

The archives of the Hudson's Bay Company are one of the oldest and most complete sets of early business records. Among them are the annual account books of each of the seven trading posts that the Company had established along the shore of Hudson Bay by 1763. Every year the post accountant sent back to London a detailed summary of the post's trading activities. Since almost all of these annual accounts survive, they provide a rich record of the trade of the Hudson's Bay Company over a long period of time. The most complete sets, and the ones used by Ray and Freeman, are from five of the posts (Forts Albany and Churchill, Moose and York Factories, and Eastmain River) for from thirty to sixty years prior to 1763.

Ray's and Freeman's analysis of the fur trade between the Company and its Indian customers is both thorough and provocative. Their most intriguing conclusion, and the one they devote considerable energy and space to explaining, has to do with the economic behaviour of the Indians who came to the posts to trade their furs for powder and shot, for tobacco and beads. While in some ways the Indians' actions conformed to the profit-maximizer in a competitive market economy, in other ways, according to the authors, they did not. Most especially, Ray and Freeman found "it abundantly clear that the Indians' individual response to improved prices took the form of a classic backward sloping supply curve. That is, as fur prices became more favourable to the individual Indian traders, each Indian commonly offered fewer furs" for sale (pp. 218-219). In other words, each Indian had a rather rigid demand for goods, had basic needs that his participation in the fur trade was designed to meet. Once that demand was met, fur trapping and fur trading ended.

The authors can be given high marks for an insightful research design carefully executed and well presented. One might argue that the Indians' behaviour conforms more to the model of the market economy than Ray and Freeman appreciate. Modern industrial workers in Canada and elsewhere have learned to take some of their gains in the form of greater free time rather than more money and more goods. But it is surely a triumph of Ray's and Freeman's book to be able to demonstrate quite so conclusively from economic evidence what other scholars have been able merely to suggest about the cultural and societal values of the Indians with whom Europeans made contact at such a remote time and place. It is this convergence of the insights of the economist, the cultural anthropologist and the economic geographer that will earn for the authors the highest praise. Rightly so.

Since they do not mention it, let me close this review on a technical note by saying something further about the collection of records they used. Ray and Freeman cite the documents in the microfilm version available in the Public Archives of Canada in Ottawa. Until 1974 the original records were in Beaver House, the headquarters of the Hudson's Bay Company in London. In that year they were removed to Canada and are now on deposit in the Provincial Archives of Manitoba in Winnipeg. There is another microfilm copy in the Public Record Office, London.

John J. McCusker,
University of Maryland.

* * *

DALE MIQUELON. — *Dugard of Rouen: French Trade to Canada and the West Indies, 1729-1770*. Montreal and London: McGill-Queen's University Press, 1978. Pp. xi, 282.

Cet ouvrage retrace l'histoire d'un groupe d'hommes d'affaires rouennais qui, sous la direction de Robert Dugard, a développé des relations commerciales avec le Canada et les

Antilles françaises. Il s'appuie sur une source documentaire assez exceptionnelle: la correspondance, divers comptes de l'entreprise et les procès-verbaux de la compagnie. Cette documentation, enrichie par le dépouillement des actes notariés, du fonds Baby et des autres grandes séries, permet de faire une solide étude de l'entreprise.

L'auteur a abordé son sujet dans la perspective d'un « case study of a business partnership ». Cette orientation a le double avantage d'illustrer fidèlement l'histoire des personnes et de l'entreprise et, dans un second temps, de replacer les faits étudiés dans un contexte d'interprétation plus large.

Dans l'ensemble, l'étude de ces hommes d'affaires et de la compagnie qu'ils ont formée est conduite de façon minutieuse et détaillée. L'auteur s'est d'abord attaché à situer ces acteurs tant dans le contexte économique général qu'en regard de leur initiation et de leur compétence dans le monde des affaires. Les procès-verbaux de l'entreprise lui permettent de raconter les premiers pas de la compagnie, son développement, puis les difficultés rencontrées à compter de 1742. Miquelon présente ensuite les questions financières en insistant sur l'importance du crédit. Il décrit en détail et avec force tableaux, reproduits dans le texte ou en annexe, l'organisation des voyages, la composition des cargaisons et les profits retirés des échanges. Après s'être arrêté aux deux principaux circuits du commerce: avec la Nouvelle-France, puis avec les Antilles, il relate les problèmes qui amènent la cessation des activités et finalement la retraite des associés.

Malgré l'importance réservée à l'action de François Havy et Jean Lefebvre, représentants de la compagnie au Canada, cette histoire, tant par son contenu que dans son orientation, se veut métropolitaine. Faisant sien le précepte à l'effet que l'histoire coloniale se fait dans la mère-patrie (p. x), Miquelon se coupe ainsi de facteurs d'explication non négligeables. Il omet, par exemple, l'influence que peut avoir sur la situation économique de l'entreprise la position privilégiée de ses représentants sur le marché colonial, aussi bien en vue de l'approvisionnement que de l'écoulement des produits importés; en somme des possibilités de profit.

Une deuxième orientation entache un peu la qualité de cette recherche; le fait que l'étude de cas se ramène à l'étude *d'un* cas. La conviction du lecteur est d'autant plus difficile à emporter quand l'auteur, dans le même paragraphe (p. x), annonce une couleur: « A l'opposé de l'individu plus ou moins exceptionnel, du grand homme... », puis évalue l'objet de sa recherche comme particulièrement représentatif et ajoute, deux lignes plus bas: « The company was of uncommon importance... ». Il s'ensuit également d'inévitables généralisations et explications incomplètes. Ainsi, il axe la politique mercantiliste française sur le commerce plus que sur l'industrie (p. 6) et il attribue l'application souple de cette même politique au fait que les ministres de la marine ne pouvaient oublier que les coloniaux étaient français (p. 10). Il avance que l'investissement foncier découlait essentiellement du bon sens. Il évalue les chargements sur la base des retours en lettres de change.

A ces réserves près, l'ouvrage de Miquelon, par les sources qu'il révèle et analyse, constitue un apport appréciable à une meilleure connaissance des hommes d'affaires et des entreprises métropolitaines en relation avec les colonies.

Jacques MATHIEU,
Université Laval.