Zeitschrift: Annuaire de l'instruction publique en Suisse
Band: 11 (1920)

Artikel: Les écoles de hautes études commerciales
Autor: Pillard, Georges
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-110690

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 13.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Les Ecoles de hautes études commerciales.

Le gouvernement hellénique m'ayant fait l'honneur de m'appeler à Athènes pour la création d'une école de hautes études commerciales, j'ai été conduit, par la nature même de mes fonctions, à reprendre, à remettre à jour et à compléter la leçon inaugurale que je fis, le 1er novembre 1910, à l'Université de Neuchâtel, sur « Les hautes études commerciales à l'université ». Peut-être trouvera-t-on quelque intérêt à lire ici le résultat de ce travail, car ces dix dernières années ont amené des changements considérables dans la pratique et dans l'enseignement du haut commerce.

Je saisis avec plaisir cette occasion d'exprimer, une fois de plus, au gouvernement hellénique, l'hommage de ma vive gratitude et de mon meilleur souvenir pour l'accueil si cordial qui m'a été fait en Grèce. C'est au cours de ma mission auprès du ministère de l'économie nationale que le présent travail a été conçu. C'est à ce ministère, en particulier à MM. C. Spiridis, ministre de l'économie nationale, et N. Jatros, directeur du commerce et de l'industrie, qu'il est respectueusement dédié.

* * *

L'attention publique est tout particulièrement attirée, à l'heure actuelle, sur les problèmes d'expansion commerciale. Le temps n'est plus où les nations, soucieuses d'accroître leur influence dans le monde, pouvaient reposer toutes leurs ambitions sur la seule puissance des armes. C'est dans la clairvoyance de sa politique internationale, le rayonnement extérieur de sa pensée et particulièrement l'expansion de son commerce et de son industrie, qu'un peuple doit chercher

désormais les éléments d'une puissance propre à assurer la prospérité de son avenir et la grandeur de ses destinées.

Pour tout observateur attentif, il n'est pas douteux que la guerre militaire sera suivie d'une lutte économique non moins importante et aussi meurtrière, en son genre, que celle qui s'est livrée sur les champs de bataille. La plupart des gouvernements font déjà les plus grands efforts pour ouvrir de nouveaux débouchés à leurs nationaux. Tous les moyens les plus divers sont mis en œuvre pour assurer une balance économique satisfaisante et rétablir l'équilibre des changes, pour protéger le travail au dedans et faciliter son expansion au dehors.

Dans cette lutte gigantesque qui s'élabore, le commerce est appelé à jouer un rôle aussi capital que compliqué. Des difficultés sans nombre et sans cesse renaissantes sont venues entraver son essor. La guerre, par ses divisions et ses ravages, l'a contraint à chercher, à créer en quelque sorte, de nouvelles sources d'approvisionnement, de nouveaux débouchés. Elle a inauguré, en outre, une ère de réglementation, de prohibition à outrance. Elle a provoqué la crise des changes, la crise des transports, la crise fiscale, la crise du personnel et de la main-d'œuvre... Il n'est, pour ainsi dire, pas de domaine de l'activité commerciale qui ne soit aujourd'hui hérissé de difficultés, à première vue presque insurmontables. La tâche accomplie, dans ces conditions, par les capitaines du haut commerce, est digne des plus grands éloges. Et on ne sait vraiment ce qu'on doit admirer le plus : l'ingéniosité et la souplesse de leurs conceptions, la hardiesse de leur stratégie, la persévérance de leur effort ou la multiplicité de leurs connaissances.

La guerre aura eu ainsi tout au moins ce résultat heureux de mettre en lumière le rôle du *vrai* négoce. Au cours de la période de rationnement dont nous sortons à peine, on s'est enfin rendu compte que le commerce est une des fonctions essentielles de la vie sociale, que le commerçant ne doit pas être considéré comme un parasite, mais comme un producteur aussi bien que celui qui s'adonne à l'agriculture ou à l'industrie. Sa fonction est de servir d'intermédiaire aux échanges, de mettre les produits à la portée de ceux qui en ont besoin. Or, mettre à notre portée ce qui n'y était point, n'est-ce pas, économique-

ment, le faire exister pour nous et, par suite, le produire ? Et puisque c'est produire qu'extraire le charbon de la terre, pourquoi ne serait-ce pas produire aussi que de le faire parvenir de la mine, où il demeurerait inutile, aux lieux de consommation, où il va répandre le mouvement, la chaleur, la lumière et la vie ?

Sans doute, le commerce, en échange de ces services, prélève un bénéfice sur les opérations qu'il effectue. Mais il n'y a rien là qui le distingue des autres carrières, et notamment des carrières dites libérales. Qu'importe que tel soit commerçant, banquier ou industriel, tel autre artiste, notaire ou professeur ? N'ont-ils pas tous un but commun : gagner, par leur travail, les moyens nécessaires à la satisfaction de leurs besoins ? Leur œuvre n'a-t-elle pas toujours le même nom : travail ? Pourquoi le commerce seul devrait-il souffrir de l'opprobre du gain, qui lui est pourtant commun avec toute autre profession ?

Il n'y a d'ailleurs nulle incompatibilité radicale entre la passion des affaires et le sens de la beauté, entre le commerce et les lettres ou les arts. Nous n'en sommes plus à ce préjugé que raillait jadis Beaumarchais, quand il disait par la bouche de Figaro : « Il m'a fait ôter mon emploi sous prétexte que l'amour des lettres est incompatible avec l'esprit des affaires. » Beaumarchais lui-même, le plus commerçant et le plus habile des hommes de lettres, est la preuve vivante du contraire. Et, dans le passé, l'histoire nous montre des pays qui ont su briller à la fois par le commerce et par le goût, tels Florence, Venise et la Hollande, et qui ont perdu l'un et l'autre en même temps.

On a cru trop longtemps que l'élite d'une nation ne peut se recruter que dans les carrières libérales. On commence enfin à comprendre qu'elle doit se recruter dans tous les milieux et dans toutes les carrières : on comprend qu'il est aussi noble et peut-être plus enviable d'embrasser la carrière commerciale, où la rémunération se proportionne à l'intensité de l'effort, plutôt que les professions de fonctionnaires, aux maigres traitements fixes, suivis d'une pauvre retraite ; on comprend aussi qu'un négociant, un industriel, un banquier, tiennent autant de place, rendent autant de services, ont droit à autant de considération et ont besoin d'autant de prépara-

tion qu'un avocat, un poète ou un médecin ; on comprend enfin que le commerce exige de remarquables facultés intellectuelles, et qu'il ne saurait se contenter des fruits secs des autres professions. M. Georges Blondel rapporte [1], à ce propos, le cas d'un homme qui avait trois fils inégalement doués. C'est vers le commerce qu'il n'hésita pas à orienter le plus intelligent et le plus actif. Le second, entreprenant, avait un esprit pondéré, l'amour de l'ordre et de la ponctualité, il en fit un officier ministériel. Ce fut le moins bien doué qu'il poussa jusqu'au baccalauréat : quand on est muni de ce diplôme, et soutenu par quelques recommandations, il n'est pas trop difficile d'obtenir une place tranquille dans une administration. — Sans doute, les pères de famille qui raisonnent aussi bien que celui-là étaient encore l'exception il y a peu de temps ; mais leur nombre s'est considérablement accru de nos jours [2].

Cette évolution si caractérisée, dont je viens de retracer les grandes lignes, n'a été d'ailleurs qu'accélérée par la guerre, et est encore loin d'être arrivée à son terme. Elle appelle une transformation complète dans la pratique et l'éducation commerciales.

Autrefois, une instruction ordinaire pouvait suffire ; la routine, l'intelligence et le jugement faisaient le reste. Mais aujourd'hui, que de connaissances sont indispensables au grand négociant, et à quelle science n'est-il pas obligé de faire appel ! La comptabilité, l'arithmétique, les langues modernes, l'économie politique et commerciale, la géographie, le droit, la science financière, la technologie et d'autres branches encore, viennent tour à tour à son aide. Et chaque jour voit s'étendre le champ des connaissances indispensables au commerçant qui veut être à la hauteur de sa tâche et de ses aspirations sociales. Le génial Goethe avait pressenti notre époque lorsqu'il écrivait, il y a plus de cent ans : « Je ne sache pas qu'il y ait d'esprit plus large et plus cultivé que celui d'un vrai commerçant. »

[1] *L'Education économique du peuple allemand.* Paris, Larose, 1908, p. 20.

