

HF

1007

C46



Bibliothèque Nationale du Québec

sh

CONFERENCE

Prononcée au Collège de Lévis, le 25 Octobre 1900

PAR

M. EPHREM CHOUINARD.

BIBLIOTHÈQUE
SAINT-SULPICE

3000TOLUBA
3000TOLUBA

HF
1007
C46

B. Q. R.
NO. 7272

CONFERENCE

Prononcée au Collège de Lévis, le 25 octobre 1900, par

M. EPHREM CHOUINARD.

Monsieur le Supérieur,

Messieurs,

Avant d'aborder le sujet qui doit servir de thème à cet entretien, je me vois dans l'obligation de vous faire un aveu ; c'est que, en acceptant la gracieuse invitation de M. le Supérieur, j'ai commis une erreur grave, très grave même de la part d'un quelqu'un qui vient de vous être présenté comme un homme d'affaires : j'ai fait une erreur de calcul. Je comptais, en venant ici, me trouver en présence d'un auditoire composé de petits bons hommes comme il y en avait du temps où moi-même je faisais mes classes dans l'ancienne partie de ce collège. Mais, au lieu de cela je me vois transporté au milieu d'une assemblée de docteurs, de philosophes, de rhétoriciens, de professeurs, et j'ai à adresser la parole à des gens de qui, évidemment, je devrais chercher à tout apprendre plutôt que de m'aventurer à vouloir les intéresser. Mon erreur est d'autant plus étrange, d'autant moins pardonnable, que j'aurais pu, à la vérité, mieux que pas un, prévoir un peu ce qui m'arrive. Moi

qui ai eu l'honneur de compter parmi mes confrères de classe l'homme éminent qui, depuis longtemps déjà, est à la tête de cette institution, j'aurais dû me douter que, sous sa haute direction, cette transformation qui fait maintenant mon admiration—tout en me mettant fort mal à l'aise,—devait nécessairement se produire.

Certes, il ne me vient pas à l'idée que M. le Supérieur ait songé à m'inviter dans le cruel dessein de s'amuser ensuite de ma surprise et de ma déconvenue, quoique, à la vérité, il eût bien pu le faire, s'il l'eût voulu. Lorsque nous étions tous deux étudiants ici dans les mêmes classes, il m'a joué bien d'autres tours dont je ne lui ai jamais gardé rancune, il est vrai, mais qui, tout de même, me prenaient sérieusement au cœur dans le temps. Ces tours, imaginez-vous ! consistaient pour mon distingué camarade, tout bonnement à enlever, dans les distributions de prix, au milieu des applaudissements, une quantité de beaux livres de récompense que j'ai toujours été sous l'impression que j'aurais remportés, moi, si... s'il n'avait pas été

là, lui, et surtout s'il n'avait pas été plus fort et meilleur élève que moi.

Mais laissons, je vous prie, ces souvenirs ! Ils ont encore le don de fatiguer mon amour-propre, bien qu'ils n'aient jamais réussi à diminuer en rien l'admiration et l'amitié que j'ai toujours eues pour mon vainqueur et maître.

* * *

Je suis donc venu, messieurs, pour vous parler un peu du commerce, non pas dans ce qu'on pourrait appeler sa partie technique, dont les secrets, j'en suis sûr, n'existent plus pour ceux d'entre vous qui suivent les enseignements des distingués professeurs de votre cours commercial ; je suis venu, non pas pour vous entretenir des innombrables détails des opérations du commerce ni de l'extrême variété de ses intermittences de succès et de revers ; mais pour examiner un instant avec vous son importance au point de vue de la profession, et la place qu'il doit occuper, de nos jours, dans la liste des différents états offerts à l'homme afin qu'il puisse gagner son pain et travailler pour son pays.

Ce sujet est tout d'actualité, en ce moment où l'encombrement des professions libérales donne, paraît-il, énormément à penser à ceux qui s'occupent du mouvement des générations et des grandes questions sociales en Canada.

Dire que les professions libérales sont encombrées parmi nous, à l'heure qu'il est, c'est proclamer une vérité assez généralement connue. Pour ne mentionner que deux d'entre elles, la Médecine et le Droit, il est certain que toutes deux se trouvent parfois plus qu'abondamment

servies. C'est à ce point qu'il est permis de se demander si, avec les incessantes découvertes de panacées merveilleuses et la sagesse toujours croissante des gouvernants comme des administrés dans tous les pays, le monde ne va pas bientôt se trouver à court de misères corporelles et sociales pour pouvoir mettre à profit les vastes connaissances et les talents hors ligne de tous ces braves et innombrables disciples d'Esculape et de Thémis, qui ne demandent qu'à se rendre utiles.

