

deau, E. H. Merrill, T. Mussen, P. M. Galarneau, J. Beaudry, C. Quevillon, etc., Ecuyers, Marchands ; L. Beaudry, Ecuyer, Agent de la Succession Masson ; J. B. Rolland, A. Gravel, Beauchemin et Valois, Ecuyers, Libraires ; C. S. Rodier et A. Cantin, Ecuyers, Industriels ; G. P. Béliveau, Président de la Société des Commis-Marchands de Montréal.

Durée du Cours commercial.

Pour le plus grand intérêt du pays et des jeunes gens, le cours commercial devrait presque toujours durer cinq ans. Néanmoins, les trois sections qui le composent étant combinées de manière à former un tout complet réunies ou séparées, un jeune homme, selon le degré de ses connaissances préliminaires, l'état de sa fortune et aussi le nombre de ses années, *peut, en un, deux ou trois ans, s'en rendre maître* au point de s'assurer pour l'avenir de bonnes et honorables positions de vie.

Afin de ne point sacrifier ni amoindrir le niveau de la haute éducation commerciale, et pour le mettre cependant à la portée du plus grand nombre, le Collège-Masson imagina un expédient qui lui vaudra sans doute quelque crédit. Il sépare complètement, dans son nouveau cours, les notions indispensables, de première nécessité, sans lesquelles on ne réussit que par hasard et toujours au détriment d'un état, d'avec les connaissances non aussi importantes au point de vue du succès ou des premières années, mais qui, toujours utiles, rendent un état de vie plus agréable et mettent un jeune homme en état de jouir avec honneur, dans ses vieux jours, des biens que lui auront valu ses veilles et ses talents.

Les connaissances indispensables et nécessaires sont l'unique objet des études des trois premières années ; à elles seules elles forment un cours commercial complet, et permettent à un jeune homme de se présenter avec confiance et honneur à tous les comptoirs, à tous les bureaux et à tous les départements publics. Et même, à l'aide du