

# AFFAIRES



La "COLLECTION" — son importance — moyens de l'effectuer  
efficacement. - - - - -

COMMENT ON EMPECHE LES FAUSSAIRES DE FALSIFIER  
LES CHEQUES - - - - -

ETUDE PRATIQUE des PHYSIONOMIES - - - - -

OU et COMMENT VOUS RENSEIGNER AVANT DE FAIRE  
vos PLACEMENTS ? - - - - -

LA MEMOIRE ET L'ANNONCE - - - - -

"PAYEZ PROMPTEMENT !" - - - - -

COMMENT VONT LES AFFAIRES ? - - - - -

20c



# VETEMENTS FAITS-SUR-MESURES

Aux quatre coins de la Province de Québec de nombreux marchands s'assurent une clientèle de choix, parmi les gens qui paient le mieux, en vendant :

LES CELEBRES VETEMENTS

“**FORTERESSE**”

FAITS sur MESURES



HABITS et PALETOTS (d'hiver et de mi-saison)  
Tous les modèles en vogue.

Les plus beaux tissus. — Toujours la même coupe irréprochable.

LIVRAISON RAPIDE

Nous vous fournissons des modèles et d'attirantes pancartes-réclame.

Informez-vous de nos conditions avantageuses.  
ECRIVEZ DES AUJOURD'HUI

Vous trouverez toujours à notre département des articles de travail un assortiment complet de “Mackinaws” et de “Breeches”  
: : prêts à porter. : :



ELZEAR FORTIER Limitée - - 115, St-Dominique, Québec.

# Les AFFAIRES

Revue Mensuelle d'Action Economique.

Rendement personnel. — Administration. — Organisation.  
— Psychologie appliquée aux affaires. — Vente. — Méthodes  
de bureau. — Classification. — Correspondance commerciale.  
— Actualités économiques et commerciales.

## SOMMAIRE D'OCTOBRE 1933

La "COLLECTION" .....	258
Feu le Sénateur F.-L. Béique .....	260
De l'illusion sur soi à la conscience supérieure. — L. Adam. ....	260
COMMENT ON EMPÊCHE LES FAUSSAIRES DE FALSIFIER LES CHEQUES .....	261
Quand les femmes magasinent .....	262
La vente au rabais: une plaie .....	262
LA MEMOIRE ET L'ANNONCE. — J.-M. Papillon .....	263
Lettres que nous recevons .....	264
OU ET COMMENT VOUS RENSEIGNER AVANT DE FAIRE VOS PLACEMENTS. — L.-A. Belisle .....	265
"PAYEZ PROMPTEMENT" .....	267
ETUDE PRATIQUE DES PHYSIONOMIES. René Dancourt .....	268
Vocabulaire français-anglais du commerce et de l'industrie.— Adjutor Fradette .....	271
L'ENTREVUE: PHASE CRITIQUE DANS LA SOLLICITATION D'UN EMPLOI .....	272
Les marchés mobiliers .....	274
COMMENT VONT LES AFFAIRES ? — Valmore Gratton .....	275
Valeurs hors-liste .....	277
Termes techniques de mines. — Louis-A. Belisle .....	278
Coupon d'abonnement .....	279

## ANNONCEURS

Elz. Fortier Limitée .....	2ème page de la couverture
L.-G. Beaubien & Cie .....	263
Banque Provinciale du Canada .....	265
Canadian Import Co. Ltd .....	266
"Le Collestionneur" .....	270
Ecole Technique de Québec .....	272
Institut J. Thomas .....	273
J.-E. Laflamme, Limitée .....	274
Château Champlain .....	274
Académie Commerciale de Québec .....	275
La Photogravure Artistique Enr. ....	276
Quebec Gold Mining Corp. ....	276
Lagueux & Darveau, Limitée .....	277
Ministère du Commerce, Ottawa. ....	Dernière page de la couverture

"Les Affaires" est un magazine publié mensuellement par Louis-A. Belisle, A. C. B. A., rédacteur financier du "Soleil", de 1, avenue Murray, (1), Québec, P. Q. Il est imprimé par Ernest Tremblay, 146, rue du Pont, à Québec.

Affilié 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 — Trois ans \$5.00 Etranger.....\$2.50

N. B. — Les avis de refus d'abonnement, de même que les avis de changement d'adresse, ne valent que s'ils sont adressés directement à l'éditeur de la revue, par écrit ou autrement. Tout abonnement est considéré comme renouvelé faute d'avis contraire, QUINZE JOURS avant la date d'expiration inscrite sur la bande.

AVEC la présente livraison de votre revue commence une série d'articles sur les moyens d'effectuer avec promptitude les recouvrements — autrement dit sur l'art de faire la "collection". C'est un sujet de grande actualité qui mérite d'être étudié sous bien des angles car, à cause des difficultés de l'heure présente, il convient d'atteindre deux objectifs qu'autrefois on croyait incompatibles; "collecter" d'abord ce qui est dû et, en second lieu, conserver la clientèle. Ce premier article sur la "collection" et ceux qui le compléteront devraient vous aider à atteindre ces deux buts.

\* \* \*

De nos jours, rares sont ceux qui n'emploient pas le chèque pour effectuer leurs paiements. L'utilisation de ces commodes bouts de papier demande, toutefois, un minimum de précautions élémentaires qu'on trouvera tout indiquées dans l'article que nous publions sous le titre: "Comment on empêche les faussaires de falsifier les chèques". On pourra aussi se rendre compte, en lisant ce même article, jusqu'à quel point il a fallu pousser l'ingéniosité pour prévenir l'intervention des faussaires "scientifiques".

\* \* \*

Ceux qui s'occupent de publicité liront avec intérêt l'excellente étude de notre collaborateur, M. J.-M. Papiion, sur "La Mémoire et l'Annonce". On trouvera là des aperçus fort documentés sur le mécanisme mental qu'une publicité scientifiquement préparée sait mettre en jeu pour le plus grand avantage de l'annonceur.

\* \* \*

On a toujours reproché à nos hommes d'affaires de négliger le côté humain de leurs relations commerciales ou, du moins, de ne pas apporter à l'étude de la nature humaine toute l'attention qu'elle mérite. Dans "L'Etude Pratique des Physionomies", qui fait suite à notre définition des tempéraments donnée le mois dernier, vous trouverez quelques points de repère qui devraient vous aider à discerner d'un coup d'oeil le caractère d'un interlocuteur étranger. Ce même article est illustré de deux silhouettes qui, à elles seules, valent un long article. Ces croquis sont dûs au pinceau de M. Maurice Hébert, l'habile et talentueux dessinateur du "Soleil".

\* \* \*

Enfin, d'autres articles vous diront "Où et Comment vous Renseigner avant de faire vos Placements"; pourquoi il faut "Payer promptement"; quel parti l'on peut tirer d'une "Entrevue pour obtenir de l'emploi"; "Comment vont les Affaires?" etc. Le numéro que vous avez entre les mains contient aussi une suite du "Vocabulaire français-anglais du commerce et de l'industrie"; une liste des "Valeurs non inscrites en Bourse" et la suite des "Termes techniques de Mines" dont nous avons commencé le mois dernier la publication.

LOUIS-A. BELISLE.

# LA "COLLECTION"



**F**AITES travailler votre capital, disent ceux qui ont la prétention d'enseigner aux hommes d'affaires comment réussir. Nous pourrions ajouter: "Faites-le travailler pour vous-même — non pour ceux à qui vous le prêtez sans intérêt en omettant de faire vos recouvrements, autrement dit votre *collection*."

La vigueur financière d'une entreprise repose sur la perception prompte de ce qui lui est dû. Si les recouvrements s'effectuent avec lenteur, il va de soi que l'entreprise devra faire appel à son capital d'exploitation pour financer ses opérations. Ces appels seront d'autant plus forts que la rentrée des fonds qui lui sont dûs sera plus lente.

Qu'est-ce au juste qu'on entend par la "collection"? (1) Quiconque est dans les affaires sait ce qu'embrasse ce mot: c'est tout ce qui se rattache à la surveillance, au contrôle et à la perception des comptes et billets *recevables* jusqu'au moment où ces items sont entièrement payés. Dans un sens plus étroit, la "collection" embrasse les effets (2) recevables dont le recouvrement demande un effort spécial.

### *Trois moyens d'effectuer efficacement la collection.*

Nous verrons plus tard quelles raisons, en dehors des circonstances de portée mondiale comme la crise qui s'achève, peuvent rendre plus difficile la collection. Nous verrons aussi comment, dans une entreprise, la coopération de chaque département est nécessaire si l'on veut éviter les difficultés déjà assez nombreuses qui jonchent la route d'une collection efficace. Pour le moment, voyons quels sont les principaux moyens de recouvrer les comptes en souffrance.

Ils sont au nombre de trois :

- a) Sollicitation personnelle;
- b) Sollicitation par lettre;
- c) Service des "agences de collection".

Disons immédiatement que la première et la dernière de ces trois méthodes sont les plus onéreuses. Vu que ces trois procédés sont constamment employés, nous allons en examiner, à tour de rôle, les avantages et les désavantages.

### *"Collection" par sollicitation personnelle.*

Les services d'un agent de recouvrement, qu'on appelle ici "collecteur", sont surtout employés dans les centres urbains, en particulier là où il s'agit de recouvrer des sommes peu importantes à dates fixes, comme les primes d'assurance payables à la semaine, les versements échûs sur des meubles achetés à tempérament, etc.

(1) Le mot **collection** couramment employé par nos gens passe pour un anglicisme bien qu'il se retrouve avec le sens que nous lui attachons dans les vieux dictionnaires français. Nous donnons à ce mot un sens plutôt vaste dans le langage familier: il veut dire **perception, recouvrement**.

(2) Billets et comptes.

Le "collecteur" vraiment efficace doit avant tout être bon juge de la nature humaine. Ceux qui doivent savent trouver toutes sortes de raisons pour excuser leurs retards. Autant il sait que tout croire ce que chacun dira est absurde, autant il se rend compte qu'existent parfois des excuses réelles. Bien souvent les raisons invoquées sont purement fictives, d'autres fois elles sont vraies, fréquemment elles sont offertes dans l'unique but de sauver du temps. Être psychologue d'abord, voilà ce qui permet au "collecteur" de faire le triage du vrai et du faux dans les excuses qu'avancent ceux dont les comptes ne sont pas payés à l'échéance.

Il y a aussi la courtoisie que le "collecteur" doit posséder à un haut degré. La courtoisie obtient souvent des résultats là où les procédés cassants échouent. Tout en se montrant onctueux, il doit rester ferme, être diplomate sans prendre des airs dominateurs. Sa mission consiste non pas à *obliger* les débiteurs récalcitrants et en retard à payer, mais à les *amener* à reconnaître une faute. Pour cela il lui faut être énergique, prompt à saisir le vif d'une situation et systématique: une fois qu'il s'est tracé une ligne de conduite il doit la suivre, se montrer persistant sans offenser. Somme toute, c'est lui qui est du *bon côté*, du côté du droit; il n'a donc aucune excuse à offrir pour expliquer ses visites et son insistance.

Le "collecteur" doit bien se pénétrer de ce dernier principe. Ceux de qui il vient solliciter les paiements dûs sont censés vouloir payer et, en conséquence, s'être préparés à honorer leur dette à son échéance. Non seulement le "collecteur" n'a-t-il pas besoin de s'excuser, mais encore il ne devrait jamais le faire. Il ne doit pas, non plus, laisser dans l'esprit du débiteur le moindre doute quant à la certitude du paiement qu'il vient chercher. Du commencement à la fin de l'entrevue, celui qui *doit* est censé rester sous l'impression que son devoir est de payer et le collecteur est inexorable de se laisser acculer à une attitude défensive.

### *Les quatre catégories de débiteurs.*

Autant d'individus, autant de caractères différents. Voilà encore un principe que le "collecteur" perspicace n'oublie jamais. C'est pour cela qu'il examine et traite chaque cas individuellement en tenant compte des raisons sérieuses qu'on lui présente.

Bien que, en pareille matière, toute tentative de classification trop catégorique puisse conduire à des erreurs coûteuses et à la perte de certains clients, on peut tout de même diviser les débiteurs en quatre grandes catégories, selon la promptitude qu'ils mettent à payer. Il y a donc

- 1o Ceux qui paient promptement;
- 2o Ceux qui paient bien mais se font prier;
- 3o Les lents chroniques;
- 4o Les "mauvaises payes".

Vu que les comptes bien payés à l'échéance n'exigent aucun effort spécial du département des recouvrements, nous ne nous en occuperons pas.

*"Bons — mais lents".*

Quant aux clients qui ont les moyens de payer mais qui, presque invariablement, se laissent tirer l'oreille, leur cas mérite une attention spéciale. Ils ne sont généralement pas aussi nombreux que ceux qui paient bien, qui sont fiers de leur nom et de leur crédit. Néanmoins, ils reçoivent parfois plus que ces derniers la considération des créanciers pareil comme, dans les familles, l'enfant chétif et moins pourvu sous le rapport de l'intelligence reçoit des parents certaines faveurs inconnues de ses frères.

Le débiteur qui se fait prier pour payer ses comptes dûs agit quelquefois de la sorte parce qu'il croit que le créancier, le sachant capable de payer, s'insistera pas pour obtenir ce qui lui est dû. Dans ce cas, il y a un principe très juste qui s'applique et dont le collecteur habile peut tirer parti. "Usez donc de la même mesure envers tous ceux à qui vous devez." Il arrive souvent, en effet, que ces gens paient promptement ceux qui insistent où auprès desquels ils tiennent à garder leur réputation de "bonne paye", et qu'ils négligent les autres qu'ils savent tolérants. Si le "collecteur" réussit à leur faire comprendre qu'ils sont injustes en agissant de la sorte, il pourra, neuf fois sur dix, obtenir des paiements plus prompts à l'avenir.

L'immense majorité des "bonnes payes qui sont lentes à venir" étaient des "bonnes payes" tout court à l'origine. Si ces clients se font maintenant prier, c'est qu'on leur a, presque toujours, donné trop de cordeau; qu'on a laissé monter de petits comptes faciles à acquitter séparément mais qui, pris ensemble, ne peuvent être payés d'un coup sans tailler une large brèche dans le compte de banque.

N'oublions pas qu'un département de collection bien administré est celui où l'on ne laisse passer aucune échéance inaperçue. Le client doit se rendre compte que vous suivez votre affaire de près et qu'à partir de l'échéance vous avez l'oeil sur son compte.

*Les lents chroniques.*

Les débiteurs qui se font *toujours* prier pour payer donnent beaucoup de travail au "collecteur". Ces gens se recrutent souvent dans les districts ruraux où la récolte est la principale source de revenus. D'aucuns ont, par tempérament, horreur de voir partir leur argent de la banque et seul, un rabais ou un escompte alléchants peuvent les inciter à payer. D'autres pourraient facilement s'acquitter, mais s'en croient incapables; à ceux-là il est quelquefois bon d'expliquer comment, grâce aux banques, des emprunts d'affaires de courte durée leur permettraient de sauver leurs escomptes en payant promptement leurs dettes.

C'est dans cette catégorie des "lents chroniques" que se recrutent à peu près tous les comptes qui causent des pertes. Il est donc très important de suivre de très près ces comptes.

Règle générale ceux qui tombent dans cette catégorie "n'ont pas les reins forts" — quelle que soit l'apparence de leurs états financiers. C'est au "collecteur" de trouver où est le mal. Si réellement il y a faiblesse incurable, tout nouveau crédit doit être supprimé et l'on doit se hâter de recouvrer les sommes déjà dues en ayant soin de ne rien brusquer pour éviter, ou retarder, une catastrophe. Quand un client qui payait bien et promptement, devient sans raison dur-de-payé, le "collecteur" doit s'assurer de suite s'il s'agit simplement d'un accident ou d'autre chose. C'est à lui de voir à ce que le client en question revienne le plus tôt possible à ses anciennes habitudes.

*Les "mauvaises payes".*

A part de très rares exceptions, les "mauvaises payes" sont des clients lents à payer qui évoluent du mauvais côté. Il s'agit ici de gens qui ne portent aucune attention au collecteur ou qui font beaucoup de promesses sans en tenir aucune. On peut classer comme "mauvaise paye" tout client qui, invariablement, laisse traîner ses paiements. Le recouvrement des sommes immobilisées de ce fait dépendra, en grande partie, de ce qu'on se sera promptement rendu compte de la réalité, ou encore de ce qu'on aura harcelé tellement le débiteur récalcitrant que, de deux maux, payer lui paraîtra le moindre.

