

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 nait homme d'affaires, par les attitudes 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 commerciale—choses toutes secondaires que l'homme d'affaires confie à des employés subalternes et spécialistes—mais qu'elle devrait 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, quel 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 dépassent 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 commerçants 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 !

Dans ces circonstances, sur dix cas, un seul réussit et les neuf autres faillissent. L'expérience de tous les jours est là pour prouver l'exactitude de la chose que je signale ici.

Ces défaillances causent des dommages incalculables aux fournisseurs trop confiants, et ruinent à tout jamais le crédit de ceux qui en sont les auteurs.

La bonne conduite, la prudence, l'économie la plus sévère : voilà les trois qualités indispensables pour réussir en affaires, dans n'importe quel état.

A l'éducateur de la jeunesse incombe le devoir impérieux de préparer les élèves qui lui sont confiés à entreprendre avec succès la lutte de la vie quand ils auront laissé l'école.—*Struggle for life.*

Par une étude intelligente et approfondie, il s'efforcera de connaître les aptitudes de chacun d'eux, et lui inculquera les notions générales que tout le monde doit connaître dans le commerce ordinaire de la vie.

Dans la plus humble école élémentaire, il se trouve, à l'état latent, des sujets qui plus tard seront appelés à occuper des positions diverses dans la société.

Il faut les connaître ces sujets et leur fournir les moyens de remplir avec succès les fonctions qui leur seront dévolues.

Mais, me demanderez-vous, pourquoi parler de la petite école, en traitant de l'enseignement commercial ?

La réponse est bien simple, et tous ceux qui ont lu mon premier article sur le sujet comprendront facilement la distinction qu'il faut établir entre les écoles véritablement commerciales et toutes les autres écoles. Les premières ne sont destinées qu'à un bien petit nombre d'élèves, tandis que les dernières sont fréquentées par la masse la population scolaire.

En lisant le compte rendu de la discussion qui a eu lieu sur cette question, on verra qu'on a prétendu que l'enseignement de la tenue des livres, tel que compris au pays, devait être exclu de l'école élémentaire.

Pour bien se comprendre, il ne faut pas confondre les choses réelles avec les termes que l'on emploie pour les désigner.

Le forgeron, qui ferre le cheval de Pierre, qui répare sa charrue à crédit, écrit la chose dans son carnet. Le menuisier qui travaille dix jours à la maison de Paul, et qui lui fournit du bois, du clou, des ferrures, entre son travail et ses matériaux dans son livret.

C'est déjà une tenue de livres, et qu'il faut apprendre même à l'école primaire.

L'institutrice ou l'instituteur intelligent qui sait comprendre que les enfants qui lui sont confiés ne vont pas seulement à l'école pour apprendre à lire, à écrire, à compter, mais que plus tard il faudra

qu'ils sachent appliquer les notions qu'ils auront, sées à l'école aux besoins journaliers de la vie, s'efforcera de leur apprendre à se servir des connaissances qu'il leur aura communiquées.

Il leur fera souvent rédiger des lettres d'affaires, des reçus, des billets promissaires ; dans ses leçons d'arithmétique, il fera entrer des problèmes fort simples, mais que l'on rencontre tous les jours dans tous les états ; quand ses petits élèves sauront l'addition, la soustraction, la multiplication, il leur fera faire, comme devoirs à la maison, des comptes d'achats, de ventes, qu'il corrigera en classe et dont il donnera la formule au tableau noir.

Ces exercices, répétés très souvent, feront comprendre aux enfants que la grammaire et l'arithmétique pour lesquelles ils éprouvent naturellement tant de répulsion, ne sont pas des branches inutiles, mais qu'elles leur serviront plus tard.

Mais en passant à l'école modèle, les choses changent d'aspect.

Ici, c'est à peu près la dixième partie des élèves de la petite école qui y arrivent ; ce sont les plus intelligents, les mieux disposés à s'instruire.

Si l'enseignement élémentaire a été donné de la manière que je viens d'indiquer, tous seront en état de tenir les comptes d'un forgeron, d'un menuisier, d'un cultivateur ou de tout autre homme de métier.

Le programme de l'école modèle est beaucoup plus étendu que celui de l'école élémentaire.

La grammaire, l'histoire, la géographie, l'arithmétique, dans toutes les parties, y sont requis ainsi que la composition littéraire.

Je ne serais pas prêt à affirmer que ces branches soient enseignées à la lettre, à l'école modèle, mais le programme officiel l'exige, et les inspecteurs, doivent voir à ce qu'elles le soient.

En supposant que tout fût fait d'après les exigences de la loi, tout élève, en sortant de l'école modèle de son village, serait capable de suivre avantageusement un cours dans une école commerciale proprement dite.

Où va-t-il trouver cette école, telle que l'a décrite M. Ahern ?

A Québec, il aura l'Académie commerciale, la meilleure que nous possédions ; à Montréal, l'Académie du Plateau, mais ces deux institutions ne rencontrent pas encore toute l'étendue du programme qu'il a indiqué, à savoir : apprendre au jeune homme qui se destine aux affaires à connaître scientifiquement, en palpant les marchandises, si le drap qu'il achète est pur laine ou mélangé d'autres substances ; si l'indienne ou le coton qu'il tâte sent plus ou moins falsifiés.

D'après l'étude consciencieuse que j'ai faite de la question, je crois pouvoir tirer les conclusions suivantes :

1^o A l'école élémentaire, tâchons de rendre nos élèves capables de tenir un mémoire raisonné des affaires qu'ils transigent ;

2^o Enseignons aux élèves des écoles modèles à tenir des livres en partie simple et en partie double, en y ajoutant la correspondance commerciale ; efforçons-nous de rendre les élèves qui en suivent le cours capables de pouvoirs en quittant l'école, résoudre tous les cas qu'ils auront