

ne peuvent jamais éviter les mauvais correspondants?

“Cher Monsieur,

“C'est avec beaucoup de plaisir que nous vous envoyons”, etc.

“Cher Monsieur,

“Nos excellentes offres de bon marché,” etc.

“Cher Monsieur,

“Nous serons heureux de recevoir votre commande”, etc.; “nos marchandises”, etc.; “l'augmentation de nos affaires,” etc.

Toute une kyrielle de lieux communs où l'on rencontre partout le “nous” et le “nos” égoïstes. On ne semble pas du tout s'occuper du destinataire.

L'homme d'affaires qui commence une lettre pense naturellement plus à lui-même et à son commerce ou à son industrie qu'à la personne et aux affaires d'autrui. C'est là une difficulté qu'il faut surmonter. Que l'on écrive:

“Cher Monsieur,

“Il serait de votre intérêt que vous examiniez,” etc.

“Vous”, “votre” au lieu de “nous” et “nos”.

Le correspondant doit, en un mot, paraître s'occuper de l'intérêt du destinataire plus que du sien.

L'art de suggérer au client en perspective qu'il serait avantageux pour lui d'entrer en affaires avec le correspondant doit être étudié avec le plus grand soin. Il faut bien se garder d'employer, pour attirer ce client, des phrases aussi simples que celle-ci: “Nous désirons beaucoup recevoir une commande de votre part.” Naturellement, le destinataire sait parfaitement que le correspondant brûle du désir de recevoir sa commande. Alors, pourquoi lui en parler, pourquoi lui faire voir que le correspondant ne pense qu'à son propre intérêt?

Une bonne lettre d'affaires plaît, sans trahir les efforts qui ont été faits pour cela.

Le poète Addison a écrit:

They more had pleased us,
Had they pleased us less.

(Ils nous auraient plu davantage s'ils nous avaient moins plu.)

Ce paradoxe se traduit chez les agents de publicité par le précepte suivant: “Évitez l'apparence de l'annonce”, que tout bon vendeur doit observer.

Nombre d'hommes d'affaires se figurent que leurs lettres ne sont qu'une espèce de conversation par la poste. C'est une grave erreur. La conversation est un échange amical d'idées, de pensées. La lettre d'affaires est un argument personnel important, une sollicitation, une partie d'un débat sérieux — celle du correspondant—.

Il faut éviter les longues phrases. Que celles-ci soient hachées, incisives, attrayantes, et que les premières donnent le désir de lire les suivantes. Une lettre d'une page est suffisante pour exprimer ce qu'il a à dire.

LE RAPPORT DE LA MERCHANTS' BANK OF CANADA.

Nos lecteurs trouveront dans une autre partie de ce journal, le rapport détaillé des opérations de la Banque des Marchands du Canada et l'état de l'actif et du passif de cette importante institution au 30 avril 1915.

On verra par les chiffres qu'y figurent qu'en dépit de la crise, les affaires de cette banque ont été en tous points satisfaisantes et que les temps difficiles que traverse en ce moment, le Canada, ne l'ont pas affectée. Il faut attribuer ce résultat à l'habile direction qui préside aux destinées de cet établissement financier, et à l'estime dans lequel il est tenu par le public canadien et principalement par les marchands.

LE PIQUE-NIQUE DES EPICIERS

Il aura lieu à Lavaltrie le 7 Juillet. — On se prépare activement.

L'Association des épiciers de Montréal au cours d'une réunion tenue hier soir s'est occupée de l'organisation de son pique-nique et de quelques autres questions que comportait l'ordre du jour. Il a été décidé que le pique-nique aurait lieu le 7 juillet prochain à Lavaltrie, qu'il pleuve ou qu'il fasse beau temps. D'après des rapports soumis par le président ainsi que plusieurs autres membres qui se sont rendus sur les lieux, il appert que l'endroit plus haut mentionné est le meilleur que l'on ait pu choisir dans les circonstances. Ce n'est qu'à deux heures de Montréal et l'on s'y rendra par bateau spécialement mobilisé pour l'occasion, probablement le “White Star”, tout sera du reste préparé de manière à ce que les pique-niqueurs jouissent de tout le confort possible.

L'élection des présidents des divers comités du pique-nique a donné le résultat suivant: Président du comité de réception et du banquet, M. Filion (président de l'Association).

Comité de la danse, M. Jos. Gascon.

Comité des jeux, M. J. H. Despelteau.

Comité des impressions, M. J. E. Sansregret.

Comité du transport, M. J. O. Pesant.

Ces messieurs pourront s'adjoindre les membres qu'ils désireront avoir pour les aider dans leur tâche.

La somme de \$30 a été votée afin de garantir l'achat des prix et les autres frais de l'organisation.

A la suggestion de M. G. A. Archambault, secondée par M. O. Fournier, il a été résolu à l'unanimité qu'une somme de \$25 serait affectée à l'aide aux Canadiens-français de l'Ontario dans la lutte qu'ils ont entreprise pour la conservation de leur langue.

Les questions se rattachant à l'observance du dimanche et au colportage des légumes et des fruits par les rues ont fait le sujet du reste du débat.

PIQUE-NIQUE DES COMMIS-EPICIERS

Le pique-nique de l'Union des commis-épiciers de Montréal aura lieu à Sainte-Rose le 9 courant. Des trains partiront pour la circonstance de la gare Viger à 9 h. a.m. et à midi trente. Le terrain choisi pour le pique-nique est à proximité de la gare. On y trouve, entre autres choses, un restaurant où les repas seront servis à prix modiques. Un orchestre a été engagé. Il y aura bal, courses à pied, partie de base-ball, etc.

L'Union des commis-épiciers de Montréal, très prospère, est sans doute la plus importante en nombre et comme influence. Elle a pour but spécial de compléter l'éducation commerciale des commis-épiciers membres de l'Union par des cours de commerce anglais et français, par des conférences données par les experts les plus en vue du commerce des produits alimentaires. Des experts étalagistes enseigneront aux commis comment disposer avec art les multiples produits de ce commerce d'avenir qu'est l'épicerie. Parmi les avantages que les commis retireront en faisant partie de l'Union, il y a celui-ci: chaque fois qu'un des membres est sans emploi et qu'il se donne la peine de le faire savoir au bureau de l'Union, il est possible, par un système spécial, de lui procurer de l'emploi immédiatement. Les marchands-épiciers qui veulent bien s'adresser à l'Union lorsqu'ils ont besoin d'un commis recommandé, sont toujours les bienvenus. Bref, ce bureau de place-