sons de commerce dont l'une est à Montréal et l'autre à Québec. Supposons que la maison Buteau et cie., de Québec, ait besoin de 100 barils de fleur qu'elle peut acheter de la maison Hudon, Lesieur et Quévillon, de Montréal, et que cette dernière ait besoin de 100 quarts de morue qu'elle peut se procurer de la première maison. Estimons ces produits aux mêmes prix dans les deux villes respectives. Disons que la morue vaut $4 le quart à Québec, la fleur $4 à Montréal. Chacune de ces deux maisons achête ces produits parcequelle en a besoin et quelle espère en retirer un profit raisonnable en les échangeant pour d'autres produits, et ainsi de suite. La maison Buteau et cie., revend la fleur $5, à Québec, et la maison Hudon, Lesieur et Quévillon revend sa morue $5, à Montréal. Les deux maisons font des profits par cette transaction ; or, il est donc clair que ce que l'une d'elle a gagné, l'autre ne l'a pas perdu, puisque toutes deux profitent de cet échange de produits. Il en est ainsi de toutes les opérations de commerce ; règle générale, en changeant de mains, les produits augmentent de valeur. Plus les besoins de certains produits sont considérables, plus les ventes ou échanges sont fréquents et plus la valeur en augmente.

Il en est de même de la propriété foncière ; plus les mutations sont fréquentes, plus la valeur en augmente, car il n'est pas naturel qu'un homme vende librement sa propriété s'il n'en retire pas quelques profits. Lors des grandes spéculations sur la propriété foncière, dans Montréal, il y a 4, 5 et 6 ans, on voyait Pierre vendre sa propriété à Jacques qui la revendait à Jean dont le but était de la passer à un autre ou d'en retirer des profits sous forme de loyer. Chaque nouvelle vente se fesait à un prix plus élevé que celui de la précédente et c'est ainsi que la propriété atteignit une valeur très élevée en