Zeitschrift: Revue économique franco-suisse

Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France

Band: 17 (1937)

Heft: 8

Artikel: L'humanisme et les affaires : conférence faite par M. Touzot : administrateur de la Foire internationale de Lyon, professeur agrégé de l'Université de Lyon : devant les membres de la Section lyonnaise de la Chambre de commerce suisse en France le 17 avr...

Autor: [s.n.]

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-889161

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 08.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

REVUE ÉCONOMIQUE FRANCO-SUISSE

Organe mensuel officiel
de la
Chambre de Commerce suisse en France
16, Avenue de l'Opéra

Septembre-Octobre 1937 Paris-Ier Dix-septième Année. — N° 8

SOMMAIRE

PREMIERE PARTIE :

L'HUMANISME ET LES AFFAIRES

Pages

Conférence faite par M. Touzot, Administrateur de la Foire Internationale de Lyon, Professeur agrégé de l'Université de Lyon, devant les membres de la Section Lyonnaise de la Chambre de Commerce Suisse en France, le 17 avril 1937. 169

DEUXIEME PARTIE :

DOCUMENTATION GÉNÉRALE

Pages

La lettre de change dans le nouveau droit suisse, par M. H. de Waldkirch, avocat à Zurich 179

Chiffres, faits et nouvelles 181

Renseignements utiles à qui voyage 187

PREMIÈRE PARTIE

L'HUMANISME ET LES AFFAIRES

CONFÉRENCE FAITE PAR M. TOUZOT

Administrateur de la Foire Internationale de Lyon, Professeur agrégé de l'Université de Lyon,

devant les membres de la Section Lyonnaise de la Chambre de Commerce Suisse en France, le 17 avril 1937

Monsieur le Président,

Mes Chers Messieurs,

Après le régal que vous ont valu 15 variétés de fromages helvétiques abondamment arrosés, je crains que ma pitance intellectuelle ne vous paraisse bien médiocre.

Je m'excuse, après un déjeuner aussi somptueux, de ne vous apporter que la mélancolie d'un discours de maître d'école et de le faire dans cette salle où des images délicatement colorées évoquent toutes les richesses et toutes les splendeurs pittoresques de votre pays, ce pays si merveilleux qui a inspiré à votre grand poète Gottfried Keller deux vers dont le souvenir s'attarde dans ma mémoire :

Trinkt o Augen, was die Wimper hält
Vom goldenen Ueberfluss der Welt

Buvez, mes yeux, ce que vos cils peuvent saisir
de l'abondance dorée du monde.

Vous nous avez montré que l'abondance du monde ne se reflète pas seulement dans la lumière de votre ciel ou dans l'éclat de vos glaciers. Nous en avons eu, à cette table, une image plus modeste, mais plus savoureuse.

Il est, à ce discours de maître d'école que je vous annonçais, quelques excuses.

La première c'est que, ayant abandonné l'Agora pour le Pirée, je vous parle, plus modestement, comme un simple employé de commerce qui s'adresse à des hommes d'affaires.

A des hommes d'affaires, oui, mais aussi à des hommes cultivés qui ont ce privilège unique de boire à la double fontaine de deux des plus grandes civilisations : la latine et la germanique. Ces deux civilisations, tantôt suivent la même route, tantôt se détournent et s'opposent, de telle sorte qu'accompagner les méandres de leur cours c'est revivre toute l'histoire du monde.

Il vous souvient de ces parallélismes et de ces oppositions, de ce Moyen Age où le mysticisme rhénan d'un Suso vient chez nous, s'y installe et se mêle à notre civilisation, à cette grande ardeur spirituelle qui fait monter vers le ciel l'architecture des cathédrales.

Vers la même époque, nos poètes provençaux, nos troubadours répandent par l'Europe toutes les légendes du Moyen Age, telle celle du Graal où Richard Wagner va nourrir son immense inspiration.

Plus tard, au XVIIe siècle, c'est Versailles, c'est l'architecture du Roi Soleil qui va se refléter dans toutes les Cours allemandes, de Stuttgart à Sans-Souci.

Au XVIIIe siècle, c'est l'œuvre de nos philosophes, de Diderot, de Voltaire, qui inspire toute la littérature allemande, en particulier l'œuvre d'un Lessing et d'un Wieland et donne l'essor à ce grand épanouissement de la pensée allemande, ce grand mouvement de l'Aufklärung.

Au XIXe siècle, au contraire, c'est le romantisme allemand qui vient chez nous provoquer les accents d'un lyrisme déchaîné.

**

On pourrait ainsi continuer ce parallélisme et relever ces oppositions, parmi lesquelles celle qui nous apparaît aujourd'hui est bien la plus complète, la plus flagrante et la plus décisive.

En ce moment, nous contemplons un contraste tel qu'il n'y en eut jamais de semblable. C'est un divorce complet, semble-t-il, entre la culture latine et la culture germanique. Nous latins, nous restons fidèles à nos vieilles traditions d'humanisme.

Ces traditions c'est, dans notre esprit, un peu comme ces voies romaines qui se dirigeaient vers la Ville Eternelle, ces voies romaines dont nous retrouvons les vestiges tout près d'ici, portant la trace des roues des légions d'Auguste. C'est le chemin qui, naturellement, nous entraîne vers la Rome des Césars, cette cité aux splendeurs lumineuses qui, même sur la race germaine, a toujours exercé sa grande force d'attraction, au point que nous voyons Gœthe abandonner les brumes de l'Allemagne, abandonner ses fonctions, abandonner ses succès pour aller vers Rome en une course ardente, impatiente.

