

*Les*

# AFFAIRES



La Petite Industrie Sauvera notre Race

Ce que doit Contenir une Charte  
d'Incorporation

La "Construction" d'une circulaire

Entretenez l'esprit d'équipe

Qu'est-ce au juste que l'initiative?

La psychologie et ses applications  
en publicité

Feu Sir Hormisdas Laporte — son oeuvre

20c

4-28

S. Faber

IL EST PLUS QUE TEMPS DE  
SONGER A VOS  
"PLACEMENTS" DU PRINTEMPS



Au cas où votre stock de  
PALETOTS

- et -

d'HABITS de PRINTEMPS

. . .ne serait pas encore au complet, nous pou-  
vons disposer d'un choix de PALETOTS et  
d'HABITS que nous pouvons vous : : :

LIVRER IMMEDIATEMENT



Qualité des tissus. - Éléance de la coupe. - Main-d'oeuvre  
canadienne-française. - Fabrication solide. - Vous ne pouvez  
demander davantage pour le prix.



INFORMEZ-VOUS DES AUJOURD'HUI DE NOS  
CONDITIONS ou ENVOYEZ VOTRE COMMANDE  
- - - - DIRECTEMENT - - - -



ELZ. FORTIER, LIMITEE, - - - - 115-117, rue ST-DOMINIQUE, QUEBEC.

# Les AFFAIRES

Revue Mensuelle d'Action Economique.

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

## SOMMAIRE — MARS 1934

### ARTICLES

La petite industrie sauvera notre race de la servitude: Organisons-nous. — Valmore Gratton. ....	26
Qu'est-ce au juste que l'initiative ? .....	28
Feu Sir Hormisdas Laporte.....	29
Les marchés mobiliers .....	31
A quoi vise la courageuse expérience de Roosevelt ? — L.-A. Belisle. . . . .	32
La psychologie et ses applications en publicité. — J.-M Papillon.	33
L'harmonie dans l'industrie. — Hon. W.-A. Gordon, C. R. ....	36
Ce que doit contenir une charte d'incorporation. — R.-C.-F. D'Artois. . . . .	38
L'état des affaires au Canada. ....	42
La "construction" d'une circulaire. — Gilbert Russell. ....	44
De la lecture et . . . d'autre chose. ....	46
Entretenez l'esprit d'équipe. ....	47

### ANNONCES

Eiz. Fortier, Limitée. ....	Deuxième page de la couverture.
"L'Information". . . . .	27
Château Champlain. . . . .	31
Banque Provinciale du Canada. ....	32
Académie Commerciale. . . . .	35
J.-E. Laflamme Limitée. ....	37
"Le Collectionneur" .....	41
L.-G. Beaubien & Cie. ....	42
R. Côté & Cie. ....	43
Bureau Technique Albert Fournier. ....	43
Les Prévoyants du Canada. ....	44
La Photogravure Artistique, Enr. ....	45
Studio Roy. . . . .	45
Lettres au multigraphe. . . . .	47
Canadian Import Co. Ltd. ....	Troisième page de la couverture.
"Initiation Pratique à la Bourse". Dernière page de la couverture.	

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

Affilié à l'Association Générale des Comptables.

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

### ABONNEMENT

Canada.—Un an \$2.00 — Le numéro 20c. — Etranger ..... \$2.50

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

**A** LA faveur de la crise, qui a vu sombrer le prestige des nations anglo-saxonnes, un réveil économique s'est accompli chez nous. Les jeunes, notamment, semblent mieux se rendre compte du rôle qu'avec une préparation adéquate, ils sont appelés à jouer dans la vie économique de la nation. De plus en plus, ils se rendent compte aussi que le capital n'est pas uniquement une question d'argent, mais encore et surtout une question de caractère.

Dans tous les principaux centres du Canada français, nous voyons se lever les "moins de 30 ans". En dépit des entraves que leurs aînés se plaisent à semer sur leur chemin, les jeunes se groupent, ils s'organisent, ils cherchent à mieux comprendre la vie des affaires et, ce qui doit grandement étonner les "anciens", ils s'entendent, ils font preuve d'un bon esprit qui, hélas, aurait dû apparaître plus tôt dans notre vie commerciale.

Cette réflexion m'a été inspirée par une visite récente aux membres du "Jeune Commerce des Trois-Rivières". Cet organisme débordant de vie groupe une quarantaine de jeunes hommes d'affaires qui ont à coeur de coopérer étroitement afin de veiller aux meilleurs intérêts de leur ville et de leur commerce. Jusqu'ici le succès a couronné leurs efforts, car, aux paroles, ils ont su joindre les actes. "LES AFFAIRES" salue cordialement cette belle association trifluvienne et lui souhaite longue vie en même temps que de nombreux adhérents nouveaux.

\* \* \*

Chers Lecteurs, le numéro que nous présentons aujourd'hui ne manque ni d'intérêt ni d'actualité. Vous y trouverez un bref mais revivifiant article de M. Valmore Gratton sur: "La Petite Industrie". M. Gratton voit dans la petite industrie une sauvegarde pour notre race et une source de richesse hélas trop délaissée. Il a raison, mille fois raison. Ajoutons que la petite industrie est ce qui préparera le mieux notre peuple à conquérir plus tard la part qui lui revient dans la grande industrie.

\* \* \*

Les articles sur la formation des entreprises, qui nous ont valu de nombreux témoignages d'appréciation, se continuent ce mois-ci avec: "Ce que doit contenir une charte d'incorporation". Les mérites respectifs des chartes longues et courtes y sont discutés par notre collaborateur D'Artois.

\* \* \*

Le mois dernier, nous avons annoncé la publication prochaine d'études sur la publicité pratique. Nous avons le plaisir d'offrir, dès le présent numéro, deux articles de cette série: "La psychologie appliquée à la publicité", de notre excellent collaborateur M. J.-M. Papillon, et "La "construction" d'une circulaire", par un expert américain. D'autres chroniques de ce genre, non moins pratiques et non moins intéressantes, paraîtront au cours des mois qui vont suivre.

\* \* \*

Le monde commercial canadien pleure aujourd'hui la perte d'un de ses plus dignes représentants: Sir Hormisdas Laporte, décédé à Montréal le 20 février. Nos lecteurs trouveront en page 29 un bref historique de sa vie si bien employée, de son oeuvre édifiée au prix d'efforts multiples, malgré des obstacles apparemment insurmontables. Cette vie mérite d'être connue afin de servir d'exemple à ceux dont le courage s'évanouit devant le moindre revers. Respectueusement nous nous inclinons devant la tombe fraîchement fermée de celui qui, au dire même de la presse anglaise, fut le plus grand des hommes d'affaires canadiens-français.

15 février 1934.

LOUIS-A. BELISLE.

# La Petite Industrie Sauvera notre Race de la Servitude: Organisons-nous

Par Valmore GRATTON



L'INTERET suscité, chez-nous par l'intelligente campagne d'idées en faveur de la petite industrie régionale indique que notre groupe ethnique commence à s'éveiller pour de bon   la notion des réalités. On s'est, hélas, trop longtemps leurr  sur les bienfaits de la concentration économique telle que la conçoit la haute finance. Ce réveil de l'opinion est d'autant plus opportun qu'il se produit précisément au moment où les nations les plus opulentes cherchent à se libérer de l'anarchie dans laquelle les a précipitée l'aventure industrielle fortement centralisée.

N'allons pas nous contenter d'éveiller l'enthousiasme populaire au moyen d'un effort spasmodique, mais sachons profiter d'une heureuse disposition d'esprit afin d'imprimer un caractère de continuité à l'oeuvre commenc e. Nous avons encore besoin de reviser nos conceptions, de les adapter à nos aptitudes, de nous mettre d'accord, enfin, en vue d'obtenir un résultat durable. La restauration économique qui s'impose est essentiellement une entreprise de r ducation lente exigeant la coopération d'une élite spécialisée, seule capable d'aborder dans toute leur ampleur les problèmes se rattachant aux conditions de notre survivance collective. Où trouverons-nous l'inspiration, aussi la pers verance voulues si nous n'affirmons pas notre confiance envers les compétences de plus en plus nombreuses formées dans les institutions d'enseignement supérieur ?

## LA GRANDE FINANCE NOUS A NUI

Dans le passé, nous avons lié notre sort à la fédération des capitaux fournis par des groupes d'une autre race. A force d'entendre l'éloge du régime sustenté, en grande partie, par des syndicats indifférents à nos préoccupations ethniques, nous avons fini par ajouter foi à la vertu de ce régime: notre façon de penser, d'agir surtout, s'y est conform e sans résistance. Nous croyions alors que l'opulence était une fonction *sine qua non* du progrès. Les  v nements se sont chargés de nous éclairer. En favorisant de si bonne grâce la migration de la population vers les grands centres déjà surpeuplés, nous avons contribué à rompre l'équilibre des forces de production. Non seulement la conglom ration des sources de richesse est inapte à assurer notre stabilité matérielle, elle a engendré des répercussions sociales d'une exceptionnelle gravité.

Au lieu d'encourager la poussée massive de notre capital humain dans une voie non conforme à nos intérêts col-

lectifs nous aurions dû faciliter la répartition géographique des industries alimentées par la culture ou dérivées de l'exploitation forestière en tenant compte des facilités offertes par certaines régions, des besoins ou avantages particuliers de centres peu peuplés mais qui auraient pu devenir d'importants foyers d'activité. La multiplication des petites villes, au centre des districts ruraux, aurait prévenu la congestion urbaine, prévenu jusqu'à un certain point la centralisation excessive.

## LES FACTEURS DE SUCCES

Nous préconisons aujourd'hui la décentralisation comme moyen de reconstruction économique et sociale. Or, la petite industrie cadre bien dans ce programme. Nos chances de succès dans ce domaine dépendent de trois facteurs particuliers :

*La variété et l'abondance des ressources naturelles;*

*La main-d'oeuvre qualifiée;*

*Les débouchés suffisants.*

Or, nous avons une multitude de produits et sous-produits pouvant faire l'objet d'une exploitation rémunératrice, à domicile ou dans de modestes ateliers, avec un outillage peu coûteux. Je me dispenserai d'énumérer la liste des objets commerciables d'inspiration nationale dont la fabrication peut être confiée à des artisans, après un court apprentissage. Tous les ans, les écoles spécialisées exposent des objets façonnés avec goût, dénotant déjà un souci d'originalité qui ne demande qu'à s'affirmer.

La main-d'oeuvre locale est assez malléable pour s'initier aux travaux manuels et aux métiers faisant appel aux ressources innées comme en révèle le temp ratement latin. Tout n'est pas parfait dans l'art parfois primitif et souvent hésitant de nos jeunes artisans, mais l'exécution dénote un réel talent. Nous avons pour guider ces aptitudes des maîtres qui rivalisent d'habilité avec ceux de l'étranger. Le problème ne consiste donc pas tant à découvrir les matériaux qu'à les utiliser pour satisfaire nos besoins et agrémenter notre vie.

Donnons aux jeunes le goût des travaux manuels, apprenons-leur à manier la matière plastique, à concevoir des formes d'art nouvelles, à donner une expression de vie pittoresque aux produits qui sortent de leurs mains. Nous pourrions fabriquer dans nos campagnes quantités d'articles

que nous importons actuellement, vêtements, mobiliers, bibelots et articles de sport.

Il ne suffit pas, toutefois, de produire, il faut aussi se préoccuper de la vente puisqu'un produit n'intéresse l'ouvrier qu'en fonction de la vente. Une denrée, fût-elle d'une qualité indiscutable, se déprécie lorsqu'elle ne trouve pas acquéreur. Le marché est à nos portes prêt à absorber tout objet bien fait, d'aspect attrayant, offert à un prix abordable. Le débouché est assuré du moment qu'on voudra se donner la peine d'établir le contact indispensable entre le producteur et le consommateur. C'est par la coopération que nous réussirons à organiser un marché durable. Nous avons déjà des cercles de fermières et des coopératives agricoles qui pourraient aider beaucoup à la propagation de ces idées et devenir, avec le temps, des organismes de vente spécialisés. Il importe, dans l'intérêt même de l'artisan, d'ordonner le mouvement d'organisation, dès le début, en adoptant une classification des produits, en maintenant la qualité et le bon goût de chaque article lequel devrait être en tous points conforme à l'échantillon ou au modèle original. Les coopératives constituées pour fins de vente seraient un apport précieux. Elles agiraient sous la direction d'un office central qui servirait à régulariser l'offre et la demande, de même qu'à guider les initiatives.

C'est aussi par la rénovation de l'enseignement que l'on parviendra à généraliser la petite et la moyenne industrie. Pourquoi n'ajouterions-nous pas aux programmes d'enseignement primaire des cours d'agriculture à la campagne et des travaux manuels à la ville comme à la campagne. La vocation de l'artisan s'acquiert au contact de l'outil. S'il a des aptitudes il le réalisera en sentant s'éveiller en lui le goût du métier et le désir de s'y livrer avec persévérance.

Il est d'autant plus important pour nous de nous adonner à la petite industrie que nous avons toutes les qualités requises pour y exceller. Ce facteur, à lui seul, ne nous justifierait pas d'en tenter l'expérience. Un motif beaucoup plus puissant nous y engage. On nous a répété que nous n'avions ni les capitaux ni la préparation voulue pour prédominer dans la grande industrie. Les faits confirment cette vérité. Tandis qu'avec de modestes capitaux, nous arriverons à établir par toute la province des multitudes de petits établissements comptant de 5 à 60 employés.

Réalise-t-on quelle source de prestige nous apporterait le succès dans ce domaine ? Si au lieu de 1800 établissements la province de Québec en comptait 18,000 avec le même capital, nous augmenterions d'autant le nombre de nos patrons, de nos propriétaires fonciers. Ces nouveaux patrons seraient moins cossus que les directeurs de nos grands monopoles, mais infiniment plus indépendants que les employés qu'ils demeureront autrement. N'est-ce pas un moyen rationnel d'assurer une répartition plus équitable des richesses ?

VALMORE GRATTON.

