

PER  
C-621

CAN

**C**  
**COMMERCE**

**CLINIQUE**  
SUR LE

**PERSONNEL**

LUNDI,  
4 FEVRIER 1963  
VOLUME XIX, NUMERO 27

**m**  
**MONTRÉAL**

MERCREDI  
**6 FEVRIER**

(Annonce page 3)

ORGANE OFFICIEL DE LA CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTRICT DE MONTRÉAL—14 EST, RUE SAINT-JACQUES, MONTRÉAL 1

## SUCCÈS

# Du côté d'Ottawa

Il se passe beaucoup de choses à Ottawa de ce temps-ci et votre Chambre y a eu, quelquefois, son mot à dire.

Par exemple, tous les membres connaissent l'opinion de votre Chambre sur la participation des Canadiens de langue française à la fonction publique. Commerce Montréal en a parlé abondamment.

### Anglais ou français

Et voilà que conformément à nos recommandations prises à leur compte par la Commission Glassco et M. Eugène Therrien, particulièrement, le ministère de l'agriculture vient de décider de considérer sur un pied d'égalité les deux langues officielles du pays, l'anglais et le français.

Une circulaire de ce ministère disait récemment : "Il est entendu que les deux langues, le français et l'anglais, jouissent d'un statut égal; que la correspondance et les autres communications au sein du ministère peuvent se faire dans l'une ou l'autre langue".

Le ministère de l'agriculture donne donc l'exemple et met immédiatement en pratique une recommandation que votre Chambre ne croyait pas possible avant quelques années, faute de fonctionnaires vraiment bilingues à Ottawa.

Il faut espérer qu'au fur et à mesure que cela sera possible, les autres ministères suivront la voie tracée par le ministère que dirige M. Alvin Hamilton.

### Adjoints

Ce ministère met également en pratique une autre recommandation de votre Chambre relativement à la nomination d'adjoints de langue française lorsque les responsables sont de langue anglaise et d'adjoints de langue anglaise lorsque les responsables sont de langue française.

Ainsi, le ministre a désigné M. J.-Rosaire Pelletier comme directeur adjoint d'ARDA, la loi qui régit le plan conjoint fédéral provincial relatif à l'aménagement rural et au développement agricole. Incidemment, M. Jean Baptiste Lanctôt a été nommé chef de la section de l'aménagement rural.

(suite à la page 6)

## La S.G.F. démarre

Mise en veilleuse par la tenue des dernières élections provinciales et par la grande question de la nationalisation de l'électricité, la société générale de financement n'avait jusqu'ici qu'un statut légal et un conseil d'administration.

On savait que Me René Paré, le président de la Société générale de financement cherchait un ou des administrateurs. La rumeur avait désigné à ce poste dès le début de janvier M. Gérard Filion, directeur du Devoir.

A ce moment, M. Filion avait mollement protesté en disant que ces rumeurs n'étaient que partiellement fondées et que jusqu'à nouvel ordre sa préoccupation majeure restait Le Devoir.

La semaine dernière, Me Paré a mis fin aux conjectures et à ses recherches en annonçant non seulement la nomination de M. Filion au poste de directeur général, mais celles de Messieurs Paul Normandeau et Jean-Noël Domey aux postes de directeur industriel et de secrétaire trésorier.

Dès maintenant, on peut constater qu'on a opté pour un travail d'équipe puisque chacune des personnes nommées apporte une compétence différente et complémentaire à la Société générale de financement.

Déjà on annonce pour avril ou mai, "peut-être avant", la première émission d'action de la Société pour une somme se situant entre \$10 et \$25 millions.

Dans quelques jours, la Société aura ses bureaux au 215 ouest, rue St-Jacques, dans l'Edifice de la Banque Provinciale. M. Filion sera en fonction le 4 février et ses collaborateurs quelques semaines plus tard. La Société est maintenant lancée. Il lui reste à atteindre ses objectifs.

