

Les entreprises de William Price 1810-1850 ¹

par Louise DECHÊNE *

Pauvre en forêts, l'Angleterre doit, depuis le XVII^e siècle, aller chercher à l'étranger son bois de construction et principalement ses munitions navales. Elle fait peu confiance aux bois américains et n'accepte de ses colonies que les mâtures et les douves, tandis que la masse de ses importations de poutres, planches et madriers provient des pays de la Baltique. A la fin du XVIII^e siècle, les seuls besoins de la marine royale sont de 30.000 loads ² et ceux des chantiers commerciaux de 20.000 ³. Après la guerre d'Indépendance, on commence à voir des agents britanniques explorer les forêts canadiennes et solliciter le renouvellement des primes à l'exportation des bois, jadis accordées aux colonies de l'Atlantique ⁴. Durant les guerres de la Révolution les importations de bois coloniaux demeurent négligeables et le déficit commercial chronique enregistré par l'Angleterre dans les pays baltes s'accroît ⁵. Avec des arsenaux dégarnis, elle mesure toute la gravité de cette dépendance au moment de la rupture de la paix d'Amiens. Même la promulgation du décret de Berlin ne réussira pas à détourner vers le Canada les capitaux investis dans la Baltique et les marchands préfèrent attendre la fin du Blocus, à moins que le gouvernement ne leur offre des garanties sérieuses.

* Madame Louise Dechêne est le représentant des Archives du Québec à Paris.

¹ Cet article résume un mémoire que nous présentions à l'Université Laval en 1964. La documentation provient essentiellement des archives de la compagnie Price Brothers, qui furent aimablement mises à notre disposition et qui, ajoutons-le, sont assez riches pour faire l'objet d'un travail plus étendu. Pour cette étude, nous avons consulté la correspondance et les cahiers de comptabilité, lesquels n'ont pas tous été conservés. Il y a quatre grands livres pour la période 1827-1850, ainsi que des journaux et livres de caisse, mais on rencontre des trous dans chaque série de registres. Étant à l'étranger, il ne nous a pas été possible de retourner aux sources, comme nous l'avons souhaité à maintes reprises en rédigeant cet article, tant pour compléter la documentation que pour citer les textes originaux, de préférence à nos traductions, si fidèles soient-elles. Notre mémoire faisait une très grande part aux conditions du marché anglais et à l'orientation générale du commerce des bois au Canada. Sur ce chapitre, nous ne conservons ici que quelques points de références, nécessaires pour situer les entreprises de William Price. Toutes ces questions ont été depuis minutieusement analysées par monsieur Fernand Ouellet et il serait vain de vouloir les reprendre. Ce travail n'est qu'une monographie d'entreprise et n'a pas d'autre ambition que d'illustrer par un exemple concret un certain moment de l'économie canadienne.

² Le load égale 50 pieds cubes de bois.

³ R. G. ALBION, *Forest and Sea Power — The Timber Problem of the Royal Navy, 1652-1862*, Harvard University Press, 1926, p. 21ss.

⁴ Mémoire des marchands anglais à lord Sydney dans *Documents relatifs à l'Histoire constitutionnelle du Canada, 1759-1791*, Ottawa, 1921, p. 781.

⁵ R. G. ALBION, *op. cit.*, p. 162-186.

Ainsi sont votées en 1809 et 1810 les lois qui portent le tarif sur les bois étrangers à 27s. puis 34s. le load et abolissent tous les droits d'entrée sur les bois coloniaux⁶. Il s'ensuit une croissance spectaculaire des exportations de bois canadiens, mais qui ne se maintient pas au delà de 1812, lorsqu'au marasme du marché britannique, s'ajoutent les dangers de la navigation atlantique. Les bois européens reprennent la première place et le gouvernement, déjà trop engagé envers les importateurs de bois coloniaux, doit, en 1814, consentir à grever d'avantage les bois étrangers, soit jusqu'à 65s. le load. Les résultats de cette politique, momentanément amortis par la conjoncture défavorable, commencent lentement à se faire sentir l'année suivante⁷. Et lorsqu'en 1821 les libéraux obtiendront que le tarif soit ramené à des proportions plus raisonnables, soit 55s. sur les bois de la Baltique et 10s. sur les bois des colonies, ces derniers sont assez solidement implantés sur le marché impérial pour supporter le revers. Compte tenu du fret, la préférence réelle est de 30s.⁸ On évalue déjà à £ 150.000, les capitaux britanniques investis dans la forêt canadienne, sans compter les intérêts locaux⁹.

Support de l'économie canadienne, le commerce du bois va décupler entre 1815 et 1830 à la faveur de la vigoureuse poussée industrielle britannique. Une fois stabilisés en 1820, ses prix fléchiront peu durant la baisse de longue durée qui s'étend sur un demi-siècle¹⁰. Plus que les prix, ce sont les mouvements du volume des exportations au port de Québec¹¹, qui réfléchissent fidèlement la conjoncture économique de l'Angleterre et commandent en grande partie celle de la colonie.

C'est durant cette période incertaine, marquée par la guerre et les modifications constantes des tarifs, que William Price fera au Canada l'apprentissage du commerce. Ses affaires se développeront au rythme de la croissance générale et de façon plus régulière encore, puisqu'elles ne seront pas touchées par les chutes des exportations de 1820-21 et 1826-27, conséquences des deux cycles de brusque spéculation qui ébranlent

⁶ Voir François CROUZET, *L'Economie britannique et le Blocus continental*, Paris, P.U.F., 1958, t. I, 2^e partie.

⁷ Fernand OUELLET, *Histoire économique et sociale du Québec 1760-1850*, Montréal 1966, p. 216-218.

⁸ R. L. SCHUYLER, *The Fall of the Old Colonial System, a Study in British Free Trade, 1770-1870*, p. 105.

⁹ Gerald S. GRAHAM, *Sea Power and British North America, 1783-1820*, Harvard University Press, 1941, p. 150.

¹⁰ GAYER, ROSTOW and SCHWARTZ, *The Growth and Fluctuation of the British Economy 1790-1850*, Oxford, 1953, t. II, 1^{re} partie: *General Analysis*.

¹¹ Voir le tableau à la page 612 dans Fernand OUELLET, *op. cit.*

l'Angleterre. Cette stabilité dans la croissance va nous permettre d'isoler momentanément la structure des entreprises de Price et de découvrir à travers elle la forme juridique des associations commerciales, les techniques du commerce et de la manufacture, les modalités de l'expansion immobilière et territoriale, autant de traits communs à un grand nombre d'entreprises fondées à Québec au début du XIX^e siècle.

I. — LES DÉBUTS DE WILLIAM PRICE.

C'est au printemps 1810 que Price débarque à Québec comme commis de la maison Idle de Londres. Nos renseignements sur cette société reposent sur la correspondance de Price, car elle n'apparaît pas dans les archives officielles, bien qu'elle semble avoir tenu un rôle important dans le commerce du bois de ces premières années¹². Il peut s'agir en effet des mêmes intérêts qui, sous le nom de Scott Idle & Company, obtenaient au début de la guerre le monopole de l'approvisionnement de l'Amirauté en bois canadiens, contrat qui avait soulevé une tempête de protestations et dont les termes exacts n'auraient pas été dévoilés pour cette raison¹³. On sait que Idle exécute des commandes de la marine jusqu'en 1819, mais rien ne nous permet d'affirmer qu'il en ait eu l'exclusivité, ni d'évaluer l'importance de ses affaires canadiennes, assez considérables cependant pour lui apporter un profit de £ 18.000 en 1818¹⁴. Il est certain que la maison jouit de la confiance du gouvernement, car en 1813 Price est envoyé à Halifax négocier l'achat de cinq navires, lesquels, à la livraison, seront équipés de marins anglais récemment libérés par les Américains¹⁵. Les activités de Idle ne se limitent pas au commerce du bois. Il mène d'importantes affaires en Espagne et au Portugal¹⁶ et expédie au Canada des cargaisons de vins et autres marchandises. Mais, comme importateur, Idle vient loin derrière de grandes maisons québécoises, telles Gilmour, Usborne ou Hamilton¹⁷. Idle favorise toutes les formes de commerce et pendant les années de récession, on voit Price s'intéresser au trafic des céréales et à l'importation

¹² Si nos recherches avaient pu être complétées en Angleterre, il est évident que nous aurions pu éclaircir cette question.

¹³ Gerald S. GRAHAM, *op. cit.*, p. 146-147 et R. G. ALBION, *op. cit.*, p. 353.

¹⁴ W. Chesmer à W. P., 7 février 1820, dans *P.P.* ou *Papiers Price*.

¹⁵ W. Oviatt à W. P., 11 mars 1813, *P.P.*

¹⁶ David Price à W. P., 11 novembre 1811, *P.P.*

¹⁷ Les importateurs annoncent leurs marchandises dans les journaux; or Idle y fait très peu de publicité.

du rhum de la Jamaïque¹⁸. D'entreprise solide au début du siècle, avec un capital de £ 800.000, la maison va périlcliter et lorsque Price, sur les conseils de sa famille et de ses amis, la quitta en 1820, elle aurait été au bord de la faillite¹⁹. Le bureau de Québec ne survivra d'ailleurs pas au départ de son gérant.

