

teur Chauncey Depew, il y a trois ans, et le pays l'a cru. Eh bien! le même pays a lu et entendu raconter l'histoire du manque de droiture en affaires financières de Depew et il sait maintenant que sa confiance en cet homme était non fondée et que les principes qu'il engageait si constamment les jeunes gens à suivre n'étaient rien que des paroles, que lui-même ne les a pas toujours mis en pratique.

Cependant, il suffit quelquefois d'avoir sa foi ébranlée pour tourner en dérision une pensée d'honnêteté en affaires. Cela n'est pas profitable. La vérité est que ce qui profite, c'est l'honnêteté. En d'autres termes, un commerçant malhonnête exige même de ses employés qu'ils soient honnêtes. Même si la malhonnêteté n'est pas dirigée contre lui, il ne veut pas avoir d'employé déshonnête. Il ne sait pas quand il pourrait avoir à en souffrir et tout homme habile en affaires se met toujours du côté sûr.

En dépit de l'évidence de ce fait, il y a beaucoup de jeunes gens brillants dans le monde des affaires qui persistent dans l'idée que le meilleur moyen de s'élever est d'employer des pratiques peu honnêtes. De temps à autre, quelque jeune homme, aux qualités brillantes perd sa place parce qu'il croit être plus perspicace que tout autre.

Tous ceux qui perdent ainsi leur place ont les plus grandes difficultés à se refaire une réputation; en réalité, beaucoup n'y arrivent jamais.

Quand une fois la marque de la malhonnêteté a été imprimée sur un homme, ou même, si l'on soupçonne qu'il devrait être marqué de ce stigmate, cet homme rencontrera les plus grandes difficultés dans la vie; il travaillera avec un désavantage si grand qu'il lui sera presque impossible de le surmonter.

Il peut changer de nom, mais un homme qui change de nom n'a nécessairement pas de passé et par conséquent, rien à donner en référence à des patrons futurs; il peut changer de pays, la tache restera toujours sur lui, toujours prête à se faire voir quand l'occasion se présentera.

Un exemple de la ténacité avec laquelle une mauvaise réputation s'attache à un homme et combien cette mauvaise réputation détruit ses chances de succès est fourni par le cas d'un jeune vendeur qui, autrefois avait les plus grands succès et promettait le plus dans sa ligne, celle de la vente de bijoux en gros.

Son histoire est racontée par Réginald Cooke. Ce jeune homme avait fait une première erreur. Il s'était enrichi par là de \$500 et sa maison avait fourni une somme égale, moins 50 p. c. de profit, pour compenser les pertes; ceci continua pendant un mois, avant que personne ne pensât qu'il y avait quelque chose d'étrange là-dedans.

Des recherches furent faites et on découvrit que le jeune homme s'était approprié l'argent fourni pour couvrir la perte. Le père du jeune homme est riche. Ce vendeur expliqua qu'il n'avait emprunté cette somme que temporairement, qu'il avait l'intention de la rendre aussitôt qu'il le pourrait et c'est ce qu'il fit promptement, son père, lui ayant avancé l'argent nécessaire.

Naturellement, la maison le congédia, elle ne pouvait pas faire autre chose, lui fut-il dit, bien que personne ne crût qu'il fut malhonnête.

Le jeune homme prit son argent, et le jour suivant il travaillait dans une autre maison à un salaire plus élevé. C'était un bon vendeur; il ne pouvait pas rester longtemps sans emploi. Il se conduisit bien dans cette nouvelle maison et avança rapidement. Un jour, un des commis de son ancienne maison vint dans le bureau et le vit.

"Que fait-il ici?" demanda le commis avec surprise.

"Il vend des marchandises", lui fut-il répondu.

"Pourquoi? qu'y a-t-il?"

"Rien", répondit le commis.

Cependant, le chef de la maison de commerce entendit parler de la surprise du commis et fit prendre des renseignements. Il découvrit naturellement pourquoi le vendeur avait été congédié et ce dernier partit bientôt de sa nouvelle place.

