MONTREAL, 21 MARS 1941

10 SOUS LE NUMERO

VOLUME XXIII, No 22

Le QUARTIER Latin

Directeur : JACQUES DUQUETTE

BIEN FAIRE ET LAISSER BRAIRE

Rédacteur en chef : MARCEL BLAIS

FORMER DES HOMMES D'AFFAIRES (1)



L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

On parle **assez** couramment, paraît-il, d'orientation nouvelle à l'Ecole des Hautes Études commerciales. C'est un peu exagéré. Les quelques réformes amorcées en ces dernières années ne visent pas tant à en changer l'orientation qu'à serrer de plus près l'objet de l'École ou, pour employer une expression très répandue depuis quelques mois, à rendre son enseignement plus "réaliste et pratique", mieux adapté aux besoins de notre milieu.

L'École des Hautes Études commerciales a pour mission, on l'a cent fois répété, de former des hommes d'affaires instruits. Or les affaires, comme n'importe quel métier ou profession, ont leurs exigences propres. N'y réussit pas qui veut et donc ne doit pas s'y engager qui veut. Cela même pose un double problème: l'un de sélection et d'orientation professionnelle; l'autre de formation intellectuelle et technique.

◆

La carrière des affaires a toujours eu, et elle a aujourd'hui plus que jamais, des exigences auxquelles ce serait une grave illusion de croire que l'instruction seule, même la plus poussée et la plus au point, pourrait répondre. Dans toutes les professions, dans les affaires surtout, ce qui compte d'abord, c'est la personnalité, c'est-à-dire cet ensemble de dispositions du tempérament et du caractère, de qualités et de force qui donne à l'homme sa physionomie propre et lui permet de tirer des richesses mêmes de son intelligence le maximum de ce qu'elles peuvent rendre. Le savoir ne se conçoit pas sans la personnalité qui le porte, en assure la fructification. Donc, affaire d'éducation, d'éducation au premier chef, commencée dans la famille, continuée à l'École et autant dire tout au long de sa carrière — car, qui veut réussir doit continuellement se dépasser.

Or le problème de l'orientation, si difficile pour tous les métiers et professions, l'est peut-être encore plus pour les affaires. Celles-ci, en effet, n'offrent pas la même unité que la plupart des autres professions. S'il y a une telle chose que la pratique générale du Droit ou de la Médecine, par exemple, il n'existe pas telle chose que la pratique générale des affaires. Un jeune homme qui débute dans la carrière ne saurait prétendre avoir des aptitudes égales pour le courtage, l'assurance, l'industrie, le commerce, la vente, la comptabilité, l'administration, etc., etc. L'orientation ici doit donc se faire en quelque sorte en deux étapes. D'abord, vers les affaires considérées dans l'ensemble et ayant comme telles des exigences générales, ressortissant ou à l'éducation ou à la formation intellectuelle; puis, vers telle spécialité — la vente, par exemple, ou la comptabilité ou la publicité ou telle technique industrielle, etc., ayant des exigences particulières. La première orientation se décide avant l'entrée à l'École, la seconde à l'École même. Mais l'une est aussi importante que l'autre. Car, si au sortir de l'École, rien n'a éclairé le jeune homme, d'une part sur lui-même, d'autre part, sur les exigences des affaires ou de telle ou telle branche, il risque d'être plus ou moins perdu. Il s'en remet en quelque sorte au hasard de lui indiquer sa voie, il traverse une période parfois pénible et plus ou moins longue de tâtonnement. Or, personne n'a intérêt à perdre une partie de sa vie et nul peuple n'a les moyens de gaspiller ses énergies humaines — le nôtre moins que tout autre.

◆

D'un autre côté, que l'homme d'affaires ait de nos jours besoin d'une plus large et plus solide formation que son congénère d'il y a deux générations, c'est l'évidence même. La moindre maison de commerce applique aujourd'hui des méthodes, met en oeuvre des procédés autrefois inconnus; elle est assujettie à des influences d'ordres très divers que jadis elle ignorait. L'homme d'affaires déploie son activité au centre même d'un monde qui, depuis un siècle, a été littéralement bouleversé. Il lui faut donc des vues plus larges et une technique plus précise et plus sûre que celle dont le commerçant d'autrefois se contentait. Sa formation aujourd'hui doit être à la fois générale et professionnelle — sa formation professionnelle étant elle-même d'autant plus efficace qu'elle s'appuie sur une formation générale plus étendue et plus approfondie.

◆

Les exigences des carrières du commerce et de l'industrie étant ce que nous venons de dire, l'enseignement d'une école supérieure de commerce ne doit, il va sans dire, rien négliger pour s'y adapter. Il doit donc être conçu et agencé de telle manière que l'étudiant mène de front sa culture intellectuelle qui lui donnera assez de largeur de vue pour embrasser l'ensemble des questions économiques; sa formation professionnelle qui, elle, le dressera à l'analyse et lui fournira une bonne méthode de travail; et le développement de sa personnalité qui le mettra en possession des qualités d'esprit et de caractère qui, encore une fois, font l'homme d'affaires.

Les affaires modernes, dans leur extraordinaire et d'ailleurs croissante complexité, ressortissant autant dire à toutes les branches du savoir humain, le programme d'une école de hautes études commerciales doit s'étendre à un ensemble de matières nombreuses et variées. Il doit cependant se garder de la surcharge à laquelle l'expose la diversité même des matières, faire sa part à l'enseignement théorique mais aussi au travail personnel, méthodique et persévérant, le seul formateur parce que seul, par l'effort de synthèse qu'il suppose, il met en oeuvre toutes les puissances de l'esprit. En effet, se former, quelque fin qu'on ait en vue, ce n'est pas se garnir le cerveau d'une multitude de notions plus ou moins liées: c'est cultiver, affiner toutes les facultés et, en premier lieu, se mettre en état de juger et de juger sainement. Or, cela s'obtient par l'effort de réflexion, non par l'effort de mémoire, auquel les programmes trop lourds ou trop confus obligent en quelque sorte à s'en tenir.

Le programme d'enseignement doit comporter des matières de formation générale et des matières de formation professionnelle; et l'effort de l'École doit tendre non seulement à intensifier les deux formations, mais aussi et peut-être surtout à les équilibrer, à les enter en quelque sorte l'une sur l'autre, de façon qu'elles se complètent, se vivifient, s'épanouissent en une seule et même culture, — le mieux adaptée aux besoins des affaires comme les connaît notre époque.

L'enseignement doit être à la fois théorique et pratique et, pour satisfaire aux exigences fondamentales de la préparation aux affaires, les matières figurant au programme doivent être distribuées au long des cours de façon, d'une part, à faire à chaque étape une place suffisante aux travaux pratiques, d'autre part, à permettre une large orientation dans la ligne des aptitudes dominantes de l'étudiant.

Si l'on jette les yeux sur le programme de l'École, on constate que toutes les matières de formation générale: économie politique, géographie, droits; et d'initiation au commerce: mathématiques, opérations commerciales, comptabilité, etc., sont groupées en première et deuxième années. Ces deux premières années sont donc surtout deux années de formation générale, d'initiation aux sciences économiques et commerciales. L'étudiant doit posséder une bonne connaissance d'ensemble des matières de base avant d'aborder l'étude des matières plus spécialisées ou de la partie spécialisée des matières de base.

Durant ces deux années, il est censé par l'examen de ses propres aptitudes, de ses propres inclinations, en regard des exigences particulières des diverses branches des affaires, découvrir lui-même la ou les spécialités vers lesquelles il se dirigera de préférence à sa sortie de l'École. Ses travaux personnels l'aident déjà dans cette recherche. Mais pour lui faciliter une tâche ardue, l'École a pris certaines initiatives: examens périodiques, contact habituel avec les professeurs, orientation professionnelle dans le détail desquels ce n'est pas le moment d'entrer.

La troisième année est divisée en deux sections: a) section comptable; b) section des affaires. Comme les deux années précédentes, l'enseignement est théorique et pratique, mais la partie théorique (à peu près la même pour les deux sections) est réduite au minimum, cependant que les travaux pratiques sont augmentés au maximum. C'est dans cette année que, selon le cas, l'étudiant est censé, tout en complétant sa formation générale, pousser à fond sa formation professionnelle.

Tous les travaux pratiques en comptabilité, opérations commerciales, économie politique appliquée, etc., ont un double objet: 1) donner à l'étudiant une bonne méthode de travail. Il est de la plus haute importance, en effet, qu'à mesure qu'il avance, l'étudiant apprenne à appliquer les connaissances acquises aux cours théoriques et se munisse d'une méthode de travail sûre. Car, ce qu'on lui demandera en quittant l'École, c'est d'abord et avant tout de savoir travailler. 2) Le forcer en quelque sorte à faire lui-même, d'une étape à l'autre, la synthèse des matières figurant au programme. Il est nécessaire qu'il constate par lui-même et dès l'École, l'utilité de ces diverses matières, qu'il se rende compte que si aucune n'est finale en soi, toutes en se combinant sont utiles à la formation qu'il a en vue.

◆

Comme toute autre institution d'enseignement, une école supérieure de commerce doit s'adapter aux conditions particulières de son milieu. Etant donné la nature de son enseignement, cette nécessité est peut-être encore plus impérieuse pour elle. Elle prépare des jeunes gens aux carrières de la production et des échanges. Sauf rares exceptions, ces jeunes gens s'établiront dans leur milieu d'origine. Comme hommes d'affaires, ils auront besoin de connaître avec le maximum de précision, le milieu dans lequel se déploiera leur activité, ainsi que les grands problèmes économiques et sociaux qui, dans ce milieu, dominent la vie des affaires. D'ailleurs, une connaissance plus parfaite de leur milieu, loin de borner leur horizon, leur permettra d'adapter plus exactement leur activité aux exigences de l'extérieur.

A l'École des Hautes Études commerciales, nous nous imposons un effort constant d'adaptation. Dans tous les cours, l'attention est ramenée sur les problèmes économiques, industriels, financiers et commerciaux de la Province en eux-mêmes d'abord, et ensuite dans leurs relations avec ceux des autres provinces et des autres pays. Nous visons à cette objectivité, à ce réalisme de bon aloi sans lequel l'enseignement économique risque de manquer sa fin. Economie politique, géographie économique, technologie, pratique des affaires, en un mot, tous les cours qui, directement ou indirectement s'y prêtent, se développent ainsi autour des problèmes économiques et sociaux comme ils se posent dans notre milieu, sous nos yeux.

C'est pour obéir à la même pensée d'adaptation que nous avons entrepris de monter, au musée industriel et commercial établi en annexe à l'École, une section de la province de Québec. Aussitôt que possible, des collections de produits naturels et de produits manufacturés seront installées de façon que nos étudiants aient sous les yeux le panorama complet de la Province économique.

Nous en profitons pour rassembler les éléments de ce que nous espérons être un jour un service de documentation et de recherches économiques. Il n'est pas d'enseignement économique véritablement fructueux sans un minimum de recherche. Pas plus qu'il n'est d'enseignement scientifique qui vaille sans laboratoire. Une telle organisation rendrait de précieux services, et notamment celui-ci de mettre l'École mieux en état d'orienter les jeunes gens vers la sphère d'activité où ils ont le plus de chances de s'établir.

Enfin, l'École a inauguré des cours publics. A partir de cette année, ils sont organisés en série et portent sur des sujets de la Province: notre milieu, nos institutions, etc. Ces cours complètent les cours de géographie économique et d'économie politique. Ils sont un complément utile à la formation générale des étudiants, les mettant en quelque sorte dans l'atmosphère même où, une fois sortis de l'École, ils auront à travailler. Aucun problème économique, social ou politique ne doit être indifférent à un homme d'affaires. Car, de plus en plus, son métier est exposé aux influences de tous ordres. Que les jeunes gens sachent bien, au moment de quitter l'École, quelles seront les grandes questions avec lesquelles, comme hommes d'affaires, ils auront nécessairement à compter: cela nous paraît être de la plus haute importance.

Bref, orientation plus précise, formation professionnelle plus pratique, formation générale plus réaliste: voilà à quoi tend notre effort.

En terminant, nous désirons offrir nos vifs remerciements aux jeunes gens qui ont assumé la tâche de préparer la présente livraison du QUARTIER LATIN, et les féliciter de leur initiative; remercier aussi les professeurs et les étudiants qui ont bien voulu accorder leur concours. Ils ont fait oeuvre d'intelligence et utile collaboration.

Esdras MINVILLE

(1) Nous ne nous proposons en somme que de résumer ici une étude déja publiée dans **Culture**, vol V, 1940.

Numéro spécial sur l'École des Hautes Études Commerciales

PRÉPARÉ PAR ROBERT LETENDRE ET ROGER BEAULIEU

avec la collaboration des professeurs et des élèves

et dédié à

Monsieur ESDRAS MINVILLE

DIRECTEUR DE L'ÉCOLE



(Photo Albert Dumas)

MATIÈRES ENSEIGNÉES À L'ÉCOLE

COUR RÉGULIERS

Économie politique	Edouard MONTPETIT
Géographie économique	François VÉZINA
Comptabilité	Lucien FAVREAU
	De Ligny LABBÉ
	Aurélien NOEL
	Émile MAHEU
	J. Paul GAUTHIER
	Gilles MURRAY
Opérations commerciales et pratique des affaires	De Ligny LABBÉ
	Oscar BLAIN
Mathématiques financières	Arthur LÉVEILLÉ
	Jean DELAGE
Technologie	Paul RIOU
Publicité	Léon LORRAIN
Anglais commercial	T. A. BIRCH
	H. CHARD
Droit industriel	Léon-Mercier GOUIN
Droit commercial	Maximilien CARON
Droit civil et Droit public	Hector MACKAY
Banque et Bourse	Lucien FAVREAU
Assurances	Gérard PARIZEAU
Statistique et recherche documentaire	Valmore GRATTON
	Jean DELAGE
Histoire du commerce	Pierre STE-MARIE
Organisation scientifique du travail	Urgel MITCHELL
Composition française	Victor BARBEAU

COURS PRÉPARATOIRES

Physique	Adolphe DOLLO
	Joachim DELORME
Mathématiques	Robert STOCK
Géographie générale	Benoit BROUILLETTE
Sciences naturelles	G. GARDNER
Philosophie	L'abbé Augustin BÉDARD

PROFESSEURS DE LANGUES
(Cours du soir)

Langue italienne	G. NELLI
Langue allemande	Karl SCHREINER
Langue française	Jean DELORME
Langue espagnole	José Antonio RAMIREZ
Langue anglaise	T. LEVINS

SERVICES DE L'ÉCOLE

Bibliothèque	François VÉZINA
Musée commercial	Gérard DELORME
Revue de l'Actualité Économique	François-Albert ANGERS
Bureau de placement	De Ligny LABBÉ

SOMMAIRE

LE SECRETAIRE SPECIALISE	*ANDRE BACHAND*
VENDEURS DE CORNICHONS . . .	*ROBERT LETENDRE*
LES COMMISSAIRES DU COMMERCE	*RENE COUSINEAU*
COMPTABILITE DU PRIX DE REVIENT	*JOSEPH BESSETTE*
L'EXPERT-COMPTABLE	*LUCIEN FAVREAU*
LA COMPTABILITE GENERALE	*GUY DE REPENTIGNY*
PECHE ET CHASSE SPORTIVES	*JEAN SAINT-JACQUES*
LES CHANCES D'AVENIR DANS L'HOTELLERIE	*LUC LAFORCE*
LE COMMERCE INTERIEUR	*JEAN MIREAULT*
L'ENSEIGNEMENT DU DROIT	*MAXIMILIEN CARON*
L'ECONOMIE POLITIQUE	*EDOUARD MONTPETIT*
L'"ACTUALITE ECONOMIQUE"	*FRANÇOIS-ALBERT ANGERS*
LES CAISSES POPULAIRES	*MARCEL THEORET*
LA GEOGRAPHIE ECONOMIQUE	*FRANÇOIS VEZINA*
NOTRE ECOLE ET L'INDUSTRIE	*OLIVIER SASSEVILLE*
LE MUSEE COMMERCIAL ET INDUSTRIEL DE MONTREAL	*GERARD DELORME*
LES AVOCATS A L'ECOLE	*MARCEL CORDEAU*
BIBLIOTHEQUE ECONOMIQUE	*PAUL HOUDE*
POLYTECHNIQUE ET H.E.C.	*JEAN DELAGE*
LES MATHEMATIQUES	*ARTHUR LEVEILLE*
TEL QUEL	*MAURICE CLOUTIER*
LA PUBLICITE ET NOTRE ECONOMIE	*CAMILLE HUPPE*
LA RADIO ET LA PUBLICITE	*REAL BERNIER*
LES FONCTIONNAIRES	*JEAN ZALLONI*
LA METHODE STATISTIQUE	*VALMORE GRATTON*
LA PERSONNALITE CHEZ L'HOMME D'AFFAIRES	*VICTOR BARBEAU*
LE CHOIX DES CARRIERES ECONOMIQUES	*ROGER BUSSIERE*
LA CHAMBRE DE COMMERCE DES JEUNES	*JACQUES MELANÇON*
LE LICENCIE ET LA VIE	*ANATOLE DESY*
LE FRANÇAIS DANS LES AFFAIRES	*LEON LORRAIN*
LE VIEUX MONTREAL	*ROGER PERREAULT*
L'ASSURANCE, CARRIERE FINANCIERE	*JULES CARIGNAN*
LE TOURISME	*PAUL FORTIN*
FORMATION SCIENTIFIQUE DE L'HOMME D'AFFAIRES	*PAUL RIOU*
LE COMMERCE EXTERIEUR	*PEDRO-FRANCISCO PONS*
LES SPORTS ET LES H.E.C.	*FERNAND EGAN*
HISTORIQUE	*PIERRE SAINTE-MARIE*
LES QUALITES PROFESSIONNELLES DE L'HOMME D'AFFAIRES	*VICTOR PAUL*

DERNIÈRE HEURE

Nous voulons exprimer ici notre profonde reconnaissance à l'INSTITUT DES BRASSERIES DU CANADA dont l'aide financière, à la toute dernière heure, a rendu possible la publication de ce numéro du QUARTIER LATIN.

Ce geste de grande générosité est doublement appréciable en ce moment où les brasseurs sont à livrer une lutte très dure. Il atteste leur ardent désir d'aider la jeunesse canadienne et de contribuer largement à la réalisation de ses projets et de ses désirs.

Nous remercions tout particulièrement Monsieur Henri Gonthier de la vive sympathie qu'il a portée à notre cause et de la chaleur avec laquelle il l'a défendue.

Sa parfaite compréhension de la jeunesse et de son enthousiasme enlevant a été pour nous le plus précieux des encouragements.

REMERCIEMENTS

Ceux qui ont préparé ce numéro spécial du "Quartier latin" n'auraient jamais entrepris cette tâche s'ils n'avaient été assurés, à l'avance, de l'entière collaboration de leur dévoué Directeur, de leurs professeurs et de leurs camarades.

Les faits prouvent que leurs prévisions n'étaient que justifiées. Tous, à la suite de leur Directeur qui n'a ménagé ni son temps ni ses encouragements, ont apporté un généreux concours aux organisateurs.

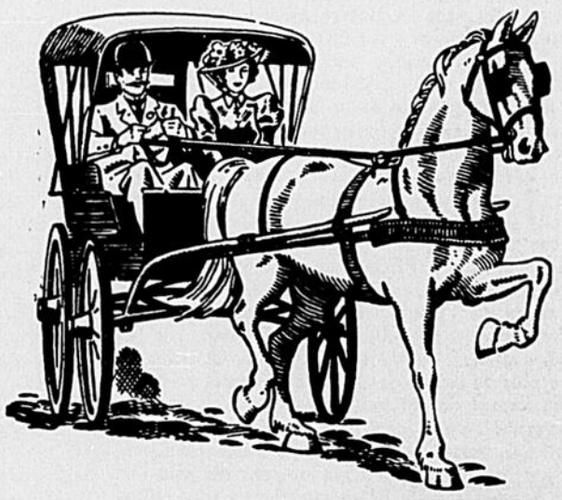
De plus, ces derniers tiennent à souligner le geste courtois de leurs camarades du Droit et en particulier de Paul Lévesque, qui ont bien consenti à avancer d'une semaine la date de publication de leur propre numéro. Ce délai a permis aux h. e. c. de réaliser leur ambitieux projet.

Enfin, il serait injuste de ne pas dévoiler le nom de ceux qui, dans les coulisses, ont accompli un obscur mais nécessaire travail: Jean St-Jacques, Jules Carignan, Pothier Ferland, Robert Richer, Jean Zalloni, Aurèle Souligny, François Bastien, Claude Genest, Maurice Salvas, Pedro-Francisco Pons et Paul Roy.

A eux tous doit être attribué le mérite d'avoir réalisé le présent travail et d'avoir soutenu hautement la réputation de leur école.

Robert LETENDRE

L'élégance vers 1900



MAIS vous n'oseriez vous promener ainsi en 1941. La mode évolue. Les costumes ont changé. L'automobile a remplacé le cheval. — Il n'y a que vos imprimés qui ont conservé une allure 1900. — Pourquoi ne pas les moderniser, les rajeunir, exiger qu'ils soient dignes d'une organisation moderne.—Simplifiez vos problèmes en confiant tous vos travaux d'impression à l'atelier d'imprimerie de

LA PATRIE

180 est, rue Ste-Catherine

LE SECRÉTAIRE SPÉCIALISÉ

On a l'habitude de considérer le secrétaire comme cet homme qui dépouille le courrier, tape la correspondance, fixe les rendez-vous et règle les mille et un détails dont est remplie la vie professionnelle de l'homme d'affaires.

Élargissons son rôle. Nous connaissons tous de ces secrétaires particuliers à l'emploi d'un patron depuis une dizaine d'années. Ils viennent à connaître si bien les rouages de l'administration qu'ils finissent par être des collaborateurs: ce sont eux qui font un choix des affaires, disposent des cas ordinaires et ne réservent à leur patron que les décisions importantes ou inusitées. C'est presqu'une équipe; on dirait des associés. En tout cas, le secrétaire est alors un indispensable par le nombre et la qualité des services rendus.

On devine facilement que l'employé n'est parvenu à ce degré de compétence qu'après un certain nombre d'années de travail assidu et que ses connaissances sont forcément limitées à ce genre d'occupation. S'il changeait d'emploi, il devrait s'astreindre pendant d'assez longues années encore à un pareil labeur pour atteindre un même rendement efficace.

Cela tient surtout à une préparation limitée. Formé en quelques mois, dans la plupart des cas, et n'ayant pour toutes armes qu'un diplôme de sténo-dactylo-comptabilité, il doit se confiner à une espèce de travail.

Mais si, après de solides études primaires, secondaires (ou même universitaires v.g. droit), notre aspirant secrétaire ajoute à son savoir le fruit de deux ou trois années dans une école supérieure de commerce (Hautes Études Commerciales, par exemple) ne serait-t-il pas en mesure de jouer un rôle de premier plan auprès du commerçant, de l'industriel ou du financier? Rôle, que souvent on n'a pas toujours estimé à sa juste valeur! En un minimum de temps il se met au courant de la procédure et de la routine, et il commence alors la mise en application de ses connaissances.

Grâce à l'énumération de quelques matières enseignées à l'École, nous espérons convaincre le lecteur qu'un secrétaire spécialisé, qui peut à la fois déterminer avec le patron la marche générale et les tendances de l'entreprise et surveiller les différents services dont il connaît les rouages pour en avoir étudié la technique, (sauf à se familiariser avec les modalités particulières à chaque établissement), est l'alter ego, le bras droit de l'homme d'affaires, qu'il soit financier, industriel ou commerçant.

(Le lecteur trouvera de lui même l'application des connaissances suivantes à chaque domaine particulier: industrie, finance ou commerce.)

Ainsi, au cours de géographie économique il a appris que la puissance d'un pays est conditionnée non seulement par la superficie et le chiffre de sa population, mais aussi par l'abondance des matières premières et leur facilité d'accès, la présence de combustibles et de force motrice, les qualités et l'acquit de la main-d'œuvre, le régime politique, le chiffre des capitaux, les voies de communication à l'intérieur et les liaisons avec l'extérieur. Dans son étude des différents pays il a considéré plus particulièrement ceux qui intéressent le Canada, constatant que si les uns servent de réservoir de matières premières, les autres fournissent, par ailleurs, un débouché à nos exportations.

On éprouve quelque difficulté à décomposer ainsi chacune des matières puisqu'elles font partie d'un tout, et ne sont enseignées pour ainsi dire qu'en fonction des autres.

Ayant appris où l'on se procure les matières premières, l'étudiant en voit l'utilisation au cours de technologie. On aborde à tour de rôle les matériaux de construction, naturels et artificiels, les combustibles, la métallurgie, les textiles, etc... On s'arrête aux procédés de fabrication les plus usités dans l'industrie et on complète le tout par la projection de films, de visites au musée, des expériences de laboratoire. On se rend ensuite sur place, au cours de visites industrielles, concrétiser l'enseignement reçu. Il faut dire que les professeurs ont le soin de comparer les prix de revient et d'insister particulièrement sur les prix les plus avantageux.

Ces cours répondent à un besoin immédiat: celui d'acclimater les nôtres à l'atmosphère industrielle.

Quant à ceux qui affectionnent «l'immédiatement pratique», ils n'auront que des louanges à l'endroit du cours d'opérations commerciales.

Le futur homme d'affaires se familiarise avec les documents relatifs aux échanges (chèque, billet, lettre de change), les différents services de l'entreprise (achats, réceptions, magasin, cotations, commandes, ventes, crédit, publicité, personnel, expédition, etc...), les moyens de transport et les documents à employer, l'importation et l'exportation, enfin l'administration des entreprises. En 3ième année, les étudiants vivent, pour ainsi dire, dans un bureau commercial moderne où ils assument tour à tour la direction des divers services.

Pour ne pas dépasser le cadre de cet article nous nous bornerons à signaler d'autres matières, assuré que le lecteur en connaissant toute la portée, nous dispensera des détails.

Économie politique, comptabilité, droit civil et commercial, correspondance anglaise et française, algèbre et mathématiques financières, opérations de banque et de bourse, assurances, sténodactylo, etc...; voilà autant de sujets auxquels l'H.É.C. doit s'adonner pour obtenir sa licence ou son baccalauréat à la fin de ses études.

Notre homme quitte donc l'École muni d'une solide formation.

Il doit à l'économie politique cet esprit d'observation qui lui permet de rechercher les causes et d'apprécier les répercussions des phénomènes économiques, sur un marché donné, grâce à l'interprétation de certains indices.

Quant à cet «esprit réaliste et pratique» qu'on réclame partout, il l'acquiert à l'étude des autres sciences.

On s'est en effet rappelé que l'étudiant vit dans un milieu, la province de Québec, encadré dans un autre, le Canada. Par la géographie économique, on l'a préparé à ce milieu dont il a dénombré les richesses et mesuré les possibilités. Par la technologie et la comptabilité, il a appris à utiliser ces ressources en acquérant une bonne idée des procédés de fabrication et des systèmes de prix de revient.

Avec cette connaissance de la technique des entreprises et des facteurs qui déterminent un marché, le diplômé H.É.C., croyez vous, est en mesure de seconder merveilleusement les efforts de l'homme d'affaires.

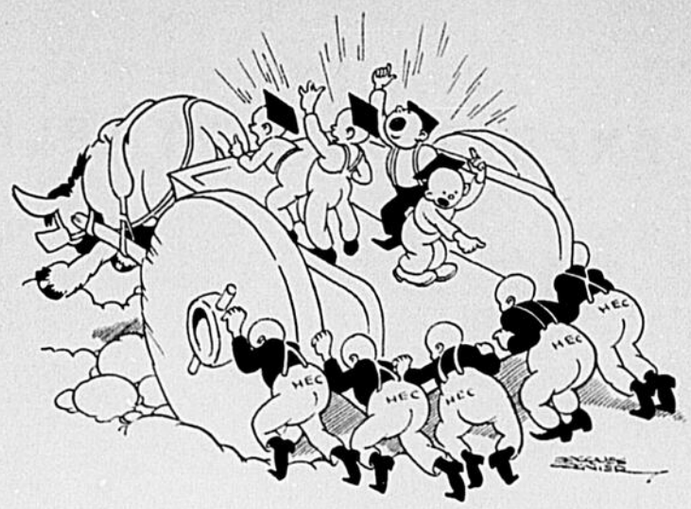
André BACHAND, h.e.c.'42

CARABIN

préfère



Louis-Charles Gascon
h.e.c. '39
Secrétaire-trésorier.



EUX . . . LE QUEBEC ET LES H.E.C.

VENDEURS DE CORNICHONS...

C'est un fait reconnu qu'en tout homme il y a un vendeur et que pour vivre on doit vendre quelque chose; un produit, un service, ou, en désespoir de cause, soi-même.

Le politicien, sur les tribunes, vend ses idées aux électeurs, en attendant de les négocier, à leur tour, une fois élu. Le médecin vend la santé par ses savants diagnostics. L'avocat, lui, vend la Justice en protégeant contre le gros méchant loup la veuve éplorée et l'orphelin abandonné.

Le cordonnier vend ses cordons, le charbonnier son charbon et le musicien, quand il le peut, ses talents.

Bref, qu'il s'agisse d'un ventre à remplir ou d'un esprit à garnir, il faut un vendeur pour y drainer les éléments nécessaires à la satisfaction de l'un ou de l'autre. La seule différence qu'il y ait d'un homme à l'autre, à ce sujet, c'est qu'il y a toutes sortes de vendeurs: des mauvais, beaucoup de médiocres et un petit nombre d'excellents.

En commerce, en industrie ou en finance, le vendeur est le canal par où passe tout le flot des produits jetés sur le marché. Il n'est pas de publicité assez efficace pour assurer le succès d'un produit donné, si le vendeur ne vient pas à la suite, ou en même temps, recueillir le fruit qu'elle a fait mûrir et donner le coup de grâce à l'acheteur.

Le véritable vendeur, c'est-à-dire celui qui est probe et compétent, ne cherche pas seulement à écouler le stock du patron qu'il représente, mais encore il désire rendre service à ses clients. Très souvent il devient le confident à qui l'on demande conseil pour l'achat d'un article ou d'une machine. On le consulte même pour l'adoption d'une politique de vente ou d'administration.

Et si dans une entreprise, le comptable et quelquefois le président sont représentés dans le bilan par du passif, le vendeur, lui, est considéré comme le base de l'actif et la source du fonds de roulement. C'est lui qui "amène l'eau au moulin" et abaisse les comptes à payer au fur et à mesure qu'ils sont grossis par ces messieurs du bureau.

Beaucoup des nôtres, fils ou petits-fils de commerçants mais devenus membres des grandes et nobles professions libérales ont dédaigné cette branche de notre vie nationale. Allons, on ne va pas à l'Université pour devenir vendeur ou commerçant. Un diplômé d'Université, vendeur, quelle honte!

Qu'importe si des étrangers se partagent la grosse part des profits réalisés par le commerce dans le Québec! Laissons le capital étranger nous envahir de tout côté, produire et vendre ce que nous consommons. Nous les gens de l'élite intellectuelle, détournons la tête avec dédain et snobisme quand nous rencontrons notre épicier dans la rue, ce vil commerçant, ce vendeur de cornichons!

Abandonnons aux manants ces emplois orduriers de "quémandeurs" et de colporteurs et, portant bien haut notre toque d'universitaires, affublés de nos innombrables parchemins, montons sur les tribunes politiques, pour "bourrer" le peuple et . . . faire le jeu de nos adversaires.

Rayons de notre vocabulaire ce mot abject de commerce. Laissons-en l'usage exclusif à ceux dont le "betit gommerce" amène dans leurs coffres l'or avec lequel ils achèteront celles de nos maisons d'affaires qui réussissent encore à tenir le coup.

Et quand la faillite de notre économie canadienne-française sera complète à cause de notre incurie et de notre soif des honneurs, nous comprendrons qu'il eût peut-être mieux valu avoir vendu de la morue, du savon ou du fromage que de nous limiter au commerce des recettes codifiées, des prescriptions à tant la ligne ou des fausses dents.

Robert LETENDRE,
h.e.c. '41

HOCKEY

Vendredi soir, le 21 mars à
l'Aréna Saint-Laurent
FINALE
MED-SCI vs POLY
2ième partie
Départ à 7 heures p.m.



Voici la plus grande valeur du jour en tabacs à pipe. Un mélange de première qualité—plein de saveur—doux et rafraîchissant. Essayez-le aujourd'hui.

En blagues, paquets, et boîtes de ½lb.

LES COMMISSAIRES DU COMMERCE

La concurrence économique entre les nations oblige les gouvernements soucieux non seulement de conquérir de nouveaux marchés, mais de conserver ceux acquis, à poster aux aguets sur tous les points du globe des agents commerciaux éclairés et agressifs. C'est aux commissaires du commerce qu'est dévolu, au Canada, le rôle de défendre et de promouvoir les intérêts de notre commerce extérieur. Dans la plupart des autres pays, on réserve cette fonction aux consuls.

L'organisation de notre représentation commerciale à l'étranger remonte à une date relativement récente. C'est en 1892 que le gouvernement fédéral a dépêché ses premiers émissaires. Nous nous trouvons aujourd'hui en présence d'un système bien établi et qui a déjà donné des résultats tangibles. Certains critiques avertis signalent cependant que l'effectif de notre représentation est trop restreint pour répondre aux nécessités de notre commerce extérieur et lutter d'une façon avantageuse contre la concurrence étrangère.

Le service des renseignements commerciaux.

Les commissaires du commerce canadien à l'étranger relèvent du service des renseignements commerciaux, division du ministère du commerce à Ottawa. Organisme central, qui dirige le travail de nos commissaires, opère liaison entre eux et les industriels et commerçants canadiens, accumule la documentation et fait rayonner la propagande. C'est là que les commissaires adressent leurs rapports et communiquent les demandes de produits canadiens et les offres de produits étrangers qui leur sont soumises. C'est là que les industriels canadiens, désireux de commercer avec l'étranger, trouvent les renseignements dont ils ont besoin. Ce service comporte plusieurs divisions. Les divisions des denrées, au nombre de cinq, recueillent une documentation de première main sur les produits courants de l'industrie. La division des registres monte en fiche les noms des exportateurs canadiens et des importateurs étrangers. Enfin la division éditoriale, qui assume la publicité du service, porte à la connaissance des industriels canadiens les études détaillées des commissaires sur un marché donné, distribue en pays étranger des plaquettes destinés à faire connaître nos produits, publie chaque semaine le *Bulletin des renseignements commerciaux* qui tient nos exportateurs au courant des derniers développements du commerce extérieur. Tel est le rôle assumé par le service des renseignements commerciaux. Mais ce rôle reste subordonné au travail accompli en pays étrangers par nos agents.

Le rôle des commissaires.

Une double tâche sollicite l'activité de nos commissaires: un travail d'étude et un travail de conquête. L'agent canadien est appelé en premier lieu à étudier le théâtre de ses opérations. Il lui faut connaître parfaitement la géographie du pays, son statut politique, son système de législation, particulièrement sa législation commerciale et douanière, sa politique commerciale, ses usages commerciaux, tous renseignements généraux indispensables. Puis (cela touche directement à ses attributions) il doit étudier la production du pays, ses besoins, le volume et la nature de ses exportations, ses sources d'approvisionnement, la qualité des produits fournis par les pays concurrents, leurs procédés de fabrication, leurs modes et conditions de vente. À cette fin, le commissaire canadien consulte les livres et publications du pays, visite les centres industriels, conduit des enquêtes personnelles auprès des importateurs et des commerçants.