Price a 21 ans lorsqu'il arrive à Québec et il est employé de Christopher Idle depuis l'âge de 14 ans. Ses frères ont également abandonné tôt leurs études pour le commerce, une sœur est gouvernante et la mère, veuve, tient pension. Famille appauvrie mais non pas d'humble origine, car elle compte beaucoup d'amis dans les affaires et le gouvernement, et les lettres échangées entre frères et sœurs témoignent d'une bonne culture²⁰. C'est à peu près uniquement à cette volumineuse correspondance familiale que nous devons quelques renseignements sur les activités de Price pendant les vingt premières années de son établissement au Canada. L'aîné de la famille, David, d'abord employé de Idle dans leurs bureaux de Fayal au Portugal, puis associé à d'autres marchands pour le commerce avec le Brésil, est très attentif à la carrière de William, excitant son ambition dans les débuts, le poussant à se familiariser avec les ressources du pays, à établir des contacts avec les fournisseurs de bois, ne cessant par la suite de lui prodiguer conseils et assistance. « Si tu n'obtiens rien d'autre que ton salaire en allant à Québec, écrit-il, considère que ce déplacement ne te sert de rien²¹. » D'abord de £ 135 par année, ce salaire passe à £ 300 lorsqu'en 1815 Price devient gérant du bureau, à la place de W. Oviatt, retiré en Angleterre²². Observant les instructions de son frère, il semble avoir déployé assez d'initiative pendant la durée de son emploi chez Idle, sinon pour s'enrichir, du moins pour acquérir la réputation d'un marchand averti. Il apprend surtout, au cours de ces années, toutes les techniques du commerce du bois, qu'il va acheter lui-même dans le Vermont et le

¹⁸ W. P. à John Reid, 29 octobre 1817, *P.P.*

¹⁹ David Price à W. P., 5 octobre 1819, *P.P.*

²⁰ Nous avons trouvé des détails sur la famille Price dans WOOD, ATHERTON et LANGLIN, *The Storied Province of Québec*, Toronto, 1931, vol. IV, p. 403, mais cet ouvrage ne cite pas ses références. Price serait né à Hornsey dans le Middlesex en 1789, le troisième de huit enfants. Nous savons d'autre part que le père meurt quand les enfants sont encore jeunes et que la famille vit à Londres depuis au moins 1803. A part David, il y a deux autres frères dans les affaires, un en Amérique du Sud et un autre à Philadelphie, avec un oncle qui y est déjà établi. Ces renseignements ont été glanés ici et là dans la correspondance.

²¹ David Price à W. P., 10 juin 1810, *P.P.*

²² David Price à W. P., 30 mars 1811, *P.P.*

Haut-Canada, aussi sur la seigneurie de la Petite-Nation. Une partie du pin est transformée en madriers à Québec et Price essaie de convaincre Idle de construire sa propre scierie à la Pointe-Lévis où la société possède des terrains²³. Il commande aussi des madriers aux scieries de Saint-Thomas de Montmagny et de La Malbaie, d'où ils sont directement chargés pour l'Angleterre²⁴.

Fort de cette expérience, il peut, en 1819, refuser le contrat d'association que lui propose Idle pour le retenir²⁵ et chercher des offres plus avantageuses. Un instant tenté par la maison Usborne, il opte finalement pour la proposition de Parker & Yeoman, importants courtiers en bois de Londres. L'accord est conclu le 1^{er} mai 1820²⁶ sur la base suivante : trois établissements distincts, l'un à Londres, les deux autres à Montréal et à Québec; au total, quatre actionnaires se partageant également le quart des actions et des bénéfices dans chacun de ces établissements. Parker & Yeoman apportent à la nouvelle entreprise la garantie de leur appui, soit comme banquiers en consentant des avances, soit comme courtiers en lui procurant des clients et des contrats gouvernementaux²⁷. Les deux associés londoniens sont James Dowie et Nathaniel Gould, qui investissent dans l'affaire des sommes considérables. A Montréal, c'est Peter McCutcheon, bientôt connu sous le nom de McGill, importateur pour le Haut-Canada et exportateur de blé, dont la valeur de l'inventaire au moment de l'association est de £ 5.220. Enfin, dernière branche de l'organisation, la compagnie William Price de Québec, qui n'apporte en guise de capital qu'une scierie évaluée à £ 1.000²⁸. La position et l'expérience des deux actionnaires canadiens leur tiennent lieu de capital. Seul des quatre, Price, appelé à faire la majeure partie du travail, puisqu'il vit au port d'expédition, et qu'en définitive le succès de l'entreprise repose sur lui, perçoit une commission de 5% sur toutes les opérations qu'il effectue. Pour les bois, cette commission est calculée sur le prix de revient à Québec²⁹. Précisons que même si les trois établissements appartiennent aux quatre mêmes actionnaires, chaque compagnie

²³ Contrat entre W. Oviatt et Benjamin Roberge, 19 décembre 1809, *P.P.*

²⁴ W. P. à George Idle, 9 mars 1820, *P.P.*

²⁵ W. Chesmer à W. P., 7 février 1820, *P.P.*

²⁶ W. P. à David Price, 18 novembre 1820, *P.P.*

²⁷ D'autres courtiers viendront remplacer Parker & Yeoman et jouer le même rôle auprès de l'entreprise.

²⁸ W. P. à Gould et Dowie, 6 avril 1843, *P.P.* Nous n'avons pas réussi à situer cette première scierie, emportée par une inondation dès 1821.

²⁹ W. P. à Gould et Dowie, 20 février 1845, *P.P.*

agit séparément, en son nom propre et comme simple correspondant, le plus souvent comme consignataire, dans ses relations avec les deux autres ³⁰.

Le financement de la compagnie William Price se fait de la manière suivante. Durant l'automne et l'hiver, celui-ci tire des traites sur Gould et Dowie pour environ la moitié de la valeur des bois [avances aux entrepreneurs et préparation]. Une nouvelle somme est tirée au début de l'été pour le règlement final des achats et les frais de chargement ³¹. Gould et Dowie affrètent les navires, paient le fret, l'assurance, les droits d'entrée en Angleterre et toutes les dépenses au port d'arrivée avec les frais de consignation. Ce n'est qu'après la vente, dans le cours de l'hiver suivant, que les avances et déboursés sont rajustés. Il y a donc un capital considérable immobilisé au delà d'un an. Price tire généralement des traites à court terme, les banques canadiennes n'attendant pas toute une année avant de les présenter à Londres.

Sans livres de comptes, comment évaluer le volume du commerce de ces premières années ? Nous donnons ici sous toute réserve la compilation que nous avons faite à partir des enregistrements au port de Québec ³². Il y a parfois plusieurs expéditeurs pour un même navire et il est alors difficile de distinguer la part de chacun; souvent les chargements donnés s'accordent mal avec le tonnage du navire; enfin, avec tous les bois mesurés en pièces, il est impossible d'utiliser ces chiffres autrement que pour les comparer d'une année à l'autre. Les entrées sont au nom de Price, qu'il soit expéditeur pour Idle ou pour sa propre société à partir de 1820.

Jusqu'à 1824, un volume d'exportation restreint. Le bond en avant se produit en 1825, lorsque Price charge sur 36 navires 8% du chêne, 4% des douves et des madriers expédiés de Québec, ce qui ne comprend pas les expéditions de madriers depuis les scieries du Bas du fleuve. En dépit de la conjoncture défavorable, ce seront 42 et 57 chargements complets qui seront enregistrés à Québec en 1826 et en 1827 et dans les années suivantes, le chiffre varie autour de 75 navires annuellement.

³⁰ Ce type d'organisation est décrit dans J. H. CLAPHAM, *An Economic History of Modern England — The Early Railway Age, 1820-1850*, Cambridge, The University Press, 1959, p. 255ss.

³¹ Gould et Dowie à W. P., 4 janvier 1847, P.P.

³² Les chiffres sont reproduits dans *The Quebec Commercial List, 1816-1828*.

Volume probable des bois expédiés par W. Price, 1816-1825.

	<i>Pin</i>	<i>Chêne</i>	<i>Madriers</i>	<i>Mâture</i>	<i>Douves</i>	<i>Navires</i>
1816	121	413	20.251	1.529	25.975	10
1817	175	9	26.157	530	27.833	4
1818	2.690	273	29.592	725	72.153	13
1819	727	40	38.569	135	28.194	8
1820	969	763	29.901	191	41.375	10
1821	2.766	460	53.400	81	252.742	21
1822	2.668	328	36.557	289	199.482	18
1823	2.117	298	82.628	82	148.152	19
1824	2.379	428	76.557	36	158.145	16
1825	5.009	1.877	77.443	177	179.406	36

Le départ modeste est corroboré par la commission de £ 1.000 que Price reçoit dans l'année qui suit la fondation de la société³³, ce qui représente un chiffre d'affaire de £ 20.000. Nous savons aussi que sa part de profit est de £ 750 les deux premières années, puis de £ 3.500 en 1822³⁴. Dans les débuts, Parker & Yeoman contrôlent sévèrement les opérations, limitant par exemple les commandes aux entrepreneurs à £ 10.000 en 1823. Mais ce sont les affaires de McGill³⁵ qui inspirent le plus d'inquiétudes à Londres, car le marché du Haut-Canada est loin de répondre aux espérances³⁶. Avant la montée accélérée de la fin de la décennie, Price a deux goélettes qui font du cabotage dans les Maritimes³⁷ et il offre lui-même en vente à Québec des stocks de toiles, cordages, rhums, lard et farine du Haut-Canada³⁸. En 1827, il semble avoir renoncé à ces activités secondaires pour miser uniquement sur le commerce des bois.

II. — LE COMMERCE.

Nous croyons utile de profiter de la masse de renseignements contenus dans les cahiers de comptabilité pour étudier la nature et les techniques de ce commerce, qui demeurent à peu près inchangées durant ce demi-siècle.