[2] Cf. M. Leclerc : *Les professions et la société en Angleterre*, 3e éd., Paris, Colin, 1918, p. 4 :

« Si le commerce anglais est vivace, audacieux et puissant, c'est que, outre la masse douée de moyens ordinaires, il attire à lui les intelligences au-dessus de la moyenne et les caractères d'une trempe rare. »

Un économiste français, qui avait l'avantage d'unir la pratique à la plus vaste érudition théorique, M. Jacques Siegfried, s'est plu à nous montrer, par un exemple caractéristique, tout ce que doit savoir le commerçant accompli :

« Le négociant digne de ce nom est celui qui, en lisant son journal le matin, peut se rendre compte presque immédiatement de l'influence qu'exercerait, sur les affaires en général, et les siennes en particulier, chacune des nouvelles télégraphiques de n'importe quelle partie du monde. Pour cela, il lui faut connaître la géographie agricole, industrielle et commerciale, et la situation financière du pays considéré, sa faculté de consommation et ses marchés commerciaux, relativement aux contrées concurrentes, savoir rapidement établir la parité des cours et, par conséquent, faire les calculs de poids, de mesures, de changes, de frets et d'escompte, en un mot connaître à fond, non seulement la comptabilité, mais l'économie politique et les sciences financières, car il devra pouvoir se rendre compte de la répercussion que telle et telle nouvelle financière aura sur le crédit et le marché de l'argent. S'il s'agit d'une nouvelle politique, dont les effets peuvent être considérables, il en devra déduire les conséquences pour le monde des affaires. Et tous ces raisonnements, tous ces calculs, toutes ces déductions, il est nécessaire de les faire vite, car, dans ce siècle de concurrence télégraphique, malheur à celui qui arrive après les autres [1]. »

Or, je le demande, est-ce par la seule pratique des affaires que le futur état-major du commerce, de la banque et de l'industrie peut acquérir ces multiples connaissances ? Evidemment non.

Au moment même où une préparation de plus en plus sérieuse s'impose de toute nécessité, l'apprentissage pratique traverse une période de crise que les hommes les plus compétents en matière pédagogique ou professionnelle s'accordent à signaler comme un grave péril. Avec la spécialisation croissante des métiers et des tâches, et la concurrence effrénée qui règne en matière commerciale, l'apprenti n'est trop souvent qu'une machine, un instrument à bon marché, qui accomplit

[1] Voir l'intéressant article : *L'enseignement commercial en France et dans les principaux pays du monde*, dans la *Revue des Deux-Mondes* du 1er septembre 1906.

un travail sans intérêt et n'est plus initié à la marche des affaires. Pour beaucoup, abandonnés à eux-mêmes, l'éducation professionnelle se réduit plus à un dressage qu'à une étude raisonnée des phénomènes commerciaux : écrire des mois durant les mêmes adresses, répertorier le copie de lettres, coller des timbres, copier des factures, faire des commissions, parfois même clouer des caisses ou nettoyer la bicyclette du patron, telle est trop souvent la nature des travaux qui leur sont imposés au cours de ce soi-disant apprentissage pratique. Sans contester la nécessité relative de ces besognes subalternes, il est permis de douter de leur valeur au point de vue de la préparation professionnelle de nos futurs employés supérieurs et chefs de maison.

Mais si le mal est profond, il n'est pas sans remède. Ces apprentis, que le commerce n'a plus le goût ou le loisir de préparer chez lui, l'école revendique l'honneur de les former. A l'ancien apprentissage pratique s'ajoute ou se substitue de plus en plus l'apprentissage scolaire, dont le rôle et la durée vont croissant.

Déjà l'enseignement commercial moyen a conquis sa place, de vive lutte, et aujourd'hui il n'est plus personne qui en conteste l'utilité, voire la nécessité. L'Ecole supérieure de commerce de Lausanne, à l'occasion de son cinquantenaire (1869-1919), a procédé à une enquête auprès des anciens élèves diplômés et des chefs de maisons qui les ont eus à leur service[1]. Elle fournit d'intéressantes données à ce sujet. A la question : « La fréquentation de l'école vous a-t-elle été utile ? », les anciens élèves ont été unanimes (100 %) à répondre oui. Et voici comment les patrons ont jugé l'école de commerce et l'enseignement commercial : « Ecole utile, mais ne remplace pas l'apprentissage. Donne une préparation excellente, mais qui ne suffit pas. Facilite l'avancement dans la pratique. Vu l'importance du commerce à l'heure actuelle, toute personne ayant l'intention de s'y vouer devrait passer par l'école de commerce. Institution excellente. Etablissement

[1] Voir la publication commémorative : *L'Ecole supérieure de commerce de Lausanne. — Notice historique et bulletin de l'Association des anciens élèves diplômés* (1869-1919). Lausanne, Imprimeries Réunies, S. A., 1919.

d'enseignement de premier ordre. Devrait être suivi par chaque apprenti de commerce. Elle est un bienfait pour le commerce. L'école remplit son but. L'école fournit toutes les connaissances nécessaires pour occuper d'une façon satisfaisante une place d'employé, etc. Pas de réponse défavorable. »

Ensuite de ces résultats très convaincants, la conclusion peu à peu s'est imposée qu'il fallait aller plus loin encore et créer un degré nouveau d'enseignement commercial : le degré universitaire, qui présente, pour le futur chef d'entreprise, une utilité au moins aussi grande que les autres degrés pour les futurs employés et tous ceux qui restent en sous-ordre. Cet enseignement supérieur doit rendre, en outre, de précieux services pour la formation du personnel enseignant du degré moyen, composé jusqu'ici d'autodidactes, très capables sans doute, mais dont la valeur est tout individuelle et le recrutement de plus en plus difficile avec les exigences croissantes de l'éducation professionnelle. La préparation de ce personnel se heurte, en effet, à des difficultés toutes particulières, celui-ci devant acquérir à la fois des connaissances suffisantes de la pratique par un stage dans les affaires et une vaste culture générale et spéciale, que ni l'Université, ni aucun établissement d'instruction supérieur n'était à même de lui procurer. Et cependant c'est de ce personnel que dépend, dans nne large mesure, l'avenir de l'enseignement commercial, car les meilleures lois, les meilleures institutions, les meilleurs livres sont peu de chose, tant que les hommes chargés de les mettre en œuvre ne sont pas préparés à leur tâche.

Mais ce n'est pas tout, et le champ d'activité d'une école de hautes études commerciales est bien plus vaste encore. Comme auditeurs naturels des nouveaux cours, il faut mentionner aussi les étudiants en droit, qui se trouvent constamment, dans leurs études et plus tard dans l'exercice de leur profession, en face de problèmes où le commerce joue un rôle essentiel : droit commercial, droit de change, poursuite pour dettes et faillite, contentieux d'entreprises commerciales et financières, administration et contrôle de sociétés anonymes, expertises judiciaires, gérance d'affaires, tout cela nécessite évidemment des connaissances commerciales qui faisaient et font souvent encore presque entièrement défaut. Il

faut mentionner enfin les fonctionnaires supérieurs, le personnel diplomatique et consulaire, les secrétaires de chambres de commerce ou de syndicats industriels, les actuaires de compagnies d'assurance, les rédacteurs économiques et commerciaux que les grands organes de la presse tendent de plus en plus à s'adjoindre, etc.

Il y a là, semble-t-il, de quoi justifier largement la création d'écoles de hautes études commerciales. Et s'il faut être surpris d'une chose, c'est que le commerce, l'une des trois sources de la richesse publique, le commerce auquel tant de nations doivent leur grande place dans le monde, le commerce, qui est le nerf de l'industrie et de l'agriculture et sans lequel elles ne peuvent prendre leur essor, ait dû attendre jusqu'à nos jours pour obtenir une place dans l'enseignement supérieur, comme l'industrie et l'agriculture l'avaient depuis longtemps déjà dans les écoles polytechniques et autres.

Mais... il y a un mais ! A cette innovation, on a opposé, comme on le fit autrefois pour les écoles du degré moyen, que l'enseignement commercial le plus parfait ne saurait former des commerçants accomplis, que le commerce s'apprend par la pratique, et quantité d'autres objections du même genre. Et comme preuve à l'appui, on nous cite, d'une part, l'exemple de quelques hommes d'affaires parvenus aux plus hautes situations de fortune, malgré l'instruction la plus rudimentaire ; d'autre part, celui de nombreuses personnes très cultivées qui sont de piètres négociants ou administrateurs.

Sur ce terrain, la question est mal posée.

Il est incontestable, en effet, que l'enseignement commercial ne peut avoir l'ambition de créer de toutes pièces des commerçants sans un stage supplétif dans la pratique des affaires. Pour faire un médecin, il ne suffit pas d'un doctorat, il faut encore toute l'expérience acquise au chevet du malade... j'allais dire aux dépens du malade ! Pour faire un ingénieur, il ne suffit pas d'un diplôme de l'école polytechnique, il faut encore l'exercice du métier. De même aussi, pour faire un commerçant, il ne suffit pas d'études théoriques, mais il faut encore des connaissances pratiques que seul un stage dans une maison de commerce peut procurer.