Mais ce n'est pas tout de dire que ces professions sont encombrées. Dans un pays comme le nôtre, où on les a jusqu'ici désignées à peu près comme étant les seules carrières réellement importantes, elles n'ont, comme de raison, cessé ni d'être enviables ni d'être enviées. Le jeune homme, qui depuis son enfance a entendu dire tant et de si belles choses — toutes fort méritées, du reste, — sur le compte de nos médecins et de nos hommes de loi ; qui a entrevu certaines fonctions dans les conseils de l'Etat, dont l'accès semble presque exclusivement réservé aux membres de ces deux nobles professions : ce jeune homme, dis-je, se donnera bien de garde, naturellement, d'aller choisir un état de vie qui lui fermerait, pour ainsi dire, la porte à d'aussi excellentes fortunes. Coûte que coûte, il se fera médecin, il se fera avocat, quitte à devoir peut-être constater plus tard que les hautes fonctions dans les conseils de l'Etat ne s'atteignent pas aussi vite qu'il se l'était imaginé, et que les honneurs de la politique se font passablement attendre, eux aussi.

Le commerce et l'industrie sont bien considérés partout comme des carrières utiles ; mais, pour la plupart des esprits de vingt ans, l'uti-

lité, hein? sans ce brin d'agréable qui en adoucit l'âpreté, qui en fait si gracieusement accepter les obligations, ne provoque guère d'enthousiasme, n'est-il pas vrai?

A vingt ans, a dit Francisque Sarcey, on n'a que l'idéal que nous entr'ouvrent et notre éducation et notre fortune présente.

Et pour prouver sa thèse, il rapporte la jolie histoire de ce petit gardeur de moutons à qui l'on demandait :

—Et toi, qu'est-ce que tu ferais, si tu gagnais le gros lot de 500,000 francs, le lingot d'or?

—Oh moi, dit-il les yeux luisants de convoitise, j'aurais, pour garder les moutons, mes sabots remplis de foin.

C'était son idéal, à ce petit homme, de ne point marcher pieds nus sur la terre froide. Mais il y a probablement peu de gens au Canada qui voulussent se contenter des modestes aspirations du petit berger. Dans un pays comme celui-ci et surtout à une époque comme celle que nous traversons, les gardeurs de moutons eux-mêmes ont d'autres ambitions que celle d'avoir du foin plein leurs bottes. Petits comme grands, ils veulent plutôt avoir de l'argent plein leurs poches; et, ma foi, l'argent étant si utile de ce temps-ci, on ne saurait leur en faire un trop grand reproche. Chacun court après la fortune. Les agriculteurs, les industriels, les soldats, les médecins, les littérateurs, les artistes: tous cherchent à faire de l'argent. Il n'y a peut-être que les avocats qui, à ce qu'on assure, dédaignent toujours l'affreux métal, et les politiciens qui, cela se comprend, n'ont pas le temps de s'en occuper. Je ne parle pas des marchands: chacun sait que ces messieurs n'existent que

pour brasser des millions. Dame! s'ils ne réussissent pas très souvent à en amasser pour eux-mêmes, il n'est pas rare, du moins, qu'il leur arrive d'en faire perdre aux autres.

Cependant, — le croirait-on? — le commerce comme profession, malgré ses alléchantes promesses, même avec la perspective des "millions à brasser", n'était pas vu autrefois d'un très bon œil, et aujourd'hui encore, — disons-le franchement! — il ne jouit pas, aux yeux de certaines gens, d'un caractère bien grand de distinction. On se rappelle que la société d'il y a deux cents ans, par exemple, n'admettait pas du tout les spéculations du commerce au nombre des attributs du gentilhomme. C'est pour cela que Molière, le grand peintre des travers de la société de son temps, faisait dire à monsieur Jourdain, dans un colloque avec sa femme :

"Si votre père a été marchand, madame, tant pis pour vous; mais pour le mien, ce sont des mal avisés qui disent cela."

Et, dans une autre scène restée célèbre, il met dans la bouche du valet Covielle les amusantes paroles suivantes destinées à flatter le sot amour-propre de ce même monsieur Jourdain qui — on a beau dire, — est encore le prototype de bien des gens de notre époque :

"Votre père, marchand? C'est pure médisance; il ne l'a jamais été. Tout ce qu'il faisait, c'est qu'il était fort obligeant, fort officieux, et, comme il se connaissait fort bien en étoffes, il en allait choisir de tous les côtés, les faisait apporter chez lui, et en donnait à ses amis pour de l'argent."

Enfin, comme on le voit, on prêtait alors volontiers au négoce, quel

qu'il fut, un certain caractère avilissant qui cadrait mal avec les façons hautaines de l'époque, imputation qu'assez souvent, du reste,—il faut bien le reconnaître,—la conduite de beaucoup de membres de la profession était de nature à pouvoir pleinement justifier. C'était avec dédain, avec mépris que l'on regardait la position de quelqu'un parvenu à l'aisance au moyen du trafic des étoffes et des denrées; et, comme monsieur Jourdain, l'on eût rougi de compter dans sa famille un seul membre qui se fût enrichi à ce jeu-là.

