

Les menaces ne l'ont pas fait sortir d'avantage de son mutisme et c'est sans doute avec un malin plaisir qu'il aura vu arriver le papier timbré. Il y a des gens ainsi faits qu'ils sont heureux de voir leurs semblables s'enfermer et qui ne feraient rien au monde pour les empêcher de faire un faux pas.

Dans les relations commerciales, aussi bien que dans les relations sociales, celui qui néglige de répondre à une lettre nécessitant une réponse, manque aux règles de la civilité la plus élémentaire.

En affaires, pareilles négligences peuvent entraîner de graves conséquences. Quand un fournisseur écrit à son client pour lui demander des renseignements sur sa situation, lui réclamer le règlement d'une facture, ou le retour d'un billet envoyé à sa signature, quelle opinion veut-on qu'il ait de son client, si celui-ci ne se donne pas la peine de répondre aux lettres qui lui sont adressées?

Ce client passe non seulement pour incivil, mais aussi pour un homme ignorant la pratique du commerce, quand on ne le soupçonne pas d'être embarrassé dans ses affaires. Son crédit y perd sûrement et irrémédiablement.

Tout marchand qui achète à crédit sait bien que, s'il obtient le crédit sollicité, c'est parce que son fournisseur a confiance d'être payé à l'échéance. Mais cette confiance doit être basée sur quelque chose. Quand un fournisseur deman-

de à son client de lui expliquer sa situation, c'est précisément afin de savoir quelle limite de confiance ou de crédit il peut accorder à ce client. Si ce dernier ne répond pas à la demande qui lui est adressée, il fait évidemment tort à son propre crédit.

Si on lui réclame un billet qui lui a été envoyé à sa signature, le marchand a peut-être des raisons pour ne pas le signer; mais encore faudrait-il qu'il fasse connaître ces raisons à son fournisseur qui ne peut pas les deviner. Par exemple, au lieu de signer un billet à trois mois, le marchand veut envoyer son chèque à l'expiration du mois, quoi de plus simple d'écrire à son fournisseur et, en lui retournant le billet non signé, de lui dire qu'il sera réglé par chèque à la fin du mois.

Le pire est que certains marchands retiennent les billets sans raison, sans explication et ne font nullement attention aux lettres qui les leur réclament. L'échéance arrive, ils ne bougent pas, ils attendent de nouvelles réclamations et ne paient que quand les menaces de poursuites arrivent.

Ces menaces les irritent; ils se fâchent contre leurs fournisseurs, alors qu'ils ne devraient s'en prendre qu'à eux-mêmes et blâmer leur propre paresse, leur négligence ou leur mauvais vouloir.

Nous pourrions multiplier à l'infini les exemples, mais nous croyons en avoir dit

assez pour montrer aux marchands négligents, combien ils ont tort de ne pas répondre aux lettres de leurs fournisseurs toutes les fois que ces lettres nécessitent une réponse.

Un homme d'affaires digne de ce nom ne néglige jamais sa correspondance.

A PROPOS DES LOIS COMMERCIALES

Les journaux quotidiens prévoient que la prochaine session du Parlement Fédéral aura lieu plus tôt que de coutume. Ils font remarquer que, le mois prochain, tous les ministres seront à Ottawa et s'occuperont des travaux préliminaires à l'ouverture de la session.

Que ces prévisions se réalisent ou non, elles doivent nous rappeler que les marchands doivent veiller à ce que nos législateurs ne passent pas de lois contraires aux intérêts du commerce.

Il est possible, probable même qu'on verra réapparaître à la Chambre des Communes les anciens projets de loi, un peu modifiés peut-être, relatifs aux Sociétés Coopératives de consommation.

Les marchands devront plus que jamais combattre toute tentative d'implantation de ces Sociétés sur notre sol.

Les marchands doivent se liquer, s'unir et former une masse compacte pour combattre utilement tout projet de loi qui favoriserait une classe de privilégiés.

Sous-Vêtements



PEN-ANGLE

DEMANDEZ LA
BROCHURE
CONCERNANT
LA BONNETE-
RIE

PEN-ANGLE

Une autre forte campagne de publicité vient de commencer dans les journaux et magazines. Nous avons confiance dans la Qualité Pen-Angle. Le public y a aussi confiance. Faites dès maintenant une commande importante. Il y aura une forte demande cet automne.

PENMANS
LIMITED

Paris Canada