Vient le travail de conquête. Pour nouer de nouvelles relations commerciales, pour maintenir les anciennes, l'agent doit être actif, ne pas ménager les démarches, perspicace, savoir saisir une défaillance chez un concurrent, diplomate, utiliser des relations d'amitié. Le commissaire, aux fins de trouver des débouchés, seconde le gouvernement dans ses campagnes de publicité, tâche de persuader tel importateur de donner une commande d'essai aux industriels canadiens, s'emploie à obtenir du gouvernement le meilleur tarif douanier ou une partie des contingents fixés pour l'importation de produits déterminés.

Reste ce que j'appellerais la participation privée de l'agent canadien à l'expansion de notre commerce extérieur. Il s'agit là de relations directes entre le commissaire et l'exportateur canadien, désireux de lancer ses produits sur un marché, ou tout au moins d'intensifier son commerce d'exportation. Mis au courant des conditions de la vente, le commissaire s'emploie à trouver des acheteurs ou encore conseille l'industriel canadien sur les modes de publicité à employer ou le renseigne sur les méthodes des concurrents. Un marché est-il conclu, le commissaire surveille les agents de l'exportateur, règle les difficultés qui surgissent. Enfin le commissaire canadien accueille les représentants des maisons canadiennes en tournée à l'étranger et leur dispense les renseignements et conseils nécessaires au succès de leur mission.

L'accès à la carrière.

Quelles sont les conditions d'éligibilité au poste de commissaire du commerce canadien? Sans consulter les règlements de la commission du service civil, on peut dégager de ce qui précède, c'est-à-dire du rôle joué par les commissaires, certaines exigences. Le candidat à ce poste devra être doué d'initiative, diplomate, posséder de multiples qualités de sociabilité puisque ses fonctions l'obligeront à venir en contacts fréquents avec une foule de gens. Pour remplir son rôle avec efficacité, l'agent commercial devra posséder une formation correspondante à celle que donnent les écoles supérieures de commerce, ce qui implique des notions de géographie économique, d'économie politique, de législation commerciale, de technique du commerce extérieur,..., et une connaissance assez poussée de la chimie industrielle pour lui permettre d'apprécier les qualités et procédés de fabrication des produits étrangers et de se rendre compte parfaitement des exigences de la production canadienne.

La commission du service civil soumet les candidats à une double épreuve; un examen écrit pour apprécier la qualité et l'étendue de leurs connaissances et un examen oral pour juger de leur personnalité. Peut se présenter à ces examens celui qui a reçu une instruction correspondant à un degré universitaire. Le baccalauréat suffit. Préférence est accordée à celui qui a fait des études en sciences commerciales. De même le candidat qui possède une année d'expérience au plus dans les affaires l'emporte sur ceux qui n'en ont pas. Monsieur Laureys dans son volume «La conquête des marchés extérieurs», critique avec raison ce système d'admission. On devrait exiger, dit-il, du candidat à cette fonction, qu'il soit porteur d'un diplôme attestant les connaissances en sciences économiques: cela conditionne le succès de sa mission future.

Les examens d'admission ont lieu au besoin. Les derniers ont été tenus, je crois en 1931. Voilà évidemment un obstacle sérieux pour qui songe à cette carrière. Faire autre chose en attendant qu'une vacance se produise et nécessite un examen, c'est risquer de n'embrasser jamais cette carrière. Cette situation changera si, en réponse aux critiques faites à l'effet que l'effectif de notre représentation commerciale est trop restreint pour répondre aux besoins de notre commerce extérieur, le service des renseignements commerciaux élargit ses cadres. Pour le moment, rien à espérer; la guerre paralyse en grande partie notre commerce extérieur avec les pays d'Europe.

Il nous reste à dire quelques mots sur l'avancement. Le candidat élu devient commissaire adjoint. Il fait d'abord un stage d'au moins un an au ministère du commerce. Pendant ce stage, il visite le pays entier. Tournée qui a pour but de lui faire connaître la géographie du pays et l'industrie canadienne. Après ce stage, le commissaire adjoint s'en va à l'étranger assister l'un des commissaires en charge d'un poste. Le commissaire adjoint devient ensuite commissaire. À ce degré, il y a trois catégories qui correspondent chacune à des différences de traitements. Pour monter de la première à la deuxième catégorie, il faut quatre ans et de la deuxième à la troisième, trois ans. Les postes étant plus importants les uns que les autres, les promotions se font d'après un système de déplacement.

Je voudrais, en terminant cet article, signaler que la formation reçue par les diplômés de l'École des Hautes Études Commerciales les prépare d'une façon adéquate à exercer cette fonction. Celui qui connaît les cours qu'on y donne s'en sera convaincu à la lecture de ces lignes. Enfin je conseille à ceux qu'intéresse la question de se reporter à la thèse écrite sur ce sujet par Monsieur Marc Leclerc, H.É.C.'39, et dans laquelle j'ai puisé de nombreux renseignements.

La carrière d'un commissaire du commerce canadien présente de multiples attraits; intérêt du travail à accomplir, plaisir des migrations en pays étrangers. Mais dans les circonstances actuelles, elle paraît peu accessible.

René COUSINEAU,
avocat, h.e.c. '42.



Laboratoire de chimie

COMPTABILITÉ DU PRIX DE REVIENT

Depuis une vingtaine d'années environ, l'industrie a grandement évolué. Très prospère au lendemain de la guerre de 1914-18, elle devait traverser une dure crise de 1929 à 1933. Les industriels ont tour à tour imaginé et mis en pratique de nombreux moyens de concurrence. Les inventions techniques ont compliqué davantage la situation. On a découvert que certaines matières premières peuvent être substituées à d'autres; on a perfectionné et multiplié les procédés et les méthodes de fabrication.

A maintes reprises, les gouvernements sont intervenus pour légiférer sur l'industrie. Les nombreuses lois ainsi promulguées, de même que la complexité des nouveaux impôts, nécessitent des déclarations multiples et la présentation d'états financiers exacts.

Les industriels d'autrefois n'étaient servis que par des connaissances empiriques. De nos jours, ils s'appuient de plus en plus sur un ensemble de renseignements précis concernant les opérations et les résultats, que seule leur fournit la comptabilité du prix de revient adaptée aux besoins de leurs entreprises.

La comptabilité du prix de revient est une méthode d'enregistrer les événements comptables, de façon que les comptes révèlent le coût unitaire et le coût total des services ou des produits, à chacune des phases de la fabrication. C'est un instrument de précision entre les mains de l'industriel, car c'est le complément de la comptabilité générale. Celle-ci ne présente que les résultats d'ensemble, et ne peut lui suffire.

L'industriel, connaissant donc le coût exact ou approximatif de chaque produit à toutes les phases de la fabrication, peut en déterminer un prix de vente convenable, prévoir l'escompte ou le rabais qu'il peut accorder, découvrir quels sont les articles qui lui rapportent le plus afin d'en activer la production et la vente, cesser la production des marchandises qui ne lui rapportent rien, réduire au minimum les déchets et les défectuosités et contrôler les stocks.

L'industriel qui veut avoir l'assurance de gérer son entreprise d'une façon profitable et rationnelle doit donc posséder un système de comptabilité du prix de revient qui convienne adéquatement à son entreprise.

La comptabilité du prix de revient étant de nos jours d'une nécessité incontestable chez les industriels, il s'ensuit que les gens versés en cette matière obtiennent facilement un emploi.

On a besoin non seulement de comptables du prix de revient tant pour occuper des situations supérieures que subalternes, mais surtout d'experts qui puissent organiser, à la demande des industriels, des systèmes rationnels du prix de revient.

Enfin, cette comptabilité, qui s'est révélée très efficace dans l'industrie, peut être appliquée avec avantage à d'autres genres d'entreprises.

En dehors de la profession comptable, une certaine connaissance de la comptabilité du prix de revient aide beaucoup les surintendants, les contremaîtres et les ingénieurs à mieux comprendre l'économie qui peut être réalisée au cours de la fabrication.

De même, les gérants des ventes, le chef d'un service de publicité et le gérant d'un magasin peuvent tous en tirer grand profit. Les financiers, les banquiers et tous ceux qui désirent faire des placements sûrs peuvent mieux juger de la solvabilité d'une entreprise s'ils en connaissent les principes.

Si une connaissance approfondie de la comptabilité du prix de revient est nécessaire à celui qui veut en faire sa profession, il n'en demeure pas moins vrai que cette comptabilité est très utile à tout homme qui occupe, — surtout dans l'industrie, mais aussi dans d'autres genres d'entreprises —, une place de quelque importance.

Joseph BESSETTE, h.e.c. '41

L'EXPERT-COMPTABLE

L'expert-comptable au début du XIXième siècle n'était qu'un fondé de pouvoirs chargé d'examiner dans le détail les opérations d'un certain nombre d'entreprises pour le compte de leurs bailleurs de fonds. Son mandat ne se bornait souvent qu'à contrôler le bien fondé des sorties de caisse et à signaler les irrégularités à ses mandants. Son rôle de surveillant lui ayant procuré l'avantage de mieux juger de la valeur des entreprises, on a vite pris l'habitude de le consulter en matière de placement. Plus tard, il a été amené, par la force des choses à se préoccuper de l'organisation, de l'administration et de la finance des entreprises. C'est en grande partie aux experts-comptables des Iles Britanniques que l'on doit l'adoption de la première loi des compagnies à fonds social à responsabilité limitée en 1862. A partir de cette époque, l'expert-comptable n'a pas cessé de retenir la confiance des commerçants, des industriels et des financiers. C'est également à partir de 1860 que les groupements d'experts-comptables de tous les pays occidentaux, en particulier ceux des Iles Britanniques, ont senti la nécessité d'initier les jeunes générations aux choses de la comptabilité.

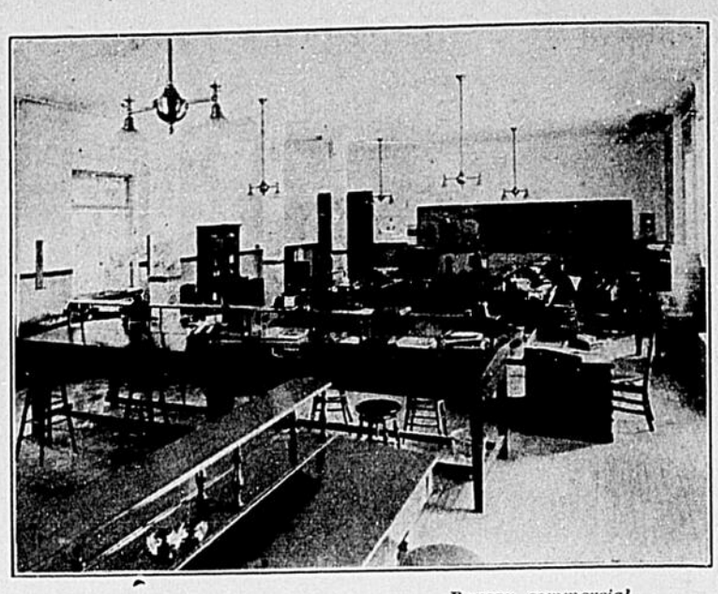
Avec le développement du commerce extérieur et des placements à l'étranger, l'expert-comptable est ainsi devenu un intermédiaire précieux, indispensable. Ses connaissances doivent comprendre de nos jours non seulement une technique comptable à toute épreuve, mais encore des notions assez étendues sur l'organisation scientifique du travail, le crédit, les finances publiques et privées, etc. Depuis 1914 on a demandé aux experts-comptables la solution de problèmes d'ordre administratif d'une envergure telle que ceux-ci ont été obligés d'avoir recours à la spécialisation. C'est ainsi que l'on rencontre aujourd'hui des spécialistes de prix de revient dans l'industrie; des spécialistes en matière d'impôts de toutes sortes, surtout en matière d'impôt sur le revenu; des spécialistes en matière de crédit et de placement, etc. Les spécialités comptables se multiplient, et l'on est à la recherche d'experts dans toutes ces spécialités. L'industrie, les pouvoirs publics, les institutions de crédit les réclament en nombre toujours croissant. Les cadres s'élargissent toujours davantage, à un tel point que les associations d'experts-comptables deviennent, par ricochet, de plus en plus exigeantes dans le choix de leurs membres; elles tiennent, avec beaucoup de raison, à conserver la valeur de leurs groupements professionnels. Pour donner à ceux qui aspirent à devenir membres de ces groupements l'entraînement nécessaire, on demande le concours des universités.

Les chances de succès étant plus rapides dans la carrière d'expert-comptable qu'ailleurs, il est naturel que la jeunesse y porte plus d'intérêt. Or, qu'a-t-on fait chez les Canadiens de langue française? L'Ecole des Hautes Etudes a pour sa part, depuis vingt-cinq ans, fait un effort considérable pour former des experts-comptables parmi les jeunes gens qui fréquentent ses cours. Il y a à peine vingt ans, le seul groupement professionnel de la carrière dans la Province de Québec était composé presque exclusivement d'anglo-saxons. Le même groupement compte actuellement au-delà de cent membres canadiens-français, dont les trois-quarts sont des diplômés de l'Ecole des Hautes Etudes, sans compter les porteurs de certificats d'études obtenus par la fréquentation de ses cours du soir et par correspondance.

La comptabilité n'est donc plus aujourd'hui, comme elle l'était autrefois, une fin; elle est devenue — ce qui semble tout-à-fait normal, parce qu'elle est avant tout une science d'ordre — un excellent moyen d'arriver plus rapidement à occuper des postes supérieurs dans le vaste domaine des affaires modernes. L'enseignement de la comptabilité à l'Ecole des Hautes Etudes tient compte de tout cela; il est constamment adapté aux besoins du présent. Or, le besoin de l'heure le plus pressant chez les canadiens de langue française, c'est incontestablement la préparation d'un nombre plus considérable d'experts, de spécialistes. Les industriels, les administrations publiques réclament des experts qualifiés. D'autre part, l'état d'infériorité de l'élément canadien - français dans l'exploitation des ressources de la province commande une action immédiate; et, puisque la carrière d'expert-comptable facilite l'accès à la plupart des domaines de l'activité économique, il serait peut-être opportun de conseiller aux jeunes qui croient avoir les dispositions voulues pour réussir, de s'intéresser davantage à l'expertise comptable. L'impulsion que les banquiers et les experts-comptables des Iles Britanniques ont donnée aux affaires de l'Angleterre est évidente. Nos experts-comptables de la Province de Québec, lorsqu'ils seront plus nombreux, joueront sans aucun doute un rôle semblable, car, lorsque l'ordre et la méthode règnent dans les affaires publiques et privées, il y a progrès dans le bon sens.

La demande de bons sujets excède l'offre; il n'y a qu'à observer autour de soi pour s'en rendre compte. Qu'est-ce à dire? Que faut-il faire? Les groupements professionnels ont fait leur part. L'Université a également fait la sienne. Demandons-nous en terminant si le jeune canadien-français a fait son possible. Les chiffres que nous donnons plus haut nous justifient de choisir l'affirmative. Il y a progrès, si nous considérons notre situation d'il y a vingt-cinq ans. Tout était à faire à cette époque. La langue même du comptable canadien-français était à créer, ou, si l'on préfère, à restaurer. Avant 1914, la langue des affaires chez nous était confuse, imprécise, remplie d'anglicismes. Aujourd'hui, grâce surtout aux efforts persistants de l'Ecole des Hautes Etudes, tout a changé, l'avenir est plus brillant qu'il ne l'était alors. Il n'y a que le nombre qui fait défaut. Les résultats obtenus par ailleurs sont satisfaisants. La partie n'est certes pas encore définitivement gagnée, mais la mise en marche du mouvement est complète. A condition de le vouloir, ce dont nous ne doutons pas un seul instant, les générations qui nous suivent n'auront qu'à sauvegarder un patrimoine acquis au prix de sacrifices et d'efforts soutenus.

Lucien FAVREAU,
Professeur de comptabilité.



Bureau commercial

LA COMPTABILITÉ GÉNÉRALE

Nous traitons ici sous le titre de "comptabilité générale" de tout genre de comptabilité à l'exclusion de la comptabilité du prix de revient dont on vous parle ailleurs dans ce numéro.

Longtemps, chez les Canadiens français, on a mal compris l'importance de la comptabilité. On a confondu et l'on confond encore le teneur de livres, dont le rôle se borne à enregistrer aux livres les résultats obtenus, avec le comptable, dont le rôle principal est de vérifier les résultats obtenus, de les interpréter et d'en tirer des prévisions pour l'avenir. Les premiers pas dans la formation de comptables canadiens-français remontent à la fondation de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales. Au début, les progrès en comptabilité furent peut-être un peu lents; mais avec le temps de nouveaux cours furent créés, le programme rajusté. A partir de cette année, les élèves de troisième qui le désirent peuvent se spécialiser en comptabilité. Cette spécialisation comporte des cours sur la comptabilité générale, sur la comptabilité du prix de revient, sur la vérification comptable, sur la comptabilité municipale, sur celle des successions, enfin, sur l'impôt. On y consacre neuf heures par semaine. Il y a donc lieu d'espérer que nos experts-comptables de demain remporteront des succès remarquables dans la pratique.

Voyons maintenant quels sont les emplois où pourront exceller demain les étudiants qui se spécialisent en cette matière.

L'étudiant qui obtient le diplôme de "Licencié en Sciences Commerciales" (L.Sc.C.) peut, après un stage d'au moins une année dans un bureau de comptable, subir les examens pour l'obtention du diplôme de Licencié en Sciences Comptables. Ce diplôme confère à son détenteur le droit de faire partie des associations d'experts-comptables. Dans la province de Québec, ces associations sont au nombre de trois: "La Société des Comptables Agréés de la province de Québec" (C.A.), "La Corporation des Comptables Publics de la province de Québec" (C.P.A.) et "L'Institut des Comptables et Auditeurs de la province de Québec" (L.I.C.). Ces associations d'experts en vérification sont internationalement reconnues et offrent de nombreux avantages à leurs membres. Elles sont une garantie incontestable de leur valeur professionnelle; elles stimulent leur activité et développent chez eux le sentiment de l'honneur.

Les diplômés de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales qui ne sont pas intéressés à la vérification peuvent trouver des situations comme comptables d'entreprises privées, commerciales ou industrielles. Pour ceux-là aussi, il existe des associations de comptables; ce sont "L'Association générale des Comptables" (C.G.A.) et "The Canadian Society of Cost Accountants and Industrial Engineers". Nous dirons quelques mots de la première, pour ce qui est de la seconde, elle relève de la comptabilité du prix de revient.

L'Association Générale des Comptables, de création relativement récente, a déjà à son actif certaines oeuvres de valeur. Elle offre les avantages et la protection des organisations des corps professionnels. Pour y être admis, le candidat doit subir avec succès trois séries d'examens. Cependant, le licencié de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales jouit d'une exemption des examens primaires et intermédiaires ainsi que d'une bonne partie des examens finals. De plus, aucun stage, chez un comptable, n'est requis.

Il se trouve en outre des finissants de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales qui se lancent dans la comptabilité publique. Il y a au gouvernement fédéral des emplois très enviables pour les "Licenciés en Sciences Comptables", particulièrement à l'impôt sur le revenu et à l'accise. En ces temps présents, la demande dépasse de beaucoup l'offre.

Ajoutons à cela que les institutions de crédit et de placement recherchent de plus en plus les comptables spécialisés. Il y a en outre des postes intéressants pour les experts-comptables dans l'armée et surtout dans l'aviation.

On voit donc que l'étudiant qui se spécialise en comptabilité a de belles chances de succès. Les situations sont nombreuses et la concurrence, chez nous surtout, est limitée. Les experts-comptables bénéficient des complications économiques et financières que crée le présent conflit européen. Nous croyons donc que les jeunes gens ont tout intérêt à venir puiser à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales des connaissances comptables qui leur assureront un bel avenir.

Guy de REPENTIGNY
h.e.c. '41



PHOTOGRAPHE ATTITRÉ DES ÉTUDIANTS

Albert Dumas

306 RUE STE-CATHERINE, (Près St-Denis)
STUDIO: LAncaster 5478
Domicile Outremont: CAlumet 5961

Trois générations
d'emprunteurs dans les affaires



"Mon fils, lorsque votre grand'père a fondé cette entreprise, il y a soixante ans, son premier emprunt de banque fut de $300 à la Banque de Montréal. Depuis c'est là que nous nous sommes toujours adressés et nos avances sont maintenant de l'ordre de cinq chiffres."

BANQUE DE MONTREAL
FONDEE EN 1817
"banque qui accueille bien les petits déposants"
A103F

PÊCHE ET CHASSE SPORTIVES

Nous savons, pour l'avoir lu dans nos manuels d'histoire du Canada ou pour l'avoir entendu répéter au cours de ces récits racontés par nos ancêtres et transmis depuis de pères en fils, quelle attirance particulière exerçaient sur un grand nombre de gens la solitude de nos bois et le charme de nos lacs. Rares sont ceux qui ont pu résister à la grandeur et à la tranquillité "des pays d'en haut".

Même aujourd'hui, où la rapidité des communications permet des déplacements fréquents et relativement faciles, la poursuite du gibier ou l'attente d'une morsure constitue pour plusieurs la détente par excellence. "C'est dire toute l'importance, même au point de vue économique, de nos poissons et de nos animaux sportifs." Car la plus petite partie de pêche ou la plus courte excursion de chasse entraîne des dépenses chez le sportman; dépenses qui vont grossir les revenus du gouvernement et font vivre directement et indirectement une foule de gens: colons, fermiers, guides, marchands d'articles de sport, hôteliers, épiciers, bouchers, etc . . .

Y avons-nous assez pensé? On écrit bien, que la province de Québec. dont la superficie est égale à un cinquième de celle de l'Europe tout entière, offre aux voyageurs, tant nationaux qu'étrangers, d'innombrables attraits. On lit aussi qu'elle est traversée de part en part par l'un des plus grands et des plus beaux fleuves au monde, le S.-Laurent, qu'alimentent des tributaires aussi puissants que variés; ou encore que chaque région de la province a son caractère propre, que les paysages y sont incomparables, les lieux historiques remarquables. Sans doute, y trouvera-t-on que le Québec doit sa popularité auprès du touriste à son cachet français, à sa langue, à ses coutumes qui font qu'on trouve côte à côte chez nous cette atmosphère du vieux monde, cette activité fébrile et ce progrès étonnant du nouveau.

Certes, tout ceci est parfaitement vrai. Cette publicité est excellente et elle fait connaître la beauté et le charme du Québec. D'ailleurs la connaîtra-t-on jamais assez notre province? Mais avons-nous mis en valeur tous les avantages naturels qu'offre notre coin de terre?

Maintes fois nos yeux se sont portés sur la carte géographique du Québec. Avons-nous seulement aperçu ces myriades de rivières et ces lacs poissonneux, ces forêts immenses où abondent le gros et le petit gibier, ces chaînes de montagnes au pittoresque extrême, qui couvrent son territoire? Avons-nous songé que la plus grande partie de notre population s'est massée au centre et au sud, qu'en dépit d'une industrialisation intense et d'un début de colonisation, il ne reste pas moins de 300 millions d'acres encore à leur état primitif; réserve naturelle immense où nos poissons peuvent se multiplier et où notre gibier trouve un refuge pour vivre et se reproduire?

C'est là une grande richesse pour notre province, richesse dont une partie a été utilisée commercialement; tel les pêcheries commerciales, maritimes ou intérieures. le commerce des animaux à fourrure, l'exploitation de nos forêts, etc . . . Pour développer ces industries le gouvernement a dépensé des sommes énormes. Or il se trouve que parmi les habitants de nos solitudes boisées et de nos cours d'eau vivent des espèces moins intéressantes du point de vue commercial, mais d'une très grande valeur sportive.

Nous n'avons pas toujours reconnu la valeur de notre faune sportive. Monsieur Richard nous dit en parlant de la faune du Québec: "Tous ceux qui ont une assez bonne connaissance de notre faune sportive sont forcés d'admettre qu'elle est beaucoup moins abondante qu'à la fin du siècle dernier." Quelques-uns iront jusqu'à dire qu'elle ne représente plus que 50% de ce qu'elle était en 1900.

Mais quoi qu'il en soit, on reconnaît l'erreur du passé, et on prend les mesures nécessaires pour remédier à cet état de chose. On établit une législation sévère contre les abus sans nombre dans les captures, contre la pollution des eaux, contre l'inobservance des lois, dans les camps de bûcherons en particulier, etc . . . Vu le nombre sans cesse croissant des sportmen, vu les perfectionnements apportés aux engins de pêche et aux armes à feu, vu, surtout, la construction d'un réseau routier moderne, il a fallu créer des réserves où l'on défend complètement la chasse et où l'on ne permet qu'une pêche limitée. C'est ainsi que Québec compte le Parc des Laurentides. le seul aménagé, le Parc de la Gaspésie, le Parc du Mont Orford, le projet du Mont Tremblant et une réserve.

Puis on loua à bail nombre de territoires, sortes de réserves privées où la faune terrestre et aquatique peut se multiplier plus facilement. Grâce à cette réaction, grâce à nos vastes territoires encore à l'état vierge, notre faune reste riche et variée, de sorte qu'elle rivalise aujourd'hui facilement avec la plupart des pays et des provinces avoisinantes.

Quelques-uns prétendent qu'il ne faut pas attacher une si grande importance au tourisme de la pêche et de la chasse sportives. A ceux-là nous fournirons les quelques statistiques suivantes, qui montrent combien les gens de chez nous en profitent et les revenus que ce sport rapporte à la province.

Il faut se rappeler qu'en 1938, Québec comptait 548 locataires versant au gouvernement la somme de $186,537.50 pour la location de 201 rivières, de 4821 lacs et de 12,131 milles carrés de territoire. Ils entretenaient 3,650 milles de chemins privés et possédaient 3,500 camps et 6,000 embarcations d'une valeur de plus de 5 millions de dollars. Près de 7,000 membres, dont plus de la moitié des non-résidents, recevaient quelque vingt-deux milles invités, employaient 835 gardiens et 2,275 guides à qui l'on versait sous forme de salaires ou autrement $1,-200,000 par année.

Ajoutons que le gouvernement a retiré en 1940 la somme de $42,021 du Parc des Laurentides et de la pêche et de la chasse sportives à travers la province sous forme de permis, loyers, amendes, ventes d'alevins, etc . . . la somme de $300,000.

Le gouvernement de la Nouvelle-Ecosse au cours d'une enquête qu'il fit, remarqua que les pêcheurs non-résidents dépensaient $150 par voyage et les chasseurs $200 par voyage, alors que le simple touriste visiteur se suffit avec $15. Ce qui faisait dire à quelqu'un que l'industrie du tourisme de la pêche et de la chasse sportives est une industrie de luxe.

Le Sous-Ministre de la Chasse et des Pêcheries, dans un article qu'il écrivait sur la valeur de notre faune, prétendait qu'en 1936 Québec reçut près de 10% des 13 millions de pêcheurs et de chasseurs que comptent les Etats-Unis. On considère qu'ils ont dû dépenser près de 9 millions de dollars, à quoi il faudrait ajouter un à deux millions dépensés par les sportifs de chez nous. "De toute façon, il est légitime de croire qu'une somme de dix millions de dollars est dépensée annuellement dans le Québec grâce à la faune terrestre et aquatique."

Il faut admettre en toute franchise, que c'est une richesse que l'on avait trop négligée jusqu'à il y a une dizaine d'années et qu'il convient de protéger avec un soin jaloux. Mais, depuis, grâce au merveilleux travail accompli par le Service de la Chasse et des Pêcheries, travail dont les résultats sont déjà tangibles, malgré le mince budget mis à sa disposition, notre faune sportive continue d'être une source importante de revenus pour notre population. Il y a sans doute là de l'avenir pour les jeunes, surtout pour ceux qui se destinent aux affaires et au commerce.

Jean ST-JACQUES, h.e.c. '41

LES CHANCES D'AVENIR DANS L'HOTELLERIE

Y a-t-il des carrières ouvertes dans le domaine de l'hôtellerie? Si oui, à qui s'adressent-elles et comment les aborder?

Nous allons essayer de répondre à ces questions ainsi qu'à quelques autres qui y sont connexes.

Remarquons d'abord que si le tourisme est notre plus grande mine d'or dans le Québec, c'est surtout par l'hôtellerie que nous en profitons pécuniairement.

Il existe dans la Province, d'après la statistique officielle, plus de 6,500 établissements hôteliers dont environ 2,000 hôtels, 3,600 restaurants et 500 maisons de logement — sans compter les chalets, les tavernes, les clubs, les services de restaurant et de dortoir sur les trains et les bateaux, qui sont autant de formes spécialisées du commerce d'hôtellerie. Les hôtels, à eux seuls, retiennent les services de quelque 15,000 employés, et les restaurants, 12,000, en chiffres ronds — auxquels $15 millions en salaires (sans pourboires) sont payés par an. Il va sans dire que les positions les plus variées, depuis le serveur jusqu'au gérant général se divisent le travail de nourrir et d'héberger le public voyageur et la clientèle locale.

Voilà pour l'importance actuelle du marché du travail dans le domaine de l'hôtellerie. Quelles sont maintenant les perspectives d'extension de ce marché?

Le développement de l'hôtellerie est parallèle à l'augmentation de la population locale et surtout à l'expansion du tourisme. La population du Québec s'accroît rapidement comme l'on sait; d'autre part le tourisme s'y développe à une allure assez rapide si l'on considère que les revenus du tourisme estimés en l'année 1917 à moins d'un million de dollars se sont élevés en 1927 à plus de $40 millions, et en 1937 à environ $77 millions. Aucun peuple n'est mieux situé ni pourvu que nous du Québec, d'ailleurs, pour développer la plus grande industrie touristique de tous les temps. L'hôtellerie québecoise est appelée à des développements considérables dans un avenir rapproché. C'est la conclusion à laquelle en arrive quiconque étudie de près la question du tourisme dans le Québec et ailleurs en Amérique du Nord.

Dans quelle mesure le marché de l'hôtellerie est-il ouvert aux jeunes gens sortant de nos écoles et se cherchant une position?

Le commerce d'hôtellerie est devenu une profession; n'y réussissent que ceux qui se plient à ses exigences. Ici comme ailleurs, et plus que partout ailleurs peut-être — à cause du contact direct, en hôtellerie, avec ce curieux animal pas toujours raisonnable qu'est l'être humain — l'apprentissage est nécessaire et ceux qui visent loin et haut doivent s'initier à tous les rouages de la profession. "Avant d'être capitaine — comme dit la chanson — il faut être matelot."

L'avancement sera rapide d'ailleurs pour ceux qui apportent à l'ouvrage, en plus de leur patience et de leur bonne volonté, un certain sens des affaires, appuyé en autant que faire se peut de la culture générale la plus étendue possible et d'une bonne formation économique ainsi que d'aptitudes particulières en ce qui concerne l'art du "bien recevoir". "Art qui, pour être complet nécessite un don particulièrement subtil de psychologue, une connaissance complète des moyens tendant à la satisfaction de l'être humain à tous les âges de sa vie, une maîtrise de soi-même, toute une gamme de sentiments allant de la fermeté à l'enthousiasme." (1)

Que ces qualifications n'effraient pas l'aspirant aux carrières hôtelières. C'est un but à atteindre et non une condition d'entrée dans la profession. Il suffit que le futur hôtelier manifeste des dispositions heureuses. Le plus bel avenir est réservé à celui qui, possédant les aptitudes essentielles et aimant la profession, y consacre son temps, son énergie, voire son patrimoine. Car après avoir acquis l'expérience et un rudiment de capital, les plus grands espoirs sont permis. C'est le temps de lancer une entreprise dans laquelle on a sa large part de gérance et de propriété avec toute la satisfaction et les avantages qui en découlent.

Arrivé à ce stage, le jeune Canadien français cultivé saura exploiter à son grand avantage la formidable rente que constitue pour lui son caractère français au milieu d'un monde anglo-saxon de 140,000,000 d'habitants qui ne demande rien de mieux que voir et de vivre "différent" pendant un séjour de promenade à l'étranger. Seul le Québec, en Amérique du Nord, est en mesure d'offrir au touriste le spectacle d'une civilisation pittoresque parce que différente de celle qui informe le reste du continent nord américain. Peu de gens comprennent cette vérité élémentaire malgré l'évidence qui crève les yeux et les témoignages de milliers d'Américains et d'Anglo-canadiens; peu de gens surtout savent en tirer plein profit, en érigeant des hôtels d'aspect et d'esprit français et québecois. La fortune attend celui qui concevra et réalisera selon cette ligne de force permanente.

Il y a donc des carrières intéressantes dans le domaine de l'hôtellerie et l'on y entre par la petite porte. L'accès en est facile. Les hôteliers doivent former eux-mêmes tous les employés qu'ils embauchent par suite de l'arrêt de l'immigration du personnel formé en Europe et déversé régulièrement ici avant l'état de guerre. Quant à l'attitude des hôteliers en ce qui concerne le choix de leurs futurs employés, elle est bien résumée dans ces paroles de M. Vernon G. Cardy, vice-président et gérant général de l'hôtel Mont-Royal: "Il est prouvé par notre expérience qu'un jeune homme ou une jeune femme sans qualification est un meilleur gain pour nous qu'un vieil employé expérimenté. Ces gens qui sont dans l'hôtellerie depuis des années sont souvent obligés d'abandonner des connaissances surannées avant que nous puissions à nouveau les entraîner dans notre méthode; les jeunes s'adaptent plus facilement, sont plus anxieux de plaire et par conséquent apprennent plus vite. Par conséquent, nous avons adopté la politique d'employer des jeunes gens, des jeunes femmes, chaque fois qu'il nous est possible et nous les entraînons suivant nos idées et méthodes".

Le Chef Thomas, du même hôtel, déclare, de son côté, au mois de septembre 1940: "On peut trouver dans nos hôtels des chefs de services qui sont prêts à recevoir des apprentis, à les éduquer par des cours théoriques et pratiques." Il ajoute: "Le commerce d'hôtellerie passionne les gens qui entrent dans cette carrière. Nous avons de plus en plus besoin d'un personnel d'élite, de gens qui connaissent leur métier. Si nous ne pouvons plus les recevoir d'Europe, forgeons-les ici en choisissant des jeunes gens capables de comprendre l'utilité d'un apprentissage."

M. E. H. Frappier, gérant de l'hôtel De La Salle, à la même date: "Le temps est venu de faire quelque chose si l'on veut, dans vingt ans d'ici, avoir une génération d'hôteliers qui connaissent leur métier. Nous manquons de personnel "qualifié".

En guise de conclusion nous citons quelques mots de M. E. C. Des Baillets, gérant du Ritz Carlton: "A mon avis il faut que les Canadiens français acquièrent en eux-mêmes "le sens touristique", qu'ils comprennent bien toutes les possibilités de ce commerce, sans oublier les devoirs qui s'y rattachent, car il y a des devoirs, et parmi ceux-ci l'obligation d'améliorer sans cesse l'industrie hôtelière, tout en la protégeant pour lui permettre de se développer. Il y a un bel avenir, au Canada, pour ceux qui se donneront la peine d'apprendre le commerce d'hôtellerie."

Bonne chance aux intéressés!

Luc LAFORCE, h.e.c. '41

---

(1) L'Hôtellerie, Etude théorique et pratique, de Marcel Gautier (Paris)

LE COMMERCE INTÉRIEUR

Nous vivons dans une province canadienne-française. Les consommateurs sont canadiens-français, de même qu'une bonne partie des producteurs. Comment se fait-il que l'on compte si peu des nôtres parmi les intermédiaires, c.a.d. les commerçants?

Je lisais dernièrement un article intitulé: "What is French Canada thinking?" dans la revue LIBERTY du 25 janvier 1941. On y exposait les conclusions d'une enquête menée dans la province de Québec et l'auteur, M. Leonard L. Knott, y disait ceci: "Le système d'éducation a fait défaut. Le Canadien français a toujours été sous l'impression qu'il n'était pas fait pour le commerce. Il a préféré les carrières libérales. Pas une famille canadienne-française qui n'ait son avocat, son notaire ou son médecin. Et les professions sont littéralement encombrées . . . " Il n'y a donc pas à nous le cacher: nous sommes responsables de cet état.