Voilà, sommairement exposé, quelles sont les diverses catégories de gens que rencontre le "collecteur", ou avec lesquelles se trouve aux prises le département des recouvrements.

L'important, lorsqu'il s'agit de faire payer ceux qui se font prier mais dont la position financière est bonne, c'est de conserver leur patronage. Or on ne conserve pas un client à coup de procès ou en l'accablant, je ne dirai pas d'injures, mais simplement de paroles aigre-douces. Il y a moyen de recouvrer des sommes considérables, dues depuis longtemps, sans froisser l'amour-propre de ceux qui les doivent.

L'un de ces moyens consiste à employer des suggestions capables de faciliter au client le paiement de sa dette. Ce serait courir à un désastre, par exemple, d'essayer d'obtenir \$600.00 d'un débiteur qui ne dispose que de \$75.00; mieux vaut, en pareil cas, se contenter de \$30.00 en acompte et de s'arranger pour obtenir régulièrement, tous les mois ou tous les quinze jours, un acompte semblable. On peut aussi faire coïncider le paiement de ces acomptes avec la date à laquelle le client reçoit sa paye, lorsqu'il perçoit des loyers, etc., ou avec toute autre période où il est censé recevoir lui-même certaines sommes relativement importantes.

Un autre moyen consiste à s'arranger — et c'est ici que le "collecteur" doit déployer beaucoup de tact — pour que le client se rende compte qu'il a commis une faute, qu'il n'a pas joué franc jeu avec une maison (la vôtre) qui, pourtant, le traitait avec beaucoup d'égards et d'aménité. Pour faire naître chez le débiteur en défaut de tels sentiments, le "collecteur" doit mettre en oeuvre ses meilleures qualités de *vendeur* et c'est pour cela qu'on appelle ce stade de la collection la "*revente*". Revente du "*goodwill*", revente des

sains principes d'affaires, revente aussi du sens de l'obligation qu'entraîne la parole donnée.

En essayant de bien comprendre les problèmes du débiteur, en l'aidant de conseils propres à améliorer son commerce, en le traitant toujours avec considération et humanement, sans toutefois lui faire de concessions inutiles, on conserve des relations amicales entre créanciers et débiteurs. Ce qui plus est, on obtient des recouvrements plus prompts et l'on garde malgré tout le patronage d'une foule d'acheteurs qui, de négligents qu'ils étaient, deviennent bientôt de *bonnes payes*.

Dans une période difficile comme celle que nous traversons, il est bon d'avoir pour ceux qui, autrefois, étaient de *bonnes payes*, certains égards dont on privera les autres, les *durs-de-paye chroniques*. Chaque cas offre cependant matière à une étude spéciale, nous le répétons, et il ne faudrait pas que, par un acte de condescendance inopportun, on convertit un client qui paie bien en un *dur-de-paye* invétéré. Savoir trouver dès les premiers indices les remèdes efficaces, voilà, semble-t-il, la politique la plus rationnelle à adopter dès qu'un client *commence* à vouloir lésiner.

Ce premier article sur la "collection" sera suivi, le mois prochain, d'une étude des difficultés particulières au commerce de gros et au commerce de détail dans ce même domaine. Nous exposerons par la suite quelques moyens efficaces — des trucs du métier — dont les résultats sont généralement favorables: lettres et autres procédés qui permettent de classer la collection comme *amicale* ou *hostile* selon le degré plus ou moins avancé de résistance qu'offre le débiteur.

## FEU LE SENATEUR F.-L. BEIQUE

M. le Sénateur F.-L. Béique est décédé le 12 septembre dernier à Montréal.

En lui le Canada français a perdu un homme de marque, un homme de très grande valeur. Feu le sénateur Béique a brillé partout où il a passé. D'abord au Barreau et dans la politique, où ses conseils furent toujours recherchés, ensuite dans la vie des affaires où il se distingua particulièrement, soit comme directeur de la Banque d'Hochelega et de plusieurs autres entreprises, soit comme seul directeur canadien-français du Pacifique Canadien, soit surtout comme président de la Banque Canadienne Nationale.

La vie de cet homme d'affaires sage et prudent, de ce Canadien qui sut garder malgré la fortune les goûts simples et les traditions des anciens, mériterait sûrement d'être écrite pour la plus grande édification de la génération montante.

Il s'est éteint doucement à un âge avancé — il avait 88 ans. Sur sa tombe à peine fermée nous nous inclinons avec émotion et nous prions sa famille et ses nombreux collaborateurs d'agréer l'expression de notre profonde et respectueuse sympathie.

LA DIRECTION.

## DE L'ILLUSION SUR SOI A LA CONSCIENCE SUPERIEURE



Il n'est plus facile que de se concevoir autre qu'on est, et d'agir selon l'illusion dont on se berce, ne regardant qu'à elle et ne s'en voulant point laisser distraire. D'aucuns, même, ne se mêlent point d'action, il leur suffit de se croire tels et de se complaire à leurs songes. Pour ces derniers leur

fierté présomptueuse est satisfaction légitime et leur méchanceté justice. Il ne manque à tous ces êtres que de s'interpréter impartialement par rapport à leurs oeuvres, ce qui les amènerait à constater la fausseté de leur logique affective et à se situer véritablement. Les faits, en effet, n'ont pas l'indulgence de l'imagination, laquelle l'emporte cependant sur eux lorsqu'on la flatte. Sans doute porte-t-elle sa justification en elle, mais pas toujours selon la justice, ni la vérité. De là bien des échecs, des erreurs à répercussion prolongée sur l'existence. L'effort conscient, organisé raisonnablement, seul sauve du gâchage des années fugitives.

L'important est de penser juste, c'est-à-dire en accord avec les lois de la logique et la réalité objective. L'idée éclairée doit guider le sentiment aveugle et pour l'action, car l'acte répété reflète seulement l'individu en sa vérité profonde. S'il n'est pas pensé chaque fois et bien, il est nuisible, inutile ou risqué. Dans les deux premiers cas, il est déterminé et jugé, mais le troisième laisse une place à la chance, laquelle est par essence discontinue afin que l'on ne s'y fie pas, mais s'en accommode et la domine. Une telle attitude veut la pleine lucidité d'esprit, donc le moins de préjugés absolus possibles et le plus de préjugés contrôlés, car l'expérience ne doit point être négligée. Il faut se défier de l'affectivité à cause des erreurs où elle peut conduire. Il faut aussi lui faire crédit car la raison, elle-même, dépend du sentiment orienté par son acuité et son intensité. Instincts et tendances sont à la base de la vie psychique et en constituent le moteur. Ils ne sont point condamnables en eux-mêmes et il est bon d'en entretenir le dynamisme parce qu'il aide à s'affirmer. L'émotion cultivée et sublimée est une noble énergie dont il faut s'approvisionner si l'on veut se développer rapidement.

En conclusion "est" celui qui se fait. Pour se créer artistiquement et selon sa vérité la plus fière, il convient de s'efforcer continuellement et d'esprit, et de coeur.

L. ADAM.



# Comment on empêche les Faussaires de falsifier les Chèques



VOUS signez, le 1er novembre, un chèque de \$50.00 à quelqu'un. Quelques jours plus tard, vous délivrez un chèque de \$100.00 à une autre personne. Votre banque vous téléphone :

—On nous présente un chèque de \$100. mais nous devons vous prévenir que vous n'avez plus que \$17.50 à votre compte...

—Comment ? Mais j'avais environ \$1400.00 à mon compte et je n'ai donné qu'un chèque de \$50.00 le 1er novembre.

—Pardon, Monsieur, nous n'avons pas trace d'un chèque de \$50.00. Mais nous avons payé, le 2 novembre, un chèque de \$1400.00.

—Ce n'est pas possible !

Vous courez à la banque et vous constatez que votre chèque de \$50.00 est devenu, par le fait d'un habile faussaire, un chèque de \$1400.00.

C'est une bien fâcheuse aventure qui, sans être fréquente, se reproduit assez souvent pour que les banques se préoccupent d'organiser la lutte contre les faussaires, en rendant l'exercice de leurs "talents" de plus en plus difficile.

## *Imprimeur Contre Falsificateur.*

*Les fonds de garantie.*—Les chèques comportèrent d'abord un fond de garantie imprimé à l'encre grasse.

Ce fond de garantie ou grisé n'était qu'une protection illusoire contre les falsifications; en effet, le faussaire lavait très facilement la scription manuscrite primitive sans faire disparaître ce fond dit de garantie, et écrivait ensuite ce qu'il désirait, sans qu'il fût possible aux personnes, chargées dans les banques de payer ces chèques, de s'apercevoir qu'ils avaient été modifiés.

Devant cette facilité de falsification on remplaça ce fond imprimé à l'encre grasse par un fond analogue ayant le

même aspect en encre maigre, cette dernière ayant la propriété de disparaître au moindre lavage ou au moindre grattage. Ainsi le travail du faussaire se trouvait compliqué, car en lavant la scription manuscrite du chèque il faisait disparaître en même temps une partie du fond imprimé.

Les faussaires arrivèrent cependant à falsifier ce genre de chèques, soit en retraçant à l'aide d'une plume très fine la partie du fond qui avait disparu, soit en reproduisant par photographie une partie du fond de garantie dont ils établissaient un cliché à l'aide duquel ils imprimaient la partie effacée. Ce travail demandait surtout de la patience mais pouvait être exécuté sans nécessiter un outillage coûteux.

Devant l'activité toujours croissante des faussaires, les imprimeurs spécialistes de chèques ont étudié plusieurs nouvelles méthodes de protection dont nous allons caractériser les principales :

## *Les Chèques à Impressions Multiples.*

Ceux-ci comportent une série de deux ou trois impressions successives faites chacune avec des encres délébiles, ce qui rend, il est aisé de le concevoir, le travail de falsification beaucoup plus délicat; cependant le faussaire qui possède un matériel d'imprimerie, peut falsifier et surtout contrefaire ces chèques.

## *Les Chèques à Impressions Multiples dont une à Réaction Chimique.*

Ces chèques, comme les précédents, comportent une série d'impressions dont l'une, à peine visible, à la propriété d'apparaître plus vigoureuse au moindre lavage.

Ce procédé augmente sensiblement les difficultés de falsification, cependant il est possible, avec des lessives appropriées, de faire disparaître à son tour cette impression spéciale: la contrefaçon de ce chèque ne présente pas plus de difficultés que celle des chèques mentionnés au paragraphe précédent.

## *Les Chèques à Papier Sensible.*

Ces chèques qui sont imprimés suivant les mêmes méthodes que les précédents comportent de plus une garantie provenant de l'emploi d'un papier ayant reçu une préparation chimique; au lavage, ce papier spécial se colore; il est très difficile de faire disparaître cette coloration et de rendre à ce chèque son aspect primitif.

## *Les Chèques avec Fond Constitué par une Teinte à Plat.*

Ce sont les derniers créés. Ils comportent une teinte en encre délébile appliquée d'une façon uniforme sur la totalité de leur surface. La bonne exécution de cette im-

pression présente déjà par elle-même une certaine difficulté.

Le faussaire, pour arriver à une falsification, ne peut laver une partie de cette teinte plate, et raccorder ensuite



le ton sans faire apparaître autour de la partie falsifiée une auréole: il est donc obligé de laver complètement le chèque et de réimprimer tout le fond. On conçoit combien ce travail est délicat; il réclame un matériel d'imprimerie assez important et certaines connaissances techniques.

L'efficacité de la garantie de ce procédé vient encore d'être améliorée par l'addition, dans la composition de l'encre, de produits chimiques qui, broyés et malaxés avec elle, permettent de contrôler s'il n'y a pas eu lavage total ou partiel du fond; ce contrôle s'obtient par l'emploi de réactifs qui, au contact des produits chimiques mélangés à l'encre, donnent des réactions déterminées. Cette méthode de protection est évidemment efficace et le contrôle en est immédiat.

Mentionnons seulement pour mémoire les chèques perforés qui, à première vue, offrent une garantie complète et qui cependant se falsifient assez facilement. Rappelons à ce propos que des personnes s'étaient spécialisées dans le rebouchage des trous pratiqués dans les chèques; la loi ne pouvait les atteindre, leur travail se limitant à supprimer les perforages pratiqués dans le papier.

Ajoutons que toutes les garanties présentées par le travail de l'imprimeur risquent d'être inefficaces si le tireur de chèques n'apporte pas un minimum de soin ou d'attention en libellant sa formule. Il est toujours prudent, dans le libellé en chiffres, surtout quand il s'agit d'un nombre se terminant par des zéros, de barrer l'espace libre à la suite du dernier chiffre; de même, dans le libellé en toutes lettres, barrer les espaces libres. Ne libellez pas un chèque à la machine à écrire, mais à la plume, d'un trait franc et appuyé.  
(*"Travail"*)

*Laissez croire au client qu'il achète, n'insistez pas pour lui vendre. C'est de cette façon que les femmes agissent durant les fréquentations, alors que toute sollicitation de leur part est considérée comme déplacée.*



*Persistez à accomplir la tâche que vous aimez quand même ça ne paie guère; vous recevriez peut-être deux fois plus pour un travail désagréable, mais vous ne seriez pas la moitié aussi heureux.*



*Ne visez pas trop haut. Il y a énormément de bonnes choses à fleur de terre, à portée de la main.*

## QUAND LES FEMMES MAGASINENT

**R**ECEMMENT, on a donné à Oxford, en Angleterre, des cours spéciaux sur la vente. L'un des professeurs y a donné, entre autres, son appréciation sur les femmes qui magasinent: "Quelles drôles de créatures sont les femmes qui magasinent, dit-il. Je puis vous dire, toutefois, que lorsque vous rencontrez une cliente difficile, vous vous apercevrez bien vite qu'elle fait beaucoup plus de bruit que de mal. Si vous pouvez créer en elle l'impression que vous êtes efficient, que vous connaissez votre affaire, vous la verrez probablement revenir à votre comptoir".

L'un des avantages qu'offrent les magasins à rayons, si populaires de nos jours, c'est qu'ils permettent aux gens d'examiner la marchandise sans qu'on les sollicite à acheter. La grande question, pour les commis, consiste à savoir quel est le bon moment d'aborder la cliente.

"Ne vous approchez pas d'elle avant le temps, continue le même conférencier. Quand vous voyez qu'elle semble ne plus être intéressée à quoi que ce soit, voilà, ce me semble, le bon moment de l'approcher.

"Vendre n'est pas un métier terne; loin de là. Ce qui rend ce métier si fascinant c'est que vous ne savez jamais quels nouveaux types de clientes viendront à votre comptoir. Il se peut qu'il vous arrive une femme dont un messenger a écrasé le pied à la porte du magasin. Votre travail consistera à pacifier cette femme. C'est vraiment excitant de convertir une cliente difficile en cliente fort douce et apte à obéir aux suggestions".

## LA VENTE AU RABAIS: UNE PLAIE

**O**N a déjà dit que celui qui "coupe les prix se coupe le cou". Bien que cette pratique de couper les prix semble avantageuse pour l'acheteur, elle s'avère pernicieuse à la longue. Elle occasionne des pertes qui, éventuellement, doivent être soldées, et le consommateur contribue, qu'il le veuille ou non, à solder ces pertes. D'un autre côté, des prix stables, lorsqu'ils sont ainsi stabilisés par le vendeur, agissent souvent au détriment de l'acheteur. Conclusion: il est de l'intérêt de tous qu'une autorité indépendante du vendeur et de l'acheteur s'occupe de stabiliser les prix.



# La Mémoire et l'Annonce

Par J.-M. PAPILLON.



De tous les moyens publicitaires les plus connus, l'annonce est la forme employant pour ainsi dire les trois quarts des millions de dollars déboursés annuellement par l'ensemble des annonceurs.

Elle paraît être la seule, outre l'affiche, capable de créer efficacement par la voix des journaux, des périodiques et de tous les médiums en général, cette notoriété du commerçant.

Pour plusieurs industriels, l'annonce constitue même le seul procédé publicitaire efficient et le total de leur budget y est consacré.

Étant donné son importance générale dans le plan de l'activité commerciale, elle est le sujet d'étude de beaucoup d'hommes d'affaires soucieux de la rendre plus efficace et de diminuer ainsi en autant qu'il se peut, la somme des dollars dépensés inutilement.

Beaucoup ont traité de l'illustration et de la façon de la concevoir pour placer le lecteur dans l'ambiance; d'autres ont parlé de la manière de présenter l'argumentation pour amener progressivement le prospecté à exécuter l'acte attendu.

