

La Revue Canadienne publie un Album littéraire et musical, paraissant tous les mois, par livraisons de 32 pages de matières littéraires et 4 pages de musique. Les douze livraisons de l'année contiennent la matière de 10 volumes ordinaires.

ON S'ABONNE :

À Montréal, AUX BUREAUX No. 15, RUE ST. VINCENT.
À Québec, CHEZ M. F. X. JULIEN, MAISON DE LA CORPORATION.

La Revue Canadienne,

DU MONDE POLITIQUE, RELIGIEUX, LITTÉRAIRE, INDUSTRIEL, ET COMMERCIAL.

LOUIS. O. LE TOURNEUX, RÉDACTEUR EN CHEF.

Éducation.

Industrie.

Progrès.

PARAISANT LES Mardi et Vendredi

CONDITIONS D'ABONNEMENT.

(Payable d'avance.)

Abonnement au Journal semi-hebdomadaire, par an, en avance, \$1 0 0
Abonnement à l'Album Mensuel, Littéraire et Musical, par an, en avance, \$1 0 0
Aux deux publications réunies, en avance, \$2 10 0

PREMIERES ANNONCES.
Six lignes et au-dessous, première insertion, 2s.-6d.
Dix lignes et au-dessous, première insertion, 3s.-6d.
Au-dessous par lignes, 4d.
Toute insertion subséquente, le quart du prix. (Affranchir les lettres.)

AU PUBLIC CANADIEN.

Le succès de la REVUE CANADIENNE a dépassé toutes nos espérances. Durant l'année qui finit nos listes d'abonnement ont doublé. Nous sommes reconnaissants de voir nos humbles efforts rencontrer chez nos compatriotes d'aussi vives sympathies.

Nous annoncerons dans un des prochains Nos. de la REVUE CANADIENNE, les changements importants que nous nous proposons de faire sous peu à notre journal, et nous donnerons en même temps le programme de l'année 1847, les PUBLICATIONS NOUVELLES et les NOUVEAUTES ATTRAYANTES, qui paraîtront durant cette année.

Qu'il nous suffise de dire aujourd'hui que notre moisson de 1847 est plus riche et plus abondante que celle de l'année qui vient de s'écouler.

Nous allons reprendre bientôt la publication des NOTICES BIOGRAPHIQUES des Contemporains illustres, et rien n'égale l'intérêt de nos nouvelles Histoires de Voyages, Esquisses de mœurs, Romans, Nouvelles, Découvertes des Sciences, Beaux-Arts, Progrès de l'Industrie, Connaissances Utiles, Inventions nouvelles, etc. Chroniques politiques, Scientifiques et Littéraires; Chroniques des salons de Londres, de Paris et de toutes les capitales de l'Europe, Chroniques des Théâtres et des Tribunaux, ouvrages sur les perfectionnements de l'Agriculture en Europe, etc., etc. Revue Agricole, Revue Médicale, Artistique pour 1847, etc.

Montréal, 29 Décembre, 1846.

AVIS IMPORTANT.

Comme on peut le voir dans nos colonnes de ce jour, le 1er janvier prochain, les 11 et 12ème livraisons de notre Album seront prêtées à la campagne et à vendre à nos bureaux. Mais nous favons déjà annoncé et nous prévenons encore aujourd'hui CERTAINS ABONNÉS RETARDATAIRES DES CAMPAGNES, qui n'ont rien payé de leur abonnement de 1846, que ces deux livraisons, qui composeront le 1er volume, ne leur seront pas expédiées et seront conservées pour eux, jusqu'à ce qu'ils viennent solder leurs comptes.

Nous le répétons encore il nous est impossible d'envoyer nos publications à d'autres, qu'à ceux qui non seulement sont capables de payer, mais veulent payer et paient réellement.

Cette manière de faire les affaires est la seule, selon nous, qui puisse nous assurer un succès utile et une existence prospère. Sans nous en rendre certains et réguliers de la part de nos abonnés, point de progrès, ni d'améliorations; or, comme nous n'en sommes qu'à nos premiers pas dans la carrière du journalisme, et que dans le siècle où nous sommes, le journal avant tout autre chose doit être à la tête et le symbole du progrès; comme nous voulons que chaque année de l'existence de la Revue Canadienne, soit marquée par de nouvelles améliorations et des progrès utiles, il faut que chacun remplisse ses obligations. Que ceux qui ne peuvent pas ou ne veulent pas payer, ne s'abonnent pas.

