

## LA PRÉPARATION AUX CARRIÈRES ÉCONOMIQUES

---

Dans l'état actuel des choses, les carrières économiques sont les plus utiles en même temps que les plus rémunératrices. Quelles qu'aient pu être les distinctions, qu'à tort ou à raison, on établissait jadis entre le commerçant et l'homme de profession dite libérale, il n'en reste pas moins, qu'au point de vue collectif, l'action des hommes d'affaires a été de tout temps aussi fructueuse sinon plus que celle de n'importe quelle autre classe d'individus. L'histoire du commerce, a-t-on dit, c'est l'histoire de la civilisation. A l'origine des grands mouvements civilisateurs se retrouve presque toujours quelques commerçants entreprenants et hardis, partis sur les routes inconnues du monde, à la recherche de ressources à exploiter, d'échanges à effectuer, de relations d'affaires à nouer. La civilisation a marché à leur suite. Aujourd'hui plus que jamais le commerce domine l'activité des peuples, influe sur leurs progrès, active leur évolution. C'est à un point tel que les puissances politiques défont si elles ne s'appuient sur la puissance économique. Le mot de Brunetière se justifie : les croisades des temps modernes se font pour la conquête des marchés. Or nul ne peut se dispenser de prendre part à la mêlée : celui qui n'avance pas recule et s'expose au péril.

On l'a maintes fois répété : l'heure a sonné où nous, de la province de Québec, devons nous efforcer d'acquérir la puissance économique qui étayera et supportera notre puissance politique. Nous ne serons véritablement forts que lorsque nous occuperons, dans notre pays, toutes les avenues du commerce, de la finance et de l'industrie et que nous

pourrons nous-mêmes subvenir, dans la mesure du possible, à nos propres besoins. Nous avons l'air d'exprimer un truisme et pourtant qui se risquerait à mesurer le chemin qu'il nous reste à parcourir pour en arriver là ? Qui prétendra que la tâche est facile et soutiendra que nous pouvons raisonnablement en abandonner l'exécution à des hommes qui s'y livreront parce qu'ils n'auront pas su faire autre chose ? Non, mille fois non ! Les carrières économiques, la finance, l'industrie et le commerce exigent de nos jours de la préparation, une solide formation intellectuelle, de l'énergie, de l'initiative, du jugement. Ce sont les carrières vers lesquelles doivent se diriger les plus intelligents et les plus vaillants de nos jeunes hommes. La tâche à accomplir est immense ; elle est urgente, elle est difficile. Elle demande la collaboration de tous, mais en particulier de ceux qui se sentent le désir et la volonté d'accomplir de grandes choses.

Il ne faudrait toutefois pas inférer de ce qui précède que les carrières économiques imposent à qui les embrassent le sacrifice et le renoncement. Les plus utiles, elles sont aussi les plus rémunératrices. Elles exigent, il est vrai, un effort soutenu, une dépense considérable d'énergie, qu'elles récompensent toutefois par l'aisance, la richesse souvent, et l'influence qu'une haute situation permet d'exercer. Notre jeunesse ne doit pas en douter : c'est là qu'est pour elle l'avenir ; c'est là que l'attend le succès, à condition bien entendu qu'elle veuille se préparer. Elle n'a plus, heureusement, à chercher hors des frontières de notre province l'institution d'enseignement universitaire qui lui procurera la formation dont elle a besoin. Une école existe chez nous, depuis quinze ans, qui a été fondée dans ce but exprès et pour répondre à une nécessité de plus en plus urgente : l'École des hautes études commerciales de Montréal. Nous voudrions donner ici une brève analyse du but et du programme de cette école, un aperçu des services qu'elle a déjà rendus et qu'elle ne demande pas mieux que de rendre encore en les multipliant.

