

des détails circonstanciés dans une étude publiée dans le tome IV du compte rendu du Congrès colonial de Marseille en 1906 sur "le Commerce du caoutchouc", comment, en ajoutant aux importations normales de première main des pays producteurs les importations de seconde main et les autres opérations de transit, on faussait le chiffre global. Cette année l'erreur est encore plus manifeste. Le marché américain a été encombré de caoutchoucs en quantités énormément supérieures à ses besoins industriels; il en a réexporté beaucoup sur l'Europe, d'Anvers et de Bordeaux les sortes africaines dont il a besoin. Ces opérations d'échange ajoutées aux importations de première main constituent bien le chiffre total de toutes les importations caoutchoutières sur les ports importateurs, mais non celui des transactions de première main et moins encore celui de la production qui ne devrait être supputé qu'au moyen des statistiques de l'exportation des pays producteurs et non au moyen des statistiques des importations caoutchoutières à travers le monde.

Voici un tableau des importations mondiales en 1905, 1906 et 1907 qui va nous éclairer à cet égard.

	1905	1906	1907
	En tonnes		
New-York	28,582	29,936	29,433
Liverpool	21,907	20,876	21,627
Londres	2,278	2,743	3,685
Lisbonne	2,476	2,334	2,628
Hambourg	8,100	8,100	8,100
Anvers	5,714	5,772	5,054
Le Havre	3,291	4,392	4,464
Bordeaux	1,330	1,716	1,516
Totaux	76,678	75,869	76,507

Prenons l'année 1907. Lisbonne réexporte tout ce qu'elle importe et les 2,628 tonnes qui figurent sur ce tableau sont élément partiel des 29,433 tonnes de New-York, des 21,627 tonnes de Liverpool, des 8,100 tonnes de Hambourg, etc. Le Havre n'est pas à proprement parler un marché caoutchoutier. Il y passe, il est vrai, 400 à 500 tonnes de caoutchouc congolais qui y est mis en vente et même acheté mais dont le total est retrouvé à peu près en entier dans les 5,054 tonnes du marché d'Anvers. Quant aux 3,500 tonnes restant à l'importation du Havre, elles font double emploi avec les importations de New-York et de Liverpool qui les ont réexportées vers ce port en transit et à destination des usines françaises et suisses.

En résumé, plus de 8,000 tonnes des importations de New-York et autant des importations des marchés anglais ne sont que des doubles emplois. Les chiffres colossaux du tableau ci-dessus descendraient, bien revus et corrigés, à moins de 60,000 tonnes pour 1907 et ceux de

1908, dont tous les éléments ne sont pas encore connus, peuvent être supputés pour 50,000 à 52,000 au maximum.

Je m'attendrai peu sur l'importance encore insignifiante de la production culturale. Depuis dix ans bien des progrès ont été réalisés dans cette voie, mais les résultats obtenus ne sont pas en rapport avec les sacrifices qui ont été faits: des mécomptes graves en ont marqué les étapes. Les plantations de caoutchouc de Ceylan, Malacca, Bornéo, Nouvelle-Guinée, Java, Sumatra et les Indes anglaises couvraient environ 200,000 hectares et leurs exportations ont atteint 1,800 tonnes en 1908. Leurs produits priment évidemment car ils sont récoltés avec soin, bien classés et de qualité homogène. Leur plus haut cours en 1908 a été pratiqué à Liverpool où on a coté des "plantations" à 16 fr. 17. Leur cours était 14 fr. 67 le 31 décembre dernier. Quant aux plantations africaines et notamment du Congo, de l'Afrique Occidentale, ainsi que celles de l'Amérique du Sud et de l'Amérique Centrale, si le nombre d'arbres et de lianes plantés est considérable, leur production n'a encore aucune influence sur les marchés caoutchoutiers du monde.

Charles Duffart.

(La Gazette Commerciale).

LA FRICTION DANS LES AFFAIRES

Le mécanisme des affaires, qu'il s'agisse d'une Compagnie Industrielle, d'une firme faisant le commerce en gros, ou d'une maison vendant en détail, devrait fonctionner sans à-coup et sans friction, pour arriver aux meilleurs résultats. Cela est évident par soi-même. Malheureusement, à cause de la faiblesse humaine, et des défauts de tempérament, il existe très peu de grands mécanismes commerciaux qui ne soient pas exposés à une friction causée uniquement par un manque d'harmonie ou de sympathie dans le personnel, dit "Merchants' Review."

Combien il doit être difficile pour le directeur d'une maison de commerce d'obtenir le meilleur travail possible du mécanisme dont il dispose, quand ses subordonnés, au lieu de travailler sincèrement pour le bien de la maison, s'occupent plus de plans destinés à paralyser les efforts d'autres employés. L'homme chargé de la direction de ces employés est souvent ignorant de l'intrigue et de la haine sourde qui se développent devant lui; mais les affaires en ressentent bientôt les effets, bien qu'une inspection méticuleuse de tous les rouages de la machine ne révèle rien de défectueux.

L'harmonie a une grande valeur dans

les affaires et un rouage qui ne s'ajuste pas aux autres parties sans friction devrait être sacrifié sans remords, quelque excellent qu'il soit par lui-même. Le développement de l'énergie chez certaines personnes, est généralement accompagné d'une exaltation du tempérament, et quel que soit l'énergie dont le besoin se fait sentir, il est probable que, dans ces circonstances cette énergie coûtera cher.

Il y a aussi la friction produite par le contact avec les gens du dehors, et cette friction a une des plus sérieuses conséquences dans un commerce de détail. C'est aussi le genre de friction le plus fréquent dans un magasin. Certains commencent constamment des discussions avec les clients, tandis que d'autres, dans le même magasin n'échangent jamais une parole désagréable avec aucun des clients.

Il est très malheureux, mais c'est la vérité, qu'un homme énergique ait généralement un caractère excitable, tandis qu'un homme au caractère égal manque généralement de vivacité ou tout au moins est enclin à rester oisif. L'homme le plus à craindre dans un commerce est le "bluffer" qui tarabuste les autres quand il le peut et courbe l'échine quand il ne le peut pas. Un commis de ce genre sourit toujours au client bien mis et accueille mal le client honnête dont les moyens sont limités.

Si vous voulez devenir un employé de confiance, un employé sur lequel votre patron puisse compter, vous devez faire plus que d'éviter les fautes, vous devez éviter l'apparence de fautes.

Pour l'homme dont l'ambition est appuyée d'une froide détermination, les obstacles ne sont que des marche-pieds qui l'élèvent au succès.

Si un patron désire activer la vente d'une certaine ligne de marchandises, poussez cette vente, même si cela vous donne un peu plus de travail. Votre valeur principale pour votre maison de commerce est votre aptitude à aider votre patron à gagner de l'argent.

Le fait que le devoir doit passer avant le plaisir ne veut pas dire qu'il doit prendre la place du plaisir. Vous avez besoin de récréation tout autant que de nourriture. Prenez une récréation régulière et en plein air.

Si vous avez un goût naturel pour la disposition des marchandises, cultivez cette faculté. Obtenez le privilège de faire l'étalage et étudiez cet art jusqu'à ce qu'il devienne une seconde nature, vous permettant de faire des étalages attrayants.