

terre et chez les Américains. Il serait donc fort à désirer que nos hommes d'affaires se décidassent à tenter fortune sur de nouveaux marchés ; c'est le moyen le plus sûr et le plus prompt qui leur reste pour revenir aux temps d'activité et de prospérité, à la renaissance de l'âge d'or qui s'est terminé en 1873.

Il est impossible, sans doute, d'empêcher les crises, de prévenir ces perturbations dans les affaires, qui se produisent inévitablement à la suite des périodes de prospérité ; mais il y a moyen d'en atténuer la rigueur et d'en diminuer la fréquence. La prudence, l'étude et la connaissance des affaires peuvent faire beaucoup dans ce sens, et à ce point de vue on peut dire que les grandes maisons d'affaires et les banques, surtout, agissent trop souvent d'une manière répréhensible et dommageable aux vrais intérêts du commerce.

Dans les temps de prospérité, les hommes d'affaires, même les plus sages, se laissent facilement entraîner par l'ambition des grandes opérations, et avancent trop facilement à des gens qui n'ont ni l'expérience, ni l'honnêteté, ni les connaissances requises pour réussir. Le premier venu, pourvu qu'il soit en possession de certificats ou de recommandations plus ou moins apocryphes, obtient facilement des avances qui lui permettent de se lancer en des opérations hors de proportion avec ses ressources et ses aptitudes.

Ces premières avances se remboursent généralement assez bien ; on prend confiance, et pour augmenter les ventes et étendre les affaires, on en fait de nouvelles et on ouvre un compte régulier au nouveau client, sans songer que celui-ci ne réussit souvent dans les commencements que grâce à la curiosité, à l'appât du neuf, qui attirent invariablement à un nouvel établissement une foule de gens qui retournent bien vite aux vieux établissements, qu'ils patronisent depuis longtemps et avec lesquels ils sont engagés.

Ils ne sont pas rares les marchands de gros qui, pour agrandir leur clientèle, feront à un nouveau venu des avances qui lui permettront de fonder un établissement dans une localité où il y en a déjà assez relativement aux besoins de la population. Alors il arrive de deux choses l'une : ou le nouvel établissement ne peut pas soutenir la concurrence des anciens, ou ces derniers ne peuvent pas tenir contre l'autre ; et dans l'un ou l'autre cas, le malaise créé par cette concurrence finit presque toujours par la ruine de part ou d'autre. Heureux le four-