Rappelez-vous la phrase célèbre : « C'est seulement à Rome que j'ai appris à comprendre ce que c'est que d'être un homme ».

C'est cette même route qui nous entraîne vers la civilisation méditerranéenne, vers la Grèce.

« La Grèce où le talon de Vénus s'est posé. » Cette Grèce chère à la Comtesse de Noailles, ce pays

où la tombe pierreuse et le vase de grès
L'agneau libre paissant sur la roche saline
Les lignes du rivage et celles des collines
Ont la forme sacrée et nette de l'esprit.

Cette Grèce où nous allons chercher, non seulement des visions colorées, mais aussi le sentiment de la mesure, le sens de l'exactitude, le désir de l'équilibre permanent et toutes ces fleurs qui constituent le plus merveilleux bouquet des facultés humaines : la raison.

Eh bien, dans le temps où nous nous attachons à les chercher à l'ombre des cyprès et des tombes en ruines, nous comprenons, nous goûtons pleinement les qualités générales de l'humanité, ces qualités qui nous permettent de développer notre culture, d'être encore et de rester toujours des hommes.

Dans la civilisation germanique, au contraire, nous voyons en contradiction flagrante avec l'éternelle tradition humaine, s'élever une action toute de particularisme. Elle se fonde sur un mythe dont les savants sourient, mais qui fait trépigner les peuples : le mythe de la race. Tout ce qui est étranger est suspect. Tout ce qui établit un lien entre les peuples est rejeté, que ce soit la culture antique, que ce soit la doctrine chrétienne. Elles paraissent l'une comme l'autre suspectes parce qu'elles s'appliquent à l'universalité des hommes.

Le développement de cette mystique entraîne la négation des valeurs intellectuelles. Quand il s'agit de choisir des chefs dans l'armée ou dans les entreprises économiques, on ne tient plus grand compte du savoir ni des diplômes. Ce qu'on demande, aujourd'hui, à un jeune Allemand qui a l'intention de devenir, soit chef militaire, soit chef d'industrie, c'est d'abord d'être dans la ligne. Vous avez tous lu le livre d'André Gide : *Retour de l'U.R.S.S.* La préoccupation constante des citoyens soviétiques, c'est de rester dans la ligne politique. En Allemagne, la première qualité intellectuelle, c'est d'être, si j'ose ainsi dire, un enfant de chœur de la divinité germanique.

C'est ensuite de posséder cette vertu sur laquelle s'est fondé le régime nouveau : la vertu de l'instinct. L'Allemagne contemporaine abolit le règne de la raison pour y substituer celui de l'instinct. C'est sur l'instinct qu'elle a fondé le vaste agencement de son néo-socialisme.

A ce propos, je regrette que nous traduisions, en France, l'expression allemande qualifiant le régime par « national socialisme ». C'est une faute de langue et c'est peut-être aussi une faute de psychologie. Nous devrions dire : « Socialisme national ».

Nous sommes portés à voir, dans l'Allemagne nouvelle, surtout l'aspect national et nationaliste, et à négliger cette réforme formidable qui a fait table rase de la noblesse, de la richesse, du savoir, des diplômes universitaires. C'est peut-être là, en effet, ce qu'il y a de plus profond et de plus flagrant dans la révolution allemande. Aujourd'hui, pour être officier, il faut d'abord avoir été soldat. Et c'est déjà toute une révolution.

Il faut avoir fait du service actif, comme simple troupier; et c'est seulement après six mois de service qu'a lieu une première sélection.

Elle est d'abord d'ordre politique. Elle détermine si les candidats sont bien d'authentiques membres du « Parti ».

Elle est ensuite d'ordre psychologique. Dans le combat ce ne sont pas toujours les plus savants qui sont les plus écoutés. A ce moment se révèlent d'autres facultés humaines : la puissance, la maîtrise. Ce sont ces vertus psychologiques que les chefs veulent apprécier. Et pour y aider, ils demandent le jugement des camarades. Nous avons connu, nous-mêmes, en France, une période où les officiers étaient élus par leurs hommes. Elle est révolue. Les Allemands l'ont fait revivre.

Et c'est seulement après cette double épreuve qu'intervient le troisième critère : les connaissances. Les soldats marqués du signe de l'avenir sont envoyés dans les écoles pour y acquérir les connaissances pratiques nécessaires à l'exercice des fonctions pour lesquelles ils viennent d'être désignés.

A vrai dire, il n'y a plus, actuellement, en Allemagne, le Chef et les subordonnés. Il y a le conducteur et la troupe: Il y a le Führer et la Gefolgschaft. D'où le conducteur tire-t-il son autorité? Il la détient de par ses vertus, et non pas de par la noblesse, de par la naissance, ou de par un mandat religieux, civil ou militaire. Le Führer c'est celui qui porte en lui, de la façon la plus clairement exprimée, l'instinct de la collectivité. C'est celui qui le réalise et qui l'inspire à la masse. C'est celui qui entraîne. C'est celui qui dirige l'effort.

S'il m'était permis de chercher une comparaison, et sans vouloir en cela dire rien de désobligeant, je la trouverais dans le monde animal. Je la découvrirais dans la vie de ces troupeaux de chamois qui parcourent vos hautes montagnes. Le vieux bouc, conducteur incontesté du troupeau et maître de ses destinées, n'est-ce pas celui qui est, non seulement le plus résistant à la fatigue, mais aussi le plus malin à éviter les

embûches des chasseurs, le plus habile à découvrir la source pure et le pâturage verdoyant? Celui-là n'a pas besoin d'imposer sa force. Il va, et le troupeau tout entier, avec ordre, avec dévouement, avec fidélité, marche derrière lui.