Nous en avons tous les jours des Abonnements à la Revue Canadienne et à l'Album de la part d'habitants des différentes parties de la Province. Nous sommes heureux de les compter au nombre de nos lecteurs; l'intérêt que nous prenons aux progrès de l'éducation, nous a déterminé, durant cette année, à leur offrir nos deux publications pour moitié du prix ordinaire d'abonnement. L'année prochaine les mêmes avantages leur seront continués, mais à une condition expresse et sine qua non: c'est qu'ils s'abonnent pour une année et paient leur abonnement d'AVANCE.

Ainsi à l'avenir, les Abonnements, qui veulent avoir La Revue Canadienne et l'Album pour QUINZE CHELINS par an, devront se faire avant le 1er Mars, et renouveler leur abonnement, pour UN AN PAVER D'AVANCE. Autrement ils paieront le même prix que les autres.

Comme il est nécessaire que tous ces messieurs connaissent ces nouvelles dispositions de notre part, nous étendons jusqu'au premier de mars prochain la période durant laquelle il devront se conformer à ces conditions ou renoncer aux avantages qu'elles offrent.

Payez donc votre abonnement pour 1847 d'ici au 1er Mars, vous gagnez par là 50 0/0.

Montréal 29 Décembre, 1846.

A VENDRE A CE BUREAU

Le Premier Vol.

DE L'ALBUM LITTÉRAIRE ET MUSICAL,

COMPRENANT LES 12 LIVRAISONS DE 1846.

CEUX qui désirent se procurer ce Volume n'ont rien de plus tarder. Le nombre d'exemplaires que nous avons à vendre, étant extrêmement limité.—Prix: 28s.—Éligamment relié, 24s.—Éric France.

REVUE CANADIENNE.
ATELIER TYPOGRAPHIQUE
DE LA
REVUE CANADIENNE.

TABEAU DES VENTES PAR LE SHÉRIF POUR LE MOIS DE JANVIER.

Jean-Baptiste Varin vs. John Jones.—Une terre à St. Luc sur le chemin de St. Jean—Vente à St. Luc le 18 à 10 h. a. m.
Margaret Finlay, vs. Héritiers Languedoc.—La Seigneurie St. George et privilèges y attachés—Vente au Bureau du Shérif le 18 à 10 h. a. m.
William Bingham, vs. James Clarke.—Une terre No 9, Anse à la Raquette, Rigaud—Vente à Rigaud le 25 à 10 h. a. m.
John Francis vs Auguste Rénier.—Quatre lots de terre, Côteau Barron, Montréal.—Vente au Bureau du Shérif le 25 à 10 h. a. m.
Olivier Berthelot vs Joseph Pepin.—Un terrain avec maison, etc., à St. Edouard—Vente à St. Edouard le 25 à 10 h. a. m.
William Bingham vs Pierre Paul Villeneuve.—Une terre No 48 Côte St. George, Rigaud—Vente à Rigaud le 25 à 11 a. m.

AUX ETUDIANTS,

CEUX des Etudiants en Médecine qui désirent pensionner en cette ville, trouveront chez Mme. St-Julien des voitures pour les conduire à leurs Cours matins et soir. 27 oct.

ANALYSE

Du Traité d'Economie Politique de J. Ble. Say. LIVRE SECOND.

DE LA DISTRIBUTION DES RICHESSES.

CHAPITRE DEUX.

Des variations relatives et des variations réelles dans les prix.

Les variations relatives dans la valeur des produits, sont les variations qu'ils éprouvent l'un relativement à l'autre. Leurs variations réelles sont celles qui subissent les frais que coûte leur production. (C'est ce qu'Adam Smith appelle le prix naturel, par opposition avec le prix courant.) Les variations relatives influent considérablement sur les richesses des particuliers; elles ne changent rien à la richesse nationale. Si la même qualité de drap, qui se vendait 40 francs l'aune, ne se vend plus que 30 francs, la richesse de tous les possesseurs de cette espèce de drap est diminuée de 10 francs pour chaque aune qu'ils ont à vendre; mais en même temps la richesse des consommateurs de ce même drap est augmentée de 10 francs pour chaque aune qu'ils ont à acheter.

