

M. S. Faber

Les Affaires

A Magazine of Business

Affiliée à l'Association Générale des Comptables,
Section de Québec

La Conférence Impériale
par Raoul Renault

Nos principaux Ennemis
par Rodolphe Laplante

Deux facteurs défavorables
par J.-B. Côté

**General Accountants'
Association**
Page 207

Voyez Sommaire à la dernière page.

Tél. 4-4802

REDACTION ET ADMINISTRATION
552-554, PREMIERE AVENUE
QUEBEC

RAOUL RENAULT, Directeur.

Nos Services

Nous tenons, pour l'avantage des lecteurs de notre Magazine, un service de renseignements commerciaux parfaitement organisé.

Nous sommes en position de fournir à nos lecteurs des renseignements sur toutes les lignes de commerce et sur tous les articles qui sont offerts en vente.

Si vous désirez vous procurer certains articles et que vous ne savez pas où vous les procurer au meilleur prix et conditions, écrivez-nous.

Si vous voulez concentrer vos achats afin de centraliser vos placements, écrivez-nous, nous pourrions sûrement vous être utiles et vous faire réaliser des économies de temps et d'argent.

Si vous êtes anxieux de développer vos affaires et de combattre efficacement la concurrence, écrivez-nous, nous pourrions vous aider.

Si vous désirez donner à votre magasin une apparence moderne, écrivez-nous, nous vous épargnerons des dépenses inutiles et ferons fructifier profitablement le montant que vous aurez à dépenser.

Quels que soient les renseignements dont vous avez besoin, dans quatre-vingt-dix-neuf pour cent des cas nous pouvons vous les fournir.

GRATUITS Tous ces services sont absolument gratuits, à tous nos abonnés qui ont payé leur abonnement.

Adressez-vous :
LES AFFAIRES
552-554, Première Ave.,
Québec.

Messieurs,
Sans aucun engagement de ma part, voulez-vous me fournir les renseignements suivants :

.....
.....
.....
Nom.....
Adresse.....
.....

Novembre 1931

La Conférence Impériale et ses Conséquences



DEPUIS le début de l'année il y a eu, dans l'économique en général, une légère amélioration. Les statistiques et les observations l'attestent. La reprise est lente, il est vrai, mais les perturbations étaient tellement profondes que l'on ne pouvait pas espérer un retour marqué aux conditions normales en si peu de temps.

Les bons effets de la Conférence Impériale ont déjà produits des résultats probants. Si les Anglais veulent faire des concessions équitables aux colonies et si les colonies veulent s'entendre sur un pied égalitaire, nous n'avons aucun doute qu'une ère de saine et durable prospérité règnera dans tous les pays de l'Empire britannique.

Au moment où nous traçons ces lignes, nous ne connaissons pas encore quels seront exactement les résultats de la Conférence, mais nous savons d'ores et déjà que la politique de notre pays sera la politique préconisée par le premier Ministre à la Conférence de 1930, politique de donnant donnant, "give and take".

Si l'Angleterre et les autres nations de l'Empire veulent que nous accordions une préférence à leurs pays, elles devront accorder au Canada une préférence équivalente pour nos produits, surtout nos produits naturels, notre blé, notre bois, notre bétail, notre amiante, notre nickel, notre pulpe, notre papier.

La politique de Canada d'abord lancée par le premier Ministre a provoqué, au début, un sourire sceptique, en Angleterre, parce que la Mère patrie n'avait pas été habituée à un langage aussi catégorique, mais les mesures énergiques qui ont été prises par la suite pour réaliser cette politique ont fait comprendre aux Anglais que nous n'avions pas parlé que pour la galerie.

D'un océan à l'autre, au Canada, les sentiments du peuple ont changé. Les Anglais les plus férus d'impérialisme ont commencé à réaliser que notre pays ne pouvait pas continuer à donner une préférence aux produits anglais s'il ne recevait rien en retour de la mère patrie.

Ce sentiment de charité bien ordonnée commence par soi-même s'est développé d'une façon à ne pas s'y méprendre depuis la Conférence de 1930. Il a pénétré dans des milieux qui, jusqu'ici, s'étaient montrés hostiles aux justes revendications des vrais Canadiens.

Un sentiment semblable s'est développé en Angleterre. La crise a fait naître chez eux des appréhensions, elle a suscité une étude approfondie de la situation et des moyens à prendre pour la parer. Des modifications radicales ont été faites dans son tarif douanier.

La proposition de réciprocité inter-impériale qui a été faite par le premier ministre du Canada à la Conférence de 1930 a fait du chemin. Elle va sans doute être discutée à fond.

Ce n'est certainement pas chose facile que d'ajuster tous les violons pour qu'ils soient d'accords. Il y aura sans doute des notes discordantes. La politicaillerie va s'en mêler, les irréductibles indécrottables vont rouspeter.

Les difficultés et les préjugés à surmonter sont nombreux, la divergence des intérêts à sauvegarder est grande, mais nous avons confiance dans l'habileté des hommes qui dirigeront la Conférence. Nous avons confiance que les intérêts de notre pays ne seront pas sacrifiés, que les diplomates anglais réaliseront qu'ils doivent faire des concessions réciproques, que les représentants des "nations-soeurs" sauront établir une base équitable d'échange.

Les attaches des Dominions à l'Empire ne subsisteront qu'à la condition qu'ils obtiennent des concessions de la mère patrie et les bonnes relations fraternelles entre les différents membres de la grande famille britannique ne demeureront amicales que si elles sont établies sur des bases loyales.

"En effet, écrivait M. L'Heureux dans l'"Action Catholique", malgré notre loyauté spontanée à la Couronne britannique, malgré même notre profond sentiment de la solidarité mondiale grandissant avec la multiplication des moyens nouveaux, nous sommes d'abord et avant tout des Canadiens, nous cherchons en premier lieu l'avantage canadien, même si nous désirons des solutions qui accommodent les nations-soeur, voire les peuples évoluant en dehors du cycle britannique.

"Nous voulons la prospérité de l'Angleterre, de l'Australie et des autres pays d'empire, mais nous voulons par dessus tout la prospérité du Canada. Si les Anglais veulent nous vendre leurs produits, ils doivent acheter les articles que nous sommes en mesure de produire pour l'exportation, par exemple, le blé, la pulpe et le papier, l'amiante, le fromage, la viande, etc.

"Si nous sommes appelés à faire des sacrifices pour acheter la marchandise de l'Angleterre, d'un Dominion ou d'une colonie, nous comptons que ces mêmes pays feront des sacrifices analogues pour nous accorder leur patronage, fallût-il pour cela renvoyer la marchandise "dumpée" par les Soviets à qui des pays comme les nôtres ne doivent rien".

Quant à ce qui concerne notre pays, nous avons été suffisamment roulés et déçus dans le passé, nous avons fait suffisamment de sacrifices, pour que nous songions un peu à nous protéger.

L'Empire britannique constitue environ un cinquième de la partie habitée du globe, il renferme dans les limites de ses divers commonwealths des ressources naturelles de toutes sortes, des industries les plus variées. Il peut trouver en dedans de ses frontières tout ce qui est nécessaire au bien-être de ses habitants, si les dirigeants de chaque pays qui composent cet immense empire sur lequel le soleil ne se couche jamais, veulent bien établir leur politique tarifaire pour accorder un réel avantage préférentiel à tous les pays qui en forment partie.

Quels que soient les résultats pratiques qui couronneront les travaux de la Conférence Impériale de 1932, il est un fait acquis que nous ne devons pas perdre de vue, car il a une importance capitale pour notre pays.

C'est l'immense publicité que cette Conférence va donner à notre pays. En effet, tous les journaux du monde entier parlent de cette Conférence depuis qu'il en est

question, depuis surtout que la date de ses assises approche. La plupart des journaux des pays étrangers, moins incrédules dans les résultats qui peuvent en découler que ceux des nôtres qui critiquent cette consultation impériale, laissent percevoir leurs appréhensions et réalisent, même si elle n'obtenait qu'un succès relatif, qu'elle aura des conséquences qui leur seront défavorables. La France, l'Allemagne, l'Italie, la Russie et les pays du centre de l'Europe sont inquiets.

Le projet d'une confédération européenne, lancé il y a quelque temps, va de nouveau revenir sur le tapis. L'entente que viennent de conclure, à Lausanne, la France, l'Allemagne et l'Italie est un acheminement vers l'établissement de la confédération des Etats-Unis d'Europe.

L'inquiétude que manifestent les pays étrangers au sujet de la Conférence et des conséquences qu'elle ne manquera pas de produire doit nous faire apprécier toute l'importance qu'elle aura. Il n'y a pas de doute qu'il se dira et s'écrira des appréciations stupides, inspirées par la partisanerie politique, en marge de la conférence, mais nous sommes assurés d'avance que la semence qui sera jetée par cette réunion des plus fortes têtes des Dominions ne manquera pas de produire des résultats probants.

Le temps, la patience et la bonne volonté, sur lesquels nous devons compter, nous ferons réaliser les rêves que nous caressons.

RAOUL RENAULT.

ACHETONS CHEZ NOUS

L'argent qui rapporte le plus reste chez nous. Les Américains disent: "The money that goes the farthest stays at home".

Achetons des produits canadiens, des produits de notre province, des produits de notre localité des marchands Canadiens, de notre province, de notre localité.

Et la prière que tout bon Canadien devrait faire constamment, répéter à la manière. Coué à chaque instant du jour; est celle-ci :

Que notre argent reste au pays, dans notre province, dans notre localité, pour nous conserver notre pain quotidien.

CE QUE JE FERAIS

*Si j'étais grand magasin
ou simple commerçant...*

Je ferais insérer dans chaque colis sortant de mon magasin, une petite fiche portant un texte dans le genre de l'exemple suivant :

"...Nous espérons que l'achat que vous avez effectué 'aujourd'hui dans notre magasin vous donnera entière satisfaction. Si ce n'était pas le cas, permettez-nous de vous 'rappeler que nous vous en ferons volontiers l'échange..."

Bien que la possibilité d'échange d'une marchandise soit aujourd'hui une chose généralement connue et acceptée, ce petit rappel parlerait en faveur de la serviabilité de mon magasin et me vaudrait la reconnaissance de ma clientèle.

H. D.

Si j'étais marchand d'articles à la mode...

de confection, de lingerie, de chaussures, de chapeaux, de chemises, etc., je réunirais mes collègues de la localité et leur proposerais d'organiser trois fois par année une "foire aux rossignols". Nous louerions un grand local divisé en un certain nombre de stands où chacun exposerait et vendrait pendant deux ou trois jours ses soldes, ses articles démodés ou à liquider. Je suis persuadé qu'une telle exposition, groupant le plus de commerces possibles, attirerait la grande foule. La publicité préalable serait organisée collectivement. Une manifestation semblable a eu lieu à Montreux. — J. R. dans "Succès".

Pensée

La Revue de l'Efficiencé rappelle cette belle pensée de Chrysostome :

"Il n'est rien dans la nature qui ne se corrompe par l'oisiveté. L'eau qui n'a pas de mouvement croupit; le fer qui n'est pas mis en oeuvre se rouille; la terre laissée sans culture se couvre de ronces, d'épines et d'herbes inutiles".

QUAND vous écrivez à nos annonceurs, ne manquez pas de leur dire que vous avez vu leur annonce dans notre revue.

Ça leur fera plaisir,
ils vous feront plaisir,
nous en aurons du plaisir !
MERCI !!!



Ce qu'il faut savoir

Le montant de crédit que l'on peut obtenir de la banque est fixé d'après la solvabilité de l'emprunteur, selon les garanties qu'il détient et l'importance de son compte d'épargne ou de son compte courant.

*Etablissez votre crédit en maintenant
une balance raisonnable à votre
compte de banque.*

La Banque Provinciale du Canada

Sir **HORMIDAS LAPORTE, K.B., C.P.,**
Président.

CHS.-A. ROY,
Gérant-Général.

André Bôdy

Artiste Dessinateur

ILLUSTRATIONS de TOUS GENRES,
DESSINS, VIGNETTES.

Spécialités de Dessins pour le Commerce
et l'Industrie.

EDIFICE "LE SOLEIL"

Chambre 314

QUEBEC.

TEL. 4-4522

Nos Principaux Ennemis

L'esprit critique et l'individualisme

L'ESPRIT de critique" a à sa base, une absence de loyauté à sa profession ou à l'Institution au service de laquelle un individu travaille.

Un grand économiste canadien disait un jour: "Il faut savoir distinguer entre l'esprit de critique et l'esprit de la critique". L'un est essentiellement constructeur, l'autre destructeur.

On doit encourager *modérément* l'un et bannir *impitoyablement* l'autre.

Comment édifier une entreprise si certains employés, si une catégorie de personnes se contentent de critiquer sans cesse? L'employé, pour être vraiment loyal à son chef, à ses supérieurs, à son institution doit fournir autre chose qu'un travail bien exécuté. Il doit aussi fournir sa *collaboration pleine et entière, être corps et âme avec l'institution* qui l'emploie, en un mot, être *loyal*. La critique des chefs démoralise le jeune personnel et même l'entourage composé d'employés d'expérience. Elle ébranle la confiance en l'administration, tend à faire douter de sa compétence, de la justesse des décisions prises par les administrateurs parce que, hélas, critiqueurs et critiqués ne se placent pas sous le même angle pour juger et conclure.

"L'esprit critique" répandu dans le personnel fait tache d'huile et gagne bientôt jusqu'au plus petit employé, jusqu'au débutant qui ne connaît encore rien de l'institution, rien aussi de ses supérieurs. Loyal et dévoué, le jeune débutant donnerait toute sa mesure si ce n'était d'un "esprit critique" placé à côté de lui qui en a refroidi le bel enthousiasme.

Du personnel, la critique et ses malicieux effets s'insinuent dans le public qui, en conséquence, ne se soucie plus d'aider une institution si sujette à caution.

L'INDIVIDUALISME

L'individualisme est cette tendance de l'individu à repousser l'opinion des autres de même que leur collaboration.

L'Individualiste est inapte à un mouvement collectif, en nie l'utilité, blâme toute initiative. Un vieux fond de critique felleuse empêche l'individualiste de prêter de bonnes intentions, de bonnes dispositions aux autres, car il n'a pas pensé à l'idée exprimée en premier lieu.

L'ESPRIT DE LA CRITIQUE

L'exposé ci-dessus ne tend pas à prouver qu'une remarque *juste*, qu'un blâme *discret* soient toujours signes de mauvais caractère, d'insubordination. Non, il existe une *saine critique* dite "critique constructive". Le point difficile c'est de

faire une critique avec *l'esprit qu'il faut y mettre, l'adresser à qui de droit, la faire en temps opportun*

"L'esprit de la critique" c'est en somme du *jugement, du bon sens* et une *volonté arrêtée de corriger des abus et d'améliorer* un état de choses existant.

L'homme atteint "d'esprit critique" est un déprimé, un défaitiste, un partisan de "L'à quoi bon". Il a abandonné la partie, il ne croit plus qu'en la chance. Il affirme que la maison qui l'emploie ne vaut rien, n'offre aucun débouché à l'ambition raisonnable et pendant qu'il exprime ses regrets, il n'apporte aucun remède au mal qu'il dit exister.

Il y a lieu d'accorder à "l'esprit critique et l'individualisme" un moment d'attention. Ce sont deux ennemis mortels du succès de l'individu dans le domaine professionnel. Que les jeunes se surveillent sur ce point: l'expérience leur apprendra que l'on ne fait pas toujours ce que l'on veut. Quant aux employés plus âgés, ils ont le devoir de ne pas semer dans l'esprit des jeunes membres du personnel, des sentiments de dégoût envers leur travail, de défiance envers leurs chefs.

RODOLPHE LAPLANTE.

BUREAUCRATIE

NOUS trouvons un bon exemple de bureaucratie dans un récent numéro de *l'Efficiency Magazine*. C'est un exemple de "red tape" poussé à sa limite.

La voici :

Un conseil de ville dans le pays de Galles désirait acheter de la pierre qui se trouvait sur une propriété du gouvernement.

Le greffier écrit à l'officier en charge de la propriété.

