

Les carrières de la finance

Gérard Parizeau

Volume 12, numéro 4, 1945

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103044ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103044ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, G. (1945). Les carrières de la finance. *Assurances*, 12(4), 167–181.
<https://doi.org/10.7202/1103044ar>

Les carrières de la finance¹

Par

GÉRARD PARIZEAU

167

Le mot de finance est magique. Il évoque des idées diverses d'abondance, de richesse, de dépenses folles, d'avarice, de splendeur et de pauvreté, de générosité et de misère. Il n'est pas très précis, comme le nom qu'on donne à celui qui en fait sa vie. Qu'est-ce par exemple qu'un financier ? Hatzfeld le définit ainsi: c'est d'abord celui qui manie les affaires d'argent, puis celui qui entend le maniement des affaires d'argent. C'est un premier sens. Il y en a d'autres, puisque l'on distingue également entre la finance privée et les finances publiques. La finance privée, ce serait la banque, la bourse, les sociétés de fiducie, les établissements d'assurance; il faudrait ajouter et tous ceux qui, de près ou de loin, vivent du maniement de l'argent et des documents qui en tiennent lieu. C'est ainsi qu'on dira de quelqu'un: « *C'est un financier* ». La finance dirait un candidat de la gauche à une élection, c'est l'argent des autres, parodiant ainsi pour des fins électorales le mot célèbre d'Isidore Lechat dans les « *Affaires sont les Affaires* » d'Octave Mirbeau. D'après François Piétri, collaborationniste notoire, mais financier et homme politique d'assez grande allure, le financier, c'est celui qui, « dans l'ordre des affaires privées et plutôt et surtout dans celui des affaires publiques, détient ou croit détenir quelques-uns des secrets de cet art difficile dont dépendent si souvent la fortune des

¹ Conférence prononcée récemment devant l'École des parents de St-Léon de Westmount.

particuliers et la destinée des États ». Je négligerai à dessein les finances publiques pour ne m'occuper que des carrières qu'offre l'initiative privée.

*

168

La banque, la bourse, la fiducie et l'assurance quand on écrit ces quatre mots, on voit immédiatement de somptueux immeubles de pierre, aux intérieurs lambrissés de marbre, des gratte-ciel immenses dressés le long de rues étroites ou face à des squares gazonnés. On pense à des monceaux d'or, à des réserves, à des crédits. Ceux qui en vivent en parlent avec respect, ceux qui en ont besoin les décrivent avec un plaisir évident. Dans l'ouest de notre pays, on parle de la rue St-Jacques, avec mépris et envie tout à la fois. Mais, derrière les façades somptueuses ou laides, il y a des hommes qui administrent le plus sagement possible les fonds des autres, qui les surveillent avec une âpreté nécessaire. Au point de vue qui nous occupe, ces hommes forment une immense pyramide, dont le sommet est occupé par les plus intelligents, les plus adroits ou les plus influents. Au-dessous d'eux s'étagent tous les autres, qui sont de moins en moins rémunérés et considérés. Quand on entre dans un de ces établissements, il faut être patient ou en sortir le plus tôt possible après avoir tiré le maximum des petits postes qu'on y a occupés; sinon on est pris par un sentiment de sécurité, par l'habitude ou la routine qui, chez la plupart, rend impossible l'effort nécessaire pour partir. On devrait inscrire les mots « patience et frugalité » à la porte d'entrée du personnel, car c'est à la fois un fait et un programme. Patience, cela veut dire qu'il ne faut pas vouloir arriver trop vite. Cela veut dire qu'il faut attendre son tour et que, pendant longtemps, il faut avoir des besoins limités, une ambition tenue bien en bride et compter sur la mort des autres ou la fuite des années pour arriver. André Maurois dans ses *Silences du Colonel Bramble* dit, à propos

