

L'EDUCATION DES CHEFS D'INDUSTRIE AUX ETATS-UNIS

On lit dans le *Temps* (de Paris) une *Lettre des Etats-Unis* dont nous reproduisons les passages principaux :

M. Schwab, le président du trust de l'acier, dont les appointements sont de 4 millions par an, et qui a débuté comme balayeur de bureau, ne démord pas de la vieille idée américaine, qu'il faut partir du plus bas pour arriver au plus haut.

Un soir du printemps dernier, il fit, devant un club de petits garçons, une allocution improvisée dont j'ai noté les détails.

"Mes amis, leur a-t-il dit avec son sourire tranquille, je ne savais pas que j'aurais à parler, et je n'ai rien préparé; mais je me représente des petits garçons dégourdis qui viennent à mon bureau me demander un conseil pour leur début, et voici ce que je leur dirais :

"Le secret du succès, c'est de faire la besogne de chaque jour un peu mieux que le voisin.

"Prenez un garçon qui sait manier ses outils, faites-le débiter à seize ans; prenez-en un qui sort de l'Université, faites-le débiter à vingt, et le diplômé ne rattrapera pas l'apprenti. Un retard de quatre ans à cet âge-là est un handicap qu'on ne rattrape pas.

"J'étais l'autre jour à une réunion de quarante grands financiers; trente-huit étaient sortis d'écoles primaires de travail manuel et n'avaient pas mis les pieds dans un collège...

"Pour réussir, vous n'avez qu'à faire un peu plus que les autres.

"Je connais un vieil industriel qui demanda un jour à un contremaître de lui recommander un apprenti pour un meilleur poste. Le contremaître dit que les apprentis étaient tous bons. "Eh bien, dit le patron, il est cinq heures, l'heure de quitter l'atelier; dites-leur qu'on travaille jusqu'à six". Tous se remirent à la besogne de bonne grâce; mais, à l'approche du coup de six heures, ils commencèrent à jeter des coups d'œil vers l'horloge... excepté un: celui-là eut la position, il est maintenant à la tête de l'établissement et commande à trente mille ouvriers...

"Il y a dix-huit ans, j'ai connu un gamin de quinze ans qui portait à boire aux ouvriers; il s'en acquittait si bien, et son eau était toujours si fraîche, que les ouvriers le remarquèrent: On le promut garçon de bureau; il montra le même zèle. Il est maintenant président de la Société Carnegie, à la tête de 60,000 ouvriers...

"On m'a parlé ce soir d'un jeune garçon qui venait de quitter une banque parce qu'on ne l'y augmentait pas assez vite; eh bien! j'étais hier dans le bureau de son patron, quand un petit crieur de journaux apporta le journal du soir:

"Voilà un gamin, me dit le banquier, qui tous les jours depuis un an m'a remis le journal à quatre heures sonnantes, sans que je lui donne jamais plus que son sou; on fera quelque chose de lui et je vais lui donner une place dans ma banque. Avec le temps, je vous prédis qu'il arrivera à la tête de la banque."

M. Carnegie remarque comme M. Schwab qu'en fait, parmi les présidents de banques et les directeurs d'industries, il y en a peu qui aient fait des études avancées.

"Ne craignez pas, dit-il, la rivalité des fils de riches. Attention au gamin qui est forcé de se plonger dans la besogne au sortir de l'école primaire et qui commence par balayer le bureau. Ayez les yeux sur lui: c'est lui, d'avance, le gagnant de la course."

"Depuis quatorze à quinze ans, dit-il encore, voilà les meilleures années pour apprendre: pendant que l'étudiant recueille les bribes d'un passé lointain, le futur capitaine d'industrie est feu et flamme à l'école de l'expérience, en train d'acquérir la pratique dont il a besoin pour son triomphe futur."

Mais de ce que les chefs d'industrie du passé n'ont pas eu de diplômes, s'ensuit-il que ceux de l'avenir n'en auront pas?