### EXÉCUTIF

MM. CHARLES DE LOTBINIÈRE HARWOOD,  
PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE  
ROSAIRE COURTOIS, C.A.,  
PRÉSIDENT DU CONSEIL  
H. MARCEL CARON, C.A.,  
1ER VICE-PRÉSIDENT  
ROGER CHARBONNEAU, C.A.,  
2E VICE-PRÉSIDENT  
FERNAND GIROUARD,  
TRÉSORIER HONORAIRE  
JEAN-P. OSTIGUY,  
SÉCRÉTAIRE HONORAIRE

### CONSEIL D'ADMINISTRATION

MM. A. D. ARCHAMBAULT  
LÉO-E. BOISSONNAULT  
ALBERT CHARBONNEAU  
JEAN CLAVEL  
EDOUARD DESLAURIERS  
JACQUES DUPUIS  
ANDRÉ GAGNON  
LAURENT GENDRON  
VIATEUR GENDRON  
ROCH GRENACHE  
MM. PAUL JOLICOEUR  
JACQUES LANGEVIN  
ROLLAND LECLERC  
HENRI-PAUL LEMAY, C.R.  
PIERRE MONGEON  
RENÉ PROVOST  
ANTONIO RAINVILLE  
ROGER ROBERT  
DONAT SICOTTE  
PAUL VAILLANCOURT JR

### DÉLÉGUÉS DE LA C. DE C. DES JEUNES

MM. JEAN-NOËL DUQUETTE  
GEORGES TASSE

### CONSEILLERS JURIDIQUES

MM. HON. OLIER RENAUD, C.R.  
ÉDOUARD MARTEL, C.R.


### VÉRIFICATEURS

MM. OMER DUCHARME, C.A.  
JEAN LUSSIER, C.A.

### CONSEIL D'ARBITRAGE

MM. HENRI OUMET  
RAYMOND DUPUIS, C.R.  
ANTOINE DESMARIS  
HONORÉ PARENT, C.R.  
J.-ANTONIO LALONDE  
LIONEL LEROUX  
ALBERT DESCHAMPS  
ROLAND CHAGNON, C.A.  
ROMAIN BÉDARD, C.A.  
J. G. ASSELIN, C.R.  
ROGER DE SERRES  
RENÉ PARÉ

**EUGÈNE THÉRIEN**  
30 ans d'expérience en  
**ÉVALUATIONS  
D'IMMEUBLES**



84, rue Notre-Dame  
VI 9 9 4 8 8 MONTREAL

**MARION, MARION  
ROBIC & BASTIEN**

**MARQUES DE COMMERCE  
BREVETS D'INVENTION  
EN TOUS PAYS**

2100, rue Drummond, Montréal 25  
AV. 8-2152 - 3

VOUS TROUVEREZ

**TOUT  
POUR LE  
BUREAU**

À

**Canada Dactylographe Inc.**

914 St-Alexandre  
près Craig

R. T. Armand, Prés. - Tél. 861-5771

DANTHE

**FAC-SIMILE** LTD. INC.

- REPRODUCTIONS
- MULTICOPIES
- ACCESSOIRES POUR ARCHITECTES  
ET INGÉNIEURS
- PAPIER SENSIBILISÉ
- PAPIER À DESSIN

**QUALITÉ - SERVICE**

3930, ave de Courtrai - RE. 1-7561

## LE CREDIT

*Le comité des grossistes que préside M. René Provost,  
étudie présentement l'importante question du crédit.*

*Commerce Montréal reproduit, pour votre service, une conférence de  
M. Roland Naud, gérant du crédit chez Greenshield, Hogdson et Racine Ltd.*

Théoriquement, il est impossible de faire du commerce de gros sans accorder de crédit à sa clientèle, et même si vous établissez votre commerce sur une base de paiement sur livraison ou payé et emporté, des chèques sont acceptés en paiement et constituent par le fait même un risque de crédit. Donc quoiqu'on en pense ou quoiqu'on en dise, il faut accorder du crédit à la clientèle. Avec le développement des méthodes de crédit de toutes sortes, cartes de crédit, etc., il serait désuet de penser à revenir au temps où l'on échangeait des légumes pour des vêtements.

coup et exploiter une affaire sur une plus grande échelle que vous ne pourriez le faire sans crédit.

Il est évident que ceci représente certains risques pour ceux qui sont appelés à donner du crédit ou en ce qui nous concerne, des marchandises à crédit, mais ce risque peut être facilement contrôlé en ayant un service de crédit bien organisé et auquel l'on fournit tous les moyens nécessaires pour faire du crédit une affaire rentable et non un risque proprement dit.

Le mot crédit vient du latin CREDO (je crois). Ce n'est pas une chose très

### Visite au Salon de l'Agriculture

Le XI<sup>e</sup> Salon National de l'Agriculture se tiendra au Palais du Commerce à Montréal, du 8 au 17 février prochain.