d'un capitaine de l'armée anglaise: « Le seul jeu des lois naturelles et dix-huit années de bonne conduite lui avaient donné la médaille du Transvaal et le ruban violet des vieux serviteurs ». Une patience illimitée, de l'ordre, de la méthode, un certain dévouement entre neuf heures du matin et cinq heures de l'après-midi et une initiative limitée, pratiquée dans un cadre rigide, me paraissent être la clef du succès moyen dans une grande administration de banque, d'assurance ou de fiducie. Si l'on veut atteindre aux postes les mieux rémunérés, il faut autre chose: de l'intelligence, de la curiosité, de l'esprit de travail, de la ténacité et une audace tempérée par un minimum de prudence. Certains ajouteront: et la pratique du système D. D'autres moins charitables affirmeront: des influences de famille, de groupe ou d'argent; à quoi j'ajouterai à mon tour: des influences pour arriver, mais de véritables qualités personnelles si, après être arrivé, on veut rester en place.

169

Puisqu'on me demande de vous parler des carrières de la finance, commençons par la banque.

*

On entre à la banque soit pour y faire une carrière, soit pour en sortir après en avoir tiré l'enseignement que donnent des opérations méticuleuses, précises. Si on y reste, on doit avoir des besoins restreints et des goûts frugaux. Il ne faut pas être pressé, il faut chercher à être encadré, supporté par une règle inflexible, aimer les longues additions, les pointages minutieux; et surtout, il ne faut pas être fantaisiste. Si on ne voit guère un caissier porteur d'une lavallière, aux cheveux embroussaillés ou le torse moulé dans un tricot de laine, on ne l'imagine pas arrivant à des heures indues ou jouant au déposant des tours pendables. On ne le voit pas mêlant les dépôts comme un apprenti-sorcier, pour essayer de les remettre en ordre ainsi qu'un casse-tête chinois. A la banque, il n'y a place

que pour les vertus bourgeoises. Après avoir travaillé avec ponctualité pendant quelques années, on aura successivement passé de la fonction de gratte-papier, à celle de teneur de livre puis, après s'être promené d'une succursale à l'autre, selon les besoins de l'établissement et les caprices du chef de service, on deviendra caissier avec le droit de compter les billets de banque et le devoir de ne pas se tromper trop souvent à son avantage. Pour aller plus avant, il faut être assez soigné de sa personne et être intelligent, car alors commencent les fonctions dites « responsables » c'est-à-dire celles qui engagent la responsabilité de la banque. Être comptable ou assistant-gérant de succursale, c'est faire face aux emprunteurs; cette gent dont les besoins sont généralement en fonction inverse de ses ressources. Celui qui va trouver la banque a besoin de quelque chose et, à l'instar d'une belle fille, il ne peut offrir que ce qu'il a. Dans la plupart des cas, c'est assez mince. Le travail consistera à jauger et à juger, à ne pas trop s'avancer, à hésiter et, dans la plupart des cas, à référer le problème au siège social, pour suivre les instructions ou en vertu de cette règle qu'il vaut mieux confier à d'autres le soin de s'engager. Au gouvernement, cela s'appelle *pass the buck*. Je crois que cette période de la vie d'un employé de banque est la plus importante. C'est là où jamais qu'il doit apprendre son métier et les affaires en général. En contact constant avec la pratique, il peut la comprendre, en tirer une formation qui lui servira plus tard. Sous ses yeux passeront des problèmes de psychologie appliquée, de méthode de travail ou d'absence de méthode, de finance, de production et de vente. S'il sait voir et comprendre, il tirera de cette époque un enseignement qu'il devra compléter par des études théoriques, quelle que soit sa formation première. C'est pour cela que les banques ont tenu à organiser des cours qui fournissent à leur personnel les moyens de se perfectionner dans la connaissance du métier.

Si l'employé a de la valeur, il s'en tirera et, petit à petit avec les ans, il montera l'échelle du succès; oh ! pas bien vite, à moins qu'il ait de la chance, de la valeur ou des amis influents. Petit à petit, après l'avoir promené d'une succursale moins importante à une plus importante, on l'appellera à quelque poste de confiance du siège social, où, à son tour, il prendra des décisions et des responsabilités. Plus tard encore, quand il ne lui restera plus beaucoup de cheveux et peu d'illusions, s'il a fait un nombre limité d'erreurs coûteuses et s'il est servi par les circonstances, il prendra place dans l'un des bureaux où siègent les officiels. Et ainsi, il aura atteint le faite de la pyramide dont je parlais tout à l'heure. L'espace y est exigü. Aussi peu de gens y parviennent-ils. Les autres attendent patiemment l'âge de la retraite, en rendant des services secondaires, mais indispensables, comme les termites mâles dans la termitière.