Il nous a aussi manqué une qualité essentielle en affaires: le goût du risque. On a toujours préféré, chez nous, occuper une situation stable à une entreprise, où l'on serait le maître, en y risquant un petit capital.

Et quand se rencontrait l'oiseau rare qui avait le courage de courir sa chance, trop souvent il échouait faute d'entraînement technique. La concurrence de gens mieux préparés avait tôt fait de l'écraser. Dans l'article que je cite plus haut, M. Knott dit en parlant du Canadien français: ". . . il n'a pas reçu de formation économique et commerciale. Son enseignement technique a toujours été en retard. L'Anglais l'a eue le premier, cette formation, et maintenant il domine." L'auteur, un Anglais, n'est donc pas de ceux qui répètent que nous ne sommes pas faits pour les affaires.

Nous avons laissé passer de splendides occasions. Mais il est temps encore de réagir. La situation n'est pas désespérée, loin de là.

Toute entreprise comporte beaucoup d'aléas et il faut du nerf pour réussir en affaires. (Les anciens Romains disaient: "Audaces Fortuna juvat.) Mais il faudrait aussi que les Canadiens français se décidassent à étudier sérieusement avant de se lancer dans le commerce. Nos concurrents sont installés, ils ont l'expérience. ils ont la clientèle. Inutile de songer à les déloger de leurs positions sans nous être préparés de longue main.

Ça n'ira évidemment pas tout seul; la lutte va être dure. Mais de là à dire qu'il n'y a plus de place . . . Examinons un peu les possibilités. Tous les genres de commerce peuvent se grouper en quatre grandes classes: alimentation, vêtement, habitation, distractions et amusements. Repassons ces classes une à une pour voir ce qu'on pourrait y faire. Je concède qu'il faut toujours un peu de capital. Mais l'argent, on peut toujours en trouver, ne serait-ce que par le dernier des moyens, le travail . . . !

J'ai donc choisi comme première classe l'alimentation. Tout de suite me viennent à l'esprit deux branches que les nôtres ont négligées. D'abord, les pêcheries. Et pourtant nous pourrions certainement faire quelque chose de ce côté; producteurs et consommateurs sont de nos compatriotes. Il y a aussi le commerce des fruits et légumes, commerce des plus rémunérateurs. Il comporte beaucoup de risques, il exige beaucoup de travail, mais demande peu de capitaux.

Il y a le commerce des produits laitiers: lait, crème, beurre, oeufs, fromages, etc., auxquels on peut joindre le miel, le sirop d'érable. Encore une entreprise où le stock se renouvelle rapidement, et qui n'exige qu'une petite mise de fonds. La boulangerie exige un plus gros capital, mais c'est encore là un commerce ouvert aux nôtres.

Passons à la classe du vêtement. Ici, c'est plus difficile. Il y a à lutter contre des entreprises très fortement installées. Le commerce du vêtement demande des capitaux assez considérables. Mais il y a de la place quand même. Plus ce sera dur, plus le succès sera grand. La preuve est là: plusieurs des nôtres, trop peu cependant, y ont réussi. Dans ce domaine, l'essentiel est de ne pas se montrer trop conservateur, de se plier aux exigences de la mode. Le commerce de la chaussure a aussi attiré plusieurs des nôtres qui y ont bien réussi. Et ses possibilités sont loin d'être épuisées.

La troisième classe, l'habitation comporte un gros écueil: la nécessité de gros capitaux. Et de nos jours, l'immeuble ne rapporte pas beaucoup. Mais la période d'après-guerre devrait lui être favorable. Le commerce du meuble peut se rattacher à la classe de l'habitation. Encore un qui, on ne sait pourquoi, n'attire pas beaucoup les nôtres. Et pourtant il est très lucratif.

Restent enfin les distractions et amusements. J'y vais faire entrer le commerce de l'automobile, parce qu'il faut bien le faire entrer quelque part . . . Ici encore, nous avons un débouché très intéressant que les nôtres ont déjà exploité avec succès, sans pour cela épuiser ses possibilités. Le commerce des radios offre aussi à plusieurs de nos compatriotes un champ d'action très intéressant et très prometteur. Et le commerce de librairie qui nous est exclusif . . . !

Je n'en citerai pas d'autres. Je crois en avoir assez nommé pour prouver qu'il y a moyen de se tailler une place importante dans le commerce intérieur. Je rappellerai, avant de terminer, qu'un commerçant contribue au progrès de son pays, pour le moins autant qu'un médecin ou un avocat. Il n'y a pas de prospérité nationale possible sans un commerce bien établi. Plus nous serons économiquement indépendants, plus il nous sera facile de conserver notre indépendance politique.

Et le jour où nous aurons conquis notre indépendance économique, nous pourrons nous dire que l'indépendance complète n'est pas loin. (Je ne parle pas d'indépendance politique complète, mais bien d'indépendance morale, qui est indispensable au développement et à l'épanouissement d'un peuple). Et l'indépendance économique ne viendra pas d'autres que des cultivateurs, des industriels et des commerçants.

Jean MIREAULT, h.e.c. '42

GRINTUCH



HABITS DE GALA
TUXEDOS
JAQUETTES
PALETOTS
ACCESSOIRES

À LOUER

2121 BLVD ST-LAURENT
près de Sherbrooke

LANCASTER 7382

Représenté par A. GRINTUCH, LL. B. de l'Université de Montréal

pour le soir DO. 3189

L'ENSEIGNEMENT DU DROIT

A l'École des Hautes Études, on enseigne le droit civil, le droit public, le droit commercial et le droit industriel. Il n'y a, là, rien qui doive surprendre. Ces trois disciplines sont indispensables à la formation de nos étudiants. Elles parachèvent leur culture. Elles les mettent en mesure de mieux exercer la profession à laquelle ils se préparent.

Le droit encercle toute vie humaine depuis ses débuts jusqu'à son extinction, en l'ordonnant au bien général. Il précise la condition de l'enfant, du mari, de l'épouse au sein de la famille. Il détermine les droits et les obligations des membres de la société professionnelle, patrons et ouvriers. Il régit les relations de l'individu avec l'État et ses services. Il renferme les normes suivant lesquelles les opérations économiques doivent s'accomplir.

Il va de soi que les professeurs ne procèdent pas à enseigner le contenu de la législation aux élèves de l'École comme à ceux qui fréquentent une Faculté de droit. Il leur faut varier la méthode. Du droit civil et du droit public, ils n'expliquent que les données générales. Le licencié ou le bachelier en sciences commerciales a besoin de larges connaissances. Il ne doit pas seulement posséder la technique de son métier. Pour tenir son rôle, parmi l'élite de notre population, il doit avoir des clartés de tout. Il importe donc qu'il ait une idée assez exacte de l'organisation de notre société. Si le législateur ne pardonne à personne l'ignorance des règles qu'il édicte, à plus forte raison, fera-t-on grief à l'homme d'affaires instruit de n'en pas savoir les plus fondamentales. L'on peut encore ajouter qu'il est nécessaire au Canadien français cultivé de se familiariser avec les notions les plus importantes de nos coutumes françaises. Plusieurs s'étonnent de certaines de leurs particularités. Je pense ici par exemple, à la situation de la femme mariée, à notre régime hypothécaire, à notre théorie de l'enrichissement sans cause. On les ignore, ailleurs, dans les provinces anglaises du Dominion. On les trouve, en conséquence, chez-nous parfois gênantes. Si on comprend bien leur convenance à notre tempérament, à notre conception des choses d'ici-bas, l'on saisit mieux l'urgence de les maintenir. Encore faut-il les apprendre, de même que leur fondement.

L'étudiant de l'École a encore l'occasion de connaître la structure de l'État canadien. La fédération constitue un système complexe de gouvernement. Dans le Québec, deux pouvoirs législèrent à notre intention. D'où chacun tire-t-il sa juridiction? Jusqu'où chacun peut-il aller dans l'élaboration de ses lois? Questions intéressantes et éminemment pratiques parfois, pour l'industriel, le commerçant ou le comptable. Ainsi, quand l'on veut établir une compagnie à fonds social, peut-on indifféremment s'adresser au secrétaire d'État ou au lieutenant-gouverneur? L'Acte de l'Amérique britannique du Nord, tel qu'interprété par la jurisprudence, nous fournit la réponse.

La législation commerciale forme, cependant, la matière proprement professionnelle de l'enseignement du droit à l'École.

Les élèves n'acquièrent pas, en l'étudiant, des notions simplement utiles, mais essentielles. Elle leur révèle le cadre juridique du milieu où ils manifesteront leur activité future. Les leçons qu'on y consacre leur font savoir d'abord à quelles conditions le législateur subordonne l'exercice des professions commerciales, les devoirs que chacune comporte. L'on analyse ensuite les divers actes juridiques qui canalisent la vie économique de la nation. Ici, l'on scrute les contrats les plus usuels du monde des affaires: vente, gage, mandat, effets négociables. Il ne servirait de rien d'apprendre la manière de mener à bonne fin, un négoce ou une entreprise industrielle, si on ne savait pas de plus, les règles auxquelles on doit les soumettre.

Le droit commercial fait découvrir aussi avec quelle sollicitude le législateur réglemente les opérations commerciales, comment, afin d'en faciliter la conclusion, il écarte maintes dispositions même les plus logiques, de notre droit civil. Il tend ainsi à accroître le crédit de commerçants et à accélérer l'exécution de leurs actes. Les étudiants se rendent vite compte alors, que le droit commercial, non formaliste, suppose honnêtes, ceux qu'il gouverne. Ils n'ont pas de peine à comprendre que la confiance que la loi encourage disparaîtrait bientôt, si la bonne foi qu'elle présume faisait défaut.

Les exemples, à ce sujet, sont nombreux. Choisissons-en un, entre cent. La loi des lettres de change deviendrait inutilisable, les écrits qu'elle règlemente ne circuleraient bientôt plus, dans une société dont la majorité des membres ne respecterait plus leur parole ou s'ingénieraient à agir malhonnêtement.

Que les commerçants, en tous les temps, aient cru à la nécessité de la connaissance du droit, l'histoire l'atteste. Entre tous les témoignages que l'on pourrait citer, celui de Jacques Cartier nous retient à plus d'un titre. Le grand Malouin n'eut pas le loisir de suivre un cours d'Université. Après ses voyages au Canada, il se retira dans sa ville natale. Il s'y livra à la profession de marchand. Il ne sait pas le droit de son métier. Il se décide à l'étudier. L'on n'a pas pu déterminer le temps qu'il consacra à cette besogne. Après sa mort, l'on a trouvé dans sa bibliothèque, un livre contenant la Coutume de son pays, la Bretagne, annoté probablement de sa propre main. L'une de ses inscriptions nous fait constater le prix qu'il attachait à cet ouvrage. Il y écrit: "Les louables Coutumes de Bretagne sont et appartiennent à honneste homme Jacques Cartier, marchand demourant en Saint-Malo de l'Isle, qui les trouvera sy les lui rendera, et il poyra le vin." Rentrer en possession de ce volume perdu, valait, pour le découvreur du Canada, devenu négociant, la plus précieuse récompense qu'un breton pût offrir: "une petite beuverie".

Maximilien CARON,

Professeur de Droit commercial.

Tél. PLateau 7953

SPÉCIALISTE

T. AL. BENOIT

Docteur en Optique de Philadelphie

OPTOMÉTRISTE OPTICIEN

Membre perpétuel de la Société Astronomique de France

1617, rue SAINT-DENIS

BUREAU chez

AL. BENOIT-BENOIT PROTECTAL INC.

TRUST GÉNÉRAL DU CANADA

MONTRÉAL QUÉBEC

Capital versé: $1,105,000 Biens en régie: $90,000,000

Hon. D. O. L'ESPÉRANCE, *président du Conseil*
Hon. DONAT RAYMOND, *président*
MM. BEAUDRY LEMAN et L.-J.-A. AMYOT, *vice-présidents*
RENÉ MORIN, *directeur-général*

L.-J. Trottier, *trésorier;* R. Bertrand, *chef-comptable;* P. Trépanier, *chef de bureau* (Québec). L. Péloquin, H. Guilbault, R. Brisson, O. Viens, tous H.É.C., nº année, de '22 à '40.

EXÉCUTEURS - TESTAMENTAIRES — ADMINISTRATEURS — FIDUCIAIRES

L'ÉCONOMIE POLITIQUE

Je voudrais dire les tendances que j'ai tenté de donner aux disciplines d'ordre économique dans un enseignement qui compte — déjà — trente ans de vie.

— I —

J'ai d'abord représenté que la science économique est une science d'observation, propre à éveiller l'attention sur notre milieu et sur la nature de l'activité que ce milieu nous impose dans le domaine économique et ses répercussions sociales.

On me demande souvent, disais-je à mes élèves, la manière de s'y prendre pour étudier l'économie politique, ou pour s'éveiller à la vie économique et, en particulier, quel traité choisir — car chacun sait que notre population fait grand état du traité. Je réponds: laissez les manuels ou prenez le plus simple; observez plutôt le mouvement qui bourdonne autour de vous, qui vous pénètre sans que vous vous en doutiez; promenez-vous dans les rues où l'activité humaine se noue à l'infini.

La rue agitée par les désirs d'une grande ville, quelle leçon! Elle dispose devant le public des milliers d'objets disparates dont la fonction est de satisfaire ses besoins; elle révèle aussi des professions, des métiers, parfois assez inattendus et qui indiquent la naissance d'une industrie, les salons de beauté, par exemple, ou les garages qui ont succédé aux forges dont les reflets s'agitent encore joyeusement dans le souvenir des aînés.

Voici, l'un près de l'autre, un épicier, une modiste, un cordonnier, un quincaillier, un fruitier, une banque. Puis, le silence de la rue qui accueille les hommes au repos dans les quartiers réservés à l'habitation. Quelques magasins installés au petit bonheur dans des demeures étrangement désaffectées les enlaidissent souvent; et on y voit des plaques de cuivre où les hommes de profession gravent leur spécialité: avocats, notaires, médecins, agents de toute sorte. Ici et là, des théâtres, des cinémas, ou encore des écoles et des hôpitaux. Enfin, au centre des paroisses, les cent clochers, les "robes de pierre" des églises.

Quelle est cette science qui prétend d'abord enseigner qu'il existe des épiciers, des bouchers, des avocats et des pharmaciens? Comme si l'on avait attendu l'économie politique pour savoir que les succursales se multiplient et que les grands magasins progressent! Ceux même dont ce sera demain la fonction d'être commerçants et qui se présentent pour la première fois au cours d'économie politique, s'étonnent. Leur conseiller de lourds volumes, leur seriner des formules, les bourrer de principes, çà c'est de l'enseignement sérieux; mais leur demander de regarder les maisons, les magasins, les usines, les routes, les ponts, les chemins de fer et autres balivernes, quelle aberration! Les obliger à connaître leur milieu, leurs antécédents, leurs institutions; les placer dans leur propre vie et devant la réalité pour qu'ils ne s'en échappent plus et en subissent les contraintes, quel étrange procédé!

— II —

La seconde préoccupation à laquelle j'ai obéi a été de dégager la valeur nationale des études d'un caractère économique, de faire entrer dans nos préoccupations de survie la conquête économique, moyens secondaire ou moins noble — comme l'on voudra — mais moyen essentiel, même à la protection et à l'épanouissement de notre culture.

Celui qui écrira la philosophie de notre histoire y verra trois étapes bien tranchées et que caractérisent, de notre part, des attitudes différentes. Nous avons lutté, — ce fut là notre sort constant — mais avec des armes qui ne furent pas toujours les mêmes. Nous avons lutté d'abord sur le champ de bataille pour que la France conservât sur cette terre son empire et ses droits. Nous avons lutté ensuite à la tribune, trouvant dans la constitution anglaise la revanche inattendue de nos défaites. Aujourd'hui, la bataille est devenue pratique, intéressée; elle est plus terre à terre, mais non moins périlleuse. Elle a quitté le domaine du droit et des libertés essentielles pour celui, plus aride, des affaires; elle est devenue économique.

C'est la pensée dirigeante du livre si substantiel de M. Errol Bouchette, qui porte un titre d'allure prophétique: L'INDÉPENDANCE ÉCONOMIQUE DU CANADA FRANÇAIS. "L'esprit envahisseur moderne, écrit cet auteur, cette manifestation sociale qu'on voudrait confondre avec le patriotisme, est né de l'industrialisme débordant qui s'est emparé des vieilles civilisations. Or, COMME IL FAUT COMBATTRE AVEC LES ARMES DE SON SIECLE, c'est aussi par l'expansion industrielle, tant manufacturière qu'agricole, que les peuples situés comme nous le sommes, qui possèdent de vastes territoires qu'ils peuvent difficilement défendre par les armes, échapperont peut-être à la conquête. Il reste donc acquis que, si nous voulons accomplir nos destinées, il nous faut chercher, pour les appliquer à notre pays, les meilleures solutions industrielles et sociales."

C'est ce qui formera le noyau de la politique dont nous sentons déjà la pressante nécessité. Une société qui veut agir doit obéir à une discipline; une minorité doit avoir une doctrine qui dirige avec certitude son activité. Notre doctrine sera conforme à nos origines, respectueuse de notre lignée française; elle prendra son point d'appui dans nos traditions, seule raison de nos résistances. Pour citer de nouveau M. Taine, "l'histoire a décidé pour nous" et, puisque nous avons autrefois choisi d'exister, nous resterons coûte que coûte dans la logique de notre passé. La question est de savoir comment nous y parviendrons, et si nous négligerons volontairement de faire servir au triomphe de notre race les moyens puissants qu'une civilisation plus développée nous apporte. Un peuple, c'est sans doute une pensée commune, mais c'est aussi une énergie collective. M. Emile Boutroux, dans la magnifique conférence qu'il a prononcée, en novembre 1912, sous les auspices du COMITÉ FRANCE-AMÉRIQUE, distingue, d'après un penseur américain, trois philosophies dont l'une, le matérialisme, est un arrêt de la volonté dans la matière; dont l'autre, l'évolutionnisme, est l'expression d'une force fatale qui entraîne l'humanité soumise; dont la troisième enfin est un mélange de réalisme et de conscience. "L'homme, d'après cette manière de voir, ne s'adapte pas seulement à son milieu, il adapte son milieu à ses volontés, il change la face de la terre, il crée, il se crée." Est-ce trop présumer que de reconnaître, dans cette philosophie raisonnée de l'action, le principe fécond de notre conduite future? Et si cette action doit être économique, si elle doit nous porter du côté des intérêts matériels — garantie de notre vie intellectuelle de demain — n'est-ce pas précisément dans la science économique qu'il convient de chercher, au premier chef, les moyens actuels d'assurer notre survivance?

Edouard MONTPETIT,

Professeur d'Économie politique.

"L'ACTUALITE ÉCONOMIQUE"

L'Actualité Économique, organe de l'École des Hautes Études commerciales et de l'Association des Licenciés, achève sa 16ième année d'existence. C'est un record impressionnant pour une revue de ce genre en notre pays et il faut avouer qu'elle ne l'aurait pas réalisé si elle n'avait eu derrière elle, l'École. En effet, elle n'a jamais reçu et ne reçoit pas encore tout l'encouragement qu'elle serait en droit d'attendre de notre élite intellectuelle et de nos hommes d'affaires. La portée de son oeuvre n'est encore bien comprise que d'un petit nombre.

Car c'est bien une oeuvre que cette revue a poursuivie dans notre province. D'abord une oeuvre universitaire, comme elle se le doit, étant l'organe d'une *institution universitaire: celle de maintenir* allumé chez nous un flambeau de science et de recherche économique. Ne pouvant, au début, trouver à l'alimenter uniquement par le concours de la collaboration canadienne-française, elle a eu largement recours à la collaboration d'économistes du pays vers lequel il est normal que nous nous tournions pour tout ce qui regarde la pensée: la France.

Puis, au fur et à mesure que s'est formée chez nous une génération de jeunes hommes d'affaires ou de spécialistes rompus aux disciplines scientifico-économiques, elle a fait appel à leur science et à leur expérience pour préparer des études qui intéressent plus spécialement notre pays et notre province. Cette attitude s'est davantage dessinée depuis quelques années, en même temps que l'École elle-même décidait d'adapter son enseignement d'une façon plus parfaite aux exigences propres de notre milieu et d'y faire une place plus large à la connaissance proprement dite de ce milieu, sans pour cela s'éloigner des grandes disciplines universelles, qui sont indispensables.

Depuis ce moment, la politique de la direction de la revue a été d'accorder une large prépondérance aux collaborateurs canadiens-français, qui s'intéressent peut-être moins que ne le faisaient les collaborateurs français aux questions d'économie pure, mais qui appliquent plutôt les principes économiques dans des monographies diverses concernant notre pays, ses ressources, ses industries, les méthodes commerciales y prévalant, etc. **L'Actualité Économique** poursuit ainsi une tâche de documentation unique chez nous: elle renseigne le public sur ce qui y existe dans le domaine économico-social, et incidemment sur les aspects géographiques, historiques, juridiques, etc. s'y rapportant; elle lui fournit des commentaires appropriés sur l'actualité prise dans son sens le plus large, sur ce qu'on fait, ce qu'on dit et ce qu'on pense chez nous qui touche l'économique et le social. Par là, elle sert la collectivité canadienne-française dans un domaine où sa marche est incertaine parce que mal éclairée et où ses besoins sont pourtant les plus grands: elle accumule, pour les hommes politiques de demain, les matériaux qui leur permettront de nous donner une politique économique sensée; elle fraye en même temps la voie à des recherches scientifico-économiques plus universelles: elle construit la base sur laquelle de jeunes économistes canadiens-français pourront bâtir à leur façon, en fournissant leur contribution au progrès de la science économique.

Aujourd'hui, **L'Actualité Économique** est une revue mensuelle (10 fois par année) de 100 pages, dans laquelle on trouve chaque mois environ 60 pages d'articles, 15 pages de commentaires sur l'actualité, 5 à 10 pages de revue d'articles intéressants parus dans les périodiques canadiens et étrangers, 10 à 15 pages de compte-rendus bibliographiques et 5 pages de bibliographie classifiée à l'usage de qui veut se tenir au courant des articles et des ouvrages récents catalogués à la bibliothèque de l'École des Hautes Études commerciales et concernant les questions qui l'intéresse plus particulièrement. Il suffit de consulter rapidement les dix exemplaires de l'une quelconque des années de la revue pour constater qu'ils fournissent aux lecteurs 1,000 pages d'une documentation inédite et sans pareille au Canada français.

Il faut souhaiter que plus des gens de notre élite, plus notamment de ces professionnels de demain que seront tous les étudiants d'aujourd'hui, principaux lecteurs du **Quartier latin,** voudront devenir de fidèles abonnés d'une revue qui leur apporte tant d'utiles renseignements sur des questions dont tout le monde parle aujourd'hui, à qui tout le monde s'intéresse, quelle que soit sa profession, tant elles sont devenues à la mode: les problèmes économiques.

François-Albert ANGERS

CERCLE des RELATIONS INTERNATIONALES

Lundi le 24 mars, à 8 heures, dans la salle 15 de l'École des Hautes Études commerciales, aura lieu la prochaine réunion du CERCLE DES RELATIONS INTERNATIONALES, dont Me Hector Mackay est l'aviseur.

On y discutera des problèmes de la Méditerranée et de la neutralité américaine.

Le Quartier Latin
organe officiel
des étudiants de l'Université de Montréal
539, rue De Montigny - HArbour 4511

DIRECTION
Directeur: JACQUES DUQUETTE
Aviseur: BERNARD FORTIN

RÉDACTION
Rédacteur en chef: MARCEL BLAIS
Secrétaire de la rédaction: MARCEL ROBITAILLE

Rédacteurs:
ROGER BEAULIEU, JACQUES GENEST, RICHARD CRÉPAULT, JEAN DRAPEAU, ROBERT LETENDRE, MARCEL THÉORET, FERNAND EGAN, MARCEL RAYMOND, GÉRARD ALLY, PAUL LEVESQUE, JEAN VALLERAND, CHS-E. BERTRAND, CHARLES DUMAS, ANDRÉ BACHAND

ADMINISTRATION
Administrateur: GUY GIRARD
Publicité: PAUL CHOLETTE

Le Quartier Latin n'est responsable que des seuls articles de la Direction.

IMPRIMÉ PAR
LA CIE DE PUBLICATION LA PATRIE
180 est, rue Ste-Catherine
MONTRÉAL

MERCK & Co. LIMITED

Manufacturiers de produits chimiques

Les produits chimiques Merck s'en tiennent aux plus hauts standards établis pour leur pureté et leur uniformité.

RÉACTIFS
PRODUITS PHARMACEUTIQUES
PRODUITS DE LABORATOIRES

LES CAISSES POPULAIRES

Un ami à moi qui a orienté sa carrière vers la coopération et qui s'en tire à merveille, m'assure avoir découvert l'origine lointaine des coopératives de crédit et me met sous le nez le texte suivant: "Jean de Capistran (1385-1456) se tourne alors contre les usuriers, les banquiers juifs, cette puissance capitaliste sans entrailles qui absorbe toute la vie économique et asservit le travail. Le prêt usuraire chassé de ses repaires, il établit les bases du crédit mutuel, s'efforce de transformer en une aide fraternelle ce qui était une exploitation."

Telle fut, je crois, l'idée des fondateurs des Caisses populaires. Où va notre épargne ont-ils dû se demander. A quoi sert-elle? Ils ne le savaient que trop, ils savaient qu'ils n'en étaient pas les maîtres. Elle était louée à des institutions dites de crédit dont la grande préoccupation était de la faire fructifier, d'en tirer le plus de bénéfices possible et qui, dans ce but même, tâchaient de se la procurer aux conditions les moins rémunératrices pour les prêteurs. Ceux-ci savaient également que tel de leur voisin, tel de leurs amis, momentanément dans le besoin, n'avait pu sans difficulté ni sans qu'il lui en coutât beaucoup, se procurer de ces mêmes institutions, une somme qu'ils lui auraient eux-mêmes prêtée beaucoup plus volontiers. Ils savaient par contre, que tel financier, tel capitaliste — et pas toujours un compatriote — voyait mises à sa disposition toutes les ressources nécessaires à ses entreprises industrielles ou commerciales. Car, de toujours, le crédit bancaire fut doux aux forts et dur aux faibles.

Ayant alors cherché quelque raison qui motivât cet état de chose et n'en ayant point trouvé, ils ne découvrirent pas non plus de raison qui défendît de le modifier. Ils décidèrent donc de s'unir, pour grouper leur épargne et la mettre à la disposition de chacun d'entre eux. N'était-ce pas plus sage et plus rémunérateur, en effet, que de laisser n'importe qui l'utiliser à leur détriment en s'emparant, grâce à elle et grâce à eux, du commerce, de l'industrie et de tout?

Bref, en une réaction qui fut combien féconde, ils mirent en pratique la formule du corporatisme: "Chacun pour tous — Tous pour chacun" et fondèrent la première coopérative d'épargne et de crédit. Ceci ne se passait pas en 1385, mais en 1900 et le Capistran moderne s'appelait Alphonse Desjardins.

Les débuts furent modestes, les premières mises de fonds se chiffraient à quelques dollars. L'idée a fait son chemin, la preuve est acquise que le système était on ne peut mieux adapté aux besoins de notre population: la Caisse populaire s'adresse aux petits épargnants. Elle s'installe dans les quartiers ouvriers de nos villes, dans les villages de nos campagnes. Elle s'adresse aux humbles, aux ouvriers, aux paysans, à tous ceux-là — ils sont le grand nombre — qui sont exposés à se trouver le plus souvent dans le besoin et à qui il est le moins facile de se tirer d'une mauvaise situation.

Elle leur enseigne la valeur trop méprisée de l'épargne qu'elle exploite au profit de chacun, car elle ne cherche pas "le profit à retirer, mais uniquement le besoin à satisfaire"(1)—et elle humanise le crédit en le mettant aussi à la disposition de chacun.

En huit ans, vingt nouvelles caisses se fondèrent, puis de dix ans en dix ans, leur nombre passa successivement



La bibliothèque de l'Ecole

de 98 à 168 puis à 393. On en compte aujourd'hui 560 qui groupent les épargnes de 110,000 membres. L'actif total se chiffre à $23,000,000, les épargnes à $16,000,000.

Je vois, en outre, dans un article préparé par M. le notaire Wilfrid Guérin "qu'une épargne, apparemment négligeable de $15.00 en moyenne par année, accumulée par chaque sociétaire des Caisses Desjardins, a permis à ces coopératives de crédit de prêter en vingt-cinq ans à plus de 25,000 emprunteurs, la plupart de très modeste situation financière, plus de $75,000,000 de dollars."

Et M. Guérin conclut: "La véritable mesure de notre taille, notre peuple la donne, sans ostentation ni vantardise, comme sans défi ni querelle à qui que ce soit, dans le succès économique et social que remporte contre vents et marées l'oeuvre peu turbulente des Caisses populaires Desjardins." (2)

Et pourtant, qu'est-ce que 560 caisses dans toute la province? Un peu plus du tiers des villes et villages du Québec rural a la sienne, et c'est tout. Qu'est-ce que 10,000 membres? Encore bien peu. Il y a encore des gens nombreux qui ignorent tout des principes de la coopération, qui continuent de donner leur avoir aux étrangers et qui se plaignent de leur amère pauvreté.

On semble comprendre plus facilement la coopérative de consommation. On y voit sans peine l'intermédiaire supprimé, le profit aboli, le trop-perçu redistribué aux coopérateurs — cette ristourne ne manque pas d'attraits. L'utilité de la coopérative de crédit, les services qu'elle peut rendre semblent moins évidents pour plusieurs.

Ce n'est pas le lieu ici, d'expliquer en détail tout le mécanisme de la Caisse populaire, le fonctionnement de ses organes. D'autres que moi s'y sont déjà appliqués, d'ailleurs avec beaucoup plus d'autorité que je ne saurais le faire. Il n'est que de se reporter à leurs nombreux écrits.

"Il vaut mieux, je crois, insister à la fin de cette pauvre étude, sur la nécessité absolue pour nous, futurs licenciés d'une école de haut savoir, pour nous qui devons être demain l'élite canadienne-française du monde du commerce, de l'industrie et de la finance, de nous renseigner sur ces questions de coopératives, d'en faire une étude approfondie et de nous pénétrer de cette vérité qu'a exprimée M. F.-A. Angers, savoir que "la coopération reste, dans le domaine des réalisations pratiques, ce qui se prête le mieux à la reconquête de la position économique à laquelle nous avons droit". (3)

Je ne crois pas que la coopérative de crédit puisse, pour le moment se présenter à beaucoup de jeunes diplômés comme une carrière d'avenir. Rien ne s'oppose pourtant à ce que cela soit un jour, et cela sera d'autant plus tôt que nous y aurons le mieux collaboré.

Il reste que la coopérative de crédit avec tout le coopératisme offre dès à présent un vaste champ d'action sociale et d'action nationale à qui veut s'y intéresser. Et nous n'avons pas le droit de nous ranger du côté des sceptiques ou des indifférents au piteux sourire de commisération, nous qui sommes les disciples singulièrement favorisés de ce maître qui a dit: "Nous croyons que l'individu seul ne peut arriver à se protéger totalement; il doit au contraire se joindre à son semblable, exécuter des mouvements d'ensemble. L'association rend plus fort, vous le savez . . . "

Toutes les coopératives se fondent sous le signe de l'association et toute association pour les Canadiens français est une chose excellente, une chose à développer. Il y a pour nous dans les circonstances présentes, la nécessité presque absolue de nous tourner vers ces associations.

Voilà pourquoi l'École Sociale Catholique est en faveur de l'expansion des coopératives. Et voilà pourquoi, dans toutes nos écoles sociales, nous avons installé l'idée de la coopération . . .

Il y a une chose sur laquelle je voudrais bien insister, c'est pour nous tous la nécessité de la coopération" . . . (4)

Marcel THÉORET,
h.e.c. '42

RÉFÉRENCES

1 — Victor Barbeau,
Causerie radiophonique à L'heure provinciale.

2 — Notaire Wilfrid Guérin,
Numéro spécial de l'Action Nationale, sur la Coopération, novembre 1938, page 191.

3 — François-Albert Angers,
L'Actualité Économique, novembre 1940, page 71.

4 — EDOUARD MONTPETIT,
Conférence donnée à Québec le 1er mai 1940 et publiée dans "Ensemble", Revue de la Coopération, mai 1940.

LA GÉOGRAPHIE ÉCONOMIQUE

La géographie économique a pour objet l'exploitation rationnelle du sol et de la mer sous leurs différentes formes. Préoccupée surtout de la production et de ses conditions à travers le monde, elle n'ignore pas que dans toute exploitation il y a deux éléments: le travail et la nature, dualité féconde de la vie et du milieu sur quoi, comme on l'a écrit, "se fonde l'opération vitale essentielle qui consiste à élaborer le milieu, s'y adapter et l'adapter à soi". Le milieu peut n'apparaître que comme un faisceau de forces positives dont on dresse l'inventaire, sans plus; ou bien, au contraire, l'on y voit avant tout l'action de l'homme. La géographie économique devient ainsi comme l'épopée de l'humanité au travail. Elle cesse d'être une sèche nomenclature de produits; derrière leur variété, elle laisse toujours entrevoir la variété et l'étendue des besoins de l'homme, la patience de son effort renouvelé. Elle fait voir le moteur, l'agent par excellence et les motifs qui l'animent.

L'homme d'affaires — financier, négociant, industriel — a besoin de connaître le milieu immédiat qui l'entoure, qui le porte et le soutient pour ainsi dire — et aussi les autres milieux avec lesquels il entretient des relations constantes, soit pour s'approvisionner en matières premières et marchandises de toutes sortes, soit pour assurer la vente de sa propre production. Et cela est vrai aussi de l'agriculteur, de l'éleveur, dans la mesure où notre économie à base d'échange l'oblige à se muer en commerçant. C'est ce tour du monde économique que la géographie économique lui permet d'accomplir.

Dans la pratique, toutefois, l'enseignement de la géographie économique ne saurait présenter un caractère universel et encyclopédique. Il est impossible d'étudier à fond tous les pays et tous les produits du monde. Un choix s'impose. La formule la plus sensée consiste à étudier de façon détaillée un petit nombre de pays et de produits, quelques grandes routes d'intérêt commercial — certains courants d'échanges ou certaines migrations humaines — de telle façon que le futur homme d'affaires y puisse acquérir non pas tout un bagage de connaissances plus ou moins liées, qu'une méthode de travail ou de recherche qui lui permette d'aborder à son tour, plus tard, et selon ses besoins. L'étude des marchés du monde avec lesquels il entretiendra des relations.

Il est essentiel que l'enseignement de la géographie économique ne se borne pas à être un inventaire des ressources et des productions, qu'il s'attache à montrer comment les faits géographiques dominent et conditionnent les faits économiques. Le programme de géographie à l'École des Hautes Études commerciales suit cette pensée directrice. L'étudiant aborde d'abord son propre milieu, — le milieu canadien et le milieu du Québec, qu'on ne saurait séparer tant sont intimes les liens qui les unissent. — Il se familiarise tout de suite avec les "travaux et les jours" de la nation canadienne. Successivement, il envisage les facteurs physiques et les ressources naturelles — (superficie, climat, nature des sols, structure et relief, position géographique mondiale; gisements minéraux; possibilités et réalisations agricoles et pastorales; les forêts, la pêche et la chasse; les forces naturelles, surtout forces motrices hydrauliques); puis le facteur population, le nombre et la qualité des hommes; la production industrielle, dans ses diverses manifestations, et les conditions qui président à son développement; les moyens de transport (voies fluviales, chemins de fer, routes terrestres, routes aériennes); le commerce extérieur et ses divers aspects.

