

LE VOISIN BONNARD.—Produire à bon marché un objet utile, tout en gagnant de l'argent, c'est vraiment rendre un service à la société. C'est un véritable bienfait.

L'INSTITUTEUR.—Ainsi, les machines délivrent les hommes des travaux les plus pénibles ; elles multiplient les produits, en font baisser les prix, et les mettent à la portée des personnes les moins riches. Elles font même des travaux que seules elles sont assez puissantes à réaliser. Qu'on pense seulement aux locomotives ! Mais il n'est pas que les grandes machines qui rendent les services importants ; une petite machine et même un simple instrument peuvent être très-utiles et contribuer à notre bien-être.

En un mot, une société est d'autant plus riche qu'elle dispose d'un plus grand nombre, d'une plus grande quantité de produits ; par conséquent, tout ce qui contribue à augmenter les produits, accroît le bien-être.

LE PÈRE DU ROY.—Malheureusement la machine peut faire souffrir pendant un moment les gens auxquels elle fait concurrence, mais bientôt on trouve moyen de se tirer d'affaires.

L'INSTITUTEUR.—Il faut venir en aide à ceux qui souffrent, afin d'adoucir les transitions à une situation meilleure.

#### LA CONCURRENCE.

Un jeune homme du pays, Louis Rabuton, tailleur de profession, était revenu de son tour de France. Il avait établi un atelier et s'était mis à travailler, et bien que son travail fût meilleur que l'ancien tailleur, le père Bourgoint, il réduisit le prix de la façon.

Le père Bourgoint alla de maison en maison se plaindre de la concurrence, disant que Louis Rabuton cousait à la mécanique, que la couture n'était pas solide, et autres choses pareilles.

Mais il n'eut pas de succès. On alla voir la machine à coudre, Louis Rabuton la fit marcher avec le pied, comme un rouet ou un tour, montra la couture, prouva qu'elle était solide, bien que rapidement faite.

On parla alors beaucoup de la concurrence, et du bien et du mal qu'elle pouvait faire, et l'on tomba d'accord pour dire que le mal est bien faible en comparaison du bien.

« Le père Bourgoint, dit l'un, n'a qu'à acheter une machine à coudre.

—Est-ce que nous aurons toujours des vêtements chers, pour plaire au père Bourgoint ? s'écria un autre.

—Le vrai progrès, c'est le bon marché sans diminution dans le travail.

—La concurrence est utile, répondit l'instituteur, lors qu'on le consulte. Tenez, vous rappelez-vous combien le sucre a coûté lorsqu'il n'y avait qu'un épicier dans le village ?

PHILIPPE.—Un franc la livre ou le demi kilog.

L'INSTITUTEUR.—Et maintenant ?

PHILIPPE.—Seize sous, quatre vingts centimes.

L'INSTITUTEUR.—Or l'épicier ne paye que treize sous, le transport coûte un sous, cela fait quatorze.

LE PÈRE DU ROY.—Le voisin Sorin nous faisait payer trop cher, lorsqu'il prenait un franc par demi kilog.

L'INSTITUTEUR.—Peut-être que non. Voyez, si vous étiez le seul consommateur de sucre dans le village, et que vous voulussiez envoyer chercher un kilog. de sucre en ville, vous donneriez 3 francs pour le chercher, et comme—en supposant que vous obteniez le kilog. à 1 fr. 30,—cela vous ferait 4 fr. 30 le kilog. ou 43 sous la livre. Si vous en achetiez davantage, 10 kilog., par exemple, il n'y aurait toujours que 3 francs à donner au messenger, et le sucre vous reviendrait à 2 francs 60 au lieu de 4 fr. 30.

Eh bien, M. Sorin doit vivre de son commerce, et pour vivre il était peut-être obligé de vendre le sucre à 1 fr. Vient un concurrent qui se contente d'un bénéfice moi-

dre, il faut que M. Sorin en fasse autant, sinon il perd sa clientèle. Du reste, le nouveau venu a peut-être un moyen de faire venir la marchandise à moindres frais.

LE VOISIN BONNARD.—La concurrence fait diminuer les prix, et toute le monde en profite.

ROBERT.—Mais le marchand y perd.

L'INSTITUTEUR.—Ce n'est pas sûr. Depuis que le sucre est moins cher on en consomme davantage, et M. Sorin a peut-être retrouvé l'ancien chiffre de ses bénéfices.

LE PÈRE DU ROY.—Je ne crois pas que le sucre lui rapporte autant qu'avant l'arrivée du concurrent, mais il vend maintenant encore de la ferronnerie, des couteaux, des bèches, des marteaux et en somme, il gagne plus qu'autrefois.

L'INSTITUTEUR.—Si la concurrence n'était pas venue, il aurait continué comme auparavant, mais la concurrence stimule les gens, et nous en profitons, car nous trouvons maintenant tout près de nous les outils que nous étions obligés d'aller chercher en ville.

PHILIPPE.—Et le nouvel épicier vend des livres, et se charge des commissions en ville.

L'INSTITUTEUR.—Nous cherchons toujours à nous procurer au moindre prix possible les objets dont nous avons besoin, le fabricant et le marchand savent cela, et font tous les efforts possibles pour produire à meilleur marché. Celui qui vend le moins cher attire les acheteurs, gagne de l'argent et se trouve ainsi récompensé de ses efforts, tout en rendant service au public.

Toutefois, il est juste d'ajouter qu'on paye plus cher pour obtenir une meilleure marchandise, mais c'est comme si l'on achetait à meilleur marché, car la marchandise durera plus longtemps.

MARCEL BLOCH.

*Magasin d'éducation et de récréation.*

*(A continuer.)*

## VARIETES.

### Du latin de l'imitation de Jésus-Christ.

Il est de certaines éditions des bons livres (je m'occupe ici du meilleur de tous et du plus divin, après l'Evangile) qui s'emparent de notre esprit avec une force étonnante, et qui l'obligent à s'appliquer, comme il n'avait jamais fait, aux mots, et par les mots à la substance des choses. On n'en est pas pour cela à une révélation première des choses ; cela ressemblerait par trop à de l'illumination ou aux intuitions surnaturelles des saints ; auquel cas on tomberait dans le péché d'orgueil. Non, ces éditions de bons livres, chères à chacun de nous, les bibliophiles connaissent bien cela, ne nous en apprennent pas plus sur des beautés de littérature ou de doctrine qu'au commun des lecteurs. Surtout elles ne nous découvrent pas les choses, comme cela arrive aux saints, par des coups soudains et fulgurants. Mais nous vivons si familièrement, il faudrait dire si domestiquement, avec ces chères éditions, elles sont tellement de notre maison, nous les avons si bien établies chez nous et casées à portée de la main, qu'il n'est pas téméraire à vous et à moi d'affirmer qu'elles nous parlent avec une vivacité extraordinaire de l'état sain ou malade de notre âme, du fond trouble ou limpide de notre cœur, en un mot, de tout le particulier de nos mœurs et de notre conduite.

Quel livre me dit mieux ces choses là, et d'une manière plus divine, que cet édition de l'imitation de Jésus Christ que j'ai dans les mains ? Elle est l'espèce portative, s'il en fut jamais : elle tiendrait dans le creux de votre main. Le format n'est point riche et pas du tout élégant ; mais il est solide, à l'épreuve des chocs et des heurts de toute sorte, indifférent aux intempéries des saisons, aux excès du chaud et du froid, impénétrable à la tarière des mites. Elles jauneraient au côté de ce petit livre. Le papier dont