

LE BON PATRON. — LE MAUVAIS PATRON.

Quand l'an dernier je revins d'Europe, après une absence de plusieurs années, je voulus aller serrer la main aux deux fils d'un de mes bons amis. Je n'avais pas oublié que, presque à la veille de mon départ, Jean et François Garnier avaient entrepris le même commerce, chacun d'eux à son propre compte.

Je trouvai Jean installé dans un superbe magasin qui, par l'activité et le nombre de son personnel, ressemblait à une riche d'aubettes; François, au contraire, dirigeait, dans un très modeste local, deux commis à l'air renfrogné.

Surpris de cette différence, car je savais que les deux frères avaient commencé les affaires à la même époque et avec un capital égal que leur père leur avait laissé par testament; d'autant plus surpris, que le quartier choisi par François me paraissait plus favorable que celui de son frère, je pris discrètement des informations, et les renseignements que j'obtins me donnèrent l'explication du mystère.

Les employés de Jean ne se seraient pas jetés au feu pour lui, car cette manière de parler si souvent employée au temps jadis est bien tombée en désuétude à notre époque de positivisme. On ne trouve plus guère de gens disposés à se jeter dans les flammes pour leur prochain. Même dans les Indes où les femmes se rendaient avec résignation au bûcher, quand leur seigneur et maître avait rendu l'âme, elles se refusaient aujourd'hui avec obstination à ce suprême, mais inutile témoignage de tendresse. Les employés de Jean vouaient à leur maître un attachement moins théâtral, mais plus efficace: ils considéraient ses intérêts comme les leurs et les défendaient avec âpreté. Rien ne leur coûtait pour lui faire plaisir. Ceux de François, au contraire, regardaient leur patron comme un tyran et le craignaient, mais ne l'aimaient point.

Jean choisissait ses employés avec le plus grand soin; il ne les obligeait pas à se lever au chant du coq pour les garder à ne rien faire jusqu'au moment des affaires, mais il exigeait d'eux avec fermeté qu'ils fussent arrivés punctuellement aux heures raisonnables qu'il leur avait fixées. Il savait pardonner les fautes venelles dues à leur inexpérience ou à la légèreté de leur âge; mais il se montrait inexorable aux caractères incorrigibles.

L'on me raconta de lui le trait suivant. S'étant un jour aperçu qu'un de ses commis le volait, il le fit comparaître devant lui. Après avoir d'abord énergiquement nié, le malheureux jeune homme, poussé dans ses derniers retranchements, finit par avouer sa faute. Son patron, calme et maître de lui, exposa froidement au coupable les conséquences de son acte; il lui montra toute la bassesse du vol, et les chutes dans lesquelles tombera successivement un jeune homme qui aura succombé une première fois; il fit appel à son bon cœur et à ses bons sentiments, et lui déclara que, pour cette fois, il consentait à ne pas briser son avenir et à ne pas jeter le déshonneur sur sa famille. Il ne le livrerait donc pas à la justice, comme d'autres le feraient à sa place; il le garderait même avec lui, mais l'avertissait qu'en cas de récidive, il n'aurait aucune pitié pour lui.

Le malheureux allait se retirer tout confus, quand son patron le rappela, et lui demanda quels avaient été les motifs de son acte: "Le besoin," répondit-il. Le pauvre hère ne gagnait en effet que \$30 par mois, et il était marié. Son patron réfléchit un instant: "Eh! bien, dit-il, pour que vous n'ayez aucune excuse, si jamais vous retombez dans le crime, je porte vos appointements à \$50 par mois. Mais songez que je vous surveillerai de près, et malheur à vous si vous trompez ma confiance."

La leçon porta, et le jeune employé devint un très honnête homme, et le plus consciencieux des employés.

Jean Garnier sévère, mais juste, donnait à ses subordonnés l'exemple de la fidélité au devoir. Chaque matin il venait s'asseoir à son bureau à la même heure que son compteable. C'est à peine s'il s'accordait chaque année une semaine de vacances.

Mais, s'il était sévère pour ses employés, d'un autre côté il se montrait pour eux, dans la vie privée, un véritable père de famille. Il s'intéressait à leur sort, à leurs affaires personnelles, leur donnait de bons conseils, connaissait les prémisses de leurs enfants, qu'il encourageait et plaçait à l'occasion.

Dans ses relations avec le public, il recevait avec la même aménité clients et fournisseurs; d'une humeur toujours égale, il ne renvoyait personne grossièrement. Il répondait dans un délai raisonnable à toutes les lettres qu'il recevait, et quand il avait donné un rendez-vous d'affaires, il y arrivait à l'heure fixée, et surtout se gardait bien d'y manquer.

François, au contraire, traitait ses clients comme des mercenaires; il aurait cru déroger si une seule fois il avait causé familièrement avec eux. Il arrivait à son bureau tantôt à une heure, tantôt à une autre, de sorte que souvent un client, fatigué de l'attendre, partait et ne revenait plus. A tout bout de champ il s'absentait, tantôt pour passer quelques jours à la pêche ou à la chasse, tantôt pour se promener à New-York ou ailleurs.

Entrait-il dans son magasin? Les commis guettaient ses premières paroles pour voir s'il s'était levé de bonne ou de mauvaise humeur. Ils savaient que, dans ce dernier cas, c'était la bonnasserie pour toute la journée; alors, avec ou sans raison, c'étaient des reproches amers, des paroles grossières qui tombaient comme la grêle. Convaincus que leur zèle serait aussi mal récompensé que l'indifférence et la paresse, ils ne prenaient aucun goût à leurs occupations. Dans ces occasions, un commis-voyager entraît-il pour faire ses offres de services, il était reçu comme un chien dans un jeu de quilles, et bien entendu, en revanche il ne se gênait pas pour répandre partout sa mauvaise impression sur le caractère de François.

Mais ce qui fait toujours le plus de tort à François Garnier, c'est sa manière de traiter avec les banques. Il lui arrive maintes fois de signer un chèque alors qu'il n'a pas de fonds à la banque, et d'aller ensuite en déposer le montant, ce qui est à moitié mal. Ce qui est plus grave, c'est qu'il signe parfois des chèques qui sont refusés. Voyons le tort que cette manière d'agir cause à une maison de commerce.

François donne un chèque à Grenier Frères; sa signature n'est pas honorée. Grenier Frères téléphonent à François, qui s'empresse de se mettre en règle. Mais il n'en est pas moins vrai que vingt personnes peut-être savent qu'il n'avait pas assez de fonds à lui pour le paiement de \$100 ou de \$200; les chefs de la maison Grenier Frères, leur comptable, leur assistant-comptable, peut-être aussi le jeune homme qui avait présenté la signature à la banque; les quelques employés et le gérant de la banque avec laquelle Grenier Frères font affaires; enfin, le même nombre d'employés de la banque sur laquelle François a tiré son chèque.

Rien n'attaque autant le crédit d'une maison. Qu'ensuite, à un moment donné, François ait besoin d'escompte, le gérant de la banque qui expose sa requête au bureau de direction est obligé d'avouer que parfois François a payé des effets, mais non sans tiraillements, et sa demande est répétée. Un commerçant devrait toujours, pour ne pas être pris au dépourvu, conserver dans sa banque une réserve proportionnée à son taux d'escompte. Ainsi, par exemple, s'il a \$10,000 d'escompte, sa réserve devrait toujours se maintenir à 400 ou 500 dollars.