Devant cette évolution, nous réfléchissons, et nous nous représentons tout ce qu'elle comporte de nouveau, de grand et de noble. Mais nous nous représentons aussi quelle diminution intellectuelle elle provoque chez la jeunesse allemande.

De fréquents séjours en Allemagne, c'est l'impression que je rapporte.

Si cette doctrine, chez les hommes de ma génération, chez les hommes aux cheveux blancs, n'offre pas de très grands dangers parce qu'elle est contre-balancée par la culture acquise, chez les jeunes gens elle risque d'entraîner à la médiocrité des chefs, c'est-à-dire à la médiocrité de l'ensemble. Car le chef c'est, comme dans la fontaine, la vasque supérieure d'où s'écoule l'onde qui alimente les étages inférieurs.

C'est pourquoi, Messieurs, nous restons, nous latins, plus que jamais attachés à la vieille doctrine de l'humanisme, cette vieille doctrine qui a ceci de commun avec les religions qu'elle établit entre les hommes le lien spirituel, qu'ainsi elle les rapproche sans tenir compte de leur origine particulière, ni du climat sous lequel ils vivent.

Mais, allez-vous me dire, cette doctrine, qui est sans doute riche d'enseignement et de puissance et convient admirablement à un homme supérieur, ne saurait point s'appliquer aux gens plus modestes que nous sommes ici pour la plupart, à ceux qui, dans l'ombre de leur bureau, travaillent pour produire ou pour vendre.

A quoi je réjondrai, Messieurs, qu'il n'y a pas plusieurs sortes d'esprit humain; il n'y a pas un esprit commercial et un esprit universitaire, qu'il n'y a pas un esprit militaire et un esprit civil. Il n'y a qu'une seule sorte d'esprit : le juste, l'exact, le sensé, le raisonnable. Cet esprit on l'applique selon les circonstances à des réalités différentes.

Je vous répondrai aussi que la culture n'est pas seulement nécessaire à ceux qui en font le commerce. Même pour ceux qui, quotidiennement, font commerce de marchandises, la culture est la condition indispensable du succès. Le commerce a, comme toute occupation humaine, sa noblesse. Le commerce a ses lois. Le commerce a sa valeur spirituelle comme il a sa valeur morale.

Certes, on en a un peu douté au cours des siècles. Je me rappelle d'avoir vu sur le portail nord de la cathédrale de Reims deux hauts-reliefs qui, par miracle, avaient échappé aux bombardements.

L'un d'eux représente le *Jugement Dernier*. On y voit une immense marmite, dans laquelle bouillonne une cuisine moins délectable que celle dégustée tout à l'heure grâce au talent de la maîtresse de maison. Dans les vapeurs infernales apparaissent des silhouettes inquiétantes. Des aide-cuisiniers, des pourvoyeurs, mais des pourvoyeurs à pieds fourchus, y amènent une série de candidats à la diabolique tambouille : un empereur, un roi, un général, un évêque. Cela se passait, Messieurs, au XIIe siècle. Il n'en serait évidemment plus de même aujourd'hui.

Au-dessous de ce haut-relief du *Jugement Dernier*, il en est un autre : le haut-relief du drapier. C'est à celui-là que je pensais surtout. On y voit un magasin de nouveautés : quelque chose comme les Galeries Lafayette du XIIe siècle. Ça n'a pas beaucoup changé depuis. Il y a même là, je me retourne vers mon ami Palais qui, certes, ne me démentira pas, il y a même là une chose très curieuse : alors que l'art de fabriquer le drap, que l'art de tisser les somptueuses soieries ont fait d'immensees progrès (j'en rends hommage aux représentants de la soierie qui sont dans cette salle), par contre, dans la vente, on en est toujours exactement au même point. Dans la boutique de Reims, il y a le patron, il y a les commis et puis il y a les acheteuses, comme aujourd'hui, mais elles ont des chaussures à la poulaine. Les commis ont un carnet et un crayon; comme aujourd'hui, ils inscrivent les ordres.

A côté — car ce haut-relief est un diptyque — on voit ce même marchand drapier qui, respectueux profondément de la loi (il fait les 40 heures), a fermé sa boutique. En face de son livre de comptes, il s'aperçoit qu'il s'est souvent trompé sans doute, mais qu'il s'est toujours trompé dans le même sens. Et nous le voyons, agenouillé devant la Bonne Mère qui domine son livre d'inventaire, battre sa coulpe à tour de bras et s'accuser d'avoir vendu sa soierie à une mesure qui ne valait pas l'aune.

C'est ainsi que les artistes ont discrédité les hommes d'affaires.

Heureusement, nous avons commencé à réagir et désormais, dans nos écoles de commerce (vous en avez, Messieurs, en Suisse qui sont des exemples et des modèles), on enseigne aux jeunes gens que la première habileté commerciale, c'est l'honnêteté.

Parce que la malhonnêteté est une faiblesse, et qu'elle est un danger, c'est celui qui trompe les autres qui finit toujours par être trompé.

Nous avons, Messieurs, réhabilité le commerce dans l'ordre moral. Nous sommes en train de le réhabiliter dans l'ordre esthétique.

Le magasin moderne, le magasin d'aujourd'hui, pratique encore les méthodes du XIIe siècle, mais cela se passe derrière une autre façade.

Aujourd'hui, on accepte le principe que la beauté du cadre n'est pas forcément l'indice d'une tromperie sur la marchandise; que la valeur esthétique d'un produit ne diminue pas forcément sa qualité interne.

