

fond, il monte 50, 100 ou 200 mètres, et il sait ainsi que sa réputation est plus ou moins intéressée au succès.

Si quelque défaut ou difficulté apparaît dans leur fonctionnement, il applique toutes ses facultés à les surmonter, et il s'attache à savoir très exactement ce que ceux qui étudient ailleurs les mêmes métiers essaient de faire pour réussir également. Le résultat, neuf fois sur dix, est que les difficultés du début sont surmontées, et que l'on arrive au succès.

L'industriel américain agit, en un mot, dans un esprit de confiance, tandis que l'industriel anglais se tient en défiance contre une nouveauté qu'il ne fera expérimenter que sur un petit nombre de métiers et dont il n'aura pas le souci de chercher à corriger les imperfections qui peuvent se trahir au début de l'essai.

Ces observations du savant économiste se trouvent corroborées par ce qu'écrit M. J. H. Fraser, dans l'"Amérique au Travail". Essayant une description de la ville de Fall River, centre de l'industrie américaine du coton, M. Fraser constate tout d'abord que la fabrication américaine est inférieure à la fabrication anglaise, en raison de l'inexpérience professionnelle des ouvriers qu'on paie cependant très cher, mais qui sont, pour la plupart, des étrangers, n'ayant pas, à proprement dire, de métier, mais prêts à travailler à n'importe quel, sous réserve toutefois d'abandonner ce travail au gré de leur fantaisie vagabonde. Il n'y a point, dès lors, de tradition de métier pour les ouvriers et ce défaut n'est pas suffisamment corrigé par le fait que les contremaîtres sont anglais et les machines anglaises; ces dernières étant de beaucoup supérieures aux machines américaines. Comme M. Young, toutefois, M. Fraser constate le souci constant de l'industriel américain d'étudier tous les perfectionnements:

Ils savent que c'est seulement par l'emploi de machines perfectionnées qu'ils pourront vaincre le prix de revient, à cause de la cherté de la main-d'œuvre aux Etats-Unis, et lutter contre le travail à bon marché des pays européens où, d'ailleurs, le coton est livré à meilleur compte qu'il ne l'est à Fall-River même. C'est pourquoi les Américains attachent tant d'importance aux brevets d'invention, et, au lieu de les écarter "à priori," comme on le fait si souvent en Angleterre, il les étudient tous avec le plus grand soin.

C'est ainsi qu'ailleurs que cinq ou six fabriques seulement dans le Lancashire emploient le métier automatique Northrop. Il existe aux Etats-Unis, plusieurs milliers de ces machines en travail et qui sont fréquemment l'objet de nouveaux perfectionnements.

Il existe, d'ailleurs, aux Etats-Unis, en matière d'outillage industriel, une con-

tume qui, au premier abord, semble étrange, mais qui à l'observation apparaît comme très ingénieuse et comme devant avoir pour conséquence une amélioration continue de l'outillage:

En Angleterre, si un fabricant du Lancashire possédait déjà un matériel de bonnes machines ordinaires, décidait d'adopter les métiers automatiques, il vendrait les anciens à quelque fabrique de second ordre, trop heureuse de pouvoir trouver un bon outillage d'occasion. Cela se passait fréquemment ainsi aux Etats-Unis, jusqu'au jour où les fabricants de métiers automatiques comprenant que cette façon d'agir devait retarder, pour quelques années au moins, l'adoption générale des machines du nouveau modèle, résolurent d'y mettre fin, et opérèrent de la manière suivante:

Lorsqu'ils reçoivent une commande importante, ils acceptent de prendre en paiement, pour une partie de la livraison, les anciens métiers qui peuvent encore être très bons. Mais ils ne les revendent pas: ils les brisent, pour les rendre inutiles. Cela représente une perte sèche se chiffrant par centaines de mille dollars; je suis certain que peu de constructeurs européens se résoudraient à un pareil sacrifice; cependant, c'est d'une sage prévoyance, car il est bien évident qu'en agissant ainsi, les constructeurs de métiers automatiques obligent tous les propriétaires de tissage à adopter les nouveaux métiers, au fur et à mesure du renouvellement de leur matériel.

C'est une habitude chez l'industriel américain d'attacher beaucoup moins d'importance aux déchets que ne le fait son confrère anglais. Ce dédain ne provient pas de l'insouciance, mais résulte au contraire, d'un calcul très réfléchi. L'Américain estime que les frais à faire pour diminuer les déchets sont plus grands que le bénéfice qu'on retirerait de leur autorisation.

C'est bien là encore une des manifestations de la différence de mentalité chez l'industriel américain et chez son confrère anglais. Il est un peu malaisé de discerner quelle est au fond celle qu'on doit le plus approuver. Il apparaît seulement, — c'est là, du reste la remarque de M. Fraser — que de chaque côté, on exagère un peu les tendances. La meilleure méthode serait assurément de concilier la prudence avec l'audace, mais c'est là, à vrai dire, un problème, qu'on cherche à résoudre depuis le commencement du monde, et qu'il est bien probable qu'on ne réussira jamais à solutionner de façon définitive.

P. de Conny.
(La Réforme Economique).

Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires. [Washington Star].

LA PEAU DE GRENOUILLE

L'exportation du Japon

Le Board of Trade Journal du 28 novembre dernier annonce que plus de 49.000 peaux de grenouille évaluées à 6.199 yens, soit \$3.160 environ, furent exportées de Yokohama pendant l'année 1906. Elles furent, dit-on, expédiées principalement pour être pees, teintées et servir à la confection de bourses, porte-feuilles, etc.

L'estimation ci-dessus remettrait la peau d'une grenouille à 6 cents, ça nous paraît bien élevé à moins toutefois que les grenouilles du Japon ne soient énormes.

RECOMPENSE BIEN MERITEE

M. A. F. Révol, Officier d'Académie

En arrivant au Canada, le nouveau Consul général de France, M. de Loyne apportait avec lui une décoration du gouvernement français pour le gérant, bien connu des lecteurs de "Tissus & Nouveautés", de la maison Perrin, Frères et Cie, manufacturiers et importateurs de gants.

M. A. F. Révol, le gérant de cette maison à Montréal, vient d'être, en effet, décoré des palmes d'officier d'académie.

Le nouveau décoré fait partie de la maison Perrin, Frères et Cie, depuis douze ans. Il a d'abord débuté à Grenoble, France, où elle possède une des plus importantes fabriques de gants de peau qui existent dans le monde entier. Il est venu au Canada, il y a une dizaine d'années, pour veiller aux intérêts de cette même maison à Montréal et depuis trois ans il est le gérant de cette succursale.

Grâce à son travail énergique, persévérant et à son entente des affaires, M. Révol a augmenté dans des proportions considérables les ventes des gants Perrin au Canada. On voit, aujourd'hui ces gants universellement réputés dans tous les magasins de nouveautés de la Puissance.

M. Révol a pris une part active dans les Sociétés françaises commerciales et de bienfaisance de notre cité. Peu après son arrivée au Canada, il devenait membre actif de la Chambre de Commerce Française dont il est le Secrétaire depuis cinq ans environ. C'est surtout pour les services qu'il a rendus en cette qualité que le gouvernement française lui a décerné les palmes académiques.

M. Révol fait également partie de l'Union Nationale Française, de la Société de Secours Mutuels Française et il est en même temps membre de l'Alliance Française.

Nous félicitons sincèrement M. Révol de la distinction bien méritée dont il vient d'être l'objet.