

septième siècle, la compagnie de Caen envoyait annuellement en France de 15,000 à 20,000 peaux. Le castor devint monnaie d'échange.

Pendant ce temps, des navigateurs anglais avaient cherché au nord-ouest un passage pour communiquer avec l'Orient. En 1632, ils abandonnèrent leurs infructueux efforts; toutefois, la baie d'Hudson avait été reconnue et son littoral relevé sur une carte marine, de telle sorte que les navires anglais qui vinrent environ trente ans plus tard pour se livrer à la traite, naviguèrent sur des routes tracées et entrèrent dans des ports sûrs. La première expédition fut organisée à l'instigation de Radisson et Groseilliers, deux Français, coureurs des bois, qui avaient longuement voyagé au nord du lac Supérieur, contrée riche en animaux à fourrure. Ils avaient cherché en France des commanditaires, mais n'y ayant pas réussi ils se tournèrent vers l'Angleterre. La charte des "Aventuriers d'Angleterre, faisant le commerce de la baie d'Hudson" fut obtenue en 1670, par le Prince Rupert, qui devint le premier gouverneur de la compagnie (d'où le nom de "terre de Rupert"). En 1676, des marchandises et denrées, d'une valeur de £650 furent envoyées à la Baie et échangées contre des fourrures qui se vendirent en Angleterre £19,500. Le dividende sur le capital de £10,500 atteignit parfois 100 pour cent. Pendant la guerre avec la France qui commença en 1685, ces dividendes cessèrent, mais après la victoire des Anglais, la compagnie en recommença la distribution; ils s'élevaient généralement à 20 p.c. par an. Des fortins furent construits sur la baie d'Hudson et la baie James, aux embouchures des cours d'eau; et la compagnie, confiante en son monopole, attendit que l'on apportât les fourrures à ses postes.

Après la guerre de Sept Ans, les Français durent abandonner le commerce des fourrures auquel ils se livraient dans le sud, et, jusqu'en 1771, les Anglais furent occupés à redécouvrir les anciennes routes que suivaient les Français pour se rendre dans l'ouest. Ici se place une période de concurrence à outrance. Le découvreur d'une nouvelle région riche en animaux à fourrure était bientôt suivi par des concurrents; ces gens-là cherchaient à s'évincer mutuellement, en vendant leurs peaux au-dessous du prix de leurs concurrents; le premier d'entre eux qui était ruiné abandonnait la région mais, parfois, les uns et les autres étaient gravement atteints dans leur fortune. Finalement, les concurrents faisaient la paix et s'associaient entre eux. C'est ainsi que prit naissance la Compagnie du Nord-Ouest, fondée en 1783-4. Nul argent ne fut versé, mais chaque associé fournit sa part des marchandises nécessaires aux échanges. La Compagnie du Nord-Ouest se mit vigoureusement à l'œuvre, fondant des postes au cœur des districts les plus riches en pelleteries. La Compagnie de la Baie d'Hudson ressentit bientôt les effets de cette rude concurrence et fut ainsi contrainte de déployer une plus grande activité, car il ne suffisait plus d'attendre que les fourrures fussent apportées à ses comptoirs. Dès 1816, les rivales avaient absorbé ou ruiné onze autres compagnies et se trouvaient elles-mêmes sur le bord de la ruine. Finalement, en 1821, ces deux compagnies se fusionnèrent en gardant le nom de la plus ancienne. Dans cette association, la Compagnie du Nord-Ouest apporta les droits qu'elle possédait sur les bassins de l'océan Pacifique et de l'océan Arctique, lesquels vinrent s'ajouter aux territoires arrosés par les cours d'eau se jetant dans la baie d'Hudson; sur cette immense étendue, la Compagnie de la Baie d'Hudson obtint une reconnaissance en bonne et due forme de son monopole du commerce des fourrures. Elle connut alors quarante années de grande prospérité. Le monopole de la compagnie pour l'exclusivité du commerce en territoire indien expira en 1859, et, dix ans plus tard, elle se dépouilla de ses autres privilèges. En retour, le Canada versa