Sans doute, c'était mal de penser ainsi. C'était un travers. Il y en avait bien d'autres en ce temps-là, comme il y en a encore aujourd'hui.

Mais les temps ont un peu changé depuis, et les idées se sont sensiblement modifiées aussi. Le crédit a supplanté les actes de naissance, les billets de banque ont remplacé les titres de famille, et c'est au fond des bourses que l'on cherche maintenant les blasons. De nos jours, le mercantilisme est fourré partout, affectant tantôt une forme, tantôt une autre, mais il est toujours là. La noblesse elle-même—si tant est qu'il en reste—n'éprouve plus aucune répugnance à se mêler à la roture dans la poursuite de la fortune, et elle sait, à l'occasion, se dépouiller des oripeaux de son ancienne grandeur pour revêtir l'humble mais profitable livrée du commerçant.

C'est que, voyez-vous, le commerce est aujourd'hui plus que jamais l'agent le plus énergique de la prospérité des peuples. Sans lui, l'industrie ne ferait que se traîner et l'agriculture elle-même, cette grand source de tous les biens de la terre, se verrait condamnée à l'impuissance.

“Le commerce”, a dit un auteur célèbre, “est le plus solide fondement de la société civile, et le lien le plus nécessaire pour lier entre eux tous les hommes, de quelque pays et de quelque condition qu'ils soient. Par son moyen, le monde entier semble ne former qu'une seule ville et qu'une même famille. Il y fait régner de toutes parts une abondance universelle. Les richesses d'une nation deviennent celles de tous les autres peuples. Nulle contrée n'est stérile, ou du moins ne se sent de sa stérilité. Tout ce dont elle a besoin lui est apporté à point nommé, du bout de l'univers, et chaque région est étonnée de se trouver chargée de fruits étrangers que son propre fonds ne pouvait lui fournir, et enrichie de mille commodités qui lui étaient inconnues, et qui cependant font toute la douceur de la vie”.

On admettra que cet éloge, pompeux comme il doit nécessairement paraître ici dans la bouche d'un marchand, n'en est pas moins absolument vrai, absolument mérité. Si l'on voulait remonter dans l'histoire des siècles, ou plutôt, si l'on pouvait refaire l'histoire des siècles en la dépouillant des sornettes que les historiens de tout temps ont débitées dans le seul but de flatter les monarques et autres grands personnages qui leur payaient des rentes pour se faire vanter, on dirait en toute vérité que le commerce a plus fait pour l'avancement matériel du monde, que les brillantes conquêtes des armées et les belles théories sur le gouvernement des peuples. La guerre étant la haine, les conquérants de tous les âges et de tous les pays n'ont semé sous leurs pas que le ravage et la désolation; tandis que le commerce, lui, avant même qu'il eut

les lumières du Christianisme pour se guider, a répandu sur le monde une influence salubre qui tendait, au moins, à rapprocher les hommes au lieu de les séparer. Si des armées victorieuses ont parcouru le monde, l'Evangile d'abord et le commerce ensuite ont fait encore plus de chemin qu'elles, et c'est surtout quand celui-ci s'est appuyé sur celui-là que la civilisation a marché le plus vite et le plus sûrement.

Mais, messieurs, je n'ai pas l'intention de vous parler de l'histoire du commerce depuis le déluge, ni de faire une dissertation philosophique sur l'influence civilisatrice que les relations commerciales ont pu avoir sur les peuples qui en ont entretenu avec leurs voisins. Mon but—comme je l'ai dit en commençant—est d'examiner avec vous si le commerce est bien une carrière enviable, non seulement à cause des avantages matériels qu'on y trouve, mais au point de vue même de la dignité de la profession, du caractère de l'état de vie. Mon but est de rassurer, si cela est possible, ceux d'entre mes jeunes auditeurs qui, sans s'en douter, donnent peut-être dans le travers de ce bon monsieur Jourdain, et qui, comme d'autres bourgeois gentilshommes de notre époque, s'imaginent que, pour un homme instruit, embrasser la carrière du commerce équivaut à une déchéance, à une abdication de sa dignité.

Car, messieurs, il n'y a pas à en douter, le préjugé existe encore parmi nous. Je n'ai, pour le prouver, qu'à citer ce qu'on lisait, il y a déjà quelques années, dans une publication qui avait alors ses prétentions de donner le ton aux discussions sérieuses dans la société canadienne.

