

gnement secondaire spécial. Les candidats non munis de ces diplômes ont à subir un examen écrit et un examen oral.

L'examen écrit se compose de :

10. Une narration (1 heure 1-2) ;
20. Un sujet de mathématiques (2 heures) ;
30. La traduction, avec l'aide d'un dictionnaire, d'un texte français en anglais ou allemand, au choix du candidat (1 heure).

L'examen oral comprend :

10. L'arithmétique, l'algèbre, la géométrie ;
20. La physique, la chimie, l'histoire naturelle ;
30. La géographie générale ;
40. L'histoire de France ;
50. L'explication d'un texte anglais ou allemand.

Toutes les matières comprises dans le programme détaillé de l'examen sont également obligatoires. Les candidats dont les connaissances sur l'une des matières sont reconnues insuffisantes, ne peuvent être admis. Les compositions écrites peuvent s'appliquer à toutes les matières du programme. Une rédaction correcte, une écriture régulière et très lisible en sont les conditions essentielles.

Les élèves étrangers sont admis à la suite d'un examen particulier, destiné à constater qu'ils peuvent suivre les cours de l'École.

C'est, en effet, tout ce qu'on doit demander à un élève, c'est qu'il ait suffisamment d'instruction et d'intelligence pour profiter des leçons qu'il vient chercher à l'École.

Nous sommes absolument certains que tous les bons élèves de nos collègues qui ont suivi avec fruit un cours commercial pourraient subir heureusement l'examen d'admission que nous avons indiqué plus haut et suivre avec succès les Cours de l'École des Hautes Etudes Commerciales.

Qu'on ouvre donc toutes grandes les portes de cette école aux jeunes gens qui par leurs études premières se sont préparés à profiter des leçons que donneront les professeurs de l'École des Hautes Etudes Commerciales.

LES MAGASINS A DEPARTEMENTS EN ANGLETERRE

M. Samuel Carsley, qui est arrivé d'Europe par le steamer *Empress of Britain*, pense que les marchands de nouveautés du Canada et des Etats-Unis peuvent apprendre quelque chose en visitant les plus grands magasins de Londres et des autres grandes villes du Royaume-Uni.

«Les magasins à départements, dit-il, étaient en vogue de l'autre côté de l'Atlantique, bien avant qu'on en ait établi de ce côté-ci. En général, les ma-

gasins de Londres sont dirigés tout aussi bien, et même mieux que les établissements similaires des Etats-Unis.»

«Les magasins de Londres font-ils des affaires plus profitables que ceux des grandes villes du continent américain?» lui fut-il demandé.

«Au point de vue des dividendes qu'ils rapportent, je considère que les plus grands magasins anglais, dont beaucoup sont entre les mains de compagnies limitées, rapportent plus de profits que ceux de ce pays-ci. Ce que ces magasins rapportent est connu de tout le monde, car un rapport annuel est toujours publié dans un journal commercial.»

«Qu'entendez-vous par un bon dividende?»

«Le magasin Harrord, à Londres, un des plus grands établissements, bien connu de tout le commerce et ayant un fort capital, rapporte un dividende de 20 pour cent par an. D'autres magasins paient de 10 à 20 pour cent. Le magasin Harrord est un édifice très imposant. Les deux premiers étages sont occupés exclusivement par le commerce et, dans les étages supérieurs, sont des appartements pour messieurs. Ces appartements sont connus à Londres comme résidences et vous pouvez vous faire une idée de la classe de gens qui les occupent quand je vous dirai que leur loyer annuel varie de \$1,375 à \$3,000. On a accès à ces appartements par cinq ascenseurs qui fonctionnent jour et nuit.»

«Les commis de magasins sont-ils aussi bien traités en Angleterre qu'à Montréal ou New-York?»

«Je crois que les employés de maisons de premier ordre sont dans d'aussi bonnes conditions qu'ici. Beaucoup d'entre eux s'établissent à leur compte et réussissent généralement. Les demoiselles de magasins dans les grands établissements de Londres sont aussi bien traitées et, dans la plupart des cas, elles ont leur logement et prennent leurs repas, soit dans l'établissement même, ou dans des maisons situées non loin. Elles ont à leur disposition de bonnes bibliothèques et les devoirs qui leur sont imposés sont loin d'être désagréables. Il faut aussi remarquer que ces employés demeurent généralement longtemps dans les mêmes établissements.»

«Pourquoi un si grand nombre de ces employés de magasins viennent-ils ici?»

«Je ne sais pas, répondit M. Carsley, qu'il y en ait un si grand nombre dans nos lignes qui viennent au Canada. Toutefois, vous devez vous rappeler que Londres est une très grande ville et que toutes les lignes sont encombrées, de là, impossibilité pour tout le monde d'y trouver de l'emploi. Il est

peu d'employés en Angleterre qui abandonnent de bonnes situations pour venir ici. Ce sont ceux qui ne trouvent pas d'emploi qui viennent ici. Je crois que toutes les personnes ayant un emploi régulier, de l'autre côté de l'océan sont dans une situation pécuniaire tout aussi bonne que les employés de notre pays.»

M. Carsley continua en disant que, bien que le système des ventes au comptant et celui des ventes à crédit soient en vogue à Londres, la plus grande partie des affaires se traite au comptant. Il fait aussi remarquer que le commerce est dans une excellente condition et que les faillites y sont très rares.

Comme on lui demandait si les magasins de nouveautés de Londres emploient des étrangers, il répondit négativement. Tandis que les étrangers sont très nombreux chez les coiffeurs, dans les restaurants et les hôtels, au détriment des Anglais, ils réussissent très mal dans le commerce des nouveautés. Il y a beaucoup de richesse, déclara-t-il, de là l'extension prise par le commerce, mais il ne faut pas oublier qu'il y a aussi des quantités de pauvres gens.

«La classe pauvre peut-elle se procurer des aliments à meilleur marché à Londres?»

«Elle le peut certainement. Par exemple, on peut acheter de la viande de mouton, dans les morceaux inférieurs, bien qu'il n'y ait pas de viande médiocre à Londres, au prix de 2 ou 3 cents la livre, tandis que la viande dans les meilleurs morceaux coûte 15 cents. J'ai vu des personnes acheter cette viande de mouton à bas prix, dans une boucherie qui n'était pas distante de trois minutes de marche du bureau du Commissaire canadien.»

DEBARRASSEZ-VOUS DES VIEUX STOCKS

Une des plus grandes sources de pertes dans les magasins de détail est l'accumulation de vieux stock devenu invendable, parce qu'il est suranné ou qu'il a perdu une partie de sa valeur commerciale. Si vous examinez votre stock en cette saison et que vous vous apercevez que vous avez encore en magasin un lot de marchandises reçues en janvier, il est temps alors de faire des efforts extraordinaires pour vous en débarrasser. Si est nécessaire, faites-en un lot d'articles d'occasion et offrez-les à un prix qui les fasse disparaître. Il vaut mieux supporter une perte partielle qu'une perte totale. Si vous adoptez comme règle de garder des marchandises aussi peu longtemps que possible, vous aurez toujours un stock propre et frais, et vous réaliserez un profit maximum d'un capital donné.