

**Comité des chemins de fer**

J. Alb. Lecompte, président; MM. J. D. Couture, E. Lamy, E. Desjardins, Z. Arcand.

**Comité des impressions**

A. Rouleau, président; MM. J. E. Bé-nard, O. Normandin, H. Constantin, J. O. Gareau.

**Juges**

MM. O. Lemire, J. O. Gareau, J. B. Le-tendre, J. A. Beaudry, Jos. Desroches, A. Groux, Albert Gervais, G. C. M. Coutu, T. Béland, J. G. Watson, B. Charbonneau, E. Lamy, E. M. Trowern.

**Courses et amusements**

No 1—Course de 50 verges ouverte aux jeunes filles âgées de moins de 15 ans. 1er Prix. 2e Prix.

No 2—Course de 75 verges ouverte aux garçons âgés de moins de 12 ans. 1er Prix. 2e Prix.

No 3—Course de 75 verges ouverte aux femmes et filles âgées de plus de 16 ans. 1er Prix. 2e Prix et 5 prix d'un abonne-ment aux journaux de modes des patrons Gory.

No 4—Course de 100 verges ouverte aux garçons de 13 ans à 16 ans. 1er Prix. 2e Prix.

No 5—Course de 200 verges ouverte aux voyageurs de commerce en nouveautés. 1er Prix. 2e Prix

No 6—Course de 200 verges ouverte aux marchands de nouveautés de Mont-réal et à ceux de Joliette. 1er Prix. 2e Prix.

No 7—Une partie de Base-Ball entre les Marchands de Nouveautés de Mont-réal et les Marchands de Nouveautés de Joliette. Un prix à chaque joueur gagnant. Un prix à l'arbitre.

No 8—Concours du Pot Cassé. 1er Prix.

..On dansera.

**LES ECOLES DE HAUTES ETUDES COMMERCIALES****Les points en dispute**

Si nous disions à nos lecteurs que la nécessité s'impose de créer, dans notre province, des Ecoles de Hautes Etudes Commerciales, ils se demanderaient où nous avons découvert ce nouveau besoin. Mais si nous leur disions que ce genre d'écoles, encore inconnu au Canada, quoique assez répandu dans quelques pays, pourrait avoir chez nous son utilité, nos lecteurs seraient plus disposés à nous croire dans le vrai.

Nous avons déjà parlé à plusieurs reprises de la création projetée, à Mont-réal, d'une Ecole de Hautes Etudes Commerciales. Nous avons fait bon accueil à l'idée de cette fondation utile; mais nous nous sommes bien gardés d'exagérer son importance en la déclarant une oeuvre nécessaire, comme l'ont fait ré-

cemment, dans un but plutôt politique, quelques candidats à la députation et les Journalistes à leur dévotion.

De ce qu'une chose soit utile, il ne découle pas qu'elle soit nécessaire. Utilité et nécessité ne sont pas deux termes synonymes. Nous nous sommes bien passés jusqu'à présent d'Ecoles de Hautes Etudes Commerciales, bien que nous ayons eu et que nous ayons encore, brillant au firmament du commerce, de l'industrie et de la finance, des étoiles de première grandeur.

Et il n'est pas osé de prétendre que, sans l'aide des Ecoles de Hautes Etudes Commerciales, il se présentera encore des capitaines d'industrie, des princes du commerce, des magnats de chemins de fer et des rois de la finance, c'est-à-dire des hommes qui, dans leurs sphères respectives, s'élèvent au-dessus des autres hommes.

C'est qu'en effet, ces hommes, arrivés au point culminant de la carrière qu'ils ont illustrée, doivent, moins à la culture de leur esprit qu'à leur génie des affaires, le rang qu'ils ont conquis. On ne peut guère dire d'eux qu'ils se sont formés à une école quelconque et que, dans leurs entreprises, ils aient appliqué les systèmes qu'on leur avait enseignés, puisque tous ou presque tous sont sortis des sentiers battus et sont devenus les auteurs de méthodes nouvelles en affaires.