Je me bornerai à parler ici de la présentation en général, de la loi des images et des souvenirs, de la façon d'exécuter une annonce qui frappe fortement l'esprit car la psychologie nous enseigne: "*intensifiez l'impression première pour avoir un souvenir durable et précis.*" Je m'efforcerai de préciser les différents moyens d'orienter et de concentrer l'esprit du lecteur sur l'annonce, en tirant parti de son affectivité et de l'intérêt spontané que provoque un ensemble attrayant.

\* \* \*

Une annonce se compose de deux éléments principaux: l'illustration et le texte; la première sert d'"*accrochage*"

tandis que le second pétrit l'esprit et tire parti du travail exécuté par la première.

Les annonces, dont l'illustration s'isole du reste de la mémoire, deviennent des images mentales, d'abord vives qui vont s'estompant peu à peu avec le temps, suivant la loi psychologique d'après laquelle les souvenirs atteignent leur maximum de netteté deux secondes après l'événement, perdent rapidement leur précision dans les vingt minutes suivantes, pour se stabiliser ensuite et ne décroître que très lentement; c'est ainsi que plusieurs images analogues mais entièrement distinctes tendent à se confondre.

Par le texte, l'annonce entre dans la mémoire logique, qui suppose comme chaque opération mentale, tout l'esprit pour pouvoir être efficace. C'est donc dire qu'une perception qui ne frappe pas les différents aspects de la vie psychique ne peut être assimilée facilement et être retenue toute. Retenir signifie comprendre, pouvoir analyser, démolir, dégager les éléments constituants et posséder.

La composition et la disposition du texte doivent être à la limite de l'intelligence des masses et de la dextérité pratique "car, nous dit Pascal, l'instrument par lequel la persuasion se fait n'est pas la seule démonstration. Combien y a-t-il peu de choses démontrées. Les preuves ne convainquent que l'esprit. La coutume fait nos preuves, les plus fortes et les plus crues." On oublie facilement mais on n'accuse pas volontiers son jugement et son intelligence; on se contente de dire: "ma mémoire me fait défaut".

Il en résulte un besoin impérieux de bien connaître la foule à laquelle on s'adresse, connaître ses affectivités, ses penchants, ses aspirations, l'axe sur lequel elle se meut afin d'impressionner fortement sa mémoire affective et en faciliter la conservation des données; la reproduction, cas de psycho-synthèse, qui requiert l'ensemble des rouages mentaux, en sera facilitée.

Un autre moyen de fixer les arguments dans l'esprit est de faciliter le travail imaginaire du lecteur. Présentez les idées de façon à fixer l'esprit sur certains faits en relief en laissant au lecteur le soin d'y découvrir quelque chose, c'est-à-dire de percevoir, de se représenter par vos écrits le bien-être, la satisfaction, les bénéfices que procure l'article; cette découverte, comme toute invention mentale, dégage une émotion, un enthousiasme qui intensifient l'impression première et l'impriment dans la mémoire affective car elle subit la loi de la compréhension en plus d'avoir entretenu le fait dans la conscience. La répétition joue aussi son rôle. Répétez si possible en unissant les diverses modalités d'impression et en les soumettant à un rythme personnel.

C.-H. Branchaud  
J.-D. Herdt

L.-G. Beaubien

L.-T. desRivières  
A.-S. Beaubien

Pour vos placements, consultez-nous.

## L. G. BEAUBIEN & CIE

Membres de la Bourse de Montréal.

Banquiers en valeurs mobilières

70, RUE ST-PIERRE, QUEBEC. — Tél. \*2-1521  
Montréal Ottawa Trois-Rivières Paris (France)

L'illustration, en plus de capter l'attention, doit aussi influencer l'acheteur, lui suggérer les avantages du produit en le montrant en fonction ou en faisant voir les résultats obtenus. Par son dessin, elle est d'un grand secours au texte en donnant un caractère concret à la présentation. Souvent cette image est chargée de reproduire la marque elle-même et dans l'intérêt de l'annonceur, doit pouvoir se remettre facilement en mémoire. Beaucoup de firmes recherchent les dispositions qui flattent les yeux par des couleurs préférées de la classe de gens auxquels elles s'adressent en ayant soin d'ajouter un nom qui frappera l'oreille par sa sonorité bizarre.

On ne saurait nier l'importance du concours des sens dans le travail mémoratif. Nous avons autant de mémoires que nous avons de sens, il est utile de rechercher l'aide de ces derniers en leur donnant des sensations, par l'image ou les mots, semblables à celles qu'ils auraient en face de l'objet.

\* \* \*

Le dessin moderne, cette technique nouvelle de la réalisation de l'illustration, a déjà fait un grand pas dans la facilitation de la mémoire car il exclut le superflu et fait voir l'annonce sous un angle original. En insistant sur le contour de la perception, il fait remarquer les arêtes saillantes de l'image. Les détails par leur enchaînement systématique à l'ensemble se trouvent par le fait même gravés dans l'esprit.

Analyser l'architecture de ces perceptions laissées dans l'esprit par le dessin moderne, est plus facile pour le lecteur car il est amené sans effort à considérer le rôle de la partie dans le tout, l'effet d'ensemble s'emmagasine de lui-même dans l'antichambre de la mémoire par cet agencement des détails.

Pour présenter et disposer une annonce il faut combiner tous ses éléments, son aspect doit être une association arrangée de façon à ne former qu'un tout, harmonieux, bien équilibré, car c'est l'équilibre des masses et la profondeur de vue qui rendent la présentation attrayante et souple.

Il y a deux types d'équilibre: l'équilibre bisymétrique, qui suppose autant de matière à droite qu'à gauche de l'axe, et l'équilibre occulte, qui est plutôt senti. Comme l'oeil n'aime pas la symétrie il est préférable de s'en remettre à cette dernière façon de procéder.

Si la plus grosse partie de l'ensemble est posée en haut ou en bas l'annonce sera respectivement légère ou lourde, mais de toutes règles, il faut mettre plus de choses dans le bas que dans le haut afin de ménager une base solide.

L'illustration peut être disposée de différentes manières, soit en haut ou de côté, soit en bas ou au milieu; quelle que soit sa disposition, elle devra éviter d'interrompre la lecture et de fixer l'intérêt momentanément acquis, ailleurs que sur l'argumentation.

Le rôle de la disposition de l'image consiste plutôt à conduire le lecteur, par la direction du regard des personnages ou par l'agencement des détails, à lire le texte en entier. L'oeil suit par automatisme celui des êtres représentés et si leurs regards sont dirigés en dehors de l'annonce ils

écarteront inévitablement celui du lecteur du but proposé et le fixeront peut-être, s'ils s'agit d'un journal, sur l'annonce de votre concurrent.

\* \* \*

Pour varier la monotonie du texte, pour piquer la curiosité et retenir l'attention, il faut mettre quelques passages en évidence. L'oeil s'arrête aux points accentués, il s'agit donc de faire ressortir les faits principaux. Mais voilà ! Il faut aussi éviter de le faire par trop grand nombre.

L'usage de la bordure, très utile pour isoler son annonce, provoque un sentiment d'unité, toutefois il faudra éviter de rendre le lecteur plus conscient du cadre que de ce qu'il renferme car ceci n'est qu'un accessoire.

Tous ces petits détails contribuent à rendre l'annonce agréable et à y fixer spontanément l'attention des individus. Lorsqu'une chose nous plaît nous la retenons mieux car il y a par le fait même une analogie avec nos tendances à rechercher le beau et l'agréable à l'oeil.

Vous avez un intérêt primordial à faire exécuter ou à rédiger vous-même vos annonces de façon à les graver dans l'esprit de la masse.

Si vous parvenez à capter l'attention du lecteur en faisant des dispositions originales, suggestives, des présentations qui, par leur équilibre, engagent le client en prospection à en prendre connaissance, vous obséderez continuellement l'acheteur par les avantages de vos produits et la satisfaction personnelle qu'il s'attendra d'en retirer; il deviendra, soyez-en certains, un client nouveau.

Il ne coûte pas plus cher de faire une annonce qui rapporte qu'une autre qui ne donne aucun résultat. Ce puissant créateur de notoriété qu'est l'annonce vous aidera à progresser si vous savez le concevoir et l'utiliser.

J.-M. PAPILLON.

## LETTRES QUE NOUS RECEVONS

Fort Chipewyan, (Alberta) 25 août 1933.

Monsieur le Directeur,  
"Les Affaires",  
Québec, P. Q.

Monsieur,

J'ai grand plaisir en vous envoyant le montant de \$2.00 pour abonnement à votre excellent Journal si instructif et si intéressant.  
Agrées mes meilleures salutations.

LACO HUNT.



# Où et comment vous renseigner avant de faire vos placements

Par LOUIS-A. BELISLE.



Il y a quelques jours, j'avais l'occasion de converser avec un jeune homme qui, dans le krach de 1929 et par la suite, a perdu quelque chose comme \$24,000. dans des opérations de Bourse qui ont tourné contre lui. Comme tant d'autres, il a été pris dans la tourmente et sa malheureuse histoire serait sans doute restée enterrée pour toujours si, tout récemment encore, il ne s'était encore fait râfler \$1,500, fruit d'économies péniblement amassées sur son salaire depuis quatre ans.

La plus triste de tout ceci, c'est que son \$1,500. a été perdu par imprudence. Il s'est fié à un "tuyau" que lui avait passé un prétendu ami. "Pourtant, raconta-t-il, je m'étais bien promis après ma cuisante expérience de 1929, d'étudier sur toutes leurs faces les valeurs que j'achèterais, mais, dans un moment d'enthousiasme, j'ai cédé et... je me suis brûlé les doigts !"

C'est toujours la même histoire — on achète des valeurs "à vue de nez".

Maintenant que les marchés mobiliers semblent destinés à remonter graduellement la pente, il n'est pas hors de propos d'attirer sommairement l'attention sur quelques conseils opportuns que le "Better Business Bureau" a envoyé récemment à ses membres.

## ATTENTION AUX "ECHANGES" !

Si l'on s'en rapporte aux demandes de renseignements reçues par le "Bureau", l'une des méthodes les plus en vogue à l'heure actuelle chez les vendeurs peu scrupuleux est d'échanger des titres solides pour d'autres dont la valeur est souvent plus que douteuse.

Quand on suit les conseils d'une maison de placement réputée, il est parfois avantageux d'échanger certains titres pour d'autres. Un conseiller financier honnête ne vous pressera jamais à faire un échange et il vous laissera toujours le temps d'enquêter à votre satisfaction. En bien des cas, toutefois, lorsque des titres sont échangés hâtivement sur les conseils de promoteurs dénués de scrupules, on s'expose à subir des pertes.

Voici quelques conseils bien simples qui vous protégeront efficacement contre ces "faiseurs d'échanges" :

1o—Si vous recevez un appel téléphonique ou la visite d'un vendeur étranger qui prétend représenter une compagnie que vous connaissez, — même s'il produit des lettres de créance — vérifiez si ses prétentions sont vraies en écrivant ou téléphonant au bureau de la compagnie qu'il dit représenter. Mainte et mainte fois le nom de compagnies financières ou industrielles bien connues est exploité par ces vendeurs *sans autorisation* et même sans que la compagnie intéressée le sache. Ne faites aucune transaction avant d'avoir mis ce conseil en pratique — vous ne perdrez rien pour attendre.

2o—Si vous ne connaissez pas la firme que votre visiteur prétend représenter, assurez-vous de ce qu'elle vaut avant d'aller plus loin. Votre gérant de banque ou le "Better Business Bureau" pourront vous donner tous les renseignements nécessaires.

3o—Ne vous laissez pas enthousiasmer par l'appât d'un profit élevé. Si ceux qui vous offrent pareille "aubaine" étaient si sûrs de leur coup ils n'iraient pas vous trouver.

4o—Lisez soigneusement et d'un bout à l'autre tout document qu'on vous demandera de signer. Consultez votre gérant de banque, votre courtier régulier ou un avocat; eux vous diront franchement ce qu'ils en pensent, ce qui en est.

## BENEFICIEZ DE SES CONSEILS



LES conseils de banquiers d'expérience sont incontestables. La Banque Provinciale du Canada vous invite en bénéficiant.

Confiez vos affaires de banque au gérant de notre succursale la plus rapprochée.

### La Banque Provinciale du Canada

Sir Hormisdas Laporte, K.B., C.P.  
Président.

Chs. A. Roy,  
Gérant Général.

Succursales dans 4 Provinces de l'Est  
du Pays.

50—Ne vous fiez pas aux promesses verbales — faites-les coucher sur le papier et obtenez la signature de celui qui vous les fait.

Certains gens, lorsqu'il s'agit de vendre une propriété de \$500, prennent des précautions sans nombre, s'initient à la loi, cherchent à prévoir tout ce qui pourra les empêcher d'être payés, etc. Ils songent jour et nuit à cette transaction et tâchent de prendre toutes les sûretés voulues afin de ne pas se faire tricher. Tout cela parce que c'est le voisin qui va faire l'achat et que le voisin a la réputation d'être un *renard*.

Mais, lorsqu'un vendeur malhonnête, "beau parleur et portant haut" se présente chez eux, ces mêmes gens, si prudents, si minutieux lorsqu'il s'agit du voisin, se laissent gagner en quelques phrases et desserrent volontiers les cordons de leur bourse. Et c'est comme ça que, dans la presque totalité des cas, les \$500, qu'on a pris tant de peine à s'assurer sont englouties en quelques minutes. Pour s'être trop méfié du *renard* on se jette dans la gueule du *requin*. Un *oui* imprudemment lâché peut détruire en un instant le fruit de toute une vie de privations, d'économies péniblement entassées. Ce même *oui* peut anéantir l'héritage récemment acquis, il peut mettre dans le chemin la pauvre veuve qui doit compter, pour subvenir à ses besoins et à ceux de ses enfants, sur la faible assurance laissée par son mari à son décès — assurance qu'on s'est souvent saigné à blanc pour payer.

Lorsqu'un vendeur de titres vous semble vanter trop fort sa marchandise, lorsqu'il vous paraît "promettre plus de beurre que de pain", MEFIEZ-VOUS !... Allez aux renseignements et rapportez, soit à votre gérant de banque, soit à votre courtier régulier, soit au "Better Business Bureau", les paroles de ce vendeur. S'il y a lieu une enquête sera faite et le filou — si filou il y a — sera pincé immédiatement.

La publicité autour de ces tentatives frauduleuses est encore la meilleure arme. Celui qui offre de la résistance avant de se départir de son argent met en pratique le vieux proverbe anglais: "What we have, we hold" — *Ce que nous avons nous le gardons*. Il est préférable de garder une obligation solide qui rapporte peu que d'avoir en mains un beau certificat entouré de promesses mais dont la valeur est nulle. Mieux vaut posséder un titre dont on est satisfait: l'échanger contre une valeur inconnue comporte toujours un risque que l'on ne saurait assumer sans prendre conseil.

*Avant de faire vos placements renseignez-vous !*

*Si nous n'étions obligés de travailler, songez quelle peine nous prendrions pour trouver à employer notre temps.*



*Lorsqu'il place une commande le vendeur en retire autant de satisfaction et d'émotions qu'un cultivateur lorsqu'il finit d'entrer sa récolte.*

## Pleine VALEUR

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

**C**OMME 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

# Payez Promptement..!



N ces dernières années, toutes sortes de slogans ont circulé, presque tous de la classe des "mangez plus..." — "Mangez plus de poisson", Mangez plus de pommes", "Mangez plus d'oranges", disait-on. Plus récemment nous en est venu un autre "Dépensez !" "Dépensez afin de procurer du travail à vos concitoyens".

Pour dépenser il faut acheter. N'importe qui peut acheter et... ne pas payer. Ne serait-il pas temps d'adopter un autre motto beaucoup plus pratique et sensé qui tiendrait compagnie au précédent ?

## " P A Y E Z P R O M P T E M E N T "

Il semble qu'une campagne bien menée en faveur des prompts paiements devrait contribuer pour une large part au retour de la prospérité — si elle réussissait. Combien de marchands, d'hommes de métier, d'hommes de profession, doivent aujourd'hui faire face à des difficultés sans nombre parce que leurs clients ne les paient pas promptement ? Lorsque ces hommes d'affaires doivent attendre des mois et des mois avant de voir rentrer leurs fonds, ils se voient forcés de réduire leurs commandes. Et lorsque les commandes ne sont pas fortes, le manufacturier doit ralentir ses opérations, congédier des employés et comprimer ses dépenses. Tout le monde en souffre.

