

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS:

La Compagnie de Publications des Marchands Détailliers du
Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

ABONNEMENT: Montréal et Banlieue, \$2.50 }
Canada et Etats-Unis, 2.00 } PAR AN.
Union Postale, - Frs. 20.00 }

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.

Bureau de Toronto : Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.

Bureau de Chicago : 215 rue South Market, Emmet C. Boyles, représentant.

Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement
à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration,
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.
L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables
à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit :

"LE PRIX COURANT", Montréal.

VOL. XLV.

MONTREAL, 12 JUILLET 1912

No. 28

LA DOCUMENTATION ET L'INFORMATION

A l'heure présente, nul ne peut soutenir la lutte s'il ne possède les éléments de son commerce, de son industrie ou de son exploitation. Tout détaillant doit puiser à une source sérieuse d'information les renseignements nécessaires à la bonne marche de son entreprise. La routine est devenue un mal déplorable qu'il faut s'efforcer de combattre. Les partisans des vieilles méthodes ne peuvent cependant plus se croire à l'époque où le client avait plus besoin du fournisseur que le fournisseur n'avait besoin du client; ils conservent avec soin la tradition immuable sans se rendre compte que le Progrès, utilisation chaque jour plus complète des lois naturelles, les a distancés. Sans doute, leur ancienneté, leurs qualités acquises par une longue carrière, sont des éléments de la plus haute valeur, mais en se refusant à utiliser les méthodes modernes—et quelquefois même à les connaître—they laissent à leurs jeunes adversaires de redoutables éléments de concurrence. La routine est stigmatisée par cet aphorisme brutal: Qui n'avance pas, recule.

Cependant, quelques-uns ont pris pour de l'initiative et un sacrifice au progrès des méthodes arrivistes dont les plus caractéristiques sont l'agitation et la duplicité.

L'agitation, antithèse du calme apathique du routinier, a souvent été prise pour la plus belle transformation du commerçant. Brasser de multiples affaires, préparer maintes nouvelles combinaisons, être partout à la fois, faire tout de soi-même ou, du moins, toucher à tout, telle est trop souvent, l'ambition de l'homme d'affaires moderne qui croit devenir ainsi un "Business-man" très américain. Ce n'est pas toujours au succès que mène cette méthode (peu méthodique, d'ailleurs) mais bien plutôt à l'usure prématurée et à la neurasthénie.

Une forme plus rare, quoique trop fréquente encore de l'arrivisme est la ruse, la duplicité. Les profits malhonnêtes allant de la simple finasserie tracassière à la fraude éhontée constituent les uniques ressources de quelques-uns, et il faut montrer du doigt ces truqueurs de marques, ces falsificateurs de mesures, cuisiniers de toutes sortes qui laissent flotter sur la corporation dont ils font partie, un voile de suspicion et de méfiance réciproque.

Sans doute, chacun travaille pour soi, nous sommes parfois dans la nécessité de penser exclusivement à nous, au détriment même du voisin, souvent un succès qui paraît légitime s'est édifié sur la ruine des autres; il semble cependant qu'au lieu d'essayer de supplanter un confrère dans sa clientèle par des manœuvres perfides, il serait aussi aisé, en somme, d'instruire et de dresser des collaborateurs de premier ordre et de créer de nouveaux besoins et une nouvelle clientèle.

Quel est, au demeurant, le but des affaires? C'est d'obtenir

le maximum du gain avec le minimum d'effort et de dépenses dans un minimum de temps. L'intérêt personnel est naturellement le mobile, mais il s'arrête, comme tout droit individuel, à l'intérêt collectif. L'intérêt personnel a, d'ailleurs, été le point de départ de presque toutes les découvertes d'importance générale (imprimerie, chemin de fer, etc.), et il est respectable comme sentiment rationnel, l'individu se devant d'abord à lui-même, puis aux siens, puis à la collectivité.

Ce point philosophique élucidé, sans entrer dans l'étude de la psychologie et de l'éducation de l'homme d'affaires: son caractère, son apprentissage, ses dispositions naturelles, héréditaires ou acquises, nous en arrivons à notre but: la nécessité de la Documentation et de l'Information dans la méthode de commercer.

L'homme d'affaires doit être pénétré de sa responsabilité. Si ses prévisions sont justes, il réussit; s'il se trompe, c'est la suite implacable des pertes jusqu'à la faillite. Son sort et celui des siens sont à la merci de son coup d'oeil et de son clair jugement, et quels meilleurs éléments de réussite que la Documentation et l'Information?

L'homme le plus compétent perdra rapidement sa valeur s'il ne se tient pas sans cesse au courant de tout ce qui se passe dans le monde de sa spécialité. "L'oubli de cette règle, disait Andrew Carnegie, dans un article que nous lisons récemment, nous a coûté des centaines de mille dollars et nous a rendus sages."

La Documentation et l'Information doivent être permanentes, pour être efficaces, et c'est presque au jour le jour qu'elles doivent recueillir les renseignements. Ne faut-il pas connaître: les marchés les plus favorables pour la vente; leurs caractéristiques et leurs coutumes; les marchés nouveaux à surveiller ou à créer; le goût ou les besoins de la clientèle, leur évolution et les besoins éventuels à faire surgir; l'état des affaires dans les centres producteurs étrangers; inventions et procédés nouveaux à utiliser; matières premières nouvelles; nouvelles utilisations des anciens matériaux; états des récoltes dans le monde entier; questions de droit et de jurisprudence, de droit commercial, de transport, de douane, publicité, organisation de la vente, etc., etc., et qui varient à chaque instant.

Ces nécessités existent aussi bien pour le plus modeste commerçant que pour le plus grand manufacturier: leur observation méthodique comporte des conséquences particulièrement heureuses, car les maisons constituées et conduites par de tels procédés de documentation et d'information, ne peuvent pas ne pas progresser; leurs propriétaires peuvent envisager l'avenir avec calme et confiance.