

“On peut dire avec suffisamment de précision, écrit M. Vietor Cambon, que l'on devient ingénieur et que l'on naît commerçant.” C'est un mot. N'est pas commerçant qui veut. Outre des qualités innées, il faut y apporter des connaissances multiples. M. Jacques Siegfried le démontrait, en 1906, dans un admirable article sur l'enseignement commercial, publié dans la *Revue des Deux-Mondes*.<sup>1</sup> D'ailleurs, ce n'est pas rouvrir le débat sur la théorie et la pratique ? Les commerçants de Berlin croyaient à la valeur éducatrice de l'expérience. Longtemps ils l'ont proclamé. Ils ont fini pourtant par créer, eux aussi, une de ces “universités du XXème siècle”, une Ecole des Hautes Etudes commerciales, comme il en existait déjà à Paris, à Philadelphie, à Anvers, et même dans d'autres villes d'Allemagne. Même débat à Hambourg, même solution : une Ecole fut érigée au milieu de ce centre d'exportation.<sup>2</sup> Il faut à l'homme d'affaires et au négociant de l'initiative, de l'esprit de suite, de la ténacité, du coup d'œil ; mais, aussi et encore, de l'instruction. Il doit connaître la comptabilité, l'organisation des entreprises modernes, le mécanisme de l'échange, le rouage des banques, la valeur des marchandises, la géographie commerciale, les moyens de transport. Eh ! oui. Comme le dit M. Gabriel Hanotaux, dans sa langue savoureuse et bonne bourgeoise, “il ne s'agit pas de rester là, le derrière sur la chaise, la plume sur l'oreille, abrité par le grillage de fer ou le guichet administratif”. La routine ne suffit plus.

Voilà pourquoi nous ne devons plus céder au sot et perfide préjugé, “enraciné comme un axiome”, qui nous tient encore à l'égard des carrières commerciales, et qui, si longtemps, a traîné dans la littérature. Que notre jeunesse se dirige vers l'industrie et le commerce, sans croire déroger en quoi que ce soit. Être homme d'affaires, négociant, industriel, c'est agir ; c'est assumer une tâche périlleuse, difficile et singulièrement absorbante. C'est, puisqu'il faut toujours en venir là, servir sa race, à sa place, suivant ses propres moyens, avec compétence.

Ne l'oublions pas : l'enseignement supérieur commercial donne au commerçant la culture générale. C'est le point essentiel. C'est toute la thèse. “Nous entendons laisser ouverts de larges horizons, disait un jour le directeur d'une de ces Ecoles des Hautes Etudes, montrer l'importance des conquêtes de la science moderne. Mais nous voulons aussi faire sentir la grandeur de l'esprit d'entreprise, et montrer les conséquences qu'entraînent au point de vue social les phénomènes de production. Nous ne voulons pas seulement inciter nos élèves à gagner de l'argent, nous voulons aussi développer

<sup>1</sup> Du 1er septembre.

<sup>2</sup> Voir Georges Blondel : *L'Education économique du peuple allemand*, p. 49.