L'étudiant passe après cela à l'étude de quelques grands pays: Etats-Unis, Argentine et Brésil, Grande-Bretagne, France, Allemagne, Hollande, Belgique, Italie, Suisse, Russie, Japon, Chine, Australie, Nouvelle-Zélande. (Le cours ne porte pas chaque année sur tous ces pays, mais étudie tantôt les uns, tantôt les autres).

Enfin, en troisième année (section des affaires), le cours se spécialise davantage pour envisager des problèmes de géographie économique: marchés de quelques grandes matières premières ou denrées alimentaires; problème de la répartition des matières premières dans le monde; routes maritimes modernes: Suez et Panama; mouvements migratoires contemporains et colonisation, etc. Il s'agit, à propos de ces problèmes, de retrouver dans l'économie des divers pays, les éléments de leur solution.

Quant à l'esprit qui anime cet enseignement, il tâche d'être aussi objectif que possible, de garder constamment le contact avec les faits, de rejeter les bobards, de vider les clichés de leur force malfaisante.

Où s'inscrit la géographie économique dans le curriculum de l'École des Hautes Études commerciales? On le devine facilement après tout ce qui précède. Ce n'est pas une matière de spécialisation professionnelle, mais de culture générale et d'approfondissement. Son objet premier est d'ouvrir l'esprit aux horizons économiques, encore qu'accessoirement elle soit susceptible, tout comme l'économie politique, de fournir les éléments de certaines solutions quotidiennes de la vie pratique. Elle révèle, non pas l'enchaînement des phénomènes économiques, mais les milieux différents où ils se produisent. Par là, elle complète l'économie politique, bien qu'elle soit une discipline intellectuelle fort différente.

François VÉZINA,
professeur de géographie économique.

NOTRE ÉCOLE ET L'INDUSTRIE

Fondée en 1907 par le gouvernement de Sir Lomer Gouin, l'Ecole des H.E.C. a pour objet la formation de commerçants, de financiers et d'industriels en vue d'aider les Canadiens-Français à relever leur niveau économique par l'exploitation, le financement et la mise sur le marché des richesses naturelles du pays.

Les professeurs des premiers jours comme ceux d'aujourd'hui ont en commun cette conviction qu'il importe aux Canadiens-Français de se lancer dans la petite ou la moyenne industrie, et ils ont toujours agencé le programme des études de manière à y inclure les sujets propres à éveiller le goût de l'industrie chez les étudiants H.E.C. En un mot, ce sont des patrons, des chefs d'entreprise, que l'Ecole prétend former.

Les Canadiens-Français peuvent se lancer dans l'industrie et ils le doivent.

Ils le peuvent: ils ont la nature, le travail et le capital à leur service.

Personne ne contestera l'abondance et la diversité des richesses naturelles du Québec. Forêts, mines, forces hydrauliques, agriculture, pêcheries, toutes richesses que des enquêtes économiques n'ont encore pu énumérer ou évaluer complètement. Il est vrai qu'une partie du domaine a été aliéné ou loué à bail à des étrangers, mais ce qui reste est encore plus que suffisant pour satisfaire toutes les ambitions des futurs industriels Québecquois.

Le marché du travail est abondant en notre province. Notre ouvrier est consciencieux et adroit. Nos écoles techniques, nos écoles d'arts et métiers augmentent sans cesse le nombre de nos techniciens, de nos ouvriers spécialisés. Par ailleurs, l'Ecole des H.E.C. et l'Ecole Polytechnique sont toutes désignées pour fournir les spécialistes en direction financière et technique.

Le Capital-Argent des Canadiens-Français ne se compare pas à celui de nos voisins de l'Ouest et du Sud, mais il est encore très suffisant pour soutenir de petites, de moyennes et même quelques grosses industries. Une partie de notre argent a élu domicile dans les comptes d'épargne des banques, dans les compagnies d'assurance ou dans la capitalisation privilégiée d'entreprises canadiennes-anglaises ou américaines. Baptiste est ménager, il a de l'argent, mais il en a sacrifié le contrôle contre un mince revenu fixe.

Notre peuple, non seulement peut se lancer dans l'industrie, mais il le doit.

A la suite de M. Edouard Montpetit, il est juste de rappeler qu'un peuple n'est vraiment maître de l'orientation de sa vie spirituelle et en mesure de conserver intact son héritage de culture, que s'il détient l'entière administration de son patrimoine national. En outre, pour que cette administration soit entière, il faut qu'elle commence à la base du cycle économique, à la nature elle-même qui fournit à l'industrie les matières premières à transformer en biens de consommation.

D'ailleurs, le Canada français a un pouvoir d'achat impressionnant. Selon une enquête de la Canadian Chamber of Commerce des billets de banque pour une valeur de $565,921,000 auraient changé de mains dans le seul commerce de détail de la province de Québec en 1937. Les Canadiens français, toujours d'après la même source, dépenseraient annuellement $50,000,000 pour le vêtement, $25,000,000 pour l'ameublement, $20,000,000 pour la construction et $75,000,000 pour différents menus articles.

L'Ecole des H.E.C. dirige ses étudiants vers l'industrie par ses cours, ses travaux pratiques, son musée et sa bibliothèque.

Le cours qui domine tous les autres en ce domaine, est sans contredit l'ECONOMIE POLITIQUE qui décrit et explique le cycle complet des richesses. Vient s'ajouter la GEOGRAPHIE ECONOMIQUE qui analyse d'abord notre milieu québecquois, puis ensuite le Canada, et les grandes puissances commerciales et industrielles du monde. Le cours du MARCHE DES MATIERES PREMIERES complète la géographie en analysant les différents pays par rapport à un produit donné.

La CHIMIE et la TECHNOLOGIE enseignent les procédés de transformation des matières premières en produits ouvrés.

LE DROIT INDUSTRIEL traite des droits d'auteur et des inventions, tandis que la LEGISLATION OUVRIERE délimite les rapports entre patrons et ouvriers.

L'ORGANISATION DES ENTREPRISES MODERNES indique la voie la plus rationnelle de réunir et de gérer les capitaux indispensables à l'organisation.

L'ORGANISATION SCIENTIFIQUE DU TRAVAIL considère la disposition matérielle de l'usine, la hiérarchie, l'analyse des temps et des mouvements, et tous autres sujets de ce genre.

LA COMPTABILITE INDUSTRIELLE cherche le prix de revient des produits manufacturés.

Enfin, la plupart des autres cours de l'Ecole, sans viser particulièrement l'industrie, aident cependant à mieux la comprendre.

L'Ecole possède un laboratoire de chimie où les étudiants effectuent des essais de marchandises. Les textiles, les aliments, les boissons, les dégraissants, les combustibles, les matériaux de construction, etc, y sont analysés sous l'oeil d'un des trois docteurs ès sciences en charge de ce service.

La comptabilité industrielle est aussi mise à l'épreuve dans un bureau commercial par la solution de cas pratiques tirés de l'industrie québecquoise.

Cette formation industrielle pour des jeunes gens d'une faculté dite de commerce semblerait déjà assez poussée à ceux qui ignorent le programme d'études des H.E.C.

L'Ecole va plus loin: elle organise des visites industrielles dans la ville de Montréal et sa banlieue. Au cours des dernières années, les classes de 2e et 3e ont poussé leurs incursions vers l'ouest jusqu'à Mont-Rolland, Lachute, Hull et Ottawa, vers le sud jusqu'à Granby, Windsor Mills et Sherbrooke, et vers l'est jusqu'aux Trois-Rivières.

Les licenciés '40 et '41 ont visité deux moulins à papier, deux fonderies, une fabrique de ciment, une raffinerie de sucre et une de pétrole, une fabrique de caoutchouc, des boulangeries, biscuiteries, brasseries, laiteries, buanderies, des fabriques de peintures, de bas de soie, et même de papier à mouche.

Toutes ces visites ont pour objet d'observer dans le concret les techniques de la production et les méthodes du prix de revient.

En outre, rappelons que l'Ecole encourage fortement les finissants à préparer leur thèse de licence sur un sujet industriel. C'est pourquoi en 1937, sur 41 thèses, 8 traitaient d'industrie. En 1938, la proportion passa à 14 sur 54; en 1939, 10 sur 42, et en 1940, un record, 25 sur 60.

En plus des cours, des travaux pratiques et des visites industrielles, l'Ecole possède deux merveilleux instruments de travail dans la recherche industrielle, les deux plus perfectionnés du genre au Canada: le Musée et la Bibliothèque.

Le Musée compte à présent 25,200 échantillons de produits bruts ou manufacturés provenant des coins les plus reculés de l'univers, une cinquantaine de collections complètes de technologie et une trentaine de modèles réduits d'installations et machines industrielles. A l'histoire de ce musée se rattachent de grands noms: Henry Laureys, le Maréchal Foch, Lord Tweedsmuir et H. M. Knight, premier ministre de France au Canada, pour ne citer que les plus célèbres. Notons, en passant, que la section de métallurgie de ce musée est insurpassée en Amérique.

Le deuxième instrument de recherche de l'Ecole des H.E.C. c'est sa bibliothèque de 45,000 volumes dont à peu près le quart a trait à l'industrie. Sur 600 périodiques qu'elle reçoit, 42 traitent de l'industrie en général et près de 150 se spécialisent dans les branches particulières de la production.

Voilà donc l'effort d'industrie de l'ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES DE MONTREAL, la meilleure faculté de commerce du Canada. Espérons que dans un avenir très prochain, on verra l'Ecole toute auréolée de la réputation de nombreuses extreprises industrielles dont son enseignement aura été responsable.

Olivier SASSEVILLE,
h.e.c. '41

LE MUSÉE COMMERCIAL ET INDUSTRIEL DE MONTRÉAL

Le Musée Commercial et Industriel de Montréal, dont la fondation remonte à 1916, constitue une annexe de l'École des Hautes Études Commerciales. Sis à l'angle des rues St-Hubert et Lagauchetière, il occupe un spacieux édifice de trois étages, de 100 pieds de longueur par 50 pieds de largeur, qui communique avec deux grandes salles d'exposition.

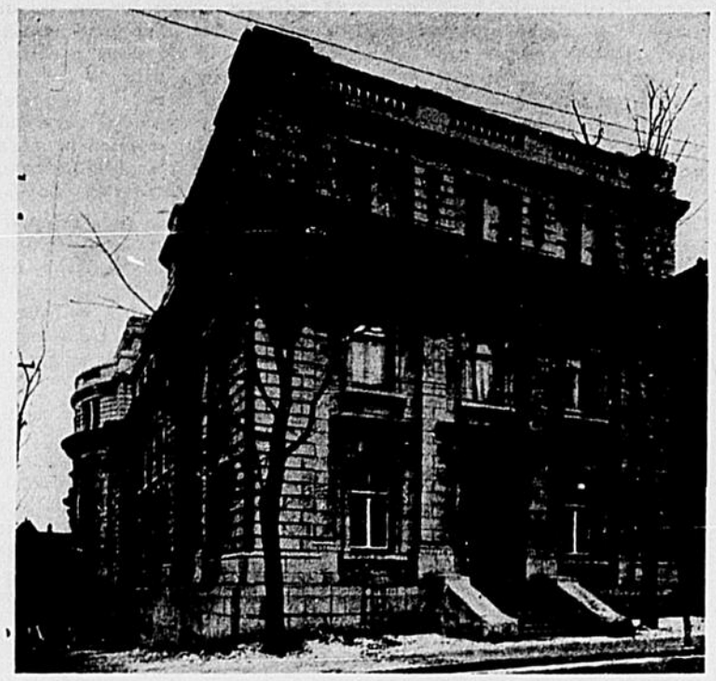
Dans ces vastes locaux, sont réunis plus de 25,000 échantillons de produits commerciaux et industriels, de toutes les parties du monde, au-delà de 2,000 photographies, gravures, notices explicatives, cartes et graphiques, une trentaine de modèles réduits d'appareils et d'installations complètes industriels et sept dioramas représentant des centres importants de l'Empire britannique. Tous les produits portent des étiquettes bilingues qui indiquent leur provenance et leurs principaux usages. Quant aux modèles, ils sont pour la plupart mis en mouvement par un mécanisme électrique, qu'une minuterie fait arrêter automatiquement après un certain temps. Les visiteurs peuvent ainsi étudier facilement le fonctionnement des appareils du même type qui se rencontrent dans l'industrie.

Toutes les collections exposées dans les diverses montres du musée peuvent se grouper en deux grandes catégories: LES COLLECTIONS GÉOGRAPHIQUES et LES COLLECTIONS TECHNOLOGIQUES. Les premières donnent une idée aussi complète que possible de la production agricole, forestière, minérale et industrielle du Canada et d'un certain nombre de pays qui ont bien voulu collaborer avec le Musée, soit: l'Afrique du Sud, l'Algérie, l'Australie, la Belgique, la Chine, le Congo Belge, l'Empire des Indes, la France, le Guatémala, l'Indochine, les Indes Néerlandaises, les Indes Occidentales, la Jamaïque, Madagascar, le Mandchoukouo, le Nouvelle-Zélande, le Portugal, la Rhodésie et Sierra-Leone.

Les collections technologiques comprennent des matières premières et des produits fabriqués. Quelques-unes sont établies sous forme de schémas qui permettent de suivre les diverses étapes de la transformation de la matière première. Un ruban indique la marche des opérations cependant que des dessins d'appareils et des cartes explicatives rédigées aussi clairement et simplement que possible facilitent l'étude du procédé décrit. Les collections technologiques comprennent les combustibles, les matériaux de construction, les bois et leurs produits métallurgiques, les produits chimiques, les produits alimentaires, les textiles, la verrerie, la céramique, les produits de la dépouille animale, etc. Enfin, une collection minéralogique, assez complète et caractérisée par la beauté des spécimens qui la composent, groupe la plupart des minéraux qui présentent un intérêt économique.

Trop peu connu malheureusement, le Musée Commercial et Industriel a surtout été utile jusqu'à présent, à la jeunesse étudiante: les élèves de l'École des Hautes Études Commerciales y trouvent un complément indispensable à leurs études de technologie et de géographie économique; les étudiants des facultés de sciences pures et appliquées viennent y examiner les matières premières, les procédés de fabrication et l'outillage utilisés dans l'industrie; enfin, les élèves des collèges et des écoles primaires ont l'avantage de pouvoir y observer ce qu'on leur a décrit durant leurs leçons de choses et de géographie.

Si le public en général s'intéresse aux collections du Musée et vient s'y renseigner sur les ressources naturelles et industrielles du Canada et des autres pays (plus de 60,000 personnes ont visité le Musée depuis sa fondation), on ne saurait dire que beaucoup d'hommes d'affaires ont profité de la source de documentation qu'il constitue. De temps à autre, un importateur, un vendeur ou un industriel vient demander quelques renseignements sur un produit en particulier; mais dans l'ensemble, nos hommes d'affaires ont peu profité jusqu'ici de l'avantage qui leur est offert.



Et cependant on ne peut nier que le Musée, tel qu'il est organisé actuellement, puisse déjà jouer un rôle intéressant au point de vue documentation. Mais soucieuses de mieux l'adapter aux besoins immédiats de notre population et comprenant parfaitement la nécessité pour l'homme d'affaires de bien connaître le milieu dans lequel il déploie son activité, les autorités ont décidé d'établir une collection aussi complète que possible des produits naturels et industriels de la province de Québec. Cette nouvelle exposition permanente, actuellement en pleine organisation, occupera tout le dernier étage et la vaste salle adjacente.

Cette dernière, bien éclairée et sobrement décorée, constituera un cadre magnifique pour les nombreux échantillons de toutes les ressources naturelles de la province, qui présentent un intérêt économique, si minime soit-il. La galerie qui se trouve dans l'édifice principal sera réservée aux produits manufacturés.

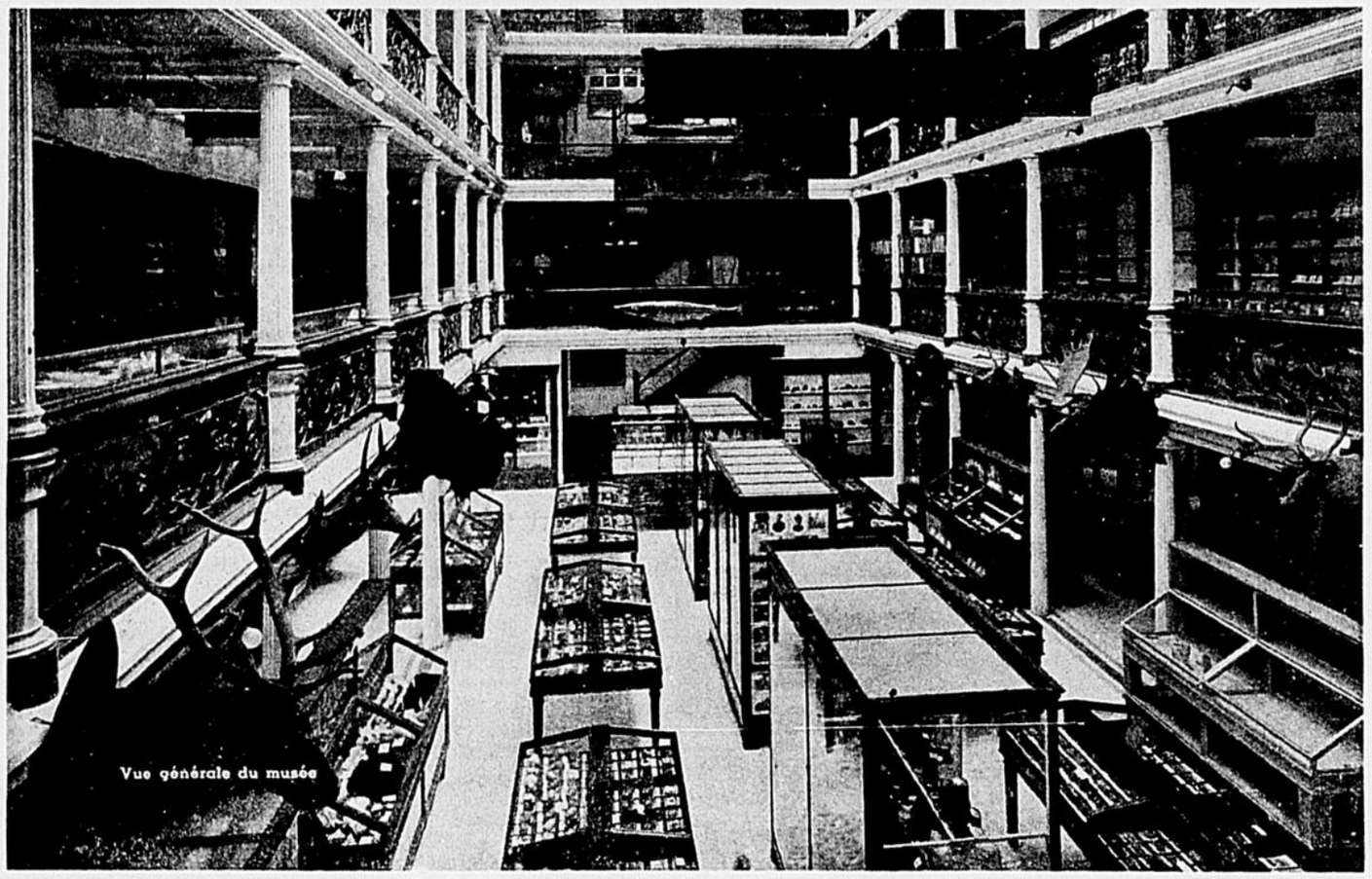
Jusqu'à présent, l'effort de la direction a surtout porté sur les ressources naturelles. Grâce à la collaboration et à la générosité des ministères provinciaux de l'Agriculture, des Terres et Forêts, de la Chasse et de la Pêche, des Pêcheries Maritimes et des Mines, le Musée sera en mesure d'exposer, dans ses vitrines et ses casiers, des spécimens qui renseigneront le public sur la diversité de nos richesses. Des billes de nos principales essences forestières, des planchettes, différemment teintées et vernies, et des contreplaqués montreront les grandes possibilités de nos bois. La section de l'agriculture comprendra des modèles de toutes les variétés de fruits et légumes cultivés dans la province, des gerbes et des grains de nos céréales et de nos plantes fourragères, des miniatures en couleurs de toutes nos races de bétail, de chevaux et de volailles, des échantillons de nos diverses qualités de miel, de sucre et de sirop d'érable, les produits de l'industrie lainière et enfin une collection de produits des arts domestiques et de l'artisanat. Une autre section est réservée à cette partie de la faune aquatique et terrestre qui présente un intérêt commercial ou touristique. On y verra exposés des spécimens de tous nos poissons sportifs et commerciaux, tant d'eau douce que d'eau salée, des animaux à fourrure et de toutes les espèces de gibier à plume et à poil. Une collection aussi complète que possible fera ressortir la grande variété des minéraux québécois, une place d'honneur étant réservée à ceux qui ont permis la rapide expansion de notre industrie minière. Enfin des photos de nos principales chutes d'eau et de grandes régions d'exploitation de la houille blanche compléteront cette exposition permanente.

En plus de grouper ces échantillons, c'est l'intention des autorités du Musée de réunir une documentation, aussi élaborée que les circonstances le permettront, sur les conditions géographiques, économiques et sociales qui accompagnent chacune des branches de notre production. De la sorte, nos étudiants et nos hommes d'affaires auront à leur disposition un centre documentaire qui les mettra à même d'acquérir des connaissances précises sur notre milieu. Ajoutons qu'il est également dans l'intention de la direction du Musée de dresser un répertoire des fabricants et manufacturiers de la province. Cette initiative permettra à nos commerçants et à nos industriels d'obtenir facilement et rapidement des renseignements sur les sources d'approvisionnement québécoises d'une multitude de produits.

Projet ambitieux, nous a-t-on dit, et dont l'exécution exigera, nous le savons, une somme considérable de travail. Mais l'entreprise en vaut la peine: elle permettra de rendre plus pratique encore notre enseignement, constituera une source unique de documentation sur la richesse économique de la province et établira une collaboration plus intime entre l'École et les hommes d'affaires.

La réalisation complète d'un tel programme ne peut se faire que lentement et demandera beaucoup d'effort. La direction du Musée Commercial et Industriel sera heureuse d'avoir entrepris cette tâche si elle atteint le but qu'elle s'est proposé: servir la collectivité canadienne-française.

Gérard, DÉLORME
conservateur



Vue générale du musée

LES AVOCATS À L'ÉCOLE

Longtemps, je me souviendrai de ce radieux matin de septembre, où je gravis pour la première fois les longs escaliers conduisant à la salle 38. Une vie nouvelle était commencée.

A l'ordre du jour était inscrit le cours d'économie politique. Une cinquantaine d'élèves écoutaient avec attention cette première leçon donnée par notre maître estimé et profondément admiré, Edouard Montpetit. Parmi eux on distinguait des anciens de l'Ecole, déjà familiers entre eux. C'était le petit nombre, la grande majorité étant constituée de nouveaux; nouveaux à l'école, nouveaux à la vie universitaire. Un peu intimidés, ceux-ci se risquaient quand même à demander à leurs voisins comment ils se nommaient, d'où ils venaient.

C'est ainsi que mes confrères, aujourd'hui de la deuxième année, apprirent que dans leur rang on comptait deux avocats. Chacun d'y aller de sa petite question. Pourquoi viens-tu aux Hautes Etudes? Pourquoi ne pas pratiquer ta profession? As-tu l'intention de pratiquer? Eh oui! Pourquoi venir chaque jour s'asseoir sur le banc de l'Ecole? Pourquoi se soumettre encore aux règlements? Pourquoi tenter de résoudre un problème comptable? Pourquoi s'astreindre à chercher la solution d'un problème d'algèbre? Pourquoi? Oui pourquoi?

C'est à ces questions que mes confrères avocats et moi-même, (deux finissants et six autres qui se sont joints à nous cette année) avons dû répondre, depuis notre entrée à l'Ecole.

Ce que les avocats sont venus chercher à cette Ecole, c'est avant tout une formation; la formation de l'homme d'affaires. Les notions de droit qu'ils avaient acquises, ne leur suffisaient pas. Ils ont pensé bien faire, et croient avoir bien fait de couronner leurs études de Droit par une formation aussi solide que possible.

Nous sommes venus chercher des armes pour le dur combat de la vie. Nous sommes venus étudier le monde économique dans lequel nous vivons. C'était notre volonté d'acquérir une notion plus exacte, plus juste de notre milieu, de notre pays, des méthodes de finance, des opérations de banque et de bourse, de la comptabilité, des problèmes des entreprises commerciales et industrielles. L'avocat a un rôle à jouer dans la vie économique d'un pays. Le Droit, les affaires, le commerce sont liés et forment un ensemble inséparable.

Le commerçant averti, l'industriel prudent ne sauraient se passer des services d'un avocat. Les entreprises publiques, les corporations petites ou grandes, les différentes sociétés ne sauraient s'en priver. L'avocat peut-il se passer d'eux? Evidemment, non! Car l'industriel, le commerçant, l'homme d'affaires forment une partie importante de sa clientèle.

A mon humble avis, c'est une grave erreur pour l'avocat de vouloir limiter son champ d'action au Droit. Tôt ou tard, forcément il sera appelé à résoudre un problème d'administration, il sera appelé à conseiller son client sur la gestion soit de son commerce, soit de son industrie. Tôt ou tard on lui demandera d'analyser un bilan. Or comment peut-il aviser consciencieusement son client s'il ne possède que quelques notions rudimentaires de comptabilité ou des méthodes de financement des entreprises, s'il ne connaît du budget que le nom, et du crédit que celui dont il jouit!

Souvent l'avocat deviendra député, ministre. Son influence grandit. Comment fera-t-il pour administrer, légiférer avec sagesse sur la chose publique, s'il ne sait prévoir les répercussions économiques des lois qu'il approuve.

Les nôtres se plaignent du nombre restreint de nos compatriotes dans le fonctionnarisme à Ottawa. Où sont nos compétences? Où sont les nôtres qui pourraient avec avantage occuper ces positions? Poser la question est y répondre. C'est par la compétence que nous nous imposerons à l'attention de nos concitoyens anglo-saxons et de nos compatriotes.

Notre stage aux Hautes Etudes nous permet d'acquérir les connaissances nécessaires pour devenir des compétences.

Mes confrères-avocats et moi-même n'auront pas la prétention, à la sortie de l'Ecole, d'être des hommes d'affaires accomplis. Les connaissances que chaque jour nous acquérons, nous permettent de mesurer l'espace à franchir et les obstacles à vaincre. Nous avons cependant la conviction d'accomplir un pas de géant dans ce domaine. Les voies sont ouvertes. Il s'agit de s'y agripper avec fermeté. L'expérience s'y ajoutant, un travail continu et la personnalité nous permettront d'atteindre de plus hauts sommets.

Un peu comme le journalisme, le Droit paie bien son homme à condition qu'il en sorte. Notre stage à l'Ecole nous ouvre de nombreuses carrières économiques soit dans l'industrie, soit dans le commerce, soit dans la finance. Nous ne pourrons regretter notre passage aux Hautes Etudes. Nous nous rappellerons la culture que nous y avons acquise et les horizons variés qui nous y ont été ouverts. Il est possible que notre vie ne soit pas un succès financier; il existe cependant de grandes possibilités pour qu'elle soit un succès pur et simple, grâce à la compréhension que nous aurons acquise du monde économique et du milieu dans lequel nous vivons.

La formation juridique et la formation de l'homme d'affaires ne s'excluent pas. Au contraire elles se complètent. La pratique du Droit et la pratique des affaires ont des relations communes, étroites et intimes: elles se compénètrent.

Marcel CORDEAU,
Avocat, h.e.c. '41

Les Étudiants trouveront tous les volumes dont ils ont besoin
CHEZ
DÉOM
1247, Saint-Denis Montréal

Nous invitons nos amis les étudiants à fréquenter notre "BAR".
- PLATS SUCCULENTS (repas complet)
- SAVOUREUX SANDWICHS
- LIQUEURS DOUCES

et toujours une atmosphère cordiale et française.
PHARMACIE SARRAZIN & CHOQUETTE
La plus importante pharmacie canadienne-française.
ORDONNANCES
ARTICLES DE TOILETTE
PARFUMS
PRODUITS PHARMACEUTIQUES
921 est, rue Sainte-Catherine
PLateau 9622

CHATS
embaumés avec appareil circulatoire artériel injecté
$3.50 chacun
LES FOURNITURES BIOLOGIQUES
André
1832, rue de la Visitation

1904 - 1941
L'ÉTUDIANT CHIC PRÉFÈRE BONIN...
et il profite des beaux jours du printemps pour renouveler sa garde-robe. Chez BONIN, l'étudiant trouvera tout ce qu'il lui faut, à des prix qui lui conviendront. Les plus élégants paletots de printemps, en gabardine anglaise, dans toutes les teintes en grande vogue, vous attendent chez BONIN.
10% de ristourne sur présentation de la carte de membre de l'A. G. E. U. M.
Bonin
901 est, rue Ste-Catherine

"...au point de vue de l'enseignement et de la diffusion des connaissances, les bibliothèques sont les alliées et les compléments de l'École et de l'Université."
Paul OTLET

BIBLIOTHÈQUE ÉCONOMIQUE

La bibliothèque économique de l'École des Hautes Études commerciales de Montréal, n'est pas une création nouvelle, au sens propre du mot; elle ne porte pas non plus le poids de l'âge, car elle compte à peine vingt-cinq ans d'existence. Déjà, pourtant, elle se classe comme la plus importante du genre au Canada.

Cette rapide ascension s'explique, d'une part, par l'appui notable du gouvernement provincial qui l'honore de ses subventions; d'autre part, par l'intérêt toujours grandissant de ses usagers qui en assurent indirectement l'essor. Deux autres facteurs d'importance, président aussi à son développement:

1. — le labeur constant de son personnel choisi et qualifié qui a charge de l'administrer et de faire circuler les ressources documentaires confiées à ses soins;

2. — le milieu d'étude où elle a pris naissance, c'est-à-dire, l'École des Hautes Études Commerciales, à laquelle elle sert d'ailleurs d'auxiliaire, au même titre que le Musée Commercial et Industriel.

La bibliothèque de l'École n'est pas non plus une création du hasard. Elle répond à des nécessités économiques et pédagogiques. La relation qui s'établit entre elle et l'École est manifeste: elle permet à celle-ci, de donner à son enseignement le maximum d'efficacité.

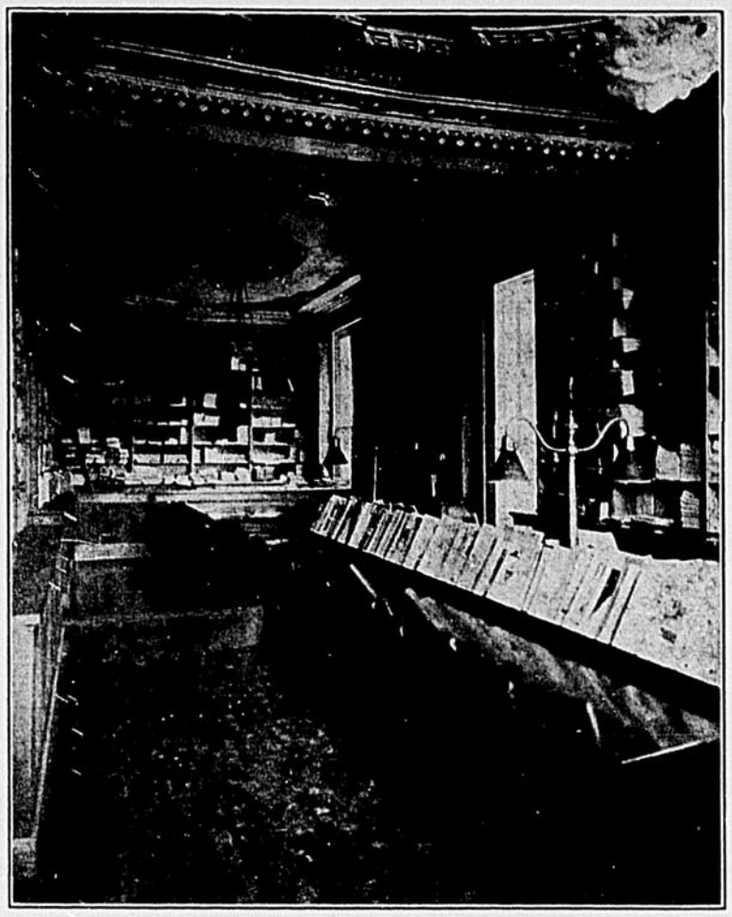
Par des méthodes propres à un organisme du genre, la bibliothèque assure aux étudiants comme aux hommes d'affaires qui y trouvent libéralement accès, une information économique complète et constamment tenue à jour. Pour le public en général, elle constitue un instrument de tout premier ordre et d'une portée pratique indiscutable.

A une époque aussi fiévreuse et aussi trépidante que la nôtre, toutes les questions d'un caractère politique, social ou économique, prennent une signification particulière! Un judicieux recours aux ressources documentaires de notre bibliothèque constitue dès lors, pour le chercheur soucieux de se renseigner, le moyen le plus sûr, le plus expéditif et le plus adéquat.

La bibliothèque met, à cette fin, à la disposition des travailleurs intellectuels, une collection d'environ 60,000 volumes (brochures comprises) minutieusement catalogués. Cette riche collection porte, en particulier, sur toutes les matières enseignées à l'École et, au surplus, sur toutes les questions qui relèvent des sciences sociales, politiques et économiques.

A cette source générale de documentation, il convient d'ajouter les périodiques, lesquels sont aussi scrupuleusement dépouillés. La bibliothèque en reçoit plus de 600 par mois, en provenance d'une quarantaine de pays. Une interruption forcée s'est produite à cause de la guerre pour un certain nombre d'entre eux.

Comme autres éléments documentaires constituant le fonds de notre bibliothèque nommons encore: les annuaires techniques et statistiques (dont plus de 350 nous parviennent annuellement), les publications officielles (nationales comme étrangères), les rapports de sociétés commerciales, industrielles



et financières, les recueils d'institutions civiles, publiques ou privées, les guides et catalogues commerciaux, etc. A ces acquisitions, s'ajoutent les ouvrages consultatifs de toute nature: encyclopédies didactiques et techniques, dictionnaires linguistiques et techniques, atlas, archives économiques, journaux, cartes géographiques, répertoires bibliographiques, thèses, etc., etc.

Une documentation aussi complexe et aussi volumineuse doit être organisée, de toute évidence, selon les lois catalographiques les plus rationnelles et les plus rigoureuses. Trois catalogues sur fiches ont été constitués, en tout accord avec ce principe, pour l'usage des lecteurs:

1. — le catalogue analytique **d'auteurs;**

2. — le catalogue des **titres,** indiqués in extenso le plus souvent et idéologiquement en certains cas;

3. — le catalogue descriptif par **sujets** ou matières (pour les volumes, les articles de périodiques et les annuaires). Des mots-souches indiquent le classement sous lequel le document doit figurer; ils correspondent en quelque sorte au sujet initial du document classé.

Cette simple énumération ne peint que très imparfaitement la physionomie réelle de notre bibliothèque. C'est par la constitution systématique de son fonds qu'on la peut le mieux juger. Aussi, pensons-nous informer utilement le lecteur en lui signalant, dans leur ordre de distribution, quelques-unes des rubriques de notre répertoire descriptif général: administration, agriculture, assurances, comptabilité, économie politique, enseignement, finance, géographie générale et régionale, histoire, industrie, législation, marine, science, sociologie, statistique, technologie et transports. Et parmi quelques rubriques secondaires: ethologie, botanique, zoologie, géologie, minéralogie, langues et littérature, arts, philosophie, etc.

