

L'association est un acte aussi important et aussi sérieux que le mariage, et le choix d'un associé demande autant de réflexion et de prudence que celui d'un époux.

Il est donc intéressant d'analyser les conditions de formation et de fonctionnement d'une association, afin de signaler les desiderata à réaliser ainsi que les inconvénients à éviter.

Examinons la situation respective de deux associés, non parents, qui se sont réunis pour gérer une affaire parce que l'un d'eux est réellement fatigué, débordé par le travail, ou qu'il a trouvé préférable de se procurer ainsi le supplément de fonds de roulement qui lui manquait.

L'associé sera un étranger ou une personne déjà au courant de la maison et prise parmi le personnel.

S'il s'agit d'un étranger, il sera désirable que l'associé soit du métier, et c'est là une garantie de succès trop souvent négligée; d'abord, les associations sérieuses se concluent, en général, entre personnes ayant la même expérience des affaires et une longue pratique du métier. Un industriel ou un commerçant qui consentirait à prendre le premier venu comme associé, se déconsidérerait et donnerait à penser qu'il éprouve des difficultés d'argent suffisamment pressantes pour passer par dessus cette considération si importante.

Il ne faut pas non plus qu'il y ait entre les associés une trop grande différence d'âge, sinon l'autorité du plus jeune sera effacée par celle du plus âgé. C'est ce qui arrive souvent dans le cas d'association entre parents, tels que père et fils, oncle et neveu. Puisqu'il s'agit ici d'une association entre étrangers, il faut éviter cet inconvénient qui n'en est pas un dans le cas d'association entre parents. De même, les conditions d'éducation et d'instruction devront être identiques. Dans les associations qui réunissent des personnes de classes différentes, il est bien rare que la plus instruite et la mieux élevée n'ait pas à souffrir de l'ignorance et du manque de tact d'un partenaire maladroit.

Il ne faut cependant pas que les associés soient la réplique fidèle l'un de l'autre; ils doivent se compléter et non se doubler exactement, à moins qu'ils ne conviennent d'avance d'alterner dans la direction des affaires. C'est ainsi qu'une grande entreprise métallurgique est gérée par deux cogérants qui passent chacun alternativement six mois à l'usine et six mois en congé ou à la tête du bureau de Paris. Dans ce cas, l'unité de vues et de caractère est indispensable à la bonne marche des affaires. Dans le cas contraire, certaines différences dans les capacités et dans le tempérament seront une condition de réussite. Un technicien et un commerçant se compléteront et prendront chacun la direction d'un département d'une entreprise industrielle sans que leurs attributions soient mélangées, et tout risque de conflit sera ainsi évité.

De même deux personnes autorisées, de tempérament vif et emporté, ne devront pas s'associer, pas plus que si elles avaient toutes deux un caractère mou et timide. Comme entre époux, la bonne entente entre associés résulte de concessions mutuelles, faites à temps, avant que le conflit ait pu se produire. Ce n'est souvent pas à propos de questions importantes que naîtront des discussions pénibles, que seront prononcées des paroles ou commis des actes irréparables; c'est à propos de petits détails de la vie courante. Il en va de même que dans un ménage quand la couleur d'un tapis ou la mauvaise cuisson d'un rôti font voler les assiettes en l'air et claquer les portes.

Comme dans le mariage également, tout grincheux devra être écarté lorsqu'il s'agira d'une association; de même un malade fera un très mauvais associé; les personnes qui souffrent du foie ou de l'estomac, les neurasthéniques, font de déplorables partenaires avec qui la vie sociale devient rapidement impossible, malgré toute la bonne volonté que l'on peut y mettre.

Au point de vue de la conduite du personnel, l'association constitue une difficulté si les pouvoirs ne sont pas complètement définis et séparés. Il est de toute nécessité que l'un des associés se désintéresse des questions de personnel et les abandonne totalement à son collaborateur. Sans cette précaution, le désordre ne tarde pas à s'introduire dans ce département important de la maison. Les ouvriers ou employés se partageront en deux clans, malgré tous les efforts que pourront faire les associés pour maintenir l'équilibre au point de vue de l'autorité. Souvent des employés se feront un malin plaisir de provoquer, au sujet d'une même question, des ordres contradictoires. Ce résultat obtenu une première fois, il suffira de renouveler de temps à autre la tentative pour faire naître une brouille peut être grosse de conséquences. Ce danger existe surtout avec le caractère frondeur et taquin de l'ouvrier français, de plus en plus oublieux de ses devoirs, et contempteur du principe d'autorité qui fait la force d'une maison comme "la discipline fait la force des armées."

L'incapacité de beaucoup de patrons qui ne savent pas leur métier est une cause fréquente d'association; dans ce cas, l'associé est, en général un employé très au courant de la marche de la maison, qui a su se rendre indispensable. Ce genre de combinaison est pénible pour l'ancien patron, souvent un fils-t-papa mal dirigé, qui, n'ayant pas mis la main à la pâte de bonne heure, n'a pu apprendre à conduire la maison. L'employé, devenu l'égal du fils de son ancien patron, n'a pas assez de tact pour lui éviter les froissements qui résultent d'une situation logique des affaires mais, en réalité, anormale. Ayant monté en grade par la force des choses, il est un parvenu; il aime à se faire valoir et à rabaisser celui qui est devenu son associé par force.

Il est évident que mieux vaudrait peut-être dans ce cas adopter une autre combinaison et se séparer de l'employé qui a pris une place trop importante pour choisir dans une maison rivale un directeur à qui l'on dicterait ses conditions.

On dit toujours qu'il ne faut pas vendre la peau de l'ours avant de l'avoir tué.

Ceci, appliqué au commerce, peut se traduire ainsi:

Ne comptez pas sur vos rentrées avant qu'elles ne soient réellement dans votre caisse.

On demande REPRESENTANT SERIEUX ayant clientèle de Confection, Modes, Magasins de Nouveautés pour imitation parfaite de l'Astrakan, article riche pour clientèle aisée, prix et échantillons sur demande, en donnant références sérieuses.

**ASTRA, 182 rue Lafayette, Paris.**