

c'est-à-dire que le travail sera arrêté, l'usine fermée.

Or, tout arrêt de travail est une perte et il n'est pas de patron qui s'expose à une perte de gaieté de cœur. Si donc l'employeur risque la grève, par le refus qu'il oppose à l'ouvrier, c'est qu'il a calculé que la perte qui lui incombera du fait de la cessation du travail lui sera moins onéreuse que celle qu'il aurait à subir en accordant aux ouvriers les salaires qu'ils demandent.

Il est certain que l'employeur a pour premier mouvement de refuser une augmentation de salaire quand on la lui veut imposer, mais il connaît assez ses intérêts, et les surveille d'assez près pour transiger quand il le peut. Quand il s'y refuse, c'est qu'en général, il a contracté des engagements à des prix qui ne lui permettent pas de sortir des limites qu'il a établies pour les salaires, ou que les contrats restant à exécuter touchent à leur fin.

L'ouvrier, qui ne prend aucune part à l'administration de l'usine, ignore presque toujours les quantités et les prix du travail entrepris, de sorte qu'il y a un point faible chez lui quand il vient demander que son salaire soit majoré d'un tant pour cent ou d'un supplément à la journée ou à l'heure.

Si les prix obtenus pour les commandes en cours d'exécution ne permettent pas à l'employeur d'augmenter les salaires, l'ouvrier s'expose à perdre non seulement cette augmentation exigée mais en outre, par la grève, à perdre tout salaire pendant une durée qui ne sera limitée que par la fin de la grève, car l'employeur ne voudra pas faire de pertes là où il avait escompté un bénéfice.

Si l'usine n'a de travail que pour un temps limité, l'ouvrier n'est pas en meilleure position pour exiger du salaire plus élevé. En effet, l'employeur doit s'occuper de pren-

dre les ordres qui devront alimenter le travail de l'usine et s'il payait des salaires plus élevés que ses concurrents, il serait obligé d'élever lui-même ses prix ce qui serait un obstacle à l'entrée de nouvelles commandes dans ses livres.

En règle générale, on peut dire que les grèves retombent sur l'ouvrier et ne lui profitent jamais.

Nous avons eu, en ces derniers temps, des exemples que les employeurs n'attendent pas toujours que les ouvriers leur fassent des sommations pour leur donner des salaires meilleurs et les faire ainsi profiter d'une part des bénéfices que procurent les époques de prospérité.

LIGUE DES GENS D'AFFAIRES

Nous avons reçu du Board of Trade une circulaire nous informant de la formation de la "Ligue des Gens d'Affaires" à qui cette corporation accorde son haut patronage. Nous avons sans tarder donné notre adhésion pleine et entière à cette ligue qui répond trop bien à nos désirs pour que nous n'en disions pas un mot.

D'ailleurs, nous n'avons pas attendu la formation de la "Ligue des Gens d'Affaires pour démontrer dans LE PRIX COURANT, le besoin, la nécessité de faire connaître et apprécier Montréal au dehors et de travailler à son développement et son embellissement au dehors.

Les lecteurs du PRIX COURANT qui nous font l'honneur de nous lire savent que depuis longtemps nous sommes faits les apôtres du but que désormais va poursuivre avec ardeur l'élite de nos concitoyens.

Les commerçants et les industriels sont gens déjà gagnés à la cause entreprise par la "Ligue des Citoyens." Quand notre ville sera mieux connue au dehors, quand les