L'émulation est-elle un bien ou un danger?—...Que l'émulation soit un moyen puissant d'éveiller et d'entretenir l'effort nécessaire à l'éducation de l'intelligence et de la volonté, cela est incontestable. Qu'elle soit susceptible de faire naître des passions et des habitudes dangereuses au point de vue moral et social, cela non plus ne saurait faire doute. Mais on aurait tort d'en conclure qu'il faut se priver de l'utile concours qu'elle peut apporter à l'action directrice du maître.

Comme toute arme et toute force, elle ne vaut que par l'usage qu'on en fait. Parce que les merveilleuses découvertes de la science sont mises par des criminels au service de leurs attentats, s'avise-t-on de condamner la science et le progrès?

Donc l'instituteur peut et doit user de l'émulation. Mais il le fera avec prudence et surtout avec clairvoyance. Il évitera de surexciter par l'excès dans l'éloge ou dans le blâme un sentiment particulièrement susceptible de dégénérer en une passion dominatrice et démoralisatrice. Il tournera l'ambition de l'enfant, son désir du succès et de la supériorité, vers des fins nobles et désintéressées. Il l'habituera à distinguer entre le vrai mérite qui est tout entier dans l'effort et dans le perfectionnement, et cette forme tout à fait ridicule et haïssable de l'égoïsme qui se manifeste dans la prétention d'écraser et de supprimer tous les autres.

"L'ÉDUCATION COMMERCIALE FACTEUR DE NOTRE EXPANSION"

M. Henry Laureys, directeur de l'École des Hautes Études commerciales de Montréal, a publié en une jolie brochure la conférence très au point qu'il donnait devant la Chambre de Commerce du district de Montréal, le 14 janvier 1920.

Dans cette conférence, M. Laureys plaide avec talent et compétence la cause de l'éducation commerciale. Il réclame pour le commerce une élite : "Il ne faut pas, dit-il, que la carrière commerciale soit considérée comme un pis aller, bonne tout au plus pour les ratés des autres professions". Bien au contraire, "il faut diriger vers les affaires, les plus travailleurs et les mieux doués de nos enfants."

Mais comment créer cette élite du commerce? M. Laureys donne la réponse en signalant le but que poursuit l'École des Hautes Études commerciales de Montréal, fondée en 1907, par Sir Lomer Gouin.

"Il est hors de doute que l'École est en voie de réaliser les espérances de ses fondateurs. L'intérêt que de toutes parts les éducateurs, les hommes d'affaires, les grandes banques et le public en général manifestent au sujet des progrès de cette institution en est une preuve certaine. L'augmentation du nombre des élèves en est un témoignage évident :