Qui le reféra aux autorités de la marine—

Qui le référèrent au maître du port—

Qui le reféra aux autorités de la marine—

Qui le référèrent à l'amirauté—

Qui le reféra à la Chambre de Commerce—

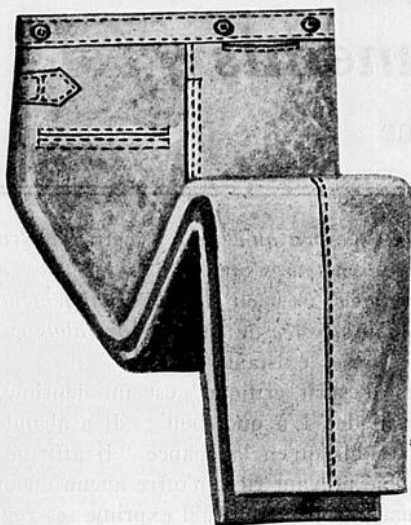
Qui le reféra au surintendant de la marine marchande—

Qui le reféra à l'arpenteur en charge du district.

Résultat: le conseil acheta la pierre dont il avait besoin d'un particulier et la transaction se fit en dix minutes.

Cette farce du "red tape" existe un peu partout dans les administrations publiques.

Les têtes à sept bêtes sont plus à craindre que les bêtes à sept têtes.



GILETS, VAREUSES (COUPE-VENTS) CULOTTES LONGUES ET COURTES "BREECHES"

La vente des Habits de Travail constitue une des lignes les plus intéressantes et les plus profitables. Ils ne changent pas de mode, ils sont toujours de saison et vous n'êtes pas obligé de les vendre à sacrifice.

Si vous faites vos achats avec discernement, si vous vous étudiez à ne garder que des articles de bonne qualité, bien confectionnés, vous vous établirez une belle clientèle qui vous demeurera fidèle, mais si vous n'offrez que des articles de qualité inférieure, vous chasserez vos clients de votre magasin, non seulement pour les habits de travail mais pour tous les autres articles que vous vendez.

La Maison Elz. Fortier, Limitée, fait une Spécialité d'une belle et bonne ligne d'Habits de Travail qui plaira à vos clients, qui leur donnera satisfaction à cause de leur qualité, du soin apporté à leur confection, de l'excellence des matériaux employés.

ESSAYEZ LA MARQUE "FORTIER" ET VOUS SEREZ SATISFAIT DES RESULTATS
QUE VOUS OBTIENDREZ.

C'est la ligne la plus profitable.

Une commande d'essai vous en convaincra.

DEMANDEZ NOS PRIX.

Elz. Fortier, Limitée

FABRICANTS DE VETEMENTS POUR HOMMES

117, rue St-Dominique, - Québec.

L'HORIZON S'ECLAIRCIT

LES journaux ont annoncé, ces jours derniers, la reprise, à l'automne, des chantiers d'exploitation forestière.

C'est une bonne nouvelle qui, en éclaircissant l'horizon, fera naître une vague d'optimisme.

On escompte, pour l'automne, une activité presque normale dans les chantiers de bois. Déjà, des commandes ont été données, en prévision des résultats pratiques qui ne manqueront pas de couronner la conférence impériale.

Tous les centres qui ont joui de la prospérité que leur apportait l'exploitation forestière vont revoir de meilleurs jours.



Le commerce, à la campagne, va profiter de cette reprise de l'activité des exploitations forestières, à condition que les marchands se préparent pour tirer de cette amélioration tous les bénéfices qu'elle est susceptible de leur apporter.

Grâce à la campagne qui s'est faite depuis une couple d'années en faveur de l'achat chez nous, les ventes sur catalogues ont diminuées sensiblement. Les marchands de la campagne qui ont su intéresser leurs concitoyens ont vu le nombre de leurs clients augmenter graduellement ainsi que le volume de leurs ventes et la marge de leurs profits.

Les méthodes de vente ont changé de tout au tout depuis quelques années. Les goûts et les caprices des clients ont aussi évolué. Ce n'est pas tant les prix qui comptent, aujourd'hui, comme le service.

Avec les facilités que nous avons de nos jours et la facilité qu'ils ont d'acheter en petites quantités, les marchands de la campagne, avec le retour de la prospérité, seront dans une meilleure position pour lutter avantageusement contre la concurrence des maisons à catalogues, des colporteurs et des marchands ambulants.



Mais ils doivent, pour satisfaire leur clientèle, garder constamment en magasin un assortiment varié.

Dans les centres les plus importants, il n'y a pas de ligne plus rémunératrice que la confection pour hommes. La mode et les tissus de vêtements pour hommes ne changent pas aussi souvent que la mode et les tissus de la confection pour femmes. C'est pour cela que cette ligne est plus intéressante, qu'elle offre de meilleurs profits, qu'elle est moins sujette à occasionner des pertes.

Dans cette branche, la ligne des habits de travail offre un bon débit dans tous les centres industriels. Le marchand

qui saura choisir une bonne marque, une marque qui donnera satisfaction à sa clientèle, réussira à se créer un bon achalandage.

Plus encore dans cette ligne que dans toute autre, l'acheteur exige des articles de qualité, bien confectionnés de bons tissus. Pour les habits de travail c'est la durée qui compte, le prix est une question secondaire.

Si vous vendez un article inférieur, même à bas prix, le client vous en tiendra compte s'il est obligé de la renouveler après quelques jours d'usage. Il oubliera facilement le prix qu'il aura payé pour ne penser qu'à l'infériorité de l'article que vous lui aurez vendu. Une réaction s'opérera dans son esprit qui l'éloignera instinctivement de votre magasin.



Mais si vous lui avez livré un article de qualité, après l'avoir convaincu qu'il était, à la longue, à cause de sa durée, le meilleur marché, vous vous l'attacherez fidèlement comme client.

Les arguments en faveur d'un article de qualité sont nombreux. D'abord ils ont toujours une plus belle apparence, leur confection est plus soignée, les tissus sont de meilleure qualité, ils sont plus durables. Les frais de confection sont les mêmes pour un article de qualité inférieure que pour un article de bonne qualité. Les frais de vente pour le fabricant sont aussi les mêmes. Le temps que vous employez à faire la vente à vos clients est le même, mais vos profits sont plus élevés.

Lorsque vous offrirez un article de qualité, insistez sur la durée et la satisfaction qu'il donnera.



Les marchands de la campagne qui n'ont pas encore jugé à propos de tenir un rayon de confections pour hommes devraient se renseigner sur les avantages qu'ils peuvent en retirer. Mais ceux qui n'ont pas acquis d'expérience dans cette ligne ne devraient pas se confier au premier venu. Ils doivent être prudents, se renseigner à bonne source. Nul doute que le directeur du magazine "Les Affaires" se fera un plaisir de leur fournir tous les renseignements utiles.

Quant à ceux qui tiennent un rayon de confections pour hommes, s'ils ne sont pas déjà des clients réguliers de la Maison Elz. Fortier, Limitée, nous leur conseillons fortement de se mettre en relation avec cette excellente maison et de faire, pour eux-mêmes, un essai des fameux vêtements pour hommes qu'elle fabrique sous la marque "Forteresse", si avantageusement connue dans toute la Province et dont la popularité prend, de jour en jour, une plus grande expansion.

ORGANISATOR.

UNE QUESTION EMBARRASSANTE

Un lecteur nous écrit :

"J'ai suivi votre revue presque régulièrement, je l'ai presque toujours lue avec intérêt. J'y ai trouvé souvent de bons préceptes, des conseils qui valaient leur pesant d'or."

"Mais, dites-moi, est-ce que vous pratiquez scrupuleusement tout ce que vous enseignez ?"

Voici une question un peu embarrassante, car il est rare qu'un homme soit un bon juge dans sa propre cause.

Les hommes parfaits sont encore plus rares que le merle blanc. L'homme impeccable n'existe pas, car il y aura toujours la tache originelle.

Je ne suis probablement pas meilleur qu'un autre, je dois avoir des défauts comme un autre, peut-être plus qu'un autre, mais je dois être comme ce Marseillais qui voulut un jour jouer un tour à ses concitoyens en annonçant aux quatre coins de la ville qu'il y avait une baleine d'échouée dans le port de Marseille.

Deux heures après qu'il eut commis cette fumisterie il regardait avec étonnement les foules se diriger vers le port. Intrigué il demanda ce que cela voulait dire et on lui répondit: il y a une baleine d'échouée dans le port de Marseille.

Après tout, se dit-il à lui-même, cela est peut-être vrai puisque tout le monde s'y rend.

Je suis un peu comme ce Marseillais. A force de philosopher, de morigéner, il m'arrivera sûrement d'absorber

quelques-uns de mes préceptes, de m'auto-suggestionner et d'améliorer de la sorte ma propre efficacité.

Et je compte qu'à force de donner, sous diverses formes, des conseils de toutes sortes qu'il se trouvera des cerveaux où la semence germera et portera des fruits.

LE DIRECTEUR.

Un parti politique est une grande famille de voteurs qui sont toujours d'accord lorsqu'il s'agit de la politique de leur parti, mais qui diffèrent d'opinion sur toutes les autres questions, s'ils sont susceptibles d'avoir ce que l'on est convenu d'appeler une opinion.

Téléphone 2-3707

Rés. 2-8458



GERARD GUAY

DISTRIBUTEURS

99, Côte d'Abraham, - - - Québec

Station Service Batteries
WILLARD



ATELIER DE DEBOSSAGE



NOUS invitons cordialement les automobilistes à faire l'essai de notre Atelier de Débossage et nous leur assurons, à des prix raisonnables, la plus entière satisfaction. Notre personnel expérimenté et notre outillage perfectionné nous permettent de faire ces travaux rapidement et à des conditions avantageuses.

