

indiqueront jour par jour ce qu'a accompli chaque homme et chaque groupe d'hommes. Ce qui a été fait hier par la main de l'homme et par la machine devrait être pris comme modèle pour aujourd'hui. Et pour le lendemain, le but doit être de faire mieux qu'aujourd'hui.

Ce n'est pas tant une question de gages à payer que du résultat que vous obtenez pour chaque dollar payé en salaires. Le taux des salaires est souvent fixé sans que vous le sachiez. La concurrence et la demande aident à établir ce taux ou bien encore les unions y contribuent. Dans l'un ou l'autre cas, vous avez peu de chose à dire à ce sujet. Mais le taux de la production est grandement sous votre propre contrôle. Il sera plus ou moins fort, suivant les moyens que vous prenez pour le guider et le régulariser. Il ne peut pas être augmenté d'une manière permanente, en surveillant constamment les hommes et en les contraignant à faire de plus grands efforts; mais par la compétition, il peut être grandement amélioré. Cela implique le principe des primes et nous allons bientôt en donner une brève explication.

Le but de cet article est de définir un plan général d'organisation efficace sans lequel on ne peut atteindre à aucun grand succès, si ce n'est par accident et de tels accidents sont rares.

Le département des ventes est celui qui fournit la puissance de tous les autres. De son succès dépend la prospérité de tout l'établissement. Dans aucun autre l'argent n'est dépensé aussi libéralement. Quelquefois, il n'y a pas d'endroit où l'argent soit dépensé d'une manière si inconsidérée. C'est là que les services du département des entrées et des sorties peut devenir extrêmement précieux. Le total des ventes est généralement ce que vous examinez et, par là, vous jugez la valeur du département et des vendeurs pris individuellement; là aussi, vous perdez de vue quelquefois le facteur le plus important; le montant d'argent fait sur chaque vente ou par chaque vendeur. L'homme qui fait le prix de vente peut ne pas être l'homme le plus profitable du personnel; très souvent il ne l'est pas.

Le département de l'enregistrement devrait vous fournir le montant des ventes en gros, le montant des ventes individuelles et le prix de revient des ventes dans chaque cas. Si vos registres ne vous indiquent pas ce dernier item, vous aurez quelques surprises quand vous vous arrangerez pour que ces chiffres vous soient présentés. Les territoires que vous considérez maintenant comme votre principal soutien peuvent arriver à vous causer une perte réelle quand vous tenez compte de chaque item formant le prix de revient. Vous pourriez vous apercevoir que des hommes que vous considérez comme vos meilleurs vendeurs restent

EMILE JOSEPH, L. L. B.

AVOCAT

210 NEW YORK LIFE BLDG

11, Place d'Armes, MONTREAL.

Tel. Bell, Main 1787.

LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

Incorporée par Acte du Parlement en Juillet 1900

Siège Central: 7 & 9, Place d'Armes, Montréal, Can.

Capital Autorisé \$2,000,000.00

Capital Versé \$1,000,000.00

Réserves et Surplus \$150,000.00

Conseil d'Administration:

Président: M. H. LAPORTE, de Laporte, Martin & Cie.

Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien.

Vice Président: M. S. CARSLY, de S. Carsley & Co.,

Président "Central Heat, Light & Power Co."

Honorable L. BEAUBIEN, Ex-Ministre de l'Agriculture,

Monsieur ROD FORGET, M.P., de la Société L. J. Forget & Cie.

Monsieur G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co."

Monsieur ALPHONSE RACINE, de la Maison A. Racine & Cie, Marchands en gros, Montréal.

Monsieur TANCREDI BIENVENU, Gérant Général.

Bureau de Contrôle

(Commissaires-Censeurs)

Président: Hon. Sir ALEX. LACOSTE,

Ex-Juge en Chef de la Cour du Banc du Roi.

Vice-Président: Docteur E. P. LACHAPPELLE,

Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.

Hon. LOMER GOUTIN, Premier Ministre, Prov. de Québec.

Gérant Général: TANCREDI BIENVENU

Auditeur: A. S. HAMELIN

Inspecteur: ALEX. BOYER

7 Bureaux de quartier dans la ville

27 Succursales dans la Prov. de Québec

Département d'Epargne

Emission de certificats de dépôts spéciaux à un taux d'intérêt s'élevant graduellement jusqu'à 3 1/2 p. c. l'an, suivant termes. Intérêt de 3 p. c. sur dépôts payables à demande.