Il est non moins incontestable que ce n'est pas l'école de hautes études qui donnera au commerçant les qualités na-

turelles d'intelligence, de décision, d'initiative, de volonté, de jugement dont il a besoin pour réussir dans sa carrière, pas plus qu'elle ne donne l'éloquence à l'avocat, la charité au pasteur ou la dextérité au chirurgien. Il en est du commerçant comme de tout autre professionnel : à côté de qualités et de connaissances acquises, il doit posséder certains dons naturels que l'instruction la plus approfondie ne saurait suppléer.

Ces objections sont indiscutables, mais me paraissent enfoncer une porte ouverte, car nous ne prétendons nullement avoir « changé tout cela » ; c'est prêter gratuitement aux promoteurs de l'enseignement commercial des prétentions qu'ils n'ont jamais eues et qu'ils réprouvent [1].

En réalité, la question ne se pose pas entre la théorie et la pratique, qui ne s'excluent nullement, comme on feint de le croire, mais se complètent l'une l'autre ; car qu'est-ce que la théorie, sinon la pratique raisonnée, et qu'est-ce que la pratique, sinon la théorie appliquée ? La théorie, c'est la loi déduite des faits, c'est la coordination systématique des observations faites par tous ceux qui nous ont précédés. On ne conteste plus aujourd'hui que l'art de construire et de conduire les machines ait une théorie ; pourquoi contesterait-on l'existence d'une théorie des affaires ? La direction d'une entreprise commerciale ou industrielle n'est pas moins difficile que celle d'une machine ; elle n'est pas soumise à des règles moins certaines.

Toute la question, dès lors, est de savoir s'il vaut mieux entrer dans la pratique avec un léger bagage de connaissances ou, au contraire, muni de toutes les connaissances singulièrement nombreuses qu'il est possible d'acquérir de l'expérience d'autrui. Cela revient à demander s'il vaut mieux posséder à la fois la théorie et la pratique, question oiseuse qui ne saurait même se poser, car le simple bon sens suffit à répondre que le commerçant pourvu de ces deux éléments de succès est supérieur, à égalité de conditions, à celui qui ne possède que l'un ou l'autre.

D'autre part, l'expérience démontre d'une manière irréfutable que si deux jeunes gens, possédant les mêmes aptitudes, les mêmes qualités, entrent dans la carrière des affaires, celui

[1] Cf. L. Poirier-Delay : « L'enseignement commercial », dans *La Suisse économique*. Lausanne, Payot & Cie, 1908, tome 1er, p. 141.

qui a la plus vaste culture générale et professionnelle est assuré de parvenir plus vite et avec moins de peine à un bon résultat ; il suffit de parcourir la liste des anciens élèves des instituts supérieurs de commerce pour être édifié à cet égard. Celui qui n'est qu'expérimenté ne vaut que par le nombre d'expériences qu'il a faites; il a la tendance instinctive à ne pas concevoir les choses autrement qu'il les voit. Au contraire, celui qui a reçu une éducation scientifique saura diagnostiquer même dans les cas qu'il ne connaît pas ; il a élargi son horizon mental par des idées générales, par l'étude des principes et des lois.

A l'appui de ces dires, il me serait facile d'invoquer une foule de témoignages. Je me bornerai à citer ici celui de M. Carnegie, le milliardaire américain, l'homme d'affaires qui, hier encore, symbolisait le mieux la puissance du haut commerce et qui, par conséquent, avait de bonnes raisons pour faire autorité en la matière. Dans son livre bien connu, *L'empire des affaires*, il écrit : « Les jeunes gens instruits ont un avantage considérable sur celui qui n'a été qu'apprenti : ils ont l'esprit ouvert et pas de préjugés. L'attitude scientifique de l'esprit les rend accessibles aux idées nouvelles. Le diplômé d'Université possède des idées plus larges que celui qui a été privé de l'éducation universitaire; par là même qu'il a habité les régions de la théorie, il dépassera celui qui, une couple d'années avant lui, aura été mis à l'école de la pratique. » Et ailleurs encore : « L'instruction a toujours l'avantage à autres qualités égales. Prenez deux hommes de même intelligence naturelle, de même énergie, de même ambition et de même caractère, celui qui aura reçu l'instruction la meilleure, la plus étendue, la plus avantageuse aura inévitablement la supériorité sur l'autre. »

Ce témoignage, à lui seul, me paraît déjà décisif.

Mais il en est un autre plus probant encore : c'est l'intérêt grandissant qu'apportent, en tous pays, les associations et les chambres commerciales ainsi que le monde des affaires en général à la cause de l'enseignement professionnel supérieur. Au cours des deux dernières décades, en particulier, le nombre des adversaires de cet enseignement n'a pas cessé de décroître, tandis que ses partisans gagnaient chaque jour du terrain. Les expériences de la guerre, il faut le dire, ont

achevé de convaincre les plus irréductibles. Les pays mêmes qui, jusqu'ici, croyaient orgueilleusement être trop supérieurs pour avoir besoin d'écoles de hautes études font aujourd'hui les plus grands efforts afin de rattraper le temps qu'ils reconnaissent avoir perdu, et les autres, conscients de la puissance économique qu'ils y ont puisée, en poursuivent le perfectionnement.

Aussi l'enseignement commercial supérieur a-t-il déjà pris en peu de temps un essor extraordinaire et il ne se passe pour ainsi dire plus d'année qui n'enregistre de nouvelles créations et des legs considérables à cet effet. La Suisse, la Belgique, l'Allemagne, les Etats-Unis, l'Angleterre, l'Italie, la France, notamment, rivalisent d'émulation dans ce domaine. Et n'y a-t-il pas là encore une coïncidence bien digne d'éveiller l'attention ? Que les pays les plus puissants et surtout les plus progressifs sur le marché du monde soient précisément ceux où l'enseignement commercial supérieur s'impose et se développe, n'est-ce point la preuve qu'entre ces deux manifestations de leur activité nationale quelque rapport existe[1] ?

* * *

Vouloir entrer dans les détails de l'organisation et de l'histoire de ces hautes écoles commerciales serait dépasser le cadre restreint de la présente étude. Toutefois mon exposé serait visiblement incomplet si je laissais entièrement de côté cette partie essentielle de la question.

Il convient tout d'abord de remarquer que les solutions intervenues varient souvent selon les milieux et selon les cas. Tantôt on crée des hautes écoles commerciales *ad hoc*, jouissant de l'autonomie la plus complète et n'ayant aucun rapport avec les autres établissements d'instruction[2]. Tantôt, au contraire, l'enseignement supérieur des sciences commerciales est donné à l'université même, où il est annexé le plus souvent à la faculté de droit[3] ; ces sections de commerce sont

[1] Cf. l'article : *La concurrence américaine et le rôle de l'ingénieur commercial*, par Emile Waxweiler, professeur à l'Université de Bruxelles et directeur de l'Institut de sociologie Solvay, dans la *Revue économique internationale*, mai 1904, p. 601 et suiv.

[2] Exemples : les écoles d'Italie, d'Allemagne (sauf Francfort et Cologne), de Saint-Gall, de Paris, d'Anvers, de Mons, de Liège, de Stockholm, etc.

[3] Voir ce qu'écrit, à ce sujet, M. F. Larnaude, doyen de la faculté de droit

ainsi une adaptation ingénieuse de deux enseignements ; le commerçant y acquiert plus de culture, l'homme cultivé y apprend le mécanisme des affaires [1]. Entre ces deux types extrêmes, on trouve quantité de solutions intermédiaires, dans lesquelles l'école de hautes études commerciales est en rapport plus ou moins étroit avec une université ou même parfois avec une école polytechnique.

Chacune de ces solutions, il faut le reconnaître, a ses avantages propres et est adaptée aux besoins, aux ressources et aux circonstances particulières de chaque cas. Après mûres réflexions et dix années de pratique de l'enseignement supérieur, j'en viens de plus en plus néanmoins à donner la préférence au système de l'école universitaire.

Ce système présente déjà l'avantage d'être beaucoup moins coûteux, certains cours de l'université pouvant être utilisés sans autre par la nouvelle école. Mais des considérations plus élevées mènent encore à la même conclusion.