171

Et ceux qui sortent de la banque, me direz-vous. Oh ! ceux-là sont les plus heureux — si l'on excepte évidemment ceux qui arrivent aux postes de commande. Ceux qui partent, on les trouve souvent au cœur même de sociétés importantes. On est venu les chercher à cause de leur connaissance des affaires, de leur sens de la psychologie ou de la sûreté de leur jugement. Ainsi les banques se trouvent périodiquement à perdre certains de leurs meilleurs sujets. Et c'est pour cela qu'on les considère comme une excellente école de formation pratique. Quand on examine l'histoire d'une région ou d'une grosse affaire, on retrouve souvent à l'origine de leur essor un ancien gérant de banque qui a su apporter à leur progrès les qualités que le cadre rigide de la formation bancaire avait développé en eux ou n'avait pas su éteindre. La carrière de tel industriel du papier a eu comme point de départ la gérance d'une succursale dans un pays de colonisation. A un moment donné, il a été tout dans une région que son activité intense a

contribué à transformer. Telle autre grande industrie a eu à sa barre tel autre gérant. On pourrait faire une longue énumération de gens qui, avant de faire leur marque dans l'industrie, le commerce et la finance, se sont formés à l'école de la banque.

172 Faut-il y rester ou chercher un avenir ailleurs ? Voilà sans doute la question que l'on attend. C'est affaire de goûts, de tempérament, d'occasion aussi. Si l'on a besoin d'être encadré, si l'on cherche la sécurité avant tout, si l'on n'attend pas de la vie des fruits immédiats, si l'on a de l'enfant la patience infinie, si l'instinct de l'espèce ne nous travaille pas trop, entrons dans une banque. Si on est ambitieux, si on se plie difficilement à la discipline d'une grande administration, si on a le goût de l'initiative et si l'on n'a pas la crainte des responsabilités, n'hésitons pas, entrons à la banque pour acquérir ce qu'elle peut donner, mais sortons-en dès que l'occasion se présente ou aussitôt que la routine fait sentir sa menace.

★

Et la Bourse, me demanderez-vous, dois-je y diriger mon fils ou l'en éloigner soigneusement ? Permettez-moi de vous dire que le conseil que vous lui donneriez serait en pure perte, à moins que votre fils ne soit pas comme les autres, ou à moins que vous ne soyez vous-même d'une espèce particulière. Avec la Bourse, on aborde un domaine bien différent de l'autre. Si l'organisation matérielle des entreprises procède du même souci d'exactitude, de précision et de ponctualité dans l'exécution, le commerce auquel on se livre est à l'opposé. Ici tout est instabilité; la règle, comme chez certaines femmes, est l'inattendu. Souvent la cote monte quand les choses vont mal et elle baisse quand elles s'améliorent. Elle a des caprices, des sautes d'humeur, des coup de pied de vache, si l'on peut employer un pareil langage en parlant d'une chose aussi respec-