Nous faisons aussi une spécialité de remplacer les glaces.

~~~~~ AUTOS USAGÉS ~~~~~

Nous avons un excellent choix d'autos usagés de toutes marques ainsi que des camions de capacités diverses. Notre réputation n'est plus à faire dans ce domaine. La devise de la Maison a toujours été de donner le maximum de valeur pour le minimum d'argent. Notre service de réparations est dirigé par des mécaniciens compétents et consciencieux.

Morisset & Frère

Dépositaires des Dodge et des Plymouth

ATELIER DE DEBOSSAGE ET AUTOS USAGES.

Tél. 6629

Angle CARON & PRINCE-EDOUARD

Québec.

Deux Facteurs défavorables à notre Avancement Economique

LA recherche des causes de la situation apparemment inférieure des Canadiens-français dans le domaine économique en notre pays fait le souci de plusieurs de nos dirigeants. On se demande avec une certaine inquiétude si nous sommes des médiocres ou des incapables aux choses du commerce ou de la finance.

Cependant, le grand nombre des hommes de notre race qui ont conquis de belles et enviables situations par la seule force de leur talent dans toutes les sphères, prouve que nous ne sommes ni l'un ni l'autre. Alors quoi ?...

Si la situation économique des Canadiens-français est réellement inférieure à celle des Anglo-Saxons des autres Provinces, ce qui à mon point de vue n'est pas prouvé conclusivement, deux facteurs importants peuvent être regardés comme très aptes à favoriser cette condition: ce sont, la jalousie entre gens de même profession, et, en second lieu, le manque de spécialisation professionnelle.

C'est un fait admis que le Canadien-français est envieux. Il éprouve une démangeaison constante de dénigrer un compatriote, et surtout un concurrent en affaires.

Deux marchands font affaires dans le même village. Un client se présente chez l'un d'eux pour acheter un article que celui-ci n'a pas mais qu'il sait, se trouve chez l'autre marchand. Va-t-il envoyer ce client chez ce concurrent ? Pas le moins du monde. "Vous ne trouverez pas ça par ici", dira-t-il plutôt. Ou encore: "Il ne s'en fabrique plus". Résultat, l'acheteur désappointé va ailleurs, ou bien envoie sa commande aux maisons qui font affaires par la poste. Le client finit par découvrir qu'il a été trompé et, dégoûté, ne revient plus.

La psychologie du marchand anglais ou américain est meilleure. Plutôt que de désappointer un client, il le conduira franchement chez un concurrent, sûr que ce bon procédé lui sera profitable, et, en cela il ne se trompe pas.

Quand les hommes d'affaires d'une localité se dénigrent mutuellement, il s'en suit fatalement que leur public acheteur finit par les prendre au sérieux, leur enlève sa confiance et son patronage, et, qui en souffre ? Tous et chacun. L'effet est le même que de cracher en l'air; la saleté retombe invariablement sur le nez du cracheur.

L'insuffisance de formation professionnelle, de spécialisation, entrave aussi l'essor des Canadiens-français. La Province de Québec est la seule où l'on risque son argent aussi allègrement dans le commerce ou dans l'industrie sans préparation professionnelle, autrement dit, sans apprentissage.

Le nombre est grand dans notre Province de marchands qui ne connaissent pas le commerce; d'industriels qui ne connaissent pas les choses de l'industrie; de garagistes incompétents, etc.

Dans la plupart de nos villages et de nos petites villes, nous pouvons contempler les vestiges lamentables de petites entreprises industrielles fondées dans l'enthousiasme, et qui en plusieurs cas, auraient pu raisonnablement prospérer, mais qui sont tombées, après une courte carrière météorique (grâce à l'incompétence des promoteurs), engloutissant les épargnes de trop confiants souscripteurs au capital.

Quand l'industrie agricole dans notre Province a-t-elle commencé à se développer réellement et à sortir de la routine qui en faisait la profession la plus méprisée du pays ?

Seulement lorsque ses destinées ont été placées dans les mains de techniciens et de spécialistes. Pas avant.

Il est curieux d'observer les démarches d'un Canadien-français, cherchant un emploi dans une ville. A l'entendre, il sait tout faire. Il peut, avec la même facilité, occuper un emploi de chef, de mécanicien, de commis, etc. Les Américains ont une expression pittoresque pour qualifier ça ? "Jack of all trades, master in none."

Tous ces versatiles restent ordinairement dans les emplois subalternes.

Par ailleurs, le premier émigré spécialisé qui ne sait pas tout faire, mais qui sait faire tout ce qu'il faut dans son métier ou sa profession, réussit le plus souvent à se caser, en temps normal, après quelques jours de démarches.

Ce qui est plus inquiétant, c'est qu'on ne semble pas comprendre toute la valeur d'une bonne formation commerciale et technique, car le nombre d'élèves qui obtiennent des diplômes aux Ecoles des Hautes Etudes Commerciales de Montréal, ou aux cinq Ecoles Techniques de la Province, n'est pas en rapport avec le besoin que nous avons de spécialistes.

J.-B. COTÉ.

Rimouski, juillet, 1932.

Le patron qui se ruine songe à se faire sauter la cervelle; l'ouvrier qui tombe dans la misère ne parle que de faire sauter la société.—G.-M. Valcourt.

Les Lettres que nous recevons

Fort Chipewyan, Alta., 16 juillet 1932

M. Raoul Renault, Directeur,
Magazine "Les Affaires",
QUEBEC.

Cher Monsieur,

Ci-inclus le montant de \$2.00 pour abonnement à votre excellente revue "Les Affaires".

Après être demeuré dans la Province de Québec pendant plusieurs années, j'ai toujours reçu des revues commerciales et je vous assure que votre revue paraissait la meilleure.

Maintenant je suis dans les affaires dans la Province de l'Alberta, mon intérêt n'a pas diminué et je veux continuer à lire votre estimable revue.

Je vous prie d'agréer, Monsieur, l'expression de mes meilleurs sentiments.

LACO HUNT,

a/s Hudson's Bay Company,
Fort Chipewyan, Alberta.

27 juillet 1932

M. Raoul Renault, Directeur,
"LES AFFAIRES",
552-554, Première Avenue,
QUEBEC.

Cher Monsieur :—

Depuis plusieurs années, je lis votre intéressante revue "Les Affaires", laquelle renferme beaucoup de renseignements qui me sont nécessaires, et je compte bien continuer dans le temps futur.

Je relisais dernièrement dans un numéro antérieur, et je pris note de quelques titres de livres pratiques que vous signalez dans votre revue, et je vous demanderais par la présente si vous me laisseriez savoir où je pourrais me procurer ces deux livres ci-bas mentionnés.

Si toutefois vous aviez ces livres à votre bureau, auriez-vous l'obligeance de bien vouloir me les faire parvenir à ma destination par malle C. O. D., et je vous en serais bien obligé.

Les livres portent les noms suivants: La Pratique Moderne des Affaires. — Savoir vendre, par M. Louis Angé, Édition Bruxelles, 210 pages, prix Canada \$1.25 ainsi que le suivant, "Organisation Scientifique et les Achats par J. Louis, Paris, Comité National de l'Organisation Française, prix Canada 0.35.

Vous remerciant à l'avance de votre bonne attention que vous porterez à la présente, et espérant recevoir une réponse par un prochain courrier, je demeure, un lecteur assidu de votre revue "Les Affaires".

J. A. BEAULIEU,

a/s P. T. Legarée Ltée.

Jonquièrre, Qué.

HOTEL MONTMAGNY

CHAMBRES AVEC BAIN
CUISINE SUCCULENTE

SITE IDEAL

(En face de la Rivière)

Le meilleur hôtel de Québec à
Rivière-du-Loup.

MONTMAGNY

AUBERGE REGAL

RIMOUSKI

CONFORT DU CHEZ-SOI

20 chambres avec eau courante,
chaude et froide.

Salon sur mer.

Service de restaurant, repas à toute heure.

Salle à manger sur mer.

Prix modérés.

J.-R. GAUVIN,
Propriétaire.

Retournons à la Vie Normale



NOUS devons tous retourner à la vie normale avant d'espérer un retour parfait de l'équilibre économique.

Chacun à sa place et chaque chose à sa place. Tout le monde, en règle générale, a vécu au-delà de ses moyens raisonnables et raisonnés.

Le professionnel qui, pour une raison ou pour une autre, ne réalise pas des honoraires plantureux ne peut pas, ne doit pas se permettre de vivre en pacha.

Il en est de même de l'ouvrier, du petit commis, du petit fonctionnaire.

Le négociant, moins que tout autre, a le droit de mener la vie à grandes guides aux dépens de ses créanciers.

Et pourtant, pendant la période de prospérité, factice que nous avons traversée ils sont nombreux ceux qui, dans toutes les classes de la société et dans toutes les situations de fortune, ont vécu au-delà de leurs moyens, au-delà de leurs revenus.

Si la classe moyenne, la plus nombreuse, est surtout tombée dans ces excès, il n'y a pas entièrement de sa faute. Les circonstances, les occasions, les tentations l'ont assiégée. La publicité savamment dosée et pistonnée à outrance, la sollicitation poussée à son extrême limite par des super-vendeurs entraînés dans des laboratoires, ont créé des désirs, des envies, des besoins factices dans toutes les classes de la société.

Les ventes à tempérament, qui ont été poussées au-delà des bornes raisonnables, ont imposé des charges trop onéreuses à la plus grande majorité des acheteurs. Ils sont malheureusement nombreux les gens qui ont engagé leurs revenus, leurs gages, pour dix-huit mois et même deux ans à l'avance. Même pendant la période de prospérité, lors-

que les gages étaient élevés, ces gens rencontraient difficilement leurs obligations. On ne doit donc pas s'étonner qu'ils se trouvent, aujourd'hui, dans une situation précaire.

Nous avons signalé à maintes reprises, sous diverses formes, cette tendance qui devait, à brève échéance, provoquer un désarroi dans l'équilibre économique.

Nous avons vu avec plaisir NN. SS. les évêques élever la voix pour conjurer le peuple à pratiquer la modération et une sage économie dans l'usage des choses temporelles, à vivre selon vos moyens".

Il y aura toujours des classes. Le gratteur de rues ne peut pas prétendre vivre sur le même pied que le premier ministre. Il y aura toujours des pauvres, des besogneux pour accomplir les tâches ingrates. Il faut qu'il en soit ainsi. Il en est de même chez les animaux. Les abeilles ont leurs reines, les orignaux leurs dirigeants, les outardes leurs chefs de file lorsqu'ils partent en voliers pour leurs courses migratoires.

Le rêve des socialistes et des socialisants ne s'accomplira jamais. Il y aura toujours des êtres supérieurs, mieux doués, plus industrieux, plus prévoyants, plus sages, plus économes, qui sauront s'amasser des économies, acquérir l'aisance, la richesse même, tandis que d'autres s'achemineront machinalement toute leur vie dans la gêne.

C'est la vie. Elle se déroule ainsi depuis le commencement des siècles. Elle se déroulera de même jusqu'au jugement dernier.

Quand nous sommes prospères, nos amis sont nombreux, ils recherchent notre compagnie; mais c'est dans l'adversité que nous connaissons nos vrais amis.

Le mot d'ordre du mois :

**Attachez votre Char
à une ETOILE, . . .**

***mais ne vous attendez pas à vous faire remorqué
sans que vous y mettiez de l'effort. : : :***

Mettez une histoire à l'étalage

VOICI une idée nouvelle pour les étalagistes : Pourquoi ne pas mettre chaque semaine à l'un des étalages au moins une histoire au sujet de l'article le plus intéressant étalé ?

Il faudrait qu'elle comprenne une cinquantaine de mots, imprimés en grands caractères et peut-être encadrée.

Pourquoi les étalages doivent-ils être muets ? Pourquoi faut-il qu'ils ne mentionnent que des prix et quelques adjectifs ?

Ne peuvent-ils "faire l'article" comme le ferait un vendeur ?

Un joaillier nous a montré l'autre jour un superbe diamant de 10 carats et nous a raconté une aventure au sujet de ce joyau. Depuis, nous n'avons pas cessé de désirer ce diamant.

Mais pourquoi ne fait-il pas imprimer cette petite histoire pour la mettre à son étalage avec le diamant ?

Quelle belle occasion il y avait, il y a quelques mois, pour les grands magasins et les modistes de raconter un souvenir concernant les nouveaux tricornes pour dames !

N'y a-t-il pas quelque chose à dire au sujet de toute mode ou de toute teinte nouvelle ?

Les acheteurs des grands magasins ont la tête pleine d'histoires. Pourquoi ne les racontent-ils pas aux étalages ?

Ne serait-ce pas un nouveau moyen de rendre les étalages productifs ?

Si un magasin dans une ville adoptait le système de mettre des histoires imprimées aux étalages, ce magasin ne serait-il pas bientôt remarqué ?

N'y aurait-il pas un plus grand nombre de passants qui s'arrêteraient pour regarder ses étalages ? La curiosité ne les forcerait-elle pas à s'arrêter pour lire ?

Cette idée peut être adoptée par tous les magasins, grands ou petits. Peu importe ce qu'ils vendent, on peut trouver des légendes de 50 mots sur tous les articles.

Et tout le monde peut lire une anecdote de 50 mots en 15 secondes. Les magasins qui adopteront cette idée les premiers obtiendront les meilleurs résultats.—*L'Efficiencie.*

Usez de la Photographie

LA photographie vit. Elle parle. Elle agit. C'est l'image la plus fidèle de la réalité, saisie sur le vif.

A notre époque de lutte pour la vie, chacun, absorbé par ses occupations n'a guère de loisir. Pour prendre connaissance d'un texte, même court, il faut de longues minutes. Pour regarder une photographie, en saisir le sens évocateur, il suffit de quelques secondes.

Qu'attendez-vous pour utiliser la photo comme attraction publicitaire ? Des photos à votre vitrine doivent accrocher l'oeil du passant. Des photos dans vos annonces doivent retenir l'attention du lecteur.

La photographie vend pour vous. Faites appel à ses services.

EPARGNEZ

TOUS les hommes qui ont réussi dans le Commerce et l'Industrie ont pratiqué l'Épargne au début de leur carrière.

SI vous voulez vous assurer un revenu pour le vieil âge, prenez l'habitude de pratiquer constamment l'Épargne.

DISTRAYEZ toutes les semaines un certain montant sur votre salaire et déposez-le à l'Épargne à la

CAISSE D'ECONOMIE

DE N.-D. DE QUEBEC. ..

Manoir du LAC CACHÉ

Endroit idéal pour la Pêche, Plage, Tennis, Canotage, Sports, Etc. Eclairage au gaz, eau : chaude et eau froide. :

Radio et Téléphone.

CHALET A LOUER

Chambres Confortables
Cuisine canadienne.

: Prix Modérés :

ADOLPHE LEMAY,
PROP.

St-Alexis-des-Monts, - - - P. Q.

25 milles de Louiseville. — Route 44
Gare C. N. R. St-Paulin

CE QUE VAUT UNE IDÉE ?



VEZ-VOUS une idée ? Mûrissez-la, après l'avoir mûrie efforcez-vous de la mettre en pratique, faites-la fructifier. Des fortunes ont été réalisées par la mise en pratique d'idées simples, auxquelles on ne s'étaient pas arrêté à cause de leur simplicité. Les exemples sont nombreux et frappants. Nous en avons déjà signalés quelques-uns dans ce magazine.

En voici une qui n'avait l'air de rien. Elle a été mise en oeuvre par deux jeunes gens de New-York qui étaient sans travail depuis quelque temps. Après s'être consultés sur leur projet de lancer sur le marché une casquette en duck blanc, ils s'adressèrent à un fabricant dont l'usine était fermée depuis quelque temps et lui demandèrent s'il pouvait entreprendre de leur fabriquer des casquettes en duck blanc au prix de \$1.75 la douzaine. Le fabricant accepta à ce prix une commande d'essai de 30 douzaines. Les 30 douzaines d'essai leur coûtèrent donc \$52.50.