³³ W. P. à David Price, 18 novembre 1820, *P.P.*

³⁴ W. P. à Gould et Dowie, 6 avril 1843, *P.P.*

³⁵ Les Papiers Price nous apprennent fort peu de choses sur les affaires de McGill. La valeur de ses stocks de céréales entreposés à Québec varie entre £3.000 et £6.000. C'est seulement au moment de ses difficultés, en 1843, que la correspondance fournit plus de détails.

³⁶ Kenneth Dowie à W. P., 24 mai 1823, *P.P.*

³⁷ McGill à W. P., 31 mars 1823, *P.P.*

³⁸ Publicité dans *La Gazette de Québec*, 1821-25, *passim*.

Entre la forêt feuillue du sud et la forêt boréale du bouclier canadien, s'étend la forêt mixte qui correspond aux basses terres du Saint-Laurent et à la majeure partie de la région appalachienne, avec des extensions dans Charlevoix et le Saguenay, sur la bordure sud du bouclier depuis Québec jusqu'au cours supérieur de l'Outaouais³⁹. Aujourd'hui, sinon totalement défrichée, du moins appauvrie, cette forêt mixte fut la source du commerce au XIX^e siècle. Sous le régime français l'exploitation forestière avait été très limitée et, malgré les brûlis des colons, les seigneuries conservent encore de belles pinèdes. Si le chêne a presque disparu sur les basses terres du Bas-Canada, le Haut-Canada, les environs du lac Champlain, les vallées des affluents de la rive nord sont des régions à peu près intactes vers 1800. Sans avoir été considérable le commerce des bois pour le marché local, pour les Antilles, ajouté au volume croissant des exportations vers l'Angleterre jusqu'en 1808, a suffi à créer et maintenir une armature de l'exploitation forestière, qui s'avérera assez solide et assez souple pour répondre immédiatement à la brusque demande⁴⁰.

Il y a trois catégories de bois d'exportation: le bois équarri, les madriers et les douves. Le premier tiendra longtemps la première place sur le marché, tant par le volume que par la valeur. L'arbre est coupé en pièces d'au moins 20 pieds de longueur, aplanies à la hache sur quatre faces. Seuls les arbres absolument parfaits sont choisis et l'équarrissage leur fait perdre le tiers de leur volume. L'unité de mesure est le pied cube et, en Angleterre, le load de 50 pieds cubes. On équarrit d'abord le pin blanc, qui a remplacé le sapin de la Baltique sur le marché anglais. La pièce de pin équarri mesure 60 à 80 pieds cubes, un seul arbre fournissant de deux à trois pièces. Mais le volume diminue à mesure que disparaissent les grands pins, jusqu'à ce qu'une loi de 1886 fixe le standard à 20 pieds cubes⁴¹. Déjà, avant 1850, Price expédie des pièces de 40 et 50 pieds cubes seulement. Les spécimens de grande taille sont en général réservés pour les mâts, vergues et beauprés. Price va chercher ceux-ci dans les États de New-York et du Vermont ou dans le sud du

³⁹ Jacques ROUSSEAU, *La forêt mixte du Québec dans la perspective historique*, dans *Cahiers de Géographie de Québec*, XIII, octobre 1962, p. 114.

⁴⁰ Fernand OUELLET, *op. cit.*, p. 190ss.

⁴¹ An act respecting the cutting and measuring of Lumber in the Provinces of Ontario and Quebec, 49 Vict., chap 103, cité par James E. DEFBAUGH dans *History of the Lumber Industry of America*, 2 vol., Chicago, 1906, I, p. 125.

Haut-Canada. Plus au nord, les arbres n'atteignent sans doute pas les dimensions requises.

Le pin rouge équarri fournit des pièces de 30 à 45 pieds cubes. Les plus volumineuses sont transformées en esparts pour la marine. Price trouvait du pin rouge en abondance le long des rivières Saint-Maurice, Saguenay et Rimouski. Par contre le chêne provient presque exclusivement de l'Outaouais et des Grands Lacs et donne des pièces de volume variable, allant de 30 à 70 pieds cubes. On équarrit aussi d'autres bois comme le merisier, le frêne, l'érable et surtout l'orme, utilisé dans la construction navale. Les anspects en noyer blanc, les avirons en frêne sont des pièces plus minces, d'environ 6 pieds de longueur, que Price fait ouvrir à Québec. On peut ajouter à la catégorie des bois équarris les traverses de cèdre et de mélèze que Price commencera à fabriquer au tournant du siècle.

Les douves et les cercles constituent la seconde catégorie. On les fabrique à partir des merrains, pièces de chêne de 6 pouces d'épaisseur laissées après l'équarrissage ou taillées dans des arbres imparfaits. Elles se préparent en forêt et surtout dans les tonnelleries du Haut-Canada ⁴². Cependant Price fait préparer toutes ses douves dans les ateliers de Hadlow et de New-Liverpool. Il les utilise pour compléter ses cargaisons et les expédie par goélette dans tous ses établissements. La douve standard mesure 5" x 1½" x 3" et la douve des Indes occidentales, 4" x ¾" x 3½". L'unité est le mille ou M, soit 1.200 pièces. Ajoutons à cette catégorie deux articles qui comptent peu dans le volume des exportations de Price, les bardeaux de cèdre ou de pruche et les lattes en pin rouge ou en épinette.

En troisième lieu vient le bois de construction, qui, à côté des bois équarris, prend de plus en plus d'importance ⁴³. C'est essentiellement le madrier ou « deal », soit une pièce de pin de 12 pieds de long, 11 pouces de large et 2½ pouces d'épaisseur. Le pin blanc donne en moyenne trois billes de 12 pieds; si l'arbre est de bonne taille [22" de diamètre], chaque bille fournit 8 madriers. Un diamètre médiocre en donne seulement deux. La valeur de la bille est inférieure à celle du pin équarri : à volume égal, la pièce de pin vaudrait environ £ 1 et la bille 6s. Dans la fabrication du madrier, le coût de la matière brute étant moindre, la marge de

⁴² *Ibid.*, p. 91ss.

⁴³ Fernand OUELLET, *op. cit.*, p. 399.

bénéfice est plus élastique et comprend certains éléments prévisibles, tels les frais de fonctionnement de la scierie. L'exportation de bois équarri a un caractère plus spéculatif car l'étroite marge de profit dépend uniquement des fluctuations du marché. Pour chaque essence de bois, il y a trois catégories de madriers, classés d'après la qualité, sans compter les rebuts [culls] exportés dans les bonnes années. Le madrier est mesuré selon le standard de Québec de 100 pièces ou 2.750 pmp⁴⁴. En Angleterre on utilise aussi le standard de Pétersbourg de 120 pièces. Price commence très tôt à fabriquer des madriers sur une grande échelle et cette production prend le pas sur ses autres exportations dès 1841. Il exporte des madriers d'épinette déjà en 1818 et, à mesure que ses réserves de pin diminuent, ces expéditions deviennent plus importantes. En 1853, l'épinette représente le tiers des chargements de madriers dans le Saguenay⁴⁵.

Selon T. Tooke qui publia une Histoire des Prix en Angleterre au milieu du XIX^e siècle, les prix de vente des bois canadiens sont impossibles à suivre car leur mouvement dépend surtout des variations dans la qualité et les dimensions⁴⁶. Pour les mêmes raisons, il n'est pas plus facile de dresser des séries de prix de revient à Québec, à partir des sources officielles ou d'une comptabilité privée. Les livres de Price donnent le prix payé pour telle quantité de bois, par exemple 5.000 pieds de pin rouge à 5d. : £ 104, 4s., 3d. Mais, ignorant la dimension des pièces, ce prix est inutilisable puisque le prix au pied cube diffère selon le volume de la pièce et sa qualité. Une pièce de chêne de 60 pieds cubes vaut 1/6 le p.c., alors qu'une pièce de 30 pieds cubes ne vaut que 1s. Enfin le marchand passe des contrats avec ses fournisseurs durant l'hiver et le prix inscrit dans les livres en juillet est en général celui qui a été fixé en janvier et non celui du marché au moment de l'expédition, mais rien ne le précise. L'étude de la comptabilité nous permet cependant de faire quelques observations : les pièces de large diamètre se vendent plus cher à mesure que les arbres de grande taille disparaissent. Ainsi un mât de 30" x 99' ou 618 p.c. vaut, à Québec, £ 40 en 1833 et £ 60 en 1846. Sans tenir compte de la baisse générale des années 1847-48, sur laquelle

⁴⁴ Le pied mesure de planche est l'unité de mesure actuelle, déjà utilisée au XIX^e siècle aux Etats-Unis et employée dans les contrats de la marine britannique.

⁴⁵ Mémoire de W. P., 1853, P.P.

⁴⁶ Cité par GAYER, ROSTOW et SCHWARTZ, *op. cit.*, II, p. 852.

nous reviendrons plus loin ⁴⁷, nous pouvons établir un prix moyen des bois entre 1830 et 1850, simple échelle de comparaison entre les différentes catégories. Notons que lorsque Price dresse ses inventaires, il établit le prix moyen du pin blanc équarri à 5d. le p.c. et il évalue globalement les madriers à £ 6 le cent pour l'épinette et à £ 7,5s. pour le pin.

Moyenne des prix du bois à Québec, 1830-1850.

