

sances sans utilité pratique et de fragments indigestes des sciences mal apprises.

On dit que le quart, au moins, des enfants qui font un cours classique en sortent avec une santé délabrée, et que la moitié ont des sentiments trop raffinés pour supporter les chocs et les cahots de la vie dans les affaires, et que les deux tiers peut-être, de ce qui reste ont quelque défaut qui nuira gravement à leur bonheur et à leur succès.

On s'étonne de voir tant de parents dépenser tant d'argent — dont souvent ils se privent eux-mêmes — pour donner à leurs fils une éducation qui les rendra impropres aux rudes batailles de la vie. Il est impossible de recommander un cours classique pour les enfants destinés à la vie active des affaires, si les parents peuvent le donner, ils n'y gagneront, en tout cas que peu de chose, et ils risquent de compromettre l'avenir de leurs enfants. Le collège pour le futur marchand, c'est le magasin. Lorsque le jeune homme a terminé son cours commercial, ou qu'il est sorti d'une bonne maison d'éducation primaire, où l'instruction se donne autant par la conversation que par l'étude, on devrait le placer immédiatement dans un magasin. C'est là qu'il apprendra l'ordre, la méthode, l'obéissance et surtout la pratique de la vie; c'est là qu'il apprendra la valeur du temps et la valeur de l'argent, deux choses bonnes à savoir.

Prenons deux enfants, du même âge, de mêmes dispositions, sortis ensemble de l'école primaire. On place l'un d'eux au collège, et l'autre au magasin. Le premier travaille dur, devient savant et conquiert des degrés et des honneurs académiques; mais en même temps, sa santé s'est peut-être affaiblie: accoutumé à la solitude de ses études, il sera probablement timide, embarrassé, parlera peu et aura des manières peu attrayantes. Habitué à une règle de conduite toute tracée, il n'aura ni promptitude, ni décision, ni fermeté de résolution. Avec cela, il sera peut-être fier ou vain de ses connaissances, supportera mal la contradiction et sera très facile à froisser, sans compter que, pour avoir vécu en dehors de la société, il pourra bien manquer de ce sens qu'on appelle le tact.

Quant à l'autre, au jeune homme qui entre dans une maison de commerce, il se trouve le plus jeune de l'établissement et a bientôt perdu tout le pédantisme, toute l'arrogance qu'il a pu prendre à l'école. Il apprend à obéir, à se soumettre, à être patient, à recevoir les reproches sans se fâcher, et à supporter la contradiction sans en être froissé. Il est obligé de se tenir l'esprit en éveil, de prendre vite une décision, de voir rapidement et d'entendre correctement — d'avoir l'œil et l'oreille justes; de se rappeler qu'il y a juste soixante minutes dans une heure et cent centins dans une piastre. Il apprend à être indulgent et pacifique, à résister à la tentation, à combattre ses instincts de

rébellion et de tout supporter en un silence courageux.

Chaque heure de la journée lui apporte une leçon de confiance en soi et son caractère se dégrossit, se polit au contact des aspérités de la vie.

Notons en passant qu'un apprentissage de quelques années derrière le comptoir ne peut qu'être très utile à un jeune homme, quelle que soit la carrière à laquelle il se destine. Le cultivateur y gagnera des habitudes d'ordre et l'idée de la comptabilité qui lui sera d'une grande valeur dans son exploitation agricole. L'ouvrier y apprendra la méthode et la valeur réelle de la bonne tenue de livres, qui lui sera d'un grand secours, lorsqu'il se mettra à son compte. Le jeune homme même destiné aux professions libérales, y puisera la connaissance des affaires, ce qui lui permettra de se faire plus facilement une clientèle. Dans une ville commerciale, un avocat doit être, non-seulement un marchand, un artisan, un navigateur, un machiniste, etc., mais il lui faut aussi une connaissance suffisante des langues qui se parlent dans le monde commercial. — Ainsi, non-seulement l'instruction pratique doit primer l'instruction classique pour ceux qui se destinent aux affaires, mais elle devrait même précéder l'instruction classique pour ceux qui se destinent aux professions libérales.

Il n'est pas nécessaire d'insister sur l'éducation morale. Tous nos lecteurs en connaissent l'importance ou plutôt la nécessité. Mais une grande partie de cette éducation doit être faite à la maison, dans la famille, et elle doit être aussi l'objet auquel tendront les efforts consciencieux du futur marchand. Il n'est pas d'éducation pourtant, qui soit à l'épreuve de la tentation, si elle n'est appuyée sur une solide et logique conviction, acquise à force de travail et de sacrifices.

Il serait d'un très grand avantage pour le jeune homme d'être en relation constante et familière avec un homme d'expérience pratique, capable de transmettre son expérience par la conversation ou la correspondance. On a attribué la supériorité patente des élèves des Jésuites, leur plus grande présence d'esprit dans la conversation, leur adaptabilité aux usages du monde, au fait que chacun de ces élèves, a le privilège de pouvoir causer, chaque jour, pendant un certain nombre d'heures, avec ses supérieurs. La faculté de transmettre les connaissances variées et l'expérience de la vie, en conversation, est une des plus précieuses chez un professeur, et il ne faut pas le perdre de vue lorsqu'il s'agit de choisir un maître d'école ou un collègue. Il n'est pas nécessaire que le professeur ait bien réussi, pour son propre compte dans la branche qu'il professe; il serait même probablement impossible d'en trouver ainsi qualifiés, car, d'abord ceux qui ont réussi, ne se soucient pas d'enseigner aux autres, et ensuite, ceux qui n'ont pas réussi, s'ils sont intelligents, sont plus propres à mon-

trer les fautes à éviter, et la direction à suivre, ayant fait la douloureuse expérience de l'opposé.

