

minutes, mais en payant le double on peut prolonger la conversation jusqu'à 6 minutes.

TARIF EN FRANCE

Dans l'intérieur de Paris:—

Conversations; 15 centimes ou environ 3c par unité de 3 minutes.

Messages; 50 centimes ou environ 10c par unité de 3 minutes. Avec un centre téléphonique de la Seine:—

Conversations; 25 centimes ou environ 5c par unité de 3 minutes.

Messages; 50 centimes ou environ 10c par unité de 3 minutes.

Le tarif en dehors variant de 40 centimes ou environ 8c jusqu'à 2.50 ou environ 50c selon la distance.

Vous voyez de suite que le public et le Gouvernement bénéficieraient largement si ce système de télégraphe et de téléphone était adopté ici sous le contrôle du Gouvernement.

Monsieur le Président, Messieurs, si les réformes suggérées ici étaient adoptées il est bien sûr que le commerce, l'industrie et le public en général en bénéficieraient largement et le Gouvernement se créerait des revenus considérables qui passent entre les mains de quelques particuliers ou compagnies. Comme je l'ai dit au commencement j'aimerais que notre chambre s'occupât de ces questions ou réformes et qu'elle fasse part de ses délibérations au Ministre des postes.

Avant de terminer je vous donne lecture de deux règlements du département des postes du Canada concernant les améliorations et changements:

Règlement 257:—Le service postal, par sa nature, est constamment susceptible d'améliorations et de développement. Le public en peut rendre le fonctionnement plus efficace en envoyant au Ministre des Postes des renseignements concis et exacts au sujet des arrangements defectueux. Il faut toutefois se rappeler que dans un système aussi étendu et aussi compliqué que celui du service des postes, les changements ne doivent s'effectuer qu'avec beaucoup de précaution et qu'après mûr examen.

Règlement 258:—Il faut généralement du temps pour effectuer des changements importants, car même après que la nécessité en a été reconnue il peut y avoir d'anciens contrats dont il faut que le département se débarrasse — ce qui ne peut se faire qu'après avis aux entrepreneurs, ou que des soumissions pour de nouvelles entreprises ont été demandées par annonces publiques — avant que la décision puisse avoir des résultats pratiques.

Je vous remercie, Messieurs, pour la bonne attention que vous m'avez prêtée.

A. H. Hardy.

Oct. 3 '06.

SALAIRES, HEURES DE TRAVAIL ET COUT DE LA VIE

Le Bureau du Travail du Département du Commerce et du Travail donne, dans son bulletin No 65 pour juillet 1906, les résultats détaillés de recherches faites au sujet des salaires et des heures de travail, en 1905, dans les principales manufactures et industries mécaniques des Etats-Unis; ces résultats portent sur des établissements identiques à ceux où ces informations ont été prises en 1904. Voici un résumé sommaire du résultat de ses recherches, dit "Iron Age.":

En 1905, la moyenne des salaires par heure dans les principales manufactures et industries mécaniques des Etats-Unis était de 1.6 pour cent plus élevée qu'en 1904; la moyenne des heures de travail par semaine est restée la même qu'en 1904, et un nombre de personnes plus élevé de 6.3 pour cent a été employé dans les établissements où ces renseignements ont été recueillis. Comme il n'y a pas eu de réduction dans la moyenne des heures de travail par semaine, la moyenne des salaires par semaine et par employé a été de 1.6 pour cent plus élevée qu'en 1904.

Comme il y a eu augmentation du nombre d'employés aussi bien que des salaires hebdomadaires par employé, il s'est produit une augmentation considérable dans les salaires hebdomadaires de tous les employés ou, en d'autres termes, dans la liste de paye hebdomadaire. Cette augmentation a été de 8 pour cent dans les établissements sur lesquels les recherches ont porté.

Le prix de détail de la nourriture, le poids exact étant donné pour la quantité des diverses denrées et leur coût, ont été de 0.6 pour cent plus élevés en 1905 qu'en 1904. Comme la moyenne des salaires par heure augmentait plus que les prix de détail des aliments, la puissance d'achat des salaires était accrue. En 1905, la puissance d'achat des salaires par heure et par semaine était de 1 pour cent plus élevée qu'en 1904, ou, en d'autres termes, le salaire d'une heure en 1905 pouvait acheter 1 pour cent de plus d'aliments que le salaire d'une heure en 1904.

La moyenne des salaires par heure, en 1905, était 18.9 pour cent plus élevée que pendant la période de 10 ans, comprise entre 1890 et 1899. Le nombre d'employés était de 33.6 pour cent plus grand et la moyenne du nombre des heures de travail par semaine 4.1 pour cent moins forte. La moyenne des salaires par semaine en 1905 a été 14 pour cent plus élevée que pendant les 10 ans écoulés de 1890 à 1899. La totalité moyenne des salaires hebdomadaires de tous les employés a été de 52.3 pour cent plus élevée en 1905 que pendant cette même période de 10 ans.

Le prix de détail des principales articles d'alimentation, pesés selon la consommation de la famille, a été 1.4 pour cent plus élevé en 1905 qu'en 1894, dans cette période 1890-1899. Comparé à la moyenne pendant cette même période, la puissance d'achat du salaire par heure en 1905, était 5.8 pour cent plus forte et celle des salaires par semaine 14 pour cent plus forte; cette différence entre la puissance d'achat des salaires par heure et celle des salaires par semaine est due à la réduction du nombre des heures de travail pendant la période considérée.

La moyenne des salaires par heure en 1905 a été de 21.5 pour cent plus forte qu'en 1894, année où les salaires ont été les moins élevés de la période en question, et les salaires hebdomadaires ont été plus forts de 16.7 pour cent.

La puissance d'achat des salaires par heure a été plus forte en 1905 qu'en toute autre année couverte par cette investigation, 7.7 pour cent plus forte qu'en 1894, année des salaires les moins élevés, et 1.3 pour cent plus grande qu'en 1896, année où les prix de détail ont été les plus bas. La puissance d'achat des salaires par semaine en 1905 a été de 25 pour cent plus forte qu'en 1894, mais de 27 pour cent plus faible qu'en 1896.

COMMERCE ET PROFESSIONS

Par Nathaniel C. Fowler, Jr.

Les affaires, au point de vue commercial, comprennent toutes les méthodes employées pour gagner de l'argent et dans lesquelles il y a un élément prédominant de négoce.

Les professions, d'autre part, peuvent être considérées comme quelque chose d'entièrement ou partiellement dépourvu de toute méthode commerciale.

On a dit qu'un homme ayant une profession libérale a pour tout stock son intelligence et qu'un homme d'affaires est celui qui a en stock des marchandises matérielles. Cette distinction n'est pas juste, parce que, tandis que l'homme d'affaires s'occupe de choses matérielles, le marchand, les marchandises, il ne pourrait pas faire de marchandises ou les vendre s'il n'avait pas comme partie de son stock commercial un appoint raisonnable d'intelligence.

Pour la commodité du sujet, considérons l'homme d'affaires comme un représentant des personnes achetant et vendant des choses matérielles ou marchandises, telles que farine, amidon ou tissus, et un homme ayant une profession libérale, comme celui qui achète et vend que les produits de son intelligence. Le manufacturier, le marchand de gros, le marchand de détail, l'épicier, l'homme qui va au marché, tous sont des hommes d'affaires.