

conséquence du grand nombre d'acheteurs et de vendeurs. Bientôt, on étendit les limites de la ville, on divisa une quantité énorme de terrains pour bâtir; on construisit un nombre immense de maisons pour louer, tellement que le marché fut encombré de propriétés à vendre, ce qui produisit une réaction défavorable aux spéculateurs; les mutations devinrent moins fréquentes, la valeur demeura dans un état stationnaire, on ne trouvait plus d'acheteurs et les vendeurs devinrent moins exigeants. Comme je l'ai dit plus haut, il n'est pas naturel de vendre à perte, aussi n'y a-t-il pour ainsi dire que la nécessité qui puisse engager les propriétaires à vendre actuellement.

Je cite ces faits pour expliquer plus clairement ce que j'avance en fait d'opérations commerciales.

Les nations transigent entre elles comme le font les individus et elle ne vendent et achètent de produits qu'en autant quelles espèrent en retirer des avantages. Deux nations commerçant ensemble sont absolument dans la même position que la maison Hudon, Lesieur et Quévillon de Montréal et la maison Buteau et cie., de Québec. Toutes deux trouveront intérêt à échanger leurs produits respectifs. Toutes deux profitent de leurs transactions mutuelles et augmentent la richesse de leur localité respective, et conséquemment, il est absurde de dire *“que ce que gagne une nation doit indubitablement être perdu par une autre.”*

La dernière partie de la première proposition “que le grand but du marchand devait être de recevoir de l'argent pour ses marchandises s'il voulait faire de bonnes affaires,” se rapproche tellement de la première que ce serait répéter ce que j'ai dit au sujet de l'argent en s'y arrêtant longtemps. Je vous présenterai seulement un seul fait pour combattre cette idée.