

récompense dans nos écoles, et aussi en le mettant entre les mains des instituteurs et des institutrices de la province qui pourraient alors, avec plus de facilité, exposer à leurs élèves les sujets qui s'y trouvent traités.

En vous souhaitant tout le succès possible, je vous prie d'accepter, mon cher monsieur, l'assurance de mes meilleurs sentiments.

PAUL DE CAZES.

L'enseignement commercial

Comment faut-il entendre l'enseignement commercial ?

Cette question a été proposée, comme sujet de discussion, à la dernière réunion des instituteurs de la circonscription de l'école normale Laval.

Sans entrer dans aucune des nombreuses particularités qu'elle comporte, je l'ai traitée d'une manière générale, dans une conférence que j'ai lue à l'assemblée et que j'ai publiée dans l'*Enseignement primaire* du premier de février dernier.

J'avais en cela un but déterminé :

1^o Exposer mes vues personnelles sur le sujet ;

2^o Fournir à mes confrères un aliment pour la discussion.

Comme on a pu le voir, je me suis efforcé :

1^o de démontrer qu'on naît *homme d'affaires*, par les aptitudes que l'on apporte en naissant et que l'école ne saurait donner ; 2^o que le concours de l'école est presque indispensable pour compléter et améliorer ces mêmes aptitudes.

Cette manière d'envisager la question a donné lieu à une intéressante discussion à laquelle ont pris part MM. N. Lacasse, C. Lefèvre, C.-J. Magnan et John Ahern.

Ce dernier surtout s'est placé à un point de vue beaucoup plus relevé et a dit que l'école véritablement commerciale ne devait pas seulement s'occuper d'enseigner l'arithmétique, la tenue des livres, la correspondance commerciale — choses toutes secon-

dares que l'homme d'affaires confie à des employés subalternes et spécialistes — mais qu'elle devait donner à celui-ci, les connaissances nécessaires pour lui permettre de juger scientifiquement par lui-même la valeur des marchandises qu'il achète ou qu'il vend.

Le programme d'une telle école, a dit M. Ahern, doit être presque aussi étendu que celui de l'Université, car il doit comprendre, outre les langues et le calcul, la géographie, l'histoire, la physique, la chimie, etc. On ne trouve ces écoles que dans les vieux pays et l'on n'en rencontre que fort peu sur notre continent.

J'admets, sans aucune restriction, les vues de M. Ahern, mais pour traiter la question au point de vue pratique, voyons un peu comment il faut entendre l'*enseignement commercial*, en notre pays, où les institutions qu'il préconise n'existent pas, bien que nous ayons à Montréal, à Québec, et dans plusieurs autres grands centres du pays d'excellentes écoles commerciales.

Comme je l'ai déjà dit, quand on parle d'un homme d'affaire, on ne mentionne pas seulement un marchand.

Toute personne, quelle que soit l'état qu'elle exerce, est *homme d'affaires*, à un certain degré. A partir du plus grand négociant jusqu'au plus humble ouvrier, chacun a des affaires à gérer, et qu'il doit conduire de manière à ce que les revenus de son négoce en dépasse les dépenses. Or, le grand point est de savoir les diriger de manière à ce qu'elles fournissent un excédant de recettes sur les dépenses.

Cette grande question, de savoir se rendre exactement compte du résultat de nos opérations, exige des qualités qui ne sont pas données à tout le monde de posséder.

Un grand nombre de jeunes commençants croient que, du moment qu'ils ont à conduire pour leur propre compte, une entreprise d'une certaine importance, ils vont réussir à réaliser de grands profits, et négligent de s'occuper des accidents qui pourraient leur arriver. Comptant sur des succès imaginaires qu'ils considèrent comme certains, ils se donnent le luxe de certaines dépenses, que, s'ils étaient sages et toujours heureux dans leurs opérations, ils ne pourraient se permettre que dans dix ans !