

à ces clients de manquer d'honnêteté, d'obtenir des marchandises sous de faux prétextes, etc.

Il y a aussi le client qui, pendant le chômage, se fait donner du crédit et, qui, une fois à l'ouvrage, dépense mal à propos son argent au lieu de l'économiser pour solder son compte à l'épicerie. Que ces deux genres de malhonnêteté commerciale soient assez fréquents, les longues listes de crédits sans valeur qui encombrant les livres du détailleur en sont une preuve palpable.

Mais le détailleur lui-même se fait-il bien une idée exacte de ce que l'honnêteté commerciale exige de lui, en vertu de ce précepte qu'il faut payer ses justes dettes ? Sans doute, il comprend que, s'il a de l'argent en caisse et qu'il ne paie pas ses fournisseurs, il n'agit pas d'une manière strictement honnête. Si ses dépenses personnelles sont plus élevées que ne l'autorisent ses bénéfices nets, la conscience du marchand dont le stock n'est pas payé, lui dira, pour peu qu'elle ne soit pas tout à fait muette, qu'il dépense l'argent de ses créanciers et que ce n'est pas tout à fait honnête.

Voici, maintenant, un cas de conscience qui mérite d'être discuté. Un marchand dont le capital se compose en presque totalité de dettes de livres et dont le stock a été acheté à crédit, n'est-il pas en conscience lorsqu'il se met dans l'impossibilité de payer ses justes dettes :

1o En ouvrant à tort à travers des crédits à des gens sur la solvabilité desquels il n'a pas de renseignements suffisants :

2o En vendant ses marchandises à un prix qui ne lui laisse pas une marge suffisante pour vivre après avoir payé ses fournisseurs, ou plutôt (car c'est ainsi que la chose se présente) *pour payer ses fournisseurs après avoir vécu ?*

Si le marchand est tenu par le précepte de payer ses justes dettes, il est évidemment tenu, au même degré, de prendre les précautions nécessaires pour être en mesure de les payer.

Ce n'est pas faire de la casuistique de soutenir la proposition suivante : Un homme qui est obligé de faire une chose, est également obligé de se mettre en mesure de pouvoir la faire. S'il est dans l'impossibilité de la faire, l'obligation cesse, pourvu que cette impossibilité ne vienne pas de son fait.

Mais si cette impossibilité provient de sa négligence consciente, il est aussi coupable du non-accomplissement de son obligation, que si,

pouvant la remplir, il refusait de le faire.

Qu'on y réfléchisse donc sérieusement, que l'on sonde bien sa conscience et que l'on ait toujours présent à l'esprit le fait que les marchandises achetées à crédit ne sont, pour ainsi dire, qu'un fond emprunté que l'on est seulement chargé d'administrer, de faire valoir, pour celui qui l'a fourni ; que si on l'expose à trop de risques de perte, ou si on le gaspille, on frustre le fournisseur d'un bien qui lui appartient, qu'on le vole en un mot, bien que l'on ne s'en rende pas toujours exactement compte.

Les marchands qui ne risquent que leurs propres capitaux ont bien le droit d'en faire ce qu'ils voudront, de les donner à leurs clients, sous forme de crédits ou de marchandises au-dessous du prix coûtant ; ils ne font de tort qu'à eux-mêmes. Mais ceux qui risquent les capitaux de leurs fournisseurs doivent le faire avec la plus grande prudence, autrement ils se rendent sciemment ou non coupables de malhonnêteté.

Nous avons cru bon de parler de ces choses et de réveiller la voix de la conscience endormie chez bon nombre de marchands, afin que, désormais on se rende compte de toute la portée de l'obligation où l'on est de payer ses dettes, et que, agissant désormais avec la prudence et l'économie nécessaires pour être en mesure de payer ses justes dettes, on évite toujours la faillite et la ruine.

C'est la grâce, etc.

LE METIER D'INCENDIAIRE

Un confière américain nous raconte une histoire d'incendiaire qui donne une triste idée de la moralité populaire aux Etats-Unis. On n'y pourrait vraiment pas croire si cette histoire n'avait eu son dénouement devant les tribunaux et si l'héroïne n'était maintenant sous les verrous.

La scène se passe à New-York, et le principal personnage est une Juive du nom de Sarah Silbermeister, qui vient d'être condamnée à 25 ans de prison.

D'après ses propres aveux, Sarah exerçait le métier d'incendiaire depuis cinq ans ; elle avait, d'ailleurs, fait son apprentissage auprès d'un expert dans le métier, et elle était une cliente très considérée du fournisseur régulier du mélange de benzine et de térébenthine qui sert à allumer les incendies. Elle a, pen-

dant sa courte mais brillante carrière, allumé plus de trois cents incendies. Son prix était de \$25 par incendie ; mais bientôt la concurrence s'en est mêlée et, ses concurrents coupant les prix, elle eût beaucoup de peine à conserver sa clientèle ; ce qui, cependant, lui permit de maintenir sa position, c'est la réputation qu'elle s'était faite d'arranger ses incendies de manière à ne pas occasionner d'accidents de personnes, et, conséquemment, de manière à éviter les ennuyeuses enquêtes des coroners.

Pendant les trois premières années, elle put suffire seule à la besogne. Elle s'était, d'ailleurs, astreinte à une spécialité, l'incendie des logements et des résidences. Elle allumait ses incendies un peu après minuit, mettant le feu aux derniers étages, afin que les occupants de la maison eussent le temps nécessaire pour s'échapper, mais s'assurant en même temps que le feu ne serait pas aperçu avant d'avoir eu le temps de détruire toute trace de son intervention. Son plan était de tenir les pompiers occupés, d'abord, à sauver les occupants de la maison et de les empêcher ainsi d'atteindre le foyer de l'incendie avant que les matériaux inflammables déposés par elle fussent complètement consumés et que l'incendie fût solidement établi dans la bâtisse.

Il y a deux ans, le commencement de la crise aux Etats-Unis fit naître une demande active pour l'incendie des magasins (surtout des magasins de confections bien assurés) et les commandes se succédèrent si rapidement que Sarah ne put les exécuter tous. Elle dût se résigner avec beaucoup de chagrin à les voir aller à d'autres maisons dans la même ligne, parcequ'elle n'avait pas le temps d'y voir personnellement.

Bientôt elle se décida à prendre un associé, juif allemand comme elle, du nom de Rothmann (l'homme rouge). Les affaires de la société furent alors divisées en deux branches. Rothmann dût s'occuper d'exécuter les commandes commerciales, et d'incendier les magasins et les boutiques, tandis que Sarah continua à servir la clientèle bourgeoise. Pendant deux ans, la société prospéra, avec des commandes nombreuses, exécutées avec promptitude à la plus grande satisfaction de la clientèle. Les concurrents en étaient venus à couper les prix à \$15 par incendie, sans pouvoir entamer la clientèle de la raison sociale Silbermeister & Rothmann, qui était en passe de con-