M. William Houde, président du comité de l'agriculture vous invite à vous joindre à son comité lors d'une visite officielle, *lundi, le 11 février.*

A cette occasion, la Chambre de commerce du district de Montréal présentera à l'honorable Alcide Courcy, ministre de l'agriculture et de la colonisation, un important *mémoire sur la législation ARDA et sur le réaménagement de la région de Montréal.*

Après notre dernière assemblée de la C.C.M.A., que j'avais l'honneur de présider, un président d'une compagnie très importante m'a fait la remarque suivante: "L'avenir est entre les mains de nos gérants de crédit". Je crois sincèrement que pour une grande part le gérant de crédit est appelé à jouer un rôle de plus en plus important dans le monde des affaires, à cause justement des nouveaux principes établis par les économistes et dont le premier ministre Lesage en vantait si bien les avantages lors de la dernière campagne électorale. Avec très peu de capital vous pouvez acheter beau-

simple — c'est extrêmement complexe et ce n'est pas un domaine dans lequel on peut devenir maître en dix leçons par correspondance. Le crédit, c'est la clef du succès de toute entreprise moderne et la plus importante base de son entière structure. Suivant qu'il est bien administré ou non, le crédit peut devenir un actif important ou une très lourde charge pour le commerce de gros.

Pour ces raisons, il est primordial que votre service de crédit soit bien organisé suivant des principes et une politique bien établie convenant à votre genre de commerce. (suite à la page 4)



### LES CROISIÈRES CUNARD

SS QUEEN ELIZABETH (81,000 tonnes)  
NEW-YORK - NASSAU

Départ: 23 et 28 février, 5 mars — 5 jours — \$200.00

#### LA MEDITERRANÉE AU PRINTEMPS

S.S. CARONIA — 1<sup>er</sup> MAI — 39 JOURS — \$995.00

Madère - Maroc - Iles Baléares - Malte - Grèce  
Yougoslavie - Italie - Sicile - France - Portugal - Angleterre

#### AUX PAYS SCANDINAVES

avec le spectacle du soleil de minuit — S.S. CARONIA, 29 JUIN - 45 JOURS - \$1,175

Islande - Norvège - Suède - Finlande - Pologne - Danemark  
Allemagne - Ecosse - Irlande - France - Angleterre

Demandez les dépliants qui vous renseigneront

### VOYAGES HONE

1460 AVENUE UNION, MONTREAL 2

VI. 5-8221

Mercredi

personnel  
||  
problèmes  
||  
||

## Clinique sur le personnel

les problèmes de direction, les méthodes de sélection, l'orientation des tâches, les conditions de travail, les interviews, le climat psychologique, l'administration des salaires, l'exposé des dernières méthodes universitaires seront discutés.

personnel = problèmes = personnel = problèmes = personnel = problèmes

6 Février

personnel  
||  
problèmes  
||  
personnel  
||  
problèmes  
||  
personnel  
||  
problèmes  
||

### *Avec des experts*

**M. JEAN-JACQUES GAGNON,**  
directeur du personnel,  
Aluminum Company of Canada Limited

**M. LAURENT PICARD,**  
professeur,  
Ecole des Hautes Etudes Commerciales

**M. HERMAN PRIMEAU,**  
directeur du personnel,  
Hôtel de Ville de Montréal

**M. JACQUES VILLENEUVE,**  
directeur des relations industrielles,  
Johnson & Johnson Limited

personnel = problèmes = personnel = problèmes = personnel = problèmes

2.00 à 10.00  
P.M.

personnel  
||  
problèmes  
||  
personnel  
||  
problèmes  
||

### *Restaurant Le Réveillon*

5,000 est, rue Sherbrooke

Coût : \$15.00, tous frais compris

Inscription :  
Service des manifestations, UN. 1-9051



## Skieurs...

Voyez nos dernières nouveautés dans les vêtements de ski

•  
Marques réputées

# OMER DESERRES

1406 St-Denis — AV. 8-0251

## Lemay, Poulin & Corbeil

AVOCATS

Henri-Paul Lemay, c.r.  
Jean-Marc Poulin  
Micheline Corbeil

132 ouest, St-Jacques  
VI. 2-8946

Tél.: AV. 8-1246-7

## LES INGÉNIEURS ASSOCIÉS LTÉE

Bureau fondé en 1928

•  
**Labrecque, Gagnon & Neugebauer**

Ingénieurs conseils  
10 ouest, rue St-Jacques  
MONTRÉAL

À VOTRE SERVICE

BANQUE

CANADIENNE

NATIONALE



# Crown Trust

COMPANY

EXÉCUTEURS TESTAMENTAIRES DEPUIS 1897

393 ouest, rue St-Jacques, Montréal - VI. 2-8362

M. PAUL-A. CARDINAL, conseiller

**Castonguay, Lemay & Associés Inc.**

Actuaires-Conseils

Claude Castonguay, F.S.A.  
Pierre E. Lemay, L.S.C., F.S.A.  
Carmin Graveline, L.S.C., F.S.A.

