

C'est d'ailleurs ce que devraient faire tous les marchands sans exception, aussi bien à la campagne qu'à la ville. Un bon commerçant sait, ou doit savoir limiter les crédits à chacun de ses clients tant pour le montant que pour la durée.

Quand le montant est atteint, il doit fermer le crédit et quand l'échéance est arrivée, il doit exiger le paiement. Agir autrement c'est agir sans discernement, c'est commettre une imprudence et courir au-devant des risques.

La morte-saison des affaires est une

époque qui donne au commerçant assez de loisirs pour qu'il puisse s'occuper avec profit de faire payer les débiteurs récalcitrants ou retardataires. Faites donc rentrer les crédits sans retard.



Chapeau Modèle du Printemps 1906 de la
D. McCall Co Ltd.



Chapeau Modèle du Printemps 1906 de la
D. McCall Co Ltd.



Chapeau Modèle du Printemps 1906 de la
D. McCall Co. Ltd.



Chapeau Modèle du Printemps 1906 de la
D. McCall Co. Ltd.