Bois	Unité de mesure	Prix		
		de ...	à ...	
Chêne	p.c.	11d.	1/6	selon dimensions
Orme	"	7d.	10d.	" "
Pin rouge	"	8d.	1s.	" "
Pin blanc	"	3½d.	5d.	" "
Frêne	"	4d.	6d.	" "
Douves standard	M	£35	£45	très variable
Douves I. Occ.	M	£16	£20	" "
Madriers, pin	Cent	£ 7.5 et	£ 5.10	1 ^o et 2 ^o qualité
Madriers, épinette	Cent	£ 6.10 et	£ 4.6.3.	" "

Le gouvernement canadien impose des normes pour la qualité et les dimensions des bois que ses inspecteurs sont chargés de faire observer. Ce mesurage officiel sert à déterminer le prix final entre acheteur et vendeur. Cependant il ressort d'une enquête menée en 1834 qu'il en est tout autrement dans la pratique. Les vendeurs se plaignent de l'habitude qu'ont les marchands d'engager leurs propres inspecteurs, dénoncent les taux d'inspection trop élevés sur les madriers et les rejets injustifiés ⁴⁸. William Price explique dans son témoignage que les consignataires en Angleterre considèrent le marchand comme responsable de ses cargaisons et ne tiennent aucun compte des classements officiels. Lui-même, dit-il, engage un inspecteur [culler] à l'année, qu'il loge et à qui il donne £ 200 de gages, ainsi que cinq autres pour l'assister pendant la grosse saison. Les vendeurs peuvent surveiller le mesurage et cela ne leur coûte pas plus que ce qu'ils paieraient aux agents du gouvernement. Il ajoute qu'il ne faut pas exiger que les inspecteurs sachent bien lire et écrire, car

⁴⁷ Certaines catégories ne se relèveront pas après 1847. Ainsi, le pin rouge qui tombe en défaveur et dont la cote en 1852 a rejoint celle du pin blanc. Ce dernier, après avoir oscillé autour de 5d. durant toute la période, semble vouloir plafonner à 4d. après la crise.

⁴⁸ *Journaux de l'Assemblée Législative du Bas-Canada*, 27 février 1834, procès-verbaux des témoignages.

« ceci éliminerait les meilleurs hommes parmi les Canadiens, menuisiers, tonneliers et charpentiers, qui ont appris leur métier l'outil à la main ⁴⁹ ».

Le siège de la compagnie William Price est à Québec et comprend, outre les bureaux et le magasin de la rue Saint-Pierre, un entrepôt pour les grains et les marchandises importées. Mais c'est sur la rive sud qu'il a concentré tout ce qui a trait au commerce des bois. D'abord les premiers établissements de l'anse Hadlow et de la Pointe-Lévis, avec leurs quais, cours à bois, forge, ateliers et une scierie à vapeur installée dans les années '40. Le principal port de chargement sera la rade de New-Liverpool, achetée en 1831 ⁵⁰, évaluée à £ 6.000 et où il aurait occupé quelque 60 employés ⁵¹. Les cages descendues depuis le lac Ontario et l'Outaouais sont démembrées à l'intérieur des estacades où les bois sont triés et mesurés. Sur la berge, des ateliers préparent les douves, parfont l'équarrissage, soignent la présentation des pièces de mât, lorsque la préparation des bois par le vendeur laisse à désirer. Les madriers que Price achète dans les seigneuries sont parfois empilés sur des cages, plus souvent chargés sur des goélettes. Molson a organisé un service de remorqueurs à vapeur pour touer les navires dans le port, ainsi que les cages et les goélettes qui peuvent s'échouer ou être immobilisées en eau calme. Price a des actions dans l'entreprise ⁵². C'est ainsi que les madriers de Batiscan et de Saint-Thomas sont charriés à New-Liverpool. Le salaire des manœuvres dans les cours à bois est d'environ 2s. par jour; celui des arrimeurs, de 3 à 4s.

Notons que Price possède plusieurs goélettes qui voyagent entre Québec et ses établissements du Bas du fleuve. Il fait aussi construire 16 navires dans les chantiers de Québec, entre 1820 et 1850⁵³, dont deux trois mâts de 700 et 800 tonneaux, avec des barques et des bricks de plus faible tonnage. Il espérait un revenu de quelque £ 5.000 par an de l'armement de ses propres navires, mais, suivant les conseils de Gould et Dowie, il y renoncera et vers 1845-50 on le voit essayer de vendre ces

⁴⁹ *Loc. cit.*

⁵⁰ Achetée de John Caldwell et pour laquelle Price verse £66 de lods et ventes (Livre de caisse 1830-32, P.P.).

⁵¹ D'après Bryan LATHAM, *Timber; its Development and Distribution. A Historical Survey*, London, 1957, p. 204. Les livres ne permettent pas de préciser le nombre d'employés. Pour une description générale des rades de Québec, voir D. D. CALVIN, *A Saga of the St. Lawrence. Timber and Shipping through three Generations*, Toronto, 1945, p. 74ss.

⁵² Livres de caisse, P.P.

⁵³ Narcisse ROSA, *La Construction des Navires à Québec et ses environs — grèves et naufrages*, Québec, 1897, non paginé.

navires en Angleterre⁵⁴. La plupart des bois sont exportés sur des bâtiments anglais affrétés par Gould et Dowie. Entre 1820 et 1845, le coût du fret varie entre 40s. et 50s. le load⁵⁵ et pèse relativement davantage sur les bois pondéreux. Par exemple, sur 50 pieds cubes de pin blanc équarri, le fret représente 200% du prix de revient à Québec. Sur un standard de madrier qui fait 200 pieds cubes le fret n'est que de 100% de la valeur. On remarque que le fret entre la Baltique et l'Angleterre est assez élevé. Ainsi, en 1845, il y a une différence de 12s. seulement en faveur des pays baltes⁵⁶. Si le fret est payé au port d'arrivée, Price règle les frais de port et de pilotage. Les premiers ne sont d'abord imposés qu'à Québec. Ce n'est qu'en 1845 que le gouvernement place des percepteurs à Rimouski et à Tadoussac pour les navires qui chargent en aval de l'île d'Orléans⁵⁷. La majorité des navires viennent au Canada sur lest.

Chaque automne, Gould et Dowie règlent avec Price la quantité de bois requise pour l'année suivante. Ce dernier peut, ou attendre que le bois soit descendu à Québec au printemps et l'acheter au prix du marché, ou passer des contrats au début de l'hiver avec les entrepreneurs. Les contrats sont souvent plus avantageux pour l'exportateur, mais quand la conjoncture est bonne, l'entrepreneur, qui a réussi à financer seul ses chantiers, préférera attendre les prix du marché, car les bois non réservés sont susceptibles d'être en grande demande à Québec⁵⁸. Fréquemment Price parcourt le Haut-Canada en janvier et février, examine les bois qui s'y coupent et achète sur place, en versant une avance pour aider l'entrepreneur à sortir le bois de la forêt. Les prix sont généralement plus bas à cette saison⁵⁹. Plus souvent encore, Price demande des soumissions aux principaux entrepreneurs et le contrat est conclu à Québec durant l'automne. En voici un exemple :

William Spotswood de Kemptonville, Haut-Canada, vend à la compagnie William Price et promet de leur livrer aussitôt que possible la saison pro-

⁵⁴ Gould et Dowie à W. P., 18 août 1847, *P.P.*

⁵⁵ Les Papiers Price ne permettent pas d'en suivre les fluctuations, qui sont liées à la conjoncture agricole en Angleterre; lorsque la récolte est mauvaise, plus de navires sont affrétés pour l'importation de céréales et le taux du fret monte. Il y a cependant une baisse à la fin de la période, avec des moyennes de 31s. et 26s. au port de Québec en 1849 et 1859 (voir *La Gazette de Québec*, 9 décembre 1850).

⁵⁶ Gould et Dowie à W. P., 3 décembre 1845, *P.P.*

⁵⁷ Voir à ce sujet, Joseph BOUCHETTE, *Description topographique de la Province du Bas-Canada*, Londres, 1815, appendice lxii.

⁵⁸ W. P. à George Idle, 9 mars 1820, *P.P.*

⁵⁹ W. P. à George Idle, 26 février 1820, *P.P.*

chaîne, pas plus tard que le 10 juin, 35.000 p.c. d'orme équarri, bien préparé, de bonne longueur et diamètre, soit 40' de longueur et 12" de côté, hormi une partie qui peut être de 11" de côté et 45' de longueur. Le prix sera de 7d. le p.c., monnaie d'Halifax. William Price consent à avancer au dit W. Spotswood la somme de £335 pour lui permettre de sortir le bois. L'avance est versée de la manière suivante : £25 comptant et une lettre de crédit tirée sur M. G. R. Lang, agent de la banque de Bytown, pour le reste ⁶⁰.

Notons que l'avance est ici pour le tiers du montant du contrat. Price constate qu'une avance trop forte peut inciter l'entrepreneur à rompre ses engagements ⁶¹. Pour les commandes plus importantes, où les paiements anticipés peuvent atteindre £ 1.000 et £ 2.000, l'entrepreneur paie un intérêt de 6% environ sur ces avances, jusqu'à l'exécution du contrat. Le capital immobilisé continue ainsi à fructifier ⁶². Tous les entrepreneurs de bois équarri qui apparaissent dans les registres sont des Canadiens anglais. Les quantités de bois achetées de d'autres marchands comme Lemesurier, Gibb, Symes, etc., ne sont pas à négliger. Jusque vers 1840, Price achète encore beaucoup de madriers et, dans ce cas, les fournisseurs sont surtout des Canadiens français. Le montant de ces dernières ventes est généralement faible, mis à part certains fournisseurs comme Toussaint Pothier et Nicolas Boissonnault.