Il n'en est pas de même quand c'est le prix original d'un produit qui vient à baisser. Si les frais de production nécessaires pour produire une aune de drap, et qui s'élevaient à 40 fr., ne s'élèvent plus qu'à 30 fr.; si, par exemple, cette aune qui exigeait 20 journées de travail à 40 sous, au moyen de quelques procédés plus expéditifs se trouve n'en exiger plus que 15, le producteur voit sa richesse augmentée de 10 fr., pour chaque aune qu'il vend, et personne n'en est plus pauvre; car s'il achète 5 journées de travail de moins, il laisse à l'ouvrier la disposition de son temps; l'ouvrier vend son travail à un autre producteur, au lieu de le vendre au premier. Quand la concurrence des producteurs oblige celui-ci à baisser son prix au niveau des frais de production, ce sont alors les consommateurs du produit qui font leur profit de cette baisse; ils gagnent 10 fr. pour chaque des aunes de drap qu'ils doivent acheter; cette somme peut être appliquée par eux à la satisfaction de quelque autre besoin, et il n'en résulte aucune perte pour personne.

Cette variation de prix est absolue; elle n'entraîne pas un enrichissement équivalent dans l'objet avec lequel l'échange est consommé; on peut la concevoir, et elle a lieu véritablement, sans que ni les services productifs, ni les produits dont on les achète, ni les produits dont on achète le produit qui a varié aient eux-même changé de prix.

Que si l'on demandait où se puise cette augmentation de jouissances et de richesses qui ne coûte rien à personne, je répondrais que c'est une conquête faite par l'intelligence de l'homme sur les facultés productrices et gratuites de la nature. Tantôt c'est l'emploi d'une force qu'on laissait se perdre sans fruit, comme dans les moulins à eau, à vent, dans les machines à vapeur; tantôt c'est un emploi mieux entendu des forces dont nous disposons déjà, comme dans les cas où une meilleure mécanique nous permet de tirer un plus grand parti des hommes et des animaux. Un négociant qui, avec le même capital, trouve le moyen de multiplier ses affaires, ressemble à l'ingénieur qui simplifie une machine, ou la rend plus productive.

La découverte d'une mine, d'un animal, d'une plante qui nous fournissent une utilité nouvelle, ou bien remplacent avec avantage des productions plus chères ou moins parfaites, sont des conquêtes du même genre. On a perfectionné les moyens de produire, on a obtenu sans plus de frais des produits supérieurs, et par conséquent une plus grande dose d'utilité, lorsqu'on a remplacé la teinture du pasel par l'indigo, le miel par le sucre, la pourpre par la cochenille.

Dans tous ces perfectionnements et dans tous ceux que l'avenir suggérera, il est à remarquer que les moyens dont l'homme dispose pour produire, devenant réellement plus puissants, la chose produite augmente toujours en quantité, à mesure qu'elle diminue en valeur. Témoin, l'imprimerie—Depuis une centaine d'années, les progrès de l'industrie, dus au progrès de l'intelligence humaine, et surtout à une connaissance plus exacte de la nature, ont procuré aux hommes d'immenses économies dans l'art de produire; mais en même temps les hommes ont été trop retardés dans les sciences morales et politiques, et surtout dans l'art de l'organisation des sociétés, pour tirer parti, à leur profit, de ces découvertes. On aurait tort de croire néanmoins que les nations n'en ont nullement profité. Elles paient, à la vérité, des contributions doubles, triples, quadruples, de ce qu'elles payaient; mais cependant la population de tous les états de l'Europe s'est accrue; ce qui prouve qu'une partie du moins de cette accroissement de produit, a tourné au profit des peuples; et non seulement la population s'est accrue, mais l'on

*Voyez la Revue, Vol. 1er. Nos. 9. 13. 16. 22. 23. 28. et 32; vol. 2e. Nos. 2. 6. 9. et 13; vol. 3e. Nos. 4. 5. 2 bis. 10. 15. 19. 70. 73. 88. 89. 91. 92. 93.

est généralement mieux pourvu, mieux logé, mieux vêtu, moins frugalement nourri, qu'on ne l'était il y a un siècle.

Une économie dans les frais de production indique toujours qu'il y a moins de services productifs employés pour donner le même produit; ce qui équivaut à plus de produit pour les mêmes services productifs. Il en résulte toujours une augmentation de quantité dans la chose produite. Il semblerait que cette augmentation de quantité pouvait n'être pas suivie d'une augmentation de besoin de la part des consommateurs, il pourrait en résulter un avilissement du produit qui en ferait tomber le prix courant au-dessous des frais de production, tout amoindris qu'ils pourraient être. Crainte chimérique! la moindre baisse d'un produit étend tellement la classe de ses consommateurs, que toujours la demande a surpassé ce que les mêmes fonds productifs, même perfectionnés, pouvaient produire; et qu'à la fin tout a fallu, à la suite des perfectionnements qui ont accru la puissance des services productifs, en consumer de nouveaux à la confection des produits qui avaient baissé de prix.

