

jeune instituteur débiter par une étude si bien réussie.

M. le président corrobore ce qui vient d'être dit, et annonce que le travail de M. Renaud sera publié dans *l'Enseignement primaire*; puis, aux applaudissements de l'assemblée, il remet au jeune débutant une prime de cinq dollars, gracieusement offerte par M. le principal Th.-G. Rouleau.

M. J.-B. Cloutier commence la discussion du sujet suivant : *Que devrait-on entendre par enseignement commercial?* Voici, en résumé, ce qu'il dit. "Le qualificatif commercial ajouté au mot enseignement en restreint le sens et désigne une école spéciale où l'on forme des hommes d'affaire. Le matériel scolaire de ses institutions est bien différent de celui de nos écoles ordinaires, il en est de même des professeurs qui les dirigent. D'ailleurs, ce n'est que le plus petit nombre de nos enfants qui ont besoin de suivre un cours commercial.

"On naît homme d'affaire, mais l'expérience, le tact, la prudence s'acquièrent par la pratique. Ni l'école ordinaire, ni l'académie commerciale, quoiqu'elles fournissent certaines ressources, ne peuvent suppléer aux aptitudes requises et indispensables que tout homme d'affaire doit posséder. Il cite, comme exemple, trois citoyens qui se sont distingués par leur tact dans les affaires commerciales : MM. I. Thibaudeau, P. Garneau et Z. Pâquet. Puis il fait un parallèle entre ceux qui ont la pratique des choses dans les maisons de commerce et ceux qui en ont l'aptitude pour ainsi dire par intuition. Alors, il prouve qu'il n'est pas nécessaire de faire un cours commercial pour réussir dans le commerce; un commis peut être bon vendeur et, une fois à son propre compte, faire fiasco dans les affaires.

Le commerçant, l'ouvrier, l'artisan, la ménagère même, doit savoir lire, écrire et compter, et être capable de dresser un mémoire, écrire une lettre d'affaire, rédiger un reçu ou un billet promissoire. Toutes ces choses de la vie pratique devraient être enseignées dans les écoles primaires."

M. Ahern concourt dans les idées de M. Cloutier. Toutefois, dit-il, vu la concurrence qu'il faut subir aujourd'hui dans le commerce, les aptitudes naturelles seules ne suffisent pas pour réussir; il faut que ces aptitudes

soient développées par un bon cours commercial, dans une école spéciale. Il est à remarquer que le comptable habile n'est pas par le fait même un homme d'affaire. L'homme de commerce n'est pas toujours le bon vendeur; car tout le secret du commerce consiste à savoir acheter et à connaître les changements que subissent les marchandises, dans les draps, les laines, les cotons, etc.

MM. C.-J. Magnan et J. Létourneau prennent part au débat; suivant le premier: on devrait chercher autant que possible, dans les campagnes surtout, à inculquer dans l'esprit des enfants, non l'idée de devenir commis, mais celle d'être agriculteur. On doit cependant enseigner la comptabilité domestique et apprendre aux enfants à rédiger un reçu, un billet promissoire, dès l'école primaire.

M. Lacasse est en faveur de l'enseignement de la tenue des livres en partie simple et en partie double dans les écoles publiques, vu que la chose est spécifiée dans le programme. Puis il donne des explications sur la manière de tenir des livres dans la famille.

M. C. Lefèvre est appelé à prendre part à la discussion. Je n'ai qu'un mot à ajouter, dit-il: Nous travaillerons dans le vide, tant que nos programmes ne seront pas mieux définis et accompagnés de directions pédagogiques, précisant nettement pour chacune des matières le but à atteindre, et la voie à suivre pour ce faire.

Toutefois, ajoute-t-il, puisque cette conférence désire avoir mon opinion sur l'enseignement de la tenue des livres, je me permets de faire remarquer de nouveau que l'école primaire, ne devant enseigner que ce qui a chance d'être utile à la majorité, la tenue des livres, telle que généralement comprise dans cette province, n'y a pas sa place; parce qu'elle constitue un enseignement spécial; mais il est fort à désirer que la comptabilité domestique soit enseignée dans toutes les écoles."

Il est midi, le sujet est ajourné à 2 heures et la séance est levée.

La 2e séance s'ouvre à 2 hrs P. M.—Présents: Tous les membres de la séance du matin.

La discussion du sujet du matin est chaudement continuée; enfin on arrive à la conclusion suivante:

1° L'enseignement commercial a pour objet