*On a calculé que 30,000 anciens résidents des Etats-Unis demeurent aujourd'hui en Russie soviétique.*



# Faites-en l'essai

**Toute personne ayant des fonds à placer a naturellement besoin d'être bien informé par le temps qui court. L'épargnant dont le portefeuille contient des valeurs dépréciées est dans le même cas.**

**L'INFORMATION, le seul journal financier français au Canada, pour la modique somme de \$2.00 par année, vous renseignera sur la finance et le placement.**

**Fondée en 1920, l'INFORMATION, depuis cette date, a été et reste le guide de milliers d'épargnants et de spéculateurs. Pourquoi ne seriez-vous pas du nombre ?**

**L'INFORMATION FINANCIERE**  
651, rue Craig Ouest, MONTREAL.

Adressez-moi L'INFORMATION. Au bout de trente jours vous pourrez m'envoyer un compte de \$2.00 pour un abonnement d'un an, excepté si je vous donnais un avis contraire entre-temps.

Nom.....

ADRESSE.....

ABONNEMENTS: Au Canada, \$2.00 par année. Etats-Unis et étranger, \$2.50.

## Qu'est-ce au Juste que l'Initiative ?



VOIR de l'initiative, c'est pouvoir accomplir spontanément un travail nécessaire; c'est se rendre compte par soi-même qu'une tâche doit être accomplie et agir avant même d'avoir été commandé.

Cette qualité précieuse pour l'homme d'affaires peut facilement être inculquée aux tout jeunes enfants. Si elle se rencontre plus souvent chez les membres des familles nombreuses, c'est que ceux-ci sont laissés plus jeunes à leurs propres moyens et qu'ils apprennent dès lors à se débrouiller en toute circonstance, à faire chaque chose en son temps sans attendre les ordres de Philippe ou Jacques.

Des expériences intéressantes ont permis de constater que les pelouses qui sont les premières à dépérir pendant la saison chaude sont précisément celles qu'on arrose le plus: l'herbe s'habitue à compter sur l'arrosage quotidien et ne va pas chercher dans les profondeurs du sol les sucs nécessaires à sa croissance. Au premier ralentissement dans l'arrosage, les brins d'herbe s'affaissent et meurent de soif.

Les fils uniques sont constamment arrosés d'attentions maternelles. C'est pourquoi l'initiative est si rare chez eux.

\* \* \*

Nous connaissons tous de ces gens qui ont le crâne bourré d'idées épatantes pour faire fortune, mais qui restent toute leur vie des ratés, des ronds-de-cuir, qui croupissent et s'alanguissent dans une position subalterne mal rémunérée. Ils se plaignent qu'on les exploite, que leurs mérites ne sont pas reconnus. Si on les examine de près, il est facile de voir que toute leur activité se résume à des paroles, des plans, des projets — jamais elle ne se traduit par des actes. Ils s'agitent sans rien créer; leurs efforts sont des efforts d'imagination — stériles, voués d'avance à l'inutilité. *Ils laissent à d'autres le plaisir de convertir les idées en réalisations pratiques* — et de faire fortune!

Celui qui a vraiment de l'initiative est tout le contraire d'un rêveur, d'un révolutionnaire, d'un indiscipliné. Bien que restant dans le cadre des règlements de la maison qui l'emploie, il "sort" quelque chose de nouveau, et cela, parce qu'il pense constamment à ce qu'il fait, parce qu'il observe. Il a appris qu'on commande à la nature en lui obéissant, c'est pourquoi il est discipliné. Quand bien même il n'aurait qu'une seule idée pratique par année, s'il sait l'arrêter au passage et s'en servir pour damer le pion à un concurrent, ou pour faire quelque suggestion judicieuse, ce serait suffisant pour attirer sur lui l'attention de ses patrons.

Ceux qui s'encroûtent dans la routine manquent évidemment d'initiative; ce sont des "suiveurs", des imitateurs, des plagiaires qui ne se donnent pas la peine de penser par eux-mêmes, de se tracer un programme et de le suivre aussi rigoureusement que s'il leur avait été imposé par un maître sévère. Quand on se contente de suivre les sentiers battus et qu'on a une horreur des responsabilités, l'esprit s'atrophie et

la personnalité s'éclipse: on devient aussi dépourvu d'ossature — mentalement — qu'un mollusque.

Si la manière dont vous avez été élevé ne vous a pas permis de développer chez vous l'esprit d'initiative, le meilleur moyen de remédier à cette lacune est de vous habituer à n'avoir recours aux autres que le moins souvent possible. Ayez pour principe de considérer les conseils, l'aide, le support des voisins comme une béquille qu'il faudra remiser au grenier aussi tôt que possible. Lorsqu'on vous confiera un travail étudiez soigneusement *vous-même* ce que vous aurez à faire et une fois que vous serez suffisamment au courant cherchez toujours à faire mieux que ceux qui vous ont précédé.

Entre avoir de l'initiative et se mêler des affaires qui ne nous regarde pas, il y a une marge... Mais ceux qui ont tendance à ce faire seraient probablement des gens de grande initiative s'ils voulaient simplement se mêler de leurs propres affaires et y déployer autant de curiosité, autant d'ingéniosité qu'ils en mettent à découvrir des niaiseries qui, inmanquablement, laissent l'esprit aussi vide et aussi inquiet que jamais une fois qu'on les connaît.

Poussons notre curiosité vers l'étude des hommes, des phénomènes naturels, vers les choses vraies qui étayent le jugement, et notre vie intérieure sera plus intense; elle pourra ensuite se manifester par des actes marqués au coin de la sagesse, qui attireront sur nous l'attention des gens sérieux.

\* \* \*

Il y avait un jour un jeune télégraphiste très ponctuel qui arriva au bureau avant son chef de gare. Peu de temps avant son arrivée un accident s'était produit sur le réseau. L'express avait beaucoup de retard et plusieurs trains de fret étaient garés sur la voie pour le laisser passer. En entrant au bureau, le jeune télégraphiste connut la situation en lisant les télégrammes qui se trouvaient sur le pupitre du chef. Il décide immédiatement d'exécuter ce que ce dernier aurait fait lui-même s'il avait été là: maintenir le train express en arrière et mettre en marche au plus tôt les trains de fret. Il envoya à cette fin tous les messages requis et signa le nom du chef de gare. A dix heures ce dernier entra au bureau. Il était dans tous les états. En s'en venant il avait appris l'accident et le retard de tous les trains. "Il est dix heures, dit-il, et l'express n'est pas arrivé, tous les trains de fret sont retenus. Télégraphiez..."

A ce moment le jeune télégraphiste intervint: "Pardonnez-moi, dit-il. J'ai envoyé tous les messages que, d'après moi, vous auriez envoyés si vous aviez été ici: En voici les copies et je pense que le train direct de fret est déjà en gare." Posant alternativement ses regards sur le jeune homme, puis sur les copies de messages, le chef de gare ne prononça pas une parole. De fait il ne parla plus jamais de cette affaire à celui qui en avait été le héros, mais il fit de lui son bras droit plus tard dans une situation importante.

Ce jeune homme d'initiative et de jugement n'était autre qu'Andrew Carnegie, qui devait, bien des années après, devenir milliardaire et rendre son nom immortel par des dons destinés à faciliter l'établissement de bibliothèques publiques dans tous les pays.

*Notice Biographique*

# Sir HORMISDAS LAPORTE

*le plus grand de nos hommes d'affaires*



Le Canada français vient de perdre un de ses hommes d'affaires les plus éminents dans la personne de Sir Hormisdas Laporte, président honoraire de la Banque Provinciale du Canada, décédé le 20 février à l'âge de 83 ans, après une maladie d'un mois. Ce grand homme d'affaires de chez nous, que notre revue avait l'honneur de compter parmi ses abonnés depuis plusieurs années, fut un modèle en tout, modèle dont notre jeunesse pourrait en plus d'un point s'inspirer, modèle dont tout le Canada français est fier à juste titre, car cet homme de jugement a atteint la renommée et la richesse par la seule force de ses qualités natives, de son travail et de sa vie irréprochable.

Au cours de sa longue carrière, Sir Hormisdas Laporte s'est distingué dans presque tous les domaines que pouvait offrir à son activité la ville de Montréal où il est né. Bien que ne s'étant jamais occupé de politique, il fut créé membre du Conseil Privé de Sa Majesté pour le Canada. De 1896 à 1904 il fut échevin de Montréal, puis maire de 1904 à 1906. Il était Docteur en Droit honoraire de l'Université McGill et, pour les services qu'il rendit pendant la guerre comme président du conseil de la Commission des Achats de Guerre, il reçut le titre de "Sir" en 1918. A sa mort, il était président honoraire de la Banque Provinciale du Canada après avoir été le président actif de cette institution jusqu'au 30 janvier dernier. Il était également président de la maison Laporte, Martin & Compagnie, l'un des plus importants établissements d'épicerie en gros de la Métropole. Sir Hormisdas Laporte fut le fondateur de cette entreprise qu'il dirigea toute sa vie et qui compte aujourd'hui parmi les plus importantes du genre au pays.

Il était en outre directeur de plusieurs autres compagnies, directeur de la Chambre de Commerce de Montréal et membre du Montreal Board of Trade, administrateur de l'Université de Montréal, membre de la Société des Numismates et Antiquaires de Montréal, gouverneur à vie de l'Hôpital Notre-Dame et de l'Hôpital Général de Montréal et membre du Montreal Jockey Club. Partout ses précieux conseils étaient recherchés et écoutés.

Il occupa en outre divers postes à l'Alliance Nationale, à l'Union des Municipalités Canadiennes (dont il fut le président), à la Société St-Jean-Baptiste et à la Ligue des Citoyens de Montréal.

*Ses débuts furent très humbles.*

Ce qu'il y a de plus surprenant dans cette carrière si bien remplie, c'est que les succès de Sir Hormisdas Laporte

furent uniquement dus à ses propres efforts. Il commença à gagner sa vie à l'âge de 17 ans, après avoir fréquenté l'école du Sault-au-Récollet. Son premier emploi fut d'alimenter un emporte-pièce à fabriquer les clous carrés aux Laminoirs de Montréal. Ce n'était pas une mince besogne.

Bien que totalement dépourvu d'argent, il rêvait pourtant de s'établir à son compte. Un jour, un épicier établi à un coin de rue de la métropole quitta la ville, dégoûté du métier. C'était justement l'occasion qu'attendait le jeune Laporte qui, après avoir marchandé, réussit à acheter tout l'établissement pour \$25. — somme qu'il emprunta de son frère.

De ces débuts bien humbles est sortie la maison Laporte, Martin, dont l'histoire n'est rien moins qu'une série ininterrompue de victoires sur la malchance. L'affaire commençait à peine à prospérer lorsque des inondations vinrent tout anéantir. Le jeune Laporte alla s'établir plus loin mais, à cause d'une concurrence très âpre, il ne put faire son affaire à cet endroit. Il vint alors s'établir sur la rue Richmond, non loin du lieu où, quelque temps auparavant, l'inondation avait ruiné son entreprise. On était alors en 1875, année qui marqua le début d'une crise de trois ans pendant laquelle Hormisdas Laporte réussit à garder intact son crédit tout en soulageant de ses dons de nombreux chômeurs.

Ici, nous touchons du doigt l'une des raisons qui favorisent plus que les autres les jeunes gens pauvres lorsqu'ils se lancent dans les affaires. Hormisdas Laporte était pauvre. Aux Laminoirs, où il travaillait, son salaire devait à peine atteindre 20 ou 25 sous par jour, à cette époque. Pour lui, l'appât d'un bénéfice de 50 sous ou de \$1.00 par jour, dans le commerce, devait exercer sur son esprit une espèce de fascination. En se lançant dans un commerce qui ne lui aurait rapporté que \$1.00 de bénéfice à la fin de chaque journée, c'était pour lui une promotion, alors que pour un employé de bureau, faire la même chose eut semblé une dégradation. Le jeune homme pauvre est satisfait d'un mince bénéfice obtenu à force de travail et d'efforts; celui qui est habitué à gagner sa vie sans trop d'efforts n'ose plus, après un certain temps et à moins de circonstances extraordinaires, quitter son emploi pour se lancer dans un commerce qui demande une attention de tous les instants.

*Commerce de bois.*

Pendant les années de crise qui suivirent, Hormisdas Laporte commença à s'intéresser à un commerce qui devait lui rapporter beaucoup. A cette époque, le charbon était très peu utilisé pour le chauffage; on se servait surtout du bon bois canadien. Par l'intermédiaire de son beau-père le

jeune Laporte achetait du bois qu'il revendait après l'avoir cordé dans une cour attenante à son épicerie. Son capital était toujours limité et il devait écouler rapidement son stock de bois afin de pouvoir réaliser un bénéfice. De fait, le bois était vendu presque aussitôt arrivé dans la cour.

Pendant un certain temps, il fit ce commerce sur une petite échelle, mais lorsque la navigation ouvrit au printemps de 1878, un monsieur Owens (qui devait plus tard devenir le sénateur Owens) se présenta avec une nouvelle proposition. M. Owens avait été impressionné par l'esprit d'entreprise et le sens des affaires que possédait le jeune épicier. Il proposa donc à ce dernier de lui vendre le bois à la barge. Une barge contenait 125 cordes de bois. Hormisdas Laporte refusa cette offre, donnant pour raison qu'il n'avait pas assez de capital. "Peut-être manquez-vous de capital", lui répondit M. Owens, "mais votre crédit est bon et je vous vendrai ce bois à crédit".

Finalement, M. Laporte accepta et, peu de temps après, il faisait en grand le commerce du bois de chauffage. Ce commerce qu'il avait entrepris uniquement comme "side-line", employa bientôt tout son temps. Il vendit son épicerie en 1880 et, en 1881, lorsque le charbon commença à remplacer le bois comme combustible, il constata que son commerce lui avait rapporté un bénéfice net de \$3,000. Il y a cinquante ans \$3,000 était une jolie somme.

#### *Embarrassant dilemme.*

C'est alors que notre jeune commerçant se trouva en face d'un embarrassant dilemme. Allait-il suivre la marche du progrès et convertir son commerce de bois en un commerce de charbon ? Ou bien allait-il placer ses \$3,000 dans une autre entreprise ? Il n'eut pas à trancher lui-même cette question — ce fut l'état de sa santé qui décida alors de son avenir. Pour quelqu'un qui est habitué à travailler activement quinze ou seize heures par 24 heures, rester assis à la journée dans un réduit étroit en attendant les acheteurs de bois était devenu insupportable. Il lui fallait absolument un travail moins sédentaire.