Il faut faire une place à part aux contrats de l'Amirauté qui sont un élément de stabilité dans les affaires de Price; sorte de pont jeté par-dessus les années de crise, ils lui permettent à maintes reprises de surmonter les défaillances du marché. Le ministère de la Marine prépare la liste des quantités requises pour ses chantiers et demande des soumissions. Ces contrats sont faits pour un, parfois deux ou trois ans. Pour un contrat publié en 1829, dont on trouve un exemplaire dans les Papiers Price ⁶³, il y a sept soumissionnaires et les montants varient du simple au double. On y relève les noms de H. Usborne, Atkinson, Chapman, maisons qui ont des intérêts au Canada. Les plus bas soumissionnaires sont Brockelbank & Rolt; et ce sont eux d'ailleurs qui obtiennent presque la totalité de ces commandes, soit une dizaine, entre 1830 et 1850, et les font exécuter par Price ⁶⁴. Il semble même que ces courtiers aient eu leurs entrées au ministère, car souvent Price reçoit l'ordre de réserver les pinèdes avant

⁶⁰ Contrat du 21 octobre 1836, *P.P.*

⁶¹ Gould et Dowie à W. P., 30 septembre 1837, *P.P.*

⁶² Contrat devant L. J. MacPherson, N.P., Québec, 2 novembre 1836, *P.P.*

⁶³ *Treaty for Canada Red Pine Timber and Spruce Deals*, 25 mars 1829, *P.P.*

⁶⁴ Comme l'exécution d'une commande se prolonge sur plusieurs années, il est impossible de savoir, d'après la comptabilité, le nombre exact de ces contrats.

même que le contrat soit publié⁶⁵. Lorsqu'il y a rumeur que la marine est sur le point de faire une commande, les prix du bois au Canada montent infailliblement⁶⁶. Il s'agit en effet de quantités considérables, les plus grosses commandes valant jusqu'à £ 150.000 et £ 200.000. Le soumissionnaire doit se fier entièrement au jugement de son correspondant canadien qui, en regard de la nomenclature officielle, dresse la liste des prix et de tous les frais encourus jusqu'à la livraison. Ce mémoire est retourné à Londres et sert à établir le montant de la soumission. Les commandes de bois équarri et de madriers, plus considérables que celles de mâts, sont faciles à remplir et donnent lieu à de meilleurs bénéfices. Mais c'est de la bonne exécution des commandes de mâts que dépend l'obtention des contrats. Les sous-contrats avec les entrepreneurs sont alors plus sévères qu'à l'ordinaire et la coupe est surveillée sur place par Price ou ses commis durant l'hiver. En 1841, Gould et Dowie négocient un contrat important avec le gouvernement français, que Price mettra six ans à exécuter. Les exigences et rejets de la marine française seront tels qu'il souhaitera ne jamais s'y être engagé⁶⁷.

III. — LES SCIERIES ET LES CHANTIERS.

Le type de commerce que nous venons de décrire est à peu de choses près celui de tous les grands marchands installés à Québec depuis le début du siècle. Mais ce ne fut là qu'un point de départ pour Price. La prodigieuse expansion de ses affaires de 1825 à 1830, maintenue pendant toute la décennie suivante, le pousse à des investissements qui bouleversent rapidement la structure initiale de l'entreprise. De simple exportateur, il devient un manufacturier de bois de construction, qui s'implante dans les régions rurales du Bas-Canada et oriente dans une très large mesure les modes de vie de ces populations. Le cadre de cette nouvelle activité est essentiellement l'est du Québec. Sans être aussi riche que l'Outaouais et le Haut-Canada, la région compte de grandes pinèdes, trop éparpillées cependant pour attirer le flot des entrepreneurs. Ce sont les habitants de ces paroisses qui en tirent planches et madriers qu'ils vendent sur le marché de Québec. En aval de Québec, sur la rive

⁶⁵ Brockelbank & Rolt à W. P., 30 juin 1840, *P.P.*

⁶⁶ Gould et Dowie à W. P., 6 février 1837, *P.P.*

⁶⁷ Faucher et Père à Gould et Dowie, Toulon, janvier 1841, et Gould et Dowie à W. P., 5 février 1842, *P.P.*

sud, Bouchette compte une trentaine de scieries en 1815⁶⁸ et soixante-dix en 1831 pour une population d'environ 35.000 habitants⁶⁹. Il s'agit en général de petits établissements qui offrent l'immense avantage d'être accessibles à la navigation.

Le processus d'acquisition est à peu près toujours le même. La scierie apparaît d'abord dans les livres comme fournisseur. Puis on voit Price financer des réparations, des améliorations de l'outillage et des bâtiments. Troisième étape, il achète la scierie et garde souvent l'ancien propriétaire comme gérant. C'est le cas des établissements de Michel Larrivée à Métis et Rimouski, achetés en 1830⁷⁰, de ceux de Nicolas Boissonneault à Saint-Vallier et à Saint-Thomas, qui, avec quinze scieries et une dizaine d'employés permanents, ont fourni des bois à Price pendant plus de dix ans, avant que celui-ci les achète pour £ 5.000 en 1833⁷¹. Nous possédons moins de détails sur les établissements de La Malbaie, achetés vers 1827 et gérés par Alexis Tremblay le Picoté. Il y a également dans ces premières années des acquisitions à l'ouest de Québec. Soit, en 1834, la scierie de Batiscan, située sur une ancienne seigneurie des Jésuites⁷²; celle de Crosby, sur le canal Rideau, où Price est associé avec J. Kilborn⁷³; enfin celle de Quarrean, qui apparaît aux livres en 1837⁷⁴. Mais là s'arrête pour l'instant l'expansion vers l'ouest et, à la fin des années '30, Price se tourne résolument vers la côte nord, où il a déjà modestement pris pied avec les scieries de La Malbaie et celles de Moulin-Baude et de l'Anse-à-l'Eau, en aval de l'estuaire du Saguenay, d'abord établies par la compagnie de la Baie d'Hudson⁷⁵.

La région du Saguenay fait partie du domaine de la Couronne et est affermée à la compagnie de la Baie d'Hudson qui l'exploite peu ou pas; tous ces territoires sont inhabités. Traditionnellement, on a représenté la colonisation du Saguenay, qui débute en 1838, comme une initiative des habitants de La Malbaie, à l'étrémité sur leurs seigneuries, fortement

⁶⁸ Joseph BOUCHETTE, *op. cit.*, p. 510-582.

⁶⁹ Joseph BOUCHETTE, *A Topographical Dictionary of the Province of Lower Canada*. Londres, 1832, non paginé.

⁷⁰ « Mitis Suspense Account », grand livre de 1827, *P.P.*

⁷¹ BOUCHETTE, *op. cit.*; acte passé devant A. Larue, N.P., 29 mars 1833, *P.P.*

⁷² Comptabilité, envois d'outillages et provisions au printemps 1835.

⁷³ W. P. à Gould et Dowie, 20 janvier 1847, *P.P.*

⁷⁴ Nous croyons qu'il s'agit d'une première appellation de la scierie de Bytown qui apparaît aux livres plus tard en même temps que disparaît le nom de Quarrean. Nous possédons très peu de détails sur ces deux dernières scieries dont la production, pendant notre période, est très inférieure à celle du Bas du fleuve.

⁷⁵ W. P. à Gould et Dowie, 1836, *P.P.*

éprouvés par la crise agricole, lesquels, en 1837, s'organisent en société pour entreprendre la coupe du bois sur le domaine, sans l'autorisation du gouvernement et en dépit du bail de la compagnie ⁷⁶. William Price aurait apporté son appui à cette société des « Vingt-et-Un » par des avances de provisions et d'outillage, garanties par les madriers qu'elle s'engage à lui vendre. Après un départ encourageant, une série de déboires aurait forcé les Vingt-et-Un à céder à Price, en 1842, tous leurs droits sur les nouveaux établissements ⁷⁷. D'ailleurs Price lui-même présente les faits de la même manière.

Durant les malheureux troubles de 1837 et 1838, les premiers colons pénétrèrent dans le Saguenay, aidés par votre pétitionnaire, à un moment où personne aurait consenti à les prendre par la main. C'était des habitants de La Malbaie, depuis longtemps à mon emploi. [...] Pendant quelques années, alors que le bois était encore assez près pour pouvoir être amené directement aux scieries, les Vint-et-Un réussirent bien. Mais lorsqu'ils durent remonter les rivières, ils ne surent comment bloquer la descente des billes. En 1841 et 1842 leurs estacades furent emportées, les billes allèrent se perdre dans la baie. Alarmés par les risques et les dépenses encourues [ils me vendirent leurs établissements] ⁷⁸.

Un officier de la compagnie de la Baie d'Hudson donne une autre version des événements :

La compagnie de la Baie d'Hudson se lança dans le commerce du bois dans cette région il y a 6 ou 7 ans, mais dut abandonner tôt après avoir commencé. Nous primes un permis pour couper 60.000 billes et ne coupâmes point au delà de 10.000, qui traînent encore dans la forêt. Un permis pour une aussi grande quantité de bois alarma les marchands de Québec qui crurent que nous allions monopoliser leur commerce et ils s'élevèrent pour protester. Notre permis et le droit de faire commerce du bois sur le Saguenay pendant trois ans furent alors vendus à une compagnie, à la tête de laquelle se trouve la première entreprise de bois au Canada : la compagnie William Price. Ceci porta le coup de mort aux intérêts de la compagnie de la Baie d'Hudson dans les postes du roi. Ces gens ont maintenant pris pied. Ils ont payé pour les trois années et continuent leurs activités avec vigueur et succès depuis l'expiration de ce terme ⁷⁹.

