

tiques mutuelles et à les éliminer dans la statistique actuelle, tout en les évitant pour l'avenir."

Cette institution à créer n'est donc autre que l'office central de statistique commerciale déjà préconisé et qui aurait pour but de centraliser les renseignements fournis mensuellement par chacun des pays adhérents, sur l'état du mouvement commercial.

Ces indications pourraient être d'autant plus faciles à donner qu'il suffirait de fixer cet état de développement au moyen de signes conventionnels se rapportant au numéro d'ordre de chaque rubrique.

Il faut croire cependant que le désir d'orienter vers une solution pratique le programme adopté par la Conférence semble être tombé dans l'oubli, attendu que depuis le mois de septembre 1910, il ne semble pas que les Etats représentés aient établi, conformément à l'accord intervenu, en dehors de leur statistique ordinaire, l'état de leur mouvement commercial pendant l'année 1911, suivant les 185 groupements adoptés, des marchandises importées ou exportées, sous la double indication du poids et de la valeur.

Pour l'indication du poids, aucune discordance n'est possible, puisque de tous les éléments de comparaison, le plus stable est la quantité ou le poids, qui se retrouvent toujours les mêmes; c'est l'un des plus sûrs qui existent, parce que la manière de compter les poids nets et les quantités peut toujours être ramené à la même unité dans tous les pays.

## 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—ils 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 arriérées 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 "Businessman" 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 unes quelques 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

Comme conséquence de l'accord qui s'est établi au sujet des classifications des marchandises en 185 nomenclatures, la méthode d'évaluation doit être évidemment celle des valeurs moyennes.

Qu'importe d'ailleurs la méthode d'évaluation adoptée, si chaque pays a soin d'indiquer dans ses tableaux de statistique la source qui l'a produite, le poids net de la marchandise devant constituer la base mathématiquement exacte pour toutes les comparaisons.

Il est incontestable que les tableaux de statistique dressés de cette façon, par chacun des pays adhérents, fourniront au commerce mondial les plus utiles renseignements, lui permettant d'établir des comparaisons basées sur des chiffres dont l'exactitude ne pourra plus être contestée.

Il appartiendra donc aux membres des chambres de commerce et associations commerciales réunis en leur 5e congrès, à Boston, d'émettre le voeu que la nomenclature commune des marchandises importées ou exportées, établie en dehors de la statistique commerciale spéciale à chaque pays, puisse figurer comme supplément de leur statistique de l'exercice 1912.

Il appartiendra en outre, aux membres de ce congrès d'exprimer avec netteté la volonté de voir fonctionner sans retard le Bureau International, qui seul aura la compétence et l'autorité nécessaires pour rechercher, afin de les faire disparaître, les causes multiples qui vicient les tableaux des échanges commerciaux entre les peuples.

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 coap 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 caractéristi-