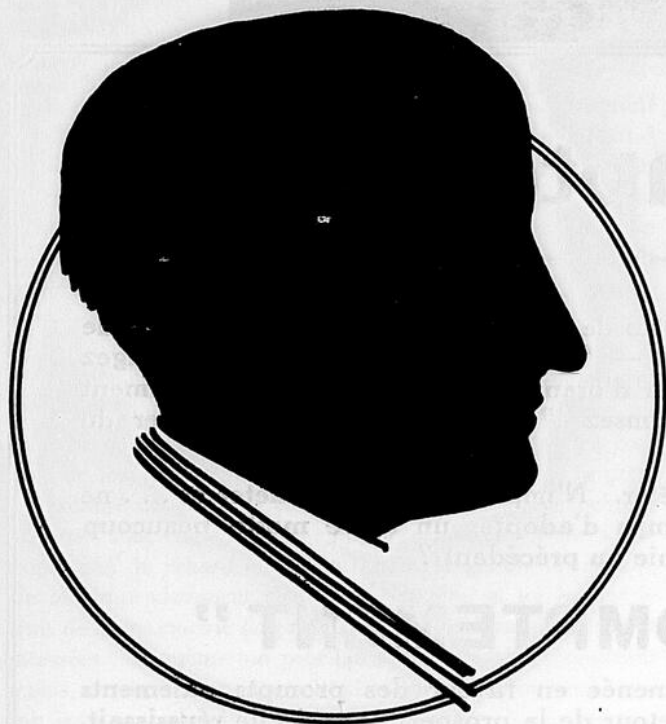
Une chose que les consommateurs ne devraient pas oublier, c'est que les hommes d'affaires ne peuvent guère obtenir de crédit pour plus de trois mois aux banques. Avec la dépression et la baisse des prix, les banques ont réduit à peu près partout les "lignes d'escompte". Dans bien des cas, pour ne pas dire tous, ceux qui ont des "lignes d'escompte" utilisent jusqu'à la limite le privilège qu'elles leur confèrent. Chaque billet impayé à son échéance empêche un autre billet de le remplacer et entraîne de la sorte le cours normal du crédit.

Prenons donc tous pour ligne de conduite de PAYER PROMPTEMENT, car QUI PAIE SES DETTES S'ENRICHIT. Avec les années meilleures qui s'en viennent, il est certain que celui dont les dettes seront réduites à leur minimum aura plus de chances de saisir au passage les opportunités nouvelles qui se présenteront.

Beaucoup de marchands et de manufacturiers sont membres de "Retail Credit Bureaus" ou de "Creditors' Rating Bureaus" qui s'enquièrent de temps à autre de la façon dont paient les débiteurs. Ces agences transmettent ensuite les renseignements qu'elles ont obtenus à ceux qui, parmi leurs membres, désirent savoir à l'avance s'il est prudent de faire crédit à tel ou tel particulier, à telle ou telle entreprise.

N'allez pas compromettre votre crédit en retardant inutilement vos paiements — surtout quand vous pouvez le faire.

## " P A Y E Z P R O M P T E M E N T "



### LE PENSEUR

Cette silhouette nous montre le crâne d'un homme qui aime beaucoup plus à méditer qu'à agir. Ce crâne est d'un cérébral, de quelqu'un qui est, comme on dit, "beaucoup plus fort en théorie qu'en pratique". De ce fait ses opinions sont assez rarement conformes aux faits, à l'expérience, que son inaction physique lui empêche d'acquérir. Les phrénologues nous enseignent qu'ayant le dessus du crâne long et affaissé, ce particulier est peu apte aux affaires. En outre, si, vue de face, cette tête est étroite, cela dénote l'absence d'"acquisivité", c'est-à-dire du désir ardent de posséder, d'acquérir et de garder des choses. Cet homme brillera peut-être dans les arts, la littérature et les sciences abstraites — rarement là où le gros bon sens doit prévaloir comme dans les affaires et le commerce.



**T**RAITER à fond le très captivant sujet des physionomies demanderait des volumes et, surtout, des compétences que nous n'avons aucunement la prétention de posséder.

Ce qui intéresse particulièrement l'homme d'affaires, sous ce rapport, c'est de pouvoir aisément distinguer, au milieu d'un groupe d'humains, quels sont les énergiques, les dynamiques, ceux qui semblent capables de comprendre et de remplir fidèlement leur devoir, de se plier à une discipline et d'être utiles à la firme qui les emploiera. Afin de n'être pas trop technique ni trop long, nous nous bornerons donc à relever ici quelques indices reconnus favorables par la plupart des physionomistes.

### CE QUE REVELE LE VISAGE

Si, comme on dit, "le style c'est l'homme"; si, en outre, on peut arriver à lire les aptitudes et parfois même le caractère d'une personne par l'écriture, à plus forte raison peut-

# Etude Pratique des PHYSIONOMIES

on discerner quelles sont les passions qui agitent cette personne, quelles sont ses qualités, ses défauts, ses aptitudes particulières en étudiant son visage.

Ainsi que le disait Morin Cureau de la Chambre: "La nature a donné à l'homme la voix et la langue pour être les interprètes de ses pensées; mais, dans la défiance qu'elle a eue qu'il en pouvait abuser, elle a fait encore parler son front et ses yeux, pour les démentir quand elles ne seraient pas fidèles."

Lorsqu'on étudie les physionomies, il faut se placer à deux angles différents si l'on peut dire: étudier la physionomie en repos; étudier la physionomie en mouvement.

La physionomie en repos est censée révéler le caractère moral, les habitudes naturelles, constantes, tandis que la physionomie en mouvement nous fait distinguer le caractère des passions et les divers états d'esprit.

Evidemment, ce que recherche avant tout l'homme d'affaires, ce ne sont pas des surhommes. Ce que veut avoir l'employeur dans chaque département de son entreprise ce sont des hommes fiables, discrets, travailleurs et paisibles quoiqu'agressifs, et capables de prendre au besoin des initiatives.

On a déjà dit que les bruns et les blonds différaient à plus d'un point de vue et c'est vrai. C'est la couleur du teint, des cheveux et de la barbe qui frappent tout d'abord le physionomiste. Il serait oiseux d'entrer ici sur le terrain de la polémique qui a longtemps passionné les anthropologistes et qui les passionne encore: à savoir si réellement les races blondes ou nordiques sont supérieures aux autres. Cette question est d'autant plus difficile à trancher qu'il existe des blonds et des bruns chez les Italiens comme chez les Espagnols, chez les Français comme chez les Allemands, les Anglais et même les Norvégiens. Cependant, alors qu'il

y a prédominance des bruns chez les disciples de Mussolini et les compatriotes de Cervantes, leur nombre est à peu près égal à celui des blonds en France; ils sont plutôt rares en Allemagne, assez communs en Angleterre et très rares en Norvège. En outre, il faudrait d'abord préciser quelles aptitudes particulières sont le signe d'une supériorité incontestable et quelles sont les oeuvres collectives qui prouvent cette supériorité.

Il faudrait aussi s'entendre sur ce qu'est exactement un blond, car si l'on classe les nordiques comme blonds, il faut comprendre par là qu'un être humain qui a les yeux gris ou bleus, les cheveux "filasse" ou châains — et même roux ou bruns-clair — voire même bruns — est un "blond!" Si l'on accepte cette définition, il semble, du moins d'après ce que nous voyons en ce pays, que les "blonds" ont sur les bruns une supériorité indiscutable pour l'administration. A part une ou deux exceptions, tous nos ministres fédéraux et provinciaux tombent dans l'une ou l'autre variété de "blonds" énumérée ci-dessus. Depuis la Confédération, nous n'avons eu aucun premier-ministre fédéral qui fut brun au sens strict du mot, c'est-à-dire qui eut les yeux et les cheveux noirs. On trouve aussi une majorité de "blonds" dans la hiérarchie ecclésiastique du pays. Enfin, les maires des principales villes québécoises sont blonds !

#### LES YEUX ; LES CHEVEUX.

Les cheveux blonds — très blonds — et les yeux de couleur claire appartiennent généralement à des personnes de tempérament lymphatique ou sanguin. Les lymphatiques sont, le plus souvent doux, timides, de santé plutôt délicate, mais spirituels et fins. On trouve chez eux beaucoup de soumission et de calme. Chez les sanguins, dont nous avons déjà parlé en rapport avec le type respiratoire, il y a beaucoup d'activité.

Des physionomistes réputés nous affirment que le génie proprement dit s'associe presque toujours à des yeux d'un jaune tirant sur le brun. Aristote prétend qu'au point de vue physionomique ce sont les yeux gris qui l'emportent.

Il n'est pas rare de rencontrer un homme aux yeux bleus et aux cheveux noirs. Les cheveux noirs vont avec un tempérament nerveux ou bilieux. Des cheveux noirs qui sont plats, naturellement défrisés et épais dénotent peu d'esprit, mais de l'assiduité et l'amour de l'ordre.

Voilà, forcément résumé, un aperçu de ce que dénotent la couleur des yeux et des cheveux. Il y aurait encore énormément de choses intéressantes à signaler, mais les hommes d'affaires sont des gens pressés; ils n'aiment pas trop les dissertations qui s'éternisent.

Et maintenant, laissons la parole à un éminent physionomiste, le Dr Jean Lefas, de la Faculté de Médecine de Paris, qui a publié: "L'Art de Connaître le Caractère par la Physionomie" :

"Voici, dit-il, quelques traits dont le concours promet infailliblement la physionomie la plus heureuse, une physionomie presque surhumaine. D'ailleurs chacun de ces traits sera avantageux en lui-même. Il faut :

a) Une conformité frappante entre les trois parties

principales du visage: front, nez, bas du visage;

b) Un front qui repose sur une base presque horizontale, avec des sourcils presque droits, serrés et hardiment prononcés;

c) Des yeux d'un bleu clair ou d'un brun clair qui paraissent noirs à une petite distance et dont la paupière de dessus ne couvre que le quart ou le cinquième de la prunelle;

d) Un nez dont le dos est large et presque parallèle des deux côtés, avec une légère inflexion;

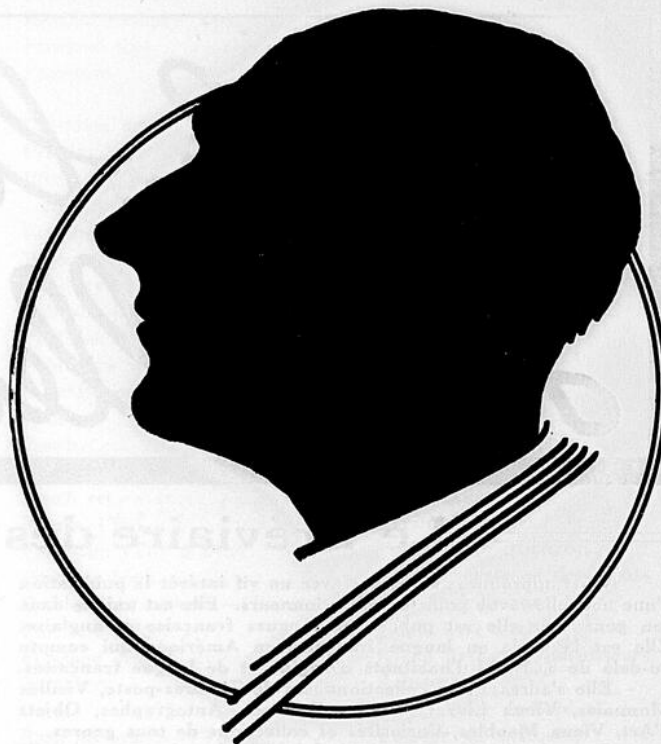
e) Une bouche d'une coupe horizontale, mais dont la lèvre supérieure s'abaisse doucement par le milieu. La lèvre inférieure ne doit pas être plus épaisse que celle d'en haut;

f) Un menton rond avancé en saillie;

g) Des cheveux relativement courts, d'un brun foncé et qui se partagent en grosses bandes frisées."

#### QUELQUES CONTRASTES

Pour établir un contraste, voici, d'après Lavater, les traits principaux qui annoncent la faiblesse d'esprit dans ses différents degrés.



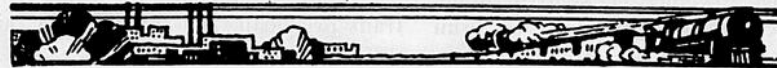
#### LE REALISATEUR

Voici la silhouette d'un crâne où se loge une intelligence bien ordinaire. Pourtant tout dans cette tête annonce l'action. Cet homme est un respiratoire très remuant — il n'a pas peur de se déplacer. Son front fuyant et le développement remarquable des arcades sourcilières décèlent l'observateur. Il observe la nature humaine et il sait tirer parti de l'expérience que lui procurent ses relations nombreuses avec les hommes. Le peu d'idées que contient son cerveau moyen suffit à alimenter son activité; ces idées sont basées sur des faits — des faits observés — c'est pourquoi, tout en étant moins intelligent, c'est-à-dire moins prompt à comprendre, que le cérébral, il réussit bien mieux que lui en affaires. C'est avant tout un réalisateur qui saura parfois trouver aux idées du penseur des applications inattendues.

- a) Les fronts qui paraissent presque entièrement perpendiculaires;
- b) La longueur excessive du front;
- c) Les fronts qui avancent plus ou moins par le haut (qui surplombent);
- d) Ceux qui reculent brusquement du haut et qui rejaillissent ensuite près des sourcils;
- e) Les nez qui se courbent fortement au-dessous du profil;
- f) Une distance choquante entre le nez et la bouche;
- g) Une lèvre inférieure lâche et pendante;
- h) Le relâchement et le plissement des chairs du menton et des mâchoires;
- i) De très petits yeux dont on aperçoit à peine le blanc; surtout s'ils sont accompagnés d'un grand nez, que tout le bas du visage est massif et qu'ils sont entourés de petits rides profondément sillonnées;
- j) Un sourire oblique et grimacé qu'on n'est pas le maître de supprimer, et qui est dégénéré en habitude; c'est l'indice d'un esprit de travers, d'un fou ou, tout au moins la marque d'une sottise malignité;
- k) Les nez émoussés, dont les narines sont ou trop étroites ou trop larges, et les nez trop longs qui sont en disproportion avec le reste du visage;
- l) L'asymétrie et les inégalités de toute sorte.

RENÉ DANCOURT.

Le mois prochain, dans un article illustré de nombreuses gravures, nous essaierons d'esquisser les caractéristiques distinctes de ceux qui ont des aptitudes innées pour les affaires. Ce sera, apparemment, le plus intéressant de tous les articles que nous avons jusqu'ici publiés sur ce passionnant sujet.



# The Collector's Magazine Le Collectionneur

## Le Bréviaire des Collectionneurs

Vous apprendrez sûrement avec un vif intérêt la publication d'une nouvelle revue pour les collectionneurs. Elle est unique dans son genre car elle est publiée en langues française et anglaise. Elle est la seule en langue française en Amérique qui compte au-delà de 6,000,000 d'habitants d'origine et de langue françaises.

Elle s'adresse aux collectionneurs de Timbres-poste, Vieilles Monnaies, Vieux Livres, Vieilles Etampes, Autographes, Objets d'Art, Vieux Meubles, Curiosités et collections de tous genres.

Douze mois ont été apportés à la diffusion de cette nouvelle revue qui, en outre d'atteindre les collectionneurs d'Amérique, rayonnera dans tous les pays du monde. Notre liste de distribution dépasse actuellement, 20,000 collectionneurs et tous les courriers nous apportent de nouvelles demandes, de nouvelles adhésions, de nouveaux annonceurs.

Les abonnés ont droit à une annonce classée de 20 mots à titre gracieux ou à une note de crédit de \$1.00 applicable à leur gré sur le coût d'une annonce.

Si la crise que nous subissons affecte tous les commerces, elle vous offre des occasions exceptionnelles de vous procurer à

bon compte les desiderata que vous convoitez depuis longtemps. C'est le temps plus que jamais de suivre les revues et d'y annoncer largement. Tarif de publicité sur demande.

Parcequ'elle est unique en son genre, qu'elle est la seule en langues française et anglaise en Amérique, qu'elle s'adresse à tous les collectionneurs dans tous les domaines, cette revue soulève un grand intérêt. Les demandes affluent de toutes parts, des quatre coins de l'univers.

A cause des droits d'entrée prohibitifs sur les magazines étrangers, un très petit nombre de revues pour collectionneurs pénètrent au Canada. C'est ce qui donne une importance incomparable à ce nouvel organe, le seul en son genre au Canada. Sa publicité ne peut manquer de produire des résultats remarquables. Une section généreuse sera consacrée à la philatélie.

