

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

La Compagnie de Publications des Marchands Détailliers du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

ABONNEMENT: Montréal et Banlieue, \$2.50 }
Canada et Etats-Unis, 2.00 } PAR AN.
Union Postale, - Frs. 20.00 }

Bureau de Montréal: 80 rue St-Denis.

Bureau de Toronto: Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.

Bureau de Chicago: 215 rue South Market, Emmet C. Boyles, représentant.

Bureau de New-York: 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.
L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, MONTREAL, VENDREDI, 18 OCTOBRE 1912.

Vol. XLV—No 42.

L'EDUCATION COMMERCIALE

LA NECESSITE D'UN COURS DU SOIR GRATUIT POUR LES COMMIS ET EMPLOYES.

Nous avons souvent entendu dire et nous avons nous-mêmes répété à maintes reprises que la qualité des employés faisait le plus souvent le succès d'une maison de commerce. De fait, une entreprise commerciale qui possède un personnel inhabile ne saurait prétendre à la réussite et est destinée à tomber. Nous avons dans différents articles insisté sur la nécessité qu'il y avait pour les propriétaires de magasins de faire eux-mêmes l'éducation de leurs commis et employés et de s'efforcer de développer en eux leurs qualités latentes. Nous n'ignorons pas cependant, qu'il leur est souvent malaisé d'entreprendre une semblable tâche et que le temps leur fait défaut pour mener à bien une telle éducation. Sans doute les livres peuvent à un certain degré remplir un rôle équivalent et les revues comme la nôtre qui s'ingénient à enseigner à tous les détaillants la pratique commerciale travaillent activement dans ce but et contribuent pour beaucoup à augmenter l'efficacité des jeunes gens qui y portent une attention soutenue et n'en négligent pas la lecture. Malheureusement l'instruction acquise par la lecture est beaucoup plus ardue, elle nécessite un effort personnel soutenu que tous les employés jeunes, et par conséquent, enclins à la distraction, sont peu disposés à lui accorder. Tel n'est pas le cas d'un cours commercial qui, parce que parlé, entre plus facilement dans les mémoires et fait une plus forte impression sur l'esprit des jeunes gens.

A l'heure présente, dans nos écoles, on néglige par trop le côté pratique de l'instruction, les matières qui y sont enseignées bien que d'un intérêt incontestable pour la formation de l'intellectualité ne mettent guère les jeunes gens en disposition de gagner leur vie avantageusement une fois ces études sommaires terminées, et comme la grande majorité de notre jeunesse n'a ni le temps, ni les moyens de suivre les cours des écoles spéciales qui la mettraient au courant du rouage commercial dans lequel elle va s'engager il arrive le plus souvent que les jeunes gens sont incapables à remplir d'une façon satisfaisante les emplois qu'ils sollicitent.

Sans doute, il en est dans la quantité qui, mieux doués par la Nature que le commun des mortels, se mettront au courant en quelques jours des emplois les plus difficiles à tenir et s'y montreront même brillants, mais il faut reconnaître que la plupart s'y montrent inférieurs et ne peuvent en conséquence obtenir rapidement les salaires auxquels ils prétendent.

D'un autre côté, cette pénurie d'employés véritablement capables cause une gêne aux détaillants qui se voient le plus souvent dans l'obligation de faire eux-mêmes leur travail bien que payant des salaires relativement importants pour en assurer l'exécution.

Il y a là une situation peu favorable tant au succès des entreprises commerciales qu'à celui des employés de commerce eux-mêmes. Nous croyons cependant qu'il y aurait un moyen de palier à cette insuffisance d'instruction pratique, en instituant un cours commercial gratuit qui aurait lieu le soir et qui aurait un programme comprenant principalement l'art de la vente, la tenue de la comptabilité et la publicité. Qu'on n'aille pas croire qu'une organisation de ce genre soit impossible ou qu'elle offre des difficultés tellement sérieuses qu'il ne soit raisonnable d'en envisager la réalisation. Son utilité est incontestable, on peut même dire que l'établissement d'un cours de ce genre est devenu indispensable, il s'impose de toute urgence. On ne saurait donc s'arrêter à quelques obstacles d'avant-garde qui ne peuvent tenir debout sous l'effort des bonnes volontés. Montréal qui possède une école commerciale de premier ordre est particulièrement bien placé pour prendre cette initiative, les vastes locaux de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales répondraient aux nécessités de ces cours, et la valeur des professeurs distingués qui y enseignent nous permettrait d'escompter les plus heureux résultats. Nous sommes certains que ces cours établis de façon à ne gêner en rien le travail journalier des commis et employés, seraient accueillis avec enthousiasme et fréquentés assiduellement. Le désir de s'instruire ne fait pas défaut à nos jeunes gens, c'est l'occasion qui leur manque, faisons-la naître, nous leur aurons rendu un service signalé et nous aurons servi à la fois la cause du détaillant et le point de vue national.

D'un autre côté l'établissement de cours du soir gratuits ouverts à tous et à toutes aurait pour don de faire affluer aux mêmes salles les commis et employés de différentes races et religions, établissant ainsi un rapprochement dont l'effet salutaire ne saurait faire aucun doute au point de vue commercial.

On a souvent reproché au Canadien-français de se montrer moins bon commerçant que l'Anglais et de moins bien réussir en affaires. Est-ce à dire qu'il soit moins intelligent que ces derniers ou qu'il n'ait pas les qualités requises pour