

a fournis dans le passé, puis la crainte que "ça coûte trop cher". Je sais par expérience que beaucoup de ces instruments n'ont pas répondu à l'attente sous plusieurs rapports, entre autres l'excellence de la transmission claire et la durée. Au début rien de mieux, puis l'instrument se détraquait ici, puis là, assez souvent partout. Et à la campagne surtout, on se décourage vite d'une expérience manquée; on devient encore plus vite sceptique.

Mais aujourd'hui, des experts offrent pour le services de téléphonie rurale des instruments qui sont presque des merveilles, tant pour le fonctionnement facile et la transmission intégrale que pour l'endurance et—point important—pour la modicité du prix d'achat, d'entretien, d'abonnement, etc. Je veux citer un exemple. Je l'emprunterai à une région

ge, le plus efficace concours désirable dans les commencements d'incendie, un *business-help* de tous les instants et un apport sérieux aux commodités sociales.

Ce réseau parcourt vingt milles et comprend, en plus, deux autres townships. 72 instruments y sont déjà greffés et 30 autres souscripteurs sont en instance. Un des grands avantages de ces lignes rurales, c'est qu'elles sont régies par le public et non par des compagnies toujours à l'affût de gros dividendes; que chaque abonné est directement intéressé à leur extension; en un mot, que toute la chose est la chose d'un chacun. Encore ces autres détails qui s'adressent plus particulièrement à ceux que l'*item* dépense inquiète. Le coût de l'installation et de ce qui s'ensuit a été, pour chaque abonné, un peu moins de \$40. Comme il est donné 10 ans pour payer



d'Essex, Ont., que je connais fort bien, ayant passé, autrefois, six mois à Windsor, le chef-lieu de ce comté. Un des township, Rochester, possède aujourd'hui comme de mon temps un conseil des plus avisés, toujours noté pour son esprit d'avancement. Ce conseil, m'apprend un journal, désireux de doter ses administrés d'un système de téléphonie rurale *up to date*, s'est donné le mal de rechercher au loin et auprès le type d'instrument offrant le plus de garanties. Et, ce qui n'est pas sans nous flatter quelque peu, nous d'ici, c'est une maison de Montréal—la Northern Electric & Mfg Co., je crois—qui a reçu la commande.

Voilà donc le township de Rochester doté d'un système téléphonique opéré par les autorités municipales et dont tous les abonnés se déclarent absolument satisfaits. C'est, disent-ils, le meilleur préventif au cambriola-

ce montant, l'intérêt sur le capital impayé reviendra à, disons, \$1.20 par an. Le coût du fonctionnement du bureau de raccordement—Exchange—est de \$1 par an, ce qui représente une somme annuelle totale de \$6.20 pendant dix ans.

C'est peu d'argent pour beaucoup d'avantages. Mais ce serait encore trop cher si, commettant l'erreur du passé, on allait, par fausse économie, adopter des instruments de pacotille. On connaît l'axiome américain: Un article médiocre est trop cher même pour rien. Imitons donc l'exemple de Rochester.

\* \* \*

Et puis, en établissant un peu partout dans nos comtés la téléphonie de ce genre, n'ouvririons-nous pas à nos jeunes filles qui doi-