Au contraire, il est bien de présenter élégamment les choses utiles. Il est excellent que le marchand nous aide à mettre un peu plus de lumière, un peu plus de beauté dans les choses quotidiennes. Poète à sa façon, il met en pratique de la sorte, cette maxime que nous enseigna jadis Anatole France : « C'est faire une bonne action que de faire un beau bouquet ».

Dans nos magasins, les marchandises sont présentées sous la forme de bouquets agréablement colorés et conçus pour le plaisir des yeux. Et vous voyez apparaître sur les murs sombres des vieilles rues, ou masquant la médiocrité terne de nos usines, ces taches de lumière, de gaîté, de mouvement que sont les affiches de nos artistes contemporains.

C'est ainsi que le jeune commerçant reprend ce vieux principe d'humanisme, cette vieille doctrine grecque que ce qui est beau possède aussi en soi la bonté, c'est-à-dire la qualité et la vertu.

Vous voyez, Messieurs, par ces exemples, que la doctrine classique, la doctrine de l'humanisme, s'applique dans son esprit et dans sa lettre à votre activité laborieuse.

Nous parlerons, si vous le voulez bien, si la digestion de 15 sortes de fromages, tous plus succulents les uns que les autres, nous le permet, nous parlerons un peu plus longuement de l'aspect intellectuel de l'humanisme appliqué aux affaires.

Pendant de longues années, on a commis une véritable hérésie en estimant qu'on en sait toujours assez pour vendre une marchandise plus cher qu'elle n'a coûté. Cette affirmation n'est qu'une ânerie, une ânerie solennelle puisque les classiques la soutenaient déjà. La Bruyère ne dit-il pas : « Il est savant, il est donc incapable d'affaires ».

C'est une opinion qui s'est assez longtemps propagée. J'ai été maître d'école. Il me souvient d'avoir, dans ma jeunesse universitaire, rencontré parfois ce type charmant de l'élève bien nourri, bien habillé, bien souriant, dépeint par Jules Renard; cet élève qui montre nettement son aversion pour les finesses littéraires et son horreur pour les réalités mathématiques; cet élève qui, dans les concours scolaires, s'adjuge régulièrement et loyalement la dernière place; cet élève que sa maman embrasse avec des larmes, mais auquel elle dit : « Console-toi, mon bon gros, d'être le dernier; il faut bien qu'il y en ait un ».

Quand cette maman, tout de même un peu inquiète, allait trouver le directeur : un monsieur avec une redingote et un chapeau monté, qui pratiquait l'imparfait du subjonctif, celui-ci lui déclarait sans hésiter : « Madame, il conviendrait que vous dirigeassiez Monsieur votre fils sur le commerce. C'est la seule profession où il ait quelque chance de réussir ».

Ce brave directeur n'oubliait qu'une chose, c'est que le commerce est un métier d'essence intellectuelle; « a matter of mind » comme on dit sur l'autre rive de l'Atlantique. Un très grand Américain, qui n'avait pas fait beaucoup d'études à l'école, mais qui en avait fait par la suite, Edouard Filène, a écrit sur cette vertu intellectuelle, du négoce un passage que j'ai traduit pour vous. Le voici :

« Je suis fier de ma profession de négociant. « J'en parle comme d'une profession intellec- « tuelle, car mon existence entière que j'y ai « consacrée m'a montré qu'elle requiert des étu- « des tout aussi étendues et précises que les « professions en renom. J'ai vu que la bonne « administration d'une affaire est un service « d'utilité publique, comme la médecine ou les « études. Il n'y a rien dans les affaires qui rende « forcément l'esprit étroit et terre-à-terre. »

D'ailleurs, sans même ce témoignage si caractéristique, nous ne saurions avoir de doute à cet égard. Au cours de l'histoire, les préoccupations culturelles et les opérations mercantiles se sont toujours rencontrées.

Cicéron avait un ami qui s'appelait Atticus. C'était un type qui « faisait » dans les assurances, dans la banque, et en plus de tout ça, dans le commerce d'exportation. Il avait des comptoirs à travers tout le monde oriental. C'est peut-être bien lui qui fut l'inventeur des sociétés à succursales. La sienne en avait en Grèce; elle en avait même jusqu'en Asie. Eh bien, il faisait comme font les Lyonnais qui vont acheter la soie en Chine. Il en profitait pour constituer des collections de manuscrits, d'objets d'art, de sculptures.

Si, après l'indigence architecturale qui les caractérisait au début, les temples romains ont connu peu à peu les richesses ornementales grecques, ils le doivent au zèle des marchands. Ces marchands s'en allaient à travers les provinces tirant profit de tout, faisant commerce de mercenaires, de céréales, d'armes automatiques, et surtout de consciences. C'était déjà cette dernière marchandise qui procurait les plus beaux bénéfices. En revenant, ils rapportaient tout ce que l'art grec a produit de beau, de splendide : les plus riches manuscrits, les plus merveilleuses statues.

Les marchands romains étaient des hommes de culture et des hommes de goût. Nous en avons connu d'autres depuis. Tel, par exemple, Gœthe. C'est un exemple merveilleux que celui de cet homme qui a atteint à ces sommets de la culture auxquels ne se hausse peut-être aucun être humain de notre siècle. Ce génie universel dirige les finances et le commerce de la minuscule principauté de Saxe-Weimar. Nous le voyons édifier des constructions, gérer des théâtres, combattre l'incendie et assécher des marais. Et nous ne nous apercevons point que sa culture le gêne dans l'exactitude de ces réalisations. Ces besognes mineures auxquelles il se livre ne paraissent à personne indignes de son génie.