Après avoir pris livraison de leur commande ils se rendirent à la plage de Coney Island où des milliers d'hommes tête nue se rendent tous les jours pendant la belle saison. Ils offrirent leurs casquettes en vente à 25 cts et les écoulèrent en moins de trois heures. Ils réalisèrent \$90.00, soit un profit net de \$37.50.

Ils avaient trouvé une idée heureuse et l'avait mise en pratique. Mais ce n'est pas tout d'avoir une bonne idée,

de la mûrir, mais il faut la mettre en pratique, il faut avoir le courage de faire l'effort nécessaire.

Encouragés par ce premier succès, qui avait dépassé toutes leurs espérances les plus optimistes, ils retournèrent chez le fabricant pour lui donner une plus grosse commande.

Et voici ce qui est arrivé en moins de deux semaines.

Il y a actuellement 700 ouvriers dans 50 fabriques qui travaillent à la fabrication de casquettes en duck blanc. Ces 700 ouvriers chômaient depuis plusieurs semaines. Ils se fabriquent présentement 6000 de ces casquettes par jour, ce qui représente un roulement (turn-over) de \$18,000.00 par jour.

Une couple de mille hommes, des vendeurs à domicile, des vendeurs sur la rue, des camelots, désœuvrés depuis plusieurs semaines, trouvent un emploi lucratif à vendre cette nouveauté populaire sur les plages, dans les parcs, dans la rue.

Et cette reprise d'activité de 50 usines, ce travail dont profitent 700 ouvriers et 2000 vendeurs, sont le fruit d'une idée qu'ont mise en pratique deux jeunes gens qui grossissaient les rangs des chômeurs.

Nous ne doutons pas que des sceptiques n'attacheront guère d'importance à cet événement. On alléguera peut-être que la vente de cette casquette en duck blanc n'aura qu'un temps, que tout au moins c'est un article pour la belle saison seulement. C'est vrai, mais pendant la belle saison considérez ce que cette idée de deux jeunes gens a accomplie.

D'autres idées sont susceptibles d'aiguillonner les affaires. Il suffit de se creuser la cervelle, de consacrer quelques moments tous les jours pour se concentrer et en chercher.

—Mont-Saint-Louis—

FRERES DES ECOLES CHRETIENNES

COLLEGE SCIENTIFIQUE ET COMMERCIAL

FRANÇAIS — ANGLAIS — LATIN

MATHEMATIQUES — SCIENCES — COMMERCE

PREPARANT AUX FACULTES ET ECOLES DES UNIVERSITES AINSI QU'AUX
CARRIERES COMMERCIALES ET FINANCIERES.

244 EST, RUE SHERBROOKE
MONTREAL

TELEPHONE
Marquette 8138

La rentrée des pensionnaires aura lieu le 6 septembre;
les externes le lendemain à 9 heures A. M.

Recommandez-vous toujours de notre Revue auprès de nos annonceurs—pour leur bénéfice, le vôtre et le nôtre !

QUAND vous écrivez à nos annonceurs, ne manquez pas de leur dire que vous avez vu leur annonce dans notre revue.

Ça leur fera plaisir,
ils vous feront plaisir,
nous en aurons du plaisir !
MERCI !!!

TEL. 2-2983

P. A. BOUTIN

Assureur — UNDERWRITER

Règlement Prompt et Libéral

FEU — MARINE — AUTOMOBILES — ACCIDENTS

RESPONSABILITE DE PATRON

GARANTIE DE CONTRAT — ASSURANCE POSTALE

80, Rue St-Pierre,

QUEBEC.



M. LE SPÉCIALISTE J.-E. Migneault, O.O.D.

Docteur en Optique
OptométristeExpert Réfractionniste pour *Le Canada en National.*Examen scientifique de la VUE
fait suivant les méthodes les plus modernes

Assortiment complet de VERRES et MONTURES

Près de 20 années d'expérience. Satisfaction Garantie.

TÉLÉPHONEZ pour APPOINTEMENT 2-1803

Ouvert le jour et le soir de 7 à 9 heures

52, RUE SAINT-JEAN, QUEBEC

On s'habitue plus vite au superflu qu'au nécessaire.

HOTEL BON-ACCUEIL

RIVIERE-MADELEINE,

Comté de Gaspé.

CONSTRUCTION entièrement
neuve et moderne.

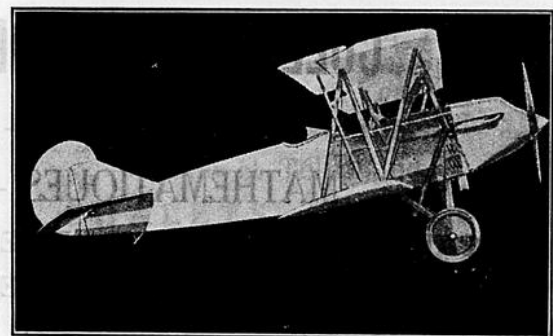
Toutes les chambres ont
la vue sur la mer. Eau cou-
rante chaude et froide. Elec-
tricité. Chambres de bain.

Site idéal, éloigné du bruit
et de la poussière de la route.
Hospitalité de famille.

Mme Camille Bérubé, Prop.

PAUL LEVESQUE

Ecole d'aviation et passagers à toutes
heures du jour.



PRIX REDUITS

CHAMP D'AVIATION

CHEMIN ST-LOUIS

Vocabulaire Anglais-Français du Commerce et de l'Industrie ⁽¹⁾

(Suite)

On account.

On account and risk of.

On account of our invoice.

On and after.

On both sides.

On bottomry.

On change.

A compte; à valoir.

Aux risques et pour compte de.

A valoir sur notre facture.

A partir de.

De part et d'autres.

A la grosse.

A la bourse.

On or upon demand.

On joint account.

On joint and equal amount.

On maturity.

On new account.

On presentation.

A présentation; à bureau ouvert (202)

De compte en participation.

De compte à demi.

A l'échéance.

A nouveau.

A présentation.

(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; et janvier, mars et juin 1932.

(202) Le terme généralement employé ici pour rendre cette locution est: *à demande*. Comme nous l'avons déjà dit, il ne faut pas multiplier les difficultés si nous voulons obtenir une amélioration dans l'emploi du langage commercial. Personne ne comprendra, dans notre pays, l'expression: *à bureau ouvert*. Le fait est que cela, dans le sens intrinsèque, ne veut pas dire grand chose.—*Note de la Direction.*

DIX COMMANDEMENTS POUR L'HOMME D'AFFAIRES

1. Accomplissez en premier lieu le travail le plus ardu. Le travail facile est un vrai plaisir.
2. Ne craignez pas la critique — critiquez-vous vous-même souvent.
3. Soyez heureux et réjouissez-vous du succès des autres. Étudiez leurs méthodes.
4. Ne vous laissez pas influencer par vos répugnances. Les acides détériorent les meilleurs tissus.
5. Soyez enthousiaste, c'est contagieux.
6. Ne vous imaginez pas que le succès se confine à faire de l'argent.
7. Soyez loyal et accomplissez au moins une bonne action chaque jour de l'année.
8. Honorez votre supérieur. Il doit y avoir une tête dirigeante dans toute entreprise.
9. Ayez confiance en vous-même et rendez-vous en digne.
10. Rendez votre travail agréable en laissant pénétrer des rayons de soleil.

Adapté du "Drop of Ink"

de Charlie Holmes.

Qu'il vous plaise de mentionner "LES AFFAIRES" en passant vos commandes à nos annonceurs. Merci !

On purpose.	Exprès; à dessein; intentionnellement.	Otherwise.	Autrement.
On receipt of the bill of lading.	Sur le reçu du connaissement; de la lettre de voiture.	Out of.	Venant de, provenant de.
On the 1st of May next.	Au 1er mai prochain.	Out of business.	Retiré des affaires.
On the rise; in advance.	En hausse.	Out of date.	Passé.
On the other hand.	D'autre part.	Out of debt (to be)	Ne plus avoir de dettes.
On the usual terms.	Aux conditions d'usage. (203)	Out of money.	Sans argent..
One by one.	Un à un.	Out of point.	Epuisé.
Open a letter (to)	Décacheter une lettre.	Output.	Rendement.
Open an account with (to)	Ouvrir un compte chez.	Outbid (to)	Surenchérir.
Open or outstanding account.	Compte non soldé, ouvert, actif.	Outstanding.	Non soldé, encore dû, en suspens (207)
Open policy.	Police flottante, ouverte.	Outstanding account.	Compte non soldé, impayé, arriéré.
Open the wicket (to)	Ouvrir le guichet.	Outstanding check.	Chèque en suspens, impayé.
Open for traffic.	Livré à la circulation.	Outstanding debt.	Créance à recouvrer.
Open negotiations (to)	Entamer des négociations.	Outlaw.	Proscrit.
Opening market.	Débouché.	Outlay.	Dépense.
Opera glass.	Lorgnette.	Outward cargo.	Chargement d'aller.
Optician.	Opticien.	Over a dozen.	Plus d'une douzaine.
Optometrist.	Optométriste.	Over two million dollars.	Plus de deux millions de piastres.
Orchard.	Verger.	Overalls.	Salopettes.
Opposite, on the other side.	Ci-contre (204)	Overburdened with business.	Être surchargé d'affaires.
Order (to)	Commander.	Overcharge.	Prix excessif, exorbitant, surfait.
Order.	Commande; ordre.	Overchase (to)	Surfaire; survendre; surpayer; rançonner; compter en trop.
Copy of order.	Copie de commande.	Overcoat.	Paletot.
Few orders.	Peu de commandes.	Overcome difficulties.	Surmonter des difficultés.
Filled order.	Commande exécutée.	Overdraw (to)	Tirer à découvert; dépasser le montant de son crédit.
First order.	Première commande.	Overdrawn account.	Compte à découvert.
Fresh or new order.	Nouvelle commande.	Overdue account.	Compte arriéré, en retard, en souffrance.
Further order.	Commande ultérieure.	Overestimate (to)	Surestimer.
Large order.	Commande importante; forte commande.	Overhaul an account (to)	Repointer, reviser un compte.
On order.	En commande.	Over issue	Surémission.
Opening order.	Commande ouverte.	Overlook.	Echapper à l'attention.
Order blank.	Bulletin, formule de commande.	Overpay.	Surpayer.
Order book.	Livre de commandes (205)	Overproduction.	Surproduction.
Order forms.	Formules de commandes.	Overrate charges (to)	Surfaire les frais.
Orders in hand.	Commandes en mains.	Overshoe.	Couvre-chaussure.
Order postponed.	Commande différée.	Oversight.	Omission.
Order sheet.	Bulletin de commande.	Oversleeves.	Fausse manches.
Promise of order.	Promesse de commande.	Overstocked.	Encombrement de marchandises.
Sorting order.	Commande de rassortiment (206)	Overstocked.	Encombré; surchargé; bondé de marchandises.
Standing order.	Commande ouverte.	Overstocked market.	Marché encombré.
Subscription order.	Formule d'abonnement.	Overtime.	Surtemps; heures supplémentaires ou en plus, en sus.
Trial order.	Commande d'essai.	Overvalue (to)	Surévaluer.
Unfilled order.	Commande non exécutée.	Overweight.	Surpoids.
Urgent order.	Commande urgente.	Overwhelmed with business.	Trop affairé.
Orders received and executed from.	Commandes reçues et exécutées à partir de.	Overwhelmed with work (to be)	Être surchargé de travail.
Ore.	Minerai.	Overwork.	Surmenage; surcroît de travail.
Organize a branch (to)	Organiser une agence, une succursale.	Owe (to)	Devoir.
Organize a definite scheme of advertising (to)	Organiser un plan de publicité.	Owe anew (to)	Redevoir.
(203) On peut dire aussi: aux conditions habituelles. Cette dernière expression est plutôt employée dans notre pays.— <i>Note de la Direction.</i>		Owing to many recent losses.	Par suite de plusieurs pertes récentes.
(204) On peut dire également: au verso.— <i>Note de la Direction.</i>		Owner.	Propriétaire.
(205) Le livre de commande peut être un fichier, un classeur, ou une reliure à feuillets mobiles, suivant que les factures sont enregistrées sur des fichiers, des feuilles que l'on classe ou que l'on insère dans une reliure mobile.— <i>Note de l'Auteur.</i>		Ox.	Boeuf.
(206) Si le mot <i>order</i> était au pluriel, <i>Sorting orders</i> , cela voudra dire: classer les commandes.— <i>Note de la Direction.</i>		Oyster.	Huitre.
			ADJUTOR FRADETTE.
		(207) Ne vaudrait-il pas mieux dire, lorsqu'il s'agit d'un compte: en souffrance?— <i>Note de la Direction.</i>	

Cours SPECIAL de COMMERCE

Etabli à

l'Académie Commerciale de Québec

en septembre 1924 et sanctionné par l'Université Laval depuis le 18 juin 1931.

CONDITION D'ADMISSION

L'aspirant doit être bachelier ou diplômé du cours secondaire commercial de l'Académie ou porteur d'un diplôme jugé équivalent.

PROGRAMME DE PREMIERE ANNEE (a) par semaine

- Instruction religieuse :*
Droit social... ..1 heure
- Matières juridiques :*
Eléments de Droit Civil... ..} 3 heures
(1) Droit Commercial... ..}
Lois: de la Lettre de change... ..
des Compagnies (provinciales et
fédérales)... ..
des Banques... ..
- (1) *Comptabilité :*
Théorie des Comptes... ..2 heures
Comptabilité pratique des marchands...5 heures
Comptabilité des compagnies... ..3 heures
- Sciences économiques :*
Géographie économique et Politique
commerciale... ..1 heure
Economie politique... ..1 heure
Opération de la Bourse... ..1 heure
- (1) *Mathématiques financières :*
Arithmétique commerciale... ..2 heures
Algèbre financière... ..3 heures
- Direction des bureaux :*
(1) } Correspondance française... ..2 heures
} Correspondance anglaise... ..1 heure
Art de la Vente: Art de l'Publicité } 2 heures
Devoirs du Secrétaire d'un bureau... }
- 30 heures



Etudiants DU COURS SPECIAL DE COMMERCE 1924-32

- | | |
|----------------------------|------------------------|
| 1—Paul-Henri Dorval | 22—Lionel Roussin |
| 2—Jules Plamondon | 23—Paul Robitaille |
| 3—Paul-Emile Giguère | 24—Edgar Michaud |
| 4—Sarto Laliberté | 25—Philippe Blouin |
| 5—Gérard White | 26—Paul Turgeon |
| 6—Paul-Roland Thivierge | 27—Edmour Matte |
| 7—Albert Renaud | 28—Jules Turcot |
| 8—Louis-Joseph Gauvin | 29—Lucien Pouliot |
| 9—Jules Leclerc | 30—Henri Boivin |
| 10—Charles-Alfred Legendre | 31—Venance Donatelli |
| 11—Antoine Langlois | 32—Fernand Bédard |
| 12—Maurice Masson | 33—Antoine Dubé |
| 13—Irénee Breton | 34—Alexandre Leclerc |
| 14—Lionel Bélanger | 35—René Lachance |
| 15—Paul Bruneau | 36—Paul Leboeuf |
| 16—Jos.-Albert Vézina | 37—Paul Dussault |
| 17—Maurice Rondeau | 38—Eugène Mathieu |
| 18—Arthur Plante | 39—Raymond Dufresne |
| 19—Louis-Ph. Ouellet | 40—J.-Louis Létourneau |
| 20—René Côté | 41—C.-Henri Dufresne |
| 21—Gérard Goulet | 42—Jean-M. Blanchette |

PROGRAMME DE DEUXIME ANNEE (b)

- Instruction religieuse :*
Droit social... ..1 heure
- Mathématiques financières...*... ..1 heure
- Sciences économiques :*
Géographie économique... ..1 heure
(1) Economie politique... ..3 heures
Finances publiques... ..1 heure
- Sciences juridiques :*
Faillite et Liquidation... ..1 heure
Impôt sur le Revenu, 10 leçons.
- Sciences comptables :*
(1) Comptabilité Supérieure... ..10 heures
Vérification des Comptes... ..5 heures
(1) Prix de Revient... ..5 heures
- Visites industrielles: (en moyenne)...*... ..1 heure
(1) *Organisation et administration* des Entre-
prises industrielles et commerciales... ..1 heure
- 30 heures

Chaque semaine deux étudiants de chacune des deux années préparent, à tour de rôle, l'un en français l'autre en anglais, une conférence sur un sujet commercial ou industriel. La critique se fait par les confrères dans la langue même du conférencier. Par les recherches qu'ils doivent faire, les étudiants sont pour ainsi dire forcés au travail personnel et obligés d'approfondir, pour leur propre compte, les leçons des professeurs.

L'Université décerne, un *diplôme d'études spéciales de commerce* à tout candidat qui a conservé soixante pour cent (60%) sur l'ensemble des matières universitaires des deux classes, de Première Année et de Deuxième Année, et cinquante pour cent (50%) sur chacune de ces mêmes matières.

A la fin du cours, les Étudiants sont admis à subir l'examen de l'Association Générale des Comptables du Canada où ils peuvent conquérir le titre de *Certified General Accountant (C. G. A.)* Depuis la fondation du Cours Supérieur de Commerce, vingt-trois de ces Étudiants ont déjà conquis ce titre.

Les Cours commencent le 2ème *mardi de septembre* et se terminent vers le 20 *mai* par les examens de l'Association Générale des Comptables.

Les prix du cours est de \$150. par année. Ce montant se paie en deux versements—de \$75. chacun—en septembre et en janvier.

(a) Les principales matières du programme de Première Année sont détaillées dans un fascicule spécial, rédigé en anglais, que l'on peut se procurer franco moyennant 25c.

