

LE RECRUTEMENT

Durant l'année 1913, qui vient de se terminer, l'Union St-Joseph du Canada a admis dans ses rangs 5,400 nouveaux membres.

Voilà, certes, de beaux résultats. Aucune Société mutuelle du pays n'a fait, l'an dernier, un recrutement aussi actif. L'Union St-Joseph du Canada elle-même n'a guère, par le passé, enrôlé tant de membres sous sa bannière, en une seule année. Le tableau suivant le démontre.

Année.	Nombre d'admis
1908	4,454
1909	3,245
1910	4,305
1911	4,336
1912	2,383
1913	5,400

Il convient de remercier nos agents du zèle qu'ils ont apporté à la propagande. Et, il faudrait qu'ils fassent montre, en 1914, d'un dévouement tout aussi inlassable et tout aussi fécond.

L'amour que tous les membres portent à la Société ne doit pas être platonique. Il doit se traduire en actes. Et le meilleur service que l'on puisse rendre à l'Union St-Joseph du Canada, c'est de lui infuser du sang nouveau, c'est d'enrégimenter de nouveaux sociétaires pour combler les vides causés par les radiations.

Par la force même des choses, l'Union St-Joseph, comme toutes les sociétés mutuelles, perd, en moyenne, chaque année, près de dix pour cent de ses membres. De toute nécessité, le recrutement doit contrebalancer ce facteur désagréable.

Sans le recrutement de nouveau membres, une société mutuelle verrait sa moyenne d'âge augmenter d'année en année. Et plus une société a une moyenne d'âge élevée, plus elle est proche du jour où, sa moyenne de décès augmentant considérablement aussi, il lui faudra faire face aux obligations assumées envers ses héritiers.

A l'heure actuelle, l'Union St-Joseph du Canada a la moyenne d'âge la plus basse de toutes les sociétés mutuelles d'Amérique: 32 ans. Conséquence, sa moyenne de décès est plus faible que celle de ses sociétés-sœurs, et n'atteint que 6 par mille. En d'autres termes, quand les Forestiers Indépendants, par exemple, ont à payer 9 décès de membres par 1,000 membres chaque année, l'Union St-Joseph du Canada n'est appelée à payer que 7 décès par mille membres. Et, sur un total de 3,000 membres, cela fait la jolie différence de 90 décès, ou encore de \$90,000.00.

Pour maintenir la St-Joseph au premier rang des sociétés mutuelles il faut continuer, comme par le passé, un recrutement actif, fé-

cond, choisi. Visons à la fois à la quantité et à la qualité. Que tous les Conseils locaux aient à cœur, durant cette nouvelle année 1914, de grossir l'effectif de leurs membres. Que tous les membres rendent à la société qui leur est chère le service de lui gagner au moins une nouvelle recrue. Du coup, nous atteindrions le chiffre de 60,000 membres.

Qui veut, peut.

A nos Receveurs et Percepteurs

MANIÈRE DE FAIRE LES PAIEMENTS

Dans la transmission des recettes mensuelles des Conseils et des Bureaux à l'Exécutif, et dans l'envoi des dépôts accompagnant les demandes d'admission, bien peu de receveurs et de percepteurs savent se conformer aux dispositions du Code de l'Union St-Joseph du Canada.

L'article 259, page 89, se lit comme suit:

"Tous les paiements faits à l'Exécutif ou autres Conseils par les officiers en charge des fonds, le seront par *chèque accepté*, traite, mandat d'express ou de poste, payable à l'Union St-Joseph du Canada."

"Les frais encourus pour l'achat des traites ou mandats, ou pour le paiement de la commission sur les chèques, seront la charge des fonds particuliers des conseils locaux ou autres conseils faisant les remises."

Il découle donc de cet article de la constitution:

1.—Que les chèques, traites ou mandats doivent être faits à l'ordre de l'Union St-Joseph du Canada et non à l'ordre d'un officier ou d'un employé.

