

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Du Commerce, de la Finance, de l'Industrie, de la Propriété Foncière et des Assurances

VOL. XIII

MONTRÉAL, VENDREDI 22 SEPTEMBRE, 1893

No 4

LE PRIX COURANT

A. & H. LIONAIS,
Éditeurs-Propriétaires.

ADMINISTRATION. { Chambre 402 Bâtisse "New
York Life."
Téléphone No 2547.
Boîte de Poste No 1417.

REDACTION. { 25 rue St-Gabriel.
Téléphone 2602.
Montréal, Canada.

ABONNEMENTS

(Strictement payables d'avance)

Montréal et Banlieues un an	\$2.00
" " " 6 mois	1.00
" " " 3 mois	0.50
Canada et Etats-Unis, un an	1.50
" " " 6 mois	0.75
France et Union Postale un an	fr. 12.50

Adresser toutes communications comme suit :

LE PRIX COURANT,
Montréal, Canada.

ENSEIGNEMENT COMMERCIAL.

(Suite.)

Enumérons en peu de mots les principales de ces connaissances.

En première ligne se trouve la connaissance de sa langue, de façon à pouvoir correspondre dans un style clair et net et à faire un exposé lucide d'une affaire que l'on propose ou que l'on refuse et dont on débat les éléments. Plus nous allons, plus les voies de communication se perfectionnent, plus les relations avec les pays étrangers s'augmentent, et plus apparaît la nécessité d'apprendre une ou plusieurs langues étrangères, de manière à pouvoir au moins déchiffrer une lettre.

Au Canada particulièrement, la connaissance des deux langues, française et anglaise, est une nécessité.

Ne mentionnons que pour mémoire l'utilité d'une écriture rapide et lisible en même temps, talent indispensable quand il s'agit d'un travail de bureau. Pour mémoire également disons que la connaissance de la sténographie et de la clavigraphie est devenue presque indispensable.

Pour commercer, spéculer, négocier,

il faut sans cesse calculer la plume à la main ou de tête, calculer vite et sûrement. Pour cela, il faut avoir étudié et s'être exercé sur les opérations usuelles de l'arithmétique ; il faut connaître les détails des systèmes monétaires ou des poids et mesures des pays avec lesquels on fait des affaires ; il faut savoir raisonner et calculer des opérations de change.

Tout négociant ou commerçant, tout entrepreneur, tout directeur d'entreprise, tout chef de maison, tout employé qui ne veut pas croupir dans les postes secondaires, doit savoir inscrire une affaire sur les livres dans la forme voulue et nécessaire pour s'y retrouver ; il doit savoir comprendre les inscriptions de ses employés, connaître les rapports des livres entre eux, suivre les phases et les développements des affaires, dresser un compte à présenter, déchiffrer un compte présenté, faire un inventaire et établir une situation, débrouiller les intérêts réciproques des créanciers, les affaires productives de celles qui ne le sont pas, découvrir les vices d'administration et le coulage ; sinon, les livres sont lettre close pour lui ; le travail de ses employés est comme s'il n'existait pas ; il est à la merci de son teneur de livres, incapable de comprendre sa situation, d'améliorer ses affaires ou d'apercevoir le danger et de prévenir une catastrophe.

Il vend, il achète, il fait des transactions de toute sorte ; il reçoit et donne des billets ; il a des rapports avec des associés ou des sociétés ; il a des intérêts dans des faillites ; il est dans le cas d'être poursuivi ou d'exercer lui-même des poursuites ; il perd dix fois plus de temps ; il dépense dix fois plus de frais ; il a dix fois plus de chance d'être trompé par les gens d'affaires ou d'être la victime des gens de loi, s'il n'a des connaissances un peu positives des

lois qui régissent le commerce en général et sa profession en particulier. Nous ne mentionnons que pour mémoire l'utilité de la connaissance générale des lois civiles touchant les

affaires ordinaires de la vie et de la famille, les héritages, les successions, etc.

Voilà, ce nous semble, ample matière pour occuper deux ou trois ans d'études au début de la vie de travail. Mais ce ne sont pas encore là toutes les connaissances indispensables à un jeune homme qui se propose de parcourir, avec chance de succès, la carrière commerciale ou industrielle.

Il faut qu'il apprenne les éléments de la physique et de la mécanique (avec un peu de dessin) et surtout les éléments de la chimie, sans lesquels il lui est impossible de rien comprendre aux procédés et aux progrès de l'industrie ou de l'agriculture ; il faut qu'il connaisse sommairement l'histoire naturelle, les usages et les provenances des diverses matières premières de l'industrie, qui sont l'objet de transactions commerciales, et dont il est à chaque instant question dans la pratique des affaires ; il faut qu'il connaisse assez positivement la géographie commerciale, c'est-à-dire la position, la production, le commerce des diverses places et des divers pays, etc.

Il faut, dans un certain ordre d'idées, qu'il sache se rendre compte de la manière dont la société vit par le travail en créant la richesse, quel rôle joue le commerce dans cette organisation ; il faut qu'il sache l'économie sociale et l'économie industrielle, et qu'il ne soit étranger à aucune des questions ou des intérêts qui se rattachent à sa profession et que rappellent ces mots de valeur, de prix, d'échange, de monnaie, de concurrence, de liberté commerciale, de tarif, de douanes, de prohibition, d'entrepôts, de crédit, de banques, de salaires, d'intérêts, d'impôts, d'emprunts publics, de population, de misère, de socialisme, etc. énoncés ici pêle-mêle, uniquement pour montrer que l'étude de l'économie politique est comme le couronnement d'un enseignement positif, et que cette science est comme la philosophie des connaissances professionnelles en général et en parti-