Et d'abord les origines. L'École des hautes études commerciales, comme chacun sait, a été fondée en 1907, par le gouvernement de la province de Québec, grâce à l'initiative de la Chambre de Commerce de Montréal, d'ailleurs fortement appuyée par le premier ministre d'alors, Sir Lomer Gouin. C'est en effet le mérite de la Chambre de Commerce d'avoir, la première, compris la nécessité du haut enseignement commercial chez nous ; c'est son mérite surtout, avec le concours d'un homme aussi éclairé que Sir Lomer Gouin, de n'avoir rien négligé pour réaliser son idée. Tout, d'ailleurs, justifiait cette initiative. Le besoin se faisait impérieusement sentir d'une élite commerciale capable de maintenir et d'accélérer la marche de nos progrès, de lui imprimer une orientation sûre. L'exemple des autres pays — de l'Allemagne et et des États-Unis notamment dont la puissance grandissait pour ainsi dire à vue d'œil — où le haut enseignement commercial produisait déjà d'excellents résultats, nous invitait à entrer résolument dans cette voie. Les faits ont depuis démontré la justesse de vue de ceux qui ont lancé et défendu le projet. La guerre a passé qui a encore compliqué une situation déjà difficile ; la technique industrielle et commerciale enregistre chaque jour de nouveaux progrès ; plus que jamais le maniement des affaires exige une sérieuse préparation.

L'École des hautes études commerciales a donc pour mission de donner, par un enseignement élevé, aux jeunes gens qui ont fait des études élémentaires (un stage préparatoire a été établi pour eux à l'école même) ou secondaires (classiques ou scientifiques) et se destinent au commerce, la formation dont ils ont besoin pour réussir, accéder aux postes supérieurs. En 1915, elle s'affiliait à l'Université Laval de Montréal, devenue depuis l'Université de Montréal. Son enseignement est par conséquent universitaire. Il se divise en trois sections : cours du jour, cours du soir et cours par correspondance. Pour atteindre son but — former des hommes d'affaires instruits — cet enseignement doit être

encyclopédique et, à la fois, théorique et pratique. Voyons comment le programme des études répond à cette nécessité.

Les cours du jour se répartissent sur trois ou quatre années, suivant le cas. L'École admet deux catégories d'élèves : réguliers et libres. Seuls les élèves réguliers (c'est-à-dire qui suivent tous les cours) peuvent aspirer au diplôme officiel. Les élèves libres (qui ne s'inscrivent qu'à une partie des cours) peuvent obtenir un certificat de fréquentation. Sont admis comme élèves réguliers : en 1ère année A, les bacheliers ès arts, les diplômés du cours scientifique du Collège du Mont-Saint-Louis (Montréal) et de l'Académie commerciale (Québec). Ces jeunes gens peuvent obtenir leur licence à la fin de leur troisième année d'étude. En 1ère année B, les bacheliers ès lettres ou ès sciences, les élèves des collèges classiques ayant terminé au moins leur rhétorique et les porteurs d'un diplôme jugé satisfaisant par la direction de l'École. Dans tous les autres cas, les candidats à l'admission doivent subir un examen. Pour obtenir leur diplôme, ces jeunes gens font quatre années d'études. Sont admis en préparatoire, sans examen, les diplômés des collèges commerciaux et des écoles primaires supérieures. Les candidats porteurs d'aucun diplôme doivent subir un examen d'admission.

Nombreuses et variées, les matières enseignées visent, les unes à la formation professionnelle proprement dite, les autres à la culture générale de l'esprit, afin de mettre l'élève en état de saisir plus tard les problèmes économiques avec toute la largeur de vue nécessaire. Elles peuvent se répartir en quatre groupes :

a) *matières commerciales* : opérations commerciales en marchandises, banque, bourse, assurance, comptabilité, bureau commercial, organisation des entreprises modernes, arithmétique commerciale, algèbre financier, publicité.

b) *matières scientifiques* : mathématiques, géographie physique, chimie, physique, technologie et produits commerciaux ;

c) *matières économiques et juridiques* : économie politique, géographie économique, documentation économique, statistique, science des finances, législation douanière, politique commerciale, droit civil, droit public, droit commercial et droit industriel.

d) *matières littéraires et linguistiques* : langues française, anglaise, italienne, espagnole et allemande, philosophie, histoire générale, histoire du commerce, géographie générale.