Depuis, il a eu exactement six places. Dans une de ces places, le patron qui l'employait connaissait parfaitement sa mauvaise réputation. "Conduisez-vous bien ici, lui dit-il, je ne m'inquiète pas de ce que vous avez fait dans le passé". Quelqu'un, on ne sut jamais qui, fit disparaître un jour une douzaine de montres. Le jour suivant, le nouvel employé était congédié. Aujourd'hui, il est dans emploi et restera ainsi probablement, jusqu'à ce qu'il trouve refuge dans quelque position, maigrement payée, où son passé ne le gênera pas.

#### LA SITUATION DE L'INDUSTRIE TEXTILE A CHEMNITZ

Nous recevons d'Allemagne le rapport suivant sur la situation des grands manufacturiers de produits textiles à Chemnitz:

La situation à Chemnitz est en ce moment excessivement favorable; il n'y a pas de branche dans l'industrie textile où les commandes n'aient été placées en abondance. Les Chemnitz-Maschine-Manufactures sont en partie tellement encombrées d'ordres qu'elles sont absolument incapables d'en accepter aucun nouveau, pour une longue période de temps; presque toutes les faisons ont reçu des commandes pour leurs spécialités,

pour plus d'un an. Les demandes faites à l'industrie textile de Chemnitz sont excessivement fortes. Les plus anciennes manufactures même ne se souviennent pas d'avoir vu une prospérité pareille et l'époque actuelle ne peut pas être comparée à celle où le tarif McKinley menaçait de devenir loi et où on exportait aux Etats-Unis tout ce qui pouvait être prêt avant la mise en vigueur de ce tarif. Les manufacturiers ne savent pas comment faire pour servir leurs clients et sont dans une situation embarrassante parce que, dans bien des cas, il leur est absolument impossible d'accepter de nouveaux ordres. Ce n'est pas une situation agréable pour les manufacturiers, car, d'une part, ils ne sont que trop anxieux de conserver leurs relations avec leurs anciens clients et d'autre part, il ne leur sert de rien, et cela les mettrait dans l'embarras, d'accepter des commandes qu'ils ne voient pas la possibilité de remplir, tout au moins à l'époque fixée. Il y a trois mois, les acheteurs de bonneterie ne voulaient pas payer les prix les plus élevés et il était absolument impossible aux manufacturiers d'obtenir de meilleures cotes. Aujourd'hui, on paie n'importe quel prix pour un grand nombre d'articles, pourvu que les marchandises soient livrées dans un temps raisonnable. La plus grande excitation règne parmi les manufacturiers de gants, parce qu'ils ont à faire face aux demandes les plus fortes et qu'ils ne savent pas comment faire pour produire les marchandises. Tout le matériel qui existait en stock, sole, taffetas, ou tout autre tissu, a été coupé pour en faire des gants longs et a été vendu. Les acheteurs arrachent des mains des manufacturiers tout ce qui est prêt.

Beaucoup de manufacturiers ne savent pas comment faire leurs marchandises, ce qui est la chose la plus difficile, car il y a une grande rareté d'ouvriers expérimentés, spécialement de couturiers, et les salaires payés pour la couture et la piqure sont plus élevés que ceux qui aient jamais été payés au moment où l'industrie textile était la plus florissante.

Inutile de dire que la situation actuelle du marché des produits textiles, tels qu'ils sont fabriqués ici, n'a jamais été ce qu'elle est maintenant et quels que soient les journaux quotidiens que vous lisiez, vous voyez de nombreuses annonces demandant des couturiers, des coupeurs et des ouvriers de toute sorte. Chaque journal contient des pages pleines de semblables annonces, ce qui indique que les affaires doivent être à leur maximum. Toutefois, ces annonces sont pour ainsi dire des essais désespérés de la part des manufacturiers, car il y a très peu d'espoir pour eux de trouver des ouvriers par ce moyen. En tous cas, les ouvriers inexpérimentés sont inutiles aux