

il devra honorer sa propre signature ?

Celui qui oublie de noter ses échéances, oublie tout aussi bien de noter ses ventes à crédit. Il perd de l'argent d'un côté, et, de l'autre, il fait tort à son crédit. Il n'y a pas de plus piètre excuse à invoquer que celle de l'oubli, en pareil cas. Ce n'est pas à sa mémoire, mais au papier qu'un marchand doit confier ses opérations ; la meilleure mémoire est souvent en défaut, mais un registre ou même un simple cahier cahier qu'il consulte tous les jours, permettra au marchand, quand le moment sera venu, de se souvenir que son billet doit être payé.

Le marchand qui a de l'ordre dans ses écritures, et qui connaît par conséquent ses échéances, a, parfois, une façon bien drôle de s'acquiescer de sa dette ; la banque lui demande le montant de son billet, il en refuse le paiement : mais, le même jour, il envoie son chèque au fournisseur en faveur de qui il a souscrit le billet. Demandez aux marchands de gros et ils vous diront que le cas se présente bien plus souvent qu'on ne pense.

Le marchand qui opère ainsi est un aveugle. Il ne voit pas que son billet va être protesté et que, par conséquent, il a des frais de protêt à payer qui sont pour lui une perte sèche. Il ne s'aperçoit pas qu'il nuit à son crédit : la banque qui fait protester le billet et le notaire qui dresse le protêt sont souvent ceux-là mêmes à qui s'adressent les agences mercantiles et les fournisseurs pour obtenir des renseignements sur la solvabilité de ce marchand. Que répondent-ils ? M. X... laisse protester ses billets... Et voilà M. X... mal noté, mal coté dans les agences et chez les fournisseurs avec qui il n'avait pas encore traité.

D'autres s'y prennent encore plus mal encore pour obtenir du crédit ou pour conserver celui qu'ils ont pu acquérir. L'échéance d'un billet arrivé, ils envoient à leur fournisseur un à-compte sur le billet en avouant qu'ils sont dans l'impossibilité de le payer ; d'autres font pire encore, ils ne donnent ni à-compte ni signe de vie, mais attendent que leur fournisseur leur écrive et leur demande un renouvellement. Ce n'est pas le fait d'un marchand sérieux d'en agir ainsi ; c'est trop de sans-gêne ou trop de paresse.

Quelle opinion veut-on qu'un fournisseur ait de son client qui ne se donne même pas la peine de le prévenir quelques jours à l'avance qu'il lui est impossible de payer

une partie ou la totalité de son billet. Ce manque d'égards ou cette négligence envers un créancier, produisent le plus mauvais effet. Un marchand doit toujours prévenir son fournisseur quand il ne peut pas payer à échéance et le prévenir assez à temps pour qu'il ne mette pas le billet en circulation ou qu'il ait le temps de le retirer avant le jour de l'échéance s'il est déjà sorti de ses mains.

Un billet est un engagement et tout engagement doit être rempli. En principe, un billet doit toujours être payé quand il devient dû ; cependant, pour beaucoup, le paiement est l'exception et le renouvellement la règle. Le résultat est qu'il faut payer des intérêts qui, à la longue, finissent par manger les bénéfices quand le fond n'y passe pas également.

Le marchand qui veut établir son crédit ou le conserver sur une base solide se doit à lui-même de faire honneur à sa propre signature et si, parfois, une gêne momentanée ou un accident indépendant de sa volonté, le force à manquer à ses obligations, qu'il en prévienne son fournisseur en temps opportun, lui demande de l'aide ou une prolongation de temps, il sera certain alors de rencontrer bon accueil.

LES HOTELIERS A QUEBEC

L'Association des Restaurateurs et Hôteliers Licenciés a fait, cette semaine, une démarche auprès du gouvernement provincial dans le but d'obtenir des changements à la loi des licences. Ces changements sont tellement importants qu'ils nécessiteraient le remaniement complet de la loi : c'est d'ailleurs ce qu'a fait observer à la députation le Premier Ministre.

Les membres de cette Association veulent ils nous permettre de leur dire qu'ils vont trop loin dans leurs demandes et qu'ils en font trop à la fois. Ils risquent ainsi de ne rien obtenir du tout. Il vaut mieux procéder lentement et arriver sûrement au but plutôt que de courir trop fort et se casser le nez dans la course. Ils demandent plusieurs réformes qui amèneraient une diminution dans le revenu de la province ; nous doutons fort qu'ils obtiennent facilement l'adhésion des membres du gouvernement ; s'il était question d'augmenter ce revenu au moyen de réformes réclamées par les hôteliers, à la bonne heure ; les ministres seraient vite d'accord avec eux.

Mais pourquoi les hôteliers veu-

lent-ils la séparation du commerce d'épicerie de celui des liqueurs ? Les épiciers ne les gênent guère dans leur commerce puisqu'ils ne détaillent pas au verre ; les hôteliers voudraient-ils également accaparer au détriment des épiciers la vente à la bouteille, au gallon et au fût ? Evidemment c'est là leur but. La tactique est simple : faire payer une licence plus forte aux épiciers et augmenter leurs frais généraux en les forçant à avoir deux magasins ; un pour le commerce d'épicerie et un autre pour celui des liqueurs. Par ce moyen, ils savent que bon nombre d'épiciers ne pourront plus gagner leur vie, ils fermeront donc boutique, tout au moins celle des liqueurs et les hôteliers resteront les maîtres du pavé.

Nous assistons à une croisade en règle contre les épiciers, tantôt ce sont les pharmaciens, tantôt les hôteliers qui sonnent la charge. C'est toujours la même répétition ; dans ce siècle de liberté, chacun veut pour soi-même la liberté de tout faire, mais chacun veut encore que son voisin n'ait aucune liberté.

Que les hôteliers commencent d'abord par obtenir la réduction du nombre de licences de restaurants et la diminution du montant de la licence à payer au gouvernement ; ils seront sans doute moins acharnés contre les épiciers quand ils auront gagné ces deux points.

Que les hôteliers vivent, c'est parfait ; mais aussi qu'ils laissent vivre les autres.

UN JOUR A MALTE

A un mille ou deux du paquebot, une côte assez basse, de teinte foncée à l'aspect plutôt aride et inculte, s'étend à notre gauche. C'est l'île de Malte. Très peu de maisons sont visibles sur le bord de la mer ; dans le lointain, par-dessus le coteau que nous longeons, deux tours comme des clochers d'église, se dressent dans le ciel. La rive s'étend toute droite et la capitale de l'île. La Valette, se cache derrière la pointe que nous voyons en face de nous et après laquelle la côte change brusquement de direction. Une demi-heure environ de marche, et nous doublons cette pointe qui s'avance très mince dans la mer : elle forme une jetée naturelle protégeant la rade merveilleuse sur les bords de laquelle s'étage la jolie ville de La Valette et qui pourrait servir de refuge à des flottes entières.

Le coup d'œil de la rade de Malte dépasse en pittoresque tout ce que