Je pourrais vous citer d'autres exemples, notamment celui d'André Maurois. Il en est un plus typique encore, plus particulièrement caractéristique : c'est celui de Voltaire.

En citant ce nom je pense beaucoup moins au jeune Arouet qui, entre deux villégiatures à La Bastille, spéculait sur les actions de la Compagnie des Indes et réalisait des bénéfices variant de 350 à 360 % en un an, que je ne pense surtout au vieux patriarche de Ferney qui, arrivé au faîte de l'humaine considération, mettait le prestige de sa gloire littéraire au service de ses manufactures.

Cette union du commerce et de la culture, il y a une institution qui nous en offre une image remarquable. Je m'excuse de la choisir comme exemple : je la connais mieux que les autres. C'est l'institution des Foires.

C'est un phénomène historique : toujours les échanges désintéressés se sont faits aux mêmes carrefours que les échanges mercantiles.

En voulez-vous quelques exemples? Prenons l'époque romaine. Elle a eu des foires célèbres. Strabon raconte qu'entre Saône et Rhône se trouvait une immense plateforme où abordaient les marchands de 60 nations. Ils venaient là, de tous les coins du monde connu. Ils montaient d'abord sur cette antique colline que nous appelons aujourd'hui la Croix-Rousse, pour y prêter serment à la République, ou à l'Empire, sur l'Autel de Rome et d'Auguste. Et puis, comme il leur fallait bien payer, sinon l'essence, mais le cuir des san-

dales, ils se livraient ensuite à l'échange de leurs produits. Et l'on voyait se pratiquer le troc des fourrures fauves contre le miel doré et celui des armes brillantes contre les vins au goût de framboise.

Et puis, on « discutait le coup ». On se livrait à ces tournois d'éloquence, à ces joutes oratoires dont le grand amphithéâtre de notre Université garde le souvenir. Si l'orateur qui parlait au peuple était agréé on le couronnait de lauriers. S'il avait négligé de plaire, une brigade de vigoureux agents cyclistes (on les appelait à l'époque des centurions) l'empoignait et le balançait dans la Saône.

Au milieu de tous ces échanges d'idées, de nouvelles conceptions philosophiques naissaient et se propageaient. Ce sont les Foires de Lyon qui ont accueilli les premières idées chrétiennes apportées par les marchands grecs d'Asie avec les somptueuses étoffes teintes d'une pourpre dont l'Orient avait le secret.

Plus tard, au XVIe siècle, les Foires de Lyon ont repris, avec la splendeur que vous leur connaissez, cette tradition des échanges intellectuels et des tractations commerciales.

C'est en grande partie à vos compatriotes qu'elles doivent leur essor, car ce sont vos compatriotes qui vinrent, avec des Italiens, apporter chez nous l'art des tissus.

C'est qu'à ce moment-là Lyon était aussi hospitalier aux citoyens de vos monts qu'il l'était à ceux des républiques italiennes. C'est qu'à Lyon il y avait place pour tous ceux que guidait la recherche du savoir comme aussi pour tous ceux qu'inspirait le désir du succès ou la conquête de la richesse.

Ces Foires de Lyon, qu'ont-elles donc eu pour conséquence? Elles ont tout simplement fait de Lyon le grand centre européen de l'imprimerie et de la librairie. Dans notre rue Mercière, qui n'a pas conservé spécialement la tradition des échanges intellectuels, les libraires et les imprimeurs habitaient porte à porte. Ils ont édité, non seulement les livres latins qui narraient la gloire de Dieu, mais aussi les livres profanes imprimés en italien, en espagnol et en allemand.

A ces foires de Lyon du XVIe siècle sont apparues aussi des idées nouvelles et ce sont, en particulier, les marchands helvétiques et les marchands allemands qui ont appris à la France catholique qu'on pouvait faire son salut en dehors des voies tracées par l'Eglise romaine.

Ainsi ces réunions de marchands que furent les anciennes foires de Lyon ont eu, au moins, deux conséquences immenses : introduire chez nous d'abord le Christianisme et ensuite la Réforme.

Prenons un autre exemple. Dans Padoue, qu'un certain nombre d'entre vous connaissent certainement, dans cette ville exquise, une de ces villes italiennes qui laissent dans l'esprit une impression inoubliable, il y avait deux institutions capitales : la Foire, le marché qui se tenait sur cette place en forme d'hémicycle où furent construits les premiers stands et l'Université, cette Université qui est à l'aube de la pensée moderne, cette Université où enseignait un maître comme Galilée, cette Université que fréquentaient des étudiants comme Cromwell ou ce petit moine polonais qui s'appelait Copernic. Cette Université où, pour la première fois, on a osé faire la dissection d'un cadavre. On vous y montre cet immense amphithéâtre où le médecin Harvey, un Anglais, pour la première fois a osé montrer sur un corps humain le réseau de la circulation du sang. Cela demandait un certain courage, car on risquait, à ce moment-là, un bûcher de bons fagots.

A Padoue, comme à Lyon, on travaille donc à acquérir à la fois les richesses matérielles et les richesses de l'esprit. Et ce n'est pas du tout un hasard si, dans tous les lieux où se tiennent de grandes foires, on voit s'établir cette association de faits.

Si vous le permettez, je vous citerai encore deux faits curieux. C'est tout d'abord que, dans les foires, comme cela se pratique encore dans nos contrées, aussi bien chez vous, Messieurs, qu'en France, on a toujours vendu des almanachs.

Le paysan de mon village revenait de la Foire avec une bourse allégée, mais avec un estomac et un cerveau chargés. Sa femme attendait son retour, bien certaine de voir sous le bras de son époux un almanach. C'était celui de Mathieu de la Drôme ou du Père Grégoire qui allait peupler la solitude hivernale.

