

la traversée; 280 Ne rien faire pour se préserver du mal de mer!!!

Dédié aux voyageurs qui vont visiter les vieux pays.

Le moyen le plus sûr d'éviter le mal de mer consiste à rester au Canada.

## LE LUXE COUTEUX

Dans ces dernières années, à Montréal, un grand nombre de manufactures ont été édifiées, des maisons d'habitations ont été converties en magasins et beaucoup de constructions ont été faites pour des fins commerciales.

Dans les uns comme dans les autres tout le monde a pu remarquer que les propriétaires ont fait beau et solide généralement.

D'autre part, si nous examinons l'intérieur de ces constructions nous y remarquons la plupart du temps un luxe qui va toujours s'accroissant, les comptoirs sont en bois dur, ornements, découpés, vernis, luxueux en un mot; les devantures du magasin, les vitrines intérieures autrefois en verre ordinaire sont partout maintenant en glace épaisse quelquefois biseauté.

Le magasin d'aujourd'hui ne ressemble nullement à celui d'autrefois. Naguère le marchand ne pensait guère à immobiliser une bonne partie de son capital dans un ameublement, un éclairage et des décors coûteux; son capital productif n'était pas raccorni par les besoins de luxe qu'exige aujourd'hui la concurrence.

La clientèle est aujourd'hui plus difficile à servir qu'elle ne l'était il y a quelques années; elle aime à se mouvoir dans les magasins spacieux, bien éclairés et présentant un coup d'œil agréable.

Il en est résulté pour le marchand un excès de dépenses qui pèse sur lui et non sur le client; loin d'avoir

augmenté l'avance mise sur le prix d'achat pour éteindre ses frais généraux et tirer un profit raisonnable de son capital, le commerçant de détail l'a plutôt diminué de sorte qu'avec plus de frais et un capital improductif plus considérable il réalise moins de bénéfices. En un mot, c'est lui qui paie le luxe exigé par la clientèle.

La beauté, l'élégance, le luxe du magasin empêchent le client de le désertier; ils profitent donc indirectement. Mais pour le luxe de la solidité, nous conseillerons à ceux qui font construire pour leur propre usage usines ou magasins de méditer le calcul bien simple établi par J. B. Say:

"Nous supposons un manufacturier qui, pour élever les bâtiments et en général toutes les constructions nécessaires à son entreprise, dépensera 100,000 fr. (\$20,000). A ce prix, j'admets que les constructions seront susceptibles de durer éternellement quoique rien ne soit éternel en ce monde.—Un autre manufacturier, moins fastueux, construira une habitation et des ateliers de même étendue et capables d'abriter le même nombre de travailleurs et de machines, mais qui, plus simples et composés de matériaux moins chers, en bois et en plâtre, par exemple, ne seront pas de longue durée. Supposons que par ce moyen, les bâtiments qui auront coûté 100,000 fr. au premier, ne lui auront occasionné, à lui, qu'une dépense de 60,000 fr. (\$12,000).

Quel sera le résultat de la supposition? Il restera au second manufacturier, une fois que son exploitation sera en activité, une somme de 40,000 fr. (\$8,000) à faire valoir que le premier ne possèdera plus. Or 40,000 fr. sont un capital qui, en supposant qu'il ne rapporte que l'intérêt modéré de 5 p.c. avec les intérêts composés est doublé en moins de 15 ans. Arrivée à cette époque,