

"entièrement la liberté de la France et "la maîtrise de ses tarifs", la "Réforme Economique" conclut:

"L'arrangement canadien n'est pas fameux. On en a eu l'impression dès la première heure. On voit qu'il nous réservait encore de plus amères surprises. Il n'y a qu'à l'abandonner et à régler un régime provisoire."

Nous croyons savoir que la discussion du traité franco-canadien viendra devant le Sénat français le 19 de ce mois; nous n'avons donc qu'à attendre le résultat du vote qui suivra la discussion. Mais, quand on sait que la "Réforme Economique" et la commission des Douanes du Sénat partagent les mêmes idées au point de vue de la protection industrielle en France, on peut prévoir que le traité franco-canadien ne passera pas sans lutte au Sénat.

LES HEURES DE TRAVAIL

Utile mesure d'exception.

Nos lecteurs savent ce que nous pensons de la réglementation des heures de travail par voie législative. Nous avons dit ici et souvent répété que les questions de travail étaient mieux réglées par l'entente et l'accord des patrons et des ouvriers que par des lois qui, faites la plupart du temps au seul point de vue social, semblent ignorer absolument les conséquences économiques qu'elles peuvent entraîner.

Toutefois, il est des exceptions, comme d'ailleurs il en existe pour toute règle. Quand, au point de vue de la sécurité du public, il devient non seulement utile, mais nécessaire même de réglementer les heures de travail d'une certaine catégorie de travailleurs, nous ne pouvons qu'applaudir aux mesures prises pour éviter des accidents et des pertes de vie.

M. Smith, de Nanaimo, a présenté à la Chambre des Communes le projet de loi suivant auquel nous nous rallions pleinement.

"Nul chef du mouvement ou autre employé qui, au moyen du télégraphe, du téléphone ou d'une autre application de l'électricité, expédie, transmet, reçoit ou délivre des ordres ou des dépêches au sujet du mouvement des trains, ne peut être tenu ni avoir la permission de rester à son occupation plus de huit heures sur vingt-quatre heures, excepté en cas d'urgence, alors que pareil employé peut rester au travail pendant une période de douze heures sur vingt-quatre, exception qui n'est tolérée que deux fois en sept jours. Les huit heures mentionnées constituent une journée de travail et ne peuvent être divisées par intervalles, mais doivent former une période ininterrompue si ce n'est par une suspension d'une heure, qui peut être ménagée pour les repas."

Il ne fait aucun doute que tous ceux qui voyagent en chemins de fer—c'est tout le monde aujourd'hui—ont intérêt à ce que ce projet de loi soit voté par le Parlement. Combien d'erreurs dues au surmenage d'employés et qui ont coûté la vie à bien des gens, auraient été évitées, si pareille loi avait été en vigueur.

INDUSTRIELS ANGLAIS ET AMÉRICAINS

Un économiste américain, M. F. M. Young, s'est livré récemment à une fort intéressante comparaison entre la mentalité des industriels anglais et américains. On ne sera pas surpris, sans doute, qu'il manifeste, à l'égard de ces derniers, une bienveillance particulière; mais il appuie ses tendances non dissimulées sur des arguments si solides qu'on ne saurait se défendre de partager ses idées.

Que chez les industriels des deux pays, il y ait une recherche incessante des moyens d'améliorer les procédés de fabrication tout en diminuant les prix de revient, c'est là, préoccupation commune, sans doute aux industriels du monde entier. M. Young découvre à cet égard une différence sensible entre les industriels des deux pays considérés par lui? Opposant Anglais à Américains, il n'hésite pas à imputer aux premiers un esprit de "routine", ou si l'on aime mieux, de circonspection exagérée contre tout procédé nouveau, alors qu'au contraire les Américains n'hésitent jamais, en général au moins, à procéder avec une activité qui n'exclut pas une étude très sérieuse.

