

LE REFERENDUM DU 20 SEPTEMBRE

Dans une dizaine de jours, les électeurs de Montréal seront consultés sur le mode d'administration qu'il convient de donner à notre Cité.

D'ici là, les travaux de la Commission Royale auront pris fin. Ces travaux auraient pu continuer plus longtemps et dévorer d'autres faits de gaspillage, de boodlage et de marchandages, mais ils ne nous auraient rien appris de plus que ce que nous savons de l'incurie et de l'anarchie qui règnent à l'Hôtel de Ville.

Tous nos lecteurs connaissent les faits révélés à l'enquête sur l'administration municipale: ventes et achats de places; faits de concussion de toute nature; patronage, favoritisme au détriment du Trésor de la ville et de la bonne gestion de ses affaires, etc., etc. Inutile d'insister; chacun connaît les faits et leurs conséquences.

C'est précisément parce que tous nous sommes suffisamment éclairés sur le passé, que nous avons le devoir de faire en sorte que les fautes et les actes criminels que nous connaissons ne se renouvellent plus dans l'avenir.

La grande consultation du 20 septembre doit trouver tous les électeurs prêts à remplir leur devoir.

Après l'enquête royale et ce qu'elle nous a révélé, aucun électeur ne peut désormais consciencieusement se désintéresser de l'administration de la chose publique.

C'est aux électeurs qu'il appartient de signifier leur volonté de faire cesser le criminel gâchis de l'Hôtel de Ville. Ils le peuvent et ils le doivent.

Ils le feront le 20 septembre en réclamant la réduction du nombre des échevins et l'établissement d'un bureau de contrôle élu par le peuple et en refusant la constitution d'un bureau technique que les échevins domineraient à leur profit.

La Ville doit être administrée au profit des citoyens et non au bénéfice des échevins.

C'est dans ce sens que voteront les électeurs au referendum du 20 septembre.

L'INSTRUCTION COMMERCIALE

Un marchand avait mis son jeune fils au collège et lui avait fait suivre le cours commercial enseigné dans cet établissement. Le cours complété, le jeune homme sortit avec son diplôme. Joie du père, contentement du fils.

Le fils était intelligent, travailleur, attentif; ses professeurs étaient satisfaits de lui; c'était l'un de leurs meilleurs élèves. "Il vous fera honneur un jour", avait dit au père le directeur du collège.

Le père était un de ces braves marchands qui, plus d'une fois, avait regretté son défaut d'instruction. Il avait réussi à s'amasser, grâce à son travail et à son esprit d'ordre et d'économie, assez de biens pour être certain de vivre tranqui-

le, quand l'Age ne lui laisserait plus l'activité voulue pour consacrer aux affaires tout le temps nécessaire.

Son fils étant sorti du collège, il le prit à part et lui dit à peu près ceci:

"J'ai trop remarqué ce qui me manque et ce qui manque à beaucoup de marchands de mon Age, pour avoir voulu te retirer de l'école aussitôt après ta première communion, comme ont été obligés de le faire mes pauvres parents. Tu viens d'être diplômé à la fin de ton cours commercial; tu as une instruction théorique qui m'a toujours manqué et qui m'aurait bien servi dans la pratique des affaires, si j'avais su ce que tu dois savoir aujourd'hui.

"Ne vas pas croire, cependant, que tu saches beaucoup de choses. Mets-toi bien dans la tête, au contraire, que tu as beaucoup plus à apprendre que tu n'as jamais appris et que, toute ta vie, tu devras continuer à apprendre, si tu veux être un commerçant à la hauteur de ton temps."

Le jeune homme s'était imaginé que, son cours commercial terminé, et son diplôme en mains, il n'avait plus qu'à se mettre à côté de son père pour le remplacer bientôt sans avoir beaucoup à apprendre. Mon père, s'était-il dit, n'a jamais su ce qu'est le droit commercial, la comptabilité et tout ce qu'on nous enseigne dans un cours commercial.

Quand je sortirai du collège, papa n'aura rien ou si peu de chose à m'apprendre, qu'il ne me faudra pas grand temps pour me mettre au courant des affaires et diriger son commerce.