Si l'on était porté à croire qu'une baisse réelle, c. à d. des services productifs moins chers, diminuant les avantages des producteurs précisément autant qu'elle augmentait ceux des acheteurs, on serait dans l'erreur. La baisse réelle des choses produites tourne au profit des consommateurs, et n'altère point les revenus des producteurs. Le fabricant de bas, qui fournit deux paires au lieu d'une pour six francs, a autant de profit sur cette somme qu'il en aurait eu si c'eût été le prix d'une seule paire. Le propriétaire foncier reçoit le même fermage lorsqu'un meilleur assolement multiplie les produits de sa terre et en fait baisser le prix. Et lorsque, sans augmenter les fatigues d'un manouvrier, je trouve le moyen de doubler la quantité d'ouvrage qu'il exécute, le manouvrier gagne toujours la même journée, quoique le produit devienne moins cher.—Nous trouvons là-dans l'explication et la preuve d'une vérité qu'on ne sentait que bien confusément, et qui même était contestée par plusieurs sectes et par un grand nombre d'écrivains: c'est qu'un pays est d'autant plus riche et mieux pourvu, que le prix des denrées y baisse davantage.

Les baisses réelles sont favorables aux acheteurs sans être défavorables aux vendeurs, et les hausses réelles produisent un effet opposé; mais dans les variations relatives, ce que le vendeur gagne est perdu par l'acheteur, et réciproquement. Un marchand qui a dans ses magasins cent milliers de laine à un franc la livre, possède cent mille francs: si, par l'effet d'un besoin extraordinaire, les laines montent à deux francs la livre, cette portion de sa fortune doublera; mais toutes les marchandises appelées à s'échanger contre de la laine perdront autant de leur valeur relative que la laine en a gagnée. En effet, celui qui a besoin de cent livres de laine, et qui aurait pu les obtenir en vendant quatre setiers de froment, pour cent francs, sera désormais obligé d'en vendre huit. Il perdra les cent francs que gagnera le marchand de laine; la nation n'en sera ni plus pauvre ni plus riche.

Lorsque de telles ventes ont lieu d'une nation à une autre, la nation vendeuse de la marchandise qui a haussé, gagne le montant de l'augmentation, et la nation qui achète perd précisément autant. Il n'existe pas, en vertu d'une telle hausse, plus de richesses dans le monde; car il faudrait pour cela qu'il y eût eu quelque nouvelle utilité produite à laquelle on eût mis un prix. Dès lors il faut bien que l'un perde ce que l'autre gagne: c'est aussi ce qui arrive dans toute espèce d'ajustage fondé sur les variations des valeurs entre elles. Il y a alors déplacement, mais non production, de richesses.

Un jour viendra probablement (la colonisation de l'Algérie par la France, la révolution commerciale en Angleterre, nous annoncent l'aurore de ce grand jour) où les états européens, plus éclairés sur leurs vrais intérêts, renoveront à toutes leurs colonies sujettes, et jetteront des colonies indépendantes dans les contrées équinoxiales les plus voisines de l'Europe, comme en Afrique. Les vastes cultures qui s'y feront des denrées que nous appelons coloniales, les procureront à l'Europe avec une abondance extrême, et probablement à des prix très modiques. Les négociants qui auront des approvisionnements faits aux prix anciens perdront sur leurs marchandises; mais tout ce qu'ils perdront sera gagné par les consommateurs, qui jouiront pendant un temps de ces produits à un prix inférieur aux frais qu'ils auront occasionnés; peu à peu les négociants remplaceront des marchandises chèrement produites, par des marchandises pareillement provenant d'une production mieux entendue; et les consommateurs jouiront alors d'une douceur de prix et d'une multiplication de jouissances qui ne coûtera plus rien à personne: car les marchandises reviendront moins cher aux négociants, qui les vendront à plus bas prix; il en résultera au contraire un grand développement d'industrie, et de nouvelles voies ouvertes à la fortune.—C'est ce que Bonaparte aurait pu opérer avec les vastes moyens dont il a disposé. Il aurait civilisé, enrichi et peuplé le monde, au lieu de le ravager; mais, pour réussir, une semblable entreprise devait être conçue

sans esprit de conquête et de domination, sans jalousies nationales. Elle se réalisera plus tard. Une politique plus éclairée se gardera de mettre obstacle à l'établissement d'états indépendants d'origine européenne, dans la partie habitable de l'Afrique; car de pareils établissements sont dans l'intérêt de toutes les nations. Elles seront heureuses de trouver sur les côtes de Barbarie, au lieu de peuples féroces, ennemis des Européens et vivants de brigandages, des nations essentiellement pacifiques et commerçantes, comme les Etats-Unis, mais beaucoup plus rapprochés et sous un plus riche climat. La Méditerranée ne sera plus alors qu'un vaste lac sillonné en tout sens par les industriels habitants qui peupleront ses rives.