S'arrêter à ces simples considérations ne fixerait pas davantage la physionomie de notre bibliothèque. Elle offre beaucoup d'autres particularités qu'il serait trop long toutefois de signaler ici.

Il serait intéressant, à différents égards, d'indiquer dans quelle mesure l'outillage intellectuel dont elle dispose, contribue à stimuler l'intérêt à l'étude, à la lecture et à la recherche, chez l'étudiant, l'homme d'affaires et le public en général qui la fréquentent. Car, ne l'oublions pas, c'est par ceux qui s'en servent, que notre bibliothèque acquiert sa valeur d'utilité.

Parallèlement, serait-il opportun de montrer combien d'initatives elle suscite; et, d'établir dans quel sens s'exerce ou devrait s'exercer le plus avantageusement son action. Quel est son rôle, même discret, dans la vie intellectuelle et économique de notre société.

Mais, c'est là, croyons-nous, un programme trop lourdement chargé, pour les limites de ce petit exposé. Remercions les étudiants et les dirigeants du **Quartier latin,** de nous avoir procuré l'occasion de faire connaître, tout au moins, quelques caractéristiques de notre bibliothèque.

Notre but sera pleinement réalisé si, grâce aux courtes indications qui précèdent, les travailleurs intellectuels se pénètrent bien de son importance, de son rôle et de sa valeur pratique. Mais, disons-le, pour conclure, cela ne suffirait pas, il faut encore apprendre à la fréquenter.

Paul HOUDE,
Conservateur adjoint.

POLYTECHNIQUE et HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

Que de réflexions, que d'idées, que de rapports, l'association de ces deux noms, de ces deux symboles n'éveille-t-elle pas en nous? Que de choses à dire dont il va falloir nous abstenir, faute de temps et d'espace. Force nous sera donc de nous en tenir à l'essentiel, à ce qu'il y a de commun et de différent entre ces deux grandes écoles: champ d'action de leurs diplômés, questions de méthodes, objet de leur enseignement.

Nous sommes en présence de deux groupes d'hommes auxquels il incombe, ici comme à l'étranger, de coordonner et d'organiser les ressources matérielles et les forces humaines en vue du bien-être collectif. Chez-nous, en ce moment, leur responsabilité s'accroît de tout le poids de la gravité et de l'instabilité de notre situation économique. Il leur appartient aujourd'hui, plus qu'à quiconque et plus que jamais, de résoudre le problème de notre émancipation économique et d'assurer notre survivance. A chacun son rôle dans notre société: à chaque groupe professionnel sa mission. A Polytechnique et aux Hautes Études Commerciales donc, de nous préparer les hommes qu'il nous faut, des hommes capables de se représenter synthétiquement leur milieu avec toutes ses complexités et d'y jouer un rôle de premier plan.

On aurait tort de se montrer surpris de ce que, à ce point de vue, nous associons aussi intimement deux écoles dont l'objet peut paraître si différent. Il ne serait pas plus raisonnable, en effet, de dire des Hautes Études Commerciales qu'elles ne préparent que des marchands et des comptables, que de Polytechnique des industriels et des fonctionnaires. En vérité, les deux instruisent des techniciens, au sens large du mot. A ceux-ci, leurs études terminées, de s'orienter vers ces carrières qui conviennent le mieux à leurs aptitudes intellectuelles, qui satisfont le mieux aux exigences de leur équilibre psychologique, dans les différents domaines pour lesquels les connaissances acquises à l'université les ont préparés de façon plus immédiate: spécialités techniques, fonctionnarisme, commerce, industrie, finance. Mais, quels que soient la carrière et le domaine choisis, la synthèse de leurs activités s'opère toujours dans le vaste champ de l'ÉCONOMIQUE, et plus particulièrement encore au sein de l'activité industrielle, où l'on peut s'attendre le plus vraisemblablement de les rencontrer ensemble.

Questions de méthodes, avons-nous dit, ensuite. De ce point de vue, l'analogie est encore plus frappante. Personne n'ignore de quel appoint a été pour les sciences expérimentales la méthode scientifique. Muni de cet instrument, l'ingénieur a appris à harnacher la nature et à en prévoir tous les comportements: la matière a dû consentir à se faire l'auxiliaire docile de toutes ses réalisations. Observation, hypothèse, expérimentation, généralisation: que de fois l'étudiant de Polytechnique ne doit-il pas, consciemment ou non, s'astreindre à cette gymnastique mentale, à ce processus intellectuel de l'induction et de la déduction dont on lui a appris à exprimer ensuite les résultats sous la forme la plus sobre qui soit: l'équation algébrique accompagnée de son interprétation géométrique? Pour l'homme de science, pour l'ingénieur, elle est même plus qu'un instrument de travail: elle est devenue une discipline, une disposition habituelle de l'esprit qui commande des réflexes spontanés. Elle en a fait le maître du monde des substances inanimées.

Mais, au-dessus de ce monde, le transcendant en quelque sorte, il en existe un autre, plus important encore et qui conditionne même la pratique professionnelle de l'ingénieur, parce qu'il tient à la fois du matériel et de l'immatériel, parce qu'il reconnait et accepte la vie, la présence de l'homme avec tout ce qu'il y a de constant et de variable, de bon et de mauvais chez lui. Ce monde est celui des forces et des ressources sociales, économiques et politiques.

Or, les forces et les ressources économiques, l'homme veut aussi, sinon davantage, en prendre la mesure, en connaître les propriétés et en découvrir les lois.

Mais, les problèmes à résoudre deviennent dès lors si compliqués, en raison du nombre autrement plus considérable des facteurs en présence et de l'étendue du champ d'expérimentation, — impossible à reproduire à échelle réduite, — qu'il a fallu y adapter spécialement la méthode scientifique et créer la statistique.

Celle-ci comporte ses propres unités de mesure, travaille sur des moyennes et substitue la vérification à l'expérimentation au moyen de procédés parfois très élaborés (corrélation) qui ont été l'objet de longues et patientes recherches. Elle use abondamment du calcul qui joue un rôle important tant dans le choix des données qu'aux stages de la vérification et de la généralisation. Elle s'exprime d'abord par la représentation graphique qu'interpréteront ensuite les mathématiques, pour nous donner les lois empiriques.

Cette méthode est à l'ÉCONOMIQUE, à l'économie politique, en tant que science, ce qu'est la méthode scientifique à la chimie et à la physique. Sans elle, pas moyen de gouverner un État moderne. Dans les affaires, et plus particulièrement dans l'industrie, elle est d'usage courant. Pour l'ingénieur industriel et le comptable du prix de revient, pour l'économiste ou pour le gérant et le préposé au contrôle dans l'entreprise, la recherche, l'analyse et la prévision sont une nécessité de tous les instants. Prévision à court, à moyen et à long terme. Ce ne sont plus, désormais, les lectures faites au laboratoire qui serviront de base au calcul, mais bien les chiffres prélevés, à des époques préalablement déterminées, aux différents services de la comptabilité. D'où l'importance des fonctions du comptable, surtout chez-nous, si l'on songe qu'en sus de recueillir et de classifier les données, on acceptera très souvent de suivre ses seules recommandations.

En affaires, contrairement à l'ingénieur pour lequel, dans la pratique habituelle, l'aide-mémoire ou le formulaire simplifient singulièrement le travail, le technicien consciencieux, l'administrateur averti doit reviser périodiquement ses données, s'adapter constamment aux conditions changeantes de la vie en tenant compte des facteurs internes et externes de l'entreprise. Il lui faut envisager simultanément de multiples éventualités et prévoir des solutions appropriées à chacune.

Si les méthodes s'apparentent, et c'est surtout ce qu'il importe de retenir, on n'en pourrait évidemment pas dire autant de ce qui fait l'objet immédiat de ces deux enseignements. Qu'en pouvons-nous attendre en ce qui concerne l'industrie, par exemple?

L'entreprise industrielle est caractérisée par la multiplicité de ses fonctions: fonction commerciale, (achat, vente et services connexes: publicité, transports, etc.); fonction technique qui répond de la production (matières premières, main-d'oeuvre, machinerie et outillage, chaleur et force motrice, etc.); fonction comptable et de contrôle; fonction financière; trésorerie et secrétariat (recouvrements, déboursés, surveillance du fonds de roulement, relations avec la banque, etc.); fonction administrative: c'est le cerveau même de l'entreprise, qui formule et qui dicte la politique à suivre. Sa responsabilité est un corrolaire de son autorité. C'est d'elle que le gérant tient son mandat et c'est à elle qu'il doit rendre compte. Le gérant par ses connaissances comptables, par sa formation et ses connaissances économiques générales doit pouvoir, par le moyen de la statistique. exercer son contrôle partout, en toute circonstance. On voit la tâche qui lui incombe. Travail continuel de coordination et d'organisation. Outre d'indispensables dispositions psychologiques, on constate de quel secours peuvent être pour lui la DISCIPLINE SCIENTIFIQUE jointe à des CONNAISSANCES PRÉCISES acquises par l'étude et raffermies par un début modeste dans la pratique. En lui s'opère véritablement la synthèse industrielle.

Or, on peut bien l'affirmer, si Polytechnique donne surtout la DISCIPLINE SCIENTIFIQUE, ce sont les Hautes Études Commerciales qui dispensent indiscutablement ces CONNAISSANCES PRÉCISES. Et dans la mesure évidemment où l'enseignement peut seul y contribuer, il faut bien admettre que celle-ci prépare plus immédiatement que celle-là aux postes de commande dans l'organisation économique. Car, celui que le patron appelle à ses côtés, qu'il accepte pour guide et pour confident, qu'il rémunère le mieux, ce n'est pas, et ce ne peut être le technicien attaché à ses éprouvettes, le dessinateur penché sur sa table, au langage desquels il ne comprend rien; mais bien plutôt celui qui, PARLANT SA LANGUE, peut se faire l'interprète des autres; qui partage ses soucis, et qui, états financiers en mains, discutera avec lui des moyens de réduire ses frais et d'augmenter ses bénéfices. Néanmoins, l'ingénieur, par sa formation et ses connaissances, en regard de certaines industries surtout, n'en reste pas moins souvent l'homme qu'il lui faudrait.

Dès lors, que ne pourrait-on espérer d'un harmonieux agencement de certains des cours donnés dans ces deux grandes écoles? Dans l'attente d'une aussi heureuse éventualité, quel avantage le finissant de Polytechnique ne retirera-t-il pas d'un stage de deux années à l'École des Hautes Études Commerciales? S'il est jeune, s'il est patient et s'il sait, ou s'il peut, ne pas se charger trop tôt de trop lourdes responsabilités, il n'aura jamais qu'à s'en féliciter. Là, on lui révèlera tout un monde; on lui favorisera l'accès des carrières passionnantes et rémunératrices, soit comme ingénieur industriel, comme comptable du prix de revient, ou bien, dans l'industrie, où rien ne devrait entraver une rapide ascension.

**Jean DELAGE,
Professeur.**



RETRAITE DES ETUDIANTS

Le mercredi 26 mars, dans l'église Saint-Sauveur des Syriens (encoignure S.-Denis et Vitré), commencera la retraite préparatoire à la communion pascale, retraite exclusivement destinée à messieurs les professeurs, les étudiants et les étudiantes de l'Université.

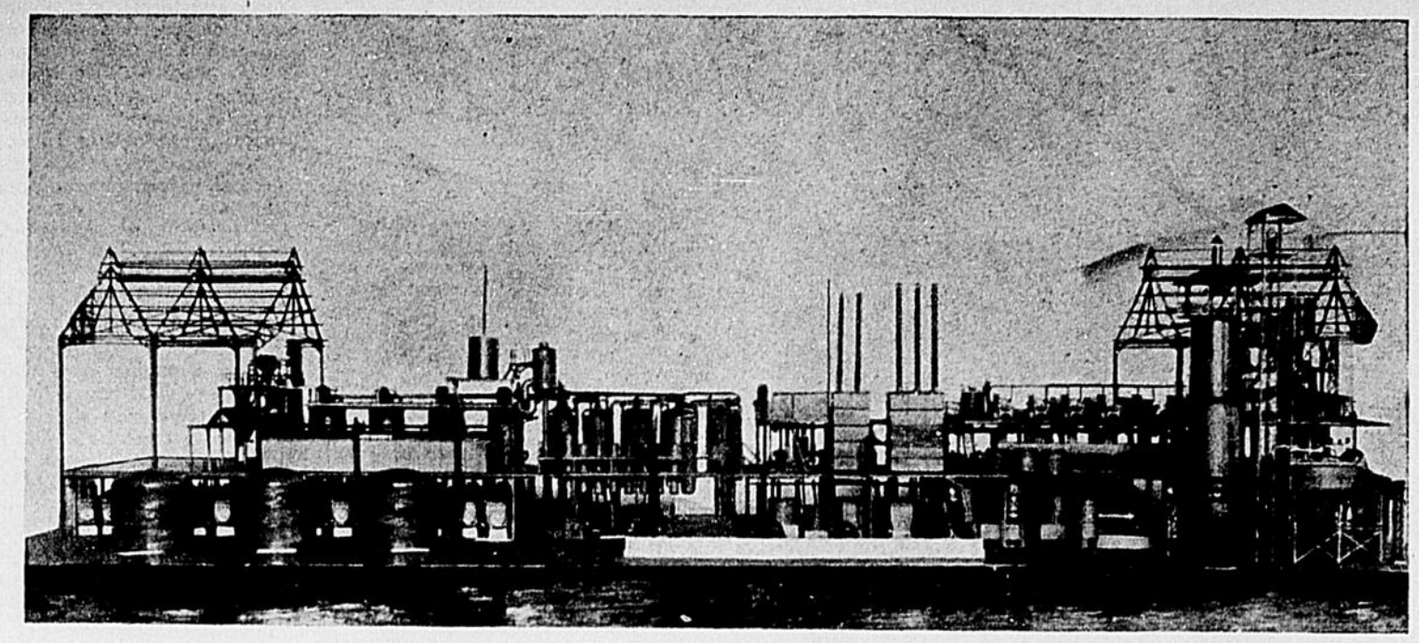
Cette retraite sera prêchée par l'abbé Napoléon Pepin, directeur spirituel au séminaire S.-Charles-Borromée, Sherbrooke.

Les 26-29 mars, à 7 heures 30 du soir, il y aura cantique, instruction, salut et bénédiction du Très Saint-Sacrement; le vendredi et le samedi, confessions après le salut. Le dimanche de la Passion 30 mars, à 7.45 heures du matin, aura lieu la messe de communion générale.

Pendant ces offices, le maître de chapelle se tiendra au balustre pour diriger le chant. On invite tous les assistants à répondre en choeur sous sa direction.

**Le vice-recteur et aumônier général,
Mgr Emile CHARTIER, P. d.**





Le musée industriel

Extraction du sucre de betterave

LES MATHÉMATIQUES

Mon ami le financier m'a dit: Vous faites des mathématiques à l'École, vous avez raison; le financier a besoin de mathématiques, il en a grandement besoin. Non pas tellement pour l'utilité directe et immédiate ni pour l'usage qu'il en peut faire dans sa besogne quotidienne, mais plutôt pour sa formation d'homme d'affaires.

Sans doute il n'est pas indifférent qu'un comptable sache calculer le prix d'achat ou le rendement d'une obligation, établir un tableau d'amortissement ou de dépréciation, effectuer rapidement et sûrement les opérations arithmétiques du commerce et de la finance; il importe davantage qu'il ait une tête claire, des idées nettes et précises, et par-dessus tout le sens de l'ordre et de la mesure.

Qu'un grand industriel sache manier les statistiques, calculer ses moyennes, ses nombres-indices, lire et, à l'occasion, construire lui-même ses graphiques, étudier les variations périodiques et la tendance des opérations qu'il dirige, tout cela est appréciable; ce qui est essentiel, c'est la vue nette de la réalité vivante, la capacité de dégager de cet ensemble complexe les éléments qui influent sur la marche de ses affaires, la fermeté, la vigueur, la constance qui résultent d'un jugement droit appuyé sur des prévisions éclairées.

Qu'un agent d'assurances n'ignore pas le calcul des probabilités, qu'il ait des notions claires sur les tables de mortalité et la manière de les construire, qu'il sache comment se calculent les primes et s'établissent les réserves des polices d'assurance, cela n'est pas négligeable; il importe davantage de développer chez lui la rectitude de l'esprit qui lui fera apprécier sainement les risques à choisir ou à écarter, la finesse, la subtilité qui pénètre les dispositions du client, dissipe ses difficultés, organise au mieux les plans adaptés à la situation de chaque individu.

Qu'un économiste ou un sociologue puisse interpréter lui-même les chiffres fournis par les annuaires statistiques, qu'il ne soit pas rebuté par les formules algébriques où les modernes condensent certaines lois, qu'il comprenne ce que c'est qu'une différentielle ou une intégrale, ce n'est pas un mal; il a un bien autre besoin du sens de la mesure, du bon sens et de l'équilibre à tenir entre toutes les théories d'une science que tout le monde se croit capable d'aborder.

Qu'un homme de gouvernement, municipal, provincial ou fédéral, n'ait pas peur des chiffres, qu'il se débrouille dans un budget — même un budget de guerre — c'est une chose utile au bien public. Déjà, de son temps, Platon disait qu'il faudrait faire une loi pour forcer les hommes d'état à apprendre la mathématique. Platon n'avait peut-être pas tort. Il est bien certain que pour faire face à la situation présente il faut aux chefs une dose plus qu'ordinaire de solidité d'esprit, de robustesse de jugement, sans parler d'un élément d'ordre bien supérieur qui est la confiance en Dieu.

Ainsi parla mon ami le financier. Puis il m'interrogea.

Vous qui êtes un vieux professeur, habile en votre métier — un compliment en passant ne gâte rien — comment pensez-vous atteindre ce but que nous venons de considérer ensemble? Cette clarté dans l'esprit, cette rectitude de jugement, cette précision, ce sens de l'ordre, de la mesure, cette sagesse enfin, comment pensez-vous y arriver?

Je répondis: "L'idéal est toujours devant nos yeux. Nous n'avons pas la présomption de penser que nous sommes près de l'atteindre. Il suffit aux hommes de bonne volonté de tendre vers l'idéal: nous essayons."

Il y a les programmes, et les hommes et le travail des hommes. Les programmes, nous les avons préparés soigneusement; chaque année nous les étudions pour les améliorer, les adapter plus parfaitement à ce tout organique qui mérite la licence ès sciences commerciales.

Dans nos classes préparatoires où l'on cherche d'abord la formation générale de l'élève, nous donnons de l'arithmétique pure, de l'algèbre et de la géométrie — pas assez de cette dernière discipline, à mon gré, mais il y a tant de choses à voir!

Au cours régulier, il s'agit de former non pas des mathématiciens mais des hommes d'affaires avisés, prudents, sages. L'influence de la mathématique est plutôt modératrice: la lumière seule ne produit pas le mouvement; elle éclaire la route, fait voir les obstacles, dirige vers le but, mais elle n'est pas la force motrice, — le mouvement doit venir d'ailleurs. Cette concession faite, il n'en reste pas moins vrai que la lumière aide singulièrement au succès en dissipant les vaines craintes, en proportionnant l'effort au résultat, en dégageant les lignes essentielles d'un ensemble où s'embrouille souvent un esprit moins éclairé.

Cette sagesse désirable est le fruit naturel de toute discipline mathématique, à condition évidemment que l'enseignement soit rationnel. Il ne suffit pas de donner des règles numérotées pour résoudre chaque problème; il faut que tout soit raisonné, prouvé. Ce n'est pas tant la réponse numérique qui compte, c'est surtout la méthode. Sans doute le résultat des calculs n'est pas négligeable: dans la pratique courante, dans la vie réelle, une erreur d'addition est tout aussi décisive qu'une faute de raisonnement; dans les deux cas le résultat ne vaudra rien. Mais pour la formation de l'esprit, c'est la méthode qui importe. Cette préoccupation constante de faire penser l'élève, de le faire raisonner plutôt que de lui faire appliquer une règle, se manifeste dans tous les domaines, même en arithmétique. Evidemment on ne peut omettre les applications; il faut bien qu'un licencié de l'Ecole sache escompter un billet ou établir un prix de revient; mais on recherchera en tout les méthodes les plus générales, les plus rigoureuses. D'où l'importance que l'on attache au calcul des erreurs et aux approximations numériques.

Tout cela sans perdre de vue le but à atteindre, former l'homme d'affaires et non le mathématicien. Et voilà pourquoi, il faut savoir limiter le programme; mettre en pratique soi-même la sagesse que l'on prétend enseigner aux autres.

Arthur LÉVEILLÉ,
Professeur de mathématiques,
Doyen de la Faculté des Sciences.

LA PUBLICITÉ ET NOTRE ÉCONOMIE

La publicité est définie par le dictionnaire: «L'ensemble des moyens employés pour faire connaître et apprécier les produits mis en vente, en vue d'en favoriser l'écoulement dans le public, d'en augmenter la consommation, sans comporter l'intervention personnelle du vendeur.»

La publicité a donc une double utilité:

POUR LE VENDEUR : car elle touche tous les individus, contribue à l'abaissement du prix de revient en augmentant le chiffre des affaires et garde la clientèle.

POUR L'ACHETEUR : car elle lui fait connaître les maisons qui peuvent lui fournir les produits dont il a besoin, et le tient au courant des innovations apportées dans la fabrication et la nature de ces produits.

Ajoutons que la publicité crée des besoins, et contribue au progrès économique en stimulant l'industrie.

A l'exemple de la vente et de l'achat, la publicité a sa propre psychologie. Pour bien remplir son rôle et stimuler la vente, elle doit de toute évidence:

a) ATTIRER L'ATTENTION POUR ETRE VUE. Cette attention doit être spontanée; une illustration accompagnée d'un texte bref, concis, précis qui ne dise rien que l'essentiel. On peut aussi l'attirer par une vive lumière, le bruit, les grandes dimensions, le mouvement, le contraste des couleurs.

b) ÉVEILLER L'INTÉRÊT; RENDRE L'ATTENTION SYMPATHIQUE. Pour arriver à ce résultat, le moyen publicitaire doit plaire, et pour cela, il doit remplir certaines conditions esthétiques. Lignes et formes harmonieuses, couleurs qui évoqueront la joie ou la tristesse.

c) PROVOQUER LE DÉSIR ET DÉTERMINER L'ACHAT. En effet, après avoir éveillé l'intérêt, il faut triompher de la résistance de l'acheteur en agissant sur son intelligence, sa sensibilité, sa volonté et provoquer l'acte définitif, l'achat. Le texte fera cette action. C'est le texte qui fera comprendre à l'individu qu'il a un besoin à satisfaire, lequel besoin sera satisfait par le produit annoncé mieux que par tout autre produit concurrent. Le style doit donc être évocateur, il doit s'adapter au produit, être simple, agréable, convaincant.

Après ce bref exposé des principes publicitaires, demandons-nous comment il se fait que des maisons offrant des produits en rien supérieurs aux autres, arrivent au succès en peu de temps. La réponse est dans cette petite illustration, cette petite formule qu'on vous place devant les yeux partout où vous allez, et qui vous commande en quelque sorte de boire telle liqueur, de manger telle soupe, de fumer telle cigarette.

Cette «Pause qui rafraîchit» n'est-elle pas un ordre de mettre fin à vos activités pour déguster en paix la liqueur par excellence ???

Ces «57 variétés» ne vous ont-elles pas convaincus que seule la soupe XXX est bonne ???

Cette «Forme la plus Pure...» ne vous met-elle pas une cigarette aux lèvres ???

Décidément nous ne sommes plus libres. Ces fabricants ne nous permettent pas d'employer tel ou tel produit; ils nous obligent, à notre insu, à une consommation exclusive de leurs petits pains. Ces financiers nous ont convaincus qu'ils sont les seuls capables d'assurer notre vie, de nous vendre des valeurs, de faire des dollars avec nos sous épargnés.

En face d'un tel état de choses, Baptiste dit à Catherine: «Y a pas in damné Canayen qui en vend, faut ben acheter chez John». Mais voilà où Baptiste se trompe et voilà où nos «Canayens» ont tort. Si à l'exemple des maisons étrangères, nos produits s'annonçaient d'une manière aussi subtile, ne verrait-on pas augmenter leur débit?

Une objection se pose immédiatement; «la publicité coûte cher». En effet la publicité coûte cher, mais cela ne l'empêche pas d'être à la disposition des plus modestes commerçants aussi bien que des vastes magasins et des formidables usines dont s'enorgueillit notre époque. En effet, si la publicité indirecte (celle qui ne vient pas toucher personnellement, chez lui, l'acheteur) est dispendieuse, la publicité directe l'est beaucoup moins et comporte aussi de nombreux avantages. C'est en ces termes qu'en parle M. R. Freulon dans «Campagne de Vente» — «La publicité directe ne crée pas la notoriété, elle ne «claironne» pas le nom d'une marque comme l'annonce ou l'affiche, mais son caractère personnel lui permet d'exprimer l'offre avec tous les développements désirables en tenant compte de l'état d'esprit de l'acheteur. Sa grande force réside en effet dans la sélection et le choix préalable de la clientèle, rendus possibles par l'établissement de listes nominatives. Elle frappe à un endroit précis. Elle ne touche qu'un lecteur, mais celui-ci est un intéressé tandis que tous les lecteurs d'un journal, et encore moins les gens circulant dans une rue, ne sont pas nécessairement en état de prêter attention à l'offre émise par l'annonce ou par l'affiche.»

Mais pour arriver à bonne fin, une campagne de publicité doit être bien menée et par quelqu'un qui s'y entend. De plus, on ne s'improvise pas publiciste du jour au lendemain; cette carrière requiert de nombreuses connaissances économiques, techniques, et mathématiques.

L'École des H.É.C. est l'endroit tout désigné pour acquérir ces connaissances.

Il incombe donc aux H.É.C. d'ouvrir des horizons nouveaux en faisant de la publicité non pas un passe-temps, mais bien une carrière.

Tout en s'assurant un moyen de vivre ils contribueront largement à relever et à stabiliser notre économie nationale.

Camille HUPPÉ, h.e.c. '42.

TEL QUEL

A la manière des chercheurs d'avions, promenons sur la scène du monde, le faisceau de lumière d'un réflecteur puissant (expression de professeur):— sous toutes sortes de visages, incarnant des caractères multiples, apparaît dans tous les coins et recoins, un personnage "complexe et divers", connu de tous, L'HOMME D'AFFAIRES.

Les romans-feuilletons le révèlent à la jeune fille: héros irrésistible au cœur dur, aux yeux froids, dont les décisions sont finales. Les moins de vingt ans, férus de sports, admirent ses qualités d'athlète, l'audace et l'endurance qui lui assurent toutes les victoires. Le grand public, inconstant et susceptible, le bénit et le haït tout à la fois: il lui demande à grands cris du pain et des jeux et il le rend responsable de tous les maux, — crises, misères, guerres, etc. — tout en le qualifiant de capitaliste, de trustard, d'internationaliste.

Si l'homme d'affaires attire tant l'attention, c'est qu'il a le monde pour champ d'action. Il est partout. A la table des rois, dans les parlements, aux cours de justice, tout comme sur les marchés financiers, autour d'une table de conseil d'administration, ou encore sur la scène de grands travaux, telle la construction de gratte-ciel, de canaux, de ponts, etc.

Son influence est énorme. Maître de la presse, il façonne l'opinion publique; maître de l'industrie, des services publics et des banques, il parle à l'oreille des grands; roi de l'acier, du coton ou du blé, il impose ses goûts aux populations de la planète.

Il décide et il commande. Il est l'initiateur et le réalisateur de toute entreprise, grande comme petite. Il assiste à la naissance des pays; il les rend forts et puissants, conquérants et vainqueurs. Clémenceau exprimait la même idée, avec un peu de sel gaulois, en parlant des colonies: "On commence par des missionnaires; on continue par des militaires et on finit par des banquiers."

Pour abattre tant de travail, tantôt il emprunte les dehors d'un politique, d'un avocat ou d'un savant; tantôt il prend le nom de brocanteur, de colporteur ou de "procureur"; en général, il se montre sous son vrai jour, évitant titres et honneurs, de peur d'aliéner son indépendance et sa liberté.

Autour de lui, il y a un peu de légendaire et de merveilleux. Le voir TEL QUEL devient ainsi une tâche délicate pour l'étudiant, si souvent accusé de tourner ses regards vers l'avenir, cet impondérable trop riche en attraits et en charmes. (Les éteignoirs de rêves savent pourtant que les joies immortelles sont celles qui échappent aux caprices de la réalité).

Disons-le sans détour. L'homme d'affaires est un ambitieux; il a soif de succès; il voit grand et croit en lui-même. Tout est subordonné au but qu'il cherche à atteindre; créer des richesses est sa passion.

Il ne craint rien ni personne: il est audacieux. L'entreprise gigantesque l'attire; l'aventure le retient; mais son jugement sain l'arrête au bord de la témérité. En outre, méthodique et précis, il pèse et calcule, agit rationnellement. On le prend rarement à défaut. S'il étudie un projet, il ne l'abandonne que réglé.

C'est un volontaire qui sait attendre et travailler. L'effort ne l'effraie pas; il aime la lutte. Rien ne lui résiste; devant lui les difficultés s'applanissent une à une. Un échec loin de l'ébranler le stimule. En toute occasion, il conserve la maîtrise de lui-même. Son calme, son optimisme, son sens de la blague ne le quittent jamais.

Son arme principale, la source de sa force, c'est l'art de manier les hommes, que lui ont enseigné l'observation et l'expérience. Il sent l'opportunité d'un mot ou l'efficacité d'une attitude.

De la souplesse et du tact lui évitent toute fausse manœuvre. Il persuade, entraîne et domine. Sa personnalité s'impose à l'admiration de tous; ses paroles font autorité; il est recherché.

En un mot, il est équilibré. Ses réactions ne subissent pas d'écarts trop marqués. Sa curiosité est toujours en éveil; rien ne lui échappe. Son imagination est en constante activité: il découvre, invente et crée. Dans ses loisirs, il a recours aux livres; il apprécie les œuvres d'art; il aborde les problèmes d'ordre général. Naturellement, il aime la vie, les sports et les fêtes.

* * *

Parfois il lui arrive de perdre la partie, mais c'est en répétant les mots de Sophocle:

"Malgré tant d'épreuves, mon âge avancé et la grandeur de mon âme me font juger que tout est bien".

Maurice CLOUTIER, h.e.c. '42



Le RENDEZ-VOUS des ÉTUDIANTS

PRIX SPÉCIAL SUR PRÉSENTATION DE LEUR CARTE D'ÉTUDIANT

3 LIGNES POUR 25¢

L'Académie de Quilles Centrale

COIN ST-DENIS et STE-CATHERINE

LA RADIO ET LA PUBLICITÉ

La publicité par la radio est apparue au temps où il fallait beaucoup de patience aux rares propriétaires d'appareils récepteurs pour capter, au milieu de bruits assourdissants, quelques notes de musique et quelques bribes de phrases. Déjà à cette époque des maisons d'affaires célèbres patronnaient, plus par luxe que par intérêt, de grandes émissions radiophoniques. A tout prendre bon nombre de ces émissions, malgré l'imperfection de la technique, valaient bien les fameux "quizzes" d'aujourd'hui.

Après 1925 les textes de publicité ont envahi tous les programmes radiodiffusés. L'auditeur ne pouvait s'attendre à autre chose puisqu'il laissait aux hommes d'affaires le soin de payer les sommes destinées à la construction et à l'entretien des postes émetteurs et tous les frais de la mise en ondes. De leur côté ces derniers se rendaient compte de l'efficacité du nouveau médium de publicité et voulaient l'utiliser à fond. Comme aujourd'hui, bien peu de personnes se donnaient la peine de regarder la plus belle annonce dans un journal ou dans une revue, mais toutes s'obligeaient à entendre la déclinaison des qualités de tel ou tel produit. Ainsi les postes émetteurs se multipliaient sous la double poussée des agences de publicité et des exigences du public.

Depuis dix ans un appareil de T.S.F. n'est plus un objet de luxe à la disposition de quelques familles privilégiées; pour un grand nombre d'entre nous il est même devenu un article indispensable à la vie. Plus de 50 pour cent de nos familles ont aujourd'hui leur "radio": au pays des superlatifs la proportion est encore plus grande. En 1940 on estimait à 28,000,000 le nombre des familles américaines qui avaient leur appareil soit 86 pour cent. Pour avoir une juste idée de la popularité dont jouit la radio chez nos voisins, il suffit de retenir qu'ils possèdent actuellement environ 50,000,000 d'appareils récepteurs.

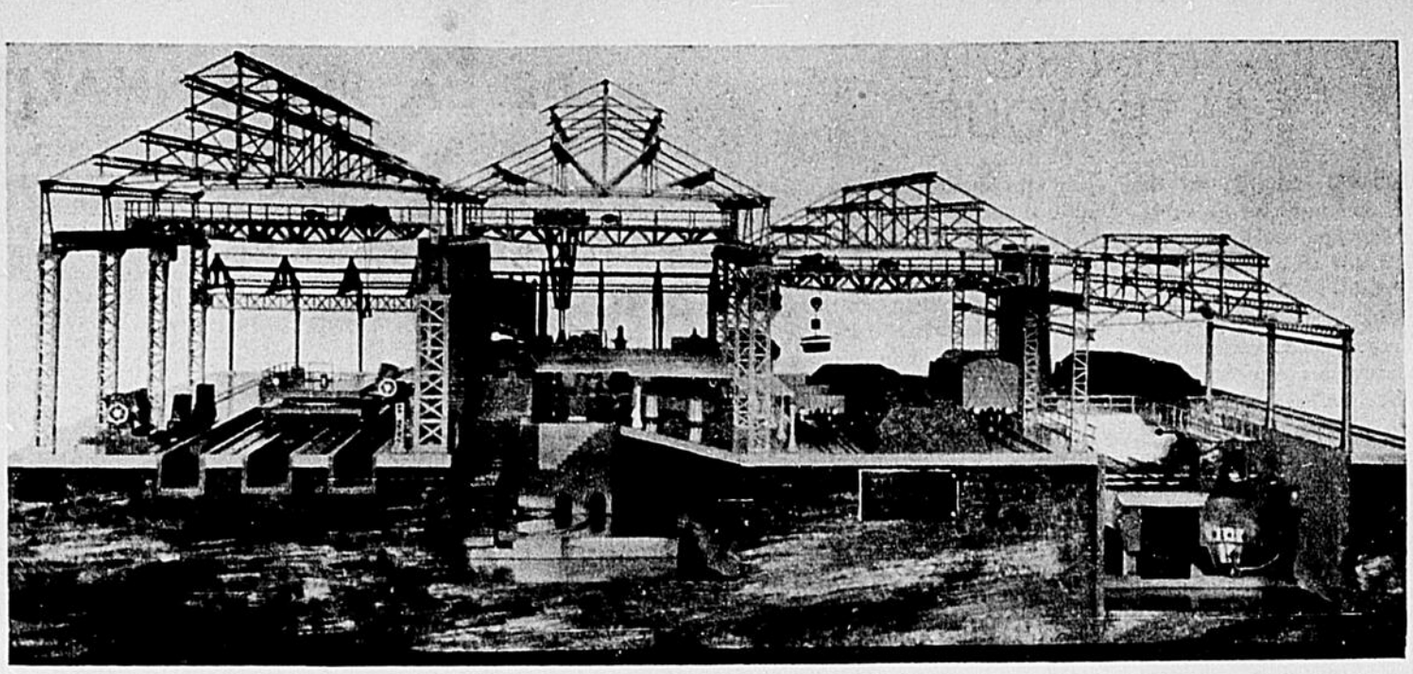
Les postes émetteurs se sont multipliés au même rythme. Au Canada, l'Etat a secondé les individus pour organiser un réseau de postes intéressants même s'ils sont parfois injustes pour les minorités. Les Etats-Unis n'ont pas étatisé ce service mais leurs trois grands réseaux sont les mieux organisés du monde. Enfin Washington accorde annuellement plus de 800 permis pour la construction de nouveaux postes émetteurs: chaque petite ville veut avoir le sien.

