

sans attirer l'attention des membres sur une communication faite à cette Chambre par M. Geo. Gonthier, dont les talents vous sont connus, ainsi que le grand intérêt qu'il prend à la comptabilité et aux hautes études commerciales.

Dans ce rapport en date du 1er décembre 1900, je constate que M. J. X. Perreault, alors représentant de la Province de Québec à l'Exposition de Paris, avait envoyé le programme officiel de l'école des hautes études commerciales de France: M. Gonthier rendait compte du programme d'une institution de New-York, connue sous le nom de "The New York University School of Commerce accounts and Finance," il disait en outre qu'en France et aux Etats-Unis, en Allemagne, en Suisse et en Belgique, par tout on faisait des efforts considérables pour développer et élever à un plus haut degré d'efficacité, l'éducation commerciale dont le besoin se fait sentir avec plus de force que jamais.

En présence de ce mouvement général de tous les pays, tendant à la prépondérance commerciale, car le commerce est un élément essentiel à la grandeur des peuples, que devons-nous faire, nous Canadiens-Français, en vue de favoriser ce mouvement?

Je crois que nous devrions nous efforcer de faire connaître et comprendre à tous nos concitoyens l'importance qu'il

ya pour leurs enfants à profiter de tout ce que nos écoles commerciales enseignent actuellement. Car, si on en juge par le nombre d'élèves qui fréquentent les classes les dernières années, ce fait est considéré comme de peu d'importance. Ainsi, au Plateau, si je suis bien renseigné, le nombre des élèves de 6e année est généralement de 40 à 50, en 7e, de 15 à 20 et en 8e, de 10 à 12 et quelques fois moins. Et quel est le résultat? Les enfants laissent l'école sans les connaissances fondamentales de la comptabilité et lorsqu'ils deviennent marchands, ils sont dans l'impossibilité de diriger leurs bureaux et de se rendre compte par eux-mêmes de leur comptabilité, étant obligés de s'en rapporter à leurs employés, ou bien, s'ils restent à l'emploi des commerçants, ils ne sont jamais en état de prendre la charge de Teneur de Livres en chef, dans une maison de commerce où l'on fait une comptabilité sérieuse et raisonnée.

Dans mon humble opinion, ce mouvement serait grandement favorisé et son importance démontrée, si l'instruction donnée dans les classes des finissants pouvait l'être gratuitement, sans compter que ce serait un immense avantage pour les parents dépourvus de fortune, qui quelquefois ne peuvent laisser leurs enfants continuer leurs études à cause des besoins de la famille.

Je signalerai le fait que les Frères des Ecoles Chrétiennes, voulant favoriser ce but, accordent à tout élève finissant premier, dans toutes leurs écoles en la Cité de Montréal, le privilège de suivre gratuitement le Cours scientifique de 3 années donné au Mont St-Louis.

C'est pourquoi je demanderai que l'étude de cette importante question soit référée aux Commissions conjointes des Finances, de la Législation et de la Comptabilité.

J'ose espérer que mes remarques seront utiles à ceux de mes concitoyens qui se trouvent au début de leur carrière commerciale.

Je vous remercie bien sincèrement, Monsieur le Président et Messieurs, de la bienveillante attention que vous m'avez accordée.

Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diabie sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.

**S'il est réellement vrai que "Une histoire gagne davantage à être dite simplement," alors le petit mot suivant de "Pure Sincérité" devrait faire rapidement impression :**

**SALADA  
GREEN TEA  
SALADA**

**Déplace les Thés du Japon, partout où il entre en lutte.**

**Échantillons et Prix du Gros de  
"SALADA" Montréal.**