Envoyez votre abonnement et votre annonce dès aujourd'hui afin de profiter de l'incomparable diffusion de ce nouveau bréviaire des collectionneurs. Vous en réaliserez des bénéfices très appréciables. L'abonnement n'est que deux dollars (\$2.00) par année, 20 cts le numéro.

PUBLIE PAR L'ARGUS DE LA PRESSE INTERNATIONALE

Sous la direction de Raoul Renault,

552 - 554, Première Avenue, Québec.

## Vocabulaire Anglais-Français du Commerce et de l'Industrie <sup>(1)</sup>

Print—(To) . . . . .	Imprimer.	Prospectus . . . . .	Prospectus.
Printed matter . . . . .	Imprimé.	Protect a draft—(To) . . . . .	Faire bon accueil à une traite.
Printer . . . . .	Imprimeur.	Protect his signature—(To) . . . . .	Honorer sa signature.
Printing . . . . .	Impression, imprimerie.	Protect his customers—(To) . . . . .	Protéger ses clients.
Printing expenses or charge . . . . .	Frais d'impression.	Protection . . . . .	Protection.
Private . . . . .	Confidentielle, personnelle (sur enveloppe).	Protectionist country . . . . .	Pays protectionniste.
Private account . . . . .	Compte personnel.	Protest . . . . .	Protêt.
Private ledger . . . . .	Grand livre des comptes généraux, grand livre secret.	Protest a note—(To) . . . . .	Protester un billet.
Private mark . . . . .	Marque secrète.	Protest for non payment—(To) . . . . .	Protêt faute de paiement.
Proceeds . . . . .	Produit.	Protested . . . . .	Protêté.
Gross proceeds . . . . .	Produit brut.	Prove a debt—(To) . . . . .	Établir une créance.
Net proceeds . . . . .	Produit net.	Prove the account claimed—To . . . . .	Justifier la somme réclamée.
Process . . . . .	Mode d'emploi, procédé.	Provide for a note . . . . .	Faire des fonds; envoyer provisions ou couverture avant l'échéance d'un billet.
Profit . . . . .	Bénéfice; profit.	Provide for expenses—(To) . . . . .	Subvenir aux dépenses.
At a profit . . . . .	Avec bénéfice.	Provide receipt—(To) . . . . .	Fournir un reçu.
Gross profit . . . . .	Bénéfice brut.	Provided that . . . . .	Pourvu que.
Large profit . . . . .	Gros bénéfices.	Provision . . . . .	Provision (d'un effet); clause (de loi).
Limited profit . . . . .	Bénéfice restreint.	Provision dealer . . . . .	Marchand de comestibles.
Net profit . . . . .	Bénéfice net.	Proviso . . . . .	Clause, condition, réserve.
No profit . . . . .	Aucun bénéfice.	Proxy . . . . .	Fondé de pouvoir; mandataire.
Profits available . . . . .	Bénéfices réalisables.	By proxy . . . . .	Scie à élaguer.
The profits are shared equally . . . . .	Les bénéfices sont partagés également.	Pruning saw . . . . .	Par procuration.
Without any profit . . . . .	Sans le moindre bénéfice.	Prunes . . . . .	Prunes; pruneaux.
Profit and loss . . . . .	Pertes et profits (de préférence à profits et pertes).	Publicity . . . . .	Publicité.
Profit and loss account . . . . .	Compte de pertes et profits.	Publish—(To) . . . . .	Publier.
Profit by—(To) . . . . .	Profiter de; tirer profit de.	Publisher . . . . .	Éditeur.
Pro forma account . . . . .	Compte simulé. (29)	Publishing . . . . .	Publication.
Pro forma invoice . . . . .	Facture simulée.	Publishing company . . . . .	Maison d'édition.
Promissory note . . . . .	Billet à ordre.	Pulley . . . . .	Poulie; mouffles.
Promote one's trade—(To) . . . . .	Augmenter, développer son commerce.	Punch . . . . .	Poinçon; chasse-pointe; chasse-clou; emporte-pièce.
Promoted—(To be) . . . . .	Obtenir de l'avancement.	Punch set . . . . .	Jeu de poinçons.
Proof . . . . .	Épreuve (d'imprimerie); revise	Punch—(To) . . . . .	Perforer; percer.
Foul proof . . . . .	Épreuve chargée.	Punctuate (To) a letter . . . . .	Ponctuer (une lettre).
Finish (or final) proof . . . . .	Bon à tirer.	Purchase book . . . . .	Livre d'achats ou des achats.
Rough, first proof . . . . .	Première épreuve.	Purchase in advance—(To) . . . . .	Acheter à l'avance.
Pull a proof—(To) . . . . .	Faire une épreuve.	Purchase ledger . . . . .	Grand livre d'achats.
Read (or correct) a proof . . . . .	Corriger une épreuve.	Purchase ledger accounts . . . . .	Grand livre des fournisseurs.
Return a proof O. K.—(To) . . . . .	Remettre une épreuve E.R.A. (Exact, reconnu et approuvé).	Purchaser . . . . .	Acheteur.
Revise (second proofsheets) . . . . .	Seconde épreuve.	Purser . . . . .	Commissaire du bord.
Prospector's boot . . . . .	Brodequin.	Push his brands—(To) . . . . .	Pousser ses marques.
Proprietor . . . . .	Propriétaire.	Push the sales—(To) . . . . .	Pousser, stimuler, activer la vente.
Prosecute—(To) . . . . .	Poursuivre en justice.	Put—(A) . . . . .	Vente ou livraison de préférence.
Prospect . . . . .	Espérance; perspective.	Put a letter in an envelope—(To) . . . . .	Mettre une lettre sous enveloppe.
Prospective customers . . . . .	Clients prospectables.	Put four barrels aside—(To) . . . . .	Mettre quatre barils de côté, à part.

(1) Pour ce qui a paru précédemment sous cette rubrique, veuillez vous reporter aux livraisons de mai, juin, juillet, septembre et novembre 1928; janvier, mai, juillet, août et novembre 1929; janvier, mai, juillet et septembre 1930; janvier, février, avril, juin et août 1931; janvier, mai, juin, août, septembre, octobre et novembre 1932; et janvier 1933.

(A suivre)

**ADJUTOR FRADETTE.**

# L'Entrevue, phase critique dans la Sollicitation d'un Emploi



**D'**ORDINAIRE, c'est à la suite d'une entrevue bien préparée qu'on réussit à obtenir l'emploi convoité. Comme nous l'avons dit au cours des deux articles précédents, (1) les démarches, les influences qu'on fait jouer, les lettres d'"application", tout cela ne peut servir qu'à bien préparer le terrain

pour l'entrevue.

Néanmoins, le fait d'obtenir une entrevue avec celui qui peut avoir besoin de vos services ne signifie pas que la position vous est d'ore et déjà assurée. Vous avez en mains un moyen très efficace, mais il vous reste beaucoup à faire. Un faux mouvement, une parole de trop ou une phrase omise, quelque chose dans votre tenue ou votre apparence qui choquera votre interlocuteur et... patatra ! — vos beaux rêves sont à l'eau ! "Suivant, s'il vous plaît !"

Peut-être êtes-vous timide ? Peut-être aussi, avez-vous beaucoup de "front" ? Quoi qu'il en soit, vous ne devez pas vous laisser emporter trop loin par l'une ou l'autre de ces tendances. Mieux vaut paraître un peu timide qu'avoir trop de façon. Ce qu'appréciera surtout votre futur patron, s'il est intelligent, ce sera la tournure de vos réponses, votre physique, votre physionomie, sur laquelle il lira beaucoup de choses à votre insu.

N'allez pas vous présenter dans une maison d'affaires pour solliciter un emploi en fumant le cigare ou la cigarette et, surtout, lorsque vous sentez le whisky à plein nez !

(1) Voir numéros d'août et septembre des "Affaires".

## ECOLE TECHNIQUE

185, Boulevard Langelier,  
QUEBEC

**COURS DU SOIR**  
OUVERTS DEPUIS LE 9 OCTOBRE

Renseignements Généraux

**But.**—Les cours spéciaux du soir ont pour but de donner aux ouvriers et apprentis de toute catégorie, aux contre-maîtres, commis ou vendeurs, en un mot à tous ceux qui exercent un emploi quelconque dans l'industrie ou le commerce, les notions théoriques ou pratiques pouvant les aider dans l'exercice de leur fonction. Les élèves sont libres de choisir les cours qui leur conviennent; cependant il leur est fortement conseillé de s'inscrire aux cours de mathématiques tout d'abord s'il y a lieu.

**Durée.**—Les cours du soir commencent le 2e Lundi d'Octobre pour se terminer en mars. Ils sont suspendus pour les vacances de Noël.

Les inscriptions sont reçues au secrétariat de l'Ecole de 9 hrs a. m., à 9 hrs p. m.

Arrangez-vous pour créer une impression favorable. Pour cela, il vous faudra songer sérieusement à l'entrevue et à l'attitude que vous y prendrez. Faites comme s'il s'agissait d'une pièce théâtrale: mentalement, préparez vos arguments et apprenez-les par coeur. Ensuite, faites-en la "répétition". Songez, toutefois, qu'il ne s'agit pas d'une comédie et que, tout le long de l'entrevue, vous devrez *rester vous-même*.

Une autre question dont il est bon d'être au courant, c'est celle des affaires de l'entreprise dont vous sollicitez un emploi. Lorsqu'on viendra à vous interroger sur le travail que vous souhaitez accomplir, vous serez plus en mesure de répondre intelligemment si vous avez au moins une bonne idée de ce que comprendra votre tâche.

Bref, vous devez vous préparer comme le ferait un avocat pour une cause importante. De cette cause, l'avocat qui se prépare si bien recevra peut-être \$1,000, \$2,000; de votre plaidoyer sortira probablement un acquiescement qui, pour vous, sera le début d'une fructueuse carrière commerciale.

### Comment arriver à l'homme voulu.

Maintenant, nous voici à l'entrée du bureau où l'on vous a convoqué. La grande décision va être prise. Comment allez-vous arriver jusqu'à celui qui tient en mains votre sort ?

Si vous avez une lettre de recommandation adressée à lui directement, ou encore si, à la suite d'une bonne lettre d'"application", cet homme vous a invité à vous présenter à son bureau, tout va bien, vous serez promptement admis chez lui. Mais si vous arrivez de but en blanc, c'est une toute autre affaire.

Disons d'abord que les entreprises ne suivent pas toutes une politique semblable en ce qui concerne l'embauchement du personnel. Lorsqu'il s'agit d'entreprises d'importance secondaire, ou qui n'engagent que peu d'employés nouveaux chaque année, c'est d'ordinaire le gérant-général qui voit à la chose. Dans le cas des grandes entreprises qui embauchent des milliers d'employés par année, ce travail est confié à un département spécial ou, du moins, au gérant du personnel. Il est important que vous sachiez quel est le nom de celui que vous allez rencontrer, sinon vous avez un gros atout de moins en mains.

Ce sera probablement une sténographe qui vous posera la question: "Pour vous, monsieur ?" Gardez-vous bien de prendre un petit air familier qui signifie: "Mes amis, vous ne vous en doutez pas, mais je viens travailler avec vous autres !" Demandez simplement à voir Monsieur Untel. Ne prenez pas, non plus, un air de croque-morts pour la circonstance. Les jeunes filles préposées au bureau des ren-

seignements sont comme les autres, et si vous leur répondez en souriant, avec toute la courtoisie possible, vous avez déjà une manche de gagnée.

On vous demandera peut-être alors: "A quel sujet voulez-vous lui parler?" Si vous dites: "C'est une affaire personnelle", vous recevrez le même accueil que les dizaines d'agents d'assurances, vendeurs de ci ou de ça qui envahissent chaque jour ce bureau. La jeune fille qui vous aura répondu fera peut-être un geste machinal qui voudra dire: "Ah! on connaît ça!" Ce que vous avez de mieux à faire, en pareil cas, est de répondre plutôt évasivement. "Pour peu de chose". "Pour rien de bien spécial". — "Ça ne prendra que cinq minutes". — Si l'on vous met au pied du mur, répondez le plus candide du monde: "Je veux le voir au sujet d'un emploi."

A cette réponse on vous offrira peut-être à remplir une formule d'application. Remplissez-la de votre mieux, mais insistez quand même pour voir votre homme. On se sert souvent de ces formules pour se débarrasser au plus tôt des chercheurs d'emplois.

Il se peut encore qu'à ce moment on vous informe que "Monsieur Untel est engagé. Il sera libre dans dix minutes." Ces dix minutes d'attente, ne l'oubliez pas, font souvent partie de l'épreuve que vous devez subir. Certains bureaux font attendre chaque "applicant" dix minutes pendant lesquelles il est, sans s'en douter, l'objet d'un minutieux examen.

Ne vous laissez pas choir tout d'une pièce dans le fauteuil de l'antichambre. Gardez-vous aussi, pendant ce temps, de flirter avec celle qui vous a répondu. Prenez votre tenue la plus correcte — sans raideur toutefois — et... attendez. Si, après une assez longue période d'attente, vous avez lieu de croire qu'on veut vous dégoûter par ce moyen, allez vous-en. D'un autre côté, on peut vous faire faire le pied de grue pour des raisons parfaitement légitimes. Dans ce cas, vous pouvez essayer d'obtenir un engagement pour plus tard.

#### *Soignez votre apparence.*

Quoiqu'il en soit, admettons que vous espérez voir M. Untel dans dix minutes. Nous allons profiter de ce bref délai pour examiner un peu votre apparence. Comme vous avez pris cette entrevue au sérieux — et avec raison — vous n'avez rien négligé pour créer la meilleure impression possible. Vous êtes frais rasé, bien peigné; vos ongles sont propres et modérément courts; malgré que vous ne ruminez aucune sorte particulière de gomme, votre haleine n'a rien d'offensant. Rien, dans votre vêtement qui puisse paraître excentrique: vos chaussures sont reluisantes et d'un style plutôt conservateur; vos bas n'ont rien de choquant comme couleur et votre habit est d'une coupe élégante, faite de tissus plutôt sobre.

Enfin, la porte s'ouvre et vous êtes invité à entrer.

Vous n'avez aucune raison de trembler, car celui qui est en face de vous est un homme — un homme comme vous. Vous n'avez pas à prendre en face de lui des airs d'inférieur, quel qu'il soit — encore moins des airs dominateurs. Mon-

trez-vous confiant, mais avec modestie. Soyez attentif et poli. S'il vous tend la main, tendez la vôtre et donnez une solide poignée de main. Il n'y a rien de rebutant comme une main molle. S'il ne vous tend pas la main le premier, ce n'est pas à vous de prendre cette initiative.

Ne commencez pas à parler de la température — de grâce! Allez droit au but et racontez votre histoire d'une voix ferme et posée. Laissez à votre interlocuteur le temps de poser des questions, saisissez-en exactement le sens, et répondez-y directement, avec le moins d'hésitation possible. N'interrompez pas celui qui vous parle. De toute façon, arrangez-vous pour lui démontrer que la firme y gagnera en vous prenant à son service. Ce dernier point aura été soigneusement prévu dans le "plaidoyer" auquel il est fait allusion plus haut.

Un dernier conseil. Ne prolongez pas l'entrevue en racontant vos misères. Cela ne vous sera d'aucun avantage. Abstenez-vous aussi de faire des farces et d'employer des expressions vulgaires.

#### *La question du salaire.*

Si la question du salaire vient sur le tapis — et elle y viendra à peu près sûrement — ne vous emballez pas. N'allez pas donner vos services pour rien. Vous avez conscience de pouvoir être utile à l'entreprise et votre travail mérite sûrement une rémunération, mais ne soyez pas, non plus, trop exigeant. Comme nous l'avons dit précédemment, mieux vaut commencer à petit salaire et obtenir ensuite de l'avancement grâce aux talents que vous déploierez. Presque tous les employeurs préfèrent engager leur monde à bon marché, quitte à donner plus tard des augmentations si les services rendus le justifient. Sous ce rapport, toutefois, il est bon d'obtenir au préalable quelques renseignements sur la méthode généralement suivie là où l'on veut s'engager. Si le patron se fait longtemps prier pour augmenter ses bons employés on pourra demander en entrant un salaire plus fort que là où le patron sait promptement reconnaître la valeur réelle de ses hommes.

Il faut bien se graver dans l'esprit qu'il est insensé de vouloir obtenir une forte rémunération tant qu'on n'a pas prouvé, par son travail, qu'on mérite beaucoup.