tée. En 1929, on a dit que c'était un mur des lamentations. Auparavant, elle avait été une échelle dressée vers la fortune, dont les échelons se sont brisés tout à coup comme des fétus de paille sous le poids de celui qui les avait montés si allègrement. Celui-ci, c'est le spéculateur, cet éternel naïf, ce mouton périodiquement tondu par les malins. Ce qui nous intéresse, c'est celui qui vit honnêtement et habilement des opérations boursières. S'il vous fallait absolument donner un conseil à votre fils, je crois qu'il serait bon de lui dire : « si tu as les nerfs assez solides et le jugement assez sain, entre chez X... Tu commenceras par inscrire des chiffres sur le tableau noir et tu feras nombre d'autres petites besognes qui te demanderont un minimum d'intelligence. Puis, on te confiera autre chose qui exigera des qualités de précision, de rapidité et de dévouement. Petit à petit, on t'emploiera à d'autres besognes et, graduellement, si tu veux compléter tes connaissances techniques, si tu veux t'intéresser aux affaires des sociétés dont tu vends les titres, si tu te fais une clientèle personnelle et, surtout, si tu te gardes bien de jouer toi-même, tes relations avec le patron te rapprocheront d'un poste de commande. Parce que le patron est plus près de toi qu'à la banque, ton avenir s'affirmera plus rapidement. Les bonnes places sont plus nombreuses et l'occasion de les occuper plus fréquentes. Mais garde-toi de t'imaginer que la prospérité d'aujourd'hui durera jusqu'à après-demain. Aujourd'hui, tout se vend à n'importe quel prix. Ce qui compte, ce n'est pas le rendement des titres, mais les perspectives d'avenir. Gare à la culbute. Elle viendra comme elle est venue en 1922 et en 1929. Aie la sagesse de croire que ton traitement pourra bien un jour choir comme le fruit mûr tombe de l'arbre. Il faudra alors t'armer de patience pour attendre la saison prochaine. » Tout cela, vous le direz et on ne vous croira probablement pas. Chacun d'eux sera dans son rôle et le restera jusqu'à la fin.

Il y a une épigramme écrite au XVIIIe siècle, à l'époque de John Law, qui me paraît avoir sa place ici. La voici :

A sa mort un bon capucin
Exhortant un actionnaire.
« Récompenses, mon fils ou peines éternelles
Sont le prix de nos actions ».
Le mourant à ces mots dit: « A combien sont-elles ».¹

174

Bien rares sont ceux qui échappent à ce miroir aux alouettes qu'est la Bourse des valeurs mobilières.

*

Avec les banques commerciales, on aborde un domaine plus calme, où la mer n'est pas toujours étale, mais où l'amplitude prend des proportions beaucoup moindres qu'à la bourse. Par banque commerciale, ce qui n'est pas tout à fait exact, j'entends des maisons de finance où l'on vend des titres non cotés en bourse, où on lance des émissions d'obligations ou d'actions privilégiées et où l'on finance de grandes ou de petites entreprises. Ces maisons se sont surtout développées depuis une quarantaine d'années. Il en est de petites qui servent simplement d'intermédiaires pour le placement des titres. Il en est de grandes et de moins grandes qui achètent une émission entière. Lorsque le morceau est trop gros, elles forment un syndicat et chacun prend sa part. Certaines sont prudentes, d'autres audacieuses. Et ce n'est pas toujours les plus prudentes qui réussissent le mieux. Certaines se spécialisent dans les émissions de titres municipaux ou d'Etat, d'autres mettent sur le marché des obligations ou des actions d'entreprises privées. Il en est dont les émissions ont à peu près toutes raté quelques années plus tard, par suite de circonstances imprévisibles ou parce qu'en maniant la capitalisation,

1. Cité par François Piétri dans "Le Financier".

assez souvent, on est allé un peu fort. Quand les financiers se laissent aller à leur enthousiasme, ils ont tendance à oublier que si la multiplication des pains a été une opération excellente, elle tenait du miracle. Et c'est ainsi que d'excellentes affaires ont sombré quelques mois après avoir été englobées dans un trust aux pieds d'argile. On néglige parfois dans ce domaine de se concerter avec les techniciens de l'entreprise: hommes généralement sans éclat, mais qui savent assez bien ce que peut donner l'affaire.

175

Dans ce domaine comme ailleurs, il y a d'excellentes maisons prudentes, mais sans excès, bien dirigées et dont les administrateurs ont le souffle créateur. C'est vers ces maisons qu'il faut conduire nos enfants s'ils ont le goût des choses de l'argent et une solide formation primaire supérieure, secondaire ou universitaire. S'ils sont intelligents et bien préparés par un cours de droit, de commerce ou de génie civil, on les accueillera mieux qu'ailleurs, parce que dans ce milieu, on a davantage besoin d'hommes capables de comprendre rapidement les problèmes de droit, de vente et de technique que pose le lancement de titres et surtout de valeurs industrielles. Selon qu'ils auront de la précision, de l'attention, un jugement solide ou de l'enthousiasme, de l'allant, du liant et de l'imagination, on les dirigera vers les services techniques ou vers la vente. Et alors ce sera à eux de s'affirmer. Partis d'un même point, ils arriveront au succès ou à l'insuccès plus ou moins vite, par des voies plus ou moins différentes.

