

d'un débouché pour un outil nouveau. La somme de \$2,000 qui lui avait été offerte n'était pas trop faible. L'inventeur la considérait comme devant être tout ce que le manufacturier aurait à dépenser. En réalité, les dépenses de celui-ci auraient dépassé les \$10,000 que l'inventeur demandait pour son brevet, avant d'avoir pu trouver un débouché pour ce nouvel outil. Les dépenses exigées pour refaire le dessin de l'outil, pour la construction de machines spéciales, pour la création d'une demande et autres items se seraient vite élevées à une forte somme. Cet inventeur a toujours son brevet d'invention. Il y en a beaucoup d'autres comme lui. Des centaines d'idées utiles sont ainsi arrêtées dans leur développement.

Les conditions modernes de la fabrication et du marché ont changé considérablement la valeur de l'invention ordinairement utile. Le coût de l'article ne doit pas dépasser certaines limites, ce qui ne peut se faire sans un capital suffisant pour assurer des méthodes de production économiques. Il est rare que l'inventeur puisse manifester avec profit, à moins qu'il n'ait des capitaux et de la perspicacité en affaires, ainsi que quelque connaissance de la branche particulière du commerce à laquelle son invention appartient. Il est très rare qu'une invention crée une révolution dans la demande. Une amélioration est souvent utile, mais rarement indispensable; et, bien qu'elle ait une valeur réelle, cette valeur peut n'être pas suffisante pour justifier un changement dans une grande ligne de produits, jusqu'à ce que d'autres améliorations venant s'ajouter à la première produisent un avantage radical forçant la demande.

La méthode convenable de procéder pour l'inventeur qui a idée de vendre, c'est de se rendre sur le marché et d'obtenir le meilleur prix possible. Si, dans le cas de la clé anglaise, l'inventeur avait accepté les \$2,000, ç'aurait été autant d'argent pour lui, son esprit aurait été soulagé et exempt de cette amertume qui afflige un génie incompris; il aurait pu travailler à quelque autre invention qui aurait pu lui rapporter davantage, parce qu'elle aurait trouvé une place moins encombrée dans l'édifice industriel. C'est le principe qui guide le manufacturier de machinerie spéciale pour arriver à la prospérité. Il peut recevoir, sans l'avoir sollicité, un ordre pour une machine devant accomplir un travail donné, ou il peut donner à un manufacturier un plan de machine qui abaisserait le coût de la production. La machine peut contenir des merveilles d'ingéniosité ou même porter la marque d'un génie réel. C'est vrai très-souvent. Une telle machine est plus précieuse que de nombreux dispositifs que l'inventeur estime à des milliers de dollars. Cependant

elle ne rapporte que sa valeur commerciale, qui est bien inférieure à la somme dont l'offre faite à cette classe d'inventeurs, serait considérée par eux comme un vol. Le manufacturier de machinerie spéciale est satisfait d'un profit raisonnable. Il travaille à d'autres machines, cherchant à faire un certain nombre de bénéfiques, au lieu de se figurer qu'une seule idée le conduirait à une richesse indépendante.

L'inventeur peut rester assuré que, s'il a découvert une idée assez précieuse pour valoir une forte somme d'argent, ceux pour qui elle serait d'un grand avantage commercial ne la laisseront pas tomber entre les mains d'un rival sans lutte. La valeur sur le marché sera élevée. Par conséquent la règle suivante devrait être bonne, à savoir qu'une invention a sa valeur, qui sera réglée par la demande et que la demande fixera le prix à un chiffre bien approché de ce qu'il devrait être.

LES LICENCES DES VOYAGEURS

La loi des licences en frappant les voyageurs étrangers d'une taxe de \$300 a fait mal coter la province de Québec, aussi bien au dedans qu'au dehors.

Dans l'ouest canadien, à Toronto notamment, on en profite pour attirer les voyageurs au détriment de Montréal. Les maisons d'Angleterre se récrient et les voyageurs américains s'emprescent de fuir pour ne payer ni amende, ni taxe.