Montréal, 4 janvier, 1847.

FEUILLETON DE LA REVUE CANADIENNE.

DIX POUR CENT.

Je n'aime pas les placements en viager; ils contribuent à développer l'égoïsme, cette vilaine lèpre du cœur humain. Remarquez que les gens qui placent leur bien en fonds perdu n'y sont pas toujours contraints, tant s'en faut, par le besoin d'augmenter un revenu insuffisant pour leur existence. Or, l'on a beau être célibataire, n'avoir point de famille: quel être, en regardant autour de lui, ne découvrira aucun heureux à faire, aucune œuvre utile et charitable à laquelle il puisse léguer un souvenir de son passage en ce monde?

Si c'est vous qui prenez le placement, n'y a-t-il pas quelque chose de pénible dans cette spéculation funèbre, dans cette espèce de société, d'alliance avec les infirmités, la maladie? Est-ce un sentiment doux au cœur d'avoir à souhaiter sans cesse la mort d'un de vos semblables, et de regarder chaque année, chaque mois de répit au-delà des probabilités calculées, comme une espèce de vol qu'il vous fait?

Si c'est à vous que la rente est servie, vous est-il agréable de songer qu'en vous saluant, en vous serrant la main il est un individu qui s'écrie en d'part: « Comment? il n'en finira donc jamais? »

On rapporte, au sujet de placements en viager, de vrais tours de force de diplomatie et d'astuce. Vous connaissez cette histoire de la vieillesse cacochyme si patiemment jouée par Sixte-Quint, pour emporter une élection ou les votes ne voulaient voir qu'un bail de courte durée. Au moins, il s'agissait de l'ambition du pouvoir, qui peut avoir sa grandeur. Le placement en viager, le sortilège et étroit désir du gain, on produit des traits pareils. En voici un qu'on me racontait ces jours-ci, et qui, dans son genre, mérite d'être conservé:

La scène est dans une petite ville maritime de Normandie. En fait de ruse et de finesse, les Normands ont leur réputation faite depuis longtemps. Toutefois, comment cette finesse ne les a-t-elle pas conduits à s'apercevoir (et la chose n'est pas fort abstraite, fort difficile) qu'on joue le plus insigne rôle de dupes en se faisant tondre, gruger, manger à discrétion par les huissiers, les avocats, les notables, tous les suppôts de l'enragée boutique à procès?

Or, notre Normand, que nous appellerons, si vous voulez, Pierre Germeau, était, il y a une dizaine d'années, célibataire d'âge mûr: un petit homme gris pommelé, comme dit Figaro, avec une figure empreinte d'une certaine bonhomie mativoise qu'un coup-d'œil malhabile peut prendre pour de la simplicité. Ancien maquignon, Pierre Germeau avait tout les instincts du métier. Le marchand de chevaux sait, à propos, parler, peindre, enjoliver sa marchandise: Pierre Germeau sut exploiter non moins habilement sa propre personne, comme vous pouvez voir.

Notre homme s'était retiré des affaires avec une soixantaine de mille francs clairs et liquides, gagnés plus ou moins honnêtement. Il se dit que le moment du repos était venu. Avec ses soixante mille francs, Germeau pouvait se faire cent louis ou mille beaux de rente: c'est plus qu'il n'en faut pour qu'un homme habitué à ne jamais dépenser deux sous sans les avoir fait tourner cinq minutes entre l'index et le pouce, ait de quoi vivre selon ses goûts dans une petite ville. La promenade le long du quai, le spectacle des bateaux pêcheurs qui rentrent au port, la conversation avec celui-ci et celui-là sur la mercuriale du dernier marché, ou autres sujets analogues, ce sont des plaisirs qui ne coûtent rien. La demi-tasse et le petit verre ne sont pas beaucoup plus dispendieux, quand on les gagne au dominos, ce qui était l'habitude presque invariable du sieur Germeau, maître expert dans le maniement du double-blanc et du double-six. Pour ce qui est de la prise de tabac, il trouvait moyen de s'en faire gratifier presque toujours par un interlocuteur, et cela, sans réciprocité.

A coup sûr, ce n'est pas la toilette du vieux maquignon qui gravait son budget d'un article bien ruineux. Personne dans la ville, ne se rappela l'époque où il avait éterné sa houppelande bleue, son beau gilet d'étoffe chi-