L'article dont il s'agit roulait presque exclusivement sur les défauts de l'enseignement dans nos écoles canadiennes, et l'auteur, un homme de loi, y faisait modestement les observations suivantes :

“ Le malheur ”, disait-il, “ est que les études classiques, dans tous les pays, sont pour l'élite, et que, l'élite n'étant que le petit nombre, ceux qui n'en sont pas et *qui n'ont que le talent nécessaire pour faire des hommes d'affaires* perdent, dans des études dont ils garderont bien peu de choses, un temps qui serait utilement employé dans un cours plus en rapport avec la position qu'ils sont appelés à remplir.”

Je ne sais pourquoi je me sentis, dans le temps, fort impressionné à la lecture de cette bourde. La prétention que, pour devenir un homme d'affaires, il suffisait d'avoir des talents et des connaissances médiocres me sembla une hardiesse qu'il fallait relever, et je crus devoir protester dans un article dont je me permettrai de vous citer l'extrait suivant :

“ De quoi s'agit-il ? De l'utilité pour tout canadien de savoir la langue anglaise ? De la nécessité de connaître à fond l'arithmétique ? De l'importance de pouvoir s'exprimer correctement dans sa langue naturelle ? Eh bien, s'aviserait-on de prétendre que ce sont les marchands et les hommes d'affaires qui ignorent le plus le calcul et la langue anglaise de notre pays ?

“ Si l'éducation de nos marchands laisse à désirer,—et, certes, je suis loin de prétendre le contraire,—est-il nécessaire d'ouvrir les yeux démesurément pour s'apercevoir qu'un grand nombre des membres des professions libérales—c'est-à-dire de la classe de ceux qui se recon-

naissent bien modestement des talents supérieurs à ceux des marchands et des hommes d'affaires,—accusent chez eux-mêmes une désolante pénurie de ces connaissances de chiffres et de langue anglaise dont ils parlent, sans compter ce qui leur manque peut-être encore dans leurs propres retranchements des études classiques ?

“ Si, comme on le prétend, l'arithmétique est mal enseignée dans les collèges canadiens, personne alors ne doit l'y bien apprendre, pas plus ceux qui se destinent au barreau ou à la médecine que ceux qu'un sort plus rigoureux devra jeter dans le commerce. Or, ces derniers, néanmoins, finiront toujours par l'apprendre, eux, soit au contact de leurs aînés dans le commerce, soit en y travaillant tout seuls, par devoir, par nécessité, pour gagner leur vie, comme il y en a tant qui l'ont fait et qui le font encore.”

Je vous demande pardon, messieurs, d'avoir appuyé un peu longuement sur cette petite discussion qu'on pourrait appeler “ du temps passé ; ” mais tout cela vous prouve ce que je disais tout à l'heure, à savoir, que dans certains quartiers on entretient encore des préjugés comme ceux de monsieur Jourdain, au sujet de la profession du commerce. On en voyait une autre preuve tout récemment dans un article publié à Québec, dans un journal que je ne nommerai pas, parce qu'on pourrait m'accuser d'être venu vous faire de la politique :

“ M. un tel,” disait-on dans cet article, “ possède les qualités nécessaires à un employé. Il est assidu, soigneux, régulier, attentif aux affaires, exact et ponctuel. Bon citoyen, bon commis, bon compta-

ble, bon chef de bureau, nous ne chicanerons pas là-dessus.

“ Mais TOUTES CES QUALITÉS, ON DOIT L'ADMETTRE, SONT D'UN ORDRE INFÉRIEUR.

“ HOMME D'AFFAIRES, CELA NE REPOND PAS A TOUT.”

N'est-ce pas concluant, messieurs? Toutes ces qualités de l'homme d'affaires : l'intégrité, l'habileté, l'assiduité, l'attention aux affaires, l'exactitude, la ponctualité, — pour me servir du chapelet de redondances employées si élégamment par l'auteur de l'article en question,—ne sauraient, aux yeux de ce monsieur, appartenir qu'à un ordre de choses inférieur. On aurait cru, pourtant, que la réunion de tant de belles et bonnes qualités ne pouvait manquer de constituer chez un homme un droit incontestable à une supériorité quelconque, au moins. Nenni ! De l'avis de ce moderne Jourdain, tout cela convient tout au plus à la vocation d'un commis, d'un comptable, d'un chef de bureau, d'un homme d'affaires. Mais, ajoute-t-il, homme d'affaires, cela ne répond pas à tout. Avocat, juge, notaire, médecin : parlez moi de cela ! Ça répond à tout ce qu'on veut, même quand le titre n'est accompagné d'aucun des excellents qualificatifs qui ornent l'infériorité de l'homme d'affaires.

Telle est l'opinion que l'on se fait de la profession du commerce, pour laquelle, dans l'estime de certains gens, nul ne saurait avoir de vocation sans être irrémédiablement voué à une infériorité dont on ne se relève pas.