Ils feront des affaires tôt ou tard avec des sociétés d'assurance. Ces mots me servent d'entrée en matière pour aborder cet autre domaine de la finance.

Pour beaucoup de gens, l'assurance prend l'aspect d'un agent qui vient les entretenir, plus ou moins à contretemps, de la mort, des accidents, des incendies et de tous les cataclysmes qui menacent la vie et les biens des êtres humains.

Pour d'autres, c'est l'occasion de versements périodiques que l'on fait en pestant, mais avec la vague impression d'accumuler quelque chose. On ne sait pas très bien contre quoi on est assuré, mais on sait qu'on l'est, et cela paraît suffisant jusqu'au jour où, parfois, l'on apprend qu'on n'était pas exactement garanti contre l'événement qui vient de se produire. Remarquez que ce n'est pas la faute de l'agent, car celui qui connaît son métier est disposé à assurer contre tous les risques possibles. Il a le choix d'ailleurs, car un esprit minutieux a imaginé quelque cinq cent vingt-cinq garanties différentes.

Quand on m'a offert d'entrer dans la carrière, j'ai eu un réflexe dicté par l'orgueil de l'homme jeune, qui n'a pas encore commencé de douter de lui. À celui qui m'offrait de faire partie d'une maison de courtage d'assurance, j'ai répondu: « Oh non, je n'ai sûrement pas travaillé, voyagé, réfléchi pour prendre ce métier de raté, de laissé pour compte ». J'avais affaire à forte partie heureusement et je ne tardai pas à me laisser convaincre d'accepter le poste et le salaire, vaincu par un « vendeur né », un de ces gaillards à la parole dorée et aux arguments sans répliques. Si la réalité n'a pas été tout à fait ce qu'on m'avait annoncé, j'ai constaté que, conçue et réalisée intelligemment, la vente de l'assurance était une véritable carrière. On l'aborde de bien des manières; mais ce qui compte c'est d'ouvrir les yeux, de réfléchir et d'en venir à traiter les problèmes des autres avec la même conscience que les siens. Si on est doué pour cela, c'est-à-dire si on se lie facilement, si on peut exposer une question clairement, si on a du tact et de la ténacité, si on veut étudier les questions d'ordre technique ou légal que soulèvent la rédaction et l'application d'un contrat d'assurance, l'inspection des risques et la prévention des sinistres, on peut se faire une situation dont l'importance va croissant. En groupant du personnel compétent autour de soi, on parvient un jour à

mettre sur pied une affaire qui peut accueillir ses enfants et les enfants de ses enfants, car dans la vente, comme dans la vertu, il n'y a pas de limite, s'il y a des degrés. Tout est question de goûts, de compétence et de ténacité.

A côté de la vente, il y a la société d'assurance. Avec elle on aborde la grande administration avec sa foule d'employés, ses cadres rigides, sa filière, mais aussi sa stabilité, ses avantages multiples. L'assurance comme la banque ne paie bien ses hommes qu'au faite, à moins qu'ils se spécialisent. Dans l'ensemble, cependant, les chefs de service sont mieux rémunérés, parce que l'assurance est moins limitée dans ses gains que la banque. De plus en plus, cette dernière se voit enlever ses sources de bénéfices à mesure que l'Etat s'empare de ses fonctions et intervient dans ses affaires. L'assurance n'a d'empêchement de ce côté que le jeu de la concurrence. Et c'est ainsi que les traitements du haut et du moyen personnel sont élevés et même très élevés. Pour accéder à ces fonctions, il faut comme à la banque de la patience, de la ténacité et surtout de la curiosité, qui agira sur l'initiative, comme la quinine sur le système du blanc dans les pays chauds. Le danger de ces grandes administrations, c'est le confort, la routine, la crainte des responsabilités qui enlèvent le goût et le besoin de l'initiative. Quand un homme et surtout un homme jeune atteint cet état de béatitude administrative, fait de prudence, de crainte des histoires et d'habitudes, il est certain d'accéder à la retraite un jour, mais il est sûr également de ne pas monter bien haut, surtout s'il n'a pour le servir aucune accointance de loges, de clubs ou de famille.

