

Si le marchand force un peu ses achats, il court ce danger que, pour un raison ou pour une autre, ses ventes ne soient pas celles qu'il avait espéré ou bien qu'il vende moins au comptant et p'us à crédit que de coutume. Dans un cas comme dans l'autre, son tiroir-casse s'en ressent et il peut être dans la nécessité de demander des délais à ses fournisseurs; ce qu'il faut toujours éviter, à moins d'y être absolument forcé. La régularité dans les paiements vaut au marchand un bon renom et son crédit en est heureusement affecté.

Ce que le fournisseur demande de son client ce n'est pas qu'il lui achète beaucoup et ne paie pas, mais bien qu'il paie tout ce qu'il achète. Un client qui achète peu et paie bien sera toujours mieux considéré que celui qui fera une grosse facture et ne montrera pas la couleur de son argent.

Le marchand doit être guidé dans ses achats et par ses ventes et par ses échéances. Il est déraisonnable d'acheter plus qu'on ne peut vendre dans un temps donné et pour un montant plus élevé qu'on ne pourra payer à la date de l'échéance de la facture.

DESCRIPTIONS DES CHAPEAUX REPRESENTES DANS CE NUMERO

Pages 12 et 14. — Le tour de tête de ce chapeau en forme de champignon mesure 7 pouces, la passe 5 1/4 pouces; la calotte a 3 pouces de haut et 10 pouces d'un bord à l'autre. La carcasse en bougran est couverte de velours bleu saphir; la calotte est drapée de ce matériel. La passe est échancrée à quatre points également distants. En arrière est fixé un pompon en autruche, rayé blanc et bleu, avec plumes frisées par-dessus la calotte.

Page 16. — Chapeau élégant en velours et satin raisin, avec plume de coq frisée. Le tour de tête mesure 8 pouces, la calotte 5 pouces et la passe est fixée à une forme saule pleureur, de 5 à 8 pouces. Une bande de velours dessine le contour de la passe. En arrière est une pointe formée de trois remplis de ruban de couleur assortie à celle du satin. Le pompon en plumes d'un noir verdâtre a une hauteur de 12 pouces et est fixé en arrière.

Le taux moyen des droits de douane perçus au Canada en 1909-1910 sur les marchandises importées a été de 16.24 p.c.; le taux moyen pendant l'année fiscale 1908-1909 avait été de 16.11 p.c. Les conventions passées récemment avec l'Allemagne, les Etats-Unis, l'Italie et la Belgique feront sûrement baisser le taux moyen en 1910-11.

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 reçu l'argent et ne

né 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 réitérées 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.



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 retour-

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 eût 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.