

seule et même écriture : l'écriture droite.

Cette réforme que les pouvoirs publics sont à la veille de proclamer à Vienne, ne tardera pas à être introduite dans les autres pays : elle apportera évidemment, dans les habitudes et les mœurs, des modifications sensibles.

ENSEIGNEMENT COMMERCIAL.

L'heure de la rentrée des classes a sonné dans toute la province.

Les commerçants, les industriels et les financiers de la prochaine génération sont assis sur les bancs des écoles et les recommandations de leurs amis et de leurs parents surtout tintent encore à leurs oreilles.

On a beaucoup parlé d'instruction dans ces derniers temps et bien des opinions diverses ont été émises sur celle qui est actuellement donnée dans les collèges.

Les uns la trouvent parfaite et ne veulent rien changer aux programmes ; d'autres, au contraire, affirment qu'elle n'est pas pratique et ne convient plus à notre époque.

Nous croyons, nous, que, quant à l'enseignement classique, il est aussi satisfaisant que possible et que ceux qui se destinent au barreau, au notariat et à la médecine, ils y trouvent à peu près toutes les connaissances nécessaires pour se préparer aux plus fortes études toutes spéciales qu'ils devront faire à l'Université pour obtenir leurs diplômes. Ceci donnerait raison à ceux qui pensent que tout est pour le mieux dans le meilleur des mondes ; qu'ils se souviennent, néanmoins, que la science va se perfectionnant chaque jour davantage, que les programmes doivent, en conséquence, se modifier et les professeurs se tenir à la hauteur des progrès réalisés. A cette condition, nos collègues seront à la hauteur de leur mission pour ceux qui se destinent aux professions libérales.

Mais en attendant que nous ayons un nombre suffisant d'écoles spéciales du commerce, nos collègues ont aussi pour mission de distribuer l'enseignement commercial et devraient être outillés de façon à le donner aussi complet que possible.

C'est une croyance assez générale, dit un économiste, que le commerce ne peut point s'enseigner dans un établissement d'instruction, et qu'on ne peut l'apprendre que dans une maison de commerce et par la pratique des affaires.

Il y a du vrai et du faux dans cette opinion. Le faux, c'est de pen-

ser qu'il n'y a pas un ensemble de connaissances, à la fois théoriques et pratiques, que l'on puisse apprendre de divers maîtres ou dans une école, et qui ne peut réellement bien s'apprendre que là. Le vrai, c'est que le maniement des affaires réelles complète et peut seul compléter cette instruction.

En fait, les jeunes gens qui se préparent à suivre une carrière commerciale par des études intelligentes et rationnelles, ne tardent pas à acquérir, toutes choses égales d'ailleurs, après une courte pratique, une grande supériorité relative dans les emplois qu'on leur confie, et à être bientôt à même, l'âge et l'expérience aidant, de diriger une entreprise ; tandis que ceux qui commencent par la pratique des bureaux ou des magasins ne parviennent qu'à grand peine à acquérir les connaissances générales nécessaires, absorbés qu'ils sont dans les détails d'une besogne spéciale : c'est par hasard, et ce n'est que par bribes, pour ainsi dire, que les plus studieux et les plus désireux de parvenir arrivent à acquérir des connaissances supérieures à la spécialité dans laquelle on les utilise.

C'est ainsi que parmi les chefs de maison, arrivés à force de zèle, de bonne conduite et de capacité relative, on en voit tant qui manquent non-seulement des connaissances générales que doit avoir tout négociant, mais encore de diverses connaissances spéciales indispensables pour une bonne gestion : telles que la connaissance des calculs les plus usuels, des formules des livres qui doivent le renseigner sur la situation et les résultats de ses opérations ; des notions les plus élémentaires du droit civil et commercial ; des matières les plus usuelles de l'industrie ; des principes les plus indispensables de la chimie, de la mécanique et de l'économie sociale.