Il nous a été donné de lire une lettre d'un voyageur américain qui est reparti aux États le jour même où il avait mis le pied à Montréal.

Combien d'autres voyageurs de maisons absolument indépendantes et dont les articles sont connus feront comme lui et écriront à leurs clients, comme il l'a fait: "Nous vous prions de nous envoyer votre commande par la malle."

Ces voyageurs dépensent quand ils viennent dans notre province, en frais de chemins de fer, d'hôtel, etc., etc., nous serons donc les perdants.

Mais, il y a plus, nous disait un négociant, c'est nous qui, bientôt, serons obligés de nous déplacer pour aller acheter. Nous irons aux États-Unis ou en Angleterre ou ailleurs, s'il est nécessaire; il faudra bien que quelqu'un paie nos frais, ce quelqu'un ce sera le consommateur.

En attendant le commerce est démoralisé par cette loi aussi stupide que néfaste qui frappe les voyageurs de commerce étrangers.

Le Trésorier Provincial a été plus avisé en d'autres circonstances.

L'échevin J. H. Paquin vient de se rendre acquéreur du commerce d'huîtres de M. Léon Archambault qui désormais continuera sous le nom de The Archambault Oyster Co. M. Paquin a vendu son fonds de commerce d'épicerie.

LA GREVE DES CHARPENTIERIS

La grève des charpentiers-menuisiers, depuis quelque temps menaçante a été déclarée lundi et dès le mardi un certain nombre d'entre eux quittaient le travail.

Augmentation de salaire et diminution des heures de travail sont, comme d'habitude, les réclamations des ouvriers qui motivent la grève.

Il nous est difficile, pour ne pas dire impossible, de nous prononcer en connaissance de cause sur la légitimité de la réclamation des ouvriers. Eux seuls sont à même de décider à quel minimum de salaire ils veulent travailler et leurs patrons seuls savent s'ils peuvent accorder ce minimum de salaire.

Les ouvriers charpentiers-menuisiers fixent ce minimum à 30 cents de l'heure et ils prétendent qu'ils doivent et peuvent l'obtenir parce que et puisque certains ouvriers de leur corps de métier obtiennent ce salaire.

Un pareil raisonnement fait tort aux ouvriers, aux bons ouvriers. C'est prétendre que tous les ouvriers d'un même corps de métier doivent être payés sur le même pied; qu'ils gagnent leur salaire ou non, ce n'est plus une question de travail ou d'habileté, c'est une question de paie, au point de vue de l'ouvrier.

Le patron ne pense pas et ne peut pas penser de la même façon. Pour lui, un ouvrier ne vaut que par son travail, que par ce qu'il produit, il veut payer le travail fait par son ouvrier et non l'individu quelconque qui s'embauche.

De même qu'il y a fagot et fagot, il y a ouvrier et ouvrier. L'un peut tenir la place de l'autre sans le remplacer.

Ce n'est pas ce que prétendent les unions. Du moins l'égalité des salaires qu'elles réclament pour tous leurs membres est à l'encontre de ce principe que: chacun doit être rétribué selon ses oeuvres. Principe aussi moral que vrai dans son essence.

Le mettre de côté, c'est obliger le patron à l'injustice, en le forçant à payer moins cher les services du bon ouvrier, pour payer davantage ceux qu'est censé lui rendre l'ouvrier malhabile ou paresseux.

En somme, c'est le bon ouvrier qui devient la dupe de l'unification des salaires quand le minimum des salaires cesse d'être raisonnable.

Il y a des ouvriers qui ne rendent guère de services plus qu'un manoeuvre ordinaire qu'on paie de 12 à 15 cents de l'heure; si c'est là le juste salaire de cet ouvrier, pourquoi son patron lui donnerait-il 30 cents?

Mais cette grève nous montre une autre tendance. Il ne s'agirait plus, si nous en croyons un confrère quotidien, de l'unification des salaires dans un même corps de métier. Voici ce que nous lisons chez ce confrère: "Ils [les gré-