Eh bien, vers le milieu du XVe siècle, on vendait l'almanach aux foires de Lyon, sur les quais de Saône.

Il se trouvait à ce moment, à l'hôpital du pont du Rhône, à l'Hôtel-Dieu, un médecin qui soignait les gens un peu à la façon de ces princes de la science moderne qui leur chatouillent les trous de nez pour les faire rire.

Ce médecin s'appelait François Rabelais. Son service ne le fatiguait pas trop et, aux heures de loisir, il s'en allait à la Foire pour lire les almanachs.

C'est ainsi qu'il eut connaissance, un jour, de la chronique horrifique de Gargantua. Il s'empara de ce volume qui contait les hauts faits d'un vieil héros de légende. Gargantua, en effet, qui était un jour parti pour de lointaines entreprises, était tombé dans la mer. Et il en était ressorti si salé que, tout le reste de sa vie, il répandait la soif autour de lui.

C'est de cette façon que maître François Rabelais a découvert l'image de son héros et a trouvé le cadre dans lequel il allait verser, avec cette générosité intellectuelle que vous lui connaissez, avec ce talent qui s'épanouit en une faconde intarissable, toute la somme des connaissances humaines.

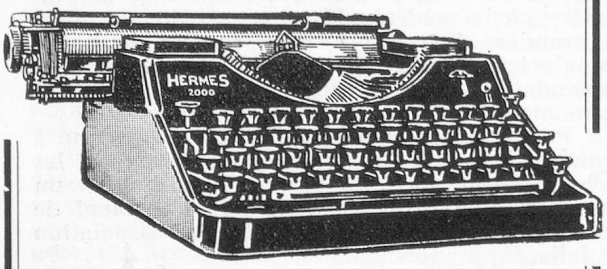
Or, voici, Messieurs, un événement analogue.

Aux Foires de Leipzig, vers le milieu du XVIIIe siècle, il y avait aussi un étudiant qui abandonnait l'université pour s'en aller flâner parmi les boutiques. Il s'appelait Johan Wolfgang Gœthe. C'est à Leipzig, à la Foire, qu'il trouva, lui aussi, un almanach dans lequel était contée la vie merveilleuse du Docteur Faust, magicien, ami du diable, faiseur de miracles.

Et il conçoit dès lors l'idée de son *Faust*, d'une œuvre qui lui permettra de condenser tous les résultats de sa splendide, de sa merveilleuse sagesse.

Vous constatez, Messieurs, qu'à l'origine de deux œuvres qui sont parmi les plus émouvantes qu'ait réalisées l'esprit humain, nous trouvons l'institution des foires, avec leur vie active et féconde..

HERMÈS



la machine à écrire normalisée

fabrication de la Sté Ame E. PAILLARD & Cº

YVERDON et Ste-CROIX (Suisse)

MACHINES STANDARD, la machine parfaite.
— **PORTATIVE 2.000,** qui surclasse ses semblables.
— **BABY,** le plus petit poids,
— — le plus petit prix,
— — le plus petit volume.

Renseignements démonstrations gratuits sur demande.

MACHINES A ÉCRIRE " HERMÈS "

12, Rue de Caumartin

PARIS-IXe Tél. : **Opéra 22-08**

CHARCUTERIE - COMESTIBLES
PÂTISSERIE - CONFISERIE

SPÉCIALITÉS D'ALSACE ET DE SUISSE

PRODUITS SCHMID

GROS ET DÉTAIL : **8, rue Saint-Laurent**
76, bd de Strasbourg, PARIS-10e
Téléphone : **Botzaris 61-10 à 61-14 et Nord 97-57**

USINE ET GROS :
199, rue Championnet, PARIS-18e
Marcadet 68-24, 68-25 et 16-31

L'ANNUAIRE INDUSTRIEL

RÉPERTOIRE DE LA PRODUCTION FRANÇAISE
S.E.D.I. Soc. An. Cap. Fr. 4.000.000

DOCUMENTATION UNIQUE
SUR LA
PRODUCTION FRANÇAISE
NOTICES DÉTAILLÉES
SUR LES
INDUSTRIELS FRANÇAIS
TITRES TRADUITS EN CINQ LANGUES

2 VOLUMES : 150 FRS

INDISPENSABLE
AUX CHEFS
DES SERVICES COMMERCIAUX
POUR PROSPECTER LA CLIENTÈLE
AUX CHEFS
DES SERVICES D'ACHATS
POUR CONSULTER LES FOURNISSEURS

26, RUE GEOFFROY - LASNIER -- PARIS - IVe
Chèques postaux 225.38 Paris Archives 49-60

Chemin de fer du Nord et chemins de fer britanniques

PAR **CALAIS**
OU **BOULOGNE**

L'ANGLETERRE

1 HEURE DE TRAVERSÉE

Vous en êtes maintenant d'avis, je pense, ce serait faire injure au commerce que d'estimer qu'il n'a nullement besoin de la culture, du savoir, ni de la méditation.

Au contraire, il n'y a pas de profession où le besoin de la culture soit plus fréquent, car il n'est pas de profession dont la matière soit plus multiple, soit plus infiniment variée. Le commerçant doit connaître les faits de la vie économique universelle, tous les faits, même les moins importants, même les plus lointains. Il a besoin de les ordonner, d'en soumettre l'examen à des règles bien établies, de se rendre compte d'une façon certaine des répercussions d'un fait particulier sur la situation économique générale.

Pour cela, il n'est évidemment pas de meilleur guide que ces règles tracées par le vieux Descartes pour conduire l'esprit à la recherche de la vérité.