(b) Les principales matières du programme de Deuxième Année sont détaillées dans un fascicule spécial, rédigé en anglais, que l'on peut se procurer franco, moyennant 25c.

(1) Matières universitaires.

Trop de salive pour critiquer et pas assez de bonne volonté pour s'organiser; voilà le mal.—A. Létourneau.

N'est-ce pas qu'il est curieux de constater que la chance favorise plutôt ceux qui n'attendent pas que la fortune leur tombe du ciel.

ALLEYN TASCHEREAU, C. R.

Avocat

**84, Rue ST-PIERRE,
Tél. 2-1408**

QUEBEC

Téléphone 4-2071

V. H. CLOUTIER

EXPERT EN RADIO



33, RUE D'ASSISE,

QUEBEC

Le Paradis des Pêcheurs



Eclairage à l'électricité.—Eau courante.

Chambres Confortables.



PRIX MODERES



Cuisine Canadienne.

J.-A. MASSE, - - - -
à 30 milles de Québec.

St-Malachie, Cté Dorchester, P. Q.
Tél. St-Malachie, 3-r-11

CHALET du Lac des Cèdres

Endroit idéal pour la PECHE,
PLAGE, TENNIS, CANOTAGE, SPORTS,
Fins de Semaines, etc.

Chalets Privés.—Radio & Téléphone.

General Accountants' Association

A problem solved by J. Lucien Pouliot, a graduating student of the Superior Course of Commerce of the Commercial Academy of Quebec.

(Note. — The writer does not claim to give the very solution the examiners of the General Accountants' Association had in view. His aim is merely to draw the attention of the readers of "Les Affaires" on an interesting problem, and to give his opinion about it).

*Examination in Income Tax Act, Fall, 1931
Question 5.*

Black and White are partners. They started in business on November 1st, 1930. Their fiscal year ends on October 31st, 1931. You are to prepare their income tax return and the following trial balance is submitted:

Selling Expenses	\$15,450.
Cartage and Delivery	2,900.
Office Salaries	3,250.
White's Salary	3,120.
White's Drawings	2,724.
Black's Salary	3,120.
Black's Drawings	2,112.
Mutual Life Insurance premiums	750.
Interest, Discount and Collection	\$ 1,320.
Light, Power, Heat and Taxes	3,950.
Purchases	300,000.
Freight, Duty	12,000.
Repairs to Buildings	1,200.

Rebuilding Front of Store	2,700.
Real Estate: Buildings	20,000.
Real Estate: Land	3,000.
Sundry Expenses	1,620.
Trucks	4,700.
Furniture and Fixtures	5,200.
Accounts Receivable— Good	14,800.
Accounts Receivable— Doubtful	336.
Cash	1,428.
Sales	\$363,040.
White's Investment	20,000.
Black's Investment	20,000.
	\$404,360. \$404,360.

Final inventory \$50,000.—Profits to be divided equally after allowing 7% interest on capital balance at end of period and equalizing drawings from profit as expense of the business. White is unmarried. Black is married and has four children under 21.

SOLUTION

The following journal entries, posted to the ledger, will close all the nominal accounts and show the net Profit of each partner.

(A)	
Trading Account	\$312,000.
Purchases	\$300,000.
Freight, Duty	12,000.
(B)	
Sales	\$363,040.
Trading Account	363,040.

(C)	
Inventory	50,000.
Trading Account	50,000.
(D)	
Trading Account	101,040.
Ordinary Business Profit and Loss Account	101,040.
(E)	
Ordinary Business Profit and L. Acc.	22,300.
Selling Expense	15,450.
Cartage and Delivery	2,900.
Light, Power, Heat and Taxes	3,950.
(F)	
Ordinary Business Profit and L. Acc.	78,740.
Net Profit Account	78,740.

(G)	
Net Profit Account	15,346.
Office Salaries	3,250.
White's Salary	3,120.
Black's Salary	3,120.
Repairs to Buildings	1,200.
Rebuilding Front Store	2,700.
Sundry Expenses	1,620.
Doubtful Accounts	336.
(H)	
Interest, Discount and Coll.	1,320.
Net Profit Account	1,320.
(I)	
Net Profit Account	612.
White's Drawings	612.

To equalize the drawings of both partners from Profit and Loss Account, as per data.

At this point the Net Profit shown on the Profit and Loss Account appears to be \$64,102. (\$80,060 — 15,958), but the interest accruing to the two partners has not yet been taken account of. To do this let us consider the Partners' accounts as they now stand :

BLANK	
Drawings \$2112 — Investment	\$20,000.
Salary	3,120.
WHITE	
Drawings \$2724 — Investment	\$20,000.
Salary	3,120.
Profit and L.	612.

The Balance of each partner is \$21,008. on which he is entitled to get 7% interest. This interest amounts to \$1,470.56 for each. Hence the entry :

(J)	
Interest	\$2,941.12
Black	\$1,470.56
White	1,470.56

BOUTEILLE DE 10 ONCES

\$ 1 20

Vendu aussi en
bouteilles de
26 onces \$2.85
de 40 onces \$4.25

N'acceptez pas
de succédané.



Rafraîchissez-vous
avec le **GIN**
de **KUYPER**

Ajoutez-en juste un filet
au "ginger ale", à la
bière de gingembre ou au
citron—le parfait breu-
vage d'été à la parfaite
saveur hollandaise.

GIN de KUYPER

JOHN de KUYPER & SON, Distillateurs. Maison fondée en 1695
ROTTERDAM - HOLLANDE

The new account of Interest is closed into Profit and Loss account by the entry :

(K) Net Profit Account . . . \$2,941.12
Interest \$2,941.12

To close Interest Account into Net Profit Account.

The partners accounts show now as follows :

BLACK
Drawings \$2112 — Investment . . \$20,000.
Balance \$53,059 — Salary . . . 3,120.
Interest . . . 1,470.56
½ Profits . . . 30,580.44
\$55,171.—

WHITE
Drawings \$2,724 — Investment . . \$20,000.
Balance \$53,059 — Salary . . . 3,120.
Net Prof. Ac. 612.
Interest . . . 1,470.56
½ Profits . . . 30,580.44
\$55,171.—

PROFIT and LOSS STATEMENT
(Letters refer to Journal Entries)

Trading Account	
(A) Purchases	\$300,000.
Freight and Duty	12,000.
(D) Gross Profit on Sales	101,040.
	<u>\$413,040.</u>
(B) Sales	363,040.
(C) Inventory	50,000.
	<u>\$413,040.</u>
Ordinary Business Profit and Loss Account	
(E) Selling Expenses	\$ 15,450.
Cartage and Delivery	2,900.
Light, Power, Heat and Taxes	3,950.
(F) Profit on Ordinary Business	78,740.
	<u>\$101,040.</u>
(D) Gross Profit on Sales	\$101,040.
	<u>\$101,040.</u>

Net Profit Account.	
Administrative and Financial Expense of Income.	
(G) Office Salaries	\$ 3,250.
White's Salary	3,120.
Black's Salary	3,120.
Repairs to Buildings	1,200.
Rebuilding Front Store	2,700.
Sundry Expenses	1,620.
Doubtful Accounts	336.
(I) White's Drawings	612.
(K) Interest	2,941.12
Black, ½ Net Profit	30,580.44
White, ½ Net profit	30,580.44
	<u>\$80,060.—</u>

(F) Profit on Ordinary Bus . . \$ 78,740.
(H) Interest, Disc. and Coll. . . 1,320.
\$80,060.—
Each partner will prepare his own report.

BALANCE SHEET

ASSETS	
Current Assets:	
Cash	\$ 1,428.—
Merchand Inventor.	50,000.—
Account Receiv.	14,800.—
Mutual Life Ins. premiums	750.— \$ 66,978.
Fixed Assets:	
Furn. and Fixtures	\$ 5,200.—
Trucks	4,700.—
Real Est. Bldgs.	20,000.—
Real Est. Land	3,000.— \$32,900.
	<u>\$99,878.</u>
LIABILITIES	
None	
Black, partner (capital)	\$ 20,000.—
Interest	1,470.56
½ of the Profits	30,580.44
	<u>\$52,051.—</u>
Minus Drawings	2,112.— \$49,939.
White, Partner (capital)	
Interest	\$ 20,000.—
Profit and Loss	1,470.56
½ of the Profits	612.—
	30,580.44
	<u>\$2,663.—</u>
Minus Drawings	2,724.— \$49,939.
	<u>\$99,878.</u>

Over	Up to	Rate %	Amount
0	\$2,000	2	40
2,000	3,000	3	70
3,000	4,000	4	110
4,000	5,000	5	160
5,000	6,000	6	220
6,000	7,000	7	290
7,000	8,000	8	370
8,000	9,000	9	460
9,000	10,000	10	560
10,000	11,000	11	670
11,000	12,000	12	790
12,000	13,000	13	920
13,000	14,000	14	1,060
14,000	15,000	15	1,210
15,000	16,000	16	1,370
16,000	17,000	17	1,540
17,000	18,000	18	1,720
18,000	19,000	19	1,910
19,000	20,000	20	2,110
20,000	25,000	21	3,160
25,000	30,000	22	4,260

On the first \$25,000 the Income Tax is \$3,160. 22% of the difference between his taxable income, \$29,380.44 and \$25,000 (\$4,380.44) should be added to \$3,160. 22% of \$4,380.44 is \$963.70. Then the Income Tax appears to be \$4,123.70; but, on account of the new legislation, White must add 5% to this, as his net profit is over \$5000. 5% of \$4,123.70 equals \$206.19, which, added to the former number makes \$4,329.89, the amount due to the Commissioner of Income Tax.

Black's Tax is calculated in the same manner; but it is to be noticed that his exemptions are \$2,400 as being a householder (new legislation) and \$2,000 as having four children under 21 years of age.

His taxable income is then \$30,580.44 minus \$4,400 or \$26,180.44.

REMARKS ON THE PROBLEM

It is most likely that there is depreciation on the Buildings. To compute such depreciation it is necessary to know whether they are wooden, brick or stone, or concrete. The rate of depreciation varies from 5% to 10% for wooden buildings, and is generally 2½% for brick or stone and 2% for concrete buildings.

Furniture and Fixtures, as well as Trucks are also liable to depreciation. As there are no indications about the rate of depreciation on these, no computation is made.

Let us now find what is due to the Commissioner of the Income Tax.

White is unmarried. His personal exemption is, under the new legislation, \$1200, instead of \$1500, as was the rule before April 15, 1932. His taxable income is then (\$30,580.44 — 1200) or \$29,380.44.

The Income Tax is calculated according to the following table indicated on Blank Form T-I, 1931 :

On the first \$25,000 the Income Tax is \$3,160. 22% of the difference between his taxable income, \$29,380.44 and \$25,000 (\$4,380.44) should be added to \$3,160. 22% of \$4,380.44 is \$963.70. Then the Income Tax appears to be \$4,123.70; but, on account of the new legislation, White must add 5% to this, as his net profit is over \$5000. 5% of \$4,123.70 equals \$206.19, which, added to the former number makes \$4,329.89, the amount due to the Commissioner of Income Tax.

Black's Tax is calculated in the same manner; but it is to be noticed that his exemptions are \$2,400 as being a householder (new legislation) and \$2,000 as having four children under 21 years of age.

His taxable income is then \$30,580.44 minus \$4,400 or \$26,180.44.

On the first \$25,000 his Income Tax is, as above, \$3,160; 22% on the balance \$1,180.44, is \$259.70. This, added to \$3,160, makes \$3,419.70.

As in the case of White, 5% must be added because the Net Profit of Black is over \$5,000. This 5% on \$3,419.70 gives \$170.99, and the sum of these two numbers \$3,590.69, constitutes Black's debt to the Commissioner of Income Tax.

J. LUCIEN POULIOT.

CONFIDENCE

Si ma femme ne reçoit pas, ce mois-ci, une demande de certificat d'une grosse maison qui fabrique de la crème de beauté ou du rouge, je serai forcé de vendre un de mes automobiles, car les affaires ne sont pas brillantes par le temps qui court.

INSTITUT J. THOMAS, 25, St-Stanislas, tél.: 2-7490, anglais, français, sténographie, comptabilité, cours commercial complet, classique, préparation pour brevets et tous les examens de la province. Cours d'été.

LES ARTS DOMESTIQUES



HONORABLE M. GODBOUT doit se féliciter d'avoir stimulé la production des tissus domestiques. C'est sous son impulsion — vous savez que c'est un homme du Bas de Québec, patrie de notre art rustique, — que ces savoureuses industries locales, maintenant étendues à presque toute la province,

sont remises à l'honneur.

Voilà que nous assistons à une opportune et magnifique reviviscence.

La Presse, de Montréal, après avoir publié une série d'entrevues des vedettes de la finance, publie maintenant une série d'opinions sur les arts paysans. Cette dernière est beaucoup plus vivante que la première. En effet, les financiers, à quelques exceptions près, ne font qu'enfiler de mornes niaiseries, les mêmes solennels gros riens, par les mêmes prédictions, d'ailleurs journalièrement contredites par les faits. Leurs dictés et pronostics valent exactement ce que valent aujourd'hui la plupart des titres de Bourse, c'est-à-dire presque rien. Après avoir fiché la multitude des gogos dans le pétrin, ils parlent encore, essayant de ranimer la crédulité populaire. Sans aller jusqu'à leur demander de se rallier au *Suicide-Club*, on aimerait bien les voir au moins se taire. Fermez ça ou trouvez autre chose.

Plus sensés et plus constructifs, si l'on peut dire, sont les témoignages apportés par ceux qu'intéressent nos industries d'art domestique.

Eux parlent sagesse et actualité. On sait que l'*Union des Cultivateurs* vient d'offrir gracieusement à Messieurs David et Rinfret deux magnifiques pièces de tissu domestique susceptibles d'être converties en complets nouveau genre. A la suite de quoi, M. Emile Vaillancourt, le colonel Bovey, le ministre Mercier, d'autres encore, ont lancé le mot d'ordre: *Achetez-nous chacun un complet en lainage domestique.*

Souhaitons que cette mode, partie de haut, comme l'entendait M. Godbout, se maintienne et se propage.

Un journaliste de Montréal a fait remarquer avec esprit que le Secrétaire Provincial et le Maire de Montréal, portant naturellement beau, formeront l'idéal en fait de mannequins ou *lanceurs* de la nouvelle mode. Depuis longtemps notre ami Geo. Bouchard arbore à la Chambre des Communes des toilettes du terroir. Mais, jusqu'à ces dernières années, chaque fois qu'on essayait de copier cette originalité, on se heurtait à de hauts prix, puis à la difficulté de trouver des fournisseurs. Ce magasin de l'ouest — sud de la rue Ste-Catherine — était bien muni, du moins du côté dames, mais il fallait y entrer avec un gousset plutôt garni. Tandis que maintenant, grâce à l'intermédiaire, non financièrement intéressé, hâtons-nous de le dire, de l'*Ecole des Arts Domestiques*, à Québec, et de l'*Union des Cultivateurs*, à Montréal, on s'abouche facilement avec ceux qui fabriquent et vendent à bon compte ces belles choses.

Nous avons vu les tissus offerts aux deux personnages ci-haut nommés. Ce sont des lainages qui s'apparentent aux fameuses étoffes Harris d'outre-mer, étoffes vendues très cher dans les magasins chics de Montréal et de Québec. Ce qui fait la supériorité des marchandises du drapier Harris, c'est qu'elles sont colorées avec des teintures végétales, non minérales. Ces questions de teinturerie préoccupent beaucoup le directeur de l'*Ecole des Arts Domestiques*, M. Bériveau qui est, au surplus, comme vous l'ignoriez peut être, un chimiste distingué. Le choix d'une bonne teinture assure la pérennité, c'est-à-dire la durée de la beauté. Il y a à l'Ecole un laboratoire où l'on étudie ce point capital pour chaque sorte de tissu.

A notre idée, les *tweeds* et *worstedes* Harris gardent mal le souvenir du coup de fer. En d'autres termes, ils ne restent pas longtemps pressés. Ils ont même quelquefois une fâcheuse propension à *pocher* aux genoux, aussi faut-il leur donner de fréquents coups de fer. Les marchands consciencieux vous en préviennent. Rien de tel avec notre étoffe canadienne moderne. Je dis moderne. Elle a du chic et

L'ACADEMIE COMMERCIALE DE QUEBEC

fondée en 1862 et affiliée à l'Université Laval en 1928, donne une culture générale aux futurs hommes d'affaires.

- Un cours préparatoire pour les enfants de 7 ans ou plus :
- Un cours primaire — programme du Département de l'Instruction Publique :
- Un cours secondaire : de 6 ans.
- Un cours supérieur de commerce (Experts-Comptables, C.G.A.) :
- Un cours commercial abrégé de 2 à 3 ans.

L'Anglais est enseigné par des Professeurs de langue anglaise.