Oh ! L'on pense bien et l'on dit bien partout que le monde des affaires a fait l'Empire Britannique, l'Allemagne, la Belgique et les Etats-Unis d'Amérique ce qu'ils

sont; on admet bien que c'est le commerce et le commerce seul qui a fait du peuple anglais un peuple riche et prospère, un peuple heureux. Mais on s'imagine que, pour arriver à tout cela, il n'a fallu que les efforts grossièrement mécaniques de gens reconnus d'abord pour des médiocrités et favorisés plus tard par une suite d'événements fortuits comme ceux, par exemple, qui réussissent parfois aux chercheurs de pépites d'or dans un terrain fouillé. Parbleu! pour chercher des pépites d'or, on n'a pas besoin de culture intellectuelle, pas besoin d'un tas de ces belles connaissances qui élèvent et ennoblissent l'homme; il suffit d'avoir bon estomac, bon œil, bons bras, bonnes jambes, ne pas être sujet aux courbatures et surtout ne pas avoir peur de se salir les mains.

Et, dans l'esprit de ces mêmes gens, ce sont là à peu près les seules qualités nécessaires au jeune homme qui embrasse la carrière du commerce. Que de fois n'ai-je pas entendu dire :

—A quoi bon faire instruire un enfant que l'on destine au commerce? Pour en faire un homme d'affaires, est-il nécessaire de lui bourrer la tête de géographie, d'histoire, et surtout de latin et de grec? Savoir "compter", c'est l'important; et puis, un peu d'anglais ne nuit pas.

Voilà ce que j'ai entendu dire souvent, il y a vingt cinq ou trente ans. Et, remarquez-le bien, c'était des hommes d'affaires, croyant beaucoup s'y entendre, qui parlaient ainsi. Apparemment que leur opinion se trouvait partagée par bien du monde; apparemment aussi que leur avis, répété de quartier en quartier et de famille en famille, finit par prévaloir même auprès de

nos hommes dirigeants, car bientôt l'on vit surgir, dans un certain nombre d'écoles canadiennes, des innovations destinées à appuyer la prétention que, d'un enfant sachant à peine lire et écrire, on pouvait, en une couple d'années, faire un homme d'affaires, par l'unique moyen de l'enseignement de l'arithmétique et des éléments de la langue anglaise.

Eh bien, messieurs, je demande respectueusement la permission de dire mon humble avis sur cette question que je crois avoir étudiée quelque peu depuis au delà de trente ans. C'est que le temps n'est plus où l'on pouvait s'en tirer à aussi bon marché pour la préparation à donner à un enfant destiné au commerce. C'est même, dirais-je, un manquement très grave aujourd'hui que de ne pas lui fournir, quand on le peut, les moyens de rendre justice à l'importance de la carrière qu'on lui fait prendre et d'y figurer de façon à la faire mieux connaître et mieux apprécier.

Et puis, personne ne niera que, si, comme nous le disions tout à l'heure, les professions libérales sont encombrées, il y a de même un assez fort encombrement de marchands et d'hommes d'affaires dans le monde. Ce que j'appellerai cette généralisation du commerce, en créant les concurrences, a rendu extrêmement plus difficile ce qui se pratiquait presque sans effort lorsque le nombre des marchands était plus restreint. On ne voit guère aujourd'hui de ces fortunes réalisées en quatre ou cinq années d'opérations commerciales, cueillies, pour ainsi dire, comme des pépites dans une mine. Il faut plus de temps que cela pour s'assurer une aisance des plus modestes, et une telle récompense n'est même pas toujours

accordée au travail opiniâtre et intelligent.

Il est donc de la plus haute importance que ceux qui veulent embrasser cet état de vie se préparent le mieux possible à en affronter les misères et les périls. Et, selon mon humble avis, cette préparation ne saurait se trouver que dans des études complètes, sérieuses et faites avec soin, tout comme celles que l'on exige pour les enfants qui se destinent aux carrières libérales.

Mais, me dira-t-on, vous n'allez pas prétendre qu'il faille avoir fait un cours classique pour entrer dans le commerce ?

Comme nécessité : non. Un marchand peut se passer de cela pour faire une vente, tout autant qu'un médecin n'a pas, à strictement parler, besoin de savoir ce que c'est que le carré de l'hypoténuse pour soigner une fluxion, et de même qu'un avocat peut faire un mémoire de frais sans avoir à s'inspirer dans les églogues de Virgile. Comme nécessité : non ; mais comme utilité : oui. Car, que l'on se lance dans le commerce, dans l'industrie, dans les arts libéraux ou même dans la politique, on n'en sait jamais trop, ces années-ci, et toujours, hélas ! quand on ne réussit pas, c'est qu'on n'en sait pas assez.