*Le mois prochain, nous continuerons cette série d'articles en traitant d'un sujet également fort d'actualité — toujours d'actualité. Le titre de cet article sera: "Comment GARDER un emploi, une fois qu'on l'a obtenu".*

## **INSTITUT J. THOMAS**

### **Cours Commercial Complet**

**COURS CLASSIQUE, Baccalauréat, Brevets et autres examens de la Province**

**Attention Spéciale à la Partie Anglaise.**

**25, ST-STANISLAS, Québec.—Tél. 2-7490**

## LES MARCHES MOBILIERS C'EST LOIN D'ÊTRE UN SUCCÈS

**L**E mois de septembre a été caractérisé par une baisse tranquille mais générale des valeurs de Bourse à Montréal, où le chiffre des virements a été un peu plus élevé qu'en août. Tout le monde s'attendait à voir arriver une reprise passable après la Fête du Travail, mais cette attente a été déçue.

Le bilan des 25 jours de séance nous donne 11 jours de hausse modérée et 14 jours de baisse. Des 113 valeurs différentes qui furent négociées durant le mois de septembre à la Bourse de Montréal, 14 ont enregistré des gains et 64 des pertes; 8 fermèrent au même niveau que le 31 août et 27 ne furent négociées qu'en lots inférieurs à l'unité conventionnelle de 25 parts.

Sur le Curb, la tendance d'ensemble a été à la baisse. Quarante gains et 64 pertes furent enregistrées. Ce sont les actions minières qui ont fourni le plus de gains, tandis que la plupart des pertes furent comptées chez les autres titres. Le total des virements a été légèrement plus élevé qu'en août.

À Wall Street, la tendance générale des cours a également été à la baisse et l'indice de Standard Statistics a terminé le mois avec un décalage de 10 points sur le niveau du 31 août pour la grande Bourse.

Au Canada comme aux États-Unis le marché des obligations n'a guère été actif et il a généralement suivi l'exemple des autres marchés en fléchissant de quelques points.

**I**L y a encore 2,870 banques des États-Unis qui sont fermées ou n'ouvrent leurs guichets que pour un nombre limité d'opérations bancaires. Dans ces institutions, il y a pour \$2,000,000,000 de dépôts immobilisés. Tout ceci prouve qu'un système bancaire défectueux est une source d'ennuis interminables et, en outre, que le programme de Roosevelt, malgré tout le bien qu'on en dit et qu'il est censé accomplir, n'a guère été au-delà des progrès accomplis ailleurs par des moyens naturels.

## L'ÉDUCATION DU PERSONNEL DE VENTE

**L**A plupart des entreprises ne font qu'aborder l'éducation du personnel. Elles ne veulent pas y mettre le prix. Elles s'imaginent que c'est une dépense alors que c'est réellement un élément de profit.

Elles feront peut-être quelques frais pour instruire les apprentis, mais elles reculent devant la dépense nécessaire pour mettre convenablement au courant tant leur personnel de vente que leur personnel de bureau: elles continuent à travailler avec des employés qui ont acquis leur petite expérience au hasard.

Très peu de firmes font les choses à fond et font donner à leur personnel une formation complète. Aux États-Unis, les grands magasins Fynnen ont été jusqu'au bout dans cette voie. Ils ont formé ainsi 2,031 employés.

Pour leurs cours de formation ils ont engagé deux cent douze conférenciers, dont les chefs de magasins; il a été fait des conférences sur 256 sujets. Cette expérience a-t-elle coûté quelque chose? Non!...

Elle a augmenté le chiffre de vente et les bénéfices nets dans des proportions remarquables.

*J.E. Laflamme, Limitée*  
BANQUIERS EN OBLIGATIONS

15, Sault-au-Matlot QUEBEC Tél.: 2-5109

### CHATEAU CHAMPLAIN

*L'endroit idéal pour banquets, dîners-causerie, célébrations de jubilés, etc.*



**SERVICE SPECIAL:—Nous avons à votre disposition un Service de Repas à Domicile, pour Banquets d'Hommes d'Affaires, Banquets de Noces, Etc., Etc.**

Le repas complet est préparé chez nous, par nos cuisiniers-experts, et il est servi CHEZ-NOUS.

PRIX TRÈS MODÉRÉS

Le CHATEAU CHAMPLAIN est renommé pour ses chambres spacieuses, confortables et modernes, ainsi que pour l'excellence de son service.

*Avant d'aller ailleurs informez-vous de nos prix.*

**CHATEAU CHAMPLAIN**

401 rue St-Paul (en face gare Union)

RUE ST-PAUL,

QUEBEC.

Tél. 2-2065

# Comment vont les Affaires ?

Par VALMORE GRATTON.



A situation économique du pays est-elle meilleure que le sentiment populaire semble l'indiquer ? Ou bien serait-elle vraiment plus mauvaise qu'on n'ose le croire ? Il ne faut pas s'en rapporter uniquement aux commentaires confiants des journaux ni peut-être ajouter trop de foi aux considérations pessimistes qui nous parviennent d'un peu partout.

Si les faits ne nous permettent pas de prononcer un jugement bien précis, il faut tout de même convenir que l'activité générale s'oriente graduellement vers un équilibre relatif. Ainsi, le chômage a diminué quelque peu depuis le printemps. Le prix des denrées s'est affermi. En plusieurs milieux, la production s'est intensifiée. N'allons pas en conclure que la crise est terminée. Le rajustement des forces matérielles ne fait que commencer. Un assainissement financier devra précéder toute reprise durable des affaires.

L'amélioration qui s'est manifestée, au cours de l'été, peut être attribuée à des influences étrangères. Incontestablement, les méthodes de reconstruction économique en faveur aux États-Unis ont exercé d'heureuses répercussions sur le commerce canadien. Nos exportations de produits bruts ont augmenté d'une façon remarquable par rapport à l'an dernier.

	Juillet 1933	Août 1933	Août 1932
Cuivre. . . . .	\$1,783,000	\$1,735,000	\$ 478,000
Nickel. . . . .	3,035,000	2,015,000	252,000
Bois. . . . .	2,045,000	2,245,000	971,000
Peaux. . . . .	329,000	188,000	21,000
<b>Commerce total</b>			
Exportations. . .	51,866,000	45,135,000	41,855,000
Importations. . .	35,738,000	38,747,000	36,527,000

Les progrès du pays sont étroitement liés au développement du commerce. Environ un tiers de la production industrielle locale est destiné aux marchés étrangers, en temps ordinaire. L'on concevra, dès lors, l'importance de cet accroissement de la demande. Reste à savoir combien de temps la progression durera. Cette année, le regain saisonnier qui se produit d'habitude au début de l'automne s'est fait sentir à la fin de l'été. Ce mouvement de hausse a été suivi d'une contraction, en quelques sphères, annulant pendant les mois d'août et de septembre une partie des gains antérieurs. La régression pourrait bien se continuer.

Quelles conclusions devons-nous tirer de l'examen des faits précédents ? Pour notre part, nous croyons, comme bien d'autres, qu'une oeuvre de reconstruction économique ne saurait être durable si elle ne s'appuie pas sur la coopé-

ration collective. Le pays a traversé plusieurs dépressions de même ordre depuis un quart de siècle; il a connu des heures critiques mais dans aucune circonstance le besoin d'une directive rationnelle n'a été plus impérieux. C'est une grave erreur d'attendre uniquement de l'état l'initiative et les ressources nécessaires à l'accomplissement d'un travail systématique conforme à l'intérêt public.

Il convient de chercher une solution équitable en dehors de toute conception électorale. Le procédé importe peu puisque le meilleur est encore celui qui consiste à réaliser le résultat désiré avec le minimum de tâtonnements et de risques. Il faut s'entendre, toutefois, et ne pas viser à imiter les projets ambitieux formulés sans discernement. Ne recourons pas surtout au mécanisme dangereux instauré par le National Recovery Act. Une telle législation serait entièrement préjudiciable à notre pays, pour des raisons faciles à comprendre.

D'abord, les institutions bancaires avaient besoin du concours de l'État, chez nos voisins, tandis que la position de nos banques est solide. En outre, le marché intérieur des États-Unis absorbe une forte proportion de la production économique. Chez-nous, la stabilité industrielle est une fonction essentielle du commerce avec l'étranger. De ce fait, l'usine n'acquiert pas une importance relative comparable à

Fondée en 1852. — Affiliée à l'Université Laval en 1929.

## ACADEMIE COMMERCIALE DE QUEBEC

La Principale Ecole Bilingue Commerciale du district

Un cours PREPARATOIRE pour enfants de 7 ans ou plus.  
 Un cours PRIMAIRE — programme du Département de l'Instruction Publique;  
 Un cours SECONDAIRE de 6 ans;  
 Un cours Spécial de COMMERCE (Experts-Comptables C. G. A.)  
 L'Université sanctionne ce cours par un DIPLOME D'ETUDES SPECIALES DE COMMERCE.  
 Un cours COMMERCIAL ABREGE de 2 ou 3 ans;

**L'ANGLAIS enseigné par des  
Professeurs de Langue Anglaise**

**Pensionnaires - Demi-Pensionnaires - Externes**

"Il fait bon de trouver des jeunes canadiens-français si bien préparés à la conduite des affaires. Votre Académie ne saurait être trop félicitée pour le bien qu'elle accomplit auprès de la jeunesse québécoise."  
 (D'un patron qui emploie un diplômé du Cours Supérieur de Commerce.)

**PROSPECTUS SUR DEMANDE  
LE DIRECTEUR**

Avenue Chauveau Québec

## Le Sage

- ne se plaint jamais du manque d'opportunités;
- ne se laisse jamais effrayer par les succès des autres;
- écoute toujours ce que disent les autres, mais agit selon son propre jugement;
- prend toujours le temps de se préparer avant d'agir;
- semble parfois agir en insensé aux yeux des insensés;
- accueille souvent les conseils d'un imbécile s'il peut en tirer du bien;
- prétend rarement être sage, de crainte de passer pour le contraire.

celle des Etats-Unis dans la structure générale. Une portion considérable de la richesse réside dans l'agriculture. Une autre considération s'ajoute à celles-ci. Au dire d'observateurs compétents, le Recovery Act conduira à un gigantesque échec. Au reste, si le principe en était acceptable, il ne s'en suit pas qu'il convienne à un petit pays comme le nôtre. Seule, une dictature possédant des pouvoirs étendus peut imposer un contrôle aussi absolu sur l'entreprise privée.

VALMORE GRATTON.

*Ne prenez pas le bonheur pour but, sous quelque forme que ce puisse être. Ne cherchez pas la félicité dans les affections de votre choix, dans les tendresses du coeur qui sont encore de l'égoïsme, ces feux follets ne vous conduiraient qu'au marécage; consacrez-vous à votre prochain pour l'amour de lui. N'ambitionnez pas le plaisir de la bienfaisance, les délices mêmes du dévouement, vous les atteindrez moins encore que toutes les autres. Dévouez-vous sans rien attendre, il n'y a pas d'autre dévouement. Quand vous aurez cessé de songer au bonheur, vous l'aurez trouvé.*



*Ne courez pas après l'expérience; vous en obtiendrez suffisamment si vous laissez tout bonnement la nature accomplir son oeuvre.*



*La plupart de ceux qui engagent des hommes veulent avant tout des hommes faibles et non des talents brillants.*



*Les idées ne valent rien tant qu'on ne s'en sert pas.*

## Dessin et Photogravure

UN ATELIER DE PHOTOGRAVURE  
DES PLUS COMPLETS EST EN OPERA-  
TIONS à:-

560, RUE ST-VALIER, QUEBEC.

UN PERSONNEL D'UNE TRES GRAN-  
DE COMPETENCE ET UN OUTILLAGE  
DES PLUS MODERNES SONT LA POUR  
VOUS DONNER ENTIERE SATISFAC-  
TION.

*Aidez l'industrie Que-  
becoise, confiez vos tra-  
vaux à des experts.*

LA  
PHOTOGRAVURE ARTISTIQUE LTÉE  
500 SVALIER

## QUEBEC GOLD MINING CORPORATION

(Libre de responsabilité personnelle)

### CONSEIL DE DIRECTION

G.-H. RAINVILLE Président	W.-R. G. HOLT Vice-président
MESSMORE KENDALL	Hon. Geo. PARENT, C.R.
ARMAND COLLET	William-F. HARTY
Aymé LAFONTAINE, C.R.	R.-M. MACAULAY Vice-président
Secrétaire-trésorier	Chargé des travaux

### SIEGE SOCIAL

221, ouest, rue Notre-Dame, Montréal.

## Cours de Certaines valeurs non inscrites à la Bourse détenues en partie par les capitalistes et épargnants de la province de Québec.

(Cours fournis le 13 octobre 1933, par la maison Lagueux & Darveau Limitée, banquiers en valeurs de placement, 105, Côte de la Montagne, Québec. - - Téléphones: 2-8271; 2-8272)

ACTIONS	Offert	Demandé	OBLIGATIONS	Offert	Demandé
Acadia Sugar Priv. ....	4.00	4.50	Abitibi P. & P. 5%, 1953 .....	24.00	25.00
Agnew Surpass Priv. ....	66.00	68.00	Acadia Sugar 6%, 1946 .....	92.00	94.00
Atlantic Sugar Priv. ....	81.00	86.00	Alta. Pac. Grain 6%, 1946 .....	67.00	71.00
B. C. Pulp & Paper Priv. ....	7.00	9.00	B. A. Oil 5%, 1945 .....	98.50	99.50
Canada Packers Priv. ....	100.00	103.00	Can. Biscuit 6½%, 1946 .....		22.00
Canada Packers ordinaire .....	36.50	39.00	Can. Bread 6%, 1941 .....	95.00	96.50
Canada Wire & Cable Priv. ....	63.00	66.50	Canada Cement 5½%, 1947 .....	70.00	73.00
Canadian Westinghouse ordinaire .....	45.00	47.50	Canada Steamship 6%, 1941 .....	17.50	18.50
Claude Néon (unités) .....	4.50	6.00	Can. Canners 6%, 1950 .....	97.00	99.50
Dupuis Frères Priv. ....	15.00	18.00	Can. Coppers Refin. 6%, 1945 .....	102.50	104.00
Dunlop Tires Priv. ....	55.00	58.50	Can. Cottons 5%, 1940 .....	90.00	93.00
Eastern Dairies Priv. ....	22.50	25.00	Can. Vickers, 6%, 1947 .....	44.00	48.00
Federal Grain 6½ Priv. ....	26.00	29.00	Cons. Invest. 4½%, 1959 .....	55.00	58.00
Inter City Baking ordinaire .....	16.50	18.50	Davies Wm. 6%, 1942 .....	97.75	100.00
Int. Proprietaries "A" .....	31.00	33.00	Dom. Tar. & Chemical, 6%, 1949 .....	66.00	67.00
Massey Harris Priv. ....	13.00	15.00	Dom. Textile, 6%, 1949 .....	103.00	
Mont-Royal Hotel Priv. ....	3.15	3.80	Dom. Woollens, 6%, 1948 .....	22.00	24.00
Provincial Paper Priv. ....	64.00	68.00	Donnacona Paper 5½%, 1948 .....	28.00	30.00
Rolland Paper Priv. ....	45.00	49.00	Eaton Realty 5%, 1949 .....	90.75	94.00
			Famous Players 6%, 1948 .....	73.00	75.00
<b>ASSURANCES</b>			Federal Grain 6%, 1949 .....	67.00	70.00
Canada Life Ass. ....	420.00	450.00	Firestone Tire 7%, 1937 .....	105.00	108.00
Confederation Life Priv. ....	125.00	135.00	Fraser Co. 6%, 1932 .....	30.00	31.00
Crown Life Ass. ....	93.00		Fraser Co. 6%, 1950 .....	28.00	30.00
Excelcior Life Priv. ....	75.00		General Steel Wares 6%, 1952 .....	57.00	62.00
Great West Life .....	320.00	345.00	Goodyear Cotton 6%, 1949 .....	102.00	104.00
Imperial Life .....	280.00		Great Lakes Paper 6%, 1950 .....	22.00	24.00
Mfrs Life Ins. ....	248.00	253.00	Gypsum Lime & Alab. 5½%, 1948 .....	50.00	53.00
Monarch Life Priv. ....	22.00	26.00	Harris Abatoir 6%, 1947 .....	100.00	103.00
Sun Life Ass. ....	395.00	425.00	Howard Smith 5½%, 1953 .....	72.00	
			Lake St. John 6½%, 1947 .....	33.50	34.50
<b>BANQUES</b>			Maple Leaf Milling 5½%, 1949 .....	44.00	47.00
Banque Provinciale .....	84.50	88.00	Massey Harris 5%, 1947 .....	58.00	60.50
Chartered Trust .....	60.00		McCull Frontenac 6% 1949 .....	96.50	98.00
Eastern Trust .....	113.00	115.00	Price Bros. 6%, 1943 .....	61.00	65.00
Sherbrooke Trust .....	101.00	110.00	Simpson Ltd 5½%, 1949 .....	70.00	73.00
Trust & Guarantee .....	27.50	33.00	Simpson Ltd. 6%, 1949 .....	75.50	76.50
			Steel of Canada 6%, 1940 .....	104.00	105.00
<b>UTILITES PUBLIQUES</b>			Toronto Carpet 6%, 1944 .....	89.00	92.00
Calgary Power Priv. ....	77.00	80.00	United Amusement, 6%, 1948 .....	75.00	79.00
Canada Light & Power ordinaire .....	21.00	24.50	United Grain Growers 5%, 1948 .....	79.00	81.00
Int. Power Priv. ....	17.00	20.00	Wabasso Cotton 7%, 1942 .....	71.00	75.00
Maritime Tel. & Tel. ordinaire .....	8.25	9.00			
Nova Scotia L. & P. Ordinaire .....	26.00	33.00			
Nova Scotia L. & P. Priv. ....	71.75	74.50			
<b>OBLIGATIONS (U. P.)</b>					
Calgary Power 5%, 1960 .....	81.50	83.00			
Can. Northern Power 5%, 1953 .....	75.50	77.00			
Duke Price Power 6½%, 1966 .....	74.00	75.50			
Int. Power, 6½%, 1957 .....	52.00	55.00			
Otaawa Valley 5½%, 1970 .....	99.00	100.50			
MacLaren Quebec Power 5½, 1961 .....	80.00	82.00			

(Ces cotes sont données sujettes à confirmation et à vérification dans les prix).