Or au moment du transfert du permis de coupe ⁸⁰, la comptabilité montre que Price contracte une obligation de £ 1050 envers la compagnie de la Baie d'Hudson ⁸¹. Les livres nous apprennent aussi que les envois de provisions, machinerie et douves, dans le Saguenay, à partir de 1838,

⁷⁶ *Histoire du Saguenay depuis l'Origine jusqu'à 1870*, Chicoutimi, 1938, p. 162ss. [Il y a 21 actions de £100 et plusieurs souscripteurs par action].

⁷⁷ Acte de vente devant E. Tremblay, notaire, 25 juillet 1842, *P.P.*

⁷⁸ Requête de W. P. à lord Elgin, 10 mars 1849, *P.P.*

⁷⁹ Murdock McPherson de la H.B.C. à James Hargrave, 15 mars 1842, *P.P.*

⁸⁰ Entre James Keith de la H.B.C. et Thomas Simard, 16 octobre 1837, *P.P.*

⁸¹ Obligation contractée le 10 octobre 1837 et acquittée le 4 octobre 1840; livre de caisse, *P.P.*

sont très importants. C'est Alexis Tremblay, l'homme de confiance de Price à La Malbaie, qui dirige les opérations des Vingt-et-Un et tous les déboursés sont entrés dans les registres sous son nom, sans distinction entre les scieries des colons et l'établissement de l'Anse-à-l'Eau, propriété de Price. En moins de quatre ans, les colons construisent et équiperont neuf scieries, placées au confluent de toutes les rivières importantes. Eussent-ils voulu entreprendre eux-mêmes l'exploitation forestière du Saguenay, il nous semble que les établissements auraient été moins nombreux et les avances de Price plus proportionnées à la faible mise de fonds des associés. A lui seul, l'éparpillement du capital et du travail semble indiquer que toute cette entreprise a été, non seulement encouragée, mais créée par Price pour lui permettre de s'installer sur les terres de la Couronne. Le gouvernement et la compagnie de la Baie d'Hudson céderont devant un fait de peuplement, mais auraient-ils aussi facilement laissé un marchand monopoliser une si vaste région ?

D'autres établissements viendront compléter la mainmise sur le Saguenay, dont les plus considérables seront ceux de Chicoutimi et Rivière-du-Moulin, établis en 1842 par le Métis Peter McLeod, avec le capital de Price⁸². Celui-ci, que le statut de squatter inquiète visiblement, espère contourner la difficulté en s'associant avec le fils d'une Montagnaise, qui peut faire valoir ses droits naturels⁸³. Ce n'est qu'après 1850 que Price s'installe au lac Saint-Jean, mais il commence à y faire chantier dès 1848. Sur la côte sud, Price consolide sa position avec l'établissement de Trois-Pistoles, ceux de l'Île-Verte, de Matane, du Bic et de Cap-Chat. Ainsi, vers 1850, possède-t-il, soit en son nom propre, soit au nom de la compagnie William Price, une quarantaine de scieries.

Ces établissements sont loin d'avoir tous la même valeur et le même rendement. Pour une scierie non équipée, Price paie la valeur du travail des hommes qui l'ont construite, soit £ 80 pour celle de la Rivière-à-Mars, par exemple⁸⁴. Pour une petite scierie déjà outillée, le prix sera de £ 400 à £ 500 [Petit-Saguenay]. Lorsque Price achète une scierie, son propriétaire est généralement endetté envers lui et, dans ce cas, le prix de vente ne correspond pas à la valeur de l'établissement. Ses propriétés les plus

⁸² Contrat devant L. T. MacPherson, 7 novembre 1842, *P.P.*

⁸³ Peter McLeod à Sir C. Bagot, 20 octobre 1842, *P.P.*

⁸⁴ Procuration à Roger Bouchard, 16 octobre 1843, *P.P.*

Les établissements de la compagnie William Price.

<i>Scieries</i>	<i>Date de l'acquisition</i>
La Malbaie	1827[?]
Métis et Rimouski	1830
St-Thomas et St-Vallier	1830
Batiscan	1834
Crosby [co-propriété avec Kilborn]	1834[?]
Moulin-Baude et Anse-à-l'Eau [scierie à vapeur]	1836
Quarreau sur l'Outaouais	1837
Pointe-Lévis [scierie à vapeur]	1840
Les scieries des Vingt-et-Un :	1842
Baie-des-Rochers; Petites-Îles;	
Anse-à-cheval; Anse-St-Jean;	
Rivière-du-Nord; Anse-à-Benjamin;	
Ruisseau-aux-Cailles; Petit-Moulin;	
Rivière-à-Mars.	
Rivière-Noire	1842
Chicoutimi et Rivière-du-Moulin [co-prop. avec McLeod]	1842
Anse-à-Peltier et Anse-à-la-Croix	1843
Rivière-aux-Canards	1844

Les établissements personnels de Price

Trois-Pistoles [co-prop. avec Têtu et Casgrain]	1841
Île-Verte [co-prop. avec J. Caldwell et Bertrand]	1843
Petit-Saguenay et Rivière-Marguerite	1844
Kinogami et Tchipshaw [co-prop. avec McLeod]	1844
Rivière-Valain [au nom de David Price fils]	1844
Nouvelle scierie sur la Rivière-à-Mars	1844
Petites-Bergeronnes	1845
Belsimitis [Price fils]	1847
Matane	1847[?]
Sault-au-Cochon et Les-Escoumains	1849
Cap-Chat	1850

considérables sont celles de Chicoutimi-Rivière-du-Moulin et Rimouski-Métis. Ce sont de petits noyaux manufacturiers, comprenant plusieurs scieries, des forges et ateliers et un moulin. L'établissement de Grande-Baie, le seul pour lequel nous avons des renseignements précis, est assez représentatif d'une installation moyenne.

L'utilisation du tablier roulant et de la scie ronde semble généralisée. Price ne possède que deux scieries à vapeur, celle de l'Anse-à-l'Eau, tôt

*Bilan de l'établissement de Grande-Baie, 1848*⁸⁵

<i>Immeubles</i>	<i>Valeur</i>
Scierie de Grande-Baie	£1.800
Scierie Chez-Morrel	2.500
Autres petites scieries	600
Moulin à farine	800
Quai de Grande-Baie	750
Quai de Chez-Morrel et écluse	750
Autres dépendances et terrains	4.800
<i>Outillage</i>	
9 paires de bœufs	108
40 chevaux	600
2 goélettes	370
5 chalands et autres embarcations	245
Harnais, voitures, outils, etc.	700
Estacades et chaînes	1.000
Atelier	439
Forge	589
TOTAL	£16,051
Marchandises en magasin	4.680
Stock de bois	3.607

abandonnée, et celle de la Pointe-Lévis évaluée à £ 5.000⁸⁶. « La valeur des scieries, écrit Price, dépend de mon travail, car leur valeur négociable se résume à l'outillage, c'est-à-dire les scies, la roue, la transmission et l'estacade⁸⁷. »

Le rendement dépend du volume des crues et de la bonne arrivée des billes; il suffit de quelques semaines de sécheresse en août et en septembre pour que plusieurs scieries soient immobilisées. Dans de bonnes conditions, la capacité de la scierie de Chicoutimi est de 2.500 billes aux vingt-quatre heures; celle de Rivière-du-Moulin ou de Chez-Morrel de 1.250 billes; celle de Petit-Saguenay n'en fournit pas plus que 1.000⁸⁸.

Les chargements se font l'automne. Le Saguenay reçoit une trentaine de navires chaque année⁸⁹ et jusqu'à 38 en 1852. Une dizaine chargent à Rimouski-Métis. Seuls les madriers fabriqués à Saint-Vallier et à l'ouest

⁸⁵ Bilan de Grande-Baie, 25 septembre 1848, *P.P.*

⁸⁶ Mémoire de W. P., 1849, *P.P.*

⁸⁷ W. P. à . . ., 1843, *P.P.*

⁸⁸ Mémoire de John Kane, 1853, *P.P.*

⁸⁹ *Journaux de l'Assemblée législative des Canadas*, 1846, Appendice A.

de Québec sont expédiés de New-Liverpool. Gould et Dowie font publier à Londres de petites brochures à l'intention des capitaines qui doivent mouiller dans les rades du Bas du fleuve et du Saguenay⁹⁰. Ces navires sont en bois, de faible tonnage, soit 350 à 400 tonneaux et la charge moyenne est de 3.000 madriers par cent tonneaux. Les cales noircies de charbon, des arrimages défectueux sont souvent responsables du mauvais état des bois débarqués en Angleterre. Ceci n'est pas particulier aux chargements de Price et son fils, en apprentissage à Londres, constate que les madriers canadiens font pauvre figure à côté des bois étrangers, voire ceux des Maritimes, « qui sont transportés dans de grands navires en fer⁹¹ ».

Situées au confluent des rivières, les scieries sont alimentées par les forêts de l'arrière-pays. Or si ces établissements appartiennent à Price⁹², les forêts ne lui sont généralement qu'affermées. Il y a cependant deux exceptions; la seigneurie de Métis, achetée de la famille Rioux après 1850, et 3.253 acres du canton d'Armagh dans le comté de Bellechasse, achetés du gouvernement en 1839⁹³. C'est, avant l'Union, le seul achat de terres de la Couronne que nous ayons relevé et pourtant, à l'enquête de Durham en 1838, Price est cité parmi les plus grands propriétaires du Bas-Canada, avec 4.500 acres⁹⁴.