On voit que la partie " culture générale " n'est pas négligée ; la partie pratique non plus d'ailleurs. En effet, le programme des cours est ainsi agencé que l'élève peut, à tous les stades de ses études, appliquer les connaissances acquises aux cours théoriques. Un organisme spécial — le Bureau commercial — a été créé, qui est pour ainsi dire le centre de l'École. Il fonctionne en deuxième et troisième années. Une vaste salle est aménagée à cette fin ; elle renferme tout l'ameublement d'un bureau d'affaires moderne : machines à écrire, à calculer, à comptabiliser ; dictaphone, duplicateurs, multigraphes, adressographes, classeurs de toute nature, etc. C'est dans cette salle que les élèves, sous la direction de leurs professeurs, mettent en pratique leurs connaissances théoriques. Le bureau se divise en services multiples : exportations, importations, affrètements, intérieur, courtage, douane, publicité, etc., qui tous se centralisent au service général de la comptabilité et de la banque. Les élèves de troisième année agissent en qualité de chefs de services ; ceux de deuxième année sont leurs employés, tandis que les élèves de première année correspondent avec le bureau et en sont les clients et les fournisseurs. Des opérations d'affaires simulées donnent lieu à de la correspondance, à la préparation de documents de toute espèce, à des démarches, contrats, etc., qui fournissent aux élèves l'occasion d'appliquer leurs connaissances du droit, de la correspondance, de l'anglais, de la comptabilité, des opérations de banque, d'assurance, d'économie politique, de géographie, etc. Ce

bref exposé montre quelle heureuse alliance de la théorie et de la pratique représente l'enseignement de l'École des hautes études commerciales.

Le cours régulier conduit au titre de *Licencié en Sciences commerciales* pour les candidats qui conservent au moins les sept-dixièmes des points et de *Bachelier en Sciences commerciales*, pour ceux qui en conservent au moins les six-dixièmes. L'École peut également délivrer le diplôme de *Docteur en Sciences commerciales*. Aux personnes qui se destinent à l'enseignement, elle offre sa *Licence spéciale d'enseignement commercial*. Enfin, les licenciés ou les bacheliers en sciences commerciales qui désirent pratiquer comme experts comptables peuvent, après avoir complété le stage légal et passé l'examen requis, obtenir le titre de *Licencié en Sciences comptables*.

Chaque année, une foule de jeunes gens ambitieux, venant des quatre coins de la province, s'inscrivent à l'École des hautes études, et, sous la conduite d'un groupe de professeurs justement renommés, poursuivent, durant trois ou quatre ans, suivant le cas, des études sérieuses qui leur ouvrent l'esprit aux choses du commerce, de la finance et de l'industrie et les dressent au maniement des affaires. Bien qu'elle n'existe que depuis une quinzaine d'années, l'École a déjà formé un grand nombre de jeunes hommes qui, dans leurs sphères respectives, réussissent, montent rapidement aux situations importantes. On les rencontre d'ailleurs dans à peu près toutes les sphères d'action. Dans le commerce, la finance et l'industrie : secrétaires et même présidents de maisons d'affaires, chefs d'entreprises, chefs de services : comptables (dont plusieurs sont comptables licenciés, C. A.), vendeurs, acheteurs, publicistes, courtiers en assurance, en douane, en placements, etc.; dans le journalisme : chroniqueurs ou rédacteurs financiers ; dans l'administration, dans l'enseignement : professeurs de l'enseignement moyen ou universitaire, principaux d'écoles, etc. Tous ne sont encore que de jeunes hommes, à peine au début de leur carrière et

cependant tous, pourrait-on dire, — eu égard à l'expérience plus ou moins longue de chacun, — remplissent des charges importantes, et cela à un âge où d'autres, qui n'ont pas reçu la même formation, se contentent nécessairement de postes subalternes. Ainsi que l'écrivait, il n'y a pas très longtemps, un de nos principaux industriels : ces jeunes gens ont évidemment l'avenir pour eux. Ils sont appelés à occuper avant longtemps les premières places dans notre commerce, notre finance et notre industrie.