"Les meilleurs candidats aux examens de l'Association Générale des Comptables du Canada, viennent maintenant de votre maison".

M. Louis-Philippe Morin, C.P.A., C.G.A., au Frère Directeur de l'Académie.

de la tenue. Au reste, aucune grossièreté, aucune rudesse. Les dessins en sont variés, les couleurs attrayantes. Quant à la durée, la résistance à l'usure, ah oui, parlons-en. Vous allez sacrer tellement ça dure longtemps. Cela rendra des points aux inusables *bougrines de nos pères*. Vous en serez lassé, *tanné*, et ce sympathique habit vous offrira encore ses services. Ah! quelle différence avec la guenille vendue par les Juifs !

Ce qu'il faudrait maintenant, c'est que quelques grandes dames de Montréal lançassent avec éclat nos *homespuns* du Bas de Québec. Cela, pour faire le pendant aux complets portés par les messieurs. Dans le lancement d'une mode, il faut de l'épate, du bruit, de la réclame.

Si chacun de nous s'achetait un complet du pays, comme nous serions chics, d'abord, quelle bonne affaire nous ferions ensuite, et, finalement, quel merveilleux appui nous apporterions à notre classe agricole ! Nous surtout les fonctionnaires, et plus spécialement les fonctionnaires du ministère de l'Agriculture, nous devrions tous nous acheter à l'occasion un *habillement* de chez-nous. C'est le vêtement idéal du rond-de-cuir: ça n'a pas de fin. Mais qu'est-ce que je dis là ! Il n'y a pas de ronds-de-cuir au ministère. Qui va prendre parmi nous l'initiative de ce mouvement pratique et patriotique ? Sera-ce Narcisse Savoie, prince des camarades ? Sera-ce Adrien Morin, toujours si impeccablement mis ? A moins que ce soit M. Bériau lui-même. Ce que ce petit homme doux mais entêté prend en mains

a l'habitude de marcher. Quant à moi — excusez du peu, comme on dit — je prêche d'exemple dès ces jours-ci. Laissez-moi vous confier que mes contemporains sont à la veille de m'admirer dans un amour de petit complet fabriqué dans le comté de Kamouraska. Déjà on m'assure que je vais créer une vive impression sur les dames de mon entourage. Je ne vous dis que ça... — *Armand Létourneau*, dans le *Bulletin de la Ferme*.

LES ERREURS

QUAND un plombier fait une erreur, il vous la charge deux fois. Quand un avocat commet une erreur, il est fier de lui car cela lui permettra de reprendre sa cause, à vos dépens.

Quand un médecin commet une erreur, il l'enterre.

Quand un juge donne un mauvais jugement il établit la jurisprudence.

Quand un prédicateur se trompe, il est rare que son auditoire s'en aperçoive.

Mais lorsqu'un homme d'affaires commet une erreur, il en subit presque toujours la conséquence.

Pour vous immuniser contre les erreurs, renseignez-vous, documentez-vous, lisez des revues qui traitent des questions qui vous intéressent.

PERFECTION

Le meilleur Pneu sur le marché

CONSULTEZ tous ceux qui en possèdent, ils vous diront avec enthousiasme que le pneu PERFECTION leur a donné la plus entière satisfaction.

Plus de Milles -:- Moins de Crevaisons -:- Moins d'Ennuis

“ PAS PLUS CHERS QUE LES AUTRES ”

ED. DARVEAU

DISTRIBUTEUR :

NEGOCIANT DE CHAUSSURES EN GROS

41-43, RUE ST-PIERRE

TEL. 2-1038

QUEBEC.

Lettres d'un Patron à ses Voyageurs

LETTRE XV

30 juin, 1927

Le coût d'une visite.

Mon cher Jos,

Sans un record exact des transactions et une méthode systématique de faire le travail de chaque jour, tout commerce est assurément en mauvaise position qui ne peut que résulter qu'en désordres et en travail inutile.

Ce qui peut être vrai d'un commerce en général, l'est plus ou moins lorsqu'il s'agit d'un vendeur. Le système et l'ordre sont essentiels, à un certain degré, pour sauver du temps et promouvoir l'efficacité individuelle.

Bien qu'une bonne mémoire soit un actif précieux en affaires, nous ne devons pas nous fier entièrement sur notre mémoire pour établir le programme de notre travail. Chaque visite au cours de laquelle vous avez fait un certain degré de progrès développe certains points qui seront précieux dans votre travail futur auprès du même prospecté.

Un simple système de cartes ou un aide mémoire pour tenir en abrégé vos records et faire des annotations pour votre prochaine visite vous aideront à sauver du temps et vous laisseront l'esprit libre de détails jusqu'au moment où vous serez prêt à vous en servir.

Il n'y a rien qui déprécie plus les efforts d'un vendeur que la tension nerveuse qui résulte du fait qu'il ne sait pas ce qu'il doit faire ou de quelle façon il doit le faire.

Un des vendeurs les plus efficaces que j'ai connu avait un système pour tenir ses records, qu'il avait développé d'une façon scientifique. Il s'était fait une règle de ne jamais lâcher un prospecté à moins qu'il n'abandonne les affaires ou qu'il meure. Cet homme vendait une spécialité de haut prix.

Il me disait qu'il estimait que son temps valait \$15.00 par jour et qu'il pouvait faire une moyenne de dix visites par jour. A ce taux, chaque visite lui revenait à \$1.50. Il disait que chaque fois qu'il visitait un prospecté sans faire de vente, il considérait que ce prospecté lui devait \$1.50. S'il faisait cinq visites à un homme sans clore une vente, ce prospecté lui devait \$7.50 et s'il faisait sept visites, cette redevance s'élevait à \$10.50. Et ainsi de suite.

Sachant que la seule chance qu'il avait de faire liquider cette obligation par son prospecté était de toujours tenir son nom en évidence et de le visiter avec l'absolue détermination de clore une vente. Comme il était un bon financier, il ne voulait pas porter à profits et pertes ses visites stériles, mais il suivait avec persistance tous ses prospectés aussi longtemps qu'il entrevoyait la moindre chance de faire des affaires.

Quelques-unes de ses ventes lui ont coûté très cher au taux de \$1.50 par visite tandis que d'autres ont été conclues

à un taux excessivement bas. Il établissait une moyenne du coût de chaque vente sur cette base. C'est pour cela qu'il fut un des meilleurs vendeurs dans sa ligne.

Comme il était pratiquement impossible de savoir d'avance où il devait faire ses ventes, il prétendait que son système était absolument nécessaire pour maintenir sa moyenne.

Cette méthode était aussi une émulation pour l'engager à visiter de nouveaux prospectés, parce que s'il faisait moins de dix visites par jour, sa moyenne pour chaque visite aurait été augmentée. Le meilleur actif de tout vendeur, soit à commission ou à salaire, ou les deux, sont ses heures de travail et ses succès dépendent de la façon qu'il les utilise et qu'il les économise.

Bien des visites d'un vendeur font une semence qui ne se rend jamais à maturité pour la simple raison qu'elles ne sont pas cultivées. Toutes les fois qu'une visite est faite et que le prospecté est négligé, cette visite représente un effort perdu et une dépense inutile pour le vendeur et sa maison.

Des records satisfaisants du travail de la journée et des plans définis pour le travail du lendemain peuvent être faits après les heures régulières, à votre pupitre, dans votre chambre, sur le convoi, sur le tramway sans prendre de vos heures productives, et de tels records vous aideront à trouver un moyen de "chèquer" votre travail avec efficacité. C'est là, après tout, la mesure avec laquelle on détermine le succès.

Sincèrement à vous,

JEAN-BAPTISTE EFFICIENT.

LETTRE XVI

L'herbe tendre sur la colline voisine.

Mon cher Jos,

Les rebuffades, les bousculades et les égratignures que vous recevez de temps à autre au cours de votre travail sont des contretemps que rencontrent tout homme qui va de l'avant dans ce monde.

Acceptez-les comme un homme, raffermissez-vous sur votre terrain et bataillez pouce par pouce jusqu'au succès définitif.

Si vous vous laissez abattre, si vous abandonnez la partie au moindre contretemps, vous sortirez de la lutte amoindri, et sur votre poitrine, au lieu de la médaille d'or du succès apparaîtra l'étiquette jaune de la faillite.

Tout vendeur, dans n'importe quelle ligne, rencontre des jours où il lui semble que tous les acheteurs dans son territoire se sont coalisés contre lui et ont signé un pacte pour l'empêcher de gagner sa vie.

C'est dans des occasions comme celles-là que votre vieil ennemi, l'insuccès, s'insinue insidieusement et vous glisse à l'oreille que votre territoire est "pourri", que la ligne que vous vendez est mauvaise et que d'autres concurrents vous offrent de meilleures chances pour développer vos qualifications particulières.

Vous êtes enclin à vous laisser éblouir par les succès répétés que Jones fait en vendant des actions d'une compagnie d'élevage de chats dans l'Arizona; vous vous imaginez que Brown a une sinécure parce qu'il y a peu de concurrence dans la ligne qu'il vend.

C'est alors que vous commencez à méditer sur l'herbe tendre qui vous apparaît sur la colline voisine et que vous voudriez essayer quelque chose de différent dont le marché n'est pas encombré. Vous êtes donc tenté de chercher de nouvelles lignes dans l'espérance d'y trouver un travail plus facile.

Mais lorsque vous pourrez examiner de près l'herbe tendre, qui, de loin, vous paraissait si appétissante, vous réaliserez qu'elle n'offre rien d'alléchant. Alors les perspectives vous paraîtront plus brillantes dans d'autres directions et vous voudrez de nouveau changer de ligne.

Les qualités particulières qui portent un homme à désirer un changement de lignes ne le porteront pas à atteindre le sommet ou à réussir dans aucun champ d'action.

La manie de changer d'une maison à une autre et d'une ligne à une autre contribue nécessairement à faire déchoir n'importe quel vendeur jusqu'au dernier gradin de l'échelle

et à faire de lui un ballon qui devient le jouet des autres vendeurs.

Lorsque vous vous imaginez que des occasions plus brillantes dans d'autres lignes se présentent à vous, c'est un signe certain que vous perdez le contrôle sur vous-même, que vous glissez, que votre emprise s'affaiblit, et qu'il est temps pour vous d'enlever le bandeau qui vous obscurcit la vue, de retrousser vos manches et de vous lancer dans la mêlée avec enthousiasme et en toute confiance.

Vous réaliserez vite qu'il n'y a pas de meilleures lignes que celles que vous vendez et vous réaliserez également que votre territoire est précisément ce que vous le faites par l'activité que vous mettez dans votre tâche et la persévérance que vous pratiquez tous les jours de l'année.

C'est l'homme et non pas la ligne qui conduit au succès et chaque fois que vous essayez de méconnaître ce fait, vous retardez d'autant votre triomphe.

Sincèrement à vous,

JEAN-BAPTISTE EFFICIENT.

Il est bien rare de trouver un homme qui ait toutes les qualités du commandement. Les uns pèchent par faiblesse, les autres par dureté; les uns souffrent du pouvoir, les autres en jouissent trop; les uns condescendent trop aux conseils, les autres sont portés du côté opposé, a écrit Lacordaire. Faites consciencieusement votre examen de conscience et cherchez à vous réformer.

ATTENTION! CECI VOUS CONCERNE!

VOTRE CHAR PORTE-T-IL BIEN ? — AVEZ-VOUS LE CONFORT ABSOLU ?

Faites installer des **SCHOCKS ABSORBERS LOVE-JOY** hydrauliques.

Nous avons toujours en magasin ces shocks absorbers simple et double action. Vous serez émerveillés du résultat obtenu. Nous désirons également informer le public en général que nous nous spécialisons dans les réparations électriques:— Générateur, Starter, Magnetos, Speedomètres, Pompes à Gazoline A. C., Criards, Etc., Etc. Surveillez votre char de livraison ! Sous de nouveaux Avertisseurs à Air —"Trico",— —"Clairon" — vous serez étonnés de leur merveilleux son.

Marcel Rochette

80, RUE ST-FRANÇOIS,

QUEBEC.

Tél. Atelier 4-4521

Tél. Rés. 6622

La Contraction Universelle du Commerce Mondial

ON jugera de la contraction du commerce mondial à l'aide du tableau suivant, dressé par la Société des Nations, qui met en relief le recul proportionnel de la valeur des importations d'un grand nombre de pays entre janvier 1930 (déjà inférieur à la moyenne de 1929) et janvier 1932 :

Pourcentage de diminution des importations de divers pays entre janvier 1930 et janvier 1932.

	%		%
Allemagne	63	France	51
Pologne	63	Belgique	50
Espagne	62	Tchécoslovaquie	48
Roumanie	61	Union Sud-Africaine	47
Canada	60	Brésil	44
Hongrie	59	Grande-Bretagne	39
Yougoslavie	59	Autriche	37
Etats-Unis	58	Japon	37
Argentine	54	Suède	26
Italie	52	Suisse	21

De l'une à l'autre des deux époques considérées, la moyenne d'ensemble de la régression dépasse 55%. Le déchet est extrêmement inégal, la nation de loin la plus atteinte étant l'Allemagne, avec 66%, et la moins touchée étant la Suisse, avec seulement 21%.

Le cumul des exportations donne, naturellement, des résultats globaux absolument analogues à ceux enregistrés pour les importations, sous réserve d'écartés négligeables tenant aux différences de procédure dans l'établissement des statistiques. Mais la répartition des pourcentages par pays n'a pas du tout le même aspect que celui dégagé aux entrées par le tableau qui précède.

Cette répartition se résume comme suit :

Pourcentage de diminution des exportations de divers pays entre janvier 1930 et janvier 1932.

	%		%
Espagne	70	Allemagne	49
Hongrie	70	Canada	49
Yougoslavie	65	Union Sud-Africaine	48
Etats-Unis	63	Grande-Bretagne	47
Tchécoslovaquie	61	Italie	46
Pologne	58	Roumanie	42
Autriche	54	Belgique	40
Japon	53	Suède	34
France	51	Argentine	31
Suisse	50	Brésil	21

Les pays les plus affectés aux sorties, sont l'Espagne et la Hongrie (70% de baisse chacune), la Yougoslavie, les Etats-Unis, et la Tchécoslovaquie, les moins frappés sont la Belgique, la Suède, l'Argentine et le Brésil.

Le Canada, en ce qui regarde son commerce extérieur, exportations et importations, occupe une position plus avantageuse que les Etats-Unis.

Ses importations ont diminué, pendant la période envisagée, de 60% tandis que ses exportations n'ont subi qu'un recul de 49%.

A la base de l'effondrement des échanges internationaux réside avant tout la crise économique et financière; la surproduction et la sous-consommation s'étant presque simultanément révélées partout, et des frottements graves ayant gêné le mécanisme du crédit en nombre d'Etats, quelques pays, dans un geste instinctif de sauvegarde, se sont resserrés sur eux-mêmes, attentifs à réserver autant que possible leur propre marché à leurs entreprises nationales et à garder pour elles leurs moyens de financement; ces dispositions ont entraîné des réactions analogues de la part de puissances qui, peu enclines d'abord à les adopter, ont jugé indispensable d'y recourir devant le péril créé par l'invasion étrangère que leur libéralisme relatif suscitait. Et comme, en économie politique, tous les mouvements s'enchaînent

Collège d'Arthabaska

PLACEZ votre fils pensionnaire au Collège d'Arthabaska dirigé par les Frères des Ecoles Chrétiennes. Cours d'études sérieux couronné par un diplôme, pension de premier choix à un prix modique. Salles spacieuses, terrain de jeux au grand air, site idéal. Arthabaska est la jolie petite ville des "Bois-Francs" chantée par le poète Adolphe Poisson. Propre, prospère, elle s'enorgueillit de ses institutions éducationnelles et charitables.