Il est sain que toute spéculation soit tempérée par la considération du réel et, de même, que les enseignements spéculatifs soient dans l'ambiance d'enseignements pratiques. Avec M. Maurice Caullery, professeur à la Sorbonne, *French exchange professor* (Harvard University, 1916) [2], je crois donc qu'une organisation qui associe les sciences pures et appliquées est, en principe, préférable à celle qui isole, d'une part des facultés et de l'autre des écoles techniques. Cela a le double avantage de ne pas opposer science pure et science appliquée et de ne pas créer des institutions qui ne peuvent se re-

de l'Université de Paris, dans l'ouvrage collectif *La Vie universitaire à Paris*, publié sous les auspices du conseil de l'Université de Paris. Paris, Alcan, 1918, p. 92 et 93 ;

« Ce ne sont plus, aujourd'hui, seulement les grands hommes d'Etat, pour les peuples qui ont le bonheur d'en avoir encore, qui guident ceux-ci vers les grandes destinées, ce sont aussi les grands hommes d'affaires. Et les grands hommes d'affaires doivent venir désormais puiser les éléments de l'instruction qui leur est nécessaire dans les facultés de droit. »

Les écoles de hautes études commerciales, avec leurs cours généraux et spéciaux, constituent le complément indispensable à cette clientèle.

[1] Exemples : les écoles des Etats-Unis, d'Angleterre, celles de Berne, Fribourg, Genève, Lausanne, Neuchâtel et Zurich en Suisse, celles de Gand, Louvain, Liége et Bruxelles en Belgique, de Francfort et Cologne en Allemagne, de Grenoble et Nancy en France, de Montréal au Canada, etc.

[2] *Les Universités et la vie scientifique aux Etats-Unis*. Paris, Armand Colin, 1917, p. 156.

cruter qu'avec peine et aboutissent fatalement au mandarinat. L'université à la fois théorique et pratique est une représentation bien plus réelle de la société.

Dans notre pays démocratique, où le sort des établissements d'instruction dépend du peuple souverain, on parle beaucoup de populariser l'Université, de lui créer des sympathies dans toutes les classes sociales. Ce rapprochement est possible, il doit être, j'y crois. Mais il faut le faciliter en ne sacrifiant jamais l'utile et le scientifique à des théories vaines et creuses, faites surtout pour mettre en valeur l'éloquence ou la barbe du conférencier. C'est là peut-être le danger le plus grave qu'ait à éviter notre enseignement universitaire, car, pour employer les termes mêmes d'un maître de la Sorbonne, M. Seignobos, « on ne peut guère espérer qu'une société démocratique entretiendrait, par pur esprit de tradition, un système d'écoles supérieures qui paraîtraient ne servir à rien[1]. » Pour conserver sa place, pour devenir de plus en plus un centre de vie intellectuelle, l'université a besoin de toutes les collaborations ; n'en repoussons aucune, pourvu qu'elle soit honorable, et n'oublions pas que le concours de ceux qui occupent les « routes de l'argent » sera d'autant plus éclairé et fertile que ceux-ci seront venus se former intellectuellement auprès de nos chaires[2].

On a objecté — je le sais bien ! — que l'enseignement commercial n'entre pas dans le cadre universitaire actuel et qu'il y amènerait des éléments qui n'y ont pas leur raison d'être. La science du commerce a été dédaigneusement traitée de « science d'épicier » ; et ce mot a fait tout le mal qu'un mauvais mot peut causer.

Mais le cadre universitaire n'est pas un lit de Procuste ; il n'a rien d'absolu, ni d'immuable ; il doit, au contraire, évoluer sans cesse, s'adapter aux conditions changeantes du milieu dans lequel nous vivons. L'université est, par défini-

[1] Il faut lire, à ce sujet, l'intéressant ouvrage *L'éducation de la démocratie* (leçons professées à l'Ecole des hautes études sociales, Paris, Alcan, 1903), où des hommes tels que MM. Ernest Lavisse, Alfred Croiset, Charles Seignobos, etc., — qu'on ne saurait accuser d'utilitarisme étroit, — démontrent la part considérable et toujours croissante qui doit revenir à l'éducation professionnelle.

[2] M. Turmann, *Problèmes économiques et sociaux*. Paris, Lecoffre, 1910, p. 123.

tion, par essence, par l'étymologie même de son nom, une haute école où l'universalité des sciences est professée. Elle doit faire sienne cette devise célèbre de Térence : « Rien de ce qui est humain ne m'est étranger. »

En fait, et malgré des tendances très conservatrices, l'université n'a pas pu se soustraire à la loi universelle d'évolution. Rien de plus significatif, à cet égard, que le sort de la faculté de théologie, autrefois berceau, puis foyer vivant de l'université, aujourd'hui victime d'une désaffection profonde, tandis que des disciplines nouvelles, comme les sciences économiques et sociales, ont pris une place rapidement croissante et se constituent même en faculté autonome, comme à Genève ou à Francfort, par exemple [1].

Cette évolution est-elle parvenue à son terme ? L'université restera-t-elle figée dans son cadre actuel ? Evidemment pas ! Aujourd'hui, où le grand commerce, la haute finance, sont devenus de véritables sciences, l'université ne peut pas les ignorer : elle doit leur accorder une place, modeste peut-être, mais honorable et incontestée tout au moins.

Comme le remarque très justement mon distingué collègue, M. le Dr Max Turmann, professeur à l'Université de Fribourg et à l'Ecole polytechnique fédérale [2] : « Pourquoi ne serait-il pas aussi digne de l'enseignement universitaire d'étudier, dans ses détails, ce qui concerne la vie financière, industrielle et commerciale que, par exemple, de discuter subtilement des questions de mur mitoyen, ou de disserter sur les phénomènes de la digestion ? L'examen méthodique de l'organisa-

[1] La *Gazette de Lausanne*, dans un article anonyme du 23 décembre 1913, *Les Facultés de théologie*, écrivait ce qui suit : « L'Allemagne vient de créer trois nouvelles universités. Celle de Francfort-s.-M. vient d'être ouverte. Hambourg s'ouvrira l'année prochaine et la transformation de l'Ecole polytechnique de Dresde en Université ne tardera pas... Ce sont les villes, les grands organismes communaux qui tiennent à ce luxe intellectuel et qui désirent adapter leurs universités aux besoins spéciaux du milieu. Autant dire qu'elles tiennent beaucoup à la création de certaines facultés — celles de droit et des sciences sociales avant tout — et qu'elles renoncent à en créer d'autres qui, selon la tradition, font partie de l'*universitas* du moyen âge et de la Réforme. Ainsi, d'un commun accord, les trois villes renonceront à fonder des facultés de théologie. On n'a pas même discuté leur opportunité. Tranquillement, on a passé sur elles à l'ordre du jour. »

[2] Ouvrage cité, p. 123.

tion d'une entreprise industrielle ou commerciale, voire de sa comptabilité, ne nous paraît point d'un ordre inférieur à l'examen de l'organisme d'un insecte où à la recherche des transformations subies par telle ou telle forme grammaticale. Ne s'agit-il pas toujours pour nous de mieux connaître quelqu'une des multiples manifestations de cette chose mystérieuse qu'est la vie et ne s'agit-il pas aussi de résoudre un des innombrables problèmes qu'elle pose ? »

Sans doute, cette habilitation des sciences commerciales a pour conséquence logique, inéluctable, l'immatriculation partielle des élèves diplômés d'écoles supérieures de commerce à l'université, où ils n'avaient pas accès jusqu'ici. Mais, là encore, je ne vois aucune déchéance, aucun abaissement du niveau scientifique de l'université, à admettre cet élément nouveau, dont la culture, pour être différente, n'est point inférieure à celle du bachelier classique ou scientifique.

Le temps n'est plus où l'on considérait l'étude des langues mortes ou des mathématiques pures comme la seule propre à développer la culture intellectuelle ou le raisonnement. De nos jours, on arrive de plus en plus à la conviction que l'étude des langues vivantes peut remplacer avantageusement celle des langues mortes, et que l'étude du mécanisme des affaires, de l'économie politique et commerciale, du droit, de la comptabilité, des mathématiques appliquées — algèbre financière et mathématiques d'assurances — etc., développe tout autant le raisonnement que celles des mathématiques pures.

Qu'est-ce d'ailleurs que la culture générale ? A cette question, chacun est tenté de répondre par quelques périphrases qui, au fond, signifient simplement : « C'est la mienne » ; chacun aussi est tenté de battre son *mea-culpa* sur la poitrine des autres. Moi-même... Qu'il me soit permis de rapporter ici un trait qui caractérise bien cette mentalité. Un licencié ès lettres classiques, maître d'ailleurs très estimé d'une école supérieure de commerce, me consultait un jour au sujet de la différence entre une action et une obligation ; les notions les plus élémentaires pour ses élèves paraissaient lui être totalement inconnues. Le lendemain, ce même maître s'indignait devant moi de l'ignorance d'un de ses élèves, qui ne savait pas qu'Alcibiade fit couper la queue de son chien ! Certes il serait

abusif autant que vain de généraliser ce cas spécial et d'en tirer parti contre les études classiques, dont la haute valeur est au-dessus de telles attaques. Mais en familiarisant les élèves avec le passé, ne les laissent-elles pas dans une fâcheuse ignorance du présent[1]? Et les études scientifiques, à leur tour, ne sont-elles pas à tout prendre, à peu près aussi spéciales que celles du commerce?

