spécial à l'urgence d'établir des écoles spéciales de commerce et d'industrie.

Quant au colportage, la *Semaine Commerciale* a plus d'une fois exprimé ses vœux sur ce fléau du commerce honnête.

Nous sommes, par principes, partisan de la liberté de commerce. Le soleil luit pour tout le monde et l'ostracisme répugne aux gens bien pensants. Mais la liberté du citoyen se termine au point où commence le droit de son voisin.

La concurrence que fait au commerce établi et responsable cette nuée de colporteurs, venus on ne sait d'où, qui infestent nos campagnes, est-elle loyale et tolérable? De toutes parts, on prétend que non. Le cri est général.

Aussi nous promettons-nous de continuer la campagne contre cet abus criant. Le colportage devrait payer une taxe spéciale pour être mis sur un pied d'égalité avec le commerce local. Jusqu'ici, pour une raison ou pour une autre, le vœu général a été méconnu. Nous agiterons la question jusqu'à ce qu'elle ait été résolue.

×

On a beau dire : le "humbug" n'a jamais ni nulle part sa place. A tromper les gens, en affaires du moins, on peut espérer réussir pendant un temps, mais non à la longue.

Ainsi, quand on voit une énorme fausseté s'étaler effrontément dans les colonnes d'annonces d'un journal ou dans une vitrine flamboyante, on n'est pas pressé de se rendre à l'invitation. Ne s'y laisseront prendre que ceux qui connaissent pas mieux, c'est à dire la classe la moins éclairée.

Prenons un exemple. Un marchand étranger est venu récemment acheter à Québec un stock de banqueroute pour le vendre sur place. Or, il était connu de toute la population qu'à l'inventaire de la faillite, le fonds de commerce en question avait été évalué à \$23,000 à sa pleine valeur. Quelle n'est donc pas la stupéfaction du public en apprenant par les retentissantes affiches de l'acquéreur que ce même stock s'est subitement métamorphosé entre ses mains en un stock de \$50,000! Un écart de plus de 100 pour cent, c'est trop fort.

Ne comprend-on pas qu'on tue ainsi la confiance au lieu de l'inspirer?

— : o o o : —

BANQUE DU PEUPLE.

Les rapports annuels de cette institution sont toujours lus avec intérêt, car, comme le disait ces jours-ci un journal anglais, les centres où elle opère, Montréal, Québec, Trois-Rivières, St-Hyacinthe, St-Jean, St-Jérôme, etc., lui donnent des sources d'informations toutes parti-

culières sur le mouvement des affaires dans cette province, ce qui est important dans une période de crise comme celle-ci.

Disons tout de suite que l'épreuve est toute à l'honneur de la Banque du Peuple. Bien que l'année ait été généralement mauvaise, cette banque a accru ses profits d'une somme de \$7,000 sur les \$144,280.18 de bénéfices nets de l'année précédente.

Comme le fonds de réserve de la Banque atteint maintenant \$600,000, c'est-à-dire la moitié du capital payé, \$84,000 ont pu être prises sur les profits et distribuées en dividendes au taux de 7 p. c.— contre 6 p. c. l'an dernier—et \$42,857 portées au compte des profits et pertes.

D'un autre côté, les affaires de la banque ont considérablement augmenté. De nouveaux comptes ont été ajoutés à la liste; les dépôts sont montés à \$6,623,936, soit une augmentation de \$710,327 en un an. Tout en exerçant la plus grande prudence et ne favorisant guère la spéculation hasardeuse, la banque a pu augmenter son escompte de \$420,000. Enfin, elle a réussi à maintenir presque au même niveau sa circulation.

A Québec, où la Banque du Peuple a deux agences, l'une à la Basse-Ville sous la direction de M. P. B. Dumoulin, l'autre à St-Roch avec M. Napoléon Lavoie comme gérant, les opérations ont été particulièrement heureuses. Il nous a été en effet permis de constater à l'agence de la Basse-Ville que les comptes ouverts par la Banque en cette ville sont des meilleurs, que les dépôts vont toujours en augmentant et que l'agence se suffit amplement à elle-même.

Il y a dix ans bien comptés que la Banque du Peuple est venue s'établir à Québec, et malgré la multiplication des succursales d'autres banques dans les différents quartiers, ses affaires n'ont fait qu'augmenter : ce qui est tout à l'éloge du personnel local.

— o : o : o —

"BUSINESS BEFORE PLEASURE"

Nous avons eu bien souvent l'occasion de dire et répéter que le genre d'éducation le plus répandu dans cette province, c'est-à-dire l'enseignement secondaire classique, ne convient nullement aux besoins des temps et des lieux.

C'est chercher à se tromper soi-même que de prétendre donner, moyennant \$100 par année, un cours d'études de luxe qui est généralement coté à \$500 dans les grandes institutions des pays voisins. Ce qu'il faut d'abord, ce sont des écoles où la jeunesse puisse apprendre à exploiter et faire fructifier les multiples ressources du territoire que la providence nous a confié, ou, pour être plus clair, à faire de

l'argent; ces jeunes gens grandiront à leur tour, auront des enfants et les moyens de leur faire donner l'éducation luxueuse qui est aujourd'hui, il faut se l'avouer, au-dessus des moyens d'une jeune société en formation. En toutes choses, c'est un axiome de haute sagesse qu'il faut commencer par le commencement : chaque chose à son temps et à sa place.

Il est de toute évidence que, pour la grande majorité des jeunes gens, l'enseignement classique ne saurait convenir aux nécessités économiques et sociales de notre époque. Ses vrais amis, ses défenseurs les plus éclairés sont les premiers à le reconnaître; au lieu de se généraliser, il devrait, au contraire, devenir le lot exclusif de ceux que des aptitudes spéciales à la préparation à certaines carrières appellent à y participer, et, loin de lui être préjudiciable, cette évolution aurait pour conséquence d'en élever le niveau en le débarrassant d'une clientèle encombrante.

Or, par une singulière contradiction, moins l'instruction classique répond aux besoins et aux intérêts du plus grand nombre, et plus elle est recherchée. Dans beaucoup de familles où le culte des belles-lettres est, d'ailleurs, fort peu en honneur, il est de tradition d'envoyer les fils au collège ou au séminaire pour y faire leurs études complètes. L'écolier voué de par l'autorité paternelle à ce genre d'instruction est-il apte à le recevoir? Ne perdra-t-il pas un temps irréparable à végéter pendant des années sur les bancs universitaires? Sera-t-il seulement capable, au terme de ses études, de conquérir le diplôme de bachelier qui en est le couronnement? Et réussit-il à le décrocher péniblement, après s'être artificiellement bourré la cervelle d'un amas confus de notions superficielles qu'il s'empressera d'oublier, une fois l'examen passé, de quelle utilité immédiate lui sera ce parchemin si souvent illusoire? quel profit pourra-t-il en tirer? Autant de questions essentielles dont on ne semble avoir cure. On dit : "L'instruction classique est bien portée. Va pour l'instruction classique, puisque nos moyens nous permettent ce luxe! Nous verrons après..." Et, soit vanité, soit esprit d'imitation, l'on continue d'obéir au plus déplorable des préjugés.

Le chef de famille qui raisonne, ou plutôt qui déraisonne ainsi, risque avec une imprudence légèreté l'avenir de son fils et manque, en outre, à son devoir envers la société. Toutefois il est seul responsable de sa faute, du moment où il paie de ses propres deniers la satisfaction de son amour-propre mal placé. Mais si l'Etat intervient pour subventionner, pour doter ce système erroné au détri-