N'est-il pas vrai, d'ailleurs, que, la plupart de ceux qui sont parvenus à la tête du commerce et de l'industrie dans leurs branches respectives, n'ont reçu qu'une instruction très élémentaire et qu'ils n'ont percé et dépassé les autres que parce qu'avant tout, ils étaient supérieurement doués?

Il devient donc évident que, pour percer et s'élever à la tête du commerce, de l'industrie ou de la finance, il faut autre chose que des connaissances théoriques, les seules qui solent du domaine de l'enseignement des écoles commerciales du premier degré et même du degré supérieur.

Avec un brevet, un diplôme d'Ecole de Hautes Etudes Commerciales dans sa poche, l'élève sortant peut faire un très mauvais commerçant, un piètre financier ou un triste industriel. Les connaissances qu'il a acquises à l'Ecole, il pourrait aussi bien les acquérir en dehors de l'Ecole pendant qu'il acquiert la pratique des affaires dans une maison de banque ou dans une maison de commerce; c'est ainsi qu'ont fait tous ceux qui, partis tout au bas de l'échelle, sont arrivés au sommet.

Qu'on ne vienne donc pas dire que la création d'Ecoles de Hautes Etudes Commerciales s'impose comme une nécessité.

Parlons de leur utilité, des services qu'elles peuvent rendre et tout le monde sera d'accord.

Quant à la question de l'opportunité de garantir un emprunt de \$300,000 et d'accorder une généreuse subvention annuelle de \$20,000 pour la fondation et le maintien d'une Ecole de Hautes Etudes Commerciales, c'est encore un autre point à examiner.

**LA SITUATION ET LES CREDITS**

La situation commerciale va s'améliorant tranquillement. Comme nous avons eu l'occasion de le dire précédemment, la province de Québec est de toutes les provinces du Dominion celle qui a le moins à souffrir de la crise financière. Avec de bonnes récoltes et une bonne saison de production dans l'industrie laitière, il ne restera bientôt plus trace des difficultés par lesquelles ont passé ceux qui ont eu besoin de crédit pendant les quelques derniers mois.

Le commerce de détail peut améliorer sa situation en prenant quelques mesures que nous indiquerons plus loin.

Généralement parlant, les détaillants dans notre province, ont acheté avec beaucoup de prudence. Ils ont compris leur intérêt qui n'est pas de s'embarquer de marchandises, mais de ne s'appropriationner que modérément et pour des besoins réels, quand la clientèle achète peu et paie plus ou moins bien.

Il est toujours sage et prudent de régler les achats de façon à pouvoir payer les fournisseurs à l'échéance convenue. C'est ainsi qu'un marchand établit solidement son crédit et fait honneur à ses affaires.

Pour pouvoir payer ses fournisseurs il faut que le marchand qui achète à crédit et dont la totalité ou la presque totalité du capital est en marchandises, se fasse payer lui-même par ses clients, ce qui n'est pas toujours chose facile dans des temps où l'argent ne s'obtient pas aisément.

Un marchand éprouve toujours des difficultés à faire payer ses débiteurs quand il ne limite pas le crédit à ses clients, ou, quand ayant accordé une limite de crédit, il n'exige pas le paiement à l'époque fixée.

Il devrait toujours être entendu entre le marchand et le client qui achète à crédit que le client aura un crédit de, disons \$100, et qu'il devra régler son compte tous les mois ou tous les deux ou trois mois, selon le cas, et qu'à l'échéance ainsi fixée, il règlera son compte, sinon tout crédit lui sera fermé.

Si le marchand tient la main d'une façon ferme à ce que son client ne dépasse ni la limite de crédit ni l'échéance sans s'exécuter il pourra établir avec une certaine précision les engagements qu'il peut prendre avec assurance vis-à-vis de ses fournisseurs.

Si nous répétons ce conseil déjà donné c'est qu'avec une reprise des affaires et