

ceux qui le connaissent, particulièrement de ses nombreux employés.

Nous prenons une grande part au deuil qui frappe si cruellement la famille de cet homme de bien, de ce bon citoyen, et nous adressons en particulier à son vieux père M. Z. Paquet et à Madame Paquet, sa digne compagne, nos sincères et respectueuses condoléances.

L'article qui précède et qui devait paraître dans le dernier numéro du PRIX COURANT a été, par inadvertance, classé avec la matière de *Tissus et Nouveautés*. On ne s'est aperçu qu'après publication du journal, de l'omission bien involontaire que nous réparons aujourd'hui.

LA SIGNATURE

Voici ce que dit un manufacturier : " J'ai reçu dernièrement un ordre par lettre, dans cette lettre était contenu l'argent en paiement du dit ordre ; mais je n'ai pu exécuter la commande, la lettre n'étant pas signée. Au bout de huit à dix jours, m'arrive une lettre de la même localité, son auteur n'était pas content, et réclamait en termes énergiques les articles commandés et payés par lui qui ne lui étaient pas encore parvenus. La seconde lettre n'était pas plus signée que la première. Quelques jours après, troisième lettre ; cette fois le client était furieux, les injures ne faisaient pas défaut, mais il manquait toujours la signature au bas de la lettre !

Si nous en jugeons par notre propre expérience, nous n'avons aucun doute sur la véracité du fait ci-dessus. Il nous est arrivé maintes fois de recevoir des lettres non signées et contenant le montant de l'abonnement.

Evidemment, nous ne pouvions adresser un reçu à un abonné qui avait oublié de se faire connaître. Au bout de quelque temps, il est vrai, l'abonné qui avait oublié de signer nous réclamait son reçu, mais non pas sans souvent trouver étrange ce qu'il appelait notre négligence.

Ce ne sont pas cependant ceux qui sont la cause de plus d'ennui et de plus de tourment pour leurs fournisseurs ou correspondants, mais bien ceux qui ont une signature absolument illisible. Avec les premiers une réclamation arrive qui est généralement signée, tandis qu'avec les seconds ils peuvent écrire dix fois, vingt fois peut-être, sans que ceux à qui ils s'adressent arrivent à déchiffrer la signature.

La signature habituelle de l'écrivain, quand elle n'est pas lisible,

doit être répétée d'une façon claire, sous forme d'adresse par exemple ; mais le mieux serait de changer sa signature de façon que tout le monde pût la lire sans difficulté.

Avant de fermer votre lettre, voyez toujours si vous l'avez signée et veillez à ce que vos employés ne ferment pas celles que vous leur avez fait écrire, sans qu'ils les présentent à votre signature.

Pour éviter toute erreur, tout oubli, il serait bon d'avoir du papier à lettre et des enveloppes imprimées à votre nom, cela coûte peu aujourd'hui et il est facile de s'en procurer.

De cette manière, que la lettre soit signée d'une manière illisible ou qu'elle ne le soit pas du tout, le destinataire connaîtra toujours sa personne.

L'HABIT NE FAIT PAS LE MOINE

Voici une petite anecdote racontée par un confrère américain qui vaut une petite leçon de morale commerciale :

Un marchand du Kansas, a pu se convaincre que l'habit ne fait pas le moine, en d'autres termes que la façon dont est vêtu un acheteur n'indique nullement aux yeux d'un marchand, ce que cet acheteur est capable de payer. Un vieux bonhomme aux vêtements râpés entra un jour chez ce marchand, fatigué d'attendre qu'un commis voulût bien s'occuper de lui, il tourna sur ses talons, traversa la rue et entra dans un magasin d'en face où il fut reçu avec politesse. En quelques minutes notre homme acheta pour près d'un millier de piastres de marchandises ; renseignements pris, on sut que le vieux bonhomme aux vêtements râpés était propriétaire d'une ferme d'élevage très prospère et qu'il valait un certain nombre de milliers de dollars. On en causa et le premier marchand, comme bien on pense, passa par plusieurs couleurs quand il apprit quelle bonne occasion il avait perdue.

Ce sont de ces occasions qui ne se rencontrent pas souvent, mais là où il s'en perd une par manque d'égards de politesse ou d'attention envers un client, il s'en perd d'autres. Evidemment, il était venu d'autres gens mal vêtus dans ce magasin et ils n'avaient pas reçu meilleur accueil que le riche éleveur aux vêtements usés. Qu'on s'imagine alors combien de clients on peut éloigner d'un magasin en n'apportant pas à les satisfaire toute l'attention voulue.

Ou nous trompons fort ou nous sommes certain que, parmi nos lecteurs, il n'en existe pas un qui ne se soit formellement promis de ne jamais remettre les pieds dans un magasin où il a eu à se plaindre d'un manque de courtoisie.

Que le marchand fasse donc le compte du nombre de clients qu'un manque d'égard habituel peut faire passer chez un concurrent, qu'il se souvienne qu'un client mécontent ne revient plus et il aura la conviction que si l'impolitesse et le manque de courtoisie des vendeurs est une cause d'insuccès, la qualité contraire est un des éléments du succès en affaires.

L'HUILE DE PETROLE

Les fêtes sont passées, le Parlement fédéral a repris ses travaux et comme la session, d'après les meilleures informations, devra ne prendre fin que vers les derniers jours de mai, nous avons l'espoir de voir aboutir la question du pétrole.

Le mois dernier, une députation des représentants de l'industrie du pétrole qui n'ont aucun lien avec la Standard Oil Co, a eu une entrevue avec les ministres du gouvernement fédéral et a demandé l'abolition des droits de douane sur l'huile de charbon.

Nous avons déjà traité de cette question dans LE PRIX COURANT, nous n'avons donc pas à y revenir aussi longuement que nous l'avons fait par le passé sans avoir à nous répéter.

La seule objection qu'on ait pu faire valoir autrefois contre l'admission en franchise au Canada du pétrole américain, n'a plus aujourd'hui aucune valeur.

Il s'agissait autrefois de protéger l'industrie canadienne, l'huile canadienne et les capitaux canadiens. Maintenant que les puits de pétrole de l'ouest d'Ontario ont passé entre les mains de la Standard Oil Co, nous nous trouvons en présence d'un des plus gigantesques monopoles qui n'a rien de canadien.

Dans ces conditions, ne vaudrait-il pas mieux donner à la population canadienne l'avantage qui résulterait pour elle de la concurrence forcée que se feront entre elles les diverses compagnies pétrolières si les droits de douane sont abolis ?

C'est indéniable. Aussi nous attendons du gouvernement qu'il donne satisfaction à un vœu général, dans ce sens. La question du revenu ne saurait être en cause, puisque les recettes accusent un surplus sur les dépenses.