Aussi fut-il surpris du petit discours que lui tint son père et plus surpris encore quand son père ajouta:

"Ici, avec moi, tu apprendrais certainement beaucoup de choses que tu ignores; mais, ailleurs, tu pourras également apprendre ces choses et beaucoup d'autres que j'ignore moi-même et qu'il faut absolument que tu apprennes et que tu saches, si tu veux être un commerçant instruit et réaliser les rêves ambitieux que j'ai caressés pour toi.

"Tu vas passer le temps des vacances auprès de moi, je vais te dégrossir un peu au magasin pendant ce temps-là et, ensuite, tu feras ton apprentissage chez un de mes vieux fournisseurs qui veut bien se charger de ton éducation commerciale."

Le garçon, nous l'avons dit, était intelligent. Au bout de peu de jours il s'aperçut, en effet, qu'il connaissait bien peu de choses en matière commerciale et que, même pour ce qu'il avait appris au collège, il avait besoin d'un peu de pratique pour s'en servir utilement.

Une addition, tout le monde sait faire cela; notre jeune homme aurait rougi, si on lui eût dit qu'il ne pourrait relever un compte sans faire une erreur d'addition. C'est cependant ce qui lui arriva.

Un client vint un jour et demanda son compte qu'il désirait payer.

Fais attention aux additions, dit le père à son fils, gare aux erreurs!

Quatre pages à additionner, ce n'est qu'un jeu pour un employé ayant un peu de pratique dans un bureau, mais pour un jeune homme frais émoulu du collège, c'est un dur et pénible labeur.

Quatre pages, quatre totaux: tous faux. Le jeune homme avait beau faire et refaire ses additions, jamais il n'arrivait au même résultat. Son père était là qui attendait patiemment, regardant du coin de l'oeil son fils rouge et en sueur qui n'osait pas avouer son impuissance.

A la fin vaincu et comprenant que son père devait trouver le temps long, il lui déclara qu'il n'y voyait plus.

"Avec de la pratique cela viendra", dit tranquillement le père. "Mon client ne doit revenir que demain, tu recommenceras demain et demain tu additionneras mieux qu'aujourd'hui". C'était vrai.

"Jean", dit un jour le papa, "tu iras à la station. J'ai reçu la facture de marchandises que j'ai commandées, tu en prendras livraison; assure-toi, avant de les charger sur la voiture, qu'elles sont en bon ordre. Laisse-les à la station, si tu vois que quelque chose cloche.

Jean examine les caisses; elles n'étaient pas brisées, il les enlève. En chemin, cependant, il lui semble entendre un bruit de verre cassé dans les caisses, je les aurai lancées trop fort sur la voiture et j'aurai cassé quelque chose de trop fragile, se dit-il.

Le père eut à peine besoin de regarder les caisses que déjà il était convaincu qu'elles avaient été ouvertes; il les souleva et les remua doucement: il y avait du vide et de la casse. Le poids des caisses, vérifié sur la balance, indiquait un manquant d'une cinquantaine de livres de marchandises.

"Vois-tu" mon fils, "il te manque la pratique de ces choses-là; ça viendra avec le temps" et le père expliqua à son fils ce qu'il convenait de faire en pareille occurrence.

L'expérience du jeune homme ne fut pas plus heureuse quand son père lui demanda, à quelque temps de là, de lui établir le prix de revient de marchandises entrées en magasin et le prix auquel il les faudrait vendre pour en tirer un profit de tant pour cent sur le prix de vente.

La pratique manquait au jeune homme. Mais, grâce au cours commercial qu'il avait suivi, il était suffisamment renseigné pour se corriger assez rapidement de ses erreurs et faire des progrès dans son apprentissage des affaires.

Bref! nous ne parlerons pas ici du nombre de bévues qu'il fit et qu'il nous avoua, nous donnerons ici sa conclusion:

Un jeune homme qui vient de compléter un cours commercial est sûrement moins ignorant que son camarade qui entre dans le commerce sans jamais rien avoir appris théoriquement des affaires. Dans un collège commercial nous appre-