Ici comme aux Etats-Unis les entreprises commerciales et industrielles peuvent donc atteindre par la radio le plus grand nombre de leurs clients. Voilà pourquoi elles en ont fait leur deuxième médium de publicité. En 1940 en effet les Américains ont versé, pour fins publicitaires, 552 millions de dollars aux journaux, 171 millions à la radio et 151 millions aux revues diverses.

Pour être efficace la publicité doit être en harmonie avec les goûts du public acheteur. Ainsi pour atteindre leur but les agences de publicité, malgré les efforts de Radio-Canada et de la Federal Trade Commission de Washington, ont organisé trop d'émissions de mauvais goût. La musique populaire, les "sketches" sans fin, les courses aux millions prennent trop souvent le temps qui devrait être réservé aux émissions sérieuses et éducatives. On flatte le peuple au lieu de l'éduquer: en pays démocratique on est démocrate partout et toujours.

En somme la radio semble devoir jouer un rôle de plus en plus grand dans la vie économique. Bien dirigée la publicité au moyen de la radio rendra de précieux services au public en lui faisant connaître les produits qui répondront le mieux à ses exigences. Elle favorisera en même temps le développement de nouvelles entreprises et assurera un meilleur équilibre économique. De son côté l'industrie de la radio en prenant de l'ampleur, emploiera un plus grand nombre d'artistes, de techniciens et de publicistes. Il n'y a pas de raison pour que nos jeunes Canadiens français ne trouvent pas dans cette sphère nouvelle des situations intéressantes et rémunératrices.

Réal BERNIER, h.e.c. '41



Le musée industriel — *Aciérie Martin-Siemens*

LES FONCTIONNAIRES

On est prié de ne voir aucun rapport, — ni d'en deviner aucun — entre le signataire et le titre de cet article. Article, c'est beaucoup dire lorsqu'on songe que nos professeurs nous ont fait le "périlleux honneur" (1) d'être nos voisins dans les colonnes de ce journal.

Le mot fonctionnaire fait sourire les personnes qu'on appelle ou qui s'appellent ironiques, les gens à qui "on n'en fait pas", les fiers-à-bras du monde intellectuel. Ce mot a également inspiré quelques-unes des meilleures pages de la littérature humoristique.

Ce n'est pas, vous le pensez bien, à la réédition de vieilles plaisanteries que ces lignes sont consacrées. Au contraire. Commençons par avouer que, surtout en temps de guerre, nous sommes tous plus ou moins fonctionnaires. M'expliquer là-dessus ne serait ni de votre goût ni du mien.

Nous devons aussi remercier la Providence d'avoir diversifié les caractères des hommes au point que les professions et les métiers, en se complétant, forment un équilibre qui a toujours émerveillé les économistes. Il est peut-être vrai, par exemple, que les fonctionnaires soient des gens très calmes et assez peu entreprenants; mais dans quel chaos ne serions-nous pas plongés, dites-le moi, si chacun de nous avait l'étoffe d'un pionnier, d'un novateur!

Il y a toujours eu, aux Hautes Etudes commerciales, des jeunes gens à tempéraments aussi divers que le milieu auquel ils étaient destinés. Les diplômés de notre Ecole, en suivant leurs aptitudes, ont occupé des postes de tous genres dans le monde économique de notre pays. Sur quelque 570 diplômés, 115 occupent des emplois publics. De ce nombre, 21.7% sont dans des bureaux fédéraux, 40% dans des bureaux provinciaux, et 38.3% dans des bureaux municipaux. Que ces messieurs veuillent bien m'excuser de les fractionner ainsi.

Parmi eux, plusieurs sont chefs de service, secrétaires de ministres ou de chefs de service. La plupart sont dans les services de comptabilité, de finance, d'impôt sur le revenu, de statistiques, etc.

S'il faut évaluer l'honorabilité et la noblesse d'une fonction à la difficulté qu'en présente l'exercice et à la compétence requise pour l'occuper, nous devons une admiration respectueuse à ceux parmi les diplômés de notre Ecole qui s'en sont allés dans les services publics. Lorsqu'il s'agit d'eux, les dénigrements sont tout à fait hors de mise.

Dans la plupart des situations dont nous parlons, surgissent des problèmes extrêmement ardus, où est grande la responsabilité de ceux qui doivent les résoudre. Ne soyons pas assez naïfs pour croire que les emprunts d'Etat, la perception des impôts, la surveillance des travaux publics — pour ne donner que ces exemples — sont choses simples et faisables par ces types de fonctionnaires dont la caricature a répandu les traits. S'il est vrai que les entreprises privées tiennent leurs employés plus en éveil, et que le succès des transactions s'y traduit par un profit plus immédiat, il faut aussi considérer que ces transactions n'offrent pas plus de difficultés que celles des gouvernements et n'en sont, après tout, qu'une miniature.

Les fonctionnaires en question ont contribué dans une très grande mesure à créer et à maintenir la réputation de l'Ecole des Hautes Etudes commerciales. En revanche, ils doivent beaucoup à l'Ecole. C'est là qu'ils ont reçu leur formation professionnelle.

N'insistons pas sur les connaissances qu'y ont acquises ceux de ces diplômés qui, comme nous disons entre nous, ont embrassé la comptabilité. A ceux qui exercent leur activité dans les services de l'impôt et des finances, et, jusqu'à un certain point, à tous les fonctionnaires sortis de l'Ecole, les cours de droit ont donné un début de familiarité avec les lois, les règlements publics et autres choses du même genre. Par ailleurs, l'habitude de la recherche documentaire et de la présentation statistique — et de la présentation tout court — font de nos diplômés les meilleurs secrétaires (encore un mot dont il ne faut pas rire!) Ceux-ci ont également profité des cours de correspondance commerciale. On leur y a appris à éviter le ridicule, et on leur a fait comprendre, par l'exemple de leurs propres travaux, en quoi consiste ce ridicule. Il en a été de même des cours de publicité. Or, beaucoup de fonctionnaires pratiquent une forme quelconque de publicité.

Pour peu qu'ils aient su associer des idées, nos diplômés ont aussi appris, par l'étude de l'économie politique et des finances publiques, comment l'Etat retient une partie du revenu des particuliers, comment l'utilisation de ces revenus détermine certaines tendances des affaires, et quelle est l'importance de ces mouvements financiers dans la vie économique d'un pays.

Dans bien des services publics, une solide formation mathématique est nécessaire. Les employés des services de finance ou d'impôt, comme on s'en doute, utilisent quotidiennement leurs connaissances d'algèbre financière, de statistiques, etc. Ajoutons que l'étude du taylorisme et, en général, de l'administration des entreprises, — et la solution de nombreux problèmes qui en illustrent les principes — ont été sûrement aussi utiles aux diplômés qui nous intéressent en ce moment, qu'à ceux qui occupent des situations dans les affaires proprement dites.

Enfin, il nous faut mentionner que la géographie économique, la technologie et autres matières qui doivent intéresser indistinctement tous les hommes d'affaires, contribuent à faire du fonctionnaire diplômé de l'Ecole un homme plus cultivé que la moyenne de ses confrères, plus ouvert aux questions d'intérêt général et mieux en mesure d'exprimer ses opinions par la parole et par la plume.

Telle est, en résumé, la façon dont l'enseignement de l'Ecole mène aux fonctions publiques. Ces lignes n'auront pas été écrites inutilement si quelqu'un y apprend quelque chose.

Jean ZALLONI, h.e.c. '41

(1) Petit emprunt à l'auteur du Noeud de Vipères.

AU SUJET DU NUMÉRO DU DROIT

Une récente lettre de l'Honorable juge Fabre-Surveyer nous permet de corriger une erreur. Notre doyen ayant demandé quelques notes à son collègue sur Côme-Séraphin Cherrier, celui-ci lui transmit la documentation de Monsieur Audet, archiviste. L'honorable juge Surveyer décline donc la paternité de cet article: nous nous excusons d'une méprise qu'il ne nous était pas loisible de contrôler.

LES COURS DU SOIR ET LES COURS PAR CORRESPONDANCE

Afin d'étendre au plus grand nombre les avantages de son enseignement, l'Ecole des Hautes Etudes commerciales de Montréal a organisé, depuis 1919, des cours libres, le soir. Ceux-ci s'adressent spécialement aux employés de commerce qui ne peuvent suivre les cours réguliers du jour et qui désirent cependant parfaire leur instruction en certaines matières commerciales.

Un cours complet conduit à l'obtention d'un diplôme d'études commerciales. Les matières faisant l'objet de cet enseignement du soir donnent les connaissances essentielles requises dans tous les genres d'affaires.

Le cours régulier est de trois (3) ans, précédé d'une section préparatoire. Sont dispensés de suivre les cours de cette section les porteurs de diplômes de bacheliers ès arts, de cours scientifiques, ainsi que les élèves ayant terminé leur rhétorique. Tous les autres doivent suivre les cours de la section préparatoire ou passer un examen d'admission sur le programme de cette année.

L'an passé, 346 personnes se sont inscrites à ce cours et, cette année, plus de 400 les suivent.

De plus, l'Ecole des Hautes Etudes met son enseignement à la portée de tous ceux qui, pour un motif quelconque, ne peuvent suivre ses cours du jour ou du soir, en donnant des cours par correspondance.

Dans ce système, la leçon orale du professeur est remplacée par une leçon écrite que l'élève doit apprendre. Le texte du cours, imprimé ou polycopié, est remis à l'étudiant. Il est suffisamment détaillé et explicite pour réduire au strict minimum le nombre de questions complémentaires posées par l'élève au professeur. Chaque leçon est suivie d'un questionnaire, auquel l'élève doit répondre, ou d'une série d'exercices gradués qu'il doit résoudre. Ces réponses et ces solutions doivent être retournées à l'Ecole dans les huit jours qui suivent l'envoi de la leçon. Après correction par le professeur, le travail, coté et commenté, est retourné à l'élève qui le garde. Pendant que se fait la correction de ces réponses, l'élève étudie la leçon suivante et prépare les réponses au questionnaire qu'elle comporte. Si le professeur juge qu'une leçon n'est pas comprise, il oblige l'élève à la reprendre et lui pose des questions supplémentaires. Après la dernière leçon, un questionnaire général permet de constater si l'élève a bien compris l'ensemble du cours.

On voit tout de suite que cette méthode présente, au point de vue de l'élève, de très grands avantages. Celui-ci peut travailler quand il en a le loisir, sans abandonner ses occupations habituelles et sans se déplacer. Enfin, pour que chacun puisse en profiter, l'Ecole des Hautes Etudes commerciales met ses cours par correspondance AU PLUS BAS PRIX et accorde des facilités de paiement à ceux qui le désirent.

SKI

La course de descente interfacultés est organisée par les Hautes Études commerciales pour le 30 mars.

Chaque faculté a droit à cinq concurrents.

On est prié de donner son nom à Paul - Émile Fortin, h.e.c. '41 avant le 25 mars.





LA MÉTHODE STATISTIQUE

Comme le métal avant d'avoir été trempé, l'être humain reste malléable, donc perfectible tant qu'il n'est pas devenu l'esclave de ses habitudes. Or, les habitudes sont le résultat d'influences à la fois héréditaires et acquises, c'est-à-dire le produit d'un milieu social pétri de conventions, enclin aux préjugés, dominé par d'inflexibles routines, partant peu favorable au libre épanouissement de l'initiative individuelle. La génération qui fréquente encore les écoles ayant grandi dans une ambiance complexe, reflète le caractère de son temps; elle a vécu une existence fébrile vouée à la dispersion de l'effort, au gaspillage de l'énergie parce qu'elle n'a pas eu le temps de réfléchir. C'est peut-être un malheur que la jeunesse actuelle ait eu à sa disposition, dès le début, la mécanique scientifique que ses prédécesseurs ont dû créer par l'étude ardue et le travail accompli dans des circonstances difficiles. Sans méconnaître les avantages du progrès, il est bon d'admettre que tous ces procédés destinés à décupler le rendement de l'activité, en simplifiant les gestes, ont néanmoins engendré de nouvelles servitudes. Ce que l'artisan contemporain gagne en vitesse, il le perd en profondeur; il sacrifie, du reste, trop facilement son ambition au confort qui dissout sa volonté. Les modes de vie que les besoins modernes ont transformés acheminent notre collectivité vers un affaiblissement significatif du niveau moral.

Le milieu agit sur le tempérament, puis il façonne l'esprit, de sorte qu'arrivé au stage des études complémentaires, à son entrée à l'École des Hautes Études Commerciales, l'élève a déjà reçu une empreinte indélébile. La majorité des étudiants connaissent encore mal leurs aptitudes propres; ils ne savent à peu près rien de l'entourage puisqu'ils n'ont pas eu l'occasion de se connaitre eux-mêmes et de comprendre les autres. Seuls, les privilégiés acquièrent, au cours de leurs études, une emprise suffisante sur leurs impulsions. L'enseignement, pour être éducatif, a besoin de s'appuyer sur une discipline.

L'initiative au travail de recherche documentaire constitue une saine discipline intellectuelle en même temps qu'un instrument de formation pratique. Savoir aborder l'étude d'un problème, avec méthode, sans disperser son attention, c'est toute une éducation de la volonté faisant appel à l'observation. La statistique est en quelque sorte une dialectique exigeant beaucoup de raisonnement. Voilà pourquoi, l'étude des faits numériques peut profiter même à ceux qui n'éprouvent aucun attrait particulier pour le calcul. Sans doute, tout le monde n'a pas des prédispositions naturelles pour les travaux de synthèses, ni les aptitudes innées requises du spécialiste. Néanmoins, la préparation d'un travail ordonné, la vérification rigoureuse de données fastidieuses, jointe à une présentation étudiée systématiquement constituent un apprentissage utile en même temps qu'une formation. Les carrières économiques ont ouvert une voie nouvelle à la spécialisation dans la régie des entreprises. Puisque le patron ou les directeurs ne sont plus en mesure de suivre adéquatement tous les rouages d'une affaire, ils doivent s'entourer de techniciens compétents capables de les tenir au courant. Or, les employés qui aspirent aux postes de commande sont supposés connaitre les procédés de compilation, de classification, les sources de documentation. La statistique occupe une place prépondérante dans tous les domaines pratiques. Alors, les préposés à la production, à la comptabilité, au contrôle, à la vente, sont les cerveaux directeurs. On les recrute généralement parmi les diplômés possédant une formation réaliste, parce que ceux-ci savent prévoir, calculer, mesurer et comparer. C'est d'ailleurs à ceci que se résume la semi-spécialisation statistique.

Valmore GRATTON,
professeur de statistique.

DE LA PERSONNALITÉ CHEZ L'HOMME D'AFFAIRES

Il y a dans ce titre, que je n'ai pas choisi, quelque chose qui choque, à mon sens du moins. A le prendre à la lettre, et la tentation en est forte tant nous sommes enclins, de par notre formation verbaliste, à préférer la lettre à l'esprit, l'on serait porté à croire que la personnalité, c'est-à-dire tout ce qui, outre les attributs physiques, distingue un homme d'un autre homme, serait un élément qui varie selon les métiers et les professions. Nous aurions de la sorte, et quelle mine à exploiter pour les charlatans qui vendent la sagesse à l'once et le succès en comprimés, la personnalité du banquier à un pôle et, à l'autre, avec entre les deux la multiplicité des occupations connues, celle du marchand de cercueils. Or, voilà précisément qui me répugne malgré mon horreur instinctive de tout ce qui *tend à uniformiser l'être* humain, à le transformer en un produit mécanique.

Que l'on parle de la psychologie de l'homme d'affaires, d'accord à la rigueur. Que l'on traite de la technique de l'homme d'affaires, rien de plus juste. Je conviendrais même, au risque de passer pour frivole, que l'on s'occupât de la mise, de la tenue de l'homme d'affaires, la bienséance étant pour lui, comme pour ceux qui acceptent de vivre en société, une des formes élémentaires de la politesse. Mais je ne saisis pas en quoi sa personnalité échappe au genre commun et constitue, à elle seule, une espèce particulière. Est-ce à dire qu'on puisse lui en tailler une sur mesure? Ou, encore, qu'on puisse développer en lui une seconde nature qui trouverait son expression idéale dans le monde du commerce et de l'industrie? Les faits sont beaucoup plus simples ou, selon l'angle d'où on les considère, beaucoup plus tragiques. On a de la personnalité ou on n'en a pas. Il en faut d'autant plus que l'on désire s'élever dans l'échelle sociale. Il est donc désirable que l'homme d'affaires en ait sa part. Et je serais bien étonné que, l'ayant, il ne se différenciât pas très vite de ses semblables et conséquemment, puisque c'est là le terme de nos ambitions continentales, n'arrivât pas aussi rapidement.

Lorsqu'un jeune homme débouche par atavisme ou par accident, car ainsi se décident les vocations, dans l'une des nombreuses avenues de l'enseignement supérieur, il est encore, généralement, à l'âge où l'on se cherche tout en croyant s'être trouvé. Il est une matière plastique, plus ou moins, sur laquelle l'on peut relever les empreintes des différents milieux par lesquels il est passé et que, dans sa naïveté ou sa suffisance, il prend pour des acquisitions personnelles. Bien peu, lui moins que quiconque, possèdent la clé de son mystère. Sera-t-il table ou cuvette? Si, au lieu de lui faire moudre sans relâche la paille des examens, on l'avait, depuis l'enfance, mis en observation; si on avait pris soin de déceler et noter ses goûts, ses aptitudes, ses penchants, l'on saurait évidemment mieux à quoi s'en tenir à son sujet. Son avenir ne dépendrait pas d'un coup de dé. Rien de cela n'existant, l'anonymat étant, au contraire, de tradition et de rigueur, l'embarras est grand des maîtres qui en héritent et qui ont pour tâche de l'adapter aux dimensions de la niche qu'il s'est choisie. Il leur faudra quelque temps avant de découvrir son individualité. S'il en est dépourvue, ce qui se rencontre assez fréquemment, parviendront-ils jamais à lui en façonner une? On redresse une colonne vertébrale, on refait un visage; on n'extrait pas, hélas, de sève d'un bois mort. Le meilleur professeur est impuissant à transformer de la glaise en marbre. Si c'est de la glaise qu'on lui apporte, glaise elle restera si bien modelée soit-elle. Les maîtres, en un mot, travaillent sur la matière qu'on leur fournit et aucun d'eux n'a encore trouvé la pierre philosophale.

Je veux, par ce long détour, en venir à ceci que la personnalité est un don comme l'intelligence, la mémoire. Elle est faite des fibres les plus intimes, les plus secrètes de l'être. Elle a la chaleur de son sang, le rythme de son coeur, souvent la conformité de son visage. Pareille au charme, elle n'a son siège nulle part en particulier. Elle se dégage de toute la personne. On la voit, on la sent, on l'entend. Pas plus qu'elle n'est partout la même, elle ne s'exprime pareillement partout. Mais impossible de s'y tromper. Ce n'est pas du simili, du plaqué. Ce n'est pas davantage de l'érudition, vraie ou fausse. Elle forme corps avec l'individu, elle est cet individu lui-même et non tel et tel autre du monde des cerveaux et des coeurs gris et neutres.

On n'a guère de mérite, cela se voit, à avoir de la personnalité. Guère plus qu'à porter beau puisque la rencontre des forces qui l'engendrent nous échappe. Aussi bien se demander pourquoi ici de la filasse en guise de cheveux et là du lin? Pourquoi, ici, un regard muet et, là, des yeux qui chantent? Laissons cela à la biologie et à ses chromosomes. S'il n'y a pas de quoi se flatter à n'être point immatriculé dès sa naissance, à n'être point condamné à porter toute sa vie de la confection, en revanche il y a un devoir pressant de tirer le meilleur usage possible de ce que l'on a reçu en partage. On naît personnel et on le demeure malgré ses parents, malgré ses maîtres. Avec difficultés, parfois, car il en coûte de sortir du rang, mais peu importe. Ce qui nous occupe, en ce moment, est de savoir comment élargir son individualité ou, simplement, la conserver. La formation intellectuelle en est, de toute évidence, le premier moyen. Malheureusement, c'est ce dont ne paraissent pas convaincus, j'entends pénétrés jusqu'à la moelle, la plupart de ceux qui se destinent aux affaires.

Sous prétexte de réalisme, ils ne s'intéressent qu'à la pratique du commerce et de l'industrie. Leur principal souci, sinon le seul, est d'acquérir de l'habileté, de devenir des outils aussi précis que possible. Le deviendraient-ils qu'ils ne vaudraient jamais mieux qu'une bonne machine. Ils seront, à leur tour, des mécaniques. A côté du fort en thème, nous aurons aligné le fort en sciences commerciales. La société trouvera à les caser, il y a place sur un échiquier pour toutes sortes de pièces, mais en les tenant, ce à quoi ils oublient de penser, à un rang sans horizon, sans perspective, sans trouée vers l'avenir. Qu'il y ait eu, dans le passé, des illettrés qui aient réussi, et magnifiquement, n'est qu'une preuve de plus que l'instruction ne suffit pas à changer un chiffre en homme. Ceux-là avaient du caractère, de la volonté, que sais-je. Ils n'avaient pas été coulés dans le moule commun. Jusqu'où n'auraient-ils pas atteint s'ils eussent eu le complément d'une vaste et solide instruction?

Nous portons trop jeunes les oeillères de la spécialisation. Nous rétrécissons trop souvent le champ de nos études. Pour faire vite et court, nous négligeons l'universel au profit du particulier. A quoi bon s'encombrer d'histoire, de philosophie, de littérature? Délibérément on se fourvoie dans un cul-de-sac. On choisit de vivre diminué, amoindri. Qu'est-ce qu'une spécialisation qui ne s'appuie point sur la culture? A dire vrai, une désaffection de l'homme, sa déshumanisation si tant que pareil barbarisme puisse se justifier. Il n'y a pas d'occupation qui contienne tout l'humain. Est-ce se préparer à la vie que de tout regarder, examiner du point de vue professionnel? On semble croire que l'existence et les affaires sont distinctes les unes des autres et que l'on peut exceller dans celles-ci sans connaître celle-là, alors qu'en réalité elles se confondent. A tel point qu'en rétrécissant sa vie, et c'est l'étriquer que de la ramener aux dimensions de son gagne-pain, on rétrécit du coup le domaine de son activité. Or, comment accède-t-on à la connaissance, à la compréhension de la vie sinon par la culture?

L'exemple des chefs de l'industrie et du commerce nous en fournit la preuve. On se tromperait singulièrement en les prenant pour des cerveaux fermés à tout ce qui ne relève pas de leur spécialité. Au contraire, plus il leur a fallu peiner, faute de préparation adéquate, pour atteindre au succès, plus ils ont, par la suite, cherché en dehors de leurs occupations, ce qui pouvait les rattacher à l'humanité, à assouvir leurs besoins d'homme. Leurs collections de tableaux, de bibliothèques, leurs meubles, la musique, le milieu qu'ils se sont créé joint aux oeuvres d'éducation et de science qu'ils ont fondées, aux universités qu'ils ont dotées n'étaient pas pour eux un simple moyen d'étaler leur fortune ou de la justifier. C'était leur façon de rendre hommage à la culture en montrant qu'ils la plaçaient au-dessus de leurs richesses, que celles-ci n'avaient de raison d'être qu'en fonction de celle-là. Nous sommes sans doute encore loin de cette munificence. Qu'elle nous aide du moins à comprendre que succès et formation ne se contredisent pas. Les vicissitudes de bon nombre d'entreprises canadiennes-françaises nous en diraient long là-dessus. Le capital a pu faire défaut, la solidarité également mais, plus encore, le jugement, la vision, le meilleur de l'homme, ce qui a toujours manqué et manquera toujours aux machines les plus perfectionnées et à ceux qui les prennent comme modèles.

Victor BARBEAU

Notre production minière s'accroit

Dans tous les domaines, la Province de Québec progresse rapidement.

Comparées à celles de l'année précédente, nos statistiques mensuelles montrent combien nous sommes en avance.

Citons par exemple les chiffres suivants qui ont trait à la production minière:

	Octobre 1938	Octobre 1939
Amiante (tonnes)	34,246	44,622
Or (onces)	73,637	75,675
Produits d'argile (valeur)	$138,035	$188,592
Chaux (tonnes)	11,728	15,142

La Province de Québec fournit 52% de la production totale d'amiante du monde entier.

La Province de Québec se place au second rang parmi les provinces du Dominion pour la production de l'or.

En 1939, la production minière de la Province de Québec s'élevait à

$77,125,985

Nos richesses minières sont illimitées. A nous de les exploiter.

L'honorable M. EDGAR ROCHETTE, c.r.,
Ministre du Travail et des Mines.

LE CHOIX DES CARRIÈRES ÉCONOMIQUES

Quelles sont les raisons qui déterminent notre choix d'une carrière commerciale, industrielle ou financière?

Nous avons questionné quelques étudiants H.E.C., et voici un aperçu de leurs réponses.

L'étudiant s'oriente vers une carrière qui convient le mieux à ses goûts et à ses aptitudes, mais, en général, il a un goût plus ou moins naturel pour les affaires.

Quoique le domaine économique soit largement exploité par les étrangers, nous ne pouvons pas conclure cependant que les Canadiens français s'en désintéressent, et nous devons bien admettre que nous possédons certaines qualités d'hommes d'affaires.

Quelques-uns manifestent dès leur enfance des aptitudes qui se développent au contact de la vie. C'est le cas d'hommes d'affaires qui, sans instruction universitaire, réussissent dans le domaine économique. Mais les qualités innées ne suffisent pas. Il en est d'autres qui sont indispensables à l'homme d'affaires.

Ces qualités s'acquièrent par la formation du caractère et la culture de l'esprit. Il importe de former son caractère pour se bien situer dans son milieu et de cultiver son esprit pour le bien connaître.

Les étudiants de l'Ecole ont choisi les carrières économiques parce que les qualités et les aptitudes qu'on y développe, les rendent instruits et aptes à autre chose qu'à la pratique des affaires.

Nous voulons devenir commerçants, industriels, financiers parce que nos goûts nous y poussent. Nous ne voulons pas être des subalternes et des stationnaires parce que nous ne sommes pas des déshérités du sort.

Les étudiants H.E.C. entendent jouer un rôle de premier plan dans la vie économique. Telle est la première raison de leur choix des carrières économiques.

L'étudiant s'oriente vers une carrière qui lui offre le plus de chances de succès. Il est naturel que l'homme se préoccupe de sa vie matérielle avant même de satisfaire des besoins d'ordre supérieur.

L'étudiant hésitera parfois à embrasser les carrières libérales parce qu'elles ne présentent plus autant d'intérêt qu'autrefois. Par contre, le diplômé de l'université s'adonne aux affaires à cause des nombreuses situations qu'elles offrent: comptabilité, publicité, vente, assurance, services publics et combien d'autres!

S'il est vrai que certains d'entre eux apprennent le commerce parce qu'ils trouvent les carrières libérales trop encombrées, il est aussi vrai que d'autres se sont engorgés dans les carrières libérales quand ils n'en avaient aucunement la vocation.

Les étudiants H.E.C. désirent gagner leur vie dans les affaires parce que convaincus d'y trouver des situations rémunératrices.

En consacrant son activité aux affaires, l'étudiant résoud deux problèmes: il s'assure d'un bien-être matériel qui lui permettra de satisfaire ses besoins intellectuels, et il apporte son concours à la société qui doit reposer sur une économie saine et stable.

Telle est la seconde raison de notre choix des carrières économiques.

Enfin, il y en a d'autres, secondaires, qui ne sont que des subdivisions des deux raisons principales. En voici quelques-unes.

A l'instar des parents qui ont gagné leur vie dans les affaires, les fils se décident parfois d'y entrer. C'est une belle tradition qui devrait exister aussi bien dans les affaires que dans les professions libérales.

Un certain nombre de jeunes gens, n'ayant pas fait d'études classiques, viennent à l'Ecole parce que deux années préparatoires complètent leurs études secondaires avant qu'ils ne suivent le cours régulier.

Plusieurs sont attirés par l'exemple des diplômés qui ont su se créer des situations très lucratives.

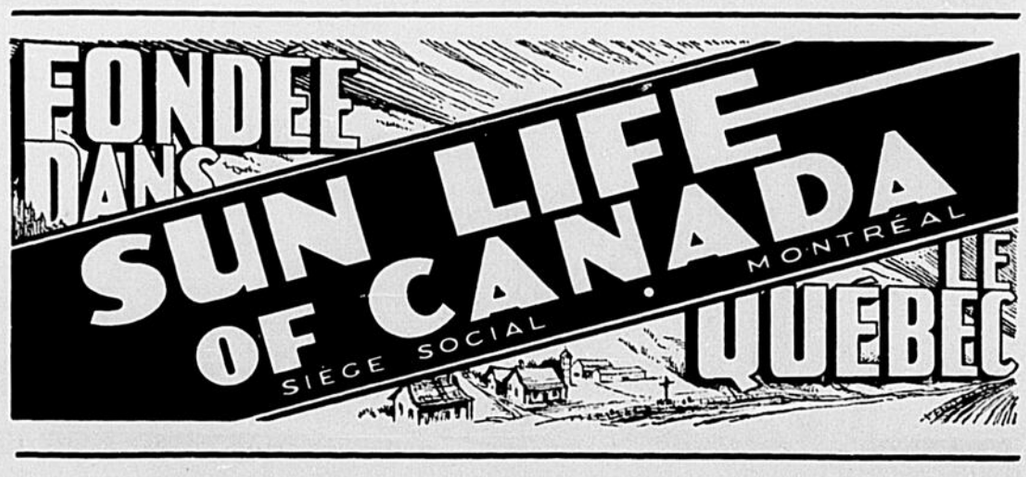
Un étudiant nous a fait remarquer que ses camarades seront de futurs hommes d'affaires. Les relations comptent beaucoup dans la vie.

Mentionnons en outre les avantages que procure l'Ecole aux étudiants qui désirent devenir des comptables licenciés.

Cependant, aucun étudiant nous a donné comme raison du choix des carrières économiques, le peu d'études qu'il doit faire à l'Ecole.

Telles sont les raisons qu'ont données les étudiants H.E.C. pour justifier leur choix d'une carrière commerciale, industrielle ou financière.

Roger BUSSIERE,
h.e.c.—'41
Président.



LA CHAMBRE DE COMMERCE DES JEUNES

On peut raccrocher toutes les critiques du grand public à l'adresse du monde universitaire, à deux reproches fondamentaux.

Le premier: nos gens qui étudient, une fois leurs études terminées, s'enferment dans une espèce de tour d'ivoire et se complaisent dans un dilettantisme qui n'a pas sa raison d'être au moment où notre peuple a de si graves problèmes à résoudre.

Le deuxième qui est à peu près le contraire du premier: nos universitaires, une fois entrés dans la pratique, dispersent toute leur activité dans une multitude de mouvements divers: cercles, clubs, partisannerie politique, etc. et abandonnent dès leur entrée dans la vie active, toute poursuite de leurs études. Ne réservant aucun temps à la réflexion, ils ne jouent en aucune façon le rôle qu'on était en droit d'espérer d'eux.

Ce double reproche ne s'applique pas à tous mais il est assez général et nous devons je crois en reconnaître le bien-fondé.

A cela, on peut trouver plusieurs raisons. Des études longues, ardues nous ont fait oublier le monde dans lequel nous vivons pour imbiber notre esprit de formules théoriques. C'est la rançon de l'étude. Une autre cause et qui découle de la première: le manque d'adaptation à la vie pratique. On a étudié jusqu'à l'âge de 25 ans, puis, brusquement, on est devant ce problème de gagner sa vie d'arrache-pied. Selon son tempérament et aussi selon sa fortune, il est naturel ou bien qu'on retourne à ses livres et que l'on vive dans l'irréel ou bien encore que l'on gagne sa vie tout simplement et le plus rapidement possible dans un monde où les études ne semblent pas, pour le début du moins, être de première nécessité. Il n'en reste pas moins que cette façon — trop généralisée — d'éluder la solution au dilemme est terriblement malheureuse, pour ne pas dire désastreuse. C'est le problème de notre élite et un contemporain qui l'a vécu, l'a traduit en ces termes: l'université a-t-elle failli à son rôle?

Si l'on ne peut détruire les causes du mal, peut-être peut-on en corriger les effets et il nous apparaît clairement que le remède le plus sûr est celui d'une formation pratique à la vie de tous les jours, durant cette période d'adaptation qui sépare l'école, de la véritable vie des affaires. Cette époque de transition, c'est le moment où nous avons besoin de nous sentir appuyés par d'autres camarades du même âge, qui partagent nos idées, qui ont à lutter comme nous. C'est le temps de nous rendre compte que nous ne sommes pas seuls à penser de telle ou telle façon. C'est l'époque de la vie où il faut de toute nécessité, dans ce pays où l'ambiance peut si facilement jouer contre nous, nous armer pour l'avenir dans un milieu prêt à nous comprendre. C'est la raison d'être de la Chambre de commerce des jeunes. Ce fut le pourquoi de sa fondation et c'est encore le but de ses dirigeants.

La Chambre de commerce des jeunes — et n'en cherchez pas d'autres définitions — est une école de formation. Formation de l'individu "personne humaine", formation de l'individu "citoyen", formation de l'individu "homme d'affaires", formation de l'individu "national". Elle arrive à ses fins en offrant à ses membres une multitude de comités qu'il serait trop long de détailler et d'énumérer ici. Elle y arrive aussi par les études qu'elle leur fait faire, les distractions qu'elle leur procure, l'esprit de coopération qu'elle exige de tous ceux qui font partie de l'Association. Elle aide à développer leurs talents naturels et à diriger dans telle ou telle voie ceux qui, dans ses cadres, apprennent à mieux se connaître eux-mêmes.

Voilà ce que le Chambre de commerce des jeunes — organisation humaine — fait et veut faire. Avec un tel programme, il serait naturel de trouver chez elle un grand nombre de ceux qui, plus tard, par la préparation qu'ils ont reçue veulent et doivent conduire les autres. Les universitaires — et plus particulièrement les licenciés de l'École des Hautes Études puisque ce numéro s'applique aux H.E.C. — ont-ils répondu à cet appel tacite de la Chambre de commerce des Jeunes?

Je soumets quelques chiffres à votre attention:

Professions libérales	29
Architectes et ingénieurs civils . .	7
Licenciés H.E.C.	40
	76

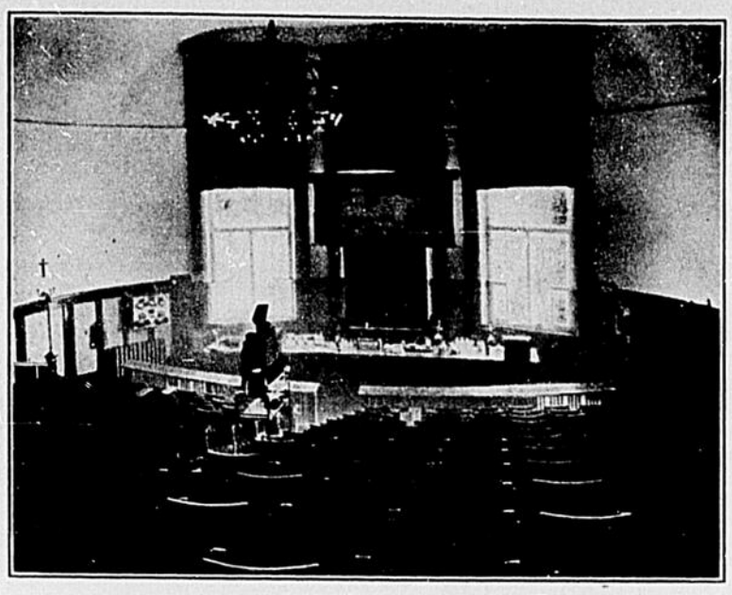
Sur un effectif de près de 770 membres, la part de l'universitaire n'a pas de quoi nous réjouir. Et cependant, les universitaires — et ils le savent — doivent constituer l'élite d'une nation. Et à quoi sert une élite qui ne connaît pas la vie et qui semble si peu vouloir la connaître? Et à quoi sert de former théoriquement une élite qui pratiquement se laisse conduire par d'autres? J'écris toutes ces choses et j'en suis bien à l'aise parce que moi-même, je sors de l'université et que ce reproche s'applique autant à moi qu'à tous les autres. Dans l'ensemble, n'avons-nous pas oublié que l'apprentissage, si nécessaire à la préparation de notre carrière respective, l'est encore et davantage à cette grande carrière commune à tous: celle de la vie en société.

