

UNE QUESTION DE CHEMIN DE FER

Nous lisons dans la *Gazette de Montreal*, du 27 juin 1910:

Ce qui a été avancé récemment au sujet des prétentions qu'ont les chemins de fer des Etats-Unis à augmenter leurs taux de fret, s'est reproduit dans le cas des chemins de fer canadiens par rapport à la dernière décision du bureau de direction agissant d'après la loi de conciliation. D'après la nature des choses, les salaires figurent dans le coût d'exploitation des chemins de fer beaucoup plus que cela n'a lieu dans toute autre industrie. Quand aux salaires en ajoute le prix du combustible et du matériel, dans la production desquels la main d'oeuvre est un facteur principal, on peut dire qu'il n'y a pas d'industrie qui donne à l'employé une si grosse part de ses recettes brutes. Quelques rapports qui viennent d'être publiés rendent cela évident. Pendant l'exercice terminé le 30 juin 1909, les recettes brutes des chemins de fer canadiens se sont élevées à \$145,056,000. Sur cette somme, 43 1/2 pour cent ont été payés aux hommes qui travaillent sur les lignes et à ceux qui les administrent. Aux Etats-Unis, la proportion des recettes brutes payée en salaires pendant la même période n'est que de 41 pour cent. La différence de 2 1/2 pour cent n'est pas le résultat de divergences dans les taux des salaires, mais est attribué au fait que dans les grandes sections des Etats-Unis, la population est beaucoup plus dense qu'au Canada; là les trains en général transportent plus de voyageurs et plus de fret, suivant la longueur de la ligne, et le même personnel opérateur

prend soin d'un volume d'affaires plus considérable.

Quand on se rappelle que l'Etat de New York a une population aussi forte que tout le Canada, on peut se rendre compte de la situation. Quand on prétend que les prix sur les chemins de fer canadiens de vraient être aussi élevés que sur les chemins de fer des parties voisines des Etats-Unis, on oublie certaines choses. Toutefois, c'est là une question à part. Les chemins de fer canadiens doivent payer des salaires approximativement les mêmes que de l'autre côté de la frontière, sinon, ils ne pourront pas garder de bons employés. Cependant quand ils doivent augmenter les taux de salaires et ce qu'ils paient pour leurs fournitures, plus rapidement qu'ils ne peuvent augmenter leur trafic et les recettes qui en découlent, ils voient faiblir leur situation financière. On estime qu'en douze ans jusqu'à 1910, le coût de la main d'oeuvre sur les chemins de fer canadiens a augmenté de 30 pour cent, celui des fournitures, du matériel et de l'outillage, à l'exclusion du bois de construction, de 44 pour cent, et celui du bois de construction, de 65 pour cent. Les compagnies ont pu maintenir leur position en faisant de fortes dépenses pour leurs voies ferrées et leur stock roulant. Des voies ont été redressées et doublées, leurs pentes ont été réduites et des rails pesants ont été posés sur les voies. Des ponts ont été consolidés. La puissance des locomotives et la capacité des wagons ont été augmentées, et maintenant le tonnage d'un train de fret est presque ou entièrement double de ce qu'il était, il y a vingt ans. Le bénéfice n'a pas été entièrement pour les actionnaires et porteurs d'obligations. Les taux ont

été réduits de quelques fractions de cent par tonne et par mille. Cela ne semble rien en soi-même; mais si on multiplie cette réduction par les dix millions de tonnes transportées par mille, elle signifie une forte économie pour ceux qui paient les frais de transport.

Toutefois les compagnies de chemins de fer ne peuvent pas dépenser continuellement de l'argent en améliorations, augmentations de salaires, dépenses d'exploitation, et maintenir leur situation financière, à moins qu'elles ne puissent aussi augmenter leurs recettes dans une proportion se rapprochant des demandes croissantes qui leur sont faites. On calcule que l'augmentation des salaires recommandée par le bureau de conciliation, quand elle sera accordée et prise comme base de concessions à d'autres branches de travail, élèvera de 43 1/2 à 54 1/2 pour cent des recettes brutes la proportion du coût des salaires sur les chemins de fer canadiens. Les hommes d'affaires jugeront quel effet cela aura sur les recettes nettes. Une forte augmentation du coût d'exploitation des chemins de fer ne peut pas être considérée seule. Si les compagnies veulent être à la hauteur de leurs responsabilités, maintenir leur crédit et se tenir dans une position qui leur permette de faire face aux plus grandes demandes qui leur sont faites, elles doivent recevoir davantage pour des services qui leur coûtent davantage.

Une sorte de brouillard plane sur les phrases longues, embrouillées. Employez les mots comme s'ils étaient de l'argent —suffisamment, mais pas plus. Chaque mot a sa valeur spécifique.

Le Marchand Particulier

avec lequel nous désirons venir en contact cette fois-ci est l'homme fatigué de tenir la sorte de peintures et de vernis qui ne paie pas la location des tablettes—la sorte qui prend la poussière, que personne ne demande jamais deux fois, et que peu de personnes demandent même une fois. Il y a du nouveau pour ce marchand dans le pouvoir de vente de **FLOORGLAZE** (le roi des émaux à plancher de couleur solide), de **GRANTINE** (le fini pour plancher qui dure d'une manière étonnante) et de quelques autres lignes **M L** de marchandises qui se vendent bien.

Si vous êtes ce marchand, il vous sera profitable de nous poser des questions aujourd'hui même, ou de vous procurer chez votre fournisseur des boîtes-échantillons et des cartes en couleur. Il n'est rien de tel que de voir les marchandises. Vous comprendrez mieux pourquoi elles se vendent bien.

IMPERIAL

The Meaford Wheelbarrow Co.,

MEAFORD, ONTARIO Limited

MANUFACTURIERS DE :

BROUETTES—en Bois et en Acier, ainsi que d'une ligne **STERLING** de Brouettes et de Chariots se Poussant Facilement, à Cousinets à Cylindres.

RACLOIRS A TRAINAGE—En Acier Comprimé.

RACLOIRS SUR ROUES.

CHARRUES DE PENTE.

TRUCS, WAGONS A RENVERSEMENT, TOMBEREAUX A RENVERSEMENT et autres Fournitures d'Entrepreneurs.

Demandez les prix et le Catalogue.

Agent de vente pour l'Est :

Alexander Gibb,

13 rue St-Jean,
MONTREAL, QUB.