On pourrait dérouler un long discours pour vous énumérer les applications pratiques des règles du *Discours de la méthode :* celle qui consiste à diviser l'étude d'une question en autant de points particuliers qu'il est nécessaire, celle qui consiste à partir des éléments simples pour se hausser par degré vers le complexe. Celle qui enfin sur les « dénombrements » est la plus parfaite pour réussir à dresser un inventaire ou à établir un précompte.

Au commerçant, il faut des connaissances en surface et des connaissances en profondeur.

En surface d'abord. Le temps est révolu où l'on pouvait pratiquer le négoce à l'ombre du clocher ou dans une de ces boutiques à la flamande telles que Rembrandt les a peintes.

Aujourd'hui, le bureau c'est une galerie vitrée qui s'ouvre sur l'Univers. Le simple épicier, ce petit épicier de Montrouge, cher à l'inoffensif François Coppée, suit les cours du café au Brésil ou étudie les courbes des transactions sucrières à la Jamaïque, et il en prévoit les répercussions sur ses prix de vente.

Le plombier qui vient réparer votre salle de bain n'ignore rien des événements qui se passent en Amérique et il vous explique pertinemment pourquoi le prix du plomb est passé récemment de 1 à 4, car le plombier de la rue Sébastien-Gryphe dépend de la décision de M. Roosevelt et a besoin de savoir si les Etats-Unis conserveront ou liquideront leurs stocks.

Etre marchand de soie, c'est maintenant un métier admirable et impossible. Concevez-vous les préoccupations, les inquiétudes de ces Lyonnais, habiles aux affaires cependant, mais qui sont à la merci d'événements qui se passeront en Chine. Ils achètent aujourd'hui des balles sans savoir à quel prix elles leur seront payées neuf mois plus tard.

L'instabilité commerciale fait que l'homme d'affaires d'aujourd'hui a besoin d'avoir l'esprit largement ouvert à tous les événements. Il y va de son succès ou de sa ruine.

Voilà pourquoi l'art commercial est profondément intellectuel. Il a ce point de commun avec d'autres arts, et notamment avec l'art militaire. Le maréchal Foch ne disait-il pas un jour qu'il aurait désiré que tous ses officiers eussent fait leurs humanités militaires? Eh bien, Messieurs, tous les commerçants devraient avoir fait leurs humanités commerciales.

Comment les faire? Nous allons voir cela ensemble, très rapidement.

Il y a deux façons d'acquérir la culture. La plus normale, la plus facile, la plus paresseuse aussi, c'est d'aller à l'école.

Les écoles, nous en avons chez nous d'excellentes et vous en avez chez vous de meilleures encore, car l'industrie de l'enseignement est une des industries essentielles de votre pays.

Nous avons vécu, chez nous, toujours sur cette idée que la meilleure formation à la culture ce sont les études gréco-latines. Un humoriste disait d'elles : ça ne coûte pas beaucoup plus cher que d'apprendre le jeu d'échecs et c'est tout aussi absorbant. Les études classiques offrent tout de même quelques avantages pratiques. Le premier, c'est que nos enfants, après les difficultés d'initiation, arrivent tout de même à se représenter que l'étude du grec et du latin sont le moyen de pénétrer dans l'enceinte sacrée des grandes civilisations.

Si, derrière les formes verbales, ils se représentent qu'il y a une culture, l'évocation d'une civilisation, d'une vie d'hommes qui, pour être plus anciens que nous, n'étaient pas très différents de nous, alors leurs études gréco-latines ont une très grande vertu. Elles ont une utilité incontestable.

Mais l'autre utilité, celle qui provient en partie de cet exercice de démontage des phrases qu'on appelle l'analyse, vous pouvez la gagner par d'autres moyens.

Voulez-vous un exemple? Le voici : tenez un jour à votre fils ce langage : « Voici une vieille motocyclette qui ne marche plus très bien. Je te paie les pièces détachées, mais pas la main-d'œuvre. Si tu réussis à la remettre en état de marche, elle est à toi ». Et votre fils fera aussitôt, et sans se faire prier davantage le moins du monde, un effort intellectuel tel qu'il en a rarement fourni au collège.

Lorsqu'on peut, grâce à l'intelligence des professeurs, pousser l'étude jusqu'à la connaissance des réalités profondes derrière les barrières des formes rébarbatives, alors les études classiques ont une très grande vertu. Elles nous enseignent, en effet, qu'aucune de nos idées contemporaines, qu'aucune conception de l'esprit n'est nouvelle. Et il y a là aussi une leçon de modestie.

Personnellement, j'ai toujours été émerveillé de voir qu'un homme comme Epicure, en ramassant sur le sol de Grèce un caillou doré par le soleil, et en contemplant ce caillou qui offrait l'image parfaite de l'inertie et de l'unité, ait conçu par une intuition de génie que ce caillou était en réalité la somme d'éléments constitutifs; et, non pas d'éléments immobiles, mais d'éléments animés d'une prodigieuse rotation.

Cette idée d'Epicure date de 25 siècles. Il a fallu venir jusqu'à aujourd'hui pour qu'on puisse prouver par la science et la technique l'exactitude de cette intuition.

On peut retrouver de la sorte, Messieurs, dans le domaine de l'antiquité, une foule d'idées à réaliser. Elles seront peut-être pour certains une raison de profit, mais elles sont pour tous une raison d'humilité.