# Lagueux & Darveau

LIMITÉE

Banquiers en obligations.

Edifice Financial
QUEBEC
Tél.: 2-8271

# TERMES TECHNIQUES DE MINES

Compilés par Louis-A. Belisle.

Droits réservés 1933.

Voici la troisième d'une série de définitions concernant la Bourse, les valeurs, les mines et la métallurgie. Le mois prochain, nous continuerons la série commencée ce mois-ci.

## EXPRESIONS TECHNIQUES

FREQUEMMENT EMPLOYEES DANS LES NOUVELLES ET LES RAPPORTS TRAITANT DES OPERATIONS MINIERES ET METALLURGIQUES.

(Suite)

**FELDSPATH (FELDSPAR)** — Nom qu'on donne à plusieurs roches primitives. On s'en sert surtout dans la fabrication des porcelaines. C'est une pierre généralement grise ou rosée qui se rencontre assez souvent dans le voisinage des dépôts de minerai.

**FILONNET, VEINULE (STRINGER)** — Filon étroit de minerai à travers une masse rocheuse de composition différente.

**FISSURE** — Petite crevasse dans le roc qui, dans les terrains miniers, est souvent remplie de matière minéralisée.

**FISSURE VEIN (Voir JEU DE VEINES.)**

**FLEURET (DIAMOND DRILL)** — Courte tige d'acier, sertie de diamants à son extrémité, et qui perce le roc en exécutant un mouvement de rotation comme la sonde à diamants (voir ce terme). On se sert du fleuret pour l'abatage du minerai au fond de la mine.

**FLOAT (Voir DEBRIS.)**

**FLOTTAGE ( FLOTATION PROCESS)** — Procédé dont on se sert pour séparer certains minéraux des matières grossières auxquelles ils sont mêlés. On commence par pulvériser le minerai puis, en faisant intervenir des produits chimiques, de l'air ou de l'huile, on forme une espèce d'écume avec la poudre minéralisée. Le métal, adhérent aux bulles, passe par dessus le rebord de la machine à flotter, laissant tomber au fond du récipient les matières grossières dont on voulait le séparer. Tous les minerais sulfurés doivent être traités au moyen du flottage si l'on veut récupérer entièrement le métal qu'ils contiennent, après en avoir fait la concentration.

**FOLD (Voir FAILLE.)**

**FONDANT (FLUX)** — Substances qu'on ajoute à la charge d'un haut-fourneau pour en faciliter la fusion. Lorsque cette substance est de la pierre à chaux, elle porte le nom de castine.

**FONDERIE — FOURNEAU (SMELTER)**—Édifice, fourneau et outillage servant à la fonte du métal contenu dans le minerai.

**FONTE (SMELT)** — Action de débarrasser le minerai de sa gangue par un procédé qui comprend la fusion sous l'action de la chaleur. Cette fonte du minerai a lieu dans les haut-fourneaux ou autres fours spéciaux.

**FORAGE (DRILLING)** — Action de percer un trou au fleuret, à la sonde, ou avec un autre genre de perceuse.

**FOREUSE (ROCK DRILL)** — Appareil servant à perforer le roc. Règle générale, ces appareils sont mus par l'air comprimé.

**FOREUSE — FORET — FLEURET — PERFORATRICE (DRILL)** — Divers noms donnés aux tiges d'acier dont on se sert pour percer les trous dans le roc. Ces trous servent généralement à introduire de la dynamite dans la pierre pour la faire éclater.

**FORMATION** — Modelage, forme, structure d'un massif rocheux quelconque.

**FORMATION GEOLOGIQUE (GEOLOGICAL FORMATION)** — Groupes de roches ayant le même âge et une nature semblable.

**FOUR A REVERBERE (REVERBATORY FURNACE)** — Four dans lequel le minerai est soumis à l'action du feu sans venir en contact avec le combustible. La flamme pénètre par les côtés, se rend vers le sommet où, au contact de l'arche du four (toit) se replie, est reverbérée vers la charge de ce dernier et la fait fondre.

**FRACTURE (Voir FAILLE.)**

**FREE MILLING (Voir TRAITEMENT MECANIQUE.)**

**FRONT DE TAILLE (FACE STOPE)** — Endroit de la galerie où les mineurs sont au travail, font d'abatage du minerai.

**GABBRO** — Roche ignée à gros grains ou à grains moyens, de couleur foncée, formée de pyroxène et de feldspath en proportions égales. Il y a souvent des gisements de minerai dans le voisinage du gabbro.

**GALENE (GALENA)** — Minerai de plomb formé d'un mélange de ce métal avec du soufre. Ce minerai est généralement noir et se casse facilement par petit cubes.

**GALERIE EN FLANC DE COTEAU (ADIT)** — Galerie horizontale débouchant à l'air libre par une de ses extrémités et qui donne accès au gisement. Lorsque pareille galerie sert à l'épuisement des eaux d'une mine on lui donne le nom de "galerie d'écoulement".

**GALERIE INTERMEDIAIRE (SUB-LEVEL)** — Galerie, percée à peu de distance de la galerie principale, pour faciliter l'abatage du minerai.

**GALERIE PRINCIPALE (MAIN DRIFT)** — La galerie centrale, ou encore celle à laquelle on attache plus d'importance. Elle suit généralement un filon.

**GASH VEINS (Voir VEINULES), GEOLOGICAL FORMATION (Voir FORMATION GEOLOGIQUE.)**

**GEOLOGIE (GEOLOGY)** — Science qui a pour objet l'étude du globe terrestre, des matériaux qui le composent, de leur nature, des endroits où ils se trouvent et des causes qui les ont placés à ces endroits.

**GISEMENT (ORE BODY — DEPOSIT)** — Masse compacte et assez importante de minerai utile, de haute ou basse teneur, qui se distingue, tant par sa nature que par sa formation, des terrains avoisinants.

**GITE MINIER (ORE BODY)** — Masse de minéraux en leur gisements.

**GLACIAL STRIAE (Voir STRIES GLACIAIRES.)**

**GNEISS** — Roche dure et cristalline de structure rubanée, formée de quartz et de feldspath. Elle n'a aucune valeur propre.

**GOSSAN (Voir CHAPEAU DE FER.)**

**GRADE (Voir TENEUR.)**

**GRANIT (GRANITE)** — Roche très commune, formée de feldspath et de quartz. Utilisée en construction et pour les monuments funéraires.

**GRANODIORITE**—A peu près la même chose que la diorite.

**GREENSTONE ( Voir PIERRE VERTE ).**

**GRES (SANDSTONE)** — Roche sédimentaire formée de petits grains de quartz agglomérés.

**HALDE (TAILINGS)** — Ce qui reste du minerai une fois que la partie précieuse en a été extraite. Tailings est ac-

cepté dans ce sens par les métallurgistes français.

**HAUTE TENEUR (HIGH GRADE)** — Minerai contenant un fort pourcentage de métal.

**HEAD FRAME** (Voir CHEVALEMENT).

**HEMATITE** — L'une des formes les plus communes sous lesquelles on trouve le fer à l'état de minerai.

**HIGH GRADE** (Voir HAUTE TENEUR).

**HORIZON** (Voir NIVEAU).

**HORNBLÉNDE** — Pierre de couleur tirant sur le vert noirâtre — entre le noir et le blanc — ou encore brunâtre. N'a aucune valeur quelconque à part d'indiquer parfois la continuation d'un filon en profondeur.

**IGNEES (IGNEOUS)** — On donne ce nom, en géologie, aux roches qui se sont formées par le refroidissement de la matière rocheuse fondue.

**IMPERMEABLES (IMPERVIOUS)** — S'applique aux roches que ne peuvent pénétrer ni l'eau, ni le pétrole ni les gaz naturels.

**IMPREGNE (IMPREGNATED)** — Qui contient des métaux disséminés à travers sa masse.

**INCLINE** (Voir DESCENDERIE).

**INCLUSION** (Voir ENCLUSION).

**INDICATED ORE** (Voir MINERAI POSSIBLE)

**INTRUSION** — D'après la géologie cette appellation s'applique à une masse de roche ignée qui, étant encore à l'état fluide, a été poussée entre les interstices ou les pores d'autres roches et s'y est solidifiée.

**IRON SULPHIDES** (Voir SULFURE de FER).

**JAW CRUSHER** (Voir BROYEUR à MACHOIRES).

**JEU DE VEINES (LODE — FISSURE VEIN)**. — Nom donnée à un certain nombre de petites veines parallèles rem-

plissant des fissures. Le roc qui sépare ces veines est parfois minéralisé lui aussi de façon à former un massif continu de minerai.

**JOURNEE (SHIFT)** — Nombre d'heures qu'un mineur passe au travail en un jour.

**KAOLIN** — Argile réfractaire utilisée dans la fabrication de la porcelaine.

**KEEWATIN** (Prononcer KI-OUATIN) — Nom que donnent les géologues à l'une des plus anciennes roches connues. Le "bouclier canadien", qui encercle la Baie d'Hudson et recouvre toutes la partie de la province de Québec située au nord du St-Laurent est à base de Keewatin.

**KIDNEYS** (Voir MINERAI EN ROGNONS).

**LATERAL** — Sur les côtés. Les galeries latérales sont celles qui partent d'un puits pour suivre un gisement dans le sens de sa longueur ou encore qui passent à travers les **morts-terrains** pour arriver à un gisement de minerai.

**LAVA FLOW** (Voir COULEE DE LAVE).

**LAVERIE (ORE WASHERS)** — Ensemble des appareils qui, au moyen d'une circulation d'eau, servent à débarrasser le minerai des stériles finement pulvérisées qui l'accompagnent à sa sortie des broyeurs.

**LAVE (LAVA)** — Nom donné à toutes les matières fluides échappées d'un volcan ou des entrailles de la terre à travers les fissures de l'écorce terrestre. Le même nom s'applique à ces matières une fois solidifiées.

**LENS** (Voir AMAS LENTICULAIRE).

**LEVEL** (Voir NIVEAUX).

**LODE** (Voir JEU DE VEINES).

**LOGGING** (Voir BOISAGE).

**MAGMA** — La matière fluide dont les roches ignées ont été formées par solidification.

**MAIN DRIFT** (Voir GALERIE PRINCIPALE).

**MAN CAGE** (Voir CAGE DES MINEURS.)

**MASSIF (MASSIVE)** — Qu'on trouve en grandes quantités. Cette appellation s'applique surtout à certains minerais de fer ou de cuivre.

**MATTE (MATTE)** — Ce qui résulte de la première fonte du minerai sulfuré de certains métaux comme le nickel et le cuivre. C'est un métal brut contenant plus ou moins de soufre et qui a besoin d'être purifié davantage.

**METALLISATION TUBULAIRE (PIPE)** — Gisement de matières minérales de forme très allongée et très étroite. Encore, une bande de minerai richement minéralisée mais très étroite. On dit aussi: **bande, canon, cheminée métallisée**, selon les formes précises qu'accusent de tels gisements.

**METAUX COMMUNS (BASE METALS)** — On dit aussi **métaux basiques**. Ce terme désigne les métaux non précieux qui peuvent être affectés par le contact de l'air, de certains acides, etc.

**MILLING** (Voir TRAITEMENT).

**MILL HEAD** (Voir RENDEMENT MOYEN).

**MILLING** (Voir TRAITEMENT).

**MILLING UNIT** (Voir SECTION D'ATELIER).

**MINAGE (BLASTING)** — Procédé d'extraction où la poudre et plus généralement la dynamite sont employées.

**MINERAI (ORE)** — Roche minéralisée dont la qualité et la quantité permettent une exploitation rémunératrice.

**MINERAI ABATTU (MUCK)** — Nom donné aux roches qu'on a fait exploser et qu'on a concassées au fond de la mine.

**MINERAI EN ROGNONS — NODULES — ROUSSIER (KIDNEYS)** — Nom que donnent les mineurs aux couches minéralisées qui se rétrécissent et s'éten- dent alternativement, sous forme de bou-

## COUPON D'ABONNEMENT

### LES AFFAIRES

1 MURRAY (1)  
QUEBEC, P. Q.

*Ci-inclus mon chèque (ou mandat-poste) au montant de \$.....en paiement de.....mois d'abonnement aux "AFFAIRES".*

Nom.....

Adresse.....

Occupation.....

**IMPORTANT: 6 mois d'abonnement \$1.00  
1 an d'abonnement \$2.00  
3 ans d'abonnement \$5.00**

Date,.....19...

les ou nodules. On donne aussi le nom de **chapelet** à cette forme spéciale de dépôts.

**MINERAI EN VUE (BLOCKED OUT — POSITIVE ORE)** — On emploie ce terme pour décrire un gisement qu'on a exploré par des galeries ou des sondages au point de pouvoir estimer avec assez de précision quelles en sont les dimensions.

**MINERAI EXPOSE (ORE FACE)** — Ce terme s'applique aux gisements qui n'ont été mis à nu que sur un côté et dont on ne peut déterminer qu'approximativement la valeur totale en se basant sur l'état général de la mine.

**MINERAI MARCHAND (PAY ORE — COMMERCIAL ORE)** — Minerai qui peut être extrait et traité avec profit à cause de la teneur suffisamment élevée en métal.

**MINERAI POSSIBLE (INDICATED ORE)** — Minerai dont l'exploration a révélé la présence, mais dont l'existence n'est pas encore prouvée.

**MINERAI PROBABLE (PROBABLE ORE)** — Quantité de minerai dont on a pu délimiter les dimensions, mais qui n'est par encore "au jour". On applique aussi ce terme au minerai qui n'est pas encore découvert mais dont on a des raisons sérieuses de soupçonner l'existence; au minerai qui n'est à nu que sur deux ou trois côtés; au minerai dont on a pris des échantillonnages mais qui n'a pas été "bloqué", en un mot à tout gisement qui n'est pas positivement prouvé.

**MINERAI POSSIBLE (INDICATED ORE).**

**MINERAI PROUVE — MINERAI CONSTATE (PROVED ORE)** — Minerai dont la continuité est à peu près assurée en profondeur.

**MINERAI TRACE (ORE DEVELOPED)** — On appelle ainsi le minerai qui a été mis à nu sur ses quatre faces.

**MINERALISATION (MINERALIZATION)** — Ce mot indique la présence de certains minéraux qui ont une valeur propre ou qui permettent de croire à la présence de valeurs en or, argent, etc. Lorsque le quartz, par exemple, contient des sulfures disséminées comme la pyrite, le chalcopryrite, etc. on dit qu'il est bien minéralisé.