Il existe, aux Etats-Unis, en matière de gestion industrielle et commerciale, une règle fort recommandable: les directeurs d'usine sont payés "non pas aussi peu qu'ils pourront l'accepter", mais plutôt "autant qu'ils peuvent montrer qu'ils valent". Le résultat, dit-il, est que "le Dieu inconnu auquel ils élèvent leur autel est la prochaine idée nouvelle, ou invention, qui leur permettra de réduire leur prix de revient, et d'obtenir une augmentation de traitement". Aussi, ils sont toujours disposés à accueillir, pour les étudier, les idées que leur soumettent les inventeurs, et c'est ainsi que s'explique que bien des perfectionnements dans l'outillage, encore qu'imaginés en Angleterre, ont été appliqués aux Etats-Unis, bien avant que l'on se décidât à les adopter dans la Grande-Bretagne.

Ce n'est pas uniquement, sans doute, dans cette règle qu'il faut chercher l'explication du développement aux Etats-Unis de l'esprit d'entreprise. M. Levasseur en a indiqué une qui a aussi sa valeur:

Le génie inventif de l'Américain a été assurément stimulé par le niveau élevé

des salaires. Plus le prix de la main-d'œuvre est élevé, plus grand sera l'effort du patron pour en réduire l'usage. De plus quand la machine a permis à l'ouvrier de produire davantage, il a été possible de donner à ce dernier un salaire plus élevé. Une augmentation de \$1 répartie sur 100 objets produits, ne fait qu'un sou d'augmentation pour chacun d'eux; répartie sur 10 objets seulement, le prix de chacun d'eux sera augmenté de 10 sous. Un industriel qui examine s'il doit acheter une machine qui lui coûtera \$10,000 et remplacera 4 ouvriers, mais qui doit être amortie en dix ans, n'hésitera pas à en faire l'achat dans un pays où les salaires sont de \$500 par an. Au contraire, un industriel d'un autre pays, où les salaires sont de \$200 seulement ne pourra pas employer cette machine parce qu'elle lui causerait une perte annuelle de \$200.

M. F. M. Young ne conteste pas qu'on trouve en Angleterre nombre d'industriels plus entreprenants et plus intelligents que beaucoup d'Américains, mais il persiste à penser qu'ils font preuve, en matière d'idées nouvelles, d'une "prudence exagérée". Il s'appuie notamment sur les confidences à lui faites par un Anglais, inventeur d'une amélioration importante dans une machine textile, confidences qu'il résume en ces termes:

L'attitude des industriels du Lancashire envers les nouveautés est franchement sceptique. Avant d'expérimenter quelque chose de nouveau, chacun veut la voir essayer par quelque autre auparavant. Il y a six ans, le petit industriel en général considérait avec pitié celui qui venait le presser d'adopter un nouveau genre de machine. Il vous regardait comme un agité, comme une personne ayant "une araignée au plafond"; si vous essayiez de raisonner avec lui, il n'écoutait pas vos raisons, mais, une fois sur deux, il tournait sur ses talons et vous laissait parler. Mais actuellement il y a un grand changement. Maintenant cet homme vous écouterait—pendant quelque temps—et vous dira que sans aucun doute votre invention perçera, mais que lui, sauf dans des cas très rares, il ne fera rien pour l'aider à percer.

Cet état d'esprit s'est, paraît-il, un peu modifié depuis quelques années, mais pas dans une proportion qui soit de nature à encourager beaucoup les inventeurs. Si, par hasard, il obtient d'un industriel anglais qu'il fasse l'expérience de ce qu'on lui propose, c'est dans des conditions restreintes et tout à fait différentes de ce qui, dans un cas analogue, se passe aux Etats-Unis:

Quand un directeur d'usine américain s'est mis dans la tête d'essayer, par exemple, un nouveau métier automatique, et qu'il en a obtenu l'autorisation de ses administrateurs, s'il en fait l'essai à