Mais tout le monde ne peut pas aller à l'école. Rassurez-vous, il est possible de suppléer à l'enseignement magistral. Saint Augustin le vieil Afri-

CARDINAUX
PUBLICITÉ

RACCORDS POUR TUBES FER

+GF+

S. A. POUR LA VENTE DES RACCORDS SUISSES, 14, RUE FROMENT, PARIS

cain disait déjà qu'on s'instruit mieux dans les forêts que dans les livres. A défaut de l'école, l'homme d'affaires peut prendre les leçons de la vie. Et puis, il a la compagnie des livres.

Il faut lire, Messieurs. Il faut lire beaucoup. Lire quoi, me demanderez-vous? Mais, cela n'a pas tellement d'importance. Il faut lire tout. Si l'on peut avoir le choix, mieux vaut retenir les ouvrages qui ont résisté aux siècles parce que les œuvres de l'esprit, Messieurs, sont un peu comme les montagnes de votre beau pays. Au cours des siècles, les couches friables ont disparu dans les tempêtes et il n'est demeuré que les roches résistantes. Lisez donc les livres qui ont survécu à l'épreuve du temps.

Lisez ces ouvrages solides, ces confidences des grands esprits. Rien n'est plus contagieux que l'intelligence. N'avez-vous pas remarqué combien on éprouve cette sorte de besoin spontané de se mettre au niveau des gens avec lesquels on se rencontre. Cela se reproduit aussi avec les livres.

Le soir, lorsque votre journée d'affaires est terminée, si vous n'avez pas à sortir, si nulle obligation familiale ne s'impose à vous, lisez. Même si vous avez de graves décisions à prendre, si le lendemain s'annonce riche de soucis et de difficultés, prenez tout de même le temps de lire.

Allez dans votre bibliothèque, ouvrez un ouvrage, n'importe lequel, et lisez un instant, vous mettrez ainsi votre esprit en route.

Lorsque vous allez chercher votre voiture au garage, le matin, vous vous occupez tout d'abord de mettre en route le moteur. Ça part, ou ça ne part pas. Quand ça part, vous laissez tourner cinq minutes, avant de vous mettre en route. Eh bien, lorsque vous êtes fatigué de votre journée, et que vous avez tout de même une besogne urgente à accomplir, ne commencez pas tout de suite votre tâche. Allumez votre pipe. Prenez au hasard un livre dans votre bibliothèque. Lisez, votre intelligence aura ensuite des reprises qui vous étonneront.

La lecture est un moyen. Il en est un autre : c'est la solitude. Vos idées ne viennent pas instantanément. Il faut les semer par la lecture, les laisser croître en silence. Je ne connais rien qui, pour un homme d'affaires, soit plus utile que de ne rien faire, que de fermer son bureau, que d'aller se coucher dans l'herbe, que d'aller regarder ou bien la cime mouvante des forêts, ou bien le rythme sans cesse renouvelé des vagues. Cet homme travaille inconsciemment pendant qu'il ne fait rien. Ne penser à rien, ce n'est pas précisément une preuve d'indigence intellectuelle. On peut ne penser à rien, et ne pas ressembler cependant à cette dame aimable dont Courteline rapportait ce mot charmant : « Moi, Monsieur, je ne pense pas, ça me fatigue. Ou alors, quand je pense, je ne pense à rien ».

Messieurs, faites comme cette jeune femme. Essayez de ne penser à rien, et au bout de cette méditation, que les clercs appelaient la délectation morose, vous serez surpris de voir le chemin qui, dans une sorte d'inconscience, a été accompli par votre esprit. Vous serez un peu comme le voyageur qui, après avoir erré longtemps sans but, sans projet, dans la forêt immense, débouche dans une clairière tout illuminée de fleurs.

J'aurais encore diverses histoires à vous raconter, mais je tiens absolument à ce que vous mangiez votre tarte et je ne voudrais pas, par ailleurs, que vos familles puissent me faire le reproche d'avoir « pétafiné » (1) votre après-midi .Je vais donc m'empresser de m'asseoir, non sans formuler l'idée que les propos à bâtons rompus que je viens de vous offrir en médiocre dessert n'ont qu'un but : c'est de montrer la dignité intellectuelle, la dignité splendide de votre profession. Je vous parlais tout à l'heure de cet art oratoire qui a infiniment d'analogie avec l'art commercial, puisqu'il consiste en somme d'abord à persuader et finalement à convaincre et que c'est la tactique intellectuelle qu'emploient tous les commerçants. Cet art oratoire, les grands maîtres du barreau romain en avaient formulé l'idéal. Pour eux, l'orateur parfait, c'était l'homme cultivé qui possédait l'éloquence et, comme le disait dans une formule concentrée Cicéron :

« L'honnête homme habile à la parole. »

Pour les mêmes raisons, Messieurs, je suis persuadé que, de plus en plus, dans notre société, l'art commercial est digne de la même considération et que l'homme d'affaires qui possède cette culture, qui est à la fois une nécessité et un ornement, deviendra :

« L'honnête homme habile à l'action. »

(1) Pétafiner : mot lyonnais signifiant gâcher, abîmer en tripotant..

G. ROTH & C°
Société Anon. - BERTHOUD (Suisse)
EXPORTATION DE VÉRITABLES FROMAGES SUISSES
EMMENTHAL -- GRUYÈRE
SBRINZ
" Petits Gruyères " en boîte marque "CHATEAU de BERTHOUD"

CHUIT, NAEF & Cie
FIRMENICH & Cie, Succrs.
GENÈVE
PARFUMS ARTIFICIELS ET SYNTHÉTIQUES
Représentant à Paris
M. CHEVRON, (s. a. r. l.)
11, rue Vézelay (8e)
TÉLÉPHONE : Laborde 15-28