Vers cette époque il rencontra un de ses amis, M. Martin, qui lui suggéra d'entrer en société avec lui dans le commerce des fruits et légumes en gros. Après avoir songé à son affaire M. Laporte accepta et, le 1er février 1881, la nouvelle firme ouvrit ses portes sur la rue Notre-Dame ouest, entre les rues St-Martin et Richmond.

Pendant dix ans, cette entreprise alla de progrès en progrès. De nouveaux produits étaient ajoutés de temps à autre à ceux que l'on vendait déjà. Finalement, on constata que l'immeuble était devenu trop étroit et il fut jugé opportun de construire à neuf. Un entrepôt très moderne — pour l'époque — fut donc érigé à l'angle des rues Notre-Dame et des Seigneurs au coût de \$50,000. M. Laporte, dès lors, commença à voir fructifier ses longues années de labeur et, en l'année 1892, la firme fit pour \$1,000,000. d'affaires.

Arrêtons-nous ici un instant pour examiner tout le temps qu'il a fallu à cet homme énergique pour arriver au succès.

Ayant commencé sans le sou en 1867, ce n'est qu'en 1892, soit 25 ans plus tard qu'il commence à voir ses efforts couronnés de succès. Combien d'autres, moins tenaces, moins travailleurs, moins ambitieux, se seraient découragés d'attendre 25 ans ! La plupart des jeunes gens — et ceux de 1870 ressemblaient plus qu'on ne le croit à ceux d'aujourd'hui — se découragent à la moindre contrariété, au moindre revers et ils abandonnent la partie. Ce sont des hommes de la trempe de Sir Hormisdas Laporte qui, heureusement, savent prouver par leurs exemples que rien n'est impossible à celui qui veut réellement arriver au succès.

#### *Tout est détruit par le feu.*

Au moment où il allait commencer à jouir un peu de son travail, une catastrophe vint anéantir du coup le commerce si prospère de M. Laporte. Dans la nuit du 27 avril 1893, un incendie se déclara dans l'entrepôt. On vint, à bonne heure, éveiller le propriétaire pour l'avertir de la chose. Vite, il se lève. Il ne peut croire que son établissement est en feu mais, de sa fenêtre, il peut voir l'incendie qui fait rage et qui, en tourbillons, dévore le bel édifice dont il était si fier. A midi, il ne restait plus que quatre murs calcinés.

Tout autre qu'Hormisdas Laporte se serait découragé, aurait perdu toute ambition après un si ruineux désastre. Mais nous allons voir de quel calibre était cet homme. Lorsque l'incendie se déclara, il y avait pour \$20,000 de commandes non remplies dans les livres de la maison. Après avoir eu un entretien avec le gérant de la banque avec laquelle il faisait affaires, ce dernier consentit à accepter toutes les traites que M. Laporte tirerait sur ses clients. Fort de cette assurance, M. Laporte commanda immédiatement de nouveaux produits qu'il remisa dans des hangars, autour de l'entrepôt qui venait d'être détruit par l'incendie. Les cendres de son entrepôt de la veille fumaient encore que déjà les commandes en carnet étaient toutes remplies.

A la fin du même été, il loua un immeuble au coin des rues St-Pierre et Lemoine et c'est là que la maison Laporte, Martin continua ses affaires pendant les quinze années qui suivirent. A cet endroit les pertes subies par le feu du 27 avril 1893 furent promptement réparées et l'établissement continua à prospérer jusqu'au moment où se fit encore sentir le besoin d'un local plus spacieux pour satisfaire aux exigences d'un commerce toujours croissant.

Ce fut le 1er mars 1907 que Laporte, Martin, Limitée quittèrent leur local de la rue St-Pierre pour s'établir à 584, rue St-Paul ouest, où ils sont demeurés depuis. La première bâtisse était à sept étages, mais n'avait que 75 pieds de largeur par 110 pieds de longueur. Cette fois, le grand problème à résoudre n'était plus de trouver de l'espace, mais bien d'employer tout l'espace disponible. Une solution logique s'imposait : agrandir encore le champ d'action de la firme pour qu'elle put utiliser entièrement ses entrepôts. C'est ce qui fut fait effectivement. Après une étude judicieuse des conditions du marché, la maison Laporte, Martin, Limitée adopta une politique d'affaires qui, encore aujourd'hui, est l'un de ses meilleurs actifs.

*La politique de la maison Laporte.*

Dans les premiers temps, la maison ne s'occupa que du commerce d'épicerie, mais, subséquemment, on y ajouta à peu près tout ce qui se vend dans une épicerie ou un magasin général. En conséquence, il devint bientôt nécessaire de diviser l'affaire par services afin d'accroître l'efficacité. Ce système de services, commencé en petit, s'est développé à tel point qu'aujourd'hui la maison Laporte, Martin maintient un service d'épicerie et un service de marchandises diverses, lequel est lui-même subdivisé en plusieurs autres services. Les autres services spéciaux sont les suivants: provisions, accessoires de bouchers, marchandises importées — avec bureau d'achats à Paris — entrepôt frigorifique. Ce dernier est reconnu comme l'un des mieux outillés du Canada. Récemment, la compagnie a ajouté à tous ces services ses propres manufactures.

La petite épicerie fondée en 1870 s'est donc développée au point de devenir l'une des plus importantes firmes de tout le Dominion; elle dessert un territoire comprenant l'Ontario, la province de Québec, les provinces maritimes et l'Ouest, où des agents spéciaux ont été établis par elle.

On aura une idée de la croissance extraordinaire de cette entreprise du fait que la cellule infime qui lui donna naissance en 1870 s'est développée au point d'être le noyau d'un système coopératif de magasins en série, les "Magasins Victoria" qui, commencé en 1927, compte aujourd'hui plus de 300 succursales.

*Bien des gens en savent beaucoup trop pour ce qu'ils pourront jamais produire.*



*Vous connaissez des personnes qui ne s'accordent aucun plaisir: ne les plaignez pas, elles n'en ont pas besoin, elles sont heureuses sachant s'employer. Les hommes qui vivent pour leurs plaisirs sont mécontents dès le commencement de leur carrière, et quelle que soit la nature des jouissances qu'ils recherchent, ils le deviennent toujours plus.*

LES MARCHES MOBILIERS

**A**u cours du mois de février les valeurs ont continué leur avance du mois précédent, mais sans manifester autant d'ardeur. A la fin du mois, l'ambiance était loin d'être aussi favorable qu'à la fin de janvier et même plusieurs des leaders se trouvaient passablement en bas de leurs paliers supérieurs atteints au cours du mois.

Des 126 valeurs différentes qui furent négociées à la Bourse de Montréal, 71 ont monté en février, 22 ont perdu du terrain, neuf sont demeurées au même point qu'à la fin de janvier et 24 ont changé de mains en lots inférieurs à 25 parts. En janvier 120 valeurs différentes furent négociées, 82 enregistrant des gains et six des pertes.

Sur le Curb de Montréal, il y a eu 30 gains et 5 pertes parmi les industrielles diverses; 21 gains et six pertes parmi les mines; 13 gains et 4 pertes chez les valeurs hors-liste; 2 gains et aucune perte parmi les pétroles hors-liste et 22 gains et 9 pertes parmi les mines hors-liste.

Le total des transactions du mois a été de 681,466 actions à la Bourse de Montréal comparativement à 722,150 actions en janvier et à 280,197 en février 1933. On y a négocié pour \$455,538 d'obligations au lieu de \$415,915 en janvier et de \$875,400 en février 1933. Sur le Curb il y a eu 3,759,125 actions de négociées en février 1934 contre 1,722,643 en janvier et 3,156,859 en février 1933.



*Les affaires existent pour servir la clientèle. Quand le service n'existe pas l'affaire n'a plus sa raison d'être.*



*En venir à un compromis peut paraître une lâcheté, mais c'est encore mieux que de perdre tout contrôle de soi et d'aller se briser contre un mur infranchissable.*

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



401 rue St-Paul (en face gare Union)

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

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

**PRIX TRES MODERES**

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

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

**CHATEAU CHAMPLAIN**

**RUE ST-PAUL,**

**QUEBEC.**

**Tél. 2-2065**

## A quoi vise la courageuse expérience de Roosevelt ?

Par Louis-A. BELISLE



Personne n'ose encore se prononcer ouvertement sur l'issue éventuelle de la courageuse expérience que poursuit le président Roosevelt, par contre, nombreux sont ceux qui cherchent à en saisir la signification.

Lorsque le président actuel succéda à Hoover il y a un an, il est indéniable que, si le peuple américain n'était pas à l'aube d'une révolution, il était bien près de verser dans le communisme. La première chose que décida Roosevelt, en se rendant compte de la gravité du moment, fut d'agir avec énergie et de se faire accorder des pouvoirs extraordinaires afin de mieux contrôler la situation advenant le pire. La crânerie, son courage, les paroles empreintes d'un fier patriotisme qu'il prononça dès son avènement à la Maison Blanche, son dynamisme prodigieux — tout cela orienta vers sa puissante personnalité les esprits qui, la veille encore, songeaient à puiser dans les doctrines soviétiques le remède aux maux qu'un capitalisme véreux avait fait pleuvoir de toutes parts. A ce moment, d'économique qu'elle était en 1929, 30 et 31, la crise était devenue morale — et c'était le moral qu'il fallait ranimer.

Après avoir énoncé son programme, après avoir, en un geste politique fort habile, tourné la confiance du peuple de son côté, Roosevelt se mit à reconstruire ce que des années de laxité présidentielle avaient démoli. Il s'agissait, pour rétablir l'équilibre rompu, de redistribuer le capital et, pour en arriver là, il ne trouva qu'une issue: avoir recours à l'inflation contrôlée.

Comment l'inflation et tout le programme de Roosevelt pourront-ils entraîner une meilleure distribution du capital? me demanderez-vous.

Sans nous attarder à des détails trop techniques, disons tout de suite que l'inflation est censée faire monter le prix des denrées, surtout les denrées alimentaires que produit l'agriculteur. Les denrées se vendant plus cher, cela mettra plus de billets de banques dans le gousset des fermiers, ce qui sera autant de moins dans le coffre-fort du gros consommateur. Ce dernier devant payer plus cher tout ce qu'il achète sera forcément obligé de dégorger lentement ses dollars et ses "dimes" s'il veut réussir à vivre. Prenons maintenant la NRA. L'obligation de hausser les salaires et de diminuer les heures de travail qu'assument ceux qui en font partie n'a d'autre but que d'arriver à des résultats similaires. Lorsque, au gré du président et de son "brain trust", l'inflation aura assez duré pour avoir permis une redistribution satisfaisante du capital, le "contrôle" central ramènera probablement la valeur du dollar vers la normale. Le cultivateur qui aura vendu 1,000 boisseaux de blé à \$1.00 aura

\$1,000, en poche au lieu de \$380, comme il aurait eu en février 1933, et ainsi de suite. Quand on multiplie ce chiffre par les quelques millions d'agriculteurs et autres producteurs qui existent aux États-Unis, on se rend compte un peu de l'immense somme qui passera de la sorte aux mains des fils du sol.

Soit par le moyen de l'inflation, soit par le secours aux chômeurs, les prêts consentis aux fermiers et divers autres procédés, Roosevelt cherche à réaliser une distribution plus équitable de l'argent. Il y réussira. Si l'inflation échoue, il aura recours aux impôts et, chose certaine, il prendra l'argent où il se trouve. Ce n'est pas sans raison que les financiers de Wall Street n'ont jamais aimé Roosevelt. Ce n'est pas sans raison non plus que la Bourse de New-York réagit si peu vers la hausse en face de l'inflation: ou bien le président l'a "mise à sa main" après le violent soubresaut de juillet dernier, ou bien elle appréhende cette éventualité que des projets de lois récents permettent de voir se produire prochainement. Quoi qu'il en soit, tant que Roosevelt sera à la Maison Blanche, nous n'assisterons plus à des orgies de spéculation comme il s'en est déjà vu — et ce sera tant mieux, car c'est ce moyen qu'ont toujours employé les gros pour faire prestement passé dans leur gousset les millions du menu peuple.

*L'argent est comme les humains: lorsqu'il ne travaille pas il se ternit et acquiert de mauvaises habitudes.*

### Renouvelez votre Licence de Radio



VOTRE licence de radio doit être renouvelée en avril, chaque année.

Vous pouvez remplir cette formalité à l'une ou l'autre de nos multiples succursales et dans la plupart de nos sous-agences.

Cette licence de radio vous coûtera \$2.00 pour la période s'étendant d'avril cette année à avril de l'année prochaine.

### La Banque Provinciale du Canada

S. J. B. Rolland,  
Président.

Chs. A. Roy,  
Gérant Général.



J.-M. PAPILLON,  
Ingénieur-Publicitaire I. H. E. P.  
Diplômé en publicité E. S. P. P. (Paris)  
Technicien-Psychologue.

# La Psychologie et ses Applications en Publicité



TANT donné que la publicité a pour but d'influencer les masses et qu'elle opère soit par suggestion ou par raisonnement, elle doit s'inspirer des lois psychologiques afin d'éliminer tout ce qui tend à provoquer des réflexes inconscients, à influencer défavorablement les individus.

Toutes les fautes de psychologie ont leur répercussion néfaste dans l'esprit des individus. Même si les lecteurs ne s'en rendent pas compte, elles diminuent le pouvoir d'influence de la publicité. Il est donc nécessaire de les éliminer dans tous les moyens publicitaires.

La publicité se présente sous différentes formes : étalages, affiches, radio, cinéma, publicité-presse, etc. Mais le moyen le plus employé est sans aucun doute l'annonce dans les quotidiens et les périodiques. Elle absorbe les trois quarts de l'argent dépensé en publicité.

Chacun des éléments d'une annonce, ou de tout autre moyen publicitaire, renfermant une illustration et un texte, doit avoir ses règles et contrôles de formation psychanalytique, la technique qui lui permettra d'influencer le plus sûrement possible.

Considérons d'abord le texte, son but, sa formation et son rôle dans la création des images mentales.

En fait, le but du texte publicitaire est de faire ressortir les avantages d'un article, de le peindre sous les plus vives couleurs, de donner aux lecteurs des sensations fortes, semblables à celles qu'ils auraient en face de l'article lui-même, il doit faire désirer et acheter le produit qu'il vante.