Dans la grande administration d'assurances, il y a les spécialistes qui sont, comme partout, les mieux traités, les mieux rémunérés et dont le travail est le plus intéressant. C'est à ces postes qu'il faut tendre. Il y a d'abord les actuaires, sortes de demi-dieux administratifs. Vers eux montent

le respect de la maison parce que d'eux dépend le salut de l'entreprise. L'actuaire, c'est un monsieur bien mis ou d'allure bizarre, qui peut se permettre une certaine fantaisie vestimentaire lorsqu'il s'est rangé parmi les « fellows ». N'est pas *fellow* d'une société d'actuaire qui veut. Avant de le devenir, il faut passer par divers stages de la connaissance mathématique. Avec la montée vers la perfection actuarielle, on accède à des postes de mieux en mieux rémunérés jusqu'à atteindre les cinq chiffres. Un actuaire, c'est un spécialiste qui joue avec les chiffres comme un gosse joue avec son bolo. Il détermine à l'avance les tarifs exigibles, il oriente les placements de l'entreprise, dirige le calcul des valeurs garanties; bref, sur lui repose en bonne partie la responsabilité du succès ou de l'insuccès.

Si votre fils préfère l'éloquence aux mathématiques, le vers de douze pieds à la colonne de chiffres, il vaudrait mieux l'orienter vers autre chose. S'il a en poche un diplôme d'avocat sans avoir le goût d'affronter la clientèle, il trouvera dans le contentieux un refuge modeste d'abord, puis confortable, s'il acquiert avec les ans de la compétence et des relations utiles dans la société. S'il a le goût de l'organisation et de la vente, s'il est intelligent, bien vêtu et suffisamment adroit, il parviendra rapidement à la direction d'une agence de la société. Alors ce sera à son tour de commander les autres, de les pousser dans le dos, de les faire produire. Avant très longtemps, il aura ce que les Américains appellent une *situation confortable*. Plus tard, s'il n'est pas gêné par un milieu hostile ou peu complaisant, il accédera à d'autres postes de commande jusqu'au moment où il se sentira devant un mur. S'il ne peut le sauter ou le contourner, il sera temps pour lui de chercher autre chose ailleurs, de se résigner ou de se laisser mettre à la retraite.

Ailleurs qu'en assurance sur la vie, la porte est ouverte

à d'excellentes situations d'inspecteur, de chef de service, de gérant de succursale ou de directeur général, auxquelles on accède après de longues années d'effort, ou, plus tôt, avec de la chance et de la valeur. Certains recommandent pour aller plus vite des allées et venues d'une société à l'autre, qui, de rétablissements en rétablissements, permettent de gagner les premières places. Tout est question de tempérament, de qualités personnelles et d'une certaine dose de chance. Il y a, en effet dans la vie de chacun un facteur chance, auquel on ne doit pas donner trop d'importance, mais qui existe véritablement.

179

Mais cela nous amène un peu en dehors du sujet. Venons-en aux sociétés de fiducie, les dernières dont j'ai accepté de vous parler. Je vous en dirai peu de chose cependant.

Il y a, dans ces sociétés, des situations intéressantes qui exigent un caractère sérieux, de la réflexion et une compétence réelle pouvant conduire à un avenir intéressant dans la maison même au ailleurs. Pour y entrer, il faut une préparation comptable ou légale qui permet de maîtriser rapidement les problèmes d'ordre financier et administratif que posent les affaires des sociétés de fiducie. Comme on sait, la fonction de ces entreprises est d'administrer les biens d'autrui (particuliers et successions), de recevoir et de gérer des fonds en fiducie, de surveiller les intérêts des prêteurs ou des obligataires, de préparer et de recevoir des actes de tous genres : fiducie, testaments, conventions entre parties, etc. Tout cela demande des qualités et une compétence où les connaissances de droit, de comptabilité et d'administration tiennent une large part. L'avenir n'y est limité que par le nombre des places disponibles.