2.—Que chaque chèque doit porter l'empreinte de la banque le marquant "accepté."

3.—Que tout chèque doit être émis par la banque, "payable au pair" à Ottawa, Montréal, Toronto ou Québec.

S'il n'y a pas possibilité d'envoyer un chèque payable au pair, il faut ajouter au chèque expédié ses frais d'échange, soit:

15 centins pour les chèques de \$1 à \$100.

25 centins pour les chèques de \$100 à \$200.

40 centins pour les chèques de \$200 à \$300.

45 centins pour les chèques de \$300 à \$400.

Un mandat de poste, d'express ou de banque est toujours préférable au chèque le mieux fait.

Les chèques non conformes aux règlements précités, seront invariablement refusés et retournés à leurs envoyeurs.

NOS FAUTES

NE PAS DIRE

Concerne
Firm
Auditeur
Etre sur le board
Boss

Boursier
Cashier
Etre au cash

Collecteur.
Contracteur.
Avoir le contrôle du magasin.
Foreman
Jobbeur

Manager
Purser
Shaveur

Back-store
Basement
Département des soieries
Dépôt, freight shed
Factrie

Hall
Ligne
Magasin départemental
Pawn-shop
Acknowledgement of reception

Bill
Billet promissoire
Cashbook
Cask box
Check de 100 piastres
Check de baggages
Day book
Diary
Directory
Label
Ledger
Money order
Simple, sample
Stock
Trade mark

MAIS DIRE

Société, établissement.
Firme, raison sociale.
Expert comptable, vérificateur.
Faire partie de la direction.
Patron, contremaître, chef d'atelier, d'usine.
Comptable, caissier.
Caissier, caissière.
Etre caissier, caissière, être à la caisse.

Percepteur.
Entrepreneur.
Avoir la direction du magasin.
Contremaître.
Ouvrier à la tâche, entrepreneur à forfait, revendeur.
Gérant, directeur.
Commissaire du bord.
Usurier, prêteur d'argent à gros intérêts, écorcheur.

Arrière-boutique.
Sous-sol.
Rayon des soieries.
Gare, station.
Manufacture, usine, filature, fabrique.

Salle
Spécialité, branche.
Magasin (général) à rayons.
Magasin d'occasion, mont de piété.
Récépissé, facture, mémoire, note de connaissance.

Billet à ordre.
Livre de caisse.
Cassette.
Chèque de 100 piastres.
Bulletin de bagages.
Brouillard, journal.
Journal, agenda.
Almanach des adresses, bottin.
Etiquette.
Grand-livre.
Mandat-poste.
Echantillons, spécimens.
Assortiment.
Marque déposée, marque de fabrique.

Les chèques émis par l'Union St-Joseph du Canada, ont la pleine valeur de la somme d'argent qu'ils représentent, pourvu qu'ils soient endossés par la personne à l'ordre de qui ils sont payables. Lorsque la personne mentionnée sur la face du chèque est qualifiée d'une manière quelconque, il faut, en endossant le chèque, qu'elle ajoute le même qualificatif. Si elle agit en qualité de tutrice ou d'exécutrice testamentaire, en endossant un chèque, elle doit s'inscrire comme telle.

Les quelques instructions présentes, si elles sont suivies à la lettre, éviteront beaucoup d'ennuis à ceux qui entretiennent des relations d'affaires ou d'assurance avec nous. Elles faciliteront un travail prompt, efficace, effectif, au bureau-chef de la Société.

AVIS IMPORTANT.

Correspondance—En correspondant avec l'Exécutif, il faut toujours donner son nom au complet, et le numéro de sa police. Il faut aussi se servir d'une feuille distincte pour chaque sujet traité, tout en les mettant dans la même enveloppe. Cela rend le travail plus facile au bureau chef.

EXTRAITS DE BAPTEME.

Les membres qui n'ont pas encore produit leur extrait de baptême, pour permettre à la Société de faire la vérification de leur âge, sont priés de le faire au plus tôt.