Pour construire un texte suivant les règles psychanalytiques, il est nécessaire de déterminer et d'analyser par avance chez les individus, les principaux instincts à influencer, les tendances organiques ou supérieures, les émotions déclanchées, pour ensuite présenter ces idées en rapport avec le but à atteindre. Par exemple, on pourra faire appel à l'instinct de puissance d'un homme, à son prestige, à ses ambitions, etc., suivant le produit à vendre. Ceci vaut pour

la partie abstraite de l'annonce, pour le travail du penseur jusqu'au moment où celui-ci doit concrétiser sa pensée par les mots.

Maintenant voyons comment se forment les images dans l'esprit, analysons le pouvoir créateur d'images des mots.

L'image mentale peut être créée par les mots, elle apparaît subitement à leur énoncé. C'est la représentation immédiate qui se forme dans l'esprit sans qu'il y ait aucun lien logique entre le mot et l'image. Selon les individus et les dispositions momentanées, le processus se produit avec plus ou moins d'intensité. Par l'énoncé de certains mots, nous pouvons faire surgir dans la conscience, des images représentatives, visuelles, auditives, olfactives, ou motrices.

L'image est un phénomène suggestif ; pour la faire surgir, il faut nécessairement recourir à la suggestion. Plus la pensée se fait abstraite, plus les images se font rares. Aussi pour obtenir le maximum de rendement dans cette création, il faut diminuer les causes de raisonnement. "Dès que règne la pleine conscience, la conscience réfléchie, l'image s'atténue, s'obscurcit, elle semble se retirer dans une région inconnue ; aussi n'est-il pas exagéré de dire que si notre raisonnement, le contrôle qu'il exige de notre activité mentale, la part de volonté qu'il réclame sont phénomènes de conscience, nettement l'imagination, par contre, est phénomène de suggestion ; nous ne la dirigeons guère, elle s'imposera à nous, tantôt aisée et riche, tantôt grisâtre et pénible, elle relève de dispositions variables." (C. Dwelshauvers.)

Des suites d'images peuvent se greffer sur un seul mot, mis en vedette dans le texte. En publicité, il faut éviter, par un accrochage mauvais ou n'ayant aucune relation avec le sujet, de déclancher une suite d'images et d'associations d'idées nuisibles à la suggestibilité, car dit encore G. Dwelshauvers dans *les mécanismes subconscients*, "il se forme dans notre conscience des enchaînements d'idées plus ou moins volontaires, une pensée en provoque une autre qui parfois semble n'avoir avec elle que des rapports lointains."

283  
122  
133

Il est aussi nécessaire de combiner habilement chaque mot du texte afin de ne causer aucun réflexe ou de déclencher subitement une chaîne d'images. Les mots mis en vedette, doivent être des mots suggestifs d'images ou de sentiments favorables.

La description de l'article doit donner lieu à des mouvements musculaires inconscients. "Il y a dans la substance de nos nerfs une limite indéfinie ou se mêlent et se confondent la fiction et la vie, où les images ont pour origine des sensations, ont le pouvoir d'engendrer à leur tour, des sensations et des actes et où l'effet devient cause." (M. A. De Gaultier, *Psychologie et la Vie*). La suggestion du geste, crée des états d'âme qui tendent à s'extérioriser. Exemple: Riez et vous serez joyeux, pleurez et vous serez triste. Des recherches exécutées depuis trois ans, par Monsieur G. Dwelshauvers à son laboratoire de Barcelone, "ont conduit à constater l'existence de mouvements non perceptibles, ou si l'on préfère ce terme, de mouvements inconscients, se produisant dans les doigts de la main, à l'insu du sujet, lorsque se forme dans la conscience de celui-ci l'image visuelle d'un corps en mouvement, ou bien l'image auditive d'une succession rythmique régulière."

Tous ces détails, direz-vous peut-être, sont superflus et importent peu en publicité. Au contraire, ils impriment fortement et plus facilement dans l'inconscient des masses, les avantages de l'article, ces images reviennent ensuite dans la conscience des gens, les obsèdent par leurs souvenirs et les poussent à l'achat. Comme des tendances couvées à notre insu, elles apparaissent un jour pour nous surprendre par leur force.

Ne vous est-il jamais arrivé, après avoir lu un texte, entendu une mélodie ou un chant quelconque, de retrouver les sons et les mots dans votre esprit au bout d'un temps indéterminé ? Cette musique, ce chant, ces mots du texte, vous obsèdent et accaparent votre esprit. Vous les chantez ou les répétez mentalement quelquefois des journées entières sans parvenir à les refouler dans votre subconscient.

Ce n'est pas en vain que pour rendre la mémoire plus efficace les psychologues conseillent de lire en imageant le texte. Les souvenirs d'images sont plus durables et ils se gardent plus longtemps dans la mémoire. Ils ont l'avantage de faire une synthèse concise de l'article représenté.

\* \* \*

Nous remarquons dans certaines illustrations d'annonces, des réflexes causés par des fautes psychologiques provenant d'une insuffisance d'analyse de la part du dessinateur, nous en voyons d'autres qui présentent aux lecteurs des éléments à l'imagination, lesquels produisent inconsciemment des réflexes préjudiciables à la suggestion faite.

Certains exemples concrets nous aideront à mieux comprendre ces données.

Considérons l'annonce ci-dessus, parue dans la Revue "VENDRE", numéro de novembre 1933. "Une jeune fille, dessinée en estompe, dort couchée devant une locomotive en marche."



Au premier coup d'oeil, on croit voir la locomotive, soutenir la jeune fille dans ses bras puissants. Puis les associations d'idées se forment, les images affluent, une autre impression surgit. On redoute que la locomotive échappe et projette cette personne pour l'écraser ensuite. Cette image mentale produit d'autres associations d'idées, nous revoyons ou nous nous représentons par l'imagination des scènes analogues, nous nous rappelons les nombreux accidents de chemin de fer. Alors un sentiment d'horreur et de crainte nous empoigne, une sensation vague, inconsciente, on ne s'en rend pas bien compte mais elle influence notre organisme et occupe notre esprit. Notre subconscient, domine les images, lequel fournit les matériaux à la conscience et l'obsède par cette vision. La lecture du texte se fait machinalement, les mots sont incapables de faire surgir d'autres images favorables, car la première impression est trop forte, le réflexe initial trop puissant. L'impression que nous conserverons de cette annonce, sera un vague souvenir de crainte, nous aurons lu le texte avec les yeux du corps tandis que l'esprit aura élaboré et combiné les images greffées sur l'illustration.

Une autre qui ne serait pas plus heureuse serait une automobile vue de face qui semble se diriger vers le lecteur.

Semblable illustration rappelle la route et les émotions ressenties lorsque l'on se trouve en face d'une voiture en marche. Alors, les souvenirs de situations analogues arrivent avec leur cortège d'images, ils envahissent et tyrannisent l'esprit. Ceci est une mauvaise disposition de l'article, car personne n'aime à se trouver face à face avec une automobile en marche.

## UN PEU--

- d'opposition est nécessaire à tout leader.
- de flatterie est justifiable en bien des cas.
- de louange ne devrait jamais nuire à personne.
- de critique contribue à redresser bien des écarts.
- d'égoïsme permet à quiconque de s'avancer avec sûreté.
- de peine est nécessaire pour rendre l'homme plus sympathique.
- de travail doit accompagner la foi qu'on possède en une chose — car "la foi sans les oeuvres est une foi morte".

La même remarque vaut pour la conception des affiches et de tous les autres moyens illustrés.

Au sujet des affiches, l'industriel soucieux de ses intérêts, recherche des emplacements loin des dangers. Le propre de la nature humaine est d'éviter tout ce qui tend à contrarier ses instincts et particulièrement celui de la conservation. Lorsque se présente un danger quelconque, l'attention est entièrement captée et concentrée sur les moyens de l'éviter. Les affiches placées dans des endroits dangereux ne peuvent donner de bons résultats. Les emplacements près des traverses à niveau, près des tournants de routes, sont particulièrement inefficaces. Voici un exemple puisé dans la revue "L'AFFICHE", numéro d'octobre 1933. Il démontre jusqu'à quel point ces remarques peuvent rendre services à l'annonceur.

"Sur la route de Chantilly après Orry-la-Ville les nombreux automobilistes, qui tous ces derniers temps se rendaient dans la ville du turf, étaient joyeusement surpris en lisant une réclame collée sur un poteau télégraphique juste au-dessous de la plaque émaillée qui porte ces mots: "Attention danger de mort". Une affiche en couleur annonçait: "Restaurant à cent mètres" et personne n'avait envie de faire les cent mètres.

Les affiches doivent donc être placées à des endroits où l'attention du passant est le moins sollicitée par les accidents de la voie.

L'autre jour, je passais rue Ste-Catherine. Je remarquai un étalage de différents articles de chasse et de pêche. La représentation était une reproduction de la forêt. Il y avait une petite habitation de chasseur au bord d'un lac dans lequel poissons et canards se promenaient. Cette disposition ne manquait pas d'originalité et elle éveillait la curiosité des passants. Malheureusement on avait disposé juste au milieu de cet ensemble un fusil canon tourné du côté des passants. Instinctivement les individus qui s'arrêtaient, évitaient de se placer face à l'arme, inconsciemment ils subissaient l'influence de la peur.

Il faut également éviter en publicité la représentation de maladies, de personnes écrasées, d'individus à l'allure repoussante, vêtus d'habits malpropres, de haillons, les scènes de morts et de squelettes.

Évitez de diriger le regard des personnages en dehors de l'annonce. Exemple, cette grande affiche de Crown

Brand Syrup, où l'enfant représenté verse du sirop. L'enfant regarde ailleurs, il éloigne donc les regards des passants du produit, d'autre part il est presque impossible, à cause de l'automatisme personnel de verser un liquide sans regarder ce qu'on fait.

Il faut aussi dans la composition matérielle de l'annonce, employer des caractères faciles à lire, qui favorisent la vitesse dans la visibilité et qui évitent l'effort au lecteur.

Utiliser aussi les couleurs préférées des masses.

La publicité psychologique est donc la publicité qui par sa construction scientifique influence inconsciemment en jetant dans le subconscient des individus les bases d'habitudes nouvelles. Elle est d'autant plus efficace qu'elle opère là-même où s'organise la vie mentale. Cette publicité en réduisant au minimum les causes d'inefficience de l'annonce, aide à la prospection et donne à l'annonceur un meilleur rendement. C'est la publicité moderne dans un siècle moderne.

Fondée en 1862. — Affiliée à l'Université Laval en 1929.

## ACADEMIE COMMERCIALE DE QUEBEC

La Principale Ecole Bilingue Commerciale du district

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

L'ANGLAIS enseigné par des  
Professeurs de Langue Anglaise

Pensionnaires - Demi-Pensionnaires - Externes

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

PROSPECTUS SUR DEMANDE

LE DIRECTEUR

Avenue Chauveau

Québec

# L'HARMONIE DANS L'INDUSTRIE

Par l'honorable W.-A. GORDON, C. R.,  
Ministre du Travail et des Mines et Ministre suppléant de  
l'Immigration et de la Colonisation. (1)



Il n'y a pas très longtemps, des groupes de travailleurs parcouraient en manifestant les rues d'une de nos petites villes. Les commerçants locaux sont inquiets. Une des plus importantes entreprises de l'endroit, comme conséquence de l'inactivité de ses usines, enregistre une perte journalière de \$60,000, tandis que la collectivité se voit privée du bénéfice qu'elle aurait autrement retiré de la mise en circulation de quelque \$30,000 en salaires. La situation est menaçante: on ne sait trop quoi anticiper, et la population, qui dépend largement de l'entreprise en question, est le témoin inquiet et impuissant des répercussions néfastes d'un conflit du travail sur la vie locale.

Mais quelqu'un apparaît sur la scène au moment où la situation devient critique: c'est un fonctionnaire convoqué d'urgence. On reconnaît immédiatement en lui l'homme indépendant, au-dessus des griefs locaux. Ses paroles dénotent un esprit ouvert, impartial. Sa compétence frappe, et chacun se rend instinctivement compte dès ses premiers mots que les moyens de règlement de la difficulté indiqués par lui sont les seuls pratiques. Sa sincérité est évidente: il est le sens commun personnifié. La confiance renaît. Les intéressés écoutent ce médiateur officiel, et le conflit se règle dans les trente-six heures de son arrivée. La vie locale reprend son cours normal.

L'intervention intelligente et délicate de ce médiateur mit fin à la perte de salaires et de revenus dont la population locale subissait les conséquences malheureuses, et pour faire ressortir l'urgence qu'il y a à régler sans délai les conflits du travail qui peuvent surgir, il suffit de mentionner que la perte collective subie par l'employeur et les travailleurs impliqués dans le conflit susmentionné se chiffrait à environ \$100,000 par jour. Le cas cité indique clairement ce que peut accomplir une intervention adroite et indépendante dans des conflits du travail en cours ou menaçants, et n'est qu'un exemple pris au hasard de l'action bienfaisante du service de conciliation du ministère national du Travail qui permet aux parties en conflit de régler rationnellement leur différend au lieu de se livrer une lutte désastreuse.

Le service de conciliation du ministère a économisé des millions de piastres au patronat et au salariat et, indirectement, à la population en général qui ne peut éviter les répercussions malheureuses d'une interruption importante de l'activité économique. Ce service, et c'est là un de ses avantages, est gratuit: il n'en coûte pas un sou à l'employeur ou à la main-d'oeuvre pour mettre en mouvement un organisme absolument impartial dont l'unique but est de maintenir la paix industrielle et de faire bénéficier la collectivité

des bienfaits qui en découlent. Mais, par ailleurs, l'action du service de conciliation est d'autant plus efficace qu'elle s'exerce avant rupture complète entre les parties en conflit—avant qu'elles se soient déclarées la guerre. La grève et le lockout, il ne faut pas l'oublier, constituent effectivement une guerre entre le Capital et le Travail dans le domaine économique.

