surveiller ses profits. - - - - - Vendex.

La perspicacité, actif précieux de l'homme d'affaires.
- - - - - René Dancourt.

L'intérêt qu'offrira notre numéro de novembre sera encore plus grand, si possible, que celui des numéros précédents. En plus des articles annoncés ci-dessus, nous publierons cette année une série nouvelle de lettres de recouvrement. Nos lecteurs ont toujours tiré un excellent parti de ces exemples de lettres, même pendant les pires années de la dernière crise. Si la revue vous aide, n'hésitez pas à la recommander à vos amis et connaissances: il y va de votre propre intérêt et de l'intérêt de tous nos hommes d'affaires. : : :

RESERVEZ d'avance votre EXEMPLAIRE des "AFFAIRES" ou

ABONNEZ-VOUS dès AUJOURD'HUI. \$2.00 PAR AN.

Pleine VALEUR

NOS clients reçoivent toute la valeur pour leur argent
pesage correct, service prompt et le maximum de qualité.

COMME dans toute autre marchandise, les qualités du charbon varient... il est donc de la plus haute importance que vous donniez votre commande à une maison de confiance, reconnue depuis longtemps par sa parfaite honorabilité, une maison comme la nôtre de qui vous recevrez un service rapide et la pleine valeur pour votre argent.

NOTRE ANTHRACITE GALLOIS

est soigneusement choisi — bien préparé — contient un haut
pourcentage de calories — sûr et économique. : : : : :

: : Il donnera satisfaction aux plus exigeants. : :

THE CANADIAN IMPORT COMPANY LIMITED

83, RUE DALHOUSIE

TEL. 2-1221

217, RUE ST-JEAN

MONTREAL: 319 Board of Trade

Messieurs les **DETAILLANTS**

LES VENTES AUGMENTENT PARTOUT

Surveillez vos Placements d'Hiver.
LES GRANDS FROIDS NE TARDERONT PAS A VENIR

NE VOUS EXPOSEZ PAS
A DES DESAPPOINTEMENTS

et

A MANQUER DES VENTES
FAUTE D'AVOIR UN STOCK SUFFISANT DE

PALETOTS D'HIVER



DES PALETOTS nous en avons de tous les modèles, faits des tissus les plus à la mode: tweeds et worteds canadiens, anglais, irlandais et écossais.

DONNEZ SANS TARDER VOTRE COMMANDE DE PLACEMENT

N'OUBLIEZ PAS qu'avec chaque commande de 6 paletots et plus, nous vous fournissons une magnifique SERIE d'ECHANTILLONS et des PANCARTES-RECLAME qui aideront grandement vos ventes d'habits et paletots sur mesures.

Vendez une marchandise de plus en plus populaire en vendant les vêtements de marque

“FORTERESSE”

fabriqués avec soin par une maison essentiellement canadienne-française.

AUX CONSOMMATEURS

Deux magasins de Québec se font une spécialité exclusive des vêtements FORTERESSE — Ce sont:

Le Magasin FORTERESSE, Limitée
252, rue St-Joseph — et

Roy & Villeneuve, Limitée
737, rue St-Vallier

vous y trouverez toujours un stock complet d'habits et paletots prêts à porter, dans un vaste assortiment de modèles, tissus et prix

ELZ. FORTIER, Limitée,

117, rue ST-DOMINIQUE, QUEBEC.

Hausse de 10 à 15%
...Dun & Bradstreet rapporte cette semaine que les ventes au détail continuent à **augmenter au rythme de 10 à 15%, par rapport à l'an dernier**, pour l'ensemble des Etats-Unis. Au Canada, l'accroissement a été plus marqué ces derniers temps, d'après la Canadian Credit Men's Trust Ass'n. Plusieurs détaillants ont dû renouveler deux fois et même trois fois leur stock normal, ce qui a taxé les manufactures à leur capacité. Bon nombre de détaillants **ont forcément dû attendre plusieurs semaines** avant de se faire livrer leurs nouvelles commandes... (Les quotidiens)