

trice, le loyer, l'assurance, les salaires, l'entretien de l'usine et de son outillage, le téléphone, la correspondance, la papeterie, l'eau, les nombreuses dépenses imprévues des ateliers et des bureaux, la dépréciation du matériel, tout cela contribue à faire un total étonnant. Ceux qui savent réellement ce que ces dépenses signifient peuvent comprendre le rapport qui existe entre elles et le coût de la main-d'œuvre et du matériel. Il est peu étonnant que de tels chiffres soient insignifiants pour les ouvriers qui se livrent à des discussions d'atelier.

Les ouvriers aiment à calculer le prix de revient des produits de leurs ateliers. Ils peuvent chiffrer assez exactement le coût de la main-d'œuvre et du matériel, et ils savent à quel prix ces produits se vendent sur le marché. Ils soustraient un nombre de l'autre et donnent le nom de profit à la différence. Un mécanicien habile d'une intelligence plus qu'ordinaire disait: "Cette machine ne coûte pas plus de \$225 et se vend \$500." Cet homme ne voulait pas admettre le fait absolument vrai que la grande différence entre ces deux nombres couvrait en grande partie les frais généraux et que le profit réalisé était plutôt faible, vu l'état actuel du marché.

L'ouvrier devrait considérer sous une autre face cette question des profits, ce qu'il ne fait pas. Le manufacturier devrait faire de gros profits, quand le marché le permet. Il ne faut pas qu'il calcule ses profits nets sur les totaux fournis par quelques bonnes années; il doit faire entrer en compte une moyenne d'années comprenant celles formant des périodes de pertes. La plupart des manufacturiers ont vu, dans le passé, leur surplus disparaître quand ils ont essayé de maintenir en opération leurs établissements. Ces comptes de surplus ont empêché des maisons importantes de faire faillite. Beaucoup de manufacturiers accumulent des surplus; il est à souhaiter que tous leurs profits ne s'en aillent pas en dividendes et en améliorations. Une période de prospérité, comme celle que nous traversons, donne à la maison qui sait en profiter la force, la stabilité générale qui lui permettront de passer par les périodes difficiles, où il sort plus d'argent de la caisse qu'il n'en rentre. Quand les dures saisons arrivent, l'ouvrier se trouve dans une situation précaire. La continuation du travail dépend des capacités de son patron. Presque tous les manufacturiers s'efforcent de conserver tout leur personnel pendant les périodes de dépression. Des hommes doivent être congédiés naturellement, mais les patrons s'efforcent de conserver le plus grand nombre possible des meilleurs ouvriers.

Il y a à cela des raisons commerciales importantes et le désir généreux de donner aux ouvriers une occasion de gagner leur vie. Mais aucune raison ne peut prévaloir s'il n'y a pas de fonds pour payer les billets échus, et c'est maintenant le moment de réunir ces fonds ou d'obtenir des crédits là où l'argent pourra être mis à la disposition du manufacturier quand celui-ci en aura besoin.

Voilà quelques-unes des conditions industrielles que l'ouvrier ne peut pas faire entrer en ligne de compte, parce qu'il n'en saisit pas toute l'importance. On ne les lui a probablement jamais indiquées. Il y a des hommes qu'on ne peut pas renseigner, parce qu'ils ne veulent rien croire. Mais il se trouve toujours dans un établissement un bon noyau d'hommes intelligents, à l'esprit large, qu'on peut instruire. Un ouvrage bien préparé aurait peut-être un bon effet. Des causeries d'atelier, illustrées de chiffres représentant les frais réels, tels qu'ils existent dans cet atelier, seraient sans doute la meilleure chose. On pourrait instruire les ap-

prentis, qui devenus ouvriers, seraient à ce travail d'instruction. Certains employeurs sont enclins à penser que leurs hommes ne voudraient savoir les choses telles qu'elles sont, même si on leur donnait toute occasion possible de se renseigner. Le préjugé contre le patron, parce que celui-ci a une plus grande part des biens du monde, est ce qui compte plutôt que l'ignorance des conditions. On a toujours envie à la meilleure situation d'autrui; mais nous croyons que ceux dont ceci est vrai sont en minorité dans les ateliers et les manufactures, surtout là où on emploie les meilleurs ouvriers.

LES PERSPECTIVES DU VENDEUR

Par Fred. Bradford Ellsworth

(Traduit de "The Iron Age.")

La grande majorité des hommes qui ont embrassé la carrière de vendeur et qui y ont réussi, ont invariablement débuté au bas de l'échelle. Beaucoup d'entre eux ont acquis de l'expérience à l'im-

LE NORD-OUEST CANADIEN.

Règlements concernant les Homesteads

Toute section de nombre pair des terres du Dominion, dans l'Ouest du Canada, excepté 8 et 26, non réservée pour les homesteads ou réservée pour fournir des lots à bois pour les colons ou dans tout autre but, pourra être prise comme homestead par tout chef de famille ou par tout individu mâle âgé de plus de dix-huit ans, jusqu'à une étendue de un quart de section de 160 acres, plus ou moins.

Entrée

L'entrée doit être faite personnellement, au bureau local des Terres, pour le district où se trouve le terrain à prendre. \$10.00 seront chargés pour cette entrée.

Devoirs du Colon

Un colon auquel on accorde une entrée pour un homestead, est obligé, par l'Acte des Terres du Dominion et ses amendements, de remplir les conditions s'y rapportant, de l'une des manières suivantes :

(1) Résider au moins six mois sur le homestead et la mise en culture de celui-ci, chaque année, pendant trois ans. La coutume est d'exiger qu'un colon mette quinze acres en culture; mais s'il le préfère, il peut remplacer cela par du bétail. Vingt têtes de bétail étant sa propriété réelle, avec des constructions pour les abriter, seront acceptées au lieu de la culture.

(2) Si le père (ou la mère, au cas où le père serait mort) ou toute personne qui est éligible pour faire une entrée de homestead, d'après la teneur de cet acte, réside sur une ferme dans le voisinage du terrain pris comme homestead par la dite personne, les conditions de cet acte, quant au lieu de résidence avant d'obtenir la patente, peuvent être satisfaites par toute personne résidant avec le père ou la mère.

(3) Si le colon a sa résidence permanente sur la ferme qu'il possède dans le voisinage de son homestead, les conditions de cet Acte, quant à la résidence, peuvent être satisfaites par le fait de résidence sur la dite ferme.

La Demande de Lettres Patentes

devra être faite au bout de trois ans à l'agent local, au sous-agent ou à l'inspecteur des homesteads. Avant de demander des lettres patentes, le colon devra donner un avis, six mois, par écrit, au Commissaire des Terres du Dominion, à Ottawa, de son intention de ce faire.

Renseignements

Les immigrants nouvellement arrivés recevront au bureau de l'Immigration, à Winnipeg, ou dans tout Bureau des Terres du Dominion, dans l'Ouest du Canada, des renseignements concernant les terres libres ou, des officiers en charge, avis et assistance gratuits pour obtenir les terres qui leur conviennent.

W. W. CORY,
Député Ministre de l'Intérieur