Trop souvent un groupement de travailleurs, mal conseillé par ses dirigeants, voue à l'échec une revendication légitime en l'exposant d'une façon abusive. La revendication est rédigée en un langage provocateur nullement motivé, et fréquemment on exige qu'elle soit satisfaite dans un délai plutôt court. La revendication ainsi présentée est loin de prêter à la conciliation: elle ferme plutôt la porte aux négociations amicales, car elle constitue ni plus ni moins qu'un ultimatum à l'employeur qui, en toute probabilité, est déjà suffisamment agacé et harassé par la tâche d'assurer l'exploitation de son entreprise.

Il arrive aussi, par ailleurs, que l'employeur manque de modération envers son personnel. Une entreprise peut être raisonnablement considérée une association d'un employeur et de ses travailleurs. Fréquemment, un comité d'usine est en mesure de soumettre à l'employeur de très utiles recommandations, et celui-ci en y prêtant l'oreille ne fait pas nécessairement preuve de faiblesse: au contraire, en agissant ainsi il témoigne de la bonne volonté et de la confiance envers son personnel. Il est bon aussi pour le patronat de se rappeler qu'en ces dernières années le salariat a fait preuve d'une patience admirable dans les conditions les plus déprimantes.

La solution d'un conflit est généralement possible là où existe l'esprit de coopération, mais en l'absence de cet esprit les chances de réussite sont fortement réduites et le dommage causé est beaucoup plus difficile à réparer. Fréquemment un conflit est provoqué par une question qui aurait pu être réglée par une franche discussion; mais, soit que la méthode de négociations appliquée fût inadéquate ou inopportune, que l'une ou l'autre des parties en cause, sinon les deux, se fussent rendues coupables de quelque manquement, ou encore, ce qui est plus probable, qu'on eût négligé de recourir aux pourparlers directs, cette franche discussion n'a pas lieu, avec le résultat inévitable. Aux murmures de mécontentement succèdent de part et d'autre des assemblées au cours desquelles sont portées des accusations d'imposition d'un régime de travail d'esclavage, dangereux et insalubre, d'abaissement volontaire du rendement, de "grève perlée" et même de sabotage. La publicité donnée à ces accusations tant patronales que syndicales crée naturellement une atmosphère d'hostilité et de soupçon qui conduit

inévitablement à la grève, ce qui veut dire perte de salaire, interruption de la production. Et pour peu que la situation se prolonge, la grève dégénérera en lutte ouverte qui, dans certains cas, prendra des proportions telles que les autorités municipales devront intervenir afin de maintenir la paix et l'ordre. La perte et le dommage causés atteignent un chiffre énorme, et c'est en définitive le contribuable qui devra en faire les frais.

Combien plus pratique, cependant, c'eût été d'examiner dans un esprit impartial le motif du conflit et, en cas d'impossibilité d'accord sur le point litigieux, de recourir aux bons offices du service de conciliation du ministère du Travail ! Un conflit se prête beaucoup plus facilement à un règlement à ses débuts, alors que la porte demeure ouverte à la conciliation et qu'il est encore possible de faire appel à la bonne volonté et à l'esprit d'équité des intéressés, que plus tard lorsque les parties se sont dressées ouvertement l'une contre l'autre.

À en juger par les demandes de médiation adressées au ministère, employeurs et travailleurs apprécient de plus en plus l'avantage de pouvoir recourir au service de conciliation avant de rompre toutes négociations. L'expérience est un facteur d'importance capitale dans l'oeuvre de conciliation, et plus d'un conflit qui a résisté aux efforts opiniâtres des parties est réglé par un conciliateur officiel auquel elles ont entière confiance et qui dans le cours de son service a rencontré et réglé des difficultés identiques.

Le ministère dispose à la fois de l'autorité législative et du personnel compétent pour aider employeurs et travailleurs à régler leurs différends, et la procédure arrêtée relativement à la mise en mouvement sans délai du mécanisme prévu est des plus simples. La loi sur la conciliation et le travail confère au ministre l'autorité de rechercher les causes et les particularités d'un conflit et de prendre les mesures jugées nécessaires afin de mettre en contact les intéressés; elle l'autorise aussi à nommer un conciliateur à la demande de l'une ou de l'autre des parties en conflit. Il est préférable, toutefois, que les deux parties en cause soumettent conjointement cette demande.

Dans l'année écoulée, le service de conciliation est intervenu avec succès dans quelque trente conflits, dont certains excessivement épineux, et dans quatorze cas l'intervention heureuse d'un fonctionnaire de ce service obvia à la nécessité d'instituer une commission de conciliation en vertu de la loi sur les conflits du travail, loi qui aujourd'hui a largement remplacé celle sur la conciliation et le travail et vise la prévention ou la solution des conflits du travail — grèves ou lock-outs — dans les mines et les industries reconnues d'intérêt public. Son champ d'application englobe les entreprises minières, des transports et des communications occupant un personnel de dix travailleurs ou plus, y compris les exploitations ferroviaires — électriques, à vapeur ou autres — services télégraphique, téléphonique et de navigation ainsi que d'approvisionnement en gaz, lumière électrique, eau et force motrice. Il est interdit à l'employeur engagé dans l'une quelconque de ces sphères d'activité de

lock-outer son personnel ouvrier ou à ce dernier de faire la grève avant que la matière du conflit entre eux ait été examinée par une commission de conciliation. La sauvegarde de l'intérêt public ou national est évidemment d'importance capitale dans les industries précitées, mais le champ de la loi, toutefois, peut être étendu à un conflit dans toute industrie, à la demande conjointe des parties intéressées.

La commission de conciliation réunit trois membres — un désigné par l'employeur, un autre par les travailleurs et le troisième, qui fait fonction de président, choisi par les deux membres en question. Le ministre, en cas de désaccord sur le choix de ce troisième membre, le nomme lui-même. Le fait que des 525 commissions instituées 38 seulement ne réussirent pas à prévenir la grève ou à y mettre fin établit clairement la compétence du personnel de ces commissions et la valeur pratique du mécanisme de médiation constitué par le ministère du Travail. Les conclusions de la commission ne sont pas d'application obligatoire. Dans la grande majorité des cas, cependant, la commission réussit à amener les parties à un règlement à l'amiable, ou ses conclusions servent de base d'accord entre elles. Dès lors, disposant d'un mécanisme de conciliation si efficace et d'accès si facile, n'est-il pas sage et avantageux de l'employer de préférence à recourir à une action peut-être hasardeuse ?

Notre population a témoigné d'un courage indomptable dans la crise que nous traversons, et je suis à la fois fier et heureux de pouvoir signaler que l'industrie canadienne n'a pas connu une seule interruption majeure de son activité dans cette période.

Employeurs et travailleurs méritent également toute notre admiration pour la patience et le courage dont ils ont fait preuve.

Mais, maintenant que se lève le sombre voile de la dépression, n'est-il pas urgent de persévérer dans la même voie afin d'être en mesure de profiter dans toute la mesure possible des avantages qui pourront s'offrir ? L'action concertée — l'harmonie dans l'industrie — n'a jamais été plus indispensable qu'aujourd'hui, si l'industrie canadienne doit retirer ces justes bénéfices qui lui permettront non seulement de conserver son prestige commercial à l'étranger, mais aussi d'assurer la paix et le bonheur de notre population. C'est pour nous un devoir à la fois personnel et national de travailler à la suppression des luttes préjudiciables et de tendre nos énergies à la réalisation du but offert par l'ère nouvelle de prospérité qui s'annonce.

(1) Causerie radiodiffusée le 3 février 1934 sous les auspices du Professional Institute of the Civil Service of Canada.

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

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

# Ce que doit Contenir une Charte d'Incorporation



NOUS avons exposé, dans un précédent article, de quelle manière on pouvait obtenir une charte d'incorporation pour une compagnie, dite *limitée*. Nous tenons à redire que la demande d'incorporation doit être confiée à un avocat ou un notaire compétent, qui connaît bien toutes les formalités à remplir. En agissant de la sorte on s'évite des ennuis et des retards qui, parfois, coûtent cher. Si nous exposons assez longuement, ici, chacune des démarches à faire, c'est afin de donner à nos lecteurs une idée aussi nette que possible de la facilité relative avec laquelle une charte s'obtient, et aussi afin de leur enlever toute crainte — en leur donnant plus d'assurance — lorsque des circonstances les placeront en face d'une incorporation prochaine.

\* \* \*

Pour mieux illustrer de quelle façon l'on procède pour faire incorporer une compagnie à fonds social, nous allons supposer que deux associés: Marius Riou et Almanzor Mousson, négociants de charbon, décident de former une *compagnie limitée* afin de prolonger indéfiniment, si possible, la durée de leur entreprise et d'en accroître le rayon d'action.

M.M. Riou et Mousson se rendent chez un jeune avocat assez fortuné, J.-Albéric Pelletier qui, en outre de faire un apport de capital fort utile, pourra veiller de près aux intérêts légaux de la compagnie nouvelle. Tous ces particuliers demeurent à Montréal. Riou est un négociant de charbon qui est dans ce commerce depuis 18 ans. Par son travail, son esprit d'économie, l'attention qu'il a toujours apportée à ses affaires et le service qu'il a su donner à sa clientèle, il a réussi à s'amasser une jolie fortune. Il y a trois ans, se rendant compte que, malgré la crise, son commerce prenait une expansion qui réclamait plus d'activité que lui-même en pouvait déployer, il prit à son service Almanzor Mousson, comptable d'expérience qui, pendant huit ans avait été au service d'une maison d'importance moyenne s'occupant d'importer du charbon au pays. Mousson n'a guère de capital, mais il possède de précieuses connaissances. Il pourra s'occuper de l'administration du bureau, de la comptabilité et des achats, alors que Riou verra surtout à la vente.

Riou et Mousson exposent leur plan à l'avocat Pelletier qui ne demande pas mieux que de faire fructifier son capital. Pelletier prépare alors le contrat suivant :

\* \* \*

CONTRAT passé le quinzième jour de février entre Marius Riou, Almanzor Mousson et J.-Albéric Pelletier,

tous de Montréal, district de Montréal, Province de Québec.

ATTENDU QUE en considération d'une entente mutuelle entre les parties ci-dessus nommées et en considération aussi du paiement de la somme de un dollar par chacune des parties aux autres, lequel paiement est ici conjointement reconnu, les contractants s'engagent à ce qui suit :

— I —

A former une compagnie en se conformant aux lois de la province de Québec comme suit :

1.—Le nom de cette compagnie sera : "La Cie de Charbon Riou, Limitée";

2.—Le capital-actions de la compagnie sera divisé en quatre mille (4,000) actions d'une valeur nominale de dix dollars (\$10.) chacune et le montant avec lequel la compagnie commencera ses opérations sera d'au moins vingt mille dollars (\$20,000.);

3.—Le but de cette compagnie sera de faire le commerce des combustibles et tout ce qui s'y rattache;

4.—Le conseil d'administration de la dite compagnie sera formé de trois directeurs, qui, tous, devront être inscrits au registre des actionnaires au moment de leur nomination;

5.—Les officiers de la dite corporation comprendront un président, un vice-président et un secrétaire-trésorier;

6.—Le bureau principal de la compagnie sera à Montréal, province de Québec.

— II —

A prendre le nombre d'actions de la dite compagnie apparaissant ci-dessous en regard de leur nom respectif et à payer cinquante pour cent (50%) de la valeur au pair de ces actions lorsque sera tenue la première assemblée des dits contractants aux fins d'élire le conseil d'administration de la compagnie; et à payer ce qui restera dû sur ces actions souscrites par eux lorsqu'ils en seront requis par le conseil d'administration une fois que la dite compagnie aura été incorporée.

— III —

A nommer par les présentes leur agent (ou procureur) et l'agent (ou procureur) de la dite compagnie J.-Albéric Pelletier, aux fins d'obtenir l'incorporation de la dite compagnie en vertu des lois de la province de Québec. Par les présentes, le dit J.-Albéric Pelletier est de plus autorisé par les contractants à faire les dépenses inhérentes à l'incorporation; tout contrat passé par lui antérieurement à l'émiss-

sion de la charte, liera la dite compagnie et tous et chacun des dits contractants.

EN FOI DE QUOI, les soussignés ont apposé leur signature ce quinzième jour de février mil neuf cent trente-quatre.

Nom	Adresse	Actions	Montant
J.-Albéric Pelletier	4236 St-Jacques Est	400	\$ 4,000
Almanzor Mousson	3443, St-Frs-Xavier	100	\$ 1,000
Marius Riou	2264, St-Vincent	2,000	\$20,000

\* \* \*

Une fois ce contrat passé, la grande question qui se pose est de trouver le reste des capitaux nécessaires pour former les \$40,000 que représenteront les 4,000 actions de \$10. chacune. Laissons cette tâche à un agent financier qui a en mains une formule de souscription dont nous reparlerons plus tard, et occupons-nous de la préparation de la charte.

Deux écoles d'avocats expriment sur la rédaction des chartes d'incorporation des vues totalement différentes. Un groupe, surtout les avocats de l'école anglaise et peut-être aussi ceux qui tiennent à montrer qu'ils font beaucoup de travail pour les honoraires élevés qu'ils demandent, ne jurent que par les *longues* chartes.

Leurs adversaires — et ils sont nombreux — prétendent qu'une longue charte n'est pas meilleure qu'une charte courte bien rédigée et que, de plus, la longue charte comporte de graves dangers. En effet, afin de rendre plus longue la phraséologie, les fervents de la longue charte y énumèrent un par un tous les pouvoirs que désirent les fondateurs de la compagnie. Or si, par accident, un de ces pouvoirs était oublié, un concurrent pourrait se servir de la charte même pour prouver, au besoin, que des pouvoirs qu'il ne désire pas voir exercer par la compagnie ne lui sont pas accordés par sa charte. On verra plus bas, au paragraphe XXIII qu'afin de ne pas s'exposer à l'inconvénient dont nous venons de parler, la charte mentionne que les longues clauses ne "seront pas interprétées comme objets et pouvoirs limitatifs des pouvoirs généraux conférés par la province de Québec, etc..." ce qui neutralise, pratiquement, tout le poids des "phrases" étalées au-dessus de ce paragraphe XXIII.

