

leurs marchandises dans les rues, le règlement sera mis en vigueur dans son entier et ceux qui ne voudront pas s'y conformer ne trouveront sans doute pas toujours le recorder aussi clément qu'il l'a été une première fois.

Les règlements sont comme les lois, ils sont faits pour être observés.

REPONDEZ AUX LETTRES

Dans une correspondance que nous reproduisons d'autre part, un de nos abonnés relate le fait qu'il a écrit plusieurs fois à l'un de ses clients sans pouvoir en obtenir une réponse.

Si, cependant, jamais lettres ont exigé une réponse, c'est bien celles dans lesquelles il demandait à son client de dire s'il avait honoré une traite sur lui. Un mot, un simple mot «oui», écrit sur une carte postale eut été suffisant.

Ce mot n'a pas été écrit.

Notre correspondant ne nous le dit pas, mais avant d'exercer des poursuites contre son client, il lui a certainement écrit pour le menacer des dites poursuites. Les menaces ne l'ont pas fait sortir davantage 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, pareille négligence peut 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 demande à son client de lui expliquer sa situation, c'est précisément afin de savoir quel 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.

CORRESPONDANCE

Un de nos abonnés nous adresse la lettre suivante à laquelle nous croyons devoir répondre par la voie du "Prix Courant", la question qui nous est posée pouvant intéresser un grand nombre de nos lecteurs:

Monsieur le Rédacteur.—Voulez-vous me permettre de vous soumettre le cas suivant: Nous avons fait traite sur un client, par l'intermédiaire d'une Banque dont le bureau est situé à milles de.....

Cette traite a été honorée immédiatement par notre client.

La Banque ne nous en a pas prévenus. Plusieurs mois se sont passés, alors que nous écrivions régulièrement à notre client lui demandant une remise.

Finalement, nous avons pris une action que nous avons proprement perdue, parce que la Banque avait reçue l'argent et ne nous en avait jamais avertis.

Etant très éloignés de notre Bureau de Banque nous ne faisons faire les entrées dans notre livret que très rarement.

La Banque est-elle responsable; c'est-à-dire, une banque qui perçoit le produit d'une traite tirée par un client est-elle tenue responsable d'avertir celui-ci?

Voici notre opinion:

Il n'y a rien qui oblige, dans un cas semblable, la Banque à avertir son client du paiement d'une traite remise soit à l'escompte, soit à l'encaissement.

Une traite, aussi bien qu'un billet, est supposée devoir être payée par le tiré à l'échéance; ce n'est habituellement que quand la traite n'a pas été payée que la

Banque donne avis à son client du non-paiement. La Banque n'ayant pas retourné la traite à son client, il y avait tout au moins une forte présomption que cette traite avait été payée à son échéance.

Dans de pareilles circonstances, quand le tiré ne répond pas à des demandes répétées de remise, la présomption de paiement se change en quasi-certitude.

Il eut, d'ailleurs, été facile d'en obtenir une certitude complète en adressant un mot à la Banque qui, plus courtoise que le client, aurait assurément répondu à une lettre d'affaires. On peut donc dire qu'il eut été facile d'éviter d'entamer des poursuites qui devaient mal tourner pour les tireurs et leur être onéreuses.

Nous ne comprenons pas que les tireurs ne se soient pas adressés à la Banque; c'était, il nous semble, la première chose à faire, même avant d'écrire au tiré.

LES EPICIERS DE MONTREAL DE RETOUR D'UN VOYAGE AUX ETATS-UNIS

Les Epiciers de Montréal sont revenus d'un voyage d'une dizaine de jours dans les principales villes des Etats-Unis; ils se déclarent enchantés de leur voyage, car partout ils ont été cordialement reçus.

Partis de Montréal, dimanche, le 21 Août, ils se sont rendus à New York, de New York à Atlantic City, d'Atlantic City à Philadelphie, pour revenir ensuite par Buffalo, les Chutes Niagara et Toronto. A Toronto, ils ont été l'objet d'une attention tout-à-fait spéciale de la maison Christie, Brown & Cie, les manufacturiers de Biscuits bien connus. En visitant le vaste établissement de cette maison considérable, les visiteurs Montréalais ont pu admirer l'organisation admirable de cette manufacture dans laquelle rien ne laisse à désirer. La propreté la plus grande et l'ordre le plus remarquable règnent partout et, comme ces fabricants n'emploient que les meilleures qualités de marchandises, on comprend que tous leurs produits sont d'une qualité supérieure. Après la visite de l'établissement, M. C. E. Redmonds, Directeur et Gérant Général de la maison, réunissait les visiteurs au Restaurant St-Charles où un magnifique banquet avait été préparé.

Parmi ceux qui étaient présents à ce banquet, nous avons remarqué:—MM. E. M. Trowern, Secrétaire Fédéral de l'Association des Marchands Détailliers du Canada, Incorporée; J. A. Doré, Président de la Section des Epiciers; J. I. Lussier, 1er Vice-Président de la Section des Epiciers; A. Laniel, Trésorier de la Section des Epiciers; M. et Madame O. Fournier, M. et Madame Wilfrid Brouillette, M. et Madame P. E. Beaudoin, de Thetford Mines; M. Larose, M. et Madame J. C. Cazalais, Eug. Brais, J. C. Cree-