Le gouvernement commence à retirer des droits de coupe sur ses terres en 1826. Pour le bois équarri, on les calcule au pied cube, soit 1/2d. sur le pin blanc, 1d. sur l'orme et le pin rouge et 1 1/2d. sur le chêne⁹⁵. Pour les billes, les droits sont calculés à la pièce, soit 7 1/2d. sur le pin rouge, 4d. et 2d. sur le pin blanc et l'épinette; ces derniers sont haussés à 2 1/2d. et 5d. en 1838. Le gouvernement accepte la déclaration de l'entrepreneur sur la quantité coupée, sans vérification, sauf sur l'Outaouais

⁹⁰ *Instructions for Making Gaspé, Mitis and Rimouski*, Londres, 1832; *Hints for Entering the River Saguenay*, Londres, [s.d.], P.P.

⁹¹ David Price fils à W. P., 3 janvier 1845, P.P.

⁹² Lorsque la scierie est sur une seigneurie, Price est censitaire. Dans le Saguenay, il est d'abord squatter, jusqu'à ce que le gouvernement arpenté la région et commence en 1843 à vendre les lots, 2s. et 2/6 l'acre, aux quelque 3.000 occupants qui y sont installés sans titre (voir J.A.L.C., Appendice A, 1846, rapport du commissaire des terres de la Couronne, 27 septembre 1845).

⁹³ J. C. LANGELIER, *List of Lands granted by the Crown in the Province of Quebec from 1763 to 31st december 1890*, Québec, 1891, p. 63.

⁹⁴ *Journaux du Conseil spécial du Bas-Canada, 1838-1840*, témoignage de James Hasting Kerr, 21 juin 1838.

⁹⁵ Les bois destinés à la marine britannique ne paient pas de droits: Brockelbank & Rolt à W. P., 30 juin 1840, P.P.

où il exerce un certain contrôle⁹⁶. En principe la coupe doit être mise aux enchères et les taux cités ne seraient que le montant de la mise à prix. Mais, selon les témoignages recueillis en 1838⁹⁷, il n'y aurait jamais eu de surenchère. Pour remédier aux abus, la Couronne renforce ces règlements en 1842 et en 1846: la perception des droits sera mieux contrôlée et l'exploitant tenu de couper au minimum 1.000 pieds cubes de bois par mille carré. Cette superficie ou « limite » est portée à 25, puis à 50 milles carrés en 1851. On trouve dans les appendices des journaux de l'Assemblée législative les comptes des droits payés à la Couronne. Ceux de Price dans le Saguenay, à partir de 1845, sont de 3 à £ 4.000 par an, beaucoup plus élevés que ceux qu'il paie pour les forêts de la rive sud et de l'Outaouais⁹⁸. Ces chiffres ne nous apprennent pas grand chose puisque ni les catégories, ni les quantités de bois ne sont données et l'on sait par ailleurs qu'un paiement de droits de coupe n'implique pas nécessairement qu'il y a exploitation.

Lorsque Price s'intéresse à une forêt, il y envoie d'abord des éclaireurs, qui repèrent les pinèdes, font bûcher une clairière et posent un écriteau à son nom, ce qui lui donne un droit de préemption. Il s'agit alors de ne rien ébruiter avant d'être prêt à faire chantier, car, si les concurrents ne sont pas alertés, il est inutile de prendre un permis. Ceux-ci s'intéressent-ils au même territoire, Price paie alors les droits de coupe pour la quantité minimum exigée par la loi.

... et ainsi, je garde la chose secrète durant une autre année. C'est une méthode de prudence pour empêcher les autres d'agir et conserver une propriété de grande valeur pour ma famille. L'an prochain, j'achèterai de la même façon 1.000 billes de chaque côté de la rivière [Bersimitis], simplement pour satisfaire les fonctionnaires de la Couronne⁹⁹.

Price entretient d'excellentes relations avec ces fonctionnaires, comme en témoigne la lettre de l'un d'eux, au sujet d'une demande de coupe pour 9.000 billes déposée aux bureaux de la Couronne par un concurrent de Price.

... Je dois avouer que je suis étonné d'une demande aussi élevée et de le [le requérant] voir payer aussi facilement. J'ai appris qu'il doit conclure

⁹⁶ Sur toutes ces questions, voir l'ouvrage de James E. DEFEBAGH déjà cité.

⁹⁷ *Journaux du Conseil spécial du Bas-Canada, 1838-1840*, témoignage de John Davidson, 21 juin 1838.

⁹⁸ Sur l'Outaouais, Price a des concessions forestières sur l'Île-aux-Allumettes et le long des rivières du Moine et Fort-Coulonge et il y ouvre chantier dès 1838; mais ces entrées sont souvent interrompues et il nous a été impossible de déterminer s'il y a coupe des poutres ou des billes, non plus que la valeur approximative de cette production.

⁹⁹ W. P. à Peter McGill, 3 février 1847, P.P.

un arrangement avec un marchand de bois, lequel, dit-on, aurait l'intention d'acheter la scierie de Grandes-Bergeronnes. Je crois que, s'il y a du bois à cet endroit, et tout semble l'indiquer, que si cet homme est prêt à s'en départir pour une somme raisonnable, il vaudrait mieux que ce fût en votre possession, plutôt que de le voir passer aux mains de d'autres, qui seraient peut-être une source d'ennuis pour votre maison... Que ces renseignements demeurent entre nous. Votre très obligé¹⁰⁰.

Ajoutons enfin qu'il est rare à cette époque de voir une forêt ainsi affermée être réunie à nouveau au domaine public et, à la condition que les droits de coupe soient payés, les concessionnaires en disposent comme de leurs biens propres¹⁰¹.

Il reste à dire quelques mots de la main-d'œuvre employée dans ces entreprises. A la tête de chaque établissement, un gérant qui jouit d'une grande autonomie. A part Boissonneault, Larrivée et Tremblay, ces gérants ne sont pas de la région, mais des Canadiens anglais que Price y fait venir. Une partie du personnel est également importée, soit les commis, le maître scieur et même des draveurs, souvent recrutés sur la Yamaska et qui reçoivent jusqu'à £3,15s. de gages mensuels. Un manoeuvre dans une scierie gagne de 55s. à 60s. par mois¹⁰². La coupe est généralement confiée à des sous-entrepreneurs qui engagent leurs hommes, fournissent les chevaux, moyennant des avances en provisions et en outillage consenties par le gérant. C'est pour cette raison que les Papiers Price renferment peu de renseignements sur les chantiers en dehors des envois de provisions. Mais parfois la coupe est organisée sans intermédiaire comme en témoigne le mémoire suivant de McLeod à ses hommes [en français].

Mémoire pour la discipline dans les chantiers.

Une amende de 5s. par jour pour jours chômés, maladie, etc. Les provisions qui seront données pour les chantiers seront du pain, des biscuits, du lard, du poisson et des pois. J'espère que tout le monde sera content de cette nourriture. Je n'ai promis rien de plus. Tout homme qui désobéira aux ordres ou ne donnera pas satisfaction sera congédié immédiatement et il n'aura pas un seul sou de ses gages, vu qu'il aura manqué de remplir les conditions de son engagement. Je veux qu'il soit bien entendu que tout raccommodage, soit de harnais, sleigh, mennoires, enmancher des haches, etc., seront fait le soir après la journée faite [...] Le temps du travail sera du petit jour le matin jusqu'à la nuit. Il faudra que les hommes partent du chantier avant le jour afin d'être rendus à leur ouvrage aussitôt qu'il fera

¹⁰⁰ George Duberger à W. P., 21 août 1847, P.P.

¹⁰¹ En 1961-62, la compagnie Price Brothers détenait 7.794 milles carrés des terres publiques du Québec.

¹⁰² W. P. à Gould et Dowie, 20 février 1845, P.P., et Peter McLeod à David Price fils, 13 août 1847, P.P.

assez clair pour travailler et ils ne laisseront pas l'ouvrage avant qu'il fasse trop noir pour pouvoir continuer [...] Chaque homme se fournira de hache à ses propres frais ¹⁰³.

Sur la côte sud de peuplement ancien, les manufactures de Price procurent du travail saisonnier, soutiennent et complètent l'économie agricole préexistante. Sur le Saguenay par contre, où les manufactures précèdent le peuplement, la brusque migration organisée autour d'une entreprise unique va favoriser le développement d'une économie fermée qui, du fait de l'isolement de la région et de la pauvreté initiale des colons, se maintiendra bien au delà de la période que nous étudions. En 1851, les quelque 2.000 cultivateurs et 2.000 ouvriers établis le long du Saguenay ou sur la côte, au nord de l'estuaire, dépendent tous de William Price, à des degrés divers, pour leurs gages dans les scieries ou les chantiers d'hiver, pour tout leur approvisionnement et leur outillage. Ces conditions donnent naissance à un système de troc perfectionné, tous les paiements se faisant au moyen de bons [les plus élevés de 20s.] émis par la compagnie dans ses bureaux du Petit-Saguenay.

IV. — LE MARCHÉ ET LA PRODUCTION JUSQU'EN 1850.

Les rouages d'une entreprise sont saisis en dehors des phénomènes conjonctureaux qui déterminent son orientation. Reste à mesurer l'expansion de ce commerce, laquelle entraîne en moins de vingt ans des investissements considérables et la naissance d'une industrie.