Il n'est pas rare d'entendre dire : comment voulez-vous enseigner le commerce ? pour commercer il suffit d'acheter à bon marché et de revendre cher ; il n'est pas besoin de pâlir sur les bancs d'une école pour apprendre cela. — Assurément il ne s'agit que d'obtenir ce résultat.

Mais si la chose est facile à dire, elle est assez difficile à faire. Pour acheter et pour vendre dans de bonnes conditions, il faut tenir compte d'une foule de circonstances, se livrer à une série de nombreuses opérations qui nécessitent précisément non-seulement des connaissances hors ligne, mais encore les connaissances spéciales et générales

dont nous parlons, qui donnent une grande supériorité dans les affaires et qu'il faut étudier pour les savoir.

A suivre.

Renseignements Commerciaux

DISSOLUTIONS DE SOCIÉTÉS

"Lavoie & Lemieux" fabricants de balais, Lévis.

"J. B. Mailhot & fils," entrepreneurs plâtriers, Montréal.

"N. et Noël Lemieux," ferronneries en gros, Québec, doivent dissoudre bientôt.

NOUVELLES SOCIÉTÉS

Montréal. — "Impérial Portrait Company," H. A. Brodeur, seul.

"R. O'Garra & Co," ouvrage en bombon, Ann Elizabeth Rollins seule.

"Lafontaine & Lemoine," entrepreneurs, Emery Lafontaine et François Lemoine.

"P. E. Lamalice & Cie," tabacs ; Mme E. Charpentier épouse de P. E. Lamalice, seule.

"Morency & Cie," entrepreneurs menuisiers, F. X. Morency et Ida Morency.

"Villeneuve & Cie," fabrique de cigars Blackstone ; J. O. Villeneuve, Léonidas Villeneuve et Eugène W. Villeneuve.

"Cyr & Beauchamp" maçons en briques, Caliste Cyr et Adolphe Beauchamp.

"J. B. A. Mailhot & Cie," plâtriers ; J. B. A. Mailhot seul.

Québec. — "F. Latulippe & Cie" vins canadiens ; Frédéric Latulippe et Louis Labrecque.

"Michel Lefebvre & Cie", nouveautés ; Joseph Arthur Thibodeau, seul.

"Tessier & Rivard" fromagers ; Amédée Tessier et Joseph E. Rivard.

"Bélanger & Garneau" draps et nouveautés ; Jules Amédée Bélanger seul.

"L. Moisan & fils," fabrique de vinaigre, Laurent Moisan père et fils.

Lévis. — "Napoléon Mercier & Cie" aiguiseurs de scie ; Napoléon Mercier père et Napoléon Mercier fils.

Sherbrooke. — "A. Brassard & Cie", selliers, Mme O. Robouin, épouse de Abraham Brassard, seule.

DEMANDE DE SÉPARATION DE BIENS.

Madame Emilie Mailloux, épouse de William G. McConnel, marchand de Berthierville.

DIVIDENDES DE FAILLITES.

Dans l'affaire de R. G. Meikle, de Lachute ; premier dividende payable à partir du 25 septembre 1893. Gavin G. Walker, curateur.

Dans l'affaire de Fee & Martin, Montréal ; premier et dernier dividende payable à partir du 27 septembre. W. Alex. Caldwell, curateur.

Dans l'affaire de J. A. Gravel, Montréal ; premier dividende payable à partir du 28 septembre. Kent & Turcotte, curateurs.

Dans l'affaire de L. R. Barbeau, Montréal ; premier dividende payable à partir du 28 septembre. Kent & Turcotte, curateurs.

Dans l'affaire de J. L. Préville, Joliette ; premier dividende payable à partir du 27 septembre. Kent & Turcotte, curateurs.

Dans l'affaire de E. Mendel, Montréal, premier dividende payable à partir du 28 septembre. Kent & Turcotte, curateurs.

CURATEURS.

M. Robert Dunn a été nommé curateur à la faillite de Mary Thompson (Higgins & Co.) de Buckingham.