630 ouest, Boul. Dorchester  
Tél. 861-1533 Montréal 2

**Lavallée Bédard, Lyonnais  
Gascon & Associés**

Comptables Agréés

ÉDIFICE KENT

10 est, rue St-Jacques, Montréal

UN. 1-6325

Trois-Rivières Sherbrooke

**Courtois, Fredette & Cie**

Comptables agréés

PAUL-E. COURTOIS, C.A. ROSAIRE COURTOIS, C.A.  
FLORIAN FREDETTE, C.A. ROLAND-R. POULIOT, C.A.  
MARTIN LAJEUNESSE, C.A. ROGER POUPART, C.A.  
GUY CHARETTE, C.A. LÉO ROBILLARD, C.A.  
LOUIS-PHILIPPE HÉTU, C.A.

10 ouest, rue St-Jacques  
Tél.: 842-8621 Montréal

**MESSIER, JACQUES & CIE**

Comptables agréés

Roger Messier, c.a.  
Robert Jacques, c.a.  
Régent Gauthier, c.a.  
Yvon B. Allard, c.a.

455 ouest, Craig — UN. 6-6791

**CLARKSON, GORDON & CIE**

Comptables agréés

H. E. Bell, C.A. A. M. Camirand, C.A.  
H. M. Caron, C.A. L. J. Carrière, C.A.  
J. B. Gick, C.A. A. W. Gilmour, C.A.  
G. P. Keeping, C.A. J. D. Morrison, C.A.

Associés-résidents

500 ouest, rue Saint-Jacques  
Montréal

Québec - Toronto - Hamilton  
Kitchener - London - Windsor  
Winnipeg - Regina - Calgary  
Edmonton - Vancouver

**LE CREDIT**

(suite de la page 2)

Il est évident — malgré que je ne voulais pas toucher à la question de terme puisque je parle toujours pour couvrir le sujet en général — que les termes d'épicerie en gros ou de salaisons ne peuvent être les mêmes que la nouveauté et le meuble, puisque dans le premier cas il s'agit de marchandises périssables à court terme et dans le second cas on peut considérer que la marchandise pourrait être reprise éventuellement dans un délai d'un ou deux mois

la condition financière de votre entreprise et plus précisément sur la portion de capital liquide que vous pouvez investir dans vos comptes recevables, malgré que cette portion est et peut dans bien des cas être financée par votre banque. Evidemment ceci représente une charge additionnelle, il faut donc que ce soit prévu dans vos profits.

Étant donné que la plupart des grossistes font affaires avec des détaillants indépendants, il est évident que nous

**Votre Congrès**

Le 14e congrès annuel de la Chambre de Commerce du district de Montréal se tiendra du jeudi, 3 octobre, au dimanche, 6 octobre 1963.

Votre congrès aura lieu dans un endroit que vous connaissez bien et que vous aimez; le Seignior Club à Montebello.

Comme d'habitude, "les premiers inscrits sont les premiers servis".

Retenez immédiatement votre place auprès du Service des manifestations: UN. 1-9051.

et cela sans trop de dépréciation. Donc la collection doit être beaucoup plus rapide dans l'épicerie que dans le meuble. Cependant, le risque du second cas est beaucoup plus grand que dans le premier parce que les termes étant plus longs, les comptes montent forcément plus hauts, mais par contre les profits du second cas sont plus élevés que dans le premier. Le risque est donc justifié par ce seul fait que les profits permettent de faire plus de pertes.

Il faut une politique bien arrêtée sur les marges de crédit à être accordées au client et bien entendu cela varie suivant

sommes forcés de leur accorder notre appui tant au point de vue de fournir des marchandises de qualités et au meilleur prix qu'au point de vue financier. C'est d'ailleurs notre rôle et notre responsabilité si nous voulons sauver le commerce de gros. Il faut en premier lieu sauvegarder nos commerces indépendants et les rendre de plus en plus rentables. Vos commerces de gros seront prospères dans la mesure que les commerces de détails le seront et les risques de crédit moindre dans la mesure que les détaillants seront plus prospères.

