

— 210 —

ront profité et vaudront, à 25 p. 00 de différence dans le prix de cet article, \$1200. Le marchand a donc intérêt à rapporter des produits pour ses produits. Il en est de même de celui qui part pour New-York, il lui sera plus profitable de porter des produits pour acheter des marchandises que de porter de l'argent. Il fera deux transactions au lieu d'une seule et en retirera double avantage.

Pour faire de bonnes affaires, il n'est donc pas d'absolue nécessité de recevoir de l'argent pour ses marchandises, car on peut même s'en passer au besoin et en échangeant les produits pour des produits, on facilite et augmente les transactions, ce qui peut avoir l'effet de doubler et tripler les affaires et les profits dans le cours de l'année.

Mesdames et Messieurs,

Le sujet que je développe un peu plus au long que je ne me l'étais proposé dans le principe, vous paraîtra peut-être un peu sec, un peu fatigant même, mais son importance vous engagera sans doute à ne pas regretter de lui sacrifier quelques instants. Et d'ailleurs, quand, dans un but utile, l'on ferait un peu pénitence, en temps de carême, ne serait-ce pas déjà un acte méritoire ?

Reprenant mon sujet, je vais donc examiner la seconde proposition, “ qu'il était avantageux pour “ un peuple de fabriquer tout ce dont il pouvait avoir besoin.”

Comme on le voit, voici la question des manufactures qui se présente. Je n'entends pas faire un traité sur cette question, car cela nous conduirait trop loin, je veux seulement effleurer le sujet et énoncer quelques uns des principes qui devraient guider le commerce en pareille matière.

Dire qu'il est avantageux de fabriquer tout ce