

nisseur qui peut se tirer d'affaires sans contribuer à la solde des pertes, ce qui arrive bien rarement.

Pour peu que ce système se généralise, ce qui arrive invariablement et ce qui est surtout arrivé depuis quelques années, l'insuccès de ces entreprises téméraires se traduit bien vite en un certain malaise dans les affaires, et s'annonce par l'accroissement du nombre des petites faillites. Et ces petites faillites sont d'autant plus ruineuses pour les maisons de gros, que ceux qui les font comptent ordinairement dans leur clientèle les gens dont le crédit est le plus mauvais : le détailleur, s'inspirant de l'exemple de son fournisseur, vend quand même pour se donner du crédit, sans guère s'occuper de la solvabilité de ses acheteurs. Il n'a rien à perdre puisqu'il opère sur le crédit, et tout à gagner en risquant. S'il réussit en forçant les ventes et faisant des crédits, son affaire est assurée; et s'il ne réussit pas, il n'en sera pas plus mal qu'à ses débuts, puisqu'il a commencé avec le bien d'autrui. Tant pis pour le fournisseur

Il y a dans ce système d'avances inconsidérées un mal réel, une cause féconde de banqueroute et de ruine; et les marchands de gros, qui sont les premiers à se plaindre dans les temps de crise, parce que ce sont eux qui en souffrent le plus, méritent jusqu'à un certain point le sort qui leur arrive, car ce sont eux qui ont provoqué le désastre : ils sont punis par où ils ont péché.

Le haut commerce devrait se faire un devoir de parer à ces maux, en agissant avec plus de prudence et de circonspection, en étudiant avec plus de soin et de réflexion le caractère, les aptitudes, les chances de succès et la perspective de réussite des nouveaux venus qu'ils font entrer dans les affaires. Il faut être libéral, mais pas libéral à l'excès; car en affaires comme dans toutes les autres choses, les excès sont toujours dangereux. D'ailleurs la libéralité doit être réservée pour ceux qui en sont dignes, et non pour ces fruits secs, ces gâte-métier qui ne peuvent que ruiner les autres ou se ruiner eux-mêmes par leur inexpérience et leur inaptitude.

Les banquiers ont aussi leur large part de la responsabilité des crises commerciales, et ils peuvent beaucoup pour en atténuer la fréquence et la rigueur. Ils sont les dispensateurs du crédit, et la façon dont ils l'accordent exerce indubitablement une immense influence sur les affaires. Or, sans être pessimiste, on peut dire qu'en général ils ne manœuvrent pas ce puissant levier des opérations mercantiles avec la prudence, l'habileté