Sans prétendre que cet apprentissage de l'universitaire doive se faire par la Chambre de commerce des jeunes plutôt que par tel ou tel autre corps, je dis que l'Association dont je suis membre nous offre tout ce dont nous avons besoin pour développer notre initiative, notre personnalité. La Chambre des jeunes vient à nous, faisons donc un bon pas et allons à elle.

Jacques MELANÇON,
h.e.c. '39.
Conseiller de la
Chambre des jeunes.



CONCESSIONNAIRE EXCLUSIF : B. GOBET & CIE,
1030, St-Alexandre, Montréal.



L'amphithéâtre de l'Ecole

LE LICENCIÉ ET LA VIE

L'homme a toujours recouru à l'empirisme pour résoudre tous les nouveaux problèmes auxquels il devait faire face. Peu à peu d'expériences répétées, un art s'est dégagé. Certains esprits plus analytiques ont extrait de cet empirisme et de cet art, des règles générales, des lois et celles-ci ont constitué des sciences. Parfois un génie permettait de brûler les étapes. C'est l'histoire des sciences humaines.

Certaines sciences ont réalisé des progrès très lents, parfois même imperceptibles. La Science de la Société, des groupements humains, en est encore à sa phase primitive. L'homme ne vit pas moins en Société depuis des millénaires et continue à chercher une solution à des données complexes. Les sciences politiques n'ont qu'une arme: l'éducation et elles doivent lutter contre l'ignorance, les préjugés, les préventions, la paresse native de l'homme. Celui-ci préfère ne pas réfléchir, suivre ses inclinations naturelles, ses habitudes, car changer exige un effort et le fatalisme est tellement plus commode.

Au début du siècle, un homme d'Etat québécois voulut assurer aux siens un gagne-pain plus facile et plus généreux, une meilleure place au soleil. Ainsi des écoles d'agriculture, des fermes expérimentales, des écoles d'arts et métiers, des écoles techniques et une école de hautes études commerciales furent fondées et offrirent aux jeunes des armes inconnues des aînés. Toutes ces institutions naquirent dans l'indifférence quasi générale, parfois même en dépit d'une hostilité marquée. Une page de petite histoire qu'il faudra sans doute écrire un jour pour comprendre certaines situations actuelles.

Le seul objet de cet article est l'École des Hautes Etudes Commerciales de Montréal. Cette institution fondée en 1907, ouvrit ses portes en 1910 et décerna ses premiers diplômes en 1913. Époque héroïque, toujours présente à la mémoire des anciens. Qui ne se rappelle, en effet, l'opinion alors courante. Comment un jeune homme de talent, frais émoulu d'un collège, détenteur d'un brillant bachot-ès-arts, peut-il songer à une carrière commerciale? Un mouvement général de réprobation, un véritable investissement tentait d'empêcher ce crime, d'arracher le malheureux à sa folie, au suicide moral. Il y a eu progrès depuis.

Les affaires, en effet, ne pouvaient offrir d'asile ou de refuge qu'à des gens sans hautes ambitions, à des ratés, à des esprits bornés, aux seuls dépourvus. De plus, où conduirait un diplôme universitaire, alors que le seul chemin de la fortune était "la dure route de l'expérience". Il faut reconnaître le courage des premiers étudiants, ils ont su braver le préjugé, l'ignorance, l'esprit de routine, l'opinion toute faite. Ils furent des héros et des pionniers.

Peut-on juger sinon la nécessité, du moins l'utilité de l'enseignement de l'Ecole avec le faible recul d'un peu plus de vingt-cinq ans? La réponse est complexe, si l'on veut être juste, et délicate puisqu'il faut tenir compte de nombreux facteurs et de questions de personnes. Quelques remarques suffiront car il n'est pas question d'écrire une véritable histoire, ni de froisser la modestie de quelques anciens.

L'École a décerné plus de 575 licences, sans compter les centaines d'élèves des cours du soir ou par correspondance, ni ceux qui ont quitté après un an ou deux ans d'études. Une statistique sommaire démontre que les dix premières promotions (1913-22) comprennent 85 licenciés, soit 8.5 diplômés par année; les dix promotions suivantes (1923-32) 185 licenciés, 18.4 diplômés par année; enfin les huit dernières promotions (1933-40) 305, soit 38 diplômés par année. La popularité de l'École progresse donc rapidement, surtout depuis quelques années; serait-ce un signe des temps?

Seul le sort des licenciés des dix premières promotions pourrait démontrer justement, si les diplômés sont venus à la vie économique mieux armés que les générations antérieures et si leur succès fut plus rapide, plus stable et plus complet. On peut l'affirmer malgré les résistances et les préjugés qu'ils ont dû vaincre au début et qui d'ailleurs persistent. Aucun enseignement ne peut produire des surhommes; une sélection s'est opérée mais on peut regretter certaines erreurs, des ambitions parfois trop grandes, le désir d'arriver trop vite. Le succès remporté est d'autant plus appréciable que la tâche des licenciés fut souvent très lourde. On s'acharne encore à nier l'importance de l'intelligence appliquée, de la méthode, des principes et des connaissances générales pour la réussite en affaires.

Le succès des licenciés est très inégal dans les divers domaines de la vie économique. La spécialité-comptable a tendu jusqu'ici à prédominer; l'industriel ou le commerçant le plus obtus doit recourir aux services d'un comptable, sinon par conviction, du moins par nécessité et pour satisfaire aux exigences du fisc. Les licenciés jouent un rôle intéressant dans l'administration publique. On peut souhaiter que les pouvoirs publics augmentent proportionnellement à la compétence des licenciés-candidats, leur part croissante dans ces fonctions. Mais dans la haute finance, le grand commerce et l'industrie, les licenciés tiennent un rang quasi nul. Les efforts communs et l'enseignement de l'École devraient être dirigés dans ces directions.

Le problème économique se rattache intimement et au problème politique et au problème social. Le pays, comme le reste du monde, aura à faire face à d'angoissantes situations, aux lendemains du conflit actuel. Si les licenciés, les meilleurs du moins parmi eux, ont obtenu de nombreux leviers de commande dans toutes les activités économiques, ils sauront prouver la valeur de l'enseignement reçu et la qualité de leur civisme.

Quand la Société saura utiliser, à tous les degrés, des spécialistes dont la science n'aura pas atrophié le coeur, rétréci les horizons, étouffé le sens social, les problèmes de la vie en commun seront singulièrement simplifiés. Chaque pays, chaque groupe, chaque petite patrie deviendra peut-être alors un centre de vie humainement organisée. Chacun y jouira de ses droits, mais assumera aussi sa large part d'obligations.

Arnstole DÉSY (promotion 1921)
Président de l'Association des Licenciés.

LE FRANCAIS DANS LES AFFAIRES

L'enseignement du français tient à juste titre une large place au programme de l'École des Hautes Études commerciales.

On a longtemps cru, dans notre bonne province, qu'aucune préparation n'était nécessaire pour réussir dans les affaires. Il faut bien que l'avocat, le notaire et le médecin soient instruits, disait-on, mais l'industriel et le commerçant n'ont besoin que de connaissances élémentaires. On citait à l'appui de cette assertion le cas de certains de nos compatriotes qui ont fait leur chemin, bien qu'ils n'eussent jamais fréquenté que l'école primaire.

Ce n'est là, on en conviendra, qu'un semblant de preuve. Tous les exemples que l'on pourrait trouver ne seraient pas assez nombreux pour être probants. Une hirondelle ne fait pas le printemps. Les hommes des deux ou trois générations précédentes qui ont fondé chez nous des entreprises ou qui sont parvenus à d'importantes situations possédaient sans doute des qualités de caractère exceptionnelles, et encore plusieurs n'ont-ils connu qu'une réussite éphémère. Il est d'ailleurs permis de présumer que la plupart d'entre eux n'iraient pas aussi loin s'ils débutaient aujourd'hui.

La complexité de la vie économique et l'âpreté de la concurrence suscitent de nos jours à l'homme d'affaires des difficultés dont on n'avait pas idée dans le bon vieux temps. Aussi les jeunes qui entendent parvenir graduellement aux emplois supérieurs, dans le commerce, l'industrie ou la finance, doivent-ils être mieux préparés que ne l'étaient leurs aînés. Sans doute importe-t-il qu'ils connaissent les méthodes administratives modernes et la pratique générale des affaires, mais il n'importe pas moins qu'ils possèdent leur langue puisque, dans quelque branche qu'ils s'engagent, ils auront à discuter, oralement ou par écrit, des questions souvent ardues ou délicates avec la direction, les fournisseurs ou la clientèle de l'entreprise à laquelle ils seront attachés.

Dans ses relations comme dans sa correspondance, l'homme d'affaires est souvent appelé à exposer des faits, à émettre une opinion, à faire une démonstration, à prévenir ou à réfuter des objections. Comment s'en tirera-t-il avec succès s'il ne sait s'exprimer dans un langage clair, net, direct?

L'ordre, la précision, la concision: telles sont les caractéristiques du style commercial.

Il est évident que la rigoureuse ordonnance des parties dont il se compose rend un exposé beaucoup plus intelligible et un raisonnement beaucoup plus persuasif. Le désordre de la forme, qui reflète d'habitude celui des idées, présente de sérieux inconvénients puisqu'il brouille tout et ne tarde pas à lasser l'attention de l'interlocuteur ou du lecteur qu'il aurait fallu renseigner ou convaincre.

Le manque de précision est susceptible d'avoir des conséquences plus graves encore. L'emploi d'un terme impropre ou d'une tournure ambiguë, prêtant à un texte plus d'une interprétation, entraîne des malentendus, de la correspondance inutile, une perte de temps. Il indispose le destinataire aux yeux de qui il risque de discréditer l'auteur, dont il trahit l'inattention ou l'irréflexion. L'imprécision, qui engendre l'équivoque, est à l'origine de nombreux procès. Nos pères, qui en connaissaient le danger, avaient coutume de dire: "Dieu nous garde d'une erreur d'apothicaire et d'une virgule de notaire!"

Le verbiage, dans un entretien ou dans une lettre, agace toujours l'homme d'affaires, qui connaît la valeur du temps et veut régler lui-même l'emploi du sien. Il suffit parfois à éveiller la méfiance, parce que l'expérience enseigne que le faiseur essaie d'habitude de dissimuler sous des flots de paroles le fonds de sa proposition. Il est le plus souvent une cause d'obscurité. Les développements superflus laissent dans l'ombre l'idée principale, tout comme les mauvaises herbes étouffent la plante utile. Un raisonnement qui manque de concision est difficile à suivre: si les prémisses disparaissent sous un déluge de mots, la conclusion se dégage mal. Rappelez-vous la réponse des Spartiates aux envoyés de Samos: "Votre discours est si long que nous en avons oublié le commencement, ce qui nous empêche d'en comprendre la fin."

L'enseignement du français à l'École des Hautes Etudes commerciales consiste essentiellement à raffermir la syntaxe de l'élève, à dépouiller son langage de l'emphase et de la verbosité rhétoriciennes, à lui apprendre à serrer son sujet et à s'exprimer dans un style coulant, précis et rapide, indice d'un esprit clair et d'un jugement droit.

Léon LORRAIN,
Professeur de français commercial
et de publicité.

POUR BOUCLER VOS BUDGETS

Les étudiants qui désirent travailler au recensement pendant le mois de juin sont priés de donner leur nom, leur adresse et leur comté à leur conseiller de classe le plus tôt possible.

Pierre R. GENDRON,
Secrétaire de l'A.G.E.U.M.

INGÉNIEURS, AGRONOMES, NOTAIRES, AVOCATS

d'aujourd'hui et de demain,

qui êtes et serez intimement mêlés aux affaires,

l'École des Hautes Études commerciales

a créé pour vous des cours spéciaux conduisant à la

LICENCE EN SCIENCES COMMERCIALES.

SUIVEZ-LES!

Et multipliez vos chances de succès en multipliant vos moyens d'action. Ces cours peuvent être suivis le jour, le soir, ou par correspondance.

•

Demandez des renseignements complets au Directeur

•

Coin avenue Viger et rue St-Hubert

MONTRÉAL

LE VIEUX BONSECOURS

Je me souviendrai bien longtemps de la leçon d'observation que m'avait donnée un Français au cours d'une excursion de pêche à la truite alors qu'il s'enquérait des mœurs de notre perdrix. Peux-tu me dire combien d'œufs elle pond au printemps? "Environ une vingtaine". — "Mais qui te l'a appris?" — "Le manuel de Taverner".— "Mais, nom d'un chien, fouille les bois comme un petit mésange et déniche-moi la demeure d'une perdrix". Depuis, j'ai découvert bien des nids de perdrix. Depuis j'ai transporté la leçon dans tous les domaines. J'ai tâché d'observer tout ce qui m'entourait.

Je me suis plû surtout à examiner le vieux Bonsecours et j'entends par vieux Bonsecours, non seulement les halles que les paysans ont désertées pour l'hiver, mais aussi bien la Place Jacques-Cartier, le bâtiment, le sanctuaire et son admirable tour. C'est ce milieu que j'ai l'intention d'analyser comme le ferait un chercheur d'impressions... autrement dit dépeindre les marchands de légumes au travail, le bâtiment du marché aux murs noircis et au dôme blanc de pigeons, les lucarnes de la rue Saint-Paul qui sortent le bout du nez au milieu de la poudrerie, le sanctuaire avec son odeur de cire et ses petits bateaux suspendus, tout en cherchant à comprendre le milieu économique... Vous m'avez compris.

Aujourd'hui, je retrouve le vieux Bonsecours au milieu d'une température exquise: soleil étincelant, atmosphère figée, ciel débordant d'oxygène. La place Jacques-Cartier, par son ampleur et son ensoleillement, forme une véritable clairière au milieu des petites rues tortueuses du bas du fleuve. Elle me ravit par son visage bon vieux temps, son aspect maritime et la douceur infinie de sa pente.

A l'entrée de la Place Jacques-Cartier, surgissent face à face, les monuments de Vauquelin et Lord Nelson: le premier, simple, aéré, XXe siècle, le second imposant, romantique, XIXe siècle. A droite se dessine le château Ramezay, tours massives et gracieuses, coupe-feu élégants, deux saules comme jardin. Au milieu de la Place Jacques-Cartier, dans un entassement de camions et de légumes, une foule calme, attentive, quelque peu ennuyée, attend l'acheteur qui se fait rare à cette heure du midi. Plus à l'est, dans une débauche d'industries jaillit le clocher de l'église Bonsecours, gentille par sa Vierge qui se penche avec attendrissement vers le Saint-Laurent et ses anges recueillis. Enfin au sud, des élévateurs à grain bloquent notre horizon et contrastent singulièrement avec les vieilles demeures des alentours.

Je m'arrête longuement à contempler les monuments de Vauquelin et Lord Nelson, d'abord parce qu'il est extraordinaire de pouvoir contempler face à face les monuments de deux marins illustres, parce qu'ensuite l'épopée de Lord Nelson prend un sens symbolique au milieu des heures troublées que nous traversons.

Vauquelin symbolise la résistance française aux colonies; il a joué un rôle splendide dans un cadre restreint. Nelson, plus grand, a vaincu l'amiral Villeneuve. C'est peut-être pourquoi on a réduit au minimum la légende du monument Vauquelin:

"Vauquelin"
lieutenant de vaisseau,
1728 - 1772
Louisbourg — Québec

Un nom, un état, deux dates, un souvenir, une attitude héroïque.

Le monument de Nelson date de 1808. On y lit toute la terreur qu'inspira Napoléon à l'Europe. Il souligne un triomphe anglais, mais il est aussi empreint d'une très grande tristesse parce que Lord Nelson périt à Trafalgar. Sur trois faces du monument, des hauts reliefs racontent les différents épisodes de sa vie; sur la dernière face, un médaillon rappelle que le monument a été érigé grâce à une souscription des Anglais de Montréal. Au-dessus du médaillon sont rassemblés, pêle-mêle, des ancres, des cordages. Enfin on a planté autour de l'édifice huit bouches de canons navals en guise de clôture.

Nelson, très haut sur sa colonne, semble interroger l'horizon d'un geste calme, noble, patiente attitude de self-control antithétique à l'esprit bouillant de Vauquelin.

En somme un beau monument et il me rappelle la couleur maritime du poème de Hugo: "Oceano Nox"; mais pourquoi cet alligator et ces décorations qui se nouent?

Au pied du monument Nelson, s'épanouit toute une floraison de plantes de serre; fleurs persistantes car la saison est avancée; gloxynias tourmentés, chrysanthèmes orgueilleux, fougères molles. L'amateur de jardins s'étonnerait peut-être de la petite géographie qui s'offre à lui et de l'esprit d'adaptation de toutes ces immigrées.

Plus au cœur du marché, des marchands de tabac interrogent le passant: "Pas besoin de canadien fort?" Je ne sens nul attrait pour aucun tabac de chez-nous, mais la physionomie des marchands de tabac m'intéresse. Leur étalage est propre et peu achalandé, ils ont dans l'œil le sûreté de voir s'écouler un jour leurs produits, enfin ils laissent toujours à chacun de leurs clients le temps de critiquer leurs marchandises. Entre parenthèses, les critiques se font fréquentes. Je vois un paysan osseux replacer son tabac, hilare: "Il dit que ce n'est pas du vrai Quesnel. Ca n'est pourtant pas des "barreaux de chaises".

A deux pas du paysan, une jeune fille aux joues roses, yeux myosotis, cheveux blonds, vend des fameuses du Mont-Rouge. Elle est à croquer tout comme ses fameuses.

Elles sont ravissantes ses pommes, débordantes de santé et de délicatesse. Véritables petites mines de soleil! Sous une peau gaie, reposante à l'œil, rouge-sang comme une feuille d'érable à l'automne, elles renferment une chair juteuse, parfumée et succulente. Un charbonnier au visage noirci s'arrête au comptoir, contemple les fruits un instant, sort lourdement un portefeuille graisseux, fait la monnaie et repart en serrant bien précieusement ses joyaux contre lui même. Je songe aux cris de joie et de supplication de ses gosses quand il entrera chez-lui. Peut-être sera-ce le seul petit péché de gourmandise que se permettra la maisonnée durant la semaine.

Nos paysans ont amélioré leur technique, leur spécialité. Partout, l'on voit du végétal... choux obèses, endives dentées et frisées, tubercules de panais si gros qu'ils semblent avoir emmagasiné tous les sels minéraux de la terre, salsifis couleur blanc saumoné, aux formes tourmentées, le tout assaisonné de sariette et de sauge. Ici une guimbarde nous laisse l'impression d'être tapissée de vert à l'intérieur tant les caisses de céleri sont bien disposées. Partout, les camions regorgent de légumes, partout sur les pavés trainent des feuilles de choux, ce que je croyais du gaspillage quand j'étais tout petit bonhomme.

En général les paysans vendent leur production à l'entreposeur ou à l'épicier, mais ils s'appliquent tout autant aux petites ventes. Ce sont les petites mesures que l'on voit surgir partout qui rendent la vie du marché si pittoresque. Ces gens tout comme la jolie marchande de pommes ont pour leur dire que "les petits débits font les gros profits".

Ce milieu me plaît infiniment parce qu'il est d'un caractère géorgique, naturel, fruste, poli, hospitalier et quelque peu débraillé du paysan mais aussi parce qu'il constitue à lui seul un abrégé vivant de l'économie politique.

L'économie politique se présente en vérité comme une science éminemment pratique et la plupart des gens seraient aussi stupéfiés que M. Jourdain si on leur apprenait qu'ils font de l'Economie politique tous les jours.

Vous connaissez son ampleur: elle touche aux sciences naturelles, au droit et à la psychologie. Vous connaissez son objet: elle s'intéresse au milieu et à l'homme mais en tant qu'il agit sur son milieu pour conserver sa vie et améliorer son sort.

Je retrouve ici même sur la Place Jacques-Cartier ce même instinct de conservation, cette même volonté de vaincre la pauvreté, cette même loi inexorable de l'intérêt. Notre marché comme tous les marchés forme un centre de ralliement, un noyau de vie, de relations. A l'observer, on comprend pourquoi les hommes se rapprochent les uns des autres, pourquoi ils se spécialisent et échangent leurs produits. En d'autres termes, pourquoi le paysan osseux vend-il son tabac, la jeune fille fraîche et rose, ses pommes, le cultivateur, ses légumes? Parce qu'ils ont conscience que la majorité des citadins assujettie à la production autonome n'a ni le temps ni le lieu de cultiver la terre et parce qu'ils se sont spécialisés d'abord pour satisfaire par l'échange leurs autres besoins. L'échange ne constitue-t-il pas un des traits caractéristiques de la vie en société, de la civilisation?

Et je songe à l'étonnante vertu de la monnaie, instrument indispensable de l'échange, véritable pierre philosophale, si immatérielle et pourtant si physique. Tout-à-l'heure, le paysan après s'être débarrassé de ses gros navets ira payer ses semences, ses machines aratoires, ajouter un animal à son étable, acheter un vêtement à son épouse ou encore déposer à la banque, joyeux malgré son sacrifice, le fruit de son travail.

Je veux comprendre le mécanisme des prix courants. J'interroge un cultivateur: "Qui détermine vos prix?" — "Au printemps, me répond-il, quand on arrive, on fait le tour du marché. On s'informe. A un moment donné, on vend tous au même prix sauf quelques coupe-cou." Malgré le débraillé des idées, je retrace une pensée bien logique; le vendeur s'adapte insensiblement au prix de ses concurrents; ce prix représente donc les efforts de l'agriculteur et s'assouplit du mieux qu'il peut au pouvoir d'achat du demandeur. J'entends mieux maintenant les expressions marché des valeurs, des obligations, des actions, des devises. La finance, c'est un marché de légumes en raccourci. Il faudra que je revienne à Bonsecours quand les jardiniers offriront les jeunes pousses du printemps et que je suive patiemment le mécanisme des prix.

Je retrouve enfin sur ce marché la belle liberté que nous a transmise le XVIIIe siècle. Liberté fondée sur le droit de chacun de disposer de lui-même. Liberté qui nous a valu des inventions, un état social meilleur. Ce gaillard au teint bruni par le soleil peut cultiver son enclos sans que personne ne vienne l'en empêcher, s'exprimer comme il l'entend, éduquer sa marmaille comme il lui plaît. Quand je pense à la liberté, je me reporte automatiquement à Marathon, à cette infinissable retraite des Dix-Mille, à Montesquieu, à nos luttes incessantes et à cette admirable statue qui domine le port de New-York.

Je poursuis toujours mon chemin évoquant la belle image de la liberté lorsqu'une enseigne à demi-effacée attire mon attention. J'y lis, non sans quelque peine: "Au meilleur repas. Cuisine française." Une reproduction d'un cuisinier, d'une cuisinière et d'une platée de fruits complète l'annonce. C'est un vestige des coutumes moyen-âgeuses, de cette époque où l'on faisait chère lie comme en témoignent les romans de Sir Walter Scott.

J'observe un moment deux pigeons se dandiner en véritables automates. J'admire leurs yeux en feu, leur gorge voluptueuse et brillante au soleil comme des élytres de coléoptères, leurs ailes gris-bleu. A quelques pas des pigeons, une bande de moineaux picore le grain. Aucune chamaillerie, la pâture abonde. Je sais tous les méfaits qu'ils causent à l'agriculture, mais je ne puis m'empêcher de les aimer parce qu'ils mettent tout leur cœur pour subsister. Dans les airs, un moineau harcèle un pigeon en rasant les couvertures, je le suis longtemps des yeux, le pigeon apeuré disparaît à grands coups d'ailes vers la rue Saint-Paul dont j'aperçois les vieux pignons.

Chère petite rue Saint-Paul! capricieuse, désordonnée comme chemin du roi et qui ressemble tellement aux rues resserrées de Québec où les maisons sont drues. Je remarque ici quelques types de vieilles maisons; certaines paraissent colossales avec leur coupe-feu qui découpent hardiment un morceau d'atmosphère. J'en distingue une autre très basse, toute ridée, vieille à craquer. Les chassis ont perdu leur parallélisme, le mortier voudrait éclater, mais elle a du nerf.

Une bourgeoisie assez bien cotée a dû habiter longtemps la rue Saint-Paul et je le juge à la bonne mine des maisons. Générations depuis longtemps oubliées. Mais quand retournerons-nous au style de nos demeures anciennes, si frustres et sincères, si géographiques, où le vieil esprit français s'adapte à la jeunesse de notre sol, à la rigidité de notre climat!

Face aux résidences, s'étalent les amples bâtiments du marché Bonsecours. Sauf l'attrait économique, bien peu de beauté architecturale. Le dôme s'arrondit élégamment mais je trouve de fort mauvais goût les colonnes qui ornent la façade et qui s'oxydent lentement.

Soit dit sans malice, Concordia pourrait retoucher ici bien des choses. Dans le dôme, des ouvertures permettent aux oiseaux du ciel de passer et repasser. A l'entrée principale, on a cloué en guise d'enseigne des lettres en bois, le "S" du mot Bonsecours a la tête à l'envers comme une chauve-souris au repos. Les soutiens des chapeaux se courbent, pareils à des quenouilles agitées par le vent. Partout des murs noircis, sales, enfumés.

Mais sous les chapeaux se déroule une petite vie économique tout à fait typique. "Messer Gaster" attire ici les carnivores comme il attire les végétariens sur la Place Jacques-Cartier. Ici c'est le paradis des galliculteurs et des gros bouchers et je présume qu'ils font des affaires d'or parce qu'ils comptent pour client l'un des peuples les plus carnivores de la terre.

Là-bas, emprisonnés dans une cage, le cou renfrogné, des pigeons semblent décortiquer les essences. De temps à autre, des poules hérissent la tête de leur prison avec un cri d'indignation. Les lapins passent leur temps à flairer. Les lièvres pendus à toutes leurs devantures gardent malgré la rigidité de leur cadavre un reste de gentillesse.

Je vois passer un égorgeur de poules au tablier noir de sang. Une dame fatiguée de poser une multitude de paquets, ausculte un poulet et s'exclame: "Pas beaucoup de chair vos poulets, monsieur." Je vois d'énormes quartiers de bœuf venir s'aligner dans un entrepôt, un petit Juif remplir de viande la valise de sa voiture.

Je jette un coup d'œil à la dérobée et je lis à une devanture "Harbages", les citadins souriront peut-être mais ce patois me plaît infiniment. D'ailleurs, Aurore Dupin ne s'est-elle pas appliquée à vanter le charme du langage des vieilles provinces de France? Je préfère de beaucoup harbages à cet anglicisme écœurant que j'ai retrouvé de l'autre côté du marché: "Huîtres en draft". J'ai alors ressenti la même indignation que cet archéologue de Scribe en face des fautes d'orthographe de son fils. Dans telle vitrine courent des caractères hébraïques. Dommage que je ne sache pas le juif. Ça veut peut-être dire "Kosher" ou "prix réduits". Sur cette enseigne on a peint des poules et des lapins étriqués, dessins familiers à la rue St-Laurent. Plus loin, un paysan a accroché au plafond des chapeaux, des mitaines et des bas, le tout danse comme des lanternes chinoises au rythme du vent. Enfin un autre a affiché dans une montre des échantillons de fromage qui vous regardent avec leurs mille petits yeux.

Charmante la petite rue Saint-Paul et tout à fait vivante. Aujourd'hui surtout où l'oxygène du ciel communique aux gens une vie endiablée. A les voir trotter, nous croirions coudoyer des citoyens de la ville du docteur Ox. Elle vaut par ses vieilles maisons, son marché fiévreux mais plus encore par son sanctuaire dont nous distinguions la cime il y a à peine un instant.

Chaque fois que je reviens à Bonsecours, je ne peux réprimer mon émotion. J'ai conscience que c'est là un bijou d'architecture et que mes ancêtres ont laissé en le bâtissant leur amour de Dieu et la richesse de leur caractère.

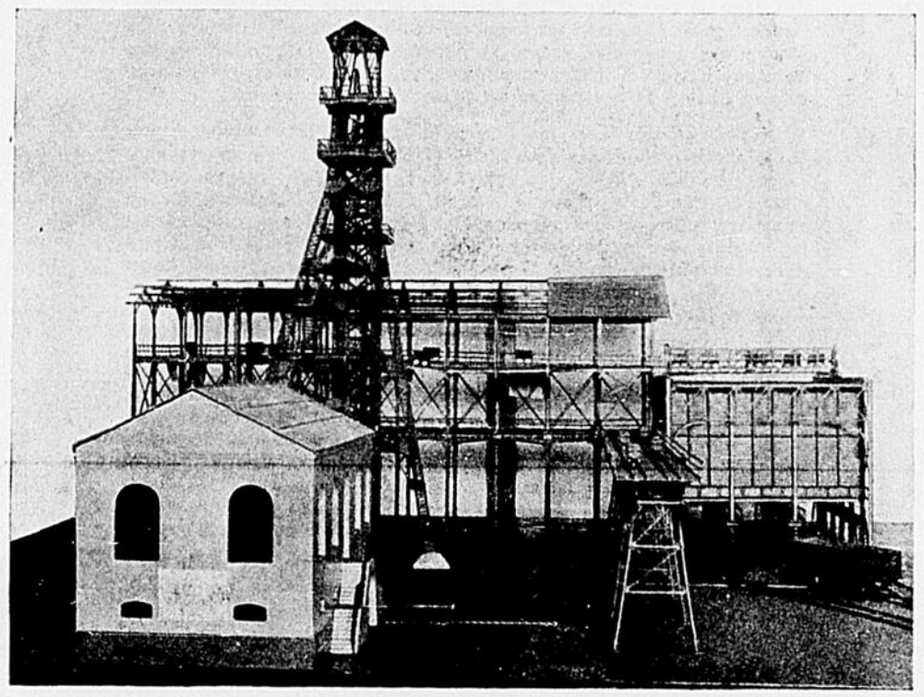
A Bonsecours, beaucoup d'ornements mais une exquise simplicité. Même quand les ténèbres pèsent sur la terre, la physionomie de l'église demeure admirablement souriante. J'aime contempler son clocher qui s'effile lentement vers le ciel, sa légion d'anges sculptés frustement, sa vierge condescendante couverte de patine. (Phénomène étrange que le bronze prenne une teinte vert-tendre comme la sanguinaire, en vieillissant). Sa Vierge dorée étincelante au soleil, ses campaniles gentils où les pigeons viennent se blottir, ses claires-voies qui filtrent un rayon du jour.

Bonsecours fut construit durant la domination française, à cette époque où la France multiplia ses relations avec la Nouvelle-France. Rien d'étonnant si le sanctuaire revêt un caractère entièrement français! Depuis le XVIIIe siècle, nous nous sommes bien modifiés, nous nous sommes acclimatés à l'Amérique. Nous avons changé d'allégeance mais nous avons gardé un profond respect pour nos ancêtres et la nostalgie du sol où nos ancêtres avaient besogné durant des siècles.

Quand je suis à Bonsecours, je me reporte aux étés que j'ai passés, étant tout petit, à la campagne chez mes grands-parents paternels. Ma grand' mère descendait d'une famille de laboureurs bretons installés au pays depuis déjà quelques générations. Je l'aimais beaucoup parce qu'elle avait la bonne habitude de nous raconter des histoires avant de nous coucher. Puis, quand les ombres se faisaient plus épaisses, plus mystérieuses— elle se penchait pour éteindre la lampe à pétrole. Son ombre grandissait démesurément, le feu tressaillait, puis nous dormions à poings fermés. La nuit n'avait pas de ténèbres pour nous; elle nous apportait de magnifiques spectacles. Nous rêvions aux fées, aux lutins que notre grand'mère nous avait décrits. Ils évoluaient sur le coteau où nous avions joué tout le jour jusqu'à ce que le grand soleil du matin resplendissant de gaîté vienne percer la vitre de notre lucarne et nous avertir qu'il était grand temps d'accompagner nos cousins pour aller traire les vaches. A dix-sept ans, ce fut toute une révélation lorsque je parcourus avidement, comme le feu qui soulève une à une, en les brûlant, les pages d'un livre, les splendides récits des contes bretons de Le Goffic.

Avant de pénétrer dans le sanctuaire et de monter à la tour, je rive mes yeux au firmament métallique couleur acier-bleu bien au-delà du coq de bronze qui chante au soleil. Je voudrais que ce ciel baigne de sa luminosité ma pensée et mon expression jusqu'à mon tombeau. Je voudrais aujourd'hui faire provision de lumière. Bientôt il y aura disette de soleil. Le brouillard noircira la neige de sa suie et quand le jour s'éveillera péniblement et que les nuages noirs se pourchasseront à la file indienne comme un vol de canards, le Mont-Royal ressemblera au lointain à une vaste charbonnière.

Roger PERREAULT



Le musée industriel — *Ensemble de surface d'une mine*



INSTITUTION
CANADIENNE-FRANÇAISE

LABORATOIRE NADEAU
LIMITÉE

PHARMACIE EN GROS



L'ÉTUDIANT AMÈNE
SES PETITES AMIES
CHEZ
GERACIMO
412 est, rue Ste-Catherine
AIR CLIMATISÉ

L'ASSURANCE, CARRIÈRE FINANCIÈRE

L'assurance est un des piliers de la structure économique et financière du pays. Elle se donne pour objet de grouper l'épargne individuelle de façon à répartir le risque d'événements dont on ignore la portée, et d'en atténuer les effets.

Elle joue un double rôle. Facteur social, l'assurance protège l'individu contre l'imprévu en l'indemnisant des pertes matérielles causées par la mort, les accidents, la maladie, le feu, ou même une responsabilité pécuniaire déterminée par la loi. Elle est donc une nécessité pour quiconque désire protéger des capitaux, amassés au prix de grands labeurs, ou pour celui qui veut protéger des êtres chers contre le besoin et la misère que pourrait occasionner la mort prématurée. C'est le moyen le plus efficace d'éliminer les grands hasards de la vie. C'est pourquoi de nos jours l'assurance constitue dans le budget familial un item presque aussi important que la nourriture, le vêtement et le logement.

Par suite des capitaux énormes qu'on lui confie, elle joue également un rôle financier de tout premier ordre. Les placements importants faits par les compagnies d'assurance leur donnent une influence profonde dans la direction des entreprises commerciales et industrielles. Elle contribue donc indirectement à donner de l'emploi, à accélérer la production et à favoriser l'expansion nationale.

Une institution de cette importance offre nécessairement des positions intéressantes.

Il faut à ces compagnies un personnel nombreux et varié. Les différents services, gérance, secrétariat, trésorerie, actuariat pour les compagnies d'assurance sur la vie, service des règlements pour les autres, offrent des ouvertures avantageuses pour le jeune homme qui désire se spécialiser dans la matière. Après quelques années de travail, s'il s'impose par sa compétence il obtiendra un poste de commande à la tête de l'un de ces services; il occupera alors une situation enviable en même temps que lucrative, puisqu'il ne faut pas tout à fait perdre de vue cet aspect vital de la question.