Disons, pour les besoins de la cause, qu'après mûre réflexion on décide de préparer une longue charte. L'avocat Pelletier, procureur de la compagnie en voie de formation, rédige cette charte et, quelques semaines plus tard, l'avis suivant est publié dans la "*Gazette Officielle de Québec*":

\* \* \*

*La Cie de CHARBON RIOU, Limitée.*

Avis est donné qu'en vertu de la première partie de la Loi des compagnies de Québec, il a été accordé par le lieutenant-gouverneur de la province de Québec, des lettres patentes en date du 28e jour de février 1934, constituant en corporation: Marius Riou, négociant, Almanzor Mousson, comptable, J.-Albéric Pelletier, L. L. B., avocat, tous de Montréal, dans les buts suivants :

I.—Exercer l'industrie, le négoce et le commerce de marchands, importateurs, exportateurs, commerçants en gros et en détail de charbon, coke, tourbe, huile, bois et combustibles de toutes sortes et descriptions, ainsi que de leurs produits et sous-produits, et comme marchands et manufacturiers de matériaux de construction;

II.—Acheter, louer, échanger ou autrement acquérir, et posséder tous terrains houillers, ferrugineux ou miniers, octrois, concessions de mines ou autres dépôts de combustibles, prospecter, extraire, exploiter, rendre propre au marché, acheter, vendre, disposer ou autrement faire le commerce de charbon, minerai et tous autres produits;

III.—Agir comme agents pour des manufacturiers et marchands de combustibles et autres produits et vendre pour eux, à commission ou pour toute autre rémunération;

IV.—Agir comme voituriers pour le transport des marchandises par terre, par eau et par air, comme propriétaires et gardiens de quais, cours, hangars, entrepôts et autres établissements similaires, et, à cette fin donner et émettre des reçus d'entrepôts et autres documents aux fins de ces opérations;

V.—Manufacturer, acheter, vendre, importer, exporter ou autrement faire le commerce et le trafic de toutes sortes de commodités, marchandises, matériaux, machineries et outillages qui peuvent servir aux opérations de la compagnie, construire, acheter, louer ou autrement acquérir, aménager, exploiter, posséder, mettre en opération et conduire des fabriques, entrepôts, laboratoires, magasins et boutiques;

VI.—Importer, exporter, acheter, vendre, louer et autrement faire le commerce et le trafic de camions-automobiles, tracteurs, véhicules, automobiles, moyens de transport de toutes sortes et de toutes les pièces qui servent à leur construction, ainsi que les moteurs, engins, machineries de toutes sortes, accessoires électriques, et faire l'exploitation d'ateliers de machines, de boutiques de réparations et de garages;

VII.—Acquérir, acheter, échanger, louer ou autrement posséder tous terrains, immeubles avec bâtisses ou sans bâtisses, maintenir, administrer, opérer, vendre ou autrement disposer des immeubles de toutes sortes et descriptions; acheter, louer, échanger ou autrement acquérir et construire, maintenir, opérer sur les propriétés possédées, louées ou contrôlées par la compagnie, toutes voies d'évitement de chemin de fer et tous autres moyens de transport;

VIII.—Conduire et exercer toute industrie qui serait de nature à augmenter directement ou indirectement la valeur des propriétés de la compagnie, ou ses entreprises ou son actif ou ses droits;

IX.—Acquérir par achat ou autrement ou se charger de la totalité ou d'une partie quelconque de l'industrie, des biens et engagements, ou de l'actif de toute personne, société ou compagnie exerçant une industrie que la compagnie a l'autorisation d'exercer ou possédant des biens convenant aux fins de la compagnie;

X.—Solliciter, acheter ou autrement acquérir des brevets, permis, concessions et autres choses de même nature et utiliser, exercer, développer ou disposer de ces droits;

XI.—Promouvoir une ou plusieurs compagnies dans le but d'acquérir la totalité ou une partie quelconque des biens et engagements de la compagnie, ou pour toutes autres fins de nature à profiter directement ou indirectement à la présente compagnie;

XII.—Vendre ou céder l'entreprise de la compagnie ou une partie quelconque de l'actif de la compagnie pour toute considération que la compagnie jugera convenable, y compris les actions, débetures et valeurs de toute autre corporation en paiement total ou partiel; et se fusionner, soit par achat, vente ou autrement avec toute personne, société ou corporation s'occupant d'opérations similaires en tout ou en partie à celles que cette compagnie a l'autorisation d'exercer;

XIII.—Souscrire, prendre ou autrement acquérir et détenir des actions ou autres valeurs de toute autre compagnie ayant des objets en tout ou en partie semblables à ceux de la compagnie ou exerçant tout commerce susceptible de bénéficier directement ou indirectement à la compagnie, les vendre ou autrement en disposer;

XIV.—Hypothéquer, nantir ou donner en gage tous les biens mobiliers ou immobiliers, présents ou futurs qu'elle pourra posséder dans la province, dans le but de garantir toutes obligations, débetures, emprunts, ou toute autre dette, contrat ou obligation de la compagnie; émettre des actions acquittées, obligations ou autres garanties de paiement en paiement d'acquisition de biens meubles et immeubles; de droits, de baux, d'entreprises commerciales, de franchises, de privilèges, de permis, de concessions, d'actions, d'obligations ou autres affaires et valeurs;

XV.—Payer toutes ou chacune des dépenses de, incidentes à ou encourues en rapport avec la formation et l'incorporation de la compagnie, et relativement au prélèvement de son capital-actions; faire des contrats avec toute compagnie pour payer les dites dépenses;

XVI.—Faire, tirer, accepter, endosser, exécuter et émettre des billets à ordre, lettres de change, traites, chèques, connaissements et tous autres effets commerciaux; emprunter des fonds sur le crédit de la compagnie et émettre des bons, débetures, obligations, ou autres valeurs de la compagnie et les donner en gage ou les vendre pour les sommes et prix jugés convenables;

XVII.—Placer et disposer des deniers de la compagnie qui ne sont pas immédiatement requis de la façon et dans les conditions qui pourront être de temps à autre déterminées;

XVIII.—Établir des agences et succursales, avancer des fonds aux clients et autres personnes ayant des relations avec la compagnie, et garantir l'exécution de contrats par toutes telles personnes ou compagnies;

XIX.—Faire la totalité ou aucune des choses précitées comme principaux, agents, entrepreneurs ou autres, et par fiduciaires, agents ou autres, et soit seuls, soit conjointement avec d'autres;

Rémunérer, soit au moyen de commission ou autrement, toutes personnes ou compagnies pour services rendus ou qui seront rendus en plaçant ou aidant à placer ou en garantissant le placement des actions, débetures, actions-débetures,

ou autres valeurs de la compagnie, ou pour services rendus pour ou en ce qui concerne la formation ou la promotion de la compagnie ou la conduite de ses opérations;

XX.—Émettre des certificats d'actions au porteur pour toutes actions entièrement acquittées, conformément à l'article 45 de la Loi des Compagnies; pourvoir, au moyen de coupons ou autrement, au paiement des dividendes à venir sur la ou les actions désignées dans ces certificats; déterminer de temps à autre par règlement du bureau de direction, la procédure à suivre par les porteurs d'icelles pour exercer leurs droits et privilèges; les actions représentées par les certificats d'actions au porteur ne seront pas considérées comme faisant partie du capital de la compagnie pour les fins d'une assemblée générale;

XXI.—Dans le cas où la compagnie passerait des contrats ou transigerait des affaires avec l'un ou plusieurs de ses directeurs, ou avec toute firme dont l'une ou plusieurs de ses directeurs sont membres, ou avec toute autre compagnie, corporation ou association dont l'un ou plusieurs de ses directeurs sont actionnaires, directeurs ou officiers, tels contrats ou transactions ne soient pas invalidés ou en aucune manière affectés par le fait que tel directeur ou directeurs aient ou puissent avoir un intérêt dans tel contrat ou transaction qui est ou pourrait être contraire aux intérêts de la compagnie, bien que le vote de ce directeur ou directeurs ayant un intérêt contraire soit nécessaire pour obliger la compagnie à tel contrat ou transaction, pourvu que tel intérêt soit déclaré aux autres directeurs ou actionnaires agissant en vertu ou relativement à tel contrat ou transaction. Nul directeur ou directeurs ayant tel intérêt contraire ne sera responsable envers la compagnie ou envers aucun de ses actionnaires ou créanciers ou envers toute autre personne pour toute perte encourue en vertu ou à cause de tel contrat ou transaction, ni aucun de ce ou ces directeurs ne sera tenu de rendre compte de tous gains ou profits réalisés en vertu de ces contrats ou transactions;

XXII.—Distribuer entre les actionnaires de la compagnie, en nature, en espèces ou autrement, au moyen de dividendes, boni, ou de la manière prévue par l'article 81 de la Loi des Compagnies de Québec, toutes propriétés ou biens de la compagnie;

XXIII.—Les clauses qui précèdent seront interprétées comme objets et pouvoirs additionnels et non limitatifs des pouvoirs généraux conférés par les lois de la province de Québec, et il est expressément pourvu dans les présentes que l'énumération qui précède des pouvoirs spécifiques ne sera pas interprétée comme limitant ou restreignant en aucune manière les pouvoirs de cette compagnie, sous le nom de "La Cie de Charbon Riou, Limitée".

XXIV.—Le capital-actions de la compagnie sera divisé en quatre mille (4,000) actions d'une valeur nominale de dix dollars (\$10.) chacune, et le montant du capital avec lequel la compagnie commencera ses opérations sera d'au moins vingt mille dollars (\$20,000.00). La répartition et l'émission des actions ordinaires, sans valeur nominale ou au pair, seront faites aux prix ou pour telles considérations qui seront de temps à autre fixés par le bureau de direction.

XXV.—Le bureau principal de la compagnie sera à Montréal, dans le district de Montréal, province de Québec.

Daté du bureau du secrétaire de la Province, ce vingthuitième jour de février 1934.

ALEX. DESMEULES,  
Sous-secrétaire de la Province.

\* \* \*

On le constate, les pouvoirs demandés par cette charte sont très étendus et embrassent à peu près toutes les phases de n'importe quel commerce ordinaire.

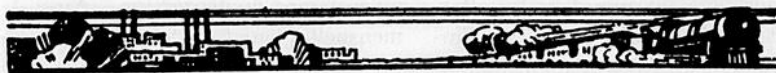
Il aurait évidemment été beaucoup plus simple de remplacer les paragraphes II à XXII, inclusivement par l'unique

paragraphe I en y ajoutant simplement la phrase suivante :  
"...et faire tous autres commerces et exercer toute industrie que les directeurs jugeront utiles aux intérêts de la compagnie."

Quant au reste, la loi y pourvoit et cela peut être établi par les règlements de régie interne. Nous aurons, d'ailleurs, l'occasion de parler de la rédaction des règlements dans un prochain article.

La Loi de la Province, accordant aux compagnies les mêmes attributions et les mêmes privilèges qu'aux particuliers, il est évidemment pour le moins puéril de vouloir s'essayer à tout prévoir et à tout réglementer de nouveau dans la charte.  
R.-C.-F. D'ARTOIS.

*Dans un prochain article nous examinerons les minutes de la première assemblée de ceux qui ont souscrit le capital initial et nous montrerons comment doit être préparé le blanc de la souscription.*



# The Collector's Magazine Le Collectionneur

## Le Bréviaire des Collectionneurs

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

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

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

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

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

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

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

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

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

PUBLIE PAR L'ARGUS DE LA PRESSE INTERNATIONALE

Sous la direction de Raoul Renault,

552 - 554, Première Avenue, Québec.

## L'ÉTAT DES AFFAIRES AU CANADA



En comparant la situation avec celle de l'an dernier à pareille époque on a une juste idée de la reprise des affaires pendant ces derniers douze mois. L'indice des prix de gros est de 93.2 pour la semaine du 20 janvier 1934, tandis qu'il était de 71.3 pendant la même semaine l'année dernière, une augmentation de pas moins de 30.7%. Chacun des six facteurs accuse des augmentations rapides sur la même semaine de l'année dernière. L'indice des chargements, Division Est, est de 80.2 contre 56.1, une augmentation de 43%. Les prix du gros pour la spéculation, calculés par groupes, ont été beaucoup plus élevés pendant la semaine en revue. L'indice des valeurs basé sur quatre valeurs fédérales (remboursement), est passé de 105.6 à 108.4. Les compensations bancaires qui prouvent qu'il y a eu augmentation dans les affaires et la spéculation, ont enregistré un gain de 19.1%, l'indice étant de 78.4 comparativement à 65.8. L'augmentation dans l'indice pondéré des actions ordinaires, qui est à 50.5% indique que les perspectives des entreprises industrielles sont beaucoup plus brillantes. La plus forte augmentation enregistrée dans les six facteurs employés pour faire ce calcul est dans la spéculation. On a échangé 625,473 actions sur les Bourses de Montréal et de Toronto comparativement à 74,316 pendant la même semaine de 1933.

### DEBITS BANCAIRES

Les transferts de fonds sous forme de débits bancaires dans 32 centres canadiens s'est élevé à \$29,981,000,000 en 1933 contre \$25,844,000,000 pendant l'année précédente. Conséquemment le gain est de \$4,137,000,000 ou 16%. Sur trente-deux centres sept accusent des gains sur l'année dernière. Des augmentations ont été enregistrées dans les cinq districts économiques sauf dans les Provinces Maritimes et la Colombie Britannique.

Le fléchissement des débits bancaires des Provinces Maritimes a été de 7.3% en 1933. L'augmentation dans la province de Québec est de 10.3%, Montréal ayant un gain de 11.3%, Toronto et Sudbury, dans le groupe des centres de l'Ontario, accusent des gains de 26.7% et 3.9% respectivement. Le résultat net dans Ontario est une augmentation de 15.7%. Winnipeg, Calgary, et Medicine Hat ont enregistré des gains, alors que sept autres centres des Provinces de l'Ouest accusent des fléchissements. L'augmentation pour Winnipeg est de 52.9%, les Provinces de l'Ouest ont enregistré un gain de 33.7% et Vancouver une augmentation de 1.4% pendant l'année, mais le total pour la Colombie Britannique a diminué de 0.7%.

### DEPOTS DE BANQUES

Le cycle des fluctuations des dépôts de banques est plus modéré que celui des débits, le chiffre d'affaires pour dépôts de banque étant beaucoup plus élevé en temps de prospérité qu'en temps de dépression. Ainsi, le rapport de la moyenne mensuelle pour les débits à la moyenne des dépôts de banque est de 133.9%, pour 1933 tandis qu'il était de 178.0% en 1929. Le niveau actuel des dépôts de banque suffirait pour faire de grosses affaires et augmenter la spéculation. Si le rapport avait été maintenu en 1933 comme en 1929, les paiements par chèques se seraient chiffrés par \$45,852,000,000 au lieu de \$34,329,000,000 chiffre qu'on obtient en ajoutant 14.5% au montant des débits enregistrés dans les trente-deux centres.