Afin de faire bénéficier de son enseignement tous ceux qui, pour une raison ou pour une autre, ne peuvent fréquenter les cours réguliers du jour, et particulièrement les employés de commerce, l'École des hautes études organisait, en 1919, des cours du soir. Des centaines de jeunes gens s'inscrivent chaque année à ces cours qu'ils suivent assidûment. Plusieurs poursuivent durant deux ans, jusqu'à et y compris le certificat d'étude que l'École délivre à ceux qui subissent les examens avec succès. A leur propre témoignage, ces jeunes gens ont largement profité de leurs études. La plupart des matières inscrites au programme des cours du jour sont enseignées le soir. Mentionnons entre autres : *En première section* : comptabilité théorique et pratique, opérations de banque, correspondance commerciale française et anglaise (1ère partie), arithmétique commerciale (1ère partie), algèbre, économie politique, notions de droit civil et de droit public, législation douanière. *En deuxième section* : comptabilité théorique et pratique (cours supérieur), opérations de banque, correspondance commerciale française et anglaise (2e partie), algèbre financière, organisation des entreprises modernes, droit commercial et industriel, géographie économique du Canada et des États-Unis, science financière, politique commerciale. Les élèves peuvent en outre s'inscrire à des cours spéciaux de comptabilité pratique, d'assurance, de publicité, de langues espagnole, italienne et allemande. Sauf pour quelques matières, les

professeurs des cours du soir sont les mêmes que ceux du jour.

Enfin, — et c'est, à notre sens, une de ses initiatives les plus fructueuses, — l'École des hautes études commerciales mettait, il y a deux ans, son enseignement à la portée du grand public en organisant des cours par correspondance. On sait qu'un très grand nombre de jeunes gens et d'hommes d'affaires de chez nous s'inscrivaient, depuis quelques années, aux cours par correspondance des écoles américaines. Cette forme d'enseignement n'existant pas chez nous, il fallait traverser la frontière pour la chercher. Or, la grande majorité de ceux qui ont suivi ces cours sérieusement en ont bénéficié et ils se plaisent à le déclarer : les comptables se sont mis au courant des méthodes nouvelles, les publicistes ont maîtrisé les règles de leur art, les vendeurs ont acquis des notions de psychologie de la vente qui les aident considérablement, tous ont élargi leurs horizons, acquis des idées, multiplié leurs moyens d'action. Heureusement, la situation est aujourd'hui changée : nous ne sommes plus, à ce point de vue, dans la dépendance de nos voisins. L'École des hautes études, ainsi que nous venons de le dire, a créé des cours par correspondance que tous nos jeunes gens, employés de commerce, instituteurs, diplômés des écoles élémentaires et secondaires devraient suivre. Ils le peuvent aisément sans abandonner leurs occupations habituelles. Préparés par les mêmes professeurs, ces cours ont une valeur égale à celle des cours que l'École donne le jour et le soir. Ils ont sur les cours similaires des écoles américaines, l'avantage d'être mieux adaptés à notre esprit et à nos besoins. Ils sont faits chez nous, par nous, pour nous. Pour le moment, l'enseignement par correspondance de l'École des hautes études comprend les matières suivantes : comptabilité théorique et pratique, depuis les notions élémentaires jusqu'à la vérification comprise, en passant par la comptabilité industrielle, financière, budgétaire, etc., en tout cent leçons réparties en trois séries : le droit commercial, vingt-cinq

leçons ; l'économie politique, vingt leçons adaptées au Canada, le français commercial, vingt-cinq leçons et l'anglais commercial, comprenant quatre séries, soit un total de cent trente-cinq leçons. A mesure que cette importante section se développera, l'École créera d'autres cours : opérations de banque, assurance, publicité, mathématiques, etc.