**MINERALIZED ZONE (Voir ZONE MINERALISEE).**

**MINING PLANT (Voir OUTILLAGE D'EXTRACTION).**

**MINING WIDTHS (Voir VEINES EXPLOITABLES).**

**MOLETTE (SHEAVE)** — Poulie d'un grand diamètre, posée sur un chevalement, et sur laquelle passe le câble qui soutient la cage de l'ascenseur qui descend dans la mine.

**MONTAGE (RAISE)** — Galerie ou puits creusé à partir d'un niveau inférieur

en allant vers le haut. On donne plus justement à ces sortes de puits le nom de "bure" quand ils n'atteignent pas la surface.

**MONTE-CHARGE (Voir CHEVALEMENT — CAGE).**

**MORAINES (DRIFT)** — Débris de roches, (graviers, sables, boue) transportés par un glacier et déposés par lui ou par l'eau qui a résulté de la fonte de la glace.

**MORTS-TERRAINS (BARREN ROCK)** — Roche stérile, c'est-à-dire qui ne contient aucun minerai de valeur.

**MUCK (Voir MINERAI ABATTU).**

**NIVEAUX (LEVEL)** — Plan horizontal ménagé à différentes hauteurs dans un gisement pour y opérer l'exploitation du minerai. Profondeur des galeries. On exploite une mine ordinaire en percant des galeries à différentes profondeurs: 100, 200 pieds etc. On emploie aussi **étages** dans le même sens.

**NORITE** — Sorte de roche semblable au gabbro.

**NUGGET (Voir PEPITE D'OR).**

**OPTION** — Privilège obtenu, moyennant le versement d'une certaine somme, et qui donne droit d'acheter ou de louer une propriété minière ou autre en dedans d'une période spécifique, ou après l'exécution de certains travaux mentionnés dans le contrat. (Voir aussi **DEDIT**).

**ORE (Voir MINERAI).**

**ORE BODY (Voir AMAS — GISEMENT).**

**ORE FACES (Voir MINERAI EXPOSE).**

**ORE DEVELOPED (Voir MINERAI TRACE).**

**ORE DRESSING (Voir TRIAGE DU MINERAI).**

**OUTILLAGE D'EXTRACTION (MINING PLANT)** — On désigne sous ce nom toute la machinerie qui sert à miner et à sortir le minerai du sein de la terre.

**PATCHY (Voir ALVEOLAIRE).**

**PAY ORE (Voir MINERAI MARCHAND).**

**PENDAGE — INCLINAISON (DIP)** — Angle formé par les couches géologiques par rapport au plan strictement horizontal. Quand l'inclinaison est intermédiaire entre la verticale et l'horizontale, c'est un "demi-pendage".

**PEPITE D'OR (NUGGET)** — Morceau d'or natif détaché par l'eau de son point d'origine ou incrusté dans le roc.

**PERCEMENT EN DIRECTION (DRIFTING)** — Action de percer une galerie longitudinale, c'est-à-dire qui va dans le sens de la veine ou du gisement.

**PIERRE VERTE (GREENSTONE)** — Roche d'origine volcanique, de couleur verdâtre, où des gisements de minerai importants se trouvent souvent.

## PROPOS COMIQUES

L'expérience que d'aucuns ont prise l'hiver dernier avec les casse-tête chinois leur servira bientôt lorsqu'il s'agira de placer les châssis doubles au bon endroit.

"Qu'est-ce qu'un volcan?"

"C'est une grosse montagne qui fait des interruptions".

"J'ai consulté le médecin hier au sujet de mon obsence de mémoire".

"Qu'a-t-il fait?"

"Il m'a fait payer d'avance."

Professeur: "Pouvez-vous me définir ce que c'est que le vide?"

L'élève: "Bien — eu — eu — monsieur — eu — eu — je l'ai dans l'esprit mais — eu — eu — je ne peux pas le définir."

L'avocat de la poursuite: "Qu'avez-vous promis à votre avocat pour qu'il prouve votre innocence dans cette affaire de cambriolage?"

Le prisonnier (qui s'oublie): "La moitié du magot".

Les hommes d'affaires fatigués sont ceux qui reviennent de vacances.

## UN OUBLI FATAL

Il se brossait les dents trois fois par jour. Il subissait deux fois par année un examen médical. Chaque fois qu'il pleuvait il portait ses claques. Il dormait sa fenêtre ouverte. Son régime comportait beaucoup de légumes et il le suivait religieusement. Il s'était fait enlever les amygdales. Il jouait au golf, mais ne faisait jamais plus de dix-huit trous. Il s'arrangeait pour dormir au moins huit heures par nuit. Il ne fumait jamais, ne prenait jamais de liqueurs fortes, ne sortait jamais de son caractère. Chaque jour il faisait une demi-heure de gymnastique. Il était parti pour vivre cent ans. — Ses funérailles ont eu lieu vendredi dernier: il avait oublié que les chars passaient aux traverses à niveau.

La meilleure chose à faire, si vous êtes face à face avec un taureau furieux, c'est à peu près du quinze milles à l'heure.

Le prisonnier: "Mon chapeau vient de partir au vent! Est-ce que je vais courir après?"

Le policeman: "Pour te sauver ensuite! Ah non! Reste ici, c'est moi qui vais aller te le chercher."

En théorie, nous admirons beaucoup les jeunes gens qui promettent mais, en pratique, nous préférons tous ceux qui paient comptant.

**Ne fût-ce que pour mieux comprendre l'un des rouages essentiels de la finance moderne vous vous devez de posséder:**

## **"L'Initiation Pratique à la Bourse"**

Par **LOUIS-A. BELISLE**, rédacteur financier du "Soleil".

Lisez ce qu'on en dit:

**AUX HOMMES D'AFFAIRES.** — ".....Vous surtout, qui êtes appelés à être activement mêlés aux affaires plus tard, ne devriez pas manquer de lire l'"Initiation Pratique à la Bourse", un ouvrage paru récemment sous la signature de M. Louis-A. Belisle, rédacteur financier au "Soleil". Vous puiserez là des renseignements variés et précieux, voire même indispensables, que vous ne trouverez nulle part ailleurs en français. M. Belisle a condensé dans son livre des informations qui lui viennent de son expérience et de l'étude d'un grand nombre de volumes américains et européens. Il existe beaucoup de manuels français traitant des marchés mobiliers, mais tous, à part celui de M. Belisle, envisagent la question du point de vue européen. Or, en France, en Belgique et en Angleterre, les opérations de Bourse ne s'effectuent pas du tout de la même manière que de ce côté-ci de l'Atlantique, où prévaut la méthode américaine....." — **M. J.-E. Grégoire, avocat, professeur d'Economie Politique à l'Université Laval, de Québec, au cours d'une conférence donnée devant les élèves de l'Académie Commerciale, de Québec, où il est professeur de Droit Commercial.**

"M. Belisle a surtout voulu être pratique en écrivant son **Initiation à la Bourse** et il y réussit très bien" — **L'Actualité Economique, Montréal.**

"Ce livre m'a beaucoup intéressé et je ne souhaite qu'une chose: que le public comprenne encore mieux, si possible, toute la portée d'un aussi important travail." — **M. L.-G. Beaubien, président de la Bourse de Montréal et de la firme L.-G. Beaubien & Cie.**

"Simple manuel, semble dire l'auteur; oui, mais hâtons-nous d'ajouter: manuel bien réussi, chose si rare!..... Point de ce langage sybillin et prétentieux que certains économistes et financiers nous tiennent trop souvent..... De plus, l'auteur fait preuve d'une qualité de jugement, d'une prudence, d'un bon sens moral qu'il est beau de trouver en pareille matière. .... Un tel livre. .... est un nouveau motif d'espérer dans ce qu'on a appelé "l'avenir économique du Canada Français". — **Le Rév. Père G.-H. Lévesque, O. P., dans la "Revue Dominicaine".**

"Voici le livre le plus complet que l'on ait écrit, au Canada, sur la Bourse". — **M. Jean-Charles Harvey, rédacteur-en-chef du "Soleil".**

".....Votre petite encyclopédie — c'est le mot — m'a beaucoup plu. Je n'hésite pas à recommander hautement votre volume à tous ceux qui ont le souci de se mieux renseigner sur les choses de la Bourse". — **M. Rodolphe Laplante, chef du service de la Publicité de la Banque Provinciale du Canada.**

".....Plusieurs croient peut-être qu'il est impossible d'écrire sur la Bourse un livre intéressant tant par les choses dites que par la manière dont elles sont dites. L'"Initiation Pratique à la Bourse" servira désormais d'exemple pour convaincre les plus difficiles". — **M. Gérard Picard, rédacteur financier de l'Action Catholique".**

**LETTRÉ D'UN EDUCATEUR.** — "En mettant à la portée de tous les principes et les méthodes des Bourses, vous avez comblé une lacune dans le champ de notre documentation économique et rendu un service signalé au public qui s'intéresse au marché des valeurs....."

"Je vous félicite donc, cher Monsieur Belisle, et vous souhaite tout le succès que mérite un si louable travail". — **Frère Palasis,**

Titulaire du Cours Spécial de Commerce de l'Académie Commerciale de Québec.

**TRAVAIL CONSIDÉRABLE.** — ".....Quand on pense aux efforts prolongés que M. Belisle a faits, aux recherches qu'il a dû s'imposer et aux concours nombreux qu'il lui a fallu solliciter pour mettre sur pieds un pareil travail, on reste littéralement ébahi devant tant de persévérance et de désintéressement personnel". — **F. Marrié, dans le "Canada", de Montréal.**

**UN LIVRE D'ENSEIGNEMENT.** — "Notre bibliographie économique est encore à l'état embryonnaire. Nous assistons depuis trois ou quatre ans à un éveil d'intérêt de bon augure, éveil qu'il faut d'autant plus encourager et diriger qu'il a été tardif..... Le livre de M. Belisle sera utile simplement parce qu'il enseignera à bien des gens des choses qu'ils n'ont jamais sues et qu'ils prétendaient savoir..... L'ouvrage abonde en recommandations et en jugements justes..... L'"Initiation Pratique à la Bourse" demeurera un ouvrage d'enseignement que toute personne tentée par la spéculation ou déjà engagée à la Bourse devra consulter souvent". — **M. Léopold Richer, dans le "Droit" d'Ottawa.**

**INFORMATION DESINTÉRESSÉE ET PRATIQUE.** — Répondant à l'un de ses abonnés qui s'informait de ce que pensait l'"Information Financière", de Montréal, d'un service de renseignements financiers new-yorkais à \$15 d'abonnement par mois, ce journal dit, entre autres choses: "Un de nos confrères, M. Louis-A. Belisle, de Québec, vient de publier un volume intitulé "Initiation Pratique à la Bourse". Vous pouvez vous procurer ce volume pour bien moins de \$15 et vous aurez dans ces XVI-386 pages des informations beaucoup plus désintéressées et voire même beaucoup plus utiles que dans nombre de ces services".

**EXTREMEMENT UTILE.** — "Je veux vous offrir personnellement mes félicitations au sujet de ce livre qui, je le crois, sera extrêmement utile à nos gens. J'ai la certitude qu'une large part des pertes subies par les nôtres est attribuable au fait qu'ils ne connaissent à peu près rien des rouages économiques de l'ère capitaliste où nous vivons". (Traduction). — **L'Hon. Frank Carrel, C. L., président du "Chronicle-Telegraph", de Québec.**

**UNE MINE DE RENSEIGNEMENTS.** — "L'Initiation Pratique à la Bourse" est un livre que tout homme d'affaires devrait lire. Il contient une mine de renseignements utiles et est écrit pour que tout le monde comprenne". — **"L'Etoile du Nord", de Joliette.**

**FACILE A LIRE.** — "L'ouvrage est écrit d'un style clair et alerte, qui fait étudier avec un vif intérêt et sans fatigue un sujet aussi aride..... L'information nous a paru très au point..... L'ouvrage de M. Belisle est intéressant de toute façon et sera utile....." — **Paul Sauriol, dans "Le Devoir", de Montréal.**

**LIVRE PRATIQUE ENTRE TOUS.** — "Livre pratique en tre tous qui rendra des services précieux aux actionnaires, aux rentiers, aux spéculateurs, bref à tous ceux qu'intéressent les affaires de Bourse et de placement. Cet ouvrage est l'oeuvre d'un expert qui connaît à fond les rouages subtils et compliqués de la finance". — **"L'Almanach de la Langue Française", Montréal, 1933.**

**FAIRE MIEUX CONNAITRE LES OPERATIONS FINANCIERES.** — "Le but avoué de cet ouvrage, qui sera sans doute très prisé de ceux qui ont de l'argent à placer, est, non pas d'encourager la spéculation, mais de faire connaître davantage les différentes lois qui régissent les opérations boursières". — **"Chronicle-Telegraph", Québec.**

Retournez-nous immédiatement ce coupon dûment rempli et vous recevrez votre exemplaire par le retour du courrier.

"LES AFFAIRES"  
Appartements Ste-Foy (No 1),  
Angle Murray et Ste-Foy,  
Québec, P. Q.

Messieurs :

Veuillez m'expédier par le retour du courrier UN exemplaire du livre intitulé "INITIATION PRATIQUE A LA BOURSE", pour lequel j'inclus un chèque (ou mandat-poste) au montant de \$1.60. (Ce montant couvre le prix du volume (\$1.50) et les frais postaux). Il est entendu que si ce livre ne me satisfait pas j'aurai le privilège de le retourner au bout de trois jour et de me faire rembourser mon argent.

.....le.....1933

Nom.....

Adresse.....



## POUR FAIRE UN BON REPRESENTANT

ne pas confondre mensonge  
et diplomatie

### *Ne Jamais Mentir*

Ne dire que ce qu'on veut  
Faire parler le client  
Eviter les questions gênantes  
Répondre évasivement s'il le faut  
Mettre en lumière les qualités  
Laisser dans l'ombre les points faibles  
Glisser sur les défauts  
Diriger à son gré la conversation  
Répondre avec franchise à une  
question inévitable

Tout cela est très facile à obtenir en  
lisant régulièrement le **MAGAZINE**

## LES AFFAIRES

L'abonnement n'est que de  
\$2.00 par année.

Les idées que vous puiserez dans  
cette revue peuvent vous valoir  
au centuple le prix de  
l'abonnement.

Une seule idée, un seul truc, un simple  
rappel peuvent vous conduire sur  
la route du succès et de  
la fortune.

REDACTION ET ADMINISTRATION

1, AVE MURRAY - APP'T 1

QUEBEC.

## Profitez maintenant du sentiment en faveur des produits de l'Empire

### Exhibez a l'EXPOSITION des INDUSTRIES BRITANNIQUES du 19 février au 2 mars, 1934

Les produits de l'Empire jouissent d'une  
faveur grandissante d'année en année. Depuis  
la Conférence Economique Impériale de  
1932, l'intérêt aux produits canadiens s'est  
montré plus vif. Vous n'avez jamais eu une  
occasion aussi favorable pour faire concurrence  
sur les marchés britanniques.

L'appel "ACHETEZ DES PRODUITS  
BRITANNIQUES" résonne à travers l'Empire.  
N'oubliez pas l'appel complémentaire,  
qui souligne votre opportunité: "VENEZ  
DES PRODUITS BRITANNIQUES!"

Le Gouvernement Canadien vous offre son  
aide, en faisant l'étalage de vos produits à la  
prochaine Exposition des Industries Britan-  
niques, l'exposition industrielle la plus im-  
portante de l'Empire.

#### Le Gouvernement Paie la Moitié

Le Ministère du Commerce paie à peu près la  
moitié des dépenses totales des exposants  
canadiens, et rend possible ainsi un tarif de  
\$2.50 le pied carré, y compris le loyer du  
stand, sa construction et son entretien, un  
décor uniforme, l'éclairage et le nettoyage,  
de même que les frais de transport, aller et  
retour, des objets à exposer entre le Canada  
et le Royaume-Uni.

*Section d'Olympia:* Produits alimentaires  
et industries légères. Accommodation pour  
36 exposants particuliers. Chaque stand  
mesure 10 pieds sur 10 pieds.

*Section de Birmingham:* Industries lourdes  
et matériel de construction. Accommoda-  
tion pour 28 exposants particuliers. Chaque  
stand mesure 10 pieds sur 10 pieds.

L'emplacement est restreint, et sera alloué  
à tour de rôle. Toute demande doit être  
reçue le ou avant le 31 décembre 1933.

Pour renseignements détaillés,  
s'adresser à

**J. O. TURCOTTE**  
Canadian Government Exhibition Commissioner,  
Blackburn Rd., London, Eng.

ou **J. G. PARMELEE**  
Sous-Ministre du Commerce, Ottawa, Ontario.