Ceux qui aspirent aux professions libérales doivent se soumettre à une longue suite d'études sérieuses et à des épreuves dont la sévérité fait le désespoir des négligents et des paresseux. On veut qu'ils apprennent le latin et le grec, ceux-là. Pourquoi ? A coup sûr, pas pour en faire des latinistes et des hellénistes. Ce n'est pas, non plus, pour en faire des guerriers ni des conquérants qu'on exige qu'ils soient au courant de ce que furent Jules César, Annibal, Scipion,

Alexandre ou Thémistocle. Ce n'est pas pour qu'ils deviennent des poètes plus tard qu'on tient à leur faire connaître les œuvres d'Homère, de Virgile et d'Horace. Non ; on veut tout simplement qu'ils soient des gens instruits. Les législateurs ont, paraît-il, trouvé que cette condition était nécessaire pour sauvegarder les intérêts du public qui viendra plus tard se confier à ceux que la Faculté aura reconnus.

Eh, du reste, la nécessité de l'instruction est tellement reconnue partout, qu'il n'y a pas même que dans le service de l'Etat où l'on n'admet plus aujourd'hui un seul ignorant, à moins qu'il... ne soit le député de quelque comté. On fait subir à tous ceux qui se présentent pour obtenir un emploi quelconque dans les bureaux du gouvernement un examen où la variété fantaisiste du questionnaire ferait peut-être le désespoir de plus d'un ministre. Aujourd'hui, un homme, pour devenir copiste ou conducteur de malles, doit être capable de parler de la Révocation de l'Edit de Nantes, de la Guerre des Deux Roses, des causes qui amenèrent le conflit américano-canadien de 1812 ; et, lorsqu'il aura répondu à tout cela, il ne faudra pas qu'il soit surpris si, pour éprouver jusqu'au bout ses connaissances de hauts faits historiques, on lui demande encore qui a été le premier maire de Toronto. Qu'on attende un peu ! Ceux qui aspirent à pouvoir diriger un corps de messagers seront peut-être avant longtemps questionnés minutieusement sur les récents hauts-faits de l'armée anglaise en Afrique.

Pourquoi tout cela ? Un jeune homme peut bien, pourtant, être un excellent copiste ou un fidèle distributeur de lettres postales sans savoir ce qu'était Henri VIII ou en

quelle année les bateaux à vapeur ont été introduits en Canada. Sans doute. Mais la relative sévérité de ces examens a pour but de relever le niveau intellectuel du service civil, et, en cela, certes, elle a sa raison d'être.

Eh bien ! Il est non seulement désirable, mais il est devenu nécessaire qu'on en fasse autant pour les jeunes gens qui, parmi nous, veulent entrer dans le monde des affaires. En France, en Angleterre, en Allemagne, il y a longtemps qu'on s'est rendu compte de l'importance d'outiller puissamment les enfants destinés au commerce. Non seulement on veut que ces enfants possèdent à fond les sciences qui se rattachent directement à la profession même, mais on tient encore à leur donner toute la culture intellectuelle possible. Et il faut croire que, pour parvenir à ce but, l'on y a une grande confiance dans l'efficacité de l'étude du latin et du grec comme gymnastique de l'esprit, puisque la grande partie des fils de manufacturiers et de marchands qui se destinent aujourd'hui à continuer l'œuvre de leurs pères font, à titre de préparation, un cours complet d'études sérieuses et même classiques.

Et c'est ce qui explique le grand nombre d'éminents hommes d'Etat que l'on voit constamment surgir des sphères industrielles et commerciales, en Angleterre peut-être plus que partout ailleurs.

John Bright était fils de manufacturier et homme d'affaires lui-même à Rochdale ; ce qui ne l'empêcha pas de devenir l'un des hommes d'Etat les plus illustres que l'Angleterre ait jamais produits. Certes, ce n'est pas son seul titre d'homme d'affaires qui lui valut cet honneur, mais son ins-

truction, son savoir, ce merveilleux développement que son esprit avait acquis par des études sérieuses et étendues.

Richard Cobden, le père du libre-échange en Angleterre, était un simple marchand dans Moseley street à Manchester. Comme il avait été préparé au commerce au moyen d'un cours d'études solides, il eut l'avantage de pouvoir exposer nettement et avec succès, devant le parlement du Royaume-Uni, ce qui jusque là n'avait été regardé que comme une utopie et un nonsens.

Sir John Morley, qui, il y a quelques années, a occupé des positions si importantes dans divers cabinets ministériels de la métropole, était, à l'époque même où je voyageais en Europe, un négociant en Nouveautés à Londres. Qu'est-ce qui lui valut cette distinction ? Assurément pas son seul caractère de marchand heureux en affaires, non ; mais son instruction et son savoir, à lui aussi.