★

En terminant, Mesdames et Messieurs, je voudrais ajouter quelques idées générales en guise de conclusions. La

question qui vous vient sans doute aux lèvres, c'est : quelle carrière dois-je conseiller à mon fils ou à ma fille ? À cela, je ne peux que répondre ceci : « cherchez, avec le concours de leurs maîtres et peut-être d'un psychologue averti, la fonction qui convient à leurs qualités et à leurs défauts; mais de grâce, essayez de n'en pas faire des timides, des indécis, des résignés. Tentez de développer en eux le désir de créer quelque chose, de ne pas se contenter de suivre les autres; tâchez de faire naître le goût de l'action. Oh ! pendant un temps plus ou moins long, ils devront se préparer à agir et, pour cela, travailler, ouvrir les yeux, se renseigner, apprendre. Il ne leur faudra pas se lancer dans n'importe quoi, pour le plaisir de faire autrement que les autres, sans réflexion, au hasard de leur humeur. Mieux vaudrait pour eux rester où ils sont. Mais si vous pouviez développer en eux le désir de connaître, de créer, d'innover, vous les mettriez dans la bonne voie. Evidemment, il y a des gens qui doivent être encadrés, mais ceux-là il faut les convaincre de la nécessité de garder de l'initiative dans le cadre même où ils entrent. Emile Faguet a écrit un livre qu'il a intitulé « Le culte de l'incompétence et l'horreur des responsabilités ». C'est ce complexe qu'il faut empêcher de se développer, si l'on ne veut pas que l'esprit de nos enfants se ferme à tout ce qui est avancement et progrès. Pour cela, il faut, je crois, ne pas agir pour eux, ne pas chercher à les suivre dans tous leurs actes, ne pas contrôler leurs moindres actions. Il est nécessaire que l'enfant apprenne à travailler seul, à lire seul, à agir seul, à organiser ses jeux et ses loisirs. On devrait, je crois, essayer d'orienter par l'exemple ou par des suggestions, mais non par une intervention constante qui, à la longue, a de très mauvais effets. Que le jeune homme ait son budget, ses livres, ses amis et que la surveillance ne soit qu'indirecte, subtile. Que l'on tende à éveiller en l'enfant et plus tard, dans l'adolescent, le

goût du travail bien fait et l'habitude de l'initiative personnelle, tamisée par le respect qu'inspire le prestige de parents intelligents.

Quand le moment viendra de les orienter, il faudra intervenir, mais avec un tact que l'habitude aura donné. Il faudra essayer de leur faire voir les avantages et les inconvénients des carrières auxquelles ils paraissent s'intéresser. Il sera bon de les mettre en garde contre certaines déficiences physiques. Un myope doit choisir une besogne qui lui convient. La comptabilité peut sembler un refuge commode, en ce moment, mais elle ne convient qu'à ceux qui ont les aptitudes physiques et intellectuelles voulues. La vente peut briser le caractère ou la timidité de certains, mais elle n'est une véritable carrière que pour ceux qui ont les qualités nécessaires. De grâce, cependant, qu'on se méfie de ses propres goûts ! Qu'on n'impose pas la médecine à un jeune homme que la médecine n'intéresse pas, simplement parce que le père veut avoir un fils médecin. Ayons le courage de nous rendre compte que notre enfant ferait un excellent garagiste, un mécanicien adroit, un commerçant habile, mais un piètre avocat, un notaire distrait et mécontent de soi ou un prêtre malheureux. N'ayons pas la béate admiration des professions libérales. Rendons-nous compte que l'avenir est dans l'industrie, le commerce et la finance et que ces carrières sont les piliers matériels d'une nation. Quand on aura compris cette simple chose au Canada français, on aura plus fait pour avancer notre cause que par tous les discours sur les causes de notre infériorité.