

Ce qui ne veut pas dire que les ouvriers aient la plupart des idées dignes d'être appliquées à de nouveaux produits, ou à de nouvelles méthodes pour la fabrication des produits. Il est bien entendu que les dessinateurs de profession, les surintendants, les contre-maîtres font entre eux la plus grande somme de cette classe de travail. Cependant, il est juste de dire que l'ouvrier américain en fait sa part. Parfois, il arrive que ce dernier soit peu prisé pour son invention, en dehors de l'atelier; c'est que, généralement, dans ces cas là, l'ouvrier ne mérite en réalité qu'une part des louanges; car il faut alors un cerveau mieux outillé que le sien, pour mener à bout et d'une façon, la tâche par lui entreprise; mais, sans cette idée de l'ouvrier, il se pourrait que l'amélioration n'ait pas été faite, ou, sinon, qu'elle ait été retardée.

En Amérique, "la boîte à suggestions" doit donc être négligée, non pas tant à cause du manque de génie inventif chez l'ouvrier, que, parce que celui-ci s'imaginerait qu'il ne sera pas justement rémunéré, pécuniairement, de son invention ou de sa suggestion. C'est croyons-nous un sentiment naturel, bien que le soupçon qu'il engendre soit insensé. Les inventeurs sont généralement portés, on le sait, à s'exagérer la valeur de leurs idées; de là, leur désir d'être plus payés de leurs travaux, que ne le permet la caisse de l'industrie dont ils s'occupent.

DE LA VALEUR DES CONFÉRENCES D'ATELIER

Les conférences d'atelier sont devenues un facteur important dans l'art de gérer les manufactures, dit notre confrère "Iron Age". Aux Etats-Unis ajoutet-il, ces conférences ne sont pas une nouveauté, et leur nombre augmente sans cesse dans les ateliers où on en fait usage; mais, en Angleterre leur innovation est plutôt récente. Cependant, actuellement, on en a assez fait l'essai pour juger de leur succès incontestable. Aussi, ces conférences promettent-elles de devenir, dans le Royaume-Uni, une

institution aussi générale que dans ce pays.

Cependant, les Anglais n'ont pas été aussi loin, dans cette voie, qu'ils l'auraient pu, pour obtenir de bons résultats. Afin que ces conférences aient du succès, il faut qu'on les donne à intervalles rapprochés, soit, supposons-le, une fois par semaine, au lieu d'une fois par mois. Et cela doit être, non pas à cause que chaque semaine il peut y avoir des choses à considérer, mais parce que la plupart des contre-maîtres ne sont pas suffisamment à leur aise pour se livrer librement à la critique et à la suggestion, ou pour faire une série de questions, à moins que les conférences ne deviennent pour eux d'une routine fréquente. Car, en outre, les nombreux membres d'une conférence ne se connaissent pas assez, à moins qu'ils ne se rencontrent souvent. Ces sortes de réunions devaient donc être ainsi qu'une réunion de famille, où tout le monde se connaît et où, même le contre-maître le plus insignifiant comprenne qu'il peut parler franchement, même si ses vues diffèrent de celles de ses supérieurs. Car, une conférence où l'expression de l'opinion individuelle est modifiée par déférence pour les vues [connues ou supposées] de la direction, est une conférence absolument inutile.

Et, s'il en est ainsi, c'est que les gérants qui veulent de ces conférences, désirent de la franchise et l'impression non équivoque des idées et des suggestions que peuvent et doivent formuler les personnes prenant part aux conférences, afin de pouvoir remédier aux faiblesses des méthodes de fabrication. Si par exemple un gérant, se plaint à entrevoir une modification administrative, dans son établissement, et que son surintendant ou que ses contre-maîtres ne soient pas de son avis, il désire savoir pourquoi ceux-ci ne partagent pas ses vues.

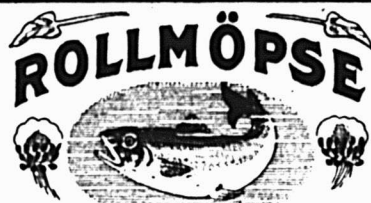
Il se peut qu'il pense quand même que son idée est bonne, mais, même alors une franche critique a de la valeur à ses yeux. On ne devrait donc pas per-

L'hon. J. D. Rolland, Léon Rolland, S. J.-B. Rolland,
Président, Trésorier, Vice-Président

La Compagnie J.-B. ROLLAND & Fils
6 à 14 rue St-Vincent, MONTREAL.

**LIBRAIRIES, TAPISSERIES et
ARTICLES POUR LES CLASSES.**

Nos voyageurs sont sur la route avec des
diverses lignes, et nous vous engageons à voir
leurs échantillons avant de placer votre commande.



PICKLED HERRING

THE GERMAN FISH PICKLING CO. 359 WELLINGTON ST. MONTREAL

Les **ROLLMOPSE** sont des **HARENGS**
sans arêtes épicés et marinés
APPETISSANTS - DELICIEUX

Faciles à vendre. Très appréciés par la clientèle. Tous les Epiciers, Hôteliers et Restaurateurs ont intérêt à les vendre.

Biscuits et Sucreries

DE HAUTE QUALITE

A prix remunerateurs pour le détaillier.

Nos voyageurs sont sur la route
avec une ligne intéressante
d'échantillons.

Nos Agents: QUEBEC,

BOIVIN et GRENIER,

" OTTAWA,

63 Dalhousie.

PROVOST et ALLARD

Epiciers en Gros.

Du Sault & Cie

Lard - ARMOUR - Lard

LE MEILLEUR

Dos $\frac{30}{40}$ et $\frac{50}{60}$ Morceaux.

"Jones" $\frac{19}{35}$ Morceaux

En vente chez tous les Commerçants en gros

D. RATTRAY & FILS,

AGENTS

QUEBEC

MONTREAL

OTTAWA.