(suite à la page 5)



LES SERVICES DE SANTE DU QUEBEC

ASSURANCE GROUPE

Benoît Duchesne, GÉRANT RÉGIONAL

RA. 5-4721

Nous roulons 24 heures par jour pour vous plaire

TRANSPORT LOCAL — LONGUE DISTANCE



PAUL BÉGIN, PRÉSIDENT

RAPIDITÉ — SÉCURITÉ

Transports, légers ou lourds exécutés à l'heure ou au contrat  
1584, rue Clark, Montréal — Tél.: 849-6131 et 273-2491

Déjeuner de  
votre Chambre  
**MARDI,**  
**5 FÉVRIER**  
Hôtel Mont-Royal  
midi trente



## Alphonse SENAY

Docteur en droit  
vice-président du notariat latin



**BILLETS A LA PORTE : \$3.00**  
**tables retenues pour 10 personnes: UN. 1-9051**



**CAUSERIE :**  
Le rôle des professions libérales dans  
la planification économique



**Coordonnateur : Me Bernard Coupal**

### CAMP JEPILO POUR GARÇONS DE 6 A 15 ANS



Sur les rives du LAC NOMININGUE, dans le comté de Labelle, à environ 120 milles au nord de Montréal. Un site idéal; une plage sablonneuse en bordure du camp; en arrière et tout le tour, une montagne à la disposition des campeurs pour excursions et campements. Un domaine de 600 acres conçu et organisé pour l'agrément, le bien-être et la sécurité des jeunes campeurs. Personnel et professeurs bilingues expérimentés.

**ACTIVITES:** Arts: Modelage de la glaise, travail du bois, tissage, travail du cuir, peinture.  
**Social:** Feux de camp, spectacles. **Culture:** Musique, théâtre, cinéma, bibliothèque.  
**Athlétisme:** Balle molle, soccer, volleyball, équitation, tir à l'arc, pêche, champ de tir.  
**Plein air:** Excursions, camping, sciences naturelles. **Sur l'eau:** Canotage, natation.

**Pour renseignements : CAMP JEPILO INC.**

1455, rue Peel, Chambre M26 — Tél. 842-7017

JEPILO est dirigé par Arthur Sheedy, B.Sc., M.Sc.,  
professeur en éducation physique à l'Université d'Ottawa.

## LE CREDIT

(suite de la page 4)

Une politique de bonne entente entre le service des ventes et du crédit et une bonne part de considération pour la clientèle représente à mon avis la situation idéale. Vous pouvez aussi obtenir toutes sortes de sécurités pour éliminer les risques telles garantie personnelle dans les cas d'incorporation ou de compagnie limitée, assignation de contrat lorsque vous faites affaires avec des contracteurs, etc. Vous pouvez assurer vos comptes recevables contre les pertes éventuelles. Mais il faut surtout pouvoir obtenir tous les renseignements nécessaires pour pouvoir juger les risques.

C'est la responsabilité du gérant de crédit d'augmenter les affaires d'une façon profitable et il est aussi content que le vendeur lorsqu'il a un prospect pour l'ouverture d'un compte.

Cependant, il est important de distinguer le terme "affaire profitable" du terme "vente". Il serait trop facile pour le gérant de crédit d'augmenter les ventes, car tout ce qu'il aurait à faire serait de donner du crédit sans limite à tous les nouveaux commerces amenés par les vendeurs.

Malheureusement ceci ne veut pas dire "ventes profitables" et c'est à ce point que le gérant de crédit doit se servir de tous les outils à sa disposition pour évaluer ces nouveaux commerces.

Supposons que votre voyageur vous amène un nouveau client, il est en affaires depuis quelques années seulement, l'expérience des autres fournisseurs montre qu'il est un peu lent à payer ses comptes. Est-ce une condition temporaire ou si sa structure financière montre une faiblesse ou une situation impossible. Votre voyageur est convaincu que le propriétaire de ce commerce a une bonne réputation et que tout doit être essayé pour établir une marge de crédit à son client. Heureusement, vous avez à votre disposition un outil très efficace, l'état financier. C'est avec cet outil que la force ou la faiblesse de la situation financière sera éprouvée et la décision prise. Si vous êtes chanceux vous pourrez obtenir un rapport complet avec bilan d'une agence de renseignements. Si vous ne pouvez l'obtenir d'une agence, vous devrez le demander directement à votre client. Le vendeur pourra vous aider à obtenir ce bilan puisqu'il a eu un contact personnel avec son client, ou vous pourrez en faire la demande par lettre, mais d'une façon amicale et aussi assurer votre client que toute information sera gardée confidentielle.