Le Très Honorable W. H. Smith, un autre politicien de l'Empire, est le fils d'un marchand de journaux et marchand de journaux lui-même. Et l'on sait le rôle important qu'il a joué dans la politique de son pays durant ces dernières années.

Je ne donne ces noms que de mémoire ; mais si l'on consultait les annales de ces choses-là, combien de personnages illustres ne trouverait-on pas qui furent recrutés dans les rangs du commerce et de l'industrie pour remplir les charges les plus élevées dans les gouvernements ! Avant d'embrasser la carrière du commerce, ils avaient appris tout ce qu'il faut savoir pour être ce qui s'appelle des hommes éclairés, soit dans les sciences, soit dans les lettres : ce qui leur permit

plus tard de faire profiter leur pays de leur expérience et de leurs lumières.

Je sais qu'en parlant comme je le fais, j'é mets une idée nouvelle, bien différente de celle que l'on a généralement en Canada à propos de l'instruction dite commerciale. A l'heure qu'il est, surtout, on est fortement en faveur de ce que l'on appelle "l'enseignement pratique." Je lisais dernièrement dans un journal de Montréal : "La pratique a toujours été et sera toujours indispensable aux jeunes gens qui veulent se livrer au commerce." Très bien ! Mais aurait-on l'obligeance de m'expliquer ce que c'est que "la pratique du commerce" ? J'ai toujours compris, moi, que la pratique du commerce, c'est le commerce lui-même. C'est l'étude incessante d'événements qui se succèdent avec une incroyable rapidité et une désespérante diversité d'effets bons ou mauvais.

"Un entraînement pratique dans les affaires," disait récemment un professeur de l'Université McGill, "est indispensable, mais ce n'est pas suffisant.

"Les principes d'affaires sont trop souvent de simples règles basées sur une expérience limitée, adaptées automatiquement, et ne donnant aucune idée des lois du monde industriel et aucun moyen de changer avec les temps qui changent eux-mêmes.

"Le monde des affaires est sujet à des variations constantes et l'homme d'affaires qui, d'une façon ou d'une autre, ne sait pas prévoir ces changements et s'y conformer est sûr d'arriver à la ruine et d'être mis à part comme impropre à la vie active.

"Par le fait de cette faculté de

prévision et d'assimilation, l'étude de l'économie politique devient très importante au temps où nous vivons. Ce n'est pas autre chose que l'étude scientifique de notre sphère industrielle, l'observation et la classification des faits, la constatation des lois, la déduction de théories, de leurs conséquences et l'épreuve des résultats.

"C'est une étude des plus intéressantes et des plus profitables pour les hommes d'affaires, pour les courtiers, les manufacturiers, les banquiers, les avocats et les journalistes, et aussi pour tous ceux qui ont déjà contribué au progrès des sciences".

Oh, oh ! mais voilà quelque chose de sérieux ! Examen scientifique de notre sphère industrielle, observation et classification de faits, constatation des lois, déduction de théories : tout cela, paraît-il, est indispensable dans le monde des affaires, qu'on y figure comme courtier, banquier, ministre des finances, avocat, journaliste ou marchand. Cette étude semble assez compliquée et demander une assez complète préparation de l'esprit pour pouvoir s'y implanter avec quelque chance de profit. Comment devra s'y prendre, pour l'aborder, le jeune homme, ou même le marchand, sans instruction ni autre préparation que ses rudiments d'arithmétique et de langue anglaise ? ...

Mais continuons notre citation !

"Cependant l'homme d'affaires chercherait en vain dans les livres d'économie politique les données précises sur la conduite de son commerce, ou des règles définies pour arriver au succès. C'est en vain qu'il s'adressera au professeur d'économie politique pour en obtenir des maximes ou des dictées ou

quelque chose d'approchant. L'œuvre de l'économiste consiste à rechercher et à enseigner les principes d'une science et non pas les règles d'un art. Il n'a pas la compétence pour diriger les affaires des gens du commerce et ce serait présomption de sa part d'essayer de le faire. Les hommes doivent eux-mêmes appliquer les principes. L'étude de l'économie politique fournit des principes certains, des vues larges, un esprit d'examen clair et permet aux gens du commerce et de l'industrie de faire des préceptes les déductions et applications qui leur conviennent à chacun en particulier."

C'est cela. La "pratique du commerce" est une science qui ne saurait s'acquérir complètement dans les écoles, quelles qu'elles soient, où la direction est donnée par des personnes qui, naturellement, ont dû abandonner cette même "pratique"... pour devenir professeurs. Il en reste donc nécessairement la très grande partie qui ne peut s'acquérir que dans le bureau d'affaires, dans le magasin.

