

débiteur a peur d'être poursuivi, cette lettre produira d'aus-si bons résultats que si la poursuite avait eu réellement lieu et en outre laisse le champ libre à d'autres affaires, car elle ne brise pas les relations.

La cinquième lettre remplace la "menace de couper le crédit auprès des autres marchands en faisant connaître l'insolvabilité du débiteur.

Ce procédé eut son temps de succès et n'est pas encore sans valeur, mais cependant il devient de moins en moins efficace. La raison en est que toute menace crée un état d'opposition mentale de la part du débiteur, et il est alors enclin à répondre: "Dites ce que vous voudrez, vos menaces ne m'effraient pas".

Remarquez cependant que cette cinquième lettre donne au débiteur les mêmes raisons de payer, sans qu'il soit l'objet de menaces, et elle est même plus forte parce qu'elle flatte l'orgueil du débiteur en lui laissant entendre que jusqu'ici il est coté comme ayant bon crédit, et qu'il risque fort de perdre cette réputation.

Si cette dernière lettre n'apporte aucun résultat, alors envoyez la carte. Il y a des personnes qui ne lisent pas les lettres mais qui jetteront un regard sur une carte. Veillez soigneusement à ce que la forme en soit légale et courtoise. Les première et deuxième cartes iront peut-être au panier, mais la quatrième ou la cinquième agira sur ses nerfs et il répondra de cesser cet envoi de cartes. C'est alors que vous aurez l'occasion d'expliquer le motif de ces missives et vous mentionnez que vous êtes persuadé que les premières lettres ne touchèrent sans doute pas l'intéressé, car il y eut répondu sans nul doute. Puis vous exposerez votre réclamation.

Pour conclure, il est bien évident qu'un tel système ne saurait faire tirer de l'argent de quelqu'un qui n'en a pas, mais il peut stimuler le client qui n'en ayant pas beaucoup, paie d'abord celui qui lui réclame son dû. Il peut sans grand travail, ni dépenses, vous faire rentrer des centaines de dollars. Ne commettez pas l'erreur d'envoyer des lettres composées en caractères d'imprimerie ou même écrites à la machine, mais écrivez-les de votre main propre sur une feuille à votre en-tête.

LES SENTIMENTS ET LES AFFAIRES.

Un des résultats pratiques que nous devons retirer de la guerre actuelle, est, à n'en pas douter, que les peuples qui ont combattu avec les Alliés emporteront dans leur pays, avec une vive admiration pour leurs armées, la plus parfaite haine contre l'Allemagne. De ce double sentiment, les commerçants canadiens devront s'efforcer de profiter:

Demain, le marchand canadien sera bien accueilli partout; le placier de camelote allemande ne rencontrera que des portes closes ou des visages hostiles. Nous aurons vraiment la partie belle; mais à une condition, c'est que nous en sachions profiter.

Nos industriels agiraient sagement en utilisant les loisirs forcés que leur fait la guerre pour se préparer à occuper rapidement et définitivement les territoires économiques que le prestige de nos victoires et la haine du monde pour les Allemands leur vont donner à conquérir librement.

Il conviendrait que nos commerçants après avoir étudié les raisons qui avaient entraîné leur infériorité avant la guerre, s'efforçassent d'en faire disparaître les causes et se tinssent prêts à servir les clientèles nouvelles qui sont toutes disposées à les accueillir avec un amical sourire.

Il conviendrait, d'autre part, que nos maisons de Banque, qui trop souvent, hélas! ont négligé leur rôle d'auxiliaires du commerce, s'appâtassent à le remplir pleinement.

NE NEGLIGEONS PAS LE COMMERCE DE LA CAMPAGNE.

Il n'y a jamais eu un meilleur temps que celui présent pour une sollicitation systématique du commerce de la campagne. Le fait est que les fermiers n'ont pas souffert sérieusement de la crise financière. Depuis vingt ans ce n'est pas à la chance que les fermiers doivent leur fortune, ce n'est pas soudainement qu'ils ont économisé quelque argent, mais c'est par un travail soutenu et méthodique. Petit à petit ils ont dégagé leurs propriétés de toute hypothèque, ils se sont plu à s'entourer de confort, à faire de leur intérieur un véritable petit paradis et l'on peut dire que la classe actuelle de fermiers ne ressemble en rien à celle du siècle dernier. Les maisons particulières de nos fermiers sont souvent égales aux plus confortables de nos villes et rien n'y manque pour y assurer le bien-être. La table du fermier, bien que ne comportant pas les mets rares et de fantaisie, n'en est pas moins une des meilleures et des plus abondantes qui soient. C'est tout naturel qu'il en soit ainsi, car les fermiers qui forment la base fondamentale de la nation canadienne méritent d'avoir leur large part de vie facile et abondante.

On conçoit dès lors tout l'avantage qu'il peut y avoir à ne pas négliger le commerce des campagnes. Depuis une vingtaine d'années on a fait trop d'efforts pour fournir uniquement l'alimentation aux hôtes venus des autres pays pour travailler ici. Chaque jour vit s'ouvrir une nouvelle épicerie dans tous les endroits populeux des villes où les constructeurs et travailleurs dépensaient leurs gros salaires pour répondre à leurs besoins multiples. On s'appliqua à rechercher le commerce des ouvriers engagés par les entrepreneurs de travaux de forêts, de mines, de canaux et de chemins de fer et l'on délaissa volontiers le commerce du fermier qui semblait être moins intéressant. On s'aperçoit bien de l'erreur, à présent que les gros salaires des ouvriers ont disparu et que les fermiers dans certaines régions demeurent la seule ressource du marchand. Et puisque nous sommes à l'heure des grandes leçons, sachons profiter de celle-là, elle vaut d'être écoutée, car elle vient nous remémorer que l'homme de la campagne qui s'adonne aux travaux des champs, loin d'être quantité négligeable, est la base même de notre régime économique et que sans lui nos grandes cités, nos industries, notre commerce seraient voués à périr et à disparaître faute de ressources.

LA BANQUE D'EPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL.

Avis est par le présent donné qu'un dividende de deux dollars par action sur le capital de cette institution a été déclaré et sera payable à son bureau-chef, à Montréal, le et après samedi, le 2 janvier prochain, aux actionnaires enregistrés à la clôture des affaires le 15 décembre prochain.

Par ordre du Bureau de Direction.

A. P. LESPERANCE,

Gérant.

Montréal, le 23 novembre 1914.

ACHETEZ AU PLUS AVANTAGEUX

On sait qu'à l'heure présente, il se poursuit une campagne dans le but de maintenir l'équilibre des affaires et de garder les conditions commerciales autant que possible dans leur état normal. Pour cela, il faut que le commerçant achète des articles de qualité à des prix avantageux. C'est ce principe que la Maison Laporte Martin a adopté comme on pourra s'en rendre compte en lisant l'annonce qui figure dans une autre partie de ce journal. Les épiciers feront bien de la consulter et d'en faire leur profit.