Il est préférable d'obtenir un bilan comparant au moins trois années et aussi un état des profits et pertes. Si l'état de fin d'année est certifiée par un comptable licencié tant mieux. L'état financier aide à établir la fluctuation des opérations.

Est-ce que le commerce est prospère? Sa marge de profit monte-t-elle ou descend-t-elle? Est-ce que le commerce est stationnaire? Ce sont autant de questions que l'état financier et de pertes et profits peut aider à résoudre.

Le premier problème qui doit être résolu est, rencontre-t-il ses obligations? D'autres questions peuvent être aussi

(suite à la page 7)

## ACCESSOIRES ÉLECTRIQUES

(Strictement en gros)

Une expérience d'au-delà d'un  
demi-siècle au service des



Architectes  
Communautés  
Entrepreneurs  
Industriels

LE TEMPLE DE LA LUMIÈRE

7152 boul. St-Laurent, Montréal

CR. 4-2465



**TRANSPORT INC.**  
BONDED CARTAGE  
G. GAUTHIER

Livraison de colis  
Déménagement et entreposage  
Transport général

DU. 9-8428

## LES ANNONCEURS

atteignent par ce journal

3,800

hommes d'affaires progressifs

Choisissez Commerce-Montréal  
comme médium de publicité  
pour intéresser  
cette clientèle de choix

Pour renseignements :

RE. 1-6488

## Répertoire

Brevets d'invention

Marques de Commerce

MARION, MARION, ROBIC & BASTIEN  
2100, rue Drummond — AV. 8-2152

# Du côté d'Ottawa

(suite de la page 1)

La même politique a été appliquée par le gouvernement relativement à la nomination de M. Robert Choquette comme commissaire adjoint de l'administration du centenaire dont M. John Fisher est premier responsable et à la nomination de M. C. F. Carsley comme commissaire adjoint de l'Exposition universelle dont M. Paul Bienvenu est commissaire général.

## Tourisme

Dans un autre domaine, celui du tourisme, le mémoire présenté par votre Chambre l'an dernier, au ministre alors responsable du tourisme à Ottawa, a été à toute fin pratique complètement agréé.

La Chambre recommandait alors

1. la tenue de l'exposition universelle et internationale à Montréal, en 1967,
2. l'adoption d'un plan quinquennal en matière de promotion touristique,
3. un meilleur budget de promotion,
4. l'utilisation des conseillers commerciaux du Canada à l'étranger pour fins de promotion touristique,
5. le transfert de la fonction touristique au ministère du Commerce.

Tous ceux qui ont lu ou entendu la déclaration récente du ministre du Commerce, à Ottawa, M. Hees, auront reconnu évidemment que toutes les recommandations de votre Chambre sont maintenant des faits.

## Publication bilingue

Enfin, la campagne menée depuis plusieurs années par votre Chambre, et Commerce Montréal en particulier, en faveur des publications fédérales bilingues ou paraissant simultanément en anglais et en français, a complètement convaincu les membres de la Commission Glassco qui abonde dans le sens de votre Chambre.

Un membre du personnel de cette commission était venu passer plusieurs heures au secrétariat de votre Chambre pour se renseigner sur la situation dans ce domaine et le rapport de la commission reprend presque textuellement les plaidoyers de votre Chambre dans ce domaine.

De fait, la publication simultanée en anglais et en français des trois volumes du rapport de la Commission Glassco donne un exemple qui, espérons-le, sera suivi dans tous les cas.

\* \* \*

Toutes les recommandations de votre Chambre n'obtiennent pas aussi rapidement les résultats espérés, mais avec son expérience de 75 ans d'intervention de toute nature, la Chambre de commerce du district de Montréal est convaincue que ses points de vue ne sont jamais laissés pour compte, même si parfois pour obtenir les résultats souhaités, elle doit faire preuve de persévérance.



Protection d'usine  
Contrôle de circulation  
Enquêtes  
Service de radio-patrouille de nuit  
Essai d'honnêteté des employés  
Agents secrets

Service de gardes armés  
Détection de mensonges  
Service de gardiens  
Remplacement  
Service de rapportage  
Escorte de valeurs

OUVERT 24 HEURES PAR JOUR

7356, St-Hubert, Montréal 10

Tél.: 274-7691



## Conseil des femmes membres

JEUDI, 7 FÉVRIER

### Visite industrielle

La Bourse de Montréal

2.45 heures p.m.