Mais pour celui qui désire embrasser l'assurance comme carrière, c'est certes le domaine de la production qui offre les plus belles opportunités.

En effet, l'agent ou le courtier d'assurance (le travail de ces deux individus étant sensiblement le même) ne dépend de personne; il est son propre patron et n'a de comptes à rendre qu'à lui-même. Sa situation se compare en tout point à celle du médecin ou de l'avocat. Pour débuter, bien que commerçant, il n'a besoin d'aucun capital. Il lui faut de vastes connaissances techniques sur les assurances, connaissances la plupart du temps acquises par l'expérience, et une certaine aptitude à la vente puisque l'assurance est une "protection qui se vend".

Si le jeune agent est assez heureux pour hériter d'un bureau déjà établi par son père, il n'aura qu'à continuer les affaires de celui-ci tout en essayant de les augmenter. On remarque ainsi, surtout chez nos compatriotes anglo-saxons, des bureaux d'assurance qui ont été continués durant deux ou trois générations. Si, au contraire, il ne doit compter que sur lui-même, il agira exactement comme le ferait dans les mêmes circonstances un jeune avocat ou un jeune médecin. C'est relativement facile avec de l'ambition et le goût du travail.

Au bout de quelques années, de trois à cinq ans, le chiffre d'affaires d'un courtier est généralement intéressant. Il augmente toujours car un bon courtier développe sans cesse sa clientèle et, d'un autre côté, la proportion des clients qu'il perd est faible; la plupart du temps, lorsqu'on est bien servi, on reste attaché à son courtier.

L'assurance offre donc à l'étudiant qui quitte l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales une carrière intéressante tant à l'emploi des compagnies qu'à son compte personnel. Le cours sur les assurances qu'il a suivis lui donne tous les éléments essentiels. Il n'a qu'à se spécialiser par des études personnelles plus approfondies, et grâce à la culture générale qu'il a reçue ainsi qu'à sa formation d'homme d'affaires, il est, mieux que tout autre, apte à rendre des services importants dans ce domaine.

Jules CARIGNAN, h.e.c. '41



Laboratoire de physique

FORMATION SCIENTIFIQUE DE L'HOMME D'AFFAIRES

Les découvertes scientifiques du 20ième siècle ont provoqué des modifications profondes dans la structure économique du monde. Autrefois l'industriel fabriquait des produits d'après les procédés qu'il avait appris et perfectionnés en travaillant à l'usine. Les recettes et les tours de main se transmettaient de père en fils et d'ouvrier à ouvrier. Le marché était généralement restreint à des besoins locaux. Les firmes qui exportaient dans plusieurs pays étaient rares. Les relations amicales, les traditions, les coutumes jouaient un rôle beaucoup plus important qu'aujourd'hui où la concurrence est devenue âpre et le rendement, l'unique objet des entreprises commerciales. Le patron était le chef d'un groupement ouvrier, et l'ami des détaillants qui distribuaient sa marchandise.

Cette façon de faire a commencé à se transformer à la fin du siècle dernier, et il est probable qu'elle disparaîtra dans la première moitié du XXième. Plusieurs éléments nouveaux sont intervenus pour modifier l'ancien état de chose. Il semble que les suivants ont joué un rôle de premier plan: l'essor des sciences physiques et chimiques, le perfectionnement de la technique, et le développement des moyens de communications.

Les sciences physiques et chimiques ont pris plus d'un siècle à franchir les murs du laboratoire. Le savant faisait figure de sorcier, dans une pièce encombrée de cornues et de fourneaux. Il apparaissait à l'homme de la rue comme un individu qui perdait son temps dans des travaux curieux et certes intéressants, mais complètement inutiles. A la fin du 19ième siècle, quelques-uns d'entre eux, qui n'avaient pas complètement fermé leurs volets, virent l'aide que pouvait apporté la science à l'industrie. Les résultats furent immédiats et dépassèrent tout ce que l'on aurait pu prévoir. Le chercheur, de fossile qu'il était, est devenu rapidement un être animé, travaillant pour les vivants. Il cherche les moyens de procurer à l'homme les objets qu'il convoite et qui sont susceptibles de le rendre plus heureux. Il améliore ses conditions de vie, lui donne une nourriture plus saine et mieux équilibrée, et surtout il lui fournit les moyens de lutter contre ses ennemis. Le chimiste sait faire aujourd'hui des produits que seule la nature pouvait autrefois élaborer; plus encore, il crée des substances nouvelles aux propriétés extraordinaires qui viennent remplacer celles que nous donnent la terre.

Avec les perfectionnements de la technique, les réactions de laboratoire sont devenues des procédés industriels. L'homme a appris à travailler avec plus de précision et plus d'adresse. Pour l'assister dans son travail, il a utilisé la machine. Cette dernière a accéléré sa vitesse et par conséquent son rendement. Grâce aux idées géniales de Taylor, l'ouvrier a décuplé sa capacité de production sans effort supplémentaire. Il en est résulté une augmentation de la production et un abaissement des prix. Tous les jours des modifications se produisent. Les prix varient rapidement. De nouvelles marchandises apparaissent sur le marché où elles y remplacent d'autres que l'on utilisait auparavant. La conception de l'usage des choses a changé: les éléments, temps, prix, service, forment aujourd'hui un tout qui menace de modifier l'ancienne idée de qualité. On achète un objet qui doit être utilisé pendant un temps déterminé. Le prix devient une fonction de ces variables, qu'un événement scientifique peut brusquement influencer.

Les marchandises circulaient autrefois très lentement; les prix variaient considérablement d'un endroit à un autre. Là encore la science est intervenue. La machine à vapeur, l'électricité, le moteur à combustion interne, les alliages légers ont accru la vitesse et allégi le coût des transports. Les marchandises ont une valeur presque uniforme dans tous les pays; les produits nouveaux apparaissent simultanément dans tous les lieux de la terre.

En face de ces faits, le commerçant et l'industriel doivent avoir une formation scientifique solide, s'ils veulent suivre les variations de la production et évaluer l'influence des découvertes scientifiques nouvelles sur leur industrie ou leur commerce. L'apparition d'un produit nouveau suffit à compromettre toute leur affaire. L'éclairage électrique a fait disparaître les fabricants de manchons à gaz Auer; les gommes et les résines synthétiques menacent de rendre inutiles celles que fournit la nature. Le camphre artificiel concurrence celui que l'on extrait du camphrier. Et que dire des verres cellulosiques et des produits de synthèse: pétrole, sucre, laine, caoutchouc, et de toute la classe des produits que l'on nomme plastiques.

L'homme d'affaires peut-il ignorer ces choses? Peut-il vivre dans un monde où la physique, la chimie, la technique, jouent un rôle important sans en connaître les fondements? Il est fini le temps où la formation littéraire était seule nécessaire. L'étude des sciences fait partie de la culture. Celui qui les néglige a forcément une formation incomplète. Cette raison seule suffirait à motiver la nécessité d'une bonne formation scientifique pour le commerçant et l'industriel. Mais il y va aussi de son intérêt. S'il veut réussir, se maintenir au niveau de ses concurrents, il lui faut connaître les services que peuvent lui rendre la physique et la chimie. Il doit avoir une connaissance approfondie des procédés industriels et des marchandises dont il traite. Il doit être capable d'apprécier ce qu'il y a de vrai et de faux dans la réclame. Il doit se servir de la science pour améliorer le rendement dans son usine, pour remplacer les produits anciens par des nouveaux, pour appliquer la méthode scientifique dans toutes les opérations de son commerce ou de son industrie. Cela ne signifie pas nécessairement qu'il doive faire lui-même ce travail; non. Son rôle se borne souvent à savoir se servir des techniciens, où et quand il en faut.

Paul RIOU,
Professeur de Technologie

LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Comme je suis étudiant étranger à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales on m'a suggéré l'idée d'écrire quelques lignes sur le commerce extérieur du Canada.

Pour ne pas rester dans les généralités nous étudierons en particulier le commerce canadien avec l'Amérique Latine. Exception faite des relations commerciales du Canada avec l'Argentine, le Brésil et la Colombie, on peut considérer comme sans importance celles qu'il a avec les autres pays du centre et du sud de notre continent. On s'est limité à un très petit nombre de marchés où l'on peut écouler quelques produits et acheter ceux que le Canada ne produit pas: les Etats-Unis et l'Empire Britannique ont été jusqu'ici presque les seules nations avec lesquelles le Canada a eu des relations commerciales importantes.

Cette politique est sans doute très mauvaise; on ne peut pas opiner qu'elle soit en vue d'une protection, et s'il en était ainsi, ce serait une protection très mal comprise étant donné que le progrès économique d'un pays tient à la pluralité de ses clients et de ses fournisseurs, car il peut obtenir ainsi les meilleurs prix et pour ses produits, et pour ceux qu'il achète, tout en s'assurant des sources d'approvisionnements et des débouchés en permanence. Evidemment, cette protection n'existe point. La raison principale est l'ignorance des dirigeants des pays, on peut le dire sans crainte, pour l'avoir constaté; mais ce manque de connaissances n'est pas seulement la faute du Canada. Bien injuste serait-il d'ailleurs de ne montrer que ce côté de la question, parce que nous, hispano-américains connaissons mal le Canada. Au Centramérique et en Amérique du Sud on dit que le Canada est un grand, riche et beau pays, mais à cela se limitent nos connaissances. Nous ne savons pas d'une manière précise en quoi consistent cette richesse, cette beauté . . .

Le progrès nous obligeant à nous servir des produits manufacturés, nous avons fabriqué ceux qui ne demandent qu'un petit capital, les autres nous avons dû les faire venir, en partie, de trop loin (Allemagne, Angleterre, Japon, Etats-Unis) et nous les avons payés sans doute trop cher.

Le Canada, pour sa part, n'a pas cherché à se faire connaître là-bas; il a été jusqu'ici représenté dans la plupart des pays, par la légation ou le consulat anglais, ou bien il a eu des représentants ayant juridiction sur des territoires immenses. Au Mexique et en Amérique Centrale une seule personne est chargée de s'occuper du commerce de 6 pays couvrant une étendue de 2,335,000 Km.c. avec une population d'environ 24,500,000 d'habitants.

Aujourd'hui, le Canada devrait se faire connaître en Amérique Latine non pas comme une possession britannique mais comme il est en réalité, un pays autonome. Il devrait dans ses centres d'enseignement, faire connaître davantage les états sudaméricains et apprendre les besoins de ces nations et les produits qu'elles sont capables de fournir. Nous pourrons ensuite serrer nos relations, satisfaire nos besoins avec des produits de notre continent, et devenir économiquement indépendants de l'Europe de laquelle nous n'avons à attendre, en ce moment, que des réfugiés et des misères.

Avec un peu d'initiative, de connaissances et de travail méthodique nous pourrons développer les relations commerciales entre le Canada et l'Amérique Latine. Les pays du centre et du sud de notre continent fourniront les produits de l'agriculture et les matières premières que les pays industrieux du nord transformeront en produits de grande industrie.

Le commerce extérieur, au Canada, sera alors la carrière économique la plus fructueuse et la plus profitable. Pour ma part, je souhaite, de tout coeur, que cet idéal soit réalisé, que nos pays se connaissent davantage, que le lien d'origine latine qui nous unit avec le Canada français soit le plus fort des facteurs de notre rapprochement économique et amical, et que nos pays s'aiment et s'entr'aident comme nos chères mères-patries, la France et l'Espagne, l'on fait jusqu'ici.

Pedro Francisco PONS, h.e.c. '41

Guatémala, Amérique Centrale.

LE TOURISME

Autrefois voyager posait un problème. Les gens se bornaient à une promenade dans les villages ou par les champs. Les développements des moyens de transport ont facilité les voyages et les ont mis à la portée de tous.

Ainsi est apparu le tourisme, une industrie nouvelle. On dit une industrie mais ce n'est pas juste, car le mot industrie est un terme employé lorsqu'on parle de transformation des matières premières; tel n'est pas le cas pour le tourisme. Il nous invite à mettre en valeur notre capital impondérable fait de traditions et de beautés.

Plusieurs ont essayé de le définir. Guérin dit: "celui qui aime à voyager pour son plaisir et son instruction". Louis Leospo dit: "Le touriste est celui qui voyage beaucoup, qui fait mille tours et détours pour son agrément".

Tourisme évoque l'idée de voyageurs étrangers visitant le pays. On s'imagine donc que cette industrie ne fonctionne qu'avec les gens du dehors, ce qui n'est pas tout à fait exact car il ne faut pas oublier le déplacement des nationaux qui forment une clientèle intéressante pour ceux qui vivent de cette industrie.

Le montant dépensé par le tourisme étranger est facile à déterminer tandis que pour le tourisme intérieur il n'existe pas de statistique officielle. En 1937 on calcule que le trafic touristique a rapporté une somme de $294,682,000 au Canada. La circulation automobile a été un facteur important de tourisme. On estime que la moitié des revenus du tourisme proviennent des dépenses faites par les automobilistes.

En plus de tirer du tourisme des revenus directs, le Canada obtient des résultats importants: telle l'étude sur place de notre pays, de ses produits et de ses ressources. Au point de vue social, c'est un précieux élément de bonne entente internationale.

Les attraits du tourisme sont la chasse et la pêche, le canotage, les beautés naturelles, les sports d'hiver, l'originalité des gens et des choses et la bonne organisation touristique. La province de Québec a un vaste territoire qui offre aux visiteurs quelque chose de nouveau à chaque tournant du chemin. Le majestueux S.-Laurent, les montagnes rugueuses de la côte Nord et le littoral de Gaspé: les Laurentides, la "Suisse du Canada": la région industrielle du lac S.-Jean; la vallée du S.-Maurice riche en forêt. La ville de Québec avec son esprit typiquement français; Montréal, la métropole, enfin la riche région des Cantons de l'Est et du Richelieu. Il est très difficile de comparer les beautés de la province, ce n'est en somme qu'une question de goût personnel.

Les sports d'hiver, particulièrement le ski, ont contribué depuis quelques années à attirer le touriste dans les Laurentides. La région du ski s'étend de Shawbridge, sis à 42 milles de Montréal, jusqu'au Mont-Tremblant, une quarantaine de milles plus loin.

La saison dernière on a transporté 145,000 skieurs, ce qui représente une moyenne de 8,000 par semaine. Les compagnies de chemin de fer ont retiré $300,000 et les hôtelleries au delà de $700,000.

"Le tourisme est une industrie assez curieuse par son caractère, son étendue et ses moyens" remarque Monsieur Montpetit. Elle se classe au troisième rang dans le Québec comme source de revenus, rapportant environ $70,000,000 annuellement. C'est une des grandes industries nationales. On doit l'étudier comme une affaire industrielle à cause de son importance actuelle et de ses grandes possibilités de développement.

Paul FORTIN, h.e.c. '41

JOURNÉE
de
DIRECTIVES NATIONALES
DIMANCHE
le 23 mars 1941
à la
FEDERATION NATIONALE SAINT-JEAN-BAPTISTE
853 est, rue Sherbrooke
CONFERENCIER:
M. l'abbé LIONEL GROULX

LES SPORTS ET LES H.E.C.

Voilà un domaine où il ne manque pas d'activités chez nous, car les élèves des Hautes Etudes possèdent un très grand esprit sportif. Une brève revue de nos activités sportives prouvera cette affirmation.

Prenons d'abord les quilles: ce jeu très en vogue à l'Ecole réunit environ le tiers des élèves, sans compter ceux qui ne jouent pas faute de place. Cette ligue interne nous permet de choisir les joueurs qui représentent l'Ecole dans la ligue Inter-facultés de l'Université de Montréal, lesquels joueurs bataillent en ce moment afin de conserver la coupe gagnée par nos confrères de l'an dernier. Pour toutes ces victoires passées et, nous l'espérons, futures, nous devons des félicitations aux as de l'an dernier, Calvert, Lacombe, Laflamme, Grégoire, Gagnon et à ceux de cette année, Marien, Bastien, Richer, Maillet, Fortin et Egan.

Le ski est un autre sport très pratiqué par les HEC. A chaque fin de semaine quand la température le permet, ils profitent des excursions pour monter dans le Nord et aller se balader dans nos belles Laurentides. D'autres, se sentant plus capables, prennent part aux courses de slalom, de saut et de descente, tels Jean Hardy, Paul-Emile Fortin qui ont su faire honneur à l'Université et à leur Ecole.

Que dire du hockey? Grâce à l'initiative de Jean Martin, nous avons cette année une très bonne ligue. Des HEC, Laverdure, Laflamme, Gaudry, Bastien, Marien et Bastien ont prêté main-forte à leurs coéquipiers de Chirurgie-Dentaire et le Polytechnique lui-même. lors de la semi-finale, a dû se contenter d'un seul point de marge sur cette équipe, en la vainquant par un score de 3 à 2.

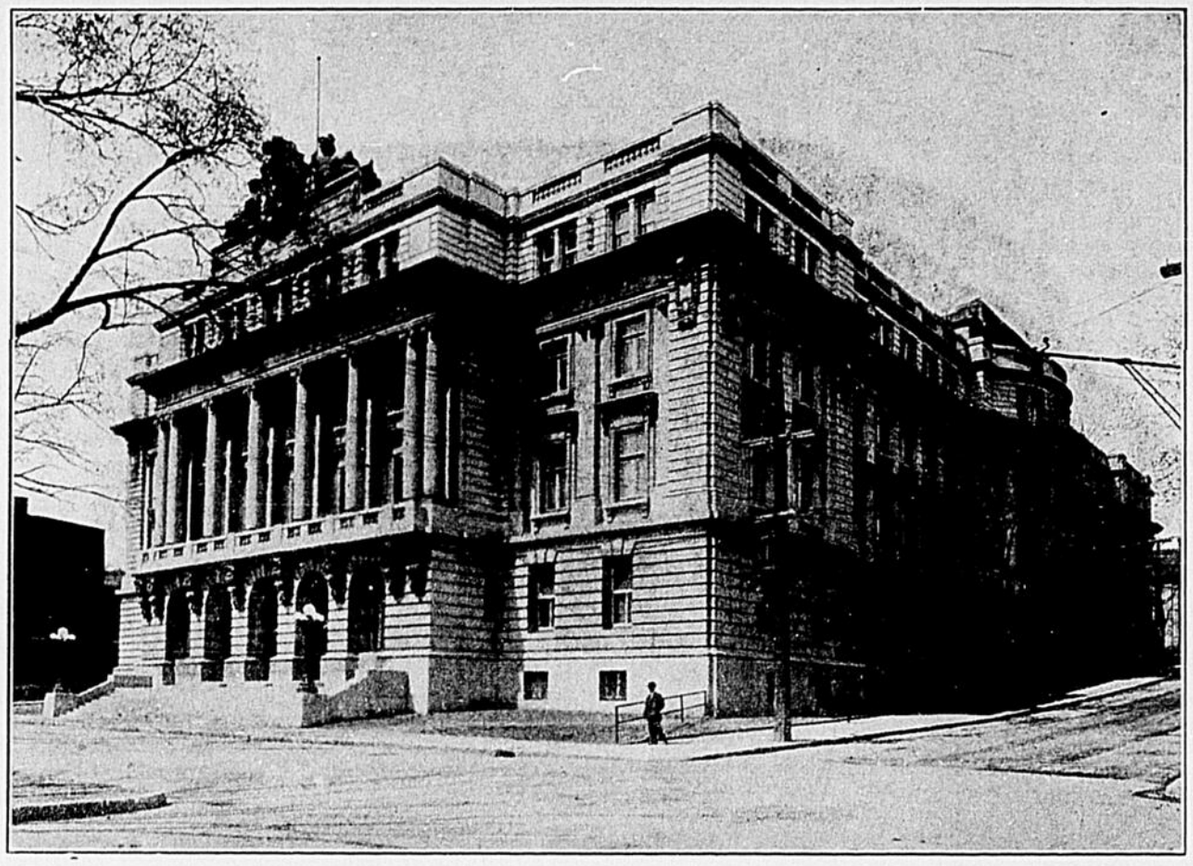
Et si au Ping Pong nous avons dû réduire nos activités à un concours entre les élèves de l'Ecole, c'est que cette année il n'y a pas eu de ligue à l'Université. François Bastien a gagné ce tournoi en battant Jean Marien. L'an passé, notre équipe composée de Archambault, Marien et Bastien avait remporté le championnat de la ligue de l'Université en battant la Médecine.

Nous pourrions avoir des représentants dans beaucoup d'autres jeux, mais les études et l'entraînement militaire limitent nos activités. Nous possédons aussi un excellent joueur de tennis dans la personne d'Arthur Gagnon, ainsi que plusieurs étoiles en puissance.

Tous ces faits montrent bien que les HEC aiment les sports, possèdent un très bon esprit sportif et ont à coeur de participer activement à l'organisation des sports à l'Université.

Fernand EGAN, h.e.c. '43

HISTORIQUE



Le 14 mars 1907, la Législature de la province de Québec sanctionnait la loi organique de l'Ecole des Hautes Etudes commerciales de Montréal. Cette loi chargeait un conseil d'administration de l'organisation d'un enseignement nouveau dans notre province: l'enseignement commercial supérieur. Le conseil d'administration devait se composer d'un directeur d'études et de cinq personnes choisies parmi les membres de la Chambre de Commerce du District de Montréal, et nommés par le lieutenant-gouverneur-en-conseil. Ce furent: Président, M. Isaïe Préfontaine ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, président de la Fédération des Chambres de Commerce de la province de Québec; Secrétaire-Trésorier: M. Honoré Mercier, avocat, membre du parlement provincial; Membres: M. Joseph Contant, pharmacien, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, M. Honoré Gervais, avocat, membre du parlement fédéral, M. C.-T. Smith, industriel.

Le premier directeur de l'Ecole fut M. Auguste-Joseph DeBray, licencié du degré supérieur en Sciences commerciales et consulaires, docteur en sciences politiques et diplomatiques, professeur honoraire de sciences commerciales à l'Athénée Royal de Namur, etc.

M. DeBray eut la tâche délicate de voir non seulement à la construction de l'édifice de l'Ecole, mais aussi à la rédaction du programme d'études et à la nomination de professeurs compétents. Parmi ces derniers, les anciens de l'Ecole se rappellent le Dr W. H. Atherton, docteur en philosophie, ancien professeur au Stonyhurst et Beaumont College d'Angleterre, qui fut chargé de l'enseignement de la langue anglaise; M. Joseph Contant, pharmacien, doyen de l'Ecole de Pharmacie de l'Université Laval, à qui l'on confia le cours de sciences commerciales et de pratique des affaires en ce qui concernait les produits chimiques; M. Auguste Duval, docteur en médecine, qui devint le premier professeur de mathématiques; M. Henry Laureys, licencié du degré supérieur en sciences commerciales et consulaires, qui fut chargé de l'enseignement de la géographie économique et du cours de sciences commerciales dit "Théorie des Affaires"; M. Edouard Montpetit, doyen de notre corps professoral actuel, à qui fut confié les cours de sciences économiques et de droit constitutionnel, après un séjour de quelques années à l'Ecole des Sciences économiques et politiques de Paris.

Il est bien difficile de laisser dans l'ombre le R. P. Bellavance, M. l'abbé J.-A. Desrosiers, l'hon. C. Laurendeau, MM. G. Lechien, C. Martin et J. Quintal qui, tous, ont consacré de longues heures à la préparation d'un enseignement tout à fait nouveau chez nous.

Il est peut-être intéressant de dire ici — bien qu'on en ait parlé souvent — que le premier cours donné à l'Ecole des Hautes Etudes commerciales fut un cours d'économie politique professé par M. Edouard Montpetit, le 4 octobre 1910. M. Montpetit n'avait alors à sa disposition qu'une salle au premier étage, la salle 3 devenue depuis la salle 15. Avec ses collègues il dut travailler à communiquer sa science à ses élèves dans une lutte homérique contre le bruit des marteaux, les cris des ouvriers, etc.

En 1911-1912 il y eut quelques changements dans le personnel enseignant de l'Ecole. L'honorable Juge H. Archambault, MM. H. Béique, avocat, V. Cusson, avocat, J.-A. Durand, négociant, F. Fontaine, directeur de l'Agence canadienne de Publicité, A. Giroux, contrôleur à l'administration des douanes, les R. P. O. Gauthier et P. Lebel, MM. C. Manseau, T. Marot, P. Mercier, G. Nelli, R. Sugars, E.-C. Vidricaire vinrent prêter main-forte aux premiers professeurs de l'Ecole. Au début de l'année 1914-15, deux anciens élèves, MM. Lucien Favreau et Paul Riou, furent également nommés professeurs.

Le 19 février 1914, l'Université Laval de Montréal (succursale de l'Université Laval de Québec) affiliait l'Ecole des Hautes Etudes commerciales. Le recteur de l'Université devenait membre ex-officio du conseil d'administration. Lors de la fondation de l'Université de Montréal, cette entente fut renouvelée en date du 1er avril 1927.

Le 21 août 1914, à cause de la Grande Guerre, l'Ecole remplaçait provisoirement M. Maurice Brot, appelé sous les drapeaux, par M. H. Laplante-Courville, comme professeur de chimie, et M. Henry Laureys se chargeait des cours de technologie et produits, en outre de ceux de géographie économique.

C'est aussi à cause des difficultés financières résultant de la guerre que l'Ecole dut cesser la publication de sa première revue "La Revue économique canadienne". Elle parut pendant trois années et demie et compta parmi ses collaborateurs, outre ses professeurs et quelques élèves, plusieurs personnalités étrangères.

Il est bon de rappeler ici qu'en octobre 1915, M. l'abbé Lionel Groulx remplaça M. l'abbé A. Desrosiers, démissionnaire, comme professeur d'histoire du commerce et d'histoire universelle. C'est aussi vers la même époque que l'Ecole eut la douleur de perdre un des membres de son conseil d'administration, un ouvrier de la première heure, l'honorable Juge Honoré Gervais.

Un peu plus tard, soit vers le 1er juillet 1916, M. Henry Laureys, professeur à l'Ecole depuis sa fondation, fut nommé directeur. Le programme des études fut alors modifié: on y ajouta un cours de pratique des affaires, connu des élèves sous le nom de bureau commercial, où l'on enseignait toutes les opérations nécessitées par les différents genres de commerce. Le cours de technologie et produits commerçables fut complété par des visites aux industries locales; ceux de comptabilité sont étendus sur un plus grand nombre d'heures et l'on ajoute un cours de sténo-dactylographie. Ces modifications au programme exigent la nomination de quelques professeurs: ce sont MM. Victor Doré, Patrick Malone, Léon Lorrain, Adolphe Dollo.

Le nouveau directeur voit aussi à la formation d'un sous-comité de perfectionnement composé de professeurs de l'Ecole, se réunissant deux fois par mois pour discuter toutes les questions d'ordre pédagogique qu'on lui soumet.

En 1917 l'Ecole crée des cours du soir de langue espagnole. M. A. Garay-Porro est chargé de cet enseignement. Il est remplacé l'année suivante par M. E. Bourdette. C'est aussi en 1917 que M. Ernest Gendreau fut nommé professeur de chimie.

Avec les années l'Ecole s'adjoint d'autres professeurs, notamment S. Exc. M. Jean Désy, l'hon. Léon-Mercier Gouin, MM. Arthur Léveillé et Ernest Guimont. Il est intéressant de mentionner aux lecteurs du **Quartier latin** que M. Olivier Maurault, p. S.S., aujourd'hui Mgr Maurault, fut nommé aumônier de l'Ecole en 1921 et que depuis ce temps il s'intéresse toujours à l'Ecole puisqu'il n'a pas voulu abandonner son poste d'aumônier des anciens de l'Ecole.

Dans les années suivantes, le corps professoral s'adjoint MM. Alexander H. Smith, Honoré Parent, Herménégilde Huot, François Vézina, T. S. Banks, Esdras Minville, l'abbé Lucien Pineault, Victor Barbeau, Hector Mackay, Gérard Parizeau, Oscar Blain, Jules Derome, Louis Trottier, Thomas A. Birch, Gérard Gardner, René Fahndrich, Robert Stock, Georges Lafrance, Gérard Delorme, Deligny Labbé, Maximilien Caron, Augustin Bédard, Valmore Gratton, Benoît Brouillette, etc., etc., pour nous arrêter à 1930.

Depuis cette date, plusieurs modifications ont été apportées au programme d'études de l'Ecole, ce qui a nécessité la nomination de professeurs spécialisés.

Cette énumération de professeurs est peut-être un peu longue, mais sûrement intéressante, car elle prouve que l'Ecole a toujours voulu s'adapter aux changements qui se produisent continuellement dans le monde des affaires.

En 1938, M. Esdras Minville, professeur d'histoire économique du Canada, est nommé directeur de l'Ecole, en remplacement de M. Henry Laureys, à qui fut confié quelques mois plus tard le poste de Haut-Commissaire canadien en Afrique du Sud.

L'on sait tout ce que M. Minville a déjà réalisé pour que l'enseignement de l'Ecole réponde de mieux en mieux aux exigences des commerçants et industriels canadiens-français.

Pierre STE-MARIE,
Secrétaire de l'Ecole.

LES QUALITÉS PROFESSIONNELLES DE L'HOMME D'AFFAIRES

Exposer ou même résumer toutes les qualités professionnelles de l'homme d'affaires, dans un cadre aussi restreint que celui d'un article de deux colonnes à peine, c'est une tâche presque impossible. Il y a là l'objet d'une étude plus approfondie, qui appartient plutôt à notre professeur de psychologie, le Dr Voghel.

Mais même avec toute l'inexpérience et l'ignorance d'un étudiant de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales, il est possible, je crois, avec un peu d'observation, quelques lectures sur le sujet et les notes prises aux cours de psychologie, de publicité ou de vente, de faire le relevé, au moins succinct, de quelques qualités indispensables à l'homme d'affaires.

Quelles sont-elles, par ordre d'importance? C'est difficile à déterminer, puisque ces qualités varient avec les personnes et les choses. Elles ne sont pas requises au même degré pour effectuer toutes les transactions commerciales, au sens le plus large du mot.

Sans entrer dans les classifications savantes, qui consistent à diviser les qualités de l'homme d'affaires en physiques ou morales, natives ou acquises, etc . . . on peut les résumer à cinq principales: le discernement, l'amour du travail, la connaissance des hommes, l'honnêteté et la culture générale.

LE DISCERNEMENT

C'est la première qualité de l'homme d'affaires. Au discernement se rattachent l'esprit de clairvoyance, un jugement solide et le tact. Celui qui trouve en lui-même cette espèce de triumvirat possède les principaux éléments requis pour le succès en affaires. Là comme ailleurs, l'homme demeure un "animal raisonnable" dont la faculté maîtresse est l'intelligence. C'est grâce à cette dernière faculté surtout, la base du vrai discernement, que l'homme d'affaires réussit.

Combien en avons-nous connu de commerçants ou d'industriels qui ont échoué par suite d'un manque de discernement, qui se manifeste par une absence de clairvoyance, de jugement ou de tact! C'est un esprit apte à discerner, à prévoir les événements, à juger juste, à agir en conséquence, qui doit présider à toutes les transactions commerciales de l'homme d'affaires. Qu'on le veuille ou non, une opération commerciale est celle qui se traduit en définitive par un "signe de piastre", c'est-à-dire qui rapporte un bénéfice à son auteur. De telles opérations exigent toujours une grande dose de discernement de la part de ceux qui les effectuent.

Le seul problème des achats en est un exemple frappant. Savoir acheter à temps, au meilleur prix possible et en quantité suffisante, c'est une opération bien simple, semble-t-il, mais dont dépend souvent le succès ou la faillite d'une entreprise.

Le discernement est le meilleur guide de l'homme d'affaires.

L'AMOUR DU TRAVAIL

Même avec l'esprit le plus clairvoyant, le jugement le plus sûr, l'homme d'affaires ne doit pas aspirer au succès sans consacrer beaucoup de temps à ses entreprises. L'amour du travail voilà la clef du succès en affaires comme dans les autres carrières. L'homme est le propre artisan de sa réussite et il ne peut espérer y parvenir, sans travailler ardûment.

Le travail exigé de l'homme d'affaires n'est pas un travail agité, laborieux, pénible. Non. C'est plutôt un travail intelligent, constant et tenace. Il ne s'agit pas du travail de la mouche qui, comme dit La Fontaine, "pique l'un, pique l'autre", dépense inutilement ses efforts, semble travailler mais ne fait rien, mais bien du travail persévérant et profitable du cocher de la fable.

A l'amour du travail se greffent nécessairement d'autres qualités qui n'en sont que le corollaire: la combativité, la persévérance et l'ambition. Elles découlent normalement de la première et la complètent.

LA CONNAISSANCE DES HOMMES

Une troisième qualité indispensable, c'est la connaissance des hommes, c'est-à-dire cette aptitude à prévoir, à deviner les réactions probables de l'être humain. Cette connaissance doit être double: la connaissance de soi-même d'abord et celle des autres ensuite.

Se bien connaître, savoir quels sont ses propres sentiments suivant les circonstances, quelles sont ses réactions, pour être ensuite en mesure de les contrôler, de les dominer et de les soumettre à sa volonté, c'est une des qualités maîtresses que doit posséder le commerçant ou l'industriel.

La psychologie de soi suppose celle des autres. On répète souvent qu'on juge son prochain d'après soi-même. Mais là encore l'homme d'affaires a besoin d'être un psychologue plus perspicace. Tous les individus ne réagissent pas de la même manière. Les uns réagissent suivant leur origine raciale, leur rang social, les autres suivant leur milieu, leur fortune, leur culture, etc . . .

Il est nécessaire à l'homme d'affaires, plus qu'à tout autre, d'être psychologue clairvoyant et de connaître les gens avec qui il est en relations.

L'HONNETETE

Inutile d'insister, je crois, pour démontrer que l'honnêteté est une qualité professionnelle de l'homme d'affaires. Tout le monde en convient. Il faut être honnête partout, mais surtout et avant tout dans les carrières économiques. Le commerçant, l'industriel malhonnêtes ne peuvent réussir à tromper indéfiniment le public et tôt ou tard ils finissent par se prendre à leur propre piège. Ils perdent leur clientèle, leurs contrats, en même temps que la confiance des gens qu'ils ont trompé . . . puis c'est la faillite.

La légende qui a longtemps fait considérer les pratiques frauduleuses comme le seul moyen de s'enrichir en affaires n'existe plus.

LA CULTURE GENERALE

Il est tout naturel qu'un étudiant H.E.C., qui aspire à devenir un jour un homme d'affaires cultivé, prétende que la culture générale, est une qualité essentielle de l'homme d'affaires. Il n'est pas nécessaire d'être savant, mais d'être cultivé.

Là-dessus chacun peut répondre qu'il connaît des hommes d'affaires ignorants, qui ont cependant réussi, qui réussissent encore dans leur commerce ou leur industrie. Moi aussi j'en connais. Ce sont des cas plutôt exceptionnels.

Aujourd'hui, avec la concurrence effrénée qui domine la vie économique, un homme cultivé a plus de chances de réussir qu'un autre moins cultivé et c'est déjà beaucoup.

L'homme d'affaires est exposé à rencontrer des gens de toutes les classes de la société, de tous les niveaux intellectuels. S'il est cultivé, il sera plus en mesure de comprendre son milieu, de s'y adapter et d'en tirer le meilleur parti possible.

Telles sont les principales qualités de l'homme d'affaires.

Victor PAUL, h.e.c. '41

MESSE UNIVERSITAIRE

Une messe spéciale pour les Étudiants des diverses Facultés et Écoles de l'Université est célébrée à 9 heures 30, chaque dimanche et fête d'obligation, à la Maison des Étudiants

CORDIALE BIENVENUE !