La quantité des marchandises et de services échangés indique les prix de ces marchandises, et les services sont une des phases de l'équation du change. Dans sa forme primitive cette équation était comme suit: MV PT, M représentant l'argent et les dépôts, V la vélocité ou le chiffre d'affaire et les dépôts, P le prix et T le volume physique des affaires. La tendance du volume et des prix des produits et des opérations spéculatives en 1933, comparativement à l'année précédente a été décrite plus haut. Le chiffre indice du volume et du prix de mois en mois devrait indiquer qu'il y a eu gain en 1933 qui correspondrait approximativement avec l'augmentation dans l'indice des paiements basé sur les statistiques des débits bancaires et des transactions en numéraire.

Puisque les paiements par chèques dans trente deux centres de compensations canadiens, comme on vient de le dire, se sont chiffrés par \$29,981,000,000 en 1933 contre \$25,844,000,000 l'année précédente, et puisque les débits bancaires hors des centres de compensations représentent environ 14.5% des totaux fournis, il s'ensuit que les paiements par chèque par tout le Dominion s'élevaient à \$34,329,000,000 en 1933 contre \$29,591,000,000 en 1932. La circulation des banknotes et du papier-monnaie de l'État a légèrement augmenté en 1933 et si le chiffre d'affaires était proportionné aux dépôts de banque, il accuserait aussi une augmentation. On estime qu'il y avait \$183,000,000 de numéraire en circulation en 1933 contre \$182,400,000 l'année

C.-H. Branchaud      L.-G. Beaubien      L.-T. desRivières  
J.-D. Herdt              A.-S. Beaubien

Pour vos placements, consultez-nous.

# L. G. BEAUBIEN & CIE

Membres de la Bourse de Montréal.

Banquiers en valeurs mobilières

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

précédente. Prenant ces chiffres pour base on trouve que les paiements par chèques et argent se sont élevés à \$37,984,000,000 contre \$32,737,000,000 en 1932. Le total des chèques et des paiements en numéraire est une des phases de l'équation du change tandis que l'autre est représentée par les ventes de produits et de services multipliées par le prix exigé.

L'indice des affaires pour le Canada tel que publié dans la "Revue mensuelle de la Statistique Economique" a changé la tendance des deux mois précédents en augmentant de près de un pour cent. L'an dernier le minimum a été atteint en février et jusqu'en septembre on a enregistré des gains. L'augmentation continue pendant ces sept mois se chiffre par un gain de 35.5%. Une partie du fléchissement enregistré en octobre et en novembre a été contrebalancée par la reprise constatée pendant le dernier mois de l'année. L'augmentation dans l'indice de décembre comparé à celui du même mois en 1932, était de 72.6 contre 86.2 ou près de 19%. L'indice du volume physique des affaires se base sur 45 facteurs ajustés pour tendances saisonnières et s'exprime comme pourcentage de la moyenne pour 1926. Les éléments qui le composent indiquent les tendances de la production minière et manufacturière, du bâtiment, de l'énergie électrique et de la distribution.

#### PRODUCTION MINERALE

En raison, notamment, de développements favorables relatifs à l'or, à l'amiante et au charbon, l'indice de la production minérale a haussé de 99.2 qu'il était en novembre à 102.2 en décembre. Les expéditions de métal jaune portent sur 246,800 onces contre 229,200 et comme décembre est normalement un mois relativement peu actif, l'ajustement saisonnier dans ce cas dépasse quelque peu celui qui est indiqué par les données brutes. Le fléchissement de la production de charbon est inférieur à la normale saisonnière. L'indice étant à 82.6 contre 79.8. Les exportations de cuivre donnent 21,332,000 livres contre 23,948,000 en novembre et celles de nickel 6,424,800 livres contre 8,581,100. La production de plomb se monte à 19,884,000 livres contre 25,156,600. Les exportations de zinc accusent également un fléchissement le dernier mois de l'année.

#### ACTIVITE MANUFACTURIERE

Pour ce qui est de l'activité manufacturière, on enregistre une hausse saisonnièrement ajustée sur novembre, les

indices respectifs étant à 88.6 et 86.2. L'accroissement entre février et septembre correspond à 65% environ, l'activité au cours du troisième trimestre étant quelque peu inférieure à celle du deuxième. Les diminutions en octobre et novembre sont partiellement contrebalancées par le gain enregistré pour décembre.

Les industries engagées dans la production de denrées alimentaires ont été plus actives en décembre, le sous-indice de ce groupe ayant haussé de 90.8 à 97.4. La minoterie est en meilleure posture avec un chiffre de production de 1,827,000 barils le dernier mois pour lequel on possède des données. Les abatages de moutons ont augmenté, tandis que les exportations de saumon en conserve sont inférieures à la normale saisonnière. Les retraits des cigarettes de la régie portent sur 355,920,000 unités, soit un léger accroissement après ajustement. Les importations de filés de coton et de laine destinées à la transformation ont augmenté. Quant aux importations de coton brut, elles accusent un léger déclin sur novembre, bien qu'elles se maintiennent toujours à un niveau assez élevé.

#### INDUSTRIES DIVERSES

L'indice général des industries du bois d'oeuvre et du papier a haussé de 87.2 à 88.4. L'indice des exportations de bois d'oeuvre est monté de 51.8 à 63.2, le fléchissement des données originales étant nettement inférieur à la normale saisonnière. Pour ce qui est de la production de papier-journal et des exportations de pâte de bois, on constate de légers déclin. Les industries du fer et de l'acier ont été en posture excellente au cours de décembre. La production d'acier en lingots a augmenté de 43,099 tonnes à 49,557; celle de la fonte sur 38,612 tonnes contre 29,592. L'industrie automobile a été plus active qu'en novembre, la production s'élevant à 3,262 voitures et camions. Les importations de pétrole brut se montent à 64,970,000 gallons contre 91,761,000. Les importations de caoutchouc brut ont également diminué.

*Il est impossible de garder longtemps un emploi facile — la concurrence est trop forte pour ces sortes d'emplois.*



*La poursuite du bonheur est logiquement un non-sens. Autant vaudrait chercher à marcher sur son ombre. Le bonheur n'est qu'un reflet, la conscience de quelque chose, d'avoir fait du bien. Vous n'atteindrez pas le reflet en le poursuivant, vous l'aurez si vous avez la lumière.*

Service d'informations financières sur toutes valeurs mobilières GRATUITEMENT

**R. COTE & Cie**

65, rue St-Pierre      Courtier      Tél.: 2-2796

VALEURS MINIERES

Exécution d'ordre par fil privé, direct sur les marchés de MONTREAL — TORONTO NEW-YORK

Confiez vos enregistrements de  
**Marques de Commerce**  
1 au  
**Bureau technique Fournier**  
934, rue Ste-Catherine Est, Montréal.  
- PROSPECTUS GRATIS -

# La "Construction" d'une Circulaire

Par Gilbert RUSSELL



On a essayé de réduire cet art à quelques maximes, comme celle qui consiste à énoncer le principe que toute circulaire doit commencer par le mot *vous* et non pas *nous* ou *je*. On a dit aussi que le premier paragraphe doit "accrocher" l'attention du lecteur, le second maintenir cet intérêt, le dernier à déterminer l'action, etc.

Ces maximes sont utiles si elles font réfléchir. Malheureusement, la plupart du temps on les accepte comme des dogmes. Exemple, cette règle concernant l'emploi liminaire du mot *vous*. Une excellente intention l'anime: elle est utile pour rappeler que la personne du lecteur est plus importante que celle de l'écrivain. Mais, en réalité, il y a des douzaines de façons d'écrire une phrase de telle sorte que l'intérêt du lecteur soit éveillé. C'est une stupidité de prendre cette remarque pour un credo: quand vous écrivez une lettre ordinaire, commencez-vous toujours par *vous*? Bien rarement! Or, les circulaires ne devraient-elles pas res-

sembler le plus possible à la correspondance commerciale courante? La circulaire parfaite est, en effet, celle qui aurait pu être écrite à un correspondant avec lequel on est déjà en rapport. Une telle lettre est cordiale, sans arrogance ni familiarité. Elle a un but défini. Elle est le résultat d'une occasion nécessitant une explication ou un exposé. Elle n'est pas une interruption intempestive qui survient brutalement au milieu des soucis quotidiens du destinataire. Et c'est là précisément ce que sont beaucoup trop de circulaires.

Il n'est pas suffisant que la circulaire fournisse des renseignements. Le destinataire peut ne pas être intéressé par les informations qui lui parviennent ainsi; et, s'il ne l'est pas, il est parfaitement justifié à se considérer comme importuné. Trop de lettres provoquent cette impatience: la faute en est au rédacteur. Une série de lettres peut même parfois créer un dommage irréparable.

Qu'il s'agisse d'une seule lettre ou d'une série, on doit toujours créer une occasion qui justifie l'envoi. La lettre doit être rédigée de telle sorte que le destinataire ait immédiatement l'impression que c'est son intérêt que l'on avait en vue en lui écrivant. Si cette condition *sine qua non* n'est pas remplie, toute lettre sera aussitôt considérée comme une simple circulaire, sans intérêt personnel pour le destinataire.

Une circulaire est mal construite si le lecteur ne se dit pas en lui-même: *Voilà qui a l'air curieux*, ou: *Voilà quelque chose dont je devrais profiter*, ou tout au moins: *C'est très acutiel de leur part*.

Il est donc beaucoup plus important de rédiger la lettre de façon à créer une situation qui en explique l'envoi, que de la commencer par un mot quelconque. De la sorte, la lettre cesse d'être circulaire, elle devient une communication personnelle.

Avant de commencer son travail, le rédacteur devrait tout d'abord se demander: *Quel est le but de cette lettre?* S'il ne peut pas l'indiquer exactement en quelques mots, comment peut-il espérer être clair? On envoie des centaines de circulaires qui jamais n'auraient pu résister à cette épreuve liminaire.

Il n'est pas suffisant de donner au destinataire une documentation utile. Il n'est pas suffisant non plus de dire: *Cette lettre produira une impression agréable sur le lecteur*. La lettre doit être rédigée en termes tels que le destinataire se sente tenu de faire ou de penser quelque chose comme conséquence de sa réception. Aucune lettre n'est bien rédigée si elle n'indique clairement au lecteur ce qu'on attend de lui.

Le point le plus délicat est le ton à adopter. Bien des lettres circulaires sont rédigées avec une obséquiosité qui sent son petit boutiquier. On ne peut guère formuler qu'une

## LES PREVOYANTS DU CANADA

"FONDS DE PENSION"

25ème Rapport Annuel

Extrait de l'Etat du 31 décembre, 1933.

### ACTIF

(Propriété absolue des sociétaires)

#### OBLIGATIONS :

Puissance du Canada & Provinces.....	\$ 170,937.23
Commissions Scolaires.....	521,721.49
Corporations Municipales.....	1,688,684.85
Fabriques & Syndics.....	542,042.37
Institutions ou Communautés.....	832,276.48
Utilités Publiques.....	638,982.15
Premières Hypothèques.....	1,662,222.78
Intérêts et annuités dus et accrus.....	177,548.35
Immeubles.....	279,714.92
Compte Recevable.....	6,810.79
Caisse & Banque.....	85,894.22

Total.....\$6,606,835.63

L'Actif du Fonds de Pension est accru de \$296,101.73 à \$6,606,835.63, abstraction faite des arrérages.

La Réserve Générale a été augmentée de \$361,051.24 durant l'année, et se totalise maintenant à \$1,181,020.16.

seule règle: une circulaire doit éviter toute tournure de phrase qui ne serait pas employée dans une lettre personnelle. Ceci a l'air d'une vérité de La Palisse, mais en réalité, il est extraordinairement difficile de rédiger une circulaire en un style aisé.

C'est un excellent point de départ pour le rédacteur que de s'imaginer qu'il s'adresse à un correspondant qui lui est déjà connu, à l'usage exclusif duquel il formule ses arguments. La première version rédigée, on examine si elle ne contient pas des arguments qui ne sont applicables que dans un seul cas.

Avec une pareille méthode le rédacteur ne se préoccupe pas de la longueur de la lettre. Il écrit ce qui est nécessaire pour s'expliquer clairement. Deux pages peuvent être passionnantes, tandis que deux paragraphes peuvent être ennuyeux !

Il est utile de se rappeler que c'est généralement le post-scriptum qui reçoit le maximum d'attention. Si donc on demande du lecteur une action déterminée, c'est dans le post-scriptum qu'on pourra formuler cette demande avec le maximum de chances de réussite.

Il arrive fréquemment qu'une lettre soit accompagnée d'une brochure ou d'un prospectus destinés à donner des renseignements, formant un ensemble trop volumineux pour être inclus dans la lettre. La fonction de la lettre est alors changée. Elle ne doit pas résumer ce qui est contenu dans l'annexe. Sa fonction est, au contraire, d'augmenter l'intérêt du lecteur pour l'imprimé qu'on lui envoie, d'aiguiser son appétit de provoquer sa curiosité.

La précision mécanique avec laquelle on peut produire des circulaires a atteint aujourd'hui la perfection. Certains appareils multiplient des lettres qui, le nom du destinataire et son adresse ajoutés, ne peuvent être distinguées de lettres personnelles. Tout cela est très bien, mais aucune perfection mécanique ne peut déguiser une lettre mal rédigée.

On demande parfois s'il faut envoyer les circulaires comme lettres ou comme imprimés, s'il faut y joindre des cartes-réponse affranchies ou non. Ce sont là cas d'espèce.

L'enveloppe doit-elle porter la mention de l'expéditeur ? Là aussi il est difficile de donner une réponse valable dans tous les cas. Par contre, appliquer au tampon le mot *personnel* sur une lettre qui ne l'est pas, est une impertinence. C'est un truc grossier pour éviter que les secrétaires n'ouvrent la lettre et ne l'empêchent d'arriver jusqu'au patron. Las ! Le mécontentement provoqué chez ce dernier quand il ouvre une lettre prétendue personnelle détruit généralement l'impression qu'on voulait créer. D'un autre côté, si la lettre est assez bien écrite pour que le contenu en paraisse important, le secrétaire ne manquera pas de la soumettre à qui de droit. Ce sont les termes et la "manière" de la lettre qui doivent assurer son passage à travers le barrage des subordonnés.