Il n'y a pas qu'une manière d'être ignorant; il n'y en a pas non plus qu'une d'être cultivé, il y en a mille ou plutôt il y en a autant que d'hommes cultivés. Si j'osais m'autoriser des paroles d'un grand militaire, je transposerais ici un mot très heureux du maréchal Foch. « Il y a — dit-il dans son livre sur *La Conduite de la guerre* — des humanités militaires. » Ne pourrait-on pas dire, avec autant de droit, qu'il y a des humanités commerciales, des humanités industrielles, des humanités financières?

N'en déplaise à certains détracteurs de parti-pris, qui feignent de mépriser ce qu'ils ignorent, l'enseignement donné par les écoles supérieures de commerce ne se réduit pas à de simples notions terre à terre et bornées ; il n'est pas basé sur l'imitation servile de la pratique des affaires, c'est-à-dire n'est pas professionnel au sens étroit du mot. Il a une portée plus large et plus haute : donner une large culture, à la fois générale et spéciale ; dans ce dernier sens, habituer les élèves

[1] Cf. Ernest Lavisse : *L'Education nouvelle*, dans la *Revue de Paris* du 1er juin 1901.

« Des pédagogues prêchent que l'enseignement secondaire doit être désintéressé et ne préparer à rien ; c'est, disent-ils, la meilleure façon de préparer à tout. Un jeune Athénien du siècle de Périclès, un jeune Romain du siècle d'Auguste, un jeune Florentin du siècle de Léon X, un jeune Français du siècle de Louis XIV, étant bons classiques, seraient tout prêts à comprendre notre vie, si différente de la leur, tellement plus vaste et variée, et puissante, et féconde ! Mais les voyez-vous, ces jeunes élégants grec, romain, florentin, ancien régime, tomber au milieu de nos réalités ? Quel ahurissement ! Hélas ! de cet ahurissement nous pouvons nous faire une idée. Des jeunes Français... ignorant en un mot de quoi il s'agit au vingtième siècle — dans leur pays, dans les autres, dans l'univers — j'en vois beaucoup aux examens de baccalauréat et ailleurs. Et quand je pense qu'ils vont entrer dans la classe dirigeante, je commence à craindre que cette classe n'en arrive à ne pouvoir plus rien diriger. Messieurs les pédagogues, apôtres du désintéressement, excusez-nous. Nous n'avons pas le moyen, nous n'avons pas le temps ! »

à raisonner les actes et phénomènes de la vie commerciale, dégager de la pratique du négoce ses lois et ses méthodes. Depuis que leurs diplômés sont admis à l'université, les écoles supérieures de commerce ont fait les plus grands efforts pour être toujours mieux dignes de la belle tâche qui leur est dévolue. L'école de Lausanne, par exemple, vient de créer une 5e année et de renforcer considérablement son programme [1]. L'enseignement qu'elle donne, rigoureusement scientifique et rationnel, peut soutenir la comparaison avec celui de nos gymnases suisses et, à plus forte raison, de certains gymnases exotiques, dont les bacheliers sont admis depuis longtemps, et sans conteste, à nos diverses facultés. Et on peut en dire autant des autres écoles supérieures de Bâle, de Bellinzone, de Berne, de Genève et de Zurich, les seules qui entrent en ligne de compte à cet égard.

Nous voilà ainsi édifiés sur la portée réelle de cette objection, qui met en doute le caractère scientifique et universitaire de l'enseignement commercial supérieur. Les faits qui, dans toute controverse, ont le dernier mot, se sont d'ailleurs chargés d'en faire bonne justice. De nos jours déjà, les universités

[1] Voici comment s'exprime à ce sujet la *Notice historique* (p. 48) déjà citée plus haut : « L'année scolaire 1918-1919 a vu s'ouvrir la classe de 5e année, avec 14 élèves, dont 11 Vaudois et Suisses domiciliés dans le canton, deux confédérés et un seul étranger. Tous ont obtenu le « certificat de maturité commerciale ». En 1919-1920, la classe a 18 élèves. La création de la 5e année était nécessaire pour donner aux études de nos élèves du pays une durée suffisante ; elle a permis d'alléger le programme très chargé des classes inférieures, en reportant une partie des matières dans la dernière année d'études. Les élèves qui suivent l'école jusqu'au bout auront ainsi non seulement des connaissances plus étendues, mais surtout mieux assimilées. Le cours de mathématiques a été renforcé, en 4e année, et deux branches nouvelles ont été introduites : un cours de « psychologie et logique » de deux leçons par semaine en 5e année, et un cours de « publicité et organisation des entreprises commerciales », une leçon par semaine, en 4 et 5e années. La création de la classe de 5e année et du « certificat de maturité commerciale » a valu à l'école d'être classée au premier rang des écoles de commerce suisses par la *Conférence des sections de hautes études commerciales des universités*, avec les écoles de Zurich, de Berne, de Bâle, de Bellinzone et de Genève. Le Conseil d'Etat de Zurich a pris, à notre égard, le 2 août 1918, une décision analogue qui nous a été communiquée officiellement. Les élèves porteurs de notre certificat de maturité commerciale peuvent désormais être immatriculés à Zurich, à toutes les sections de la Faculté des sciences politiques et économiques qui comprend la Faculté de droit. »

de la Suisse, de la Belgique, de l'Angleterre, des Etats-Unis, du Canada, etc., sont acquises à l'idée d'un haut enseignement commercial. L'Allemagne et la France, depuis peu, s'orientent dans le même sens. Et d'autres pays, sans doute, ne tarderont pas à s'engager dans cette voie pleine de promesses.

Ne nous attardons donc point à enfoncer des portes ouvertes et passons maintenant à **l'organisation intérieure et au développement** des écoles de hautes études commerciales.

Dans la composition des *programmes*, on s'est efforcé de tenir compte à la fois de la nécessité d'une culture générale et des besoins plus spéciaux d'une préparation professionnelle. A cet effet, on a choisi certaines branches qui étaient déjà enseignées dans les universités (économie politique, science financière, statistique, droit, géographie économique, histoire, langues modernes, etc.), et l'on y a joint l'enseignement de branches spéciales, des branches commerciales proprement dites. En considérant le programme des principales écoles, voici comment on pourrait donner la quintessence de cet enseignement. La base fondamentale est constituée par l'économie et la technique commerciales, qui étudient toutes deux le mécanisme des affaires, la première au point de vue économique, la seconde au point de vue technique et comptable. Les accessoires comprennent généralement : la politique et la législation douanières, les transports et tarifs, l'histoire du commerce et de l'industrie, l'étude des marchandises et la chimie commerciale, les mathématiques financières, les méthodes et l'histoire de l'enseignement commercial (avec exercices de leçons pour les candidats à l'enseignement), etc.

Une place à part doit être faite à l'Ecole de commerce, rattachée à l'Université libre de Bruxelles, et à l'Institut commercial des industriels du Hainaut, à Mons. S'appliquant à former des *ingénieurs commerciaux*, ces deux écoles donnent une importance exceptionnelle aux matières techniques et mathématiques. « L'homme d'affaires doit avoir la mentalité de l'ingénieur », dit M. G. de Leener, professeur à Bruxelles, dans un intéressant rapport au *Congrès international de l'enseignement technique supérieur*. Certes cette conception est défendable tant qu'il s'agit de former de futurs industriels. Mais il y aurait

quelque excès et, en tout cas, quelque présomption à vouloir généraliser et donner à tous les hommes d'affaires, en trois ou quatre ans d'études, à la fois une mentalité de commerçant et une mentalité d'ingénieur.

A côté des cours proprement dits, il y a lieu de mentionner enfin une institution de première ordre : le séminaire de sciences commerciales, où les étudiants présentent et discutent des travaux pratiques personnels, sous la direction d'un maître rompu aux affaires. D'après les expériences faites, ces exercices de séminaire sont éminemment propres à initier l'étudiant à la vie des affaires, à le mettre aux prises avec les réalités de la pratique, à grandir sa personnalité. Ils ont donné de si bons résultats dans les écoles de hautes études commerciales, que les universités proprement dites tendent de plus en plus, à leur tour, à les introduire et les développer.