Enfin, mentionnons en passant que le prix de ces cours par correspondance est très modique. L'École des hautes études enseigne le commerce, mais elle n'est pas une entreprise commerciale. Elle n'attend aucun bénéfice. Aussi bien se contente-t-elle d'exiger pour chaque cours la somme à peu près exacte des dépenses encourues.

C'est un avantage que le public appréciera à sa juste valeur.

Nous ne pouvons terminer ces notes hâtives sans dire un mot de deux organismes d'une incontestable importance, que l'École met à la disposition de ses étudiants, des hommes d'affaires et du public en général : la bibliothèque économique et le musée commercial. Ces deux sources de documentation sont aussi indispensables à une école de hautes études commerciales que l'atelier à une école technique. On ne conçoit pas, en effet, un cours de géographie économique ou de technologie, par exemple, sans une salle d'échantillons où sont réunis, groupés et étiquetés les produits dont l'élève étudie la provenance, la composition et la fabrication. De même, une bibliothèque économique où sont rangés de nombreux ouvrages de références et des périodiques se rapportant à l'économie politique, à la sociologie, au commerce, à la finance et à l'industrie, est absolument nécessaire à l'élève qui veut tirer tout le bénéfice possible de ses études. C'est là, dans la bibliothèque et au musée, qu'il complète ses notes de cours et, chose si importante, se livre à des recherches personnelles.

L'École des hautes études s'est toujours efforcée d'améliorer sa bibliothèque et son musée. Celui-ci est établi sous forme d'annexe à l'école. Ses locaux spacieux contiennent à

l'heure actuelle environ 15,000 échantillons de divers produits bruts, tels que minéraux (fer, cuivre, zinc, plomb, aluminium, amiante, feldspath, mica, etc.) caoutchouc, gommés, résines, huiles, graisses, textiles divers (animaux et végétaux), fourrures, cacao, épices, thés, cafés, sucres, céréales diverses ; il possède en outre une cinquantaine de collections complètes de technologie. Autant que possible, à côté des matières premières se trouvent des spécimens de chaque produit aux différentes phases de sa fabrication. Des étiquettes (en français et en anglais) donnent des renseignements sommaires sur les objets exposés : les procédés d'extraction, de culture ou de fabrication, les propriétés et usages, les succédanés et les falsifications ; des planisphères indiquent les lieux de provenance et de fabrication de toutes les marchandises.

Quant à la bibliothèque économique, elle compte maintenant plus de 15,000 ouvrages (y compris les 3,359 ouvrages de la collection Jetté-Lemieux) qui tous se rapportent au commerce, à la banque, à l'industrie, à l'économie politique, aux transports, à la géographie physique et économique, à la sociologie, à l'enseignement, à l'agriculture, aux sciences, etc. Elle possède également plus de 2,000 brochures et reçoit mensuellement environ 525 périodiques traitant tous des sujets énumérés ci-dessus.

Ces deux organismes constituent une abondante source de documentation que l'École met à la disposition de ses étudiants, mais aussi des négociants et hommes d'affaires qui peuvent venir s'y renseigner sur tout ce qui se rattache à leur commerce.

Voilà donc, en bref, ce que sont les cours de l'École des hautes études commerciales, les services qu'elle rend et les avantages qu'elle offre à la population tout entière. Cette grande institution d'enseignement a pris des initiatives qui, si elles sont comprises, peuvent avoir une immense portée et produire, pour le bien collectif, des résultats d'une incontestable valeur. Elle ne demande pas mieux que de continuer

dans cette voie. Sa plus grande ambition c'est de servir le public, de l'aider, de soutenir et d'éclairer ses efforts. On ne conteste plus aujourd'hui la nécessité du haut enseignement commercial ; nous voudrions pour notre part que le nombre aille toujours grandissant de ceux qui veulent en bénéficier pour eux-mêmes ou pour leurs enfants.

Henry LAUREYS.