

“ Un banquier doit savoir choisir ses associés et collaborateurs, de manière à compenser par leurs qualités les défauts qu’il reconnaît en lui-même.

“ Il faut qu’il sache employer ses commis aux détails de ses affaires en se réservant toujours la surveillance de l’ensemble. On a vu des banquiers user leur santé par un travail matériel excessif, qu’ils auraient dû laisser à leurs commis, et négliger le travail intellectuel de la direction, au grand détriment de leurs affaires.”

D’après ce que je viens de dire, il est facile de voir qu’il est utile à un banquier d’avoir des principes généraux. Quand il a donné une réponse, il ne doit y avoir rien à répliquer. En général, en cas de refus, il vaut mieux ne pas motiver. La science de la banque est si peu répandue, que les explications du banquier ne seraient pas comprises. D’ailleurs quel raisonnement pourrait prouver à celui qui a besoin d’argent que le banquier n’a pas tort de lui en refuser ?

J’en dirais beaucoup plus encore sur les