Forcé d'abréger, je n'en dirai pas davantage sur ce sujet. Il me tarde d'aborder ce que j'appellerai *la géographie et l'histoire de l'enseignement commercial supérieur*, en d'autres termes l'examen des pays qui lui ont consacré le plus large développement[1].

Je commence par la *Suisse*, qui tient une des premières places dans ce domaine[2]. Quoique de solution plutôt récente, le problème des hautes études commerciales préoccupe depuis longtemps nos autorités. Bien avant 1874, il était « dans l'air », si on peut dire, et provoquait l'insertion, dans la constitution fédérale, d'un article 27 autorisant la Confédération à créer, outre l'Ecole polytechnique existante, une université et « d'autres établissements d'instruction supérieure ». Les discussions qui eurent lieu à cette époque au Conseil national démontrent qu'on avait en vue surtout l'enseignement commercial.

[1] Sur ce sujet, consulter notamment :

Revue internationale pour l'enseignement commercial, dont la publication est malheureusement suspendue depuis la guerre ;

Revue suisse des sciences commerciales, Bâle ;

Jacques Siegfried, *Revue des Deux-Mondes*, article cité ;

Dr Max Turmann, ouvrage cité, p. 97 à 112 ;

[2] Voir : *L'enseignement commercial en Suisse*, présenté par le Département fédéral du commerce et les institutions d'enseignement commercial à l'Exposition nationale suisse de Berne 1914. Zurich, Orell Fussli, 1914.

Peu après, en août 1877, par une pétition adressée au Conseil fédéral, la Société des anciens élèves de l'Ecole polytechnique demandait qu'on ajoutât à cet établissement une division commerciale pour la préparation scientifique d'industriels et de commerçants, de hauts fonctionnaires d'administration, de chemins de fer, etc. Mais le moment opportun n'était pas encore venu et le Conseil d'école, appelé à donner son préavis, se prononça contre la création d'une nouvelle division, estimant toutefois désirable d'ajouter au programme certaines matières des sciences économiques et commerciales. On peut s'étonner avec raison que, de nos jours, il n'ait pas été fait droit dans une plus large mesure à cette demande, car la nécessité d'une préparation économique et commerciale de nos ingénieurs est de plus en plus ressentie et reconnue.

Plus tard encore, la question d'une école fédérale fut de nouveau soulevée à plusieurs reprises, notamment en 1888, lors d'une demande de subventions universitaires des cantons de Zurich, Berne, Bâle-Ville, Neuchâtel et Genève, puis en 1890, à propos d'un mémoire présenté aux Chambres fédérales par la Société suisse des commerçants en vue de la création d'une Académie suisse de commerce. Mais ces projets n'avaient que peu de chances d'aboutir, à cause des tendances fédéralistes et des compétitions régionales soulevées par la fixation du siège du nouvel établissement.

Par contre, la question a été reprise sur le terrain cantonal et résolue d'une manière très heureuse, grâce aux larges subsides accordés par la Confédération, en vertu de l'arrêté du 15 avril 1891 et des règlements ultérieurs. Le premier établissement qui en ait bénéficié est l'Académie de commerce de Saint-Gall, fondée en 1899 par la Chambre de commerce (*Kaufmännisches Direktorium*) et la ville de Saint-Gall, et transformée en 1910 en Ecole de hautes études commerciales (*Städtische Handelshochschule*). Quatre ans plus tard, l'Université de Zurich adjoignait de son côté à la faculté de droit, un enseignement nouveau des sciences commerciales. Cet exemple ne tarda pas être suivi par les Universités de Fribourg (1906), Neuchâtel (1910), Lausanne (1911), Berne (1912), Genève (1915). A Bâle, le projet d'une école autonome ayant succombé dans la votation populaire des 11-12 juillet 1903, on s'est contenté de développer les cours cantonaux de

sciences commerciales institués en 1895 et d'y ajouter en 1913 des cours supérieurs pour la formation de maîtres de sciences commerciales et de reviseurs de comptes. Ces cours sont en relation étroite avec l'université, sans toutefois lui être rattachés.

En tenant compte des cours de Bâle et de l'école de Saint-Gall, ce ne sont donc pas moins de huit institutions consacrées à l'enseignement commercial supérieur. Les titres délivrés, à la suite d'examens, sont le diplôme ou la licence après quatre à six semestres et, aux universités, le doctorat après six semestres d'études au minimum.

Pour être admis en qualité d'étudiant, universitaire il faut être porteur du certificat de maturité d'un gymnase ou d'une école supérieure de commerce. Les exigences ont été sans cesse renforcées [1]. Les hautes écoles commerciales, surtout celles des universités, ont exercé à cet égard une influence profonde et bienfaisante sur les autres écoles. Néanmoins elles attirent un nombre croissant d'élèves : il a passé de 279 en 1909 à 1941 en 1918. C'est que, à l'inverse de ce que nous constaterons pour d'autres pays, qui ont songé tout d'abord à l'enseignement supérieur, sans trop se préoccuper des autres degrés, les écoles de hautes études commerciales suisses sont le résultat de la poussée de bas en haut et reposent sur un vaste système d'écoles supérieures et inférieures, dont elles forment le couronnement. Elles ont au-dessous d'elles près d'une trentaine de ces écoles, avec environ 5000 élèves, qui leur fournissent en grand nombre des éléments bien préparés pour suivre avec fruit leur enseignement. Avec l'attrait qu'elles exercent encore sur les pays étrangers, c'est plus qu'il n'en faut sans doute pour légitimer les plus belles espérances.

A côté de la Suisse, la *Belgique* occupe une place éminente dans le domaine de l'enseignement commercial supérieur. Et il n'est pas sans intérêt de remarquer que ce sont encore ces deux mêmes pays qui, avec la Hollande, tiennent le premier

[1] Actuellement, comme je l'ai déjà relevé plus haut, seul le *certificat de maturité* décerné par les écoles supérieures de Bâle, Bellinzone, Berne, Genève, Lausanne et Zurich est admis pour l'immatriculation aux sections universitaires.

rang dans le monde au point de vue de l'activité relative des échanges internationaux.

C'est en Belgique, d'ailleurs, que fut fondée la plus ancienne école de hautes études commerciales actuellement existante : l'« Institut supérieur de commerce » d'Anvers, qui date de 1852 et resta longtemps le seul établissement de ce genre en Belgique. Cette situation finit par être reconnue notoirement insuffisante : les chefs d'entreprises se plaignaient de n'avoir pas sous la main un nombre satisfaisant de jeunes hommes à la hauteur de l'importance économique du pays et des exigences modernes des affaires; de toutes parts, on demandait le renforcement et la diffusion des hautes études commerciales.

En 1896, le gouvernement crut opportun de prendre les devants et de créer, en dehors de l'Institut d'Anvers, qui est à la fois gouvernemental et communal, un enseignement supérieur dans les facultés de droit des universités de l'Etat, à Gand et Liége. La même année, un groupe d'industriels du Hainaut prit l'initiative d'instituer à ses frais un nouvel établissement de hautes études commerciales; son siège fut la Louvière, commune importante du Hainaut, la province la plus industrielle de Belgique. Le programme adopté par les fondateurs s'inspirait dans ses grandes lignes de l'ancien programme de l'Institut anversois. Mais il s'en écartait par une innovation intéressante et d'une belle hardiesse : la première année d'études se faisait en Belgique ; la deuxième en Allemagne, à Leipzig, où venait de s'ouvrir la première *Handelshochschule ;* la troisième à Londres, à la *School of Political Science* récemment fondée. L'idée fut accueillie avec faveur ; mais sa réalisation se heurta à des difficultés insurmontables, provenant surtout du manque de concordance entre le programme central de la Louvière et celui des écoles de Leipzig et Londres. Après un essai de trois ans, les organisateurs décidèrent de supprimer les succursales d'Allemagne et d'Angleterre et de transférer le siège de l'école au chef-lieu de la province du Hainaut, à Mons.

A partir de ce moment, le branle est donné ; l'attention est définitivement fixée sur les études préparatoires au grand commerce. Les pouvoirs publics, les universités, les associations commerciales, industrielles, religieuses et même de simples particuliers rivalisent d'initiative dans ce domaine.