Il y a quelques années, un publicitaire commença la publication d'un house-organ qui devait de toute nécessité toucher les patrons eux-mêmes. Il chargea une autorité universellement reconnue ès-matières fiscales, Sir William Schooling, d'écrire pour le premier numéro un article traitant de l'impôt sur le revenu; et, sur l'enveloppe il fit imprimer ces mots: *Sir William Schooling parle ici de l'impôt sur le revenu.* C'est là un sujet qui, en Angleterre, intéresse presque toujours uniquement le patron: les secrétaires ne manquèrent pas de lui faire parvenir le house-organ en question.

(Advertising World, cité par "Vendre")

**QUALITÉ - BONSPRIX**  
**SERVICE**

Appellez Notre Représentant

**La PHOTOGRAVURE ARTISTIQUE**

DESSINS VIGNETTES ELECTROS STEREOS	560 ST-VALLIER QUÉBEC Tel-3-2703	DRAWINGS CUTS ELECTROS STEREOS
---	--	---

**LA PHOTOGRAPHIE DONT VOUS SEREZ  
SATISFAIT**

Vous l'obtiendrez au

**STUDIO ROY**

"Immeuble Claridge"      220, GRANDE ALLEE

**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 !!!**

## De la lecture et... d'autre chose



OS gens n'aiment pas la lecture. Ne l'aimant pas, ils ne peuvent en apprécier la valeur, et n'en appréciant pas la valeur ils ne l'encouragent pas chez les personnes de leur entourage.

Pourquoi chaque maison de commerce n'aurait-elle pas une bibliothèque où chaque employé, depuis le machiniste jusqu'aux officiers supérieurs, pourrait se documenter sur les devoirs de son métier ?

Pourquoi ceux qui ont charge du personnel ne dicteraient-ils pas à une secrétaire, à la *petite journée*, un livre de règlements destiné à tout le personnel ? Chaque jour il se produit des manquements; on corrige, on répète pour la centième fois la même chose, pourquoi ne pas tenir compte de tout cela, ne pas codifier, classer les instructions données, afin de s'en servir plus tard pour rédiger un livre de règlements — une constitution — où se trouverait condensé, si l'on peut dire, tout l'esprit de l'établissement ?

Mais non. Les chefs d'entreprises ne se contentent pas de mettre la lumière sous le boisseau afin que leurs employés restent dans les ténèbres, ils s'entourent eux-mêmes de ténèbres.

Dans certains bureaux, on cherche à tuer systématiquement l'initiative des jeunes, des plus ambitieux, parce qu'on redoute de les voir un jour nous supplanter.

Imaginez la torture morale d'un employé routinier lorsqu'il constate, à un moment donné, qu'au-dessous de lui, un jeune débrouillard, féru de lecture pratique, en connaît plus que lui-même ! S'il juge que sa position est en jeu, il fera tout en son pouvoir pour éliminer ce rival menaçant. Nous avons tous connu de ces cas où des hommes d'âge mûr, effrayés par l'initiative des jeunes, les ont invités à ne pas *faire de zèle*. D'autres fois, ces mêmes hommes de bureau, dont l'esprit est verglacé de routine, vont s'avilir jusqu'à calomnier les jeunes et à faire jouer les pires intrigues contre eux afin de les faire disparaître du bureau. La jalousie, l'effarement, qui pousse à ces bassesses est la marque indéniable de l'infériorité, de la faiblesse, de la lâcheté. Quand on est fort, on ne craint pas la lutte. Le fort se tient sur ses gardes afin de prévenir les attaques sournoises,

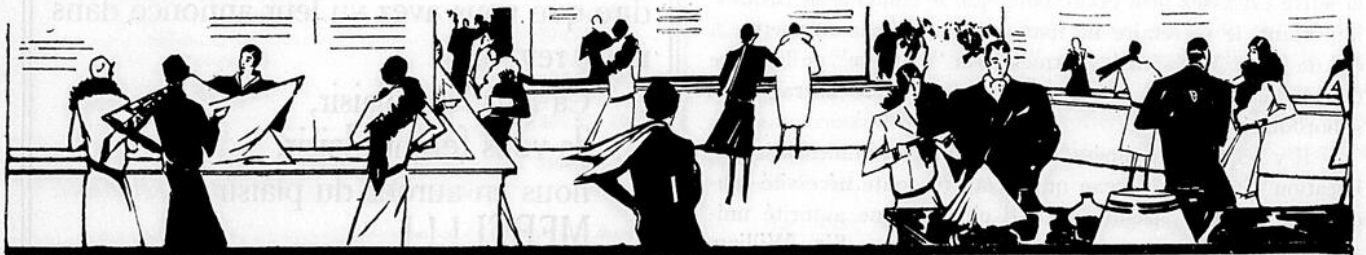
mais il s'affirme, il fait sentir aux autres par des actes qu'il est vraiment fort.

Dans les affaires modernes, l'homme fort est l'homme compétent, c'est celui qui en sait le plus long. Inutile de se bercer d'illusions, la science ne tombe pas comme la manne; il faut aller la chercher où elle existe véritablement: dans les manuels techniques, les revues, la lecture.

Que de fois n'avons-nous pas entendu dire: "Ah! si je pouvais voyager, je m'instruirais". Peut-être, mais celui qui n'est pas préparé par la lecture à tirer parti de ses voyages en revient aussi ignorant que jamais. Songez à Jules Verne, qui a conçu les mille manifestations du machinisme moderne sans presque jamais sortir de sa ville natale. Il a tout de même fallu qu'il puise quelque part cette science dont ses ouvrages sont un exposé si limpide et si attachant. Jules Verne s'est instruit en lisant. Lincoln s'est instruit en lisant. Tous les grands hommes ont lu, sauf peut-être les militaires qui forment, paraît-il, la classe la plus réfractaire à toute innovation. Pourtant les militaires voyagent généralement beaucoup. Au fait, ils ne lisent guère.

Les Anglo-Saxons apprennent, dès le jeune âge, à respecter le Livre en respectant la Bible. Chez nous, on nous apprend à respecter les enseignements oraux. Or, l'enseignement oral est celui qu'on accueille avec le moins d'empressement parce qu'il nous vient d'un homme qu'on voit et qu'il comporte une somme énorme de paroles inutiles. Celui qui rédige un livre sérieux, un article, une simple nouvelle, prend la peine de s'arrêter, de penser et de peser. Il sait que s'il commet des erreurs la critique les relèvera. La qualité, la présentation de son travail ne peuvent être que meilleures du fait qu'il revise plusieurs fois sa copie. Il s'ensuit qu'un ouvrage sérieux rend beaucoup plus de services réels qu'une causerie. On peut référer souvent à un livre, alors qu'une fois prononcée la causerie s'efface graduellement de notre esprit.

Cependant, il y a des gens qui paient \$1.00 pour assister à une conférence et qui marchandent sur 75 sous lorsqu'ils vont bouquiner ! Mieux que cela, on déboursa volontiers \$1.50 pour une *exhibition* de lutte mais jamais, ô grand jamais, on ne mettra les pieds chez un libraire... Et dire que nous vivons en un siècle de prétendu raffinement !



## ENTRETENEZ L'ESPRIT D'EQUIPE



ICI s'adresse à la fois à tous ceux qui travaillent en commun : patrons, employés, ouvriers, quel que soit le rang qu'ils occupent.

L'Efficienc, nous l'avons vu, vous apprend à aimer votre besogne, à vous efforcer sans cesse de la perfectionner.

Dans la solitude, cette tâche vous serait pénible. Au contraire, dès que vous vous rendez compte que vous constituez le rouage précieux d'une grande machine, dont tous les autres rouages s'appliquent également à fonctionner le mieux possible, votre zèle est soutenu. Dès lors, plus de défaillance à craindre. L'un entraîne, stimule l'autre. Le jeu s'organise avec précision. L'attention de tous converge vers le but. La tâche, c'est un ballon que l'on pousse en avant, que l'on passe ensuite à un coéquipier. Il poursuit sa route avec lui : il le transmet à un autre. Ainsi de suite jusqu'à celui qui donnera le coup final.

Si tous ceux dont dépend la marche normale d'une entreprise connaissent la joie que l'on ressent à travailler dans une atmosphère semblable, l'affaire atteindrait de si brillants résultats que les récompenses pleuvraient dru sur chacun. Il peut être difficile d'imprégner directement de cette notion bienfaisante la mentalité de certains employés et ouvriers. Cette mission incombe surtout au patron. C'est à lui qu'il appartient d'introduire l'esprit d'équipe.

Nous avons déjà abordé ce sujet.

Nous ne devons plus nous préoccuper que de marquer le point. Dans un seul département, combien d'erreurs ne voit-on pas se commettre au nom de la hiérarchie ?

Le contremaître règne, tout-puissant. Il est le chef, le despote. Une espèce de garde-chiourme qui se fait craindre, faute de pouvoir se faire respecter. Il est fort imbu de son autorité. Ses hommes, par contre, le tiennent pour un espion.

Et puis, il y a les ouvriers qualifiés. Ceux-ci se croient plus importants que ceux-là. Les uns s'imaginent que la fonction des autres se réduit tandis que la leur, seule, est considérable. Pour tous, le manoeuvre est un domestique et l'apprenti un jeune esclave.

On entretient ainsi une animosité qui peut dégénérer en conflit. Elle rendra à tous la tâche plus ardue et elle menacera de faire périr l'entreprise. A quoi aboutira-t-on si elle doit fermer ses portes ?

Au contraire, là où le contremaître est l'ami, l'animateur, le conseiller, là où tous les ouvriers apportent avec enthousiasme leur part de travail sans distinction de rang, où les vieux éduquent les jeunes, où chacun contribue à rendre plus prospère la maison qui le nourrit et à gagner plus heureusement son salaire, la besogne s'enlève facilement.

Nous avons considéré l'esprit d'équipe dans un seul département. Il importe aussi de l'entretenir entre tous les départements.

Ici encore, règne trop fréquemment une rivalité mesquine et destructrice. L'organisation normale d'une industrie comprend quatre départements fondamentaux : la direction, la comptabilité, le service commercial, la production.

Chacun a son rôle bien défini. Chacun doit être efficient. Mais il faut, en outre, qu'il travaille en harmonie parfaite avec les trois autres. Tous sont indépendants. Tous sont également indispensables.

Que la direction ne se dise pas : "Qu'est-ce que le reste par rapport à moi ? Sans moi, sans la tête, rien n'irait plus." Que la comptabilité ne se dise pas : "Mes chiffres, c'est le point capital. L'affaire n'existerait pas si les comptes n'étaient pas tenus." Que la vente ne se dise pas : "Qu'est-ce qui se produirait si nous n'écoulions pas la marchandise qu'ils fabriquent ?" Que la production ne se dise pas : "Qu'est-ce qu'ils vendraient si nous ne fabriquions pas ?"

Tous ont raison de leur point de vue personnel. Du point de vue général, le seul qui importe pour le résultat final, tous ont tort. Les autres n'existeraient pas sans eux mais eux ne seraient rien sans les autres. Chaque partie doit tendre à donner toute sa force. Jamais, une chaîne n'est plus forte que son chaînon le plus faible. Jamais une entreprise n'est plus puissante que son département le moins efficient. Si une collaboration étroite n'unit pas tous les départements, même s'ils sont exemplaires, les solutions de continuité qui existent entre eux provoqueront des heurts et des secousses dans l'activité de l'entreprise. L'esprit d'équipe doit donc dominer non seulement tous les individus mais encore tous les services que réunit une même maison.

Comme une armée constitue un corps bien homogène où les hommes et les subdivisions n'existent qu'en raison de l'entité qu'ils composent, une affaire doit être faite d'unités qui concourent étroitement à produire, pour le plus grand bien de l'ensemble.

Entretenez l'esprit d'équipe. Quelle que soit la situation que vous occupez, vous en bénéficierez.—("Méthodes")

*Les anciens connaissaient l'opium et s'en servaient comme médicament.*



*Les grands principes d'affaires sont tellement simples qu'un imbécile peut les apprendre, mais tellement difficiles qu'un paresseux ne les saura jamais.*

### Lettres au Multigraphe

... imitant parfaitement une lettre personnelle écrite à la machine.

**Travail très soigné.**

Demandez nos prix.

Casier 22 "Les Affaires".



# Pleine VALEUR

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

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

## NOTRE ANTHRACITE GALLOIS

est soigneusement choisi — bien préparé — contient un haut  
pourcentage de calories — sûr et économique. : : : : :  
: : Il donnera satisfaction aux plus exigeants. : :

# THE CANADIAN IMPORT COMPANY LIMITED

83, RUE DALHOUSIE

TEL. 2-1221

217, RUE ST-JEAN

MONTREAL: 319 Board of Trade

## NE MANQUEZ PAS DE LIRE

### LE MOIS PROCHAIN :

- Comment rédiger une annonce. - - René Dancourt.  
Qu'est-ce que le capital ? - - - P.-V. Normandy.  
Première assemblée d'une compagnie; les minutes.—R.-C.-  
F. D'Artois. - - - - -  
La connaissance d'autrui. - - - - L. Adam.  
Moyen pratique de faire acheter la BONNE marchandise. - -  
La psychologie appliquée au recrutement du personnel.—Charles  
Schertenleib. - - - - -  
Et nombre d'autres articles toujours au point, faciles à lire et à assimiler. — Entre autres  
une magnifique description illustrée de la façon dont les tissus sont imprimés  
dans une grande filature québécoise. - - - - -

RETENEZ d'avance votre EXEMPLAIRE des "AFFAIRES" ou  
ABONNEZ-VOUS dès AUJOURD'HUI. \$2.00 PAR AN.

Préparez-vous à bénéficier du relèvement des valeurs de Bourse en lisant :

## "L'Initiation Pratique à la Bourse"

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

Ce qu'on en dit :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

"LES AFFAIRES"

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

Messieurs :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Nom.....

Adresse.....