La confiance de M. Carnegie dans les petits balayeurs ne l'empêche pas de multiplier les ingénieurs diplômés, en donnant 50 millions pour des bourses d'Universités. Il a été le premier à employer un chimiste dans les hauts-fourneaux d'Amérique, et il a dû le faire venir d'Allemagne. "Nous n'en sommes plus là, disait-il un jour, et les écoles spéciales des Etats-Unis forment une classe de jeunes gens qui n'a pas sa pareille dans le monde."

Le petit télégraphiste enrichi qu'est M. Carnegie se vante d'avoir lui-même hâté le règne des hommes de science.

En promettant l'empire de l'industrie à l'apprenti et en le promettant au savant M. Carnegie ne se contredit pas.

Le type d'homme d'affaires qu'il rêve et qui sera le type de l'avenir, c'est l'*ouvrier-étudiant*, ou l'*étudiant ouvrier*; c'est le jeune homme qui unit le sens pratique de l'artisan et le sens calculateur du savant, la patience du manœuvre et la vivacité de l'homme instruit.

Le "gamin de l'école primaire", "feu et flamme aux affaires des quinze ans", "balayeur de bureau" s'il le faut — et le chimiste diplômé, à la mode d'Allemagne — les deux ne font plus qu'un: c'est le futur "capitaine d'industrie".

M. Carnegie, en citant trois chefs d'usines qui ont passé par l'Université, remarque que tous trois, entre l'âge de dix ans et l'âge de vingt ans, ont interrompu leurs études pour entrer dans un bureau ou un atelier.

L'alternance du travail scolaire et du travail pratique, voilà la condition du succès.

Le ministère du Commerce français a envoyé une mission aux Etats-Unis pour découvrir dans les programmes ou les travaux des écoles spéciales le secret de l'esprit pratique de leurs diplômés.

Mais la cause n'en est pas dans l'enseignement des maîtres, elle est dans le caractère des élèves.

Elle n'est pas dans un entraînement collectif, elle est dans leurs tempéraments individuels.

Ce n'est pas à l'Ecole des mines ou des arts et manufactures qu'on glisse en eux le tour d'esprit pratique: ils l'ont acquis avant d'y arriver.

Les jeunes gens qui passent tour à tour de la maison d'affaires à l'Université et de l'Université à la maison d'affaires se divisent en deux classes: les *employés-étudiants* et les *étudiants-employés*.

Les uns naissent employés et ont l'énergie de se faire étudiants.

Les autres naissent étudiants et ont le courage de se faire employés.

Les uns sont innombrables, et les autres nombreux.

L'année dernière, deux étudiants de Yale, deux compagnons de chambre, se sont faits conducteurs de tramways pendant les vacances: l'un avait besoin de son salaire pour vivre; l'autre était le fils du président de la Compagnie des tramways. Le fils du peuple et le fils du riche restaient camarades de labeur comme ils avaient été camarades d'études.

International Mercantile Agency

La nouvelle agence mercantile qui vient justement de compléter le recensement et la cote de tout le Dominion du Canada et des Etats-Unis, dans le but de fournir des rapports récents sur la situation des commerçants, industriels, etc., et dont les succursales au Canada sont situées à Montréal — bâtisse du C. P. R. Telegraph — et Toronto — Confederation Life Building — avec bureaux principaux à New-York et succursales dans toutes les autres grandes villes du Continent, et dont le nom corporatif est: The International Mercantile Agency of New Jersey, désire que l'on sache qu'elle n'a aucune relation avec une agence de collection qui a opéré dans les provinces de Québec et d'Ontario sous un nom en quelque sorte similaire. Cette dernière compagnie a été désignée jusqu'à ce jour sous le nom de The International Mercantile Agency, Limited, of Ontario, avec un capital autorisé de \$100,000, alors que la première corporation possède un stock entièrement payé et, de fait, souscrit pour plus de \$2,000,000. Les lois du Canada ont été strictement suivies. Parmi ses directeurs se trouvent des Canadiens bien connus comme l'honorable Robert Mackay, de Montréal, S. F. MacKinnon, de Toronto; John Macfarlane, Montreal; Charles Chaput, Montréal; J. P. Dawes, Montréal; E. G. W. Sadler, Montréal.

M. W. T. Stewart est le gérant-général pour le Canada avec bureau principal à Montréal.