Or, dans le bureau d'affaires, dans le magasin, l'enfant qui aura été préparé par des études solides, le jeune homme dont l'intelligence aura été développée—que ce soit à l'aide du latin, du grec ou du sanscrit, peu importe!—se fera vite à cette pratique et il en saisira les détails plus sûrement que si, dans ses années de collège, il n'a été que dégrossi. La Pratique dans le commerce, c'est comme la Procédure dans l'étude du Droit, la Clinique dans la Médecine. Avant de l'aborder, il faut déjà savoir beaucoup; on doit avoir toute la préparation possible afin d'en faciliter le travail et en retirer tous les avantages.

On objectera que, s'il fallait préparer les enfants au commerce avec autant de soin que pour les faire admettre à l'étude du Droit ou de la Médecine, ce serait un retard considérable pour leur entrée en place et une perte de temps pour leur avancement. L'objection est futile. Comment pourrait-il y avoir perte de temps, puisque les jeunes commis, ainsi instruits d'avance, feraient en un an des progrès que, sans cette préparation, ils ne pourraient faire en moins de trois ou quatre ans, sans en compter d'autres qu'ils ne seraient jamais capables d'accomplir?...

* * *

Ai-je réussi, messieurs, à expliquer mon idée? Je l'espère, du moins. En tout cas, j'ai cherché à faire comprendre que le commerce est une carrière très importante à laquelle on ne saurait se préparer avec trop de soin, et qu'il est temps aussi que l'on songe à faire taire les préjugés à la monsieur Jourdain qui tendent à en défigurer le caractère. N'ayons pas honte d'embrasser cette carrière! Le président Félix Faure, lui, ne rougissait pas d'avoir été un industriel, pour la raison que, en France, la qualité d'industriel ou de commerçant n'exclut pas la culture des choses de l'esprit.

Oh, non; Félix Faure, rendu à la plus haute position qui puisse s'atteindre dans son pays, n'avait pas honte d'admettre qu'il s'était autrefois occupé de la préparation des peaux et des cuirs.

Un jour qu'il était aux grandes courses de Longchamp, entouré de ses ministres et d'un grand nombre de hauts personnages, un photographe l'approche, son kodak sous le bras:

BIBLIOTHÈQUE
SANT-SU-PRO

—M. le Président, dit-il, voulez-vous me permettre de prendre un "instantané" de votre personne ?

—Volontiers, lui répond Félix Faure, et avec d'autant plus de plaisir que j'ai été moi-même "un instant tanneur".

Comme bien d'autres, j'ai horreur des jeux de mots ; mais celui-là est superbe et je l'admire.

Et puis, une dernière observation. Nous n'en sommes plus au temps où chaque père de famille choisissait d'abord une profession pour son fils ; après quoi il lui faisait donner juste le degré d'instruction que, selon lui, réclamait l'emploi. Aujourd'hui il faut à tout prix commencer par faire instruire l'enfant et le faire bien instruire ; puis, quand son jugement a été formé, que son intelligence a acquis son entier développement, c'est lui-même, l'enfant, qui doit faire le choix de sa carrière : choix qui ne saurait l'embarrasser, d'ailleurs, puisque, avec l'aide de son instruction, il est sûr de pouvoir mettre à profit tout ce que le ciel lui a donné d'intelligence. Il ne saurait y avoir pour lui d'indécision, de tâtonnements ; il est prêt à tout et son propre jugement, éclairé par des études sérieuses, le conduira sûrement dans la voie qui convient au caractère de son talent.

Autant de gagné pour les vérita-

bles vocations ! Autant de moins d'embarras pour les bons parents, de ces inquiétudes comme en eut un jour, dit-on, un père au sujet de son fils ! On rapporte que, pour arriver à découvrir quelle pouvait bien être la vocation de l'enfant, il s'était avisé de l'enfermer dans une chambre avec une bible, une pomme et une pièce d'argent d'un écu.

Il s'était dit : Quand, au bout d'un certain temps, j'ouvrirai la porte, si je trouve l'enfant à feuilleter la bible, ce sera un signe évident qu'il est destiné à devenir un ministre des autels. Si je le prends à jouer avec la pomme, je devrai en faire un agriculteur. Et, enfin, si c'est avec la pièce d'argent qu'il s'amuse, cela indiquera clairement que je dois faire de lui un financier.

L'épreuve réussit, mais pas dans le sens que le père s'y attendait.

Au bout d'une demi-heure, ayant ouvert la porte, il vit que l'enfant était assis sur la bible, qu'il avait mangé la pomme et qu'il avait mis l'écu dans sa poche.

Jour de ma vie ! s'écria le papa, je vais être obligé d'en faire un politicien.

—
Et avec cette petite histoire, messieurs, je vous quitte, en vous remerciant de votre bienveillante attention.

300101,884
1914.11.10-TAA

B N Q



C 000 150 251

150251