Correspondants à l'Étranger:

ETATS-UNIS: - NEW YORK: Metropolitan Bank, National Bank of Commerce, Citizens Central National Bank.

BOSTON: National Bank of the Republic. BUFFALO: Columbia National Bank. CHICAGO: Continental National Bank.

ANGLETERRE: The Capital and Counties National Bank.

FRANCE: Société Générale, Comptoir National d'Escompte de Paris. ALLEMAGNE: Deutsche Bank.

TRICHIE: Kais. Koan. Priv. Oesterreichische Laenderbank.

ITALIE: Banca Commerciale Italiana.

LA BANQUE MOLSON

108me DIVIDENDE

Les Actionnaires de la Banque Molson sont par la présente notifiés qu'un dividende de DIX HUIT CENTS POUR CENT.

sur le capital-actions a été déclaré pour le trimestre courant et que ce dividende sera payé au bureau de la Banque, à Montréal, et dans ses Succursales, le et après le

PREMIER JOUR D'OCTOBRE PROCHAIN

Les livres de transfert seront fermés du 16 au 30 Septembre, ces deux jours inclus.

L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE

des Actionnaires de la Banque aura lieu dans la maison de banque, dans cette ville, le LUNDI, 21 OCTOBRE prochain, à trois heures de l'après-midi.

Par ordre de la Direction,

JAMES ELLIOT,

Gérant Général.

Montréal, 27 Août 1907.

loin derrière d'autres dont les ventes ne montent pas aussi haut, quand le résultat net est trouvé. Toutes ces choses doivent être connues. Si les résultats confirment ce que vous pensez maintenant être la réalité, tant mieux, mais vous devez dire la vérité, peu importe ce qu'ils indiquent. Il n'en coûte pas un sou de plus pour que les chiffres représentent exactement la vérité sur ces points, si les moyens convenables sont pris.

Les registres doivent être tenus de telle sorte que, d'un seul coup d'oeil, ils indiquent dans quel but chaque dépense donnée a été faite. Pour cela, aucun paiement ne sera fait sans une autorisation valable et cela peut très bien prendre la forme d'une pièce justificative.

Sous sa forme ordinaire, une pièce justificative indique simplement la somme à payer, avec espace pour la signature de l'autorité convenable et pour la signature de la personne à qui la somme est payée. Au dos de cette pièce est placé un blanc réglé pour l'arrangement en tableau du compte auquel la somme doit être chargée. Il ne sera pas nécessaire de représenter cette forme ici, car elle est bien connue et est d'un commun usage dans les établissements canadiens. La forme exacte varie suivant les besoins et les goûts de celui qui l'emploie.

Sur un autre imprimé, le chèque et la pièce de justification sont combinés. Sous cette forme, le chèque est simplement imprimé ou gravé au dos de la moitié du document, l'autre moitié étant réservée pour le placement du compte mentionné ci-dessus. On peut se procurer une douzaine de ces divers imprimés comme échantillons chez tous les imprimeurs commerciaux, car ce sont maintenant des articles "standard".

Cette dernière forme de pièce justificative a le désavantage de retarder l'entrée finale des sommes jusqu'à ce que le chèque soit payé et retourné par la banque. Cela implique toujours des délais. Dans l'emploi de cette forme d'imprimés, on a coutume de considérer la somme payée au moment où le chèque est tiré et on tient trace de la pièce justificative au moyen d'un registre de pièces justificatives numérotées, chaque pièce et le chèque qui l'accompagne portant un nombre désigné qui sert également à identifier le chèque lui-même.

La pièce justificative séparée a le désavantage que la partie à laquelle elle est envoyée ne retourne pas toujours cette pièce aussi promptement que possible, ce qui occasionne un travail supplémentaire, car des réclamations écrites ou imprimées doivent être envoyées à la partie récalcitrante.

Des établissements puissants et influents quelquefois prennent le taureau par les cornes en employant la pièce justificative seule d'abord et en demandant son retour d'avance avec un reçu, le paie-