

5° Au bout d'un certain temps la reconnaissance s'affaiblit ou se perd, et un puissant motif de payer disparaît avec elle.

6° Par la pratique suivie jusqu'à présent il faut donner nos soins trop longtemps avant de découvrir la qualité de nos débiteurs ; en sorte que, en réalité nous encourageons indirectement ceux qui se fout une règle de changer de médecin lorsque la somme due devient considérable ou est demandée.

En outre l'on sait qu'à présent, la coutume presque universelle dans les autres genres d'affaires, est d'envoyer des factures souvent et en général tous les mois. Pourquoi les médecins n'adopteraient-ils pas la même méthode dans leurs relations d'affaires ?

Conformément à ces considérations, nous voyons que la *Sydenham Medical Corterie* de cette ville, a passé les résolutions suivantes :

*Résolu* : 1° Que sur chaque facture envoyée dorénavant, les mots suivants soient ajoutés : "*Payable tous les mois.*"

*Résolu* : 2° Que les factures soient ainsi présentées tous les mois, à moins que le patient soit encore sous nos soins.

Nous nous permettons d'attirer l'attention des médecins sur ces résolutions et nous croyons que si tous voulaient s'entendre pour adopter cette ligne de conduite, il y aurait beaucoup moins de plaintes parmi nous sur la difficulté de retirer ce qui nous est dû.

En publiant la lettre suivante de M. le Dr Lavallée, nous devons le remercier des témoignages de sympathie qu'il nous prodigue. L'encouragement qu'il nous promet, est propre à nous soutenir dans la tâche un peu pénible parfois que nous avons entreprise sans autre espoir que d'être utile à la profession :

ST. FÉLIX DE VALOIS, 17 JANVIER 1873.

*MM. de l'Union Médicale,*

Vous recevrez, sous ce pli, la somme de trois dollars, pour abonnement à l'*Union Médicale*, pendant l'année qui vient de finir.