Aussi a-t-on pu dire que l'enseignement commercial supérieur est presque exubérant en Belgique. A l'heure actuelle, ce petit pays ne possède pas moins de neuf écoles de hautes études commerciales, dont plusieurs, il est vrai, tiennent autant du degré moyen que du degré proprement universitaire. La diversité des diplômes y est infinie : après deux ans, c'est la licence en sciences commerciales ; après trois ans, la licence du degré supérieur qui, généralement, se subdivise en plusieurs catégories, telles que : sciences commerciales proprement dites, sciences commerciales et financières, sciences commerciales et consulaires, sciences commerciales et coloniales, sciences commerciales et maritimes ; c'est enfin le doctorat, spécialisé lui-même en diverses branches, après deux ans de stage pratique complémentaire et présentation d'une thèse sur un sujet d'ordre économique. Et pour ajouter encore à la variété, l'Université libre de Bruxelles, suivie de l'Institut des industriels du Hainaut, à Mons, a été amenée à créer un titre nouveau : celui d'« ingénieur commercial », décerné au bout de quatre ans d'études à Bruxelles et de trois ans à Mons. On voit qu'il y en a pour tous les goûts !

En *Allemagne*, les hautes écoles de commerce, d'origine plutôt récente, ont progressé de façon extrêmement rapide. L'idée première en revient au *Deutscher Verband für das kaufmännische Unterrichtswesen*, qui organisa en 1897 une enquête à ce sujet parmi les commerçants, industriels, chambres de commerce et autres intéressés. Sur 301 réponses au questionnaire lancé, 249 furent absolument favorables, 11 conditionnelles et 41 négatives. En présence de ces résultats encourageants et des tentatives faites dans d'autres pays, on décida la création d'une école de hautes études commerciales (*Handelshochschule*) à Leipzig, inaugurée solennellement le 25 avril 1898. Aujourd'hui l'Allemagne compte sept de ces établissements d'instruction : à Leipzig (1898), Cologne (1901), Francfort-sur-M. (1901), Berlin (1906), Mannheim (1908), Munich (1910) et Königsberg (1915). En outre, une nouvelle école est actuellement en voie de création à Nuremberg.

Deux de ces hautes écoles, celles de Francfort et de Cologne, sont rattachées à l'nniversité, ou, plus exactement, elles se sont transformées et agrandies en universités, à la suite de

donations importantes : la première en 1913 et la seconde en 1919. On peut dire qu'ici, à l'inverse de ce qui s'est passé en Suisse, c'est l'école de hautes études commerciales qui s'est annexé les autres facultés. Par contre, les autres écoles sont autonomes, sauf à Leipzig, où il y a un arrangement avec l'université. Celle de Berlin doit son existence à l'opulente corporation des marchands, qui a fait les choses très grandement. Sur un terrain contigu à la Bourse, au centre du quartier le plus commerçant, elle a fait élever de vastes constructions, qui ne coûtèrent pas moins de 3 millions de marks. On a installé, avec tout le confort moderne, quatorze amphithéâtres ou salles de cours (dont plusieurs peuvent contenir de 400 à 500 auditeurs), sans parler des laboratoires, des collections, de la salle de lecture, de la bibliothèque, etc. Et chaque année le solde du budget est payé par la corporation, qui n'a recours à aucun subside, ni de la ville, ni de l'Etat.

Les conditions d'admission aux écoles autonomes sont plus larges qu'à l'université proprement dite. On y admet, par exemple, les commerçants qui ont terminé leur apprentissage et subi avec succès l'examen de volontaire d'un an (Einjährig Freiwillige). La durée des études est uniforme : 4 semestres pour le diplôme de sciences commerciales, 5 pour le diplôme d'enseignement et 6 pour le doctorat rerum politicarum aux deux Universités de Francfort et de Cologne.

De l'avis de tous les économistes, cet enseignement supérieur a contribué dans une large mesure aux succès si remarquables de l'Allemagne dans le domaine commercial et industriel. Si, avant la guerre, elle était en train de conquérir le monde, si, pendant la guerre, elle a opposé une résistance aussi formidable à la coalition universelle du droit et de la justice, c'est en grande partie à la perfection de son enseignement technique qu'elle le doit. Les Allemands semblent pénétrés de ce mot de Leibnitz : « Faites-moi maître de l'enseignement et je me charge de changer la face du monde. » On peut être certain qu'ils l'appliqueront avec méthode dans l'œuvre de reconstitution de leur pays et il est de la plus urgente nécessité que leurs adversaires, à leur tour, sachent s'en inspirer.

Parmi ces derniers, les Anglais sont sans doute ceux qui

étaient le plus menacés par l'essor économique de l'Allemagne d'avant guerre. Chacun reconnaît aujourd'hui que la rivalité croissante des deux peuples avait pour origine essentielle des raisons d'ordre commercial bien plus encore que militaire. Et cependant l'*Angleterre* n'est entrée que très tard dans la voie de l'enseignement commercial, se complaisant orgueilleusement dans sa suprématie et obéissant à son esprit conservateur.

L'éveil fut enfin donné vers 1897 par le Congrès international pour l'enseignement commercial tenu à Londres, ainsi que par une publication d'Edwin Williams, *Made in Germany*, qui eut un grand retentissement. L'auteur y démontre d'une manière frappante que l'Angleterre est en train de se laisser supplanter par l'Allemagne et que sa supériorité commerciale et industrielle, « qui était jusqu'ici un axiome courant, ne sera bientôt plus qu'un mythe. » Une réaction commence alors, dirigée par des hommes tels que lord Roseberry et Chamberlain, qui ont vu le péril et veulent le conjurer.

Lors de l'inauguration de l'Ecole supérieure de commerce de Colchester, lord Roseberry faisait, par exemple, l'aveu significatif suivant: « L'absence d'un enseignement commercial a été très préjudiciable à l'Angleterre ; c'est le motif pour lequel des étrangers (les Allemands) sont en train de supplanter les Anglais dans beaucoup d'emplois. »

Et plus tard, le 3 novembre 1902, à l'occasion de sa nomination comme recteur de l'Université de Glasgow, le même homme prononçait un important discours sur la situation du commerce anglais, cherchant à montrer ce qu'il y avait à faire pour maintenir sa suprématie dans le monde. « Il importe surtout, disait-il, de former des hommes versés dans toutes les connaissances modernes. Il faut abandonner un peu le grec et le latin et donner davantage aux langues modernes. Le commerce deviendra de plus en plus une des bases de l'empire anglais. Il faudrait ajouter à chaque université une faculté de commerce, qui aurait le double avantage de stimuler l'enseignement commercial dans les écoles secondaires et de procurer le bénéfice d'une éducation universitaire aux hommes qui sont destinés à occuper les positions principales dans les affaires. »

Cette propagande n'a pas tardé à produire des résultats.

L'Angleterre s'est décidée à entrer dans le mouvement et, — fait caractéristique, — c'est par le degré supérieur qu'elle a commencé, en créant dans la plupart des universités des facultés (Birmingham, Manchester, Leeds, Edimbourg, Belfast, National University of Ireland) ou tout au moins des cours spéciaux de commerce. En outre, la *London School of Economics and Political science*, fondée en 1895, sur le modèle de celle de Paris, peut être considérée, à bien des égards, comme une véritable école de hautes études commerciales.

Les études universitaires sont couronnées par les grades de bachelier (*bachelor of commerce*, B. Com., trois ans d'études) et de docteur en sciences commerciales ou en sciences économiques, ou même, depuis peu, en philosophie ! A l'heure actuelle, le problème de l'éducation commerciale est à l'ordre du jour en Angleterre, comme partout ; il est à espérer qu'on en profitera pour développer les écoles élémentaires et moyennes, qui doivent être à la base de l'enseignement universitaire et qui furent par trop insuffisantes jusqu'ici.

Aux *Etats-Unis* [1], les écoles de commerce d'un niveau inférieur, formant les employés de commerce ou *clerks*, sont très nombreuses. Le *Report of the Commissioner of Education* indique, en 1914, 3618 écoles, où l'on prépare ainsi au commerce, avec 346 770 élèves. Les universités américaines, qui aspirent à former l'élite, les *leaders*, dans toutes les branches de l'activité sociale, ont fait une large place à l'enseignement professionnel et, en particulier, commercial. Elles se sont inégalement engagées dans cette voie ; celles qui sont le plus avancées, sont celles des grandes villes de l'est. [2]

L'Université de Pensylvanie, à Philadelphie, reçut, en 1881, une libéralité de 100 000 dollars pour développer le haut enseignement commercial et organisa, à cet effet, à son inté-

[1] J'emprunte ces renseignements à l'excellent ouvrage de M. Maurice Caullery, professeur à la Sorbonne, French exchange-professor, Harvard University (1916), *Les Universités et la vie scientifique aux Etats-Unis*, Paris, Colin, 1917.