Nos Finissants peuvent, après un examen, obtenir une bourse de trois ans pour suivre les Cours de l'Académie Commerciale de Québec.

Demandez le Prospectus au

FRERE DIRECTEUR

Collège F. E. C.,

Arthabaska.

Toutes les routes mènent à Arthabaska.

Les quatre degrés du bureau



PENDANT les quarante dernières années, un développement surprenant s'est opéré dans le travail de bureau. Et cet article vous montrera que ce développement n'est pas encore arrivé à sa fin.

Le travail de bureau se divise, *grosso modo*, en quatre degrés:

- 1o La plume et le grand-livre;
- 2o Le système;
- 3o Les machines;
- 4o L'efficacité.

Il y a quarante ans, dans une firme ordinaire, tout le travail de bureau était fait à la plume par un comptable.

Le bureau, au sens moderne, n'existait pas du tout. Il y avait un homme, une plume, un grand-livre relié et une presse à copier. Il n'y avait pas au monde un seul immeuble à usage de bureaux.

Puis vint la première de toutes les machines de bureau — la machine à écrire. Elle fut inventée en 1874, mais ce n'est qu'en 1890 qu'elle devint d'un emploi courant.

Peu après vinrent les machines à additionner et à adresser. Le duplicateur vit le jour en 1904. Vers la même époque, les systèmes de classement vertical et de fichiers visibles et les grands-livres à feuillets mobiles furent introduits sur le marché.

On peut dire que, vers 1900, le travail de bureau avait atteint le degré Système. Les papiers étaient classés avec ordre. Dans les bureaux, on commença à subdiviser le travail. Et pour la première fois, on les dota de matériel.

Vers 1910, le stade Machines était assez bien établi dans le travail de bureau. Il y avait 30 ou 40 genres de machines de bureau et de dispositifs divers et l'on rencontrait beaucoup moins d'opposition à l'emploi de ces machines.

Les firmes les plus importantes et les plus progressistes commencèrent à adopter la comptabilité mécanique.

Les bureaux prirent des proportions beaucoup plus vastes. On construisit des immeubles appelés à servir uniquement à cette destination.

Au lieu du comptable, vint le directeur des bureaux.

Nous sommes maintenant arrivés à une époque où nous voyons qu'il existe un quatrième degré dans le travail de bureau — c'est l'Éfficacité.

Nous essayons de nous servir le plus possible de machines et de matériel et nous nous efforçons en même temps de simplifier le travail.

Les grands bureaux ne sont plus suffisamment personnels. Ils risquent de sombrer dans la bureaucratie. Tout administrateur-délégué d'une grosse société devrait s'en rendre compte.

Le "système" peut être poussé trop loin.

Nous ne le savions pas en 1900. Le système peut être trop coûteux. Il peut devenir trop lourd. Il peut réduire les bénéfices.

Nous avons engagé employé sur employé et avons créé département sur département, si bien que le coût du travail de bureau est devenu trop élevé.

Il faut maintenant que nous réorganisions nos grands bureaux dans le domaine de l'efficacité. Nous devons éliminer le gaspillage et faire un usage plus complet des machines.

Nous voyons déjà que l'on peut introduire dans les bureaux la "Direction Scientifique".

Dès 1885, Frederick W. Taylor avait calculé une durée type pour 17 besognes de bureau.

On a constaté que "système" et "machines" ne suffisaient pas. Il y a lieu de faire une étude de tout le travail d'un bureau du point de vue de la réduction des frais et afin d'obtenir un plus grand pourcentage de résultats.

L'idée nouvelle du travail de bureau est qu'il doit rendre un service à la direction et aider la firme à augmenter ses bénéfices.

Le travail de bureau n'est pas une chose en soi. Le système pour le système ne sert à rien pour la firme. Il faut un jeu d'équipe et le personnel du bureau fait partie de l'équipe.

Nous pouvons dire qu'il y a un grand avenir pour les chefs de bureau compétents. Toutes les firmes progressistes donneront à leurs chefs de bureaux une situation plus importante. Ils prendront leur place à côté du directeur technique et du directeur de vente.

A l'heure actuelle, on trouve en Europe les quatre degrés de travail de bureau. Nous avons encore des bureaux avec plume et grand-livre. Nous avons encore des bureaux qui apprécient le système mais qui n'apprécient pas les machines. Et il y a peu de firmes qui aient parcouru tout le chemin.

Voici le prochain grand pas: l'Éfficacité dans le travail de bureau.

Herbert N. CASSON.

VOULEZ-VOUS ?

Lorsque vous passerez des commandes à nos annonceurs leur dire que vous avez vu leur annonce dans le

LES AFFAIRES

Ça leur fera plaisir, ils vous feront plaisir, et nous en aurons du plaisir.

MERCI !

Le Cours Scientifique au Mont Saint-Louis

Le Cours Scientifique au Mont-Saint-Louis au dire de ceux qui le connaissent, est l'un des meilleurs donnés dans les maisons d'éducation du pays.

Les Mathématiques sont cultivées dans toutes les classes. Cette école de la rigueur, tant appréciée déjà des vieux philosophes grecs, développe chez les jeunes gens ce sens de la précision si indispensable à toute étude sérieuse.

Trois vastes Laboratoires, outillés à la moderne, permettent aux élèves de se livrer à des Manipulations méthodiques, nécessaire complément de la théorie, en Physique, en Chimie et en Biologie.

La formation morale est le grand souci des éducateurs, au Mont-Saint-Louis; en outre l'enseignement scientifique s'accompagne d'une solide culture philosophique et littéraire.

La Philosophie au Mont-Saint-Louis

Beaucoup de sciences parlent à l'homme de son corps; l'industrie moderne multiplie les inventions pour augmenter le bien-être matériel. La philosophie spiritualise, forme contrepoids à cette poussée matérialiste. Toujours à la recherche du pourquoi et du comment des choses, la philosophie est la science universelle. Elle crée un état d'esprit particulier "l'esprit philosophique" fait d'observation et d'analyse, de généralisation et de synthèse, de sage indépendance.

La philosophie thomiste est à l'honneur au Mont-Saint-Louis.

Les Lettres

La culture littéraire est un des plus puissants facteurs de formation intellectuelle. Comme l'a bien dit un auteur contemporain, la littérature a un corps et une âme. Cette âme, c'est la pensée qui respire sous l'enveloppe des mots, c'est l'émotion qu'ils trahissent, l'expérience qu'ils révèlent; son corps, c'est la langue elle-même qui s'épanouit en clarté, en force, en beauté. Comment saisir cette âme, étreindre cette pensée, sinon par l'étude raisonnée et approfondie de la langue qui la contient.

Aussi l'étude des langues occupe-t-elle la place d'honneur au programme du Cours Scientifique.

L'enseignement de la langue maternelle se poursuit pendant les six années du Cours Scientifique.

L'anglais est enseigné parallèlement à la langue maternelle et pendant une égale période de six ans.

Le latin est enseigné pendant cinq ans. Il est introduit au programme de la classe de Sixième et se poursuit jusqu'en classe de Seconde inclusivement. Parvenu là, l'élève est en mesure d'analyser et de traduire les principales pages de Virgile, des Pères de l'Eglise et des autres classiques.

Ainsi, le Mont-Saint-Louis offre aux jeunes gens, les avantages d'une culture latine convenable, d'une formation littéraire complète et d'une solide culture scientifique et philosophique.

Les Sciences Naturelles

Les sciences naturelles apprennent à regarder les réalités, à interroger la nature; elles donnent le goût de la recherche personnelle.

Les élèves trouvent en elles une foule de connaissances pratiques, indispensables à tout homme qui a reçu quelque instruction. Par leurs méthodes et leurs disciplines, les sciences naturelles concourent à former les intelligences, à les orienter dans leur manière d'examiner le monde et la nature.

La valeur éducative des sciences naturelles est un fait bien admis au Mont-Saint-Louis: de là l'organisation méthodique de leur enseignement.

Les cours, espacés sur trois années, permettent de varier le programme et sont un élément de puissant intérêt pour l'élève.

Depuis septembre 1929, un laboratoire de Biologie est venu s'ajouter à ceux de Physique et de Chimie. La salle est spacieuse; elle peut contenir aisément 40 élèves occupés au travail de manipulation.

L'enseignement des sciences naturelles au Mont-Saint-Louis a d'abord pour but d'aider à la formation générale de l'élève. Aucun esprit impartial ne doute de nos jours de leur valeur éducative.

Cet enseignement tend encore à éveiller chez nos jeunes gens des vocations aux sciences. Quiconque est au courant des activités scientifiques du pays, constate la part minime que nous y avons. Sauf de nobles et rares exceptions, le gros du travail se fait par nos compatriotes anglais.

Une Surprise

Si vous avez un garçon à mettre pensionnaire, le nouveau prospectus du Collège de Ste-Marie de Beauce vous réserve une agréable surprise; demandez-le au Frère Directeur.



**Seule la
Publicité
bien
digérée
et
bien
dirigée
rapporte**

Consultez-nous

RAOUL RENAULT

**Directeur de
"LES AFFAIRES"**

**Revue consacrée à
l'Organisation Commerciale et Industrielle**

552-554 Première Avenue

TEL. 4-4802 QUEBEC

Une recette pour faire fortune

VOICI une recette pour faire fortune qui peut pour ainsi dire servir à n'importe quel fabricant: Prenez un article d'usage courant, perfectionnez-le, mettez-y une marque de fabrique et faites de la publicité pour ce produit nouveau.

Leverhulme a fait fortune avec le savon Sunlight. Valda a fait fortune avec ses pilules. Gosset a fait fortune avec les cigarettes Saint-Michel. Des centaines de fortunes ont été réalisées en suivant cette recette.

Un homme prit du sel, l'améliora et l'appela "Cerebos". Il fit de la réclame et fit fortune.

Pourquoi un autre ne prend-il pas du poivre? Il l'appellerait "Zesto" ou un autre nom de ce genre, ferait de la publicité et réaliserait une fortune.

J. Murray Allison demandait :

"Pourquoi n'y a-t-il pas un homme qui ait l'idée de fabriquer une bonne corde, de lui donner un nom et de la faire connaître par la publicité?"

En effet, pourquoi pas?

Pourquoi n'y a-t-il pas un boulanger qui apprenne à faire de bons petits pains, aussi bons que ceux que l'on fait à Vienne? Qu'il les fasse, qu'il y mette un nom, qu'il fasse de la réclame et il fera fortune.

Si l'on peut vendre des bananes "Fyffes" par leur nom, pourquoi pas des pommes? Pourquoi pas des tomates? Pourquoi pas du céleri?

Pourquoi n'y a-t-il pas de nom pour une bonne paire de ciseaux? Ou un bon canif? Ou un bon tire-bouchon?

Personne, à notre connaissance, n'a pris un nom pour des chaussettes d'homme. Voilà une fortune à gagner.

Dans tous les cas, il faut que l'article soit d'usage courant. Il faut qu'il soit rendu meilleur. Si l'article n'est pas de bonne qualité, vous n'oserez pas y mettre une mar-

que de fabrique. Et il faut qu'il soit bien présenté par la publicité.

Perfectionnez un produit ordinaire, donnez-lui un nom et faites-le connaître. Ce plan si simple a fait le succès de bien des grandes firmes.

Et il y a encore beaucoup de fortunes à faire de la même façon.—*Efficiencie.*

"O. K."

NOUS détachons, en l'adaptant en français, la note suivante du "Drop of Ink" de M. Charlie Holmes, ces remarques sur l'abréviation "O. K.":

"L'expression "O.K." est couramment en usage en France et signifie "approuvé" et sûrement que les Français n'ont jamais entendu dire que c'était une façon barnumesque de dire "Orl Korrect", comme l'affirment nos voisins les Américains. J'étais intrigué de savoir comment cet "américanisme" avait pu pénétrer dans la langue française, et j'ai demandé à une revue qui se spécialise à donner des réponses à des questions (sans doute l'**Intermédiaire des Chercheurs et Curieux**) quel est l'origine de cette expression. J'ai été renversé lorsque j'ai lu la réponse suivante :

"Le meilleur rhum importé en France vient d'une petite ville connue sous le nom de "Aux Cayes", (prononcé "o-Kay" en français) située près de Port-au-Prince, à Haïti. Dans le commerce de vins et d'alcools lorsqu'une liqueur est d'une qualité irréprochable on dit qu'elle est "Aux Cayes", et cette expression a été généralisée pour désigner toute chose irréprochable.

Il vaut mieux devenir économe par habitude que par nécessité.—TRISTAN.

LE SEXE COURAGEUX

Germaine.—Qu'est-ce qui vous fait croire qu'un homme a moins de courage qu'une femme?

Marguerite. — Eh! bien, pouvez-vous imaginer, par exemple, qu'un homme aille, avec cent sous en poche, essayer sept costumes?—*Efficiencie.*

BIEN ENTRAINE

Le visiteur: Le patron est-il ici?

Le nouveau garçon de bureau: Etes-vous un vendeur, un percepteur de comptes ou un ami du patron?

—Je suis tous les trois à la fois.

—Alors, je dois vous dire d'abord qu'il est en conférence d'affaires; qu'il est absent de la ville; que vous pouvez entrer de suite.

MANOIR SAINTE-JULIE

UN HOTEL OFFRANT TOUT LE
CONFORT DU FOYER.

CHAMBRES AVEC BAIN
ET EAU COURANTE.

CUISINE RENOMMEE

STE-JULIE STATION
GABRIEL BERBERI, Prop.

LISTE DE PRIX

Allumettes bleu Ribbon 1 grs.....	\$ 9.95 cse	Huile Olive de Provence Hilaire Fabre, tin 1/8 gal.....	.30 cse
Amandes piquées.....	.14 lbs.	" " 1/2 gal.....	1.00 cse
Avelines.....	.14	" " 1 gal.....	1.90 cse
Arachides (Peanut).....	.07	Houblon P. K. 1/4 lb. pqt.....	.80 doz.
Beurre arachide, chaudière 25 lbs.....	.12	Houblon P. K. 1/2 lb. pqt.....	1.60 doz.
Brosse à main No. 50/10.....	.20 doz.	Ice Cream Powder Jello.....	1.25 doz.
" en bass à plancher 1083.....	.65	Lait Eagle 48/15 oz.....	8.50 cse
" en fibre 451.....	1.05	Lait Silvoncon 48/14 oz.....	7.25 cse
" en fibre à peinture 204.....	1.60	Lait Carnation Tall 48/16 oz.....	5.25 cse
" en racine pour plancher 115.....	2.00	Lait Carnation Baby 96/6 oz.....	5.15 cse
" à chaussure No. 487/3.....	1.50	Lessive Gem 48 cans.....	4.75 cse
" à poêle No. 253.....	1.90	Lessive Gillet 48 cans.....	5.40 cse
Brûleur (Burner) lampe No. 1.....	1.00	Navette tressée.....	.85 doz.
Balais avec anneaux pour habit.....	1.60	Navette ordinaire.....	.70 doz.
" pour enfant.....	1.60	Moutarde Condor Baril 32 ozs.....	1.80 doz.
" 5 cordes, manche rouge.....	2.50	Moutarde Condor verre mince 6 ozs.....	.85 doz.
" 6 cordes, manche vert et blanc.....	5.00	Moutarde sec Colman 1/4 lb.....	2.85 doz.
Blé-d'inde (Standard quality) 24/2.....	2.00 cse	Moutarde sec Colman, 4 lbs tin.....	1.90 tin
Blé soufflé, 36 pqts, 4 oz.....	4.10 cse	Marinades Raymond, 10 ozs.....	1.45 doz.
Barley (Pot) sac 98 lbs.....	2.25 sac	" " 20 ozs.....	2.50 doz.
Barley Pearl, sac 98 lbs.....	3.25 sac	" " 30 ozs.....	3.15 doz.
Bleu Coleman, bte de 7 lbs.....	.25 lbs.	Muffet Quaker 24S.....	2.60 cse
Borax Ocean, 72 pqts.....	4.75 cse	Marmalade Aylmer 40 ozs.....	2.90 doz.
Bouteille graduée pour bébé.....	.35 doz.	Mil Brocks pour oiseau 24/16 oz.....	3.80 cse
Boules à mites.....	.05 1/2 lbs.	Mèche de lampe, No. 1, 12 verges.....	.35 roll
Corned Beef Bovril, 16 ozs.....	1.50 doz.	Mazola No. 8, 1 gal.....	19.00 doz.