Il y a, dans le monde, deux grandes classes d'hommes; les hommes d'action et les hommes de contemplation. La première classe peut faire n'importe quoi; si on lui montre comment, la seconde sait comment cela peut se faire mais ne peut pas le faire. Il est très rare que les deux facultés soient réunies dans le même homme.

De sorte que ce n'est pas toujours celui qui réussit le mieux qui est le plus compétent à donner des avis sur la conduite des affaires.

### Un conte véridique.

Il y avait une fois — un marchand et un journaliste. Le marchand dit au journaliste: "Je ne crois pas que les annonces soient profitables.

Et le journaliste répondit: "Faisons-en l'expérience; laissez-moi mettre pour vous une ligne dans mon journal et je ne vous ferai rien payer pour cela.

C'est bon, dit le marchand, vous allez voir.

Ainsi le journaliste mit une ligne dans son journal:

"ON DEMANDE un chien, Jean Durand, 253 Grande Rue."

Or il arriva que le lendemain 400 personnes avaient amené chacune un chien chez M. Jean Durand (c'était le nom du marchand) qui ne savait que faire de ces chiens.

Après avoir réfléchi, il dit: "Comme il y a tant de chiens, lorsque je n'en ai demandé qu'un, je donnerai un sou par tête de chien."

Et il s'en suivit que les gens acceptèrent un sou par tête de chien, et que M. Durand ayant fait tuer les 400 chiens, les fit écorcher, fit tanner les peaux, en fabriqua des souliers et des gants, avec quoi il amassa une grande fortune, qu'il augmenta encore en annonçant dans le journal du journaliste.

(Varnish.)

### Les discussions de la Société d'Economie politique de Paris

Séance du 5 juillet 1892

PRÉSIDENCE DE M. FRÉDÉRIC PASSY

Ordre du jour: "De la querelle des impôts directs et des impôts indirects". — Discussion: MM. Léon Say, Donnat, Brelay, Fernand Faure.

Dès le début de la séance, la parole est donnée à M. Léon Say, l'auteur de la question proposée: "De la querelle des impôts directs et des impôts indirects."

M. Léon Say commence par déclarer qu'il n'a nullement l'intention de raviver la vieille querelle entre les impôts directs et les impôts indirects. — Aujourd'hui, moins que jamais, il ne saurait être question de donner une préférence exclusive à l'un ou à l'autre mode d'imposition, puisqu'il est pratiquement impossible de faire disparaître les impôts indirects pour recourir uniquement à l'impôt direct. Un des côtés faibles de ce dernier est qu'il

ne peut être très fructueux par la tendance assez naturelle qu'a le contribuable de s'y dérober. Une des raisons pour lesquelles nos amis, ou plutôt nos maîtres d'autrefois, étaient grands partisans de l'impôt direct, c'est que le poids de cet impôt pèse sur tout le monde et que le contribuable en ressent toujours les effets. Dans ces conditions, le peuple peut plus facilement regimber et tempérer ainsi l'envie qu'ont les gouvernements d'abuser de cette manière de se procurer de l'argent. On espérait ainsi mettre un frein à la marée montante des impositions. Bastiat allait encore plus loin: il était partisan d'un impôt unique de façon à ce que le peuple puisse se rendre compte immédiatement des charges qu'on lui imposait.

A l'heure actuelle, sous le régime du suffrage universel, il est permis de se demander si le raisonnement de nos maîtres serait encore aussi exact. Ce serait une erreur de croire que l'impôt direct, qui, au point de vue théorique, pèse sur tout le monde, soit supporté par les majorités. En définitive, ces majorités n'en supportent qu'une très faible partie.

Aujourd'hui, le sentiment général est que l'impôt doit peser sur certaines classes à l'exclusion des autres: de tous les côtés on demande que certaines catégories d'individus, qui d'ailleurs peuvent être très intéressantes, soient dégrevées de toute imposition. Mais, comme d'autre part les auteurs de ces propositions savent fort bien qu'il faut trouver ailleurs les ressources dont ils réclament la suppression, c'est sur une catégorie restreinte de contribuables, c'est-à-dire sur ceux qui possèdent ou sont censés posséder une certaine fortune que devrait retomber tout le poids des impôts. Les gouvernements ne sauraient entrer dans ces subtilités, parce que, en matière d'impôts, ils ne font pas ce qu'ils veulent et, sous le coup de la nécessité, ils s'adressent partout où ils croient pouvoir trouver de l'argent. On l'a bien vu en 1871, au lendemain de la guerre, alors qu'il fallait faire face à des nécessités impérieuses: on ne s'est pas préoccupé de savoir si l'impôt direct était préférable à l'impôt indirect; on s'est adressé aux deux et on a essayé d'en tirer tout le parti possible. M. Gladstone disait: l'impôt direct et l'impôt indirect sont comme deux sœurs, toutes les deux également séduisantes, que le ministre des Finances éprouve un égal plaisir à fréquenter tour à tour.

Quant il s'agit de créer des ressources, la question du choix entre les systèmes d'imposition ne se présente jamais; on prend où l'on peut et comme on peut. Quand il s'agit de dégrevements, c'est une autre affaire: on a le choix entre plusieurs impôts et on peut commencer par dégrever les plus mauvais et puis on est jamais pressé; on peut étudier la question sous toutes ses faces et ne procéder qu'avec méthode, à moins que l'on ne dégreve uniquement pour faire plaisir à ses électeurs. Dans ce cas, le problème est très simple: il consiste à savoir