[2] Voici ce que déclarait le futur président James Garfield en 1869, avant que les universités fussent entrées dans cette voie : « L'enseignement commercial pratique est le couronnement nécessaire des études, aussi bien pour les jeunes gens qui ont passé dans nos écoles publiques que pour les gradués qui sortent de nos universités ; aux uns comme aux autres, il

rieur, une école, nommée en l'honneur du donateur, *Wharton-School of Finance and Economy*. Elle comptait 1889 élèves en 1915-16. L'Université de Chicago, dès ses premières années, a eu une *School of Commerce and Administration*, qui a actuellement 200 élèves. La New-York University a une école de commerce fréquentée, en 1915-16, par 2639 élèves. J'indique encore les chiffres relatifs à cette catégorie d'étudiants dans les Universités de Pittsburg (916), North-Western (741), Wisconsin (542), Illinois (527), Californie (308).

Harvard même, la plus classique des universités, a organisé une école de ce genre, en 1908, mais a voulu en faire un type supérieur ; elle a exigé le baccalauréat à l'entrée et en a fait la *Graduate-School of business administration*, qui comptait 182 élèves en 1915-16. Les cours y durent deux années et conduisent à un diplôme de *master*. Les élèves qui entrent dans cette école, à Harvard, se sont déjà spécialisés à cette intention, pendant leurs deux dernières années de collège, en choisissant des études se rapportant au domaine économique. L'enseignement de l'école comprend des cours sur la comptabilité, le droit commercial et industriel, le *marketing*, l'organisation des usines (il y a en particulier des cours sur le système Taylor), la pratique générale du commerce, le commerce d'exportation, la banque et les finances, les assurances, les transports, l'imprimerie et l'édition, les travaux d'intérêt public, l'exploitation des forêts. Il donne donc des connaissances techniques sur les diverses branches des affaires, à des jeunes gens déjà formés par la culture générale du collège.

Il y aurait encore beaucoup de choses à dire sur l'enseignement commercial supérieur dans d'autres pays. Pour ne pas étendre démesurément cette étude, je me bornerai à consacrer quelques mots aux principaux d'entre eux.

En *France*, cet enseignement est représenté, en première ligne, par l'Ecole des hautes études commerciales de Paris,

fournit d'indispensables leçons avant qu'ils s'engagent de plain-pied dans la vie des réalités... Les élèves brevetés qui sortent des *Business Colleges* sont mieux armés pour descendre dans l'arène des luttes de la vie que n'importe quel gradué de nos plus célèbres universités. » Il y avait alors aux Etats-Unis 26 écoles de commerce avec 3.800 élèves.

fondée par la Chambre de commerce en 1881 et reconnue par l'Etat en 1890. Les cours normaux comprennent deux années d'études, après lesquelles les élèves qui ont obtenu une moyenne déterminée, reçoivent un diplôme signé par le ministre du commerce et de l'industrie. L'école a institué, en outre, une section normale des élèves-maîtres, des cours préparatoires aux carrières diplomatique et consulaire, et tout récemment des cours spéciaux de sciences commerciales et administratives pour ingénieurs, administrateurs, industriels et commerçants. Ces cours, que M. Georges Lecomte a fort heureusement appelés l'Ecole des chefs, ont un caractère tout nouveau en France : ils se donnent le soir et le dimanche matin et, à côté des diplômés de l'enseignement supérieur, on y admet pour la première fois les hommes d'affaires, âgés de 25 ans au moins, qui justifient d'un stage de 5 ans au minimum dans la pratique.

Après l'Ecole des hautes études commerciales, il y a lieu de mentionner encore, à Paris, l'Ecole libre des sciences politiques, qui fait une large place aux questions de commerce, de finance, de comptabilité, et l'Ecole supérieure de sciences économiques et commerciales, annexée à l'Institut catholique. En province, des Instituts de sciences commerciales sont rattachés aux Universités de Grenoble et de Nancy, de même qu'une Section économique (commerciale) a été adjointe au nouvel *Institut technique supérieur* de Marseille, inauguré en 1917, grâce aux efforts réunis de l'Université et de la Chambre de commerce. D'autre part, la Chambre de commerce de Strasbourg vient de prendre l'initiative de créer un nouvel Institut, adapté aux besoins économiques spéciaux de la région. Son organisation sera, semble-t-il, à peu près la même que celle de l'Ecole des hautes études commerciales de Paris.

L'*Italie* ne compte pas moins de cinq écoles supérieures ou instituts officiels à Venise, Gênes, Bari, Rome et Turin, sans parler des écoles de Trieste et de Fiume dont il sera question plus loin. Ces instituts comportent tous trois ans d'études et sont d'ailleurs réglementés d'une manière uniforme par la loi du 20 mars 1913 (N° 268) et le règlement général approuvé par décret royal du 1er août 1913 (N° 1223). Toutefois, l'Ecole de Venise, outre la section commerciale, comprend une section consulaire et trois sections normales pour les élèves-maîtres

d'économie et droit, de comptabilité et de langues étrangères. Une université commerciale, dite Luigi Bocconi, a été créée enfin en 1902, à Milan, par le sénateur Ferdinando Bocconi, propriétaire des grands magasins Bocconi (aujourd'hui *La Rinascente S. A.*), en souvenir de son fils, tombé à la bataille de Adoua, au cours de la guerre d'Abyssinie. Les études, d'une durée de quatre ans, sont couronnées par le grade de docteur en sciences économiques et commerciales.

L'ancienne *Autriche-Hongrie* était entrée résolument dans la même voie.

L'Autriche possédait deux hautes écoles de commerce : l'Académie d'exportation, à Vienne, et l'Ecole supérieure de commerce, fondation Revoltella, à Trieste, toutes deux avec un programme biennal. Depuis la conclusion de la paix, la première de ces écoles s'est transformée en Université pour le commerce mondial (*Hochschule für Welthandel* ; trois années d'études, dont la première toutefois n'est qu'une classe préparatoire à l'usage des bacheliers du gymnase), et la seconde a passé à l'Italie [1].

Quant à la Hongrie, elle était pourvue de quatre académies [2] de commerce, avec deux ans d'études. Deux de ces académies, celles de Budapest et de Koloszvar (Klausenbourg), bien qu'ayant aussi des cours spéciaux, s'efforçaient avant tout de développer la culture générale des futurs commerçants, tandis que les deux autres, l'Académie orientale de commerce, de Budapest, et l'Académie commerciale d'exportation, de Fiume, poursuivaient surtout le but spécial exprimé par leur nom. En outre, une Ecole normale supérieure de commerce a été créée en 1898 et rattachée à la fois à l'Université et à l'Ecole polytechnique de Budapest.

[1] Par décret « commissarial » du 14 septembre 1919 (N. 071 591 B.), l'école de Trieste vient d'être assimilée aux autres instituts supérieurs de commerce du Royaume d'Italie.

[2] Il est à remarquer que le terme Académie n'avait pas le même sens dans les deux parties de la monarchie austro-hongroise : en Autriche, en dehors de l'Académie d'exportation, il s'appliquait à des institutions scolaires du degré moyen, comme les deux académies de Vienne, celles de Graz, de Linz, de Innsbruck, etc., tandis que les académies de commerce hongroises appartenaient ou prétendaient appartenir au degré supérieur ou universitaire.

Bien que j'en sois un peu le père, qu'il me soit permis de mentionner enfin la dernière école en date, celle de la *Grèce*, dont la création vient d'être décidée par une loi non encore promulguée au moment où j'écris ces lignes. La nouvelle école, qui ouvrira ses portes en automne, est autonome. Elle a son siège à Athènes, mais pourra être transférée ultérieurement dans une autre ville (Salonique ou Smyrne), par décision du conseil des ministres. Son programme comprend trois années d'études, sanctionnées par un diplôme de sciences commerciales. En vertu de l'article 19 de la loi, pour être admis comme étudiant régulier, il faut être porteur, soit du diplôme de sortie d'une école de commerce de l'Etat, d'une école de commerce reconnue par l'Etat ou d'une école de commerce étrangère jugée équivalente, soit du diplôme de baccalauréat d'un gymnase, complété par un examen d'entrée portant sur le programme de comptabilité et de mathématiques commerciales d'une école de commerce de l'Etat. A tous autres égards, l'organisation de l'école est très semblable à ce qui a déjà été exposé précédemment.

Puisse cette institution répondre aux espoirs que la grande Grèce est en droit de fonder sur elle. Puisse-t-elle lui procurer des commerçants à la hauteur de la tâche toujours plus complexe qui leur incombe ; des hommes d'affaires cultivés, aux idées larges, plus accessibles à des considérations d'ordre général, plus disposés à discuter les grands problèmes de la vie économique et sociale, en y voyant autre chose que leur intérêt immédiat !

Tels sont les vœux que j'ai à cœur d'exprimer en terminant.

GEORGES PAILLARD,
Professeur d'économie commerciale à l'Université de Lausanne.