Caramel Fry, chaudière 10 lbs.....	1.55 1/2 lbs.	Mazola No. 4, 1/2 gal.....	10.00 doz.
Confitures aux fraises, marque Maryland, 40 ozs.....	3.50 doz.	Moppe à plancher Vadrouille No. 3.....	2.00 doz.
" aux framboises, marque Maryland, 40 ozs.....	3.50 doz.	" " No. 4.....	2.25 doz.
" aux fraises, marque Winona, 16 ozs.....	2.25 doz.	" " No. 5.....	2.75 doz.
" aux framboises, marque Winona, 16 ozs.....	2.25 doz.	" " No. 6.....	3.25 doz.
Café Etoc, tin 5 lbs.....	.44 lbs.	" " No. 7.....	4.75 doz.
Café Maxell, tin 1 lb.....	.42	" " No. 8.....	5.25 doz.
Crisco 36/1 lb.....	.22	Moppe à plancher Triangulaire Ocedar 7.....	5.90
Crisco 12/3 lb.....	.22	Nettoyeur Old Dutch 48.....	4.00 cse
Corn Flake Kellogg, 36 pqts.....	2.60 cse	" Babbits 50.....	3.50 cse
Corn Flake Sugar Crisp, 36 pqts.....	2.40 cse	" Babo 24.....	2.75 cse
Cream of wheat 18/2, 8 ozs.....	3.50 cse	" Bon Ami 18.....	2.15 cse
Catsup National Raymond 25 ozs.....	1.90 doz.	" House Friend 50.....	2.00 cse
Cocoanut White Moss 1/4, 1/2 lb.....	.28 lbs.	" Big Five 50.....	2.10 cse
Corn Starch Benson 40/16 oz.....	3.60 cse	" à main Majestic.....	.80 doz.
Corn Starch Canada 40/16 oz.....	3.05 cse	" à chaussure 2 dans 1.....	1.05
Chandelle longue, bte de 6 lbs.....	.12 lbs.	" à chaussure Nugget.....	1.10
Chandelle courte, bte de 6 lbs.....	.12 1/2 lbs.	Olives Libby Jarre Royal.....	2.35 doz.
Colle Tenasitine 24/200, 2 lbs.....	.75 doz.	Olives Libby Jarre 1 gal.....	1.70 gal.
Colle Tenasitine 12/200, 3 lbs.....	1.00 doz.	Poudre chef avec Bol et Soucoupe, cse de 3 doz.....	11.00 cse
Castoria Fletcher.....	3.15 doz.	Poudre à balayer quart 100 lbs.....	3.25 pt.
Essence asst. Jonas, 1 oz.....	1.10 doz.	Poudre à balayer quart 50 lbs.....	2.00 pt.
Essence asst. Ewing, 2 ozs.....	.75 doz.	Poli Munsuch 36.....	1.80 doz.
Poivre blanc pur, tin 5 lbs.....	.35	Poli Sultana liquide.....	1.60 doz.
Poivre noir pur, tin 5 lbs.....	.30	Poli Sultana pâte No. 12.....	1.20 doz.
Canelle moulu, tin 5 lbs.....	.18	Poli Metal Brasso No. 3.....	1.25 doz.
Gingembre moulu, tin 5 lbs.....	.23	Poli Metal Brasso No. 6.....	2.15 doz.
Clou poivre, tin 5 lbs.....	.22	Poli Metal Brasso No. 12.....	4.25 doz.
Muscade ronde, tin 5 lbs.....	.37	Poli Ocedar 4 ozs.....	1.80 doz.
Empois Canada loose en pqt de 8 lbs.....	.07 1/2	Poli Ocedar 12 ozs.....	3.75 doz.
Epingles à linge, bte de 3 doz., cse de 5 grosses.....	1.85 cse	Poli Ocedar quart.....	11.00
Eau de Javelle Fleur de Lys ou Presto.....	.70 doz.	Poli Ocedar 1/4 gal.....	19.00
Eau de Vichy St-Yorre, Bon Pasteur, 50 bouteilles.....	7.50 cse	Poli Ocedar 1 gal.....	26.00
Encre Blue Bird.....	.75 doz.	Papier à toilette Very Thing, 100 rolls.....	2.40
Fèves au lard marque Catelli et Hirondele No. 3.....	1.10 doz.	Papier en rouleau King Kraft, 12, 15, 18, 20, 24 pcs.....	.7 1/2 roll
Fèves (Canadian Hand Pick) sac de 120 lbs.....	2.00 sac	Papier à Mouche Aeroxon, 100 roulettes.....	1.40 bte
Fèves rouges, sac de 90 lbs.....	7.25 sac	Pêches No. 1 Tall Libby.....	2.25 doz.
Force, 33 pqts.....	3.20 cse	Pêches No. 1 Tall Rose Dale.....	2.15
Fromage Kraft, bte de 5 lbs.....	.22 lbs.	Pêches No. 2 Squart Banford.....	1.45
Gold Dust, gros paquets.....	2.20 doz.	Poires No. 2 1/2 Libby.....	2.00
Gruau, sac de 80 lbs.....	2.42 sac	Poires No. 2 Libby.....	3.10
Gruau en paquets avec cadeau 12.....	3.20	Poires No. 1 Libby.....	2.40
Gelée Grand'Mère.....	.45 doz.	Poires No. 2 Squart Burford.....	1.25
Gelée Jello.....	.80	Pineapple (Ananas) No. 2 1/2 Rosedale.....	3.50
Gomme de toutes les sortes.....	.65 bte	" No. 2 Rosedale.....	1.55
Homard Prince Brand 96/1/2.....	24.00 cse	" No. 1 Libby.....	2.70
Huile à salade bouteille 4 ozs.....	.95 doz.	" No. 2 Libby.....	3.10
Huile Olive de Provence Hilaire Fabre, bte 4 ozs.....	2.25 doz.	" No. 2 1/2 Libby.....	4.00
" " 8 ozs.....	3.50 doz.	Résine G. Barils 500 lbs environ.....	.05 lb.
" " 16 ozs.....	6.00 doz.	Raisin Australien avec noyau, bte 56 lbs.....	.09 1/2 lb.

Raisin Australien sans noyau, bte 56 lbs.....	.12 lb.	Savon Pearl Flake 24 paquets.....	3.55
Raisin Seedlen, paquet 15 ozs marque Canoe.....	.13	Savon Sunlight 100 morceaux.....	5.25
Riz Nugget, 100 lbs.....	3.60	Savon Lux Flake 72 paquets.....	5.85
Riz Brillo, 100 lbs.....	3.95	Savon Lux Flake 20 paquets.....	3.45
Riz Osaka, 100 lbs.....	4.35	Savon Lux Cake 72S.....	.85 doz.
Riz Fancy Patna, 100 lbs.....	6.75	Savon Rinso 24S.....	4.70 cse
Riz Bleu Rose, 100 lbs.....	4.75	Savon Rinso 50S.....	3.95
Rice Krispie Kellogg 24.....	2.20	Savon Fels Naphtha 100S.....	6.50
Riz Puffé 365.....	5.25 cse	Savon Chapleau 100 pas enveloppé.....	2.00
Quaker Muffet 24.....	2.60	Savon en feuilles, quart 150 lbs, du 100.....	5.70
Quaker Corn Meal, 22 ozs 24.....	2.75 cse	Savon en feuilles, bte 25 lbs.....	1.40 bte
Sirop Blé-d'Inde Crown 24/2 lbs.....	3.20 cse	Savon Impérial 100 morceaux.....	3.55 cse
Sirop Blé-d'Inde Crown 12/5 lbs.....	3.60 cse	Savon Princess Flake 24 paquets.....	4.25
Sirop Blé-d'Inde Crown 6/10.....	3.50	Savon P. & G. Naphtha 100.....	3.55
Sirop Melasse Extra Fancy, Tonne 90 gals.....	.35	Savon Chipso 40 et 100 paquets.....	7.60
Soupe Tomate Campbell, 4 dozs.....	3.70 cse	Savon Oxydol 40 et 100 paquets.....	7.60
Soupe Légume Campbell, 4 dozs.....	4.40	Savon Gold 100.....	3.60
Soupe Pois Campbell, 4 dozs.....	4.00	Savon Supersud 48 paquets.....	3.80
Soupe Tomate et Légume, etc., Alymer, 4 dozs.....	3.28	Savon Toilet Many Flowers, cse 8 dozs.....	4.50 cse
Sauce H. P.....	2.90 doz.	Savon Buttermilds 100.....	3.20
Sel Fin Windsor baril 140 sacs de 2 lbs.....	5.75 qrt	Thé Boeuf Oxo Cube 12/4.....	1.30 doz.
“ “ 112 sacs de 2½ lbs.....	5.60 qrt	Thé Boeuf Oxo Cube 6/10.....	2.70 doz.
“ “ 80 sacs de 3½ lbs.....	5.40 qrt	Thé Boeuf Oxo Cordial 12/20 ozs.....	12.60
“ “ 40 sacs de 7 lbs.....	5.15 qrt	Thé Boeuf Oxo Cordial 12/16 oz.....	10.35
“ “ 20 sacs de 14 lbs.....	5.00 qrt	Thé Boeuf Oxo Cordial 12/6 oz.....	4.05
Sel Fin Regal, cse 24 bte de 2 lbs.....	1.72 bte	Thé Boeuf Bovril Cordial 12/20 oz.....	12.90
Sel Fin Regal cse 32 bte de 1½ lbs.....	.90 bte	Thé Boeuf Bovril Cordial 12/16 oz.....	10.80
Sel Fin, sac de coton de 50 lbs.....	.70 sac	Thé Boeuf Bovril Cordial 12/5 oz.....	4.20
Gros Sel pour crème à la glace, 140 lbs.....	1.25 sac	Thé Boeuf Bovril Cordial 12/2 oz.....	3.80
Soda Caustique drum 100 lbs.....	.04½ lbs.	Teinture Dyola asst. couleur.....	.70
Soda à Laver Arm & Hammer, bte de 18 pqts de 2½ lbs.....	1.25 cse	Teinture Diamond asst. couleur, laine et coton.....	1.05
Soda à Pâte Cow Brand 48, ½ lb.....	.45 doz.	Teinture Ampollina.....	1.10
Soda à Pâte Cow Brand 24, 1 lb.....	.85 doz.	Tapioca Java — Très beau.....	.07½
Sterno Heater.....	1.20 doz.	Tomates Qualité Stantard 2½ lbs.....	1.95 cse
Shrimp Normaid 5 ¾ doz.....	1.80 doz.	Vermicelle Hirondelle ou Sun Shine 30 pqts 1 lb.....	2.35
Shredded Wheat 36 pqts.....	3.70 cse	Vermicelle Catelli, bte de 5 lbs.....	.23 bte
Saucisse Cambridge, 1 lb.....	2.75 doz.	Vermicelle Gondola, bte 20 lbs.....	1.05 bte
Saucisse Shamrock, 1 lb.....	2.40	Vernis à tuyau Sultana.....	1.55 doz.
Sardines Banquet, 100 tins.....	3.95 cse	Vinaigre, quart 10, 15, 25 gals.....	.27 gal.
Sardines Brunswick, 100 tins.....	3.95	Vinaigre Champlain, quart 10, 15, 25 gals.....	.30
Sardines Jutland, 100 tins.....	5.50	Vinaigre National.....	.33
Sardines Glacier, 100 tins.....	6.50	Vinaigre Proof.....	.35
Sardines Millionnaire, 100.....	14.50		
Saumon Sea King 48/1 lb.....	3.75		
Saumon Emblem 48/1 lb.....	3.99		
Saumon Fancy Pink 48/1 lb.....	4.35		
Saumon Mascot 48/1 lb.....	4.25		
Saumon Eagle Rouge 48/1 lb.....	8.95		
Saumon Clover Leaf Rouge 48/1 lb.....	14.00		
Savon Comfort, 100 morceaux.....	3.60 cse		
Savon Pearl Naphtha.....	3.25		
		Yeast Royal, bte de 3 dozs.....	.69 doz.

Ces prix sont F. O. B. Québec et sujets à changement sans avis. Toute commande est aussi sujette à notre approbation.

Conditions: 2% 10 jours, Net 30 jours.

JOS. COTÉ, Limitée

188, Rue St-Paul

TEL. 2-1272

QUEBEC

PLUME, EPEE, STYLET, STYLO

Les écrivains disent parfois que la plume est une épée. Cette assertion n'était pas seulement une image au temps des Romains. En effet, lorsque Jules César fut assailli en plein sénat "quarante-quatre ans av. J.-C." par ses ennemis du Parti aristocratique, il tenta de se défendre — vainement d'ailleurs — au moyen du stylet d'acier qu'il utilisait pour graver ses notes sur les tablettes de cire.

Le stylet ou style d'acier, arme dangereuse, comme son nom l'indique "du grec "stulos" — pointu", devint moins redouta-

ble lorsqu'on le tailla plus tard dans l'os ou l'ivoire. Le stylet fut remplacé par le roseau, le pinceau et la plume d'oie, quand les tablettes de sapin recouvertes de cire furent abandonnées pour faire place au papyrus, lui-même supplanté bientôt par le parchemin.

La plume d'oie devint plume d'acier, puis elle fit fortune et se tailla dans l'or pur, son vêtement moderne. Et c'est ainsi que notre stylo actuel évoque par son nom même ses origines les plus reculées.

LE CHIFFRE "13"

On parle du chiffre 13, du vendredi, du sel renversé et de diverses autres superstitions.

—Il ne faut pas rire de ces choses-là, dit gravement un auditeur. Ainsi, tenez, j'avais un vieil oncle qui, à l'âge de 77 ans, commit l'imprudence d'assister à un dîner où l'on se trouvait 13 à table.

—Et il mourut, le lendemain ?

—Non, mais juste 13 ans après.

Les Affaires

(A Magazine of Business)

Magazine mensuel illustré consacré à
l'Organisation et à l'Administration
Commerciale et Industrielle

VOL. V

AOUT 1932

No 7

SOMMAIRE

La Conférence Impériale et ses conséquences, par Raoul Renault, p. 189. — Achevons chez-nous, p. 191. — Ce que je ferais, p. 192. — Nos principaux ennemis, par Rodolphe Laplante, p. 193. — Bureaucrate, p. 193. — L'horizon s'éclaircit par Organisateur, p. 195. — Une question embarrassante, p. 196. — Deux facteurs défavorables à notre avancement économique, par J.-B. Côté, p. 197. — Les lettres que nous recevons, p. 198. — Retournons à la vie normale, p. 199. — La devise du mois, p. 199. — Mettez une histoire à l'étalage, p. 200. — Usez de la photographie, p. 200. — Vocabulaire anglais-français du commerce et de l'industrie, par Adjudant Fradette, p. 203. — Les dix commandements de l'homme d'affaires, par Charlie Holmes, p. 203. — General Accountants Association, par J.-Lucien Pouliot, p. 207. — Les arts domestiques, par Armand Létourneau, p. 209. — Lettres d'un patron à ses voyageurs, par Jean-Baptiste Efficient, p. 211. — La contraction universelle du commerce mondial, p. 213. — Une demande de l'élai, p. 214. — La route de la vie, par Régnier-Desmages, p. 214. — Les quatre degrés du bureau, par Herbert-N. Casson, p. 215. — Le cours scientifique au Mont-Saint-Louis, p. 216. — Une recette pour faire fortune, p. 217. — "O. K." par Charlie Holmes, p. 217.

ANNONCEURS:—La Banque Provinciale du Canada, p. 192. — André Bôdy, p. 192. — Elz. Fortier, Limitée, p. 194. — Morisset & Frère, p. 196. — Gérard Guay, p. 196. — Hôtel Montmagny, p. 198. — Auberge Régale, p. 198. — Caisse d'Economie de Québec, p. 200. — Manoir du Lac Caché, p. 200. — Mont-Saint-Louis, p. 201. — P.-A. Boutin, p. 202. — Spécialiste Migneault, p. 202. — Hôtel Bon-Accueil, p. 202. — Paul Levesque, p. 202. — Cours Spécial de Commerce, p. 205. — Alleyn Taschereau, p. 206. — V.-H. Cloutier, p. 206. — Lac des Cèdres, p. 206. — John de Kuyper, p. 207. — L'Académie Commerciale de Québec, p. 209. — Ed. Darveau, p. 210. — Marcel Rochette, p. 212. — Collège d'Arthabaska, p. 213. — Prince George Hôtel, p. 214. — Hôtel Grand Union, p. 214. — Collège Ste-Marie de Beauce, p. 216. — Manoir Ste-Julie, p. 217. — Jos. Côté, Limitée, p. 218. — Bière Molsons, page 4 de la couverture.

Rédaction et Administration :

552, PREMIERE AVENUE,

— QUEBEC.

Téléphone: 4-4802

Représentant à Montréal:—Jos.-H. Delabarre, 1218, rue Berri.—Tél. HAbour 1734.

Le Magazine "Les Affaires" est publié tous les mois par L'Argus de la Presse Internationale, 552, Première Avenue, à Québec, et il est imprimé par Ernest Tremblay, 146, rue Du Pont, à Québec. Il est sous la direction de Raoul Renault, journaliste et publiciste.

Affilié à l'Association Générale des Comptables.

ABONNEMENT :

Canada.....\$2.00
Etranger.....\$2.50

Vous devez Annoncer si vous Voulez Prospérer!

Voici un panneau d'annonces interchangeable des plus pratiques et des plus efficaces.

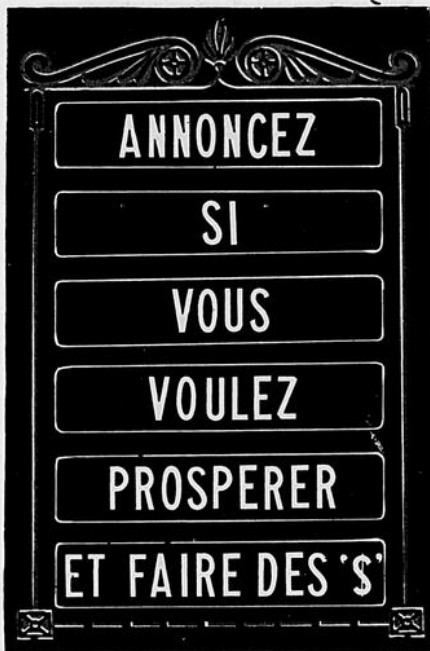
En trois couleurs attrayantes, en outre d'être un puissant moyen d'annonce, dans n'importe quel magasin, il est aussi un bel ornement, — un ornement qui vous aide à vendre — pour les vitrines, les comptoirs, les murs et les étagères, ou n'importe quel endroit en vue, car il est pourvu d'un dispositif ingénieux qui le tient dans une position inclinée.

Il mesure exactement 14 x 21 pouces. La gravure que nous reproduisons ne donne qu'une faible idée de sa belle apparence.

Ce qui le recommande particulièrement à tous les marchands-détaillants, dans n'importe quelle ligne de commerce, c'est que l'on peut changer, aussi souvent que l'on veut, les annonces, car les lettres sont détachables.

Ce panneau-réclame vous permet d'appeler l'attention de vos clients sur les articles que vous offrez en vente à réduction, sur les occasions que vous pouvez leur offrir de temps à autre, sur les marchandises nouvelles que vous désirez écouler rapidement, sur les articles dont vous voulez pousser la vente.

Avec chaque panneau-réclame on donne deux cartes contenant 260 lettres et chiffres qui vous permettent d'annoncer tous les articles qui sont de nature à intéresser la clientèle. Et vous pouvez changer ces annonces tous les jours, même deux fois par jour. C'est très facile. Ces changements peuvent être faits par un enfant.



Ces panneaux-réclame devraient intéresser particulièrement les

Marchands d'automobiles — d'Accessoires d'automobiles — Barbiers — Salons de Beauté — Bouchers — Boulangers — Confiseurs — Tabacolistes — Restaurants — Pâtisseries — Salles de Pool — Marchands de Radios — Libraires — Marchands de fruits — Magasins de Bonbons — Pharmaciens — Modistes — Magasins à rayons — Fleuristes — Epicerie — Merciers — Chapeliers — Crème à la glace — Buanderies — Magasins d'occasion — Tailleurs — Bijoutiers, etc., etc.

En effet, ces panneaux-réclame peuvent servir à annoncer n'importe quoi d'une façon profitable car ils attirent l'attention partout où ils sont installés.

Il n'y a pas un seul marchand, quelque modeste qu'il soit, qui ne puisse en utiliser avec profit trois ou quatre et même plus. Quelques marchands de la campagne nous en ont commandé jusqu'à une douzaine.

L'avantage qui les distingue c'est qu'ils peuvent servir indéfiniment puisque l'on peut changer les annonces à son gré en un tour de main.

PRIX \$2.00, Livrés n'importe où dans la Province de Québec.

SEULS DEPOSITAIRES

Office Québécois de Publicité

Téléphone: 4-4802

552-554, PREMIERE AVENUE

AGENTS DEMANDES—CONTRAT INTERESSANT

QUEBEC.



3 bières...
à votre choix



MOLSON

"la bière que votre arrière grand-père buvait"

ÉTABLIE à MONTREAL en 1786
