l'on se contente de déclarer la dette ou la convention illégale.

31. C'est la coutume seule qui a accordé cette faveur extraordinaire aux effets de commerce transmissibles par endossement, à l'encontre des principes généraux du droit, et pour cette raison, cette dérogation, comme tout autre privilége, doit être renfermée dans de justes limites. C'est pourquoi, elle ne peut être invoquée qu'en faveur des tiers-porteurs de bonne foi, qui ont acquis les effets de commerce dans le cours ordinaire des affaires, pour une considération valable et légale, et pour une pleine valeur donnée en échange. (1)

Pour cette raison, si le billet a été obtenu par dol ou fraude, ou pour une cause illégale ou immorale, il incombe au porteur de prouver qu'il a acquis le billet 10. avant échéance, 20. de bonne foi et dans le cours régulier des affaires, 30. pour valable considération, c'est à-dire pour une cause légale et pour sa pleine valeur.

Cette protection est raisonnable, et ce principe a été admis dans une cause de Withall vs. Ruston, jugée en 1857 par la Cour Supérieure, (2) et dans une cause de Robinson et Calcott jugée par notre Cour d'Appel, le 16 septembre 1875.

Des individus couraient les campagnes pour vendre des droits de brevet d'invention pour une fourche à cheval; ils établissaient des agents dans chaque comté, et leur faisaient signer un écrit en anglais, qu'ils disaient aux uns, être une acceptation de l'agence, et aux autres plus instruits, ils admettaient que c'était un billet de \$185, mais ce billet, disaientils, représentait une part des profits dans 25 fourches; et il était bien entendu que l'agent ne paierait ces \$185 que s'il vendait 25 fourches; si ce nombre de fourches n'était pas vendu, l'agent ne paierait que pour celles qu'il vendrait. A mesure que ces étrangers faisaient des dupes, ils vendaient les billets à des usuriers, moyennant un escompte de 20 à 30 070.

⁽¹⁾ Hall vs. Wilson—16 Barbour's Sup. Ct. Rep., p. 548; Nouguier, Letters de change, vol. 1, No. 142.

^{(2) 7} L. C. Rep. 399.