MERCREDI, 20 FÉVRIER

### Gala de modes

Restaurant du neuvième  
Eaton Co. Ltd. of Montreal

5.45 heures p.m. - SURPRISE...

Renseignements et Réservations : Danyelle Mailloux - UN. 1-9051

# LE CREDIT

(suite de la page 5)

résolues. Est-ce que le client est trop étendu ? Ou est-il en train de mourir à petit feu ? En d'autres mots, quelle sécurité y a-t-il à investir du crédit dans ce commerce ? Rappelez-vous que lorsqu'une marge de crédit est donnée à un client, ceci veut dire que vous investissez une partie de votre capital dans son commerce. C'est la responsabilité du gérant de crédit d'être certain de faire un bon placement.

En analysant l'état financier les proportions suivantes (communément appelées Ratios) vous aideront à déterminer le risque.

1. L'actif liquide en rapport avec le passif courant.

L'actif liquide comprend, l'argent en caisse ou en banque, les valeurs en marchandises ou marchandes, les comptes recevables courants et les billets recevables.

Une proportion de 1 à 1 montre que le passif courant peut être rencontré, il est important de noter que les comptes recevables soient courants autrement cette proportion perd de la valeur.

2. L'actif courant en rapport avec le passif courant.

Une proportion de 2 à 1 est préférable. C'est un vieux standard et il sert à établir si un compte est désirable ou non.

Cependant, aujourd'hui, cette proportion est une parmi plusieurs dont on se sert pour prendre une décision de crédit.

3. L'inventaire en rapport avec le capital liquide.

Selon une règle générale l'inventaire ne doit pas excéder le capital liquide. Il peut arriver que cette proportion soit temporairement anormale mais un rapport de 1 à 1 est une condition saine et plus sûre.

4. Le passif courant en rapport de la valeur tangible nette.

Le passif courant ne doit pas excéder 75% de la valeur tangible nette.

5. Le passif total en rapport avec la valeur tangible nette.

Le total des dettes ne doit jamais excéder la valeur tangible nette. Si ceci arrive, cela signifie simplement que les créanciers ont plus d'investi que le propriétaire lui-même.

6. L'actif fixe en rapport de la valeur tangible nette.

Si l'actif fixe déprécié excède  $\frac{1}{2}$  ou  $\frac{3}{4}$  de la valeur tangible nette, il est apparent que la finance est très serrée. Toute la valeur tangible est gelée dans l'actif fixe, lequel ne peut être liquidé rapidement.

7. Les dettes à longs termes en rapport du capital liquide.

Les dettes à longs termes ne doivent pas excéder le capital liquide, ceci indiquerait un lourd fardeau, parce qu'après avoir payé l'intérêt et l'amortissement, ceci laisserait très peu de liquide pour rencontrer les affaires courantes.

Il y a plusieurs autres renseignements que vous pouvez trouver dans un bilan et à mon avis c'est l'outil le plus efficace dont on puisse se servir pour évaluer un risque de crédit.

Service  
quotidien

Marchandises  
assurées

Livraison

## MÉTROPOLE

Delivery  
INC.

Laurette P. Gravel  
présidente

1971 est, rue Dorchester

LA. 2-1184

La Première Banque au Canada

"MA BANQUE"  
POUR 3 MILLIONS DE CANADIENS

au service des  
Canadiens dans  
toutes les sphères  
de la vie  
depuis 1817



BANQUE DE MONTRÉAL

## DESLAURIERS & MERCIER

Ingénieurs Conseils

1396 ouest, rue Ste-Catherine

UN. 6-4984

INSTALLATION

- Commerce
- Résidence
- Industrie
- Réparations générales



Membre de  
A.P.E.E.

6618 ave Chambord

274-5408

NOUS  
RÉPONDONS  
AUX  
TÉLÉPHONES

TELEPHONE  
ANSWERING  
SERVICE LTD.



UN. 6-6921

Robert V. de L. Harwood, Vice-Prés.



## COMME JE SUIS CONTENT D'AVOIR INVESTI DANS L'INVESTORS MUTUAL !

L'argent que cet homme a placé en 1950 dans l'Investors Mutual a plus que triplé. Naturellement il s'en félicite. Pourquoi ne pas adopter ce moyen simple et moderne de placer votre argent dans les plus importantes industries canadiennes? Vous pouvez le faire moyennant un dépôt de \$500, ou aussi peu que \$15 par mois. Consultez donc sans tarder le Représentant Investors.

LOUIS-J. LACOSTE, Gérant de District UN. 6-6371



Investors  
mutual

OF CANADA LTD.

