

élèves de nos écoles qui ont besoin de suivre un cours commercial proprement dit.

Je n'hésite pas à dire que c'est la plus petite partie de notre population scolaire.

Il ne faut pas se faire illusion sur ce point, en croyant que, pour entrer dans le commerce à un degré quelconque, il faut avoir fait un cours commercial. Non, car dans nos meilleures maisons de commerce en gros ou au détail, il n'y a guère que deux ou trois hommes de plume, c'est-à-dire, des sujets qui soient chargés de la comptabilité et des écritures. Tous les autres employés subalternes peuvent fort bien se tirer d'affaire avec le faible bagage qu'ils ont apporté même de l'école élémentaire; puisque pour faire un bon commis, il suffit d'être bon vendeur et de pouvoir faire un mémoire exact des marchandises vendues et livrées, lequel est toujours révisé par un autre employé.

On se forme souvent une fausse idée des qualités qu'il faut posséder pour faire un homme d'affaire. On pense généralement qu'il suffit à un jeune homme d'avoir passé plusieurs années dans une ligne de commerce, pour prendre à son compte et réussir. C'est une erreur, car on voit très souvent de fort bons commis faire *fasco* dans les affaires aussitôt qu'ils travaillent à leur propre compte. Et cela n'est pas étonnant. Il y a toute la différence du monde entre la conduite d'un département d'une maison de commerce et celle de la direction générale de toutes les affaires de la maison. Car comme dit le poète :

“Tel brille au second rang,  
Qui s'éclipse au premier.”

Voilà ce qui explique les nombreuses faillites qui se produisent tous les jours chez les jeunes marchands.

Non, ni l'école ordinaire, ni l'académie commerciale, ni le séjour dans une bonne maison de commerce ne peuvent donner les

aptitudes requises pour faire un bon marchand à celui qui ne les possède pas. Néanmoins ces choses peuvent grandement aider dans un grand nombre de cas, c'est pourquoi, il ne faut pas les dédaigner.

Qu'on me permette de citer ici trois des plus grands noms de nos somités commerciales à Québec: feu l'honorable I. Thibaudeau, l'honorable Pierre Garneau et M. Z. Pâquet. Quelles écoles commerciales ces trois citoyens si distingués dans le monde des affaires avaient-ils fréquentées? Aucune, et cependant, ils ont fait l'admiration de leurs concitoyens, par le tact commercial qu'ils possédaient pour ainsi dire par intuition.

Ce n'est certainement pas à l'école qu'ils ont appris le commerce, mais par la pratique des affaires et leur habileté à juger exactement d'avance le résultat de leurs opérations, chose que les plus expérimentés de leurs employés n'auraient pu faire.

Mais il ne faut pas oublier non plus que, outre les transactions commerciales, qui consistent dans l'échange de produits de toutes sortes, il y a aussi le commerce ordinaire de la vie qui concerne tout le monde. Quelle que soit la position d'une personne, homme ou femme, il lui faut savoir *lire, écrire et compter*.

L'ouvrier le plus modeste, l'artisan le plus obscur, la ménagère de la plus pauvre maison aura besoin de savoir dresser correctement un mémoire des choses qu'elle aura à administrer, écrire une lettre d'affaire, rédiger un reçu, ou un billet promissoire en bonne et due forme, etc. Toutes ces choses indispensables dans la vie pratique devraient être enseignées dans les écoles, même les plus élémentaires, car tout le monde a besoin de les savoir, bien qu'elles ne figurent pas nommément dans le programme officiel. Plusieurs inspecteurs les conseillent dans les écoles qu'ils visitent; ils ont grandement raison de le faire et l'on ne saurait trop les en féliciter.