485, rue McGill — Montréal 1, Qué.

Avec un actif de plus de \$250 millions, l'Investors Mutual est le fonds mutuel le plus important du Canada

# L'Esthétique Industrielle

Le Conseil d'esthétique industrielle en collaboration avec le Ministère du Commerce vient de tenir à Winnipeg, son second séminaire sur l'esthétique industrielle.

Les sujets traités étaient: "L'esthétique industrielle et notre avenir", "L'esthétique industrielle comme source de bénéfices", "Le rôle du créateur de modèles" et "L'organisation d'un programme d'esthétique industrielle". Les conférences furent suivies de périodes de discussion sur les problèmes que posent l'établissement et l'exécution d'un programme d'esthétique dans l'industrie.

Ces réunions n'ont pas pour objet de régler les problèmes propres à des fabricants particuliers, mais visent plutôt à démontrer que l'esthétique industrielle n'est pas un luxe, ni un accident heureux, mais bien un élément nécessaire au suc-

cès de la production et de la distribution dans les conditions de concurrence qui existent aujourd'hui.

Cette série de séminaires fait partie d'un programme vaste et complet de stimulation de l'esthétique industrielle entrepris par la Direction de l'esthétique industrielle du ministère du Commerce.

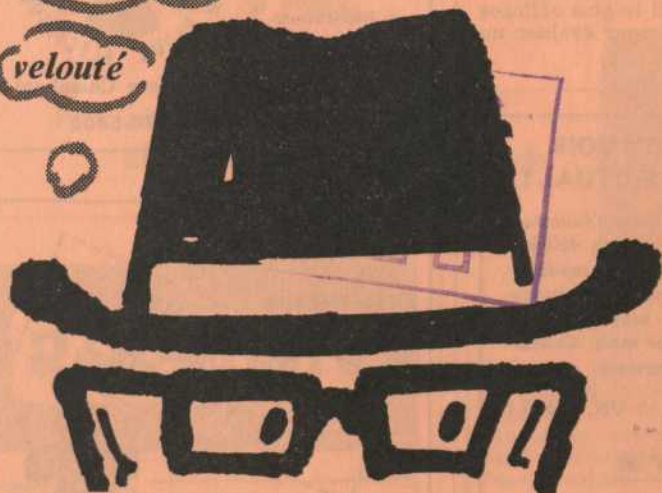
Cette direction a établi un Registre national des créateurs de modèles et des services d'esthétique industrielle renfermant les détails de tous les services établis dans ce domaine au Canada. Les fabricants qui désirent des conseils ou des directives en ce qui a trait à leurs problèmes d'esthétique industrielle n'ont qu'à écrire à la Direction à Ottawa, qui leur fournira au moyen de ce registre les noms des personnes et des services de consultation les mieux en mesure de répondre à leurs besoins.

Afin d'inciter les fabricants à porter plus d'attention à la forme des produits, la Direction de l'esthétique industrielle maintient aussi un Répertoire des modèles industriels, comprenant des illustrations et des descriptions des produits canadiens de qualité supérieure. Ce répertoire est à la disposition des détaillants, des acheteurs, des consommateurs et de toute autre personne, au Canada et à l'étranger, qui désirent le consulter. Le choix des produits à y inscrire est confié à des comités indépendants possédant la compétence nécessaire pour juger de la valeur esthétique des articles soumis par des fabricants. Cette année, on verra à rendre ce répertoire facilement accessible dans les centres canadiens et étrangers, de façon qu'il puisse aider les fabricants et les distributeurs dans la vente de leurs produits. Afin de stimuler encore davantage l'amélioration de la forme des produits industriels, certains groupes d'articles figurant au Répertoire seront l'objet d'expositions au Canada et à l'étranger.



*velouté*

*velouté*



Assurez-vous compétence  
et . . . promotions

## L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

(affiliée à l'Université de Montréal)

par son COURS DE PRÉPARATION AUX AFFAIRES,  
le soir, permet à ceux qui travaillent d'acquiescer,  
en 3 ou 5 années d'études, un diplôme reconnu.

TOUS RENSEIGNEMENTS SUR DEMANDE

AU SECRETARIAT GÉNÉRAL

535, avenue Viger, Montréal (24)

Le Ministère des Postes, à Ottawa, a autorisé l'affranchissement en numéraire, et l'envoi comme objet de la deuxième classe de la présente publication.

Me Marc Jarry, avocat,  
Président de la C.E.C.M.,  
3737 est. rue Sherbrooke,  
Montréal 36.