Le marché britannique met plusieurs années à se relever de la panique de 1825 et jusqu'en 1832 le secteur de la construction reste déprimé. Les chemins de fer se développent lentement, les chantiers navals marchent au ralenti ¹⁰⁴. Seul le déclin partiel sur le marché anglais des bois des Maritimes et de la Baltique explique l'augmentation des exportations de bois canadiens en cette période de malaise. La stagnation favorise la reprise de la campagne libre-échangiste, dont nous trouvons des échos dans la correspondance de Price. Tour à tour les associés londoniens expriment leur anxiété:

Si les Whigs font toute la session, écrit Dowie, je suis sûr que les tarifs sur les bois de la Baltique seront réduits. Les journaux parlent de Sir Henry Parnell comme Chancelier de l'Échiquier. C'est lui, qui dans un pamphlet récent, recommandait un tarif égal pour la Baltique et le Canada. Il serait

¹⁰³ P. McLeod à Damas Boulanger, 3 décembre 1846, *P.P.*

¹⁰⁴ GAYER, ROSTOW et SCHWARTZ, *op. cit.*, I, chapitre V.

plus honnête de déclarer tout bonnement que les bois canadiens sont interdits dans ce pays¹⁰⁵.

Et il continue en reprochant aux marchands canadiens leur apathie, ce qui est injuste car, dès 1828, la Chambre de Commerce de Québec a sonné l'alarme¹⁰⁶ et en 1831 paraît la longue plaidoirie de Shirreff¹⁰⁷, reprise avec plus de vigueur en 1835 par Henry Bliss et les marchands eux-mêmes dans leur mémoire au Parlement impérial. Mais les Whigs ne toucheront pas aux tarifs et à partir de 1832, l'économie anglaise entre dans une phase de grande activité qui se traduit par une brusque augmentation des exportations de bois canadiens, atteignant 50% entre 1833 et 1835. En regard de cet accroissement, le recul enregistré pendant la crise de 1837 est de peu de conséquence et d'ailleurs la courbe des madriers continue son ascension et les prix ne fléchissent pas. A travers la dure crise agricole que traverse le Canada et qui se répercute dans tous les secteurs de son économie, celui du bois reste relativement stable et joue même un rôle modérateur¹⁰⁸.

Le commerce de Price, déjà en pleine expansion à la fin de la décennie précédente, continue à s'affermir et à se développer durant toute cette période. Il faudrait apporter ici des séries statistiques qui, mieux que nos commentaires, auraient illustré cette croissance. Mais tout d'abord les grands livres conservés ne couvrent que les périodes 1827-31 et 1838-48. Même pour ces années les montants des ventes annuelles que nous y trouvons doivent être utilisés avec circonspection. En effet, il apparaît que la comptabilité a été modifiée au cours des années et rien ne nous indique, par exemple, que telle entrée vaut pour l'ensemble des exportations ou pour celles de Québec seulement, que le compte est celui de la société ou comprend en même temps les affaires personnelles de Price. Il a donc fallu renoncer à se baser sur des statistiques qui sont trop souvent en désaccord avec les renseignements fournis par la correspondance, quitte à les utiliser dans le cours de l'exposé, chaque fois qu'elles peuvent être confrontées avec d'autres sources.

En 1834, Price déclare¹⁰⁹ exporter annuellement de 80 à 100 cargaisons, dont le quart en madriers. Les livres nous donnent le prix de revient

¹⁰⁵ James Dowie à W. P., 17 novembre 1830, P.P.

¹⁰⁶ Fernand OUELLET, *op. cit.*, p. 392-396.

¹⁰⁷ Charles SHIRREFF, *A Few Reasons Against any Change in the System of our Colonial Lumber Trade*, Québec, 1831.

¹⁰⁸ Fernand OUELLET, *op. cit.*, p. 424.

¹⁰⁹ J.A.L.B.C., 1834, Appendice A, procès-verbaux des témoignages, 27 février.

d'un grand nombre de chargements [sous le nom du navire, sans indication de la nature des bois] et ce prix varie entre £ 500 et £ 900. On peut en déduire un chiffre d'affaire d'environ £ 70.000. Pour ces mêmes années, les chiffres fournis par la comptabilité s'accordent avec nos conclusions: la valeur des exportations de douves se situe aux environs de £ 15.000, celle des madriers dépasserait quelque peu £ 20.000, celle des bois équarris et des pièces de mâtures atteint une moyenne de £ 35.000. Dans cette dernière catégorie, on note de fortes variations annuelles, qui correspondent aux contrats de la marine, tandis que la production de madriers est régulière et orientée vers la hausse. Une cargaison de madriers étant d'environ 10.000 pièces, le volume des exportations serait de 250.000, dont plus des deux tiers sont manufacturés par Price.

Il ne semble pas que les affaires de Price aient été touchées par la crise de 1837 et le silence que garde la correspondance à ce sujet nous permet de penser que la défaillance du marché du pin équarri fut alors contrebalancée par des commandes de l'Amirauté. Les mauvaises récoltes répétées jettent dans ses scieries et ses chantiers une main-d'œuvre abondante et bon marché. Lui-même écrit à propos de La Malbaie: « Lorsque'il y eut de mauvaises récoltes, notamment lors de la perte totale en 1836, je fus le principal appui du comté. N'eussent été les provisions et les revenus que je leur fournissai [sic], bien des gens auraient été forcés d'abandonner leur paroisse¹¹⁰... » A la faveur de ces années difficiles, les entreprises de Price s'insèrent profondément dans l'économie rurale.

La décennie qui suit nous retiendra davantage car c'est alors que va se jouer le sort de ces entreprises. En Angleterre, le malaise agricole et l'évolution industrielle ont contribué à augmenter les pressions pour l'abolition des tarifs préférentiels sur les céréales et sur les bois. Au moment de la reprise du pouvoir par les Tories, la situation est mûre pour un changement radical de la politique tarifaire. Dès 1841, les craintes renaissent chez James Dowie, qui supplie Price de se servir de toute son influence auprès du gouverneur Bagot¹¹¹. En 1842, le tarif est ramené à 1s. sur les bois coloniaux, à 30s. puis à 25s. sur les bois étrangers. En 1846, ce dernier est encore abaissé à 15s. et il ne sera plus que de 7s. le load en 1852. Une fois le premier coup porté, les

¹¹⁰ Requête de W. P. à lord Elgin, 10 mars 1849, *P.P.*

¹¹¹ Gould et Dowie à W. P., 5 février 1842, *P.P.*

associés de Price acceptent la fatalité et la correspondance ne renferme aucune allusion à la politique douanière après 1842.

La concurrence de la Baltique ne se fera sentir que progressivement ¹¹² et c'est plutôt la dépression de l'industrie anglaise, amorcée depuis 1839, qui provoque la chute des exportations de bois canadiens de 1842. Elle est suivie d'une remontée moins forte pour le bois équarri que pour les madriers ¹¹³, cependant que dans les chantiers moins actifs on construit de plus en plus de navires en fer. Nonobstant la reprise, les prix du bois sont en baisse continue jusqu'en 1850. En 1845, le marché anglais est incapable d'absorber le pin équarri et sa mévente entraîne la dépréciation du bois de construction. « Impossible dans ces conditions d'exiger un prix élevé pour les madriers, écrit David Price fils, car le client n'a qu'à acheter le bois brut et à le faire scier ici ¹¹⁴. » Et tandis que l'économie britannique glisse dans une autre récession, les entrepreneurs canadiens décuplent leur production. En 1846, près du tiers des bois restent à Québec; en 1847-48, plus de la moitié. Ceux qui sont exportés vont s'accumuler un an ou deux sur les quais de Liverpool ¹¹⁵. Les contemporains mirent la surproduction sur le compte des règlements exigeant une coupe annuelle minimum. Sans doute qu'une meilleure organisation des chantiers et de la descente des cages, l'augmentation du tonnage des navires, la baisse des taux du fret avaient aussi contribué à obscurcir momentanément la réalité du marché. Mil huit cent quarante-neuf marque le retour de la prospérité. Le marché du bois se rétablit et le volume des exportations canadiennes augmente sensiblement. Les Papiers Price renferment un mémoire de courtiers londoniens qui donne les chiffres suivants ¹¹⁶:

*Total des importations dans le Royaume-Uni.
(madriers, bois équarri, douves, etc., en loads)*

	1850	1851	1852	1853
Bois coloniaux	1.056.987	1.173.724	1.156.651	1.250.000
Bois étrangers	609.692	943.721	891.643	1.070.000

¹¹² David Price à W. P., 4 décembre 1843, *P.P.*

¹¹³ L'augmentation du volume des madriers serait de 200% de 1842 à 1843 (Gould et Dowie à W. P., 18 août 1843, *P.P.*).

¹¹⁴ David Price à W. P., 3 décembre 1845, *P.P.*

¹¹⁵ Fernand OUELLET, *op. cit.*, p. 496.

¹¹⁶ Mémoire de Churchill & Sim, Wood Brokers, 5 janvier 1854, *P.P.*

Tant que Price fait simple fonction de marchand, la société investit à court terme. Mais il en va tout autrement lorsqu'il commence à exploiter des scieries, à louer, à acheter des terres et de la machinerie. Au lieu d'être distribués, les profits annuels sont immobilisés dans chaque nouvel établissement. D'après le compte-capital, les investissements s'élèvent graduellement de £ 21.000 en 1832, à £ 50.000 en 1835, £ 87.000 en 1839, £ 116.000 en 1843-44. Pour financer les scieries et les chantiers, Price continue à tirer des traites hebdomadaires sur la maison de Londres. Il perçoit toujours sa commission de 5%, même sur le bois d'œuvre de la société, mais il devra la défendre âprement durant les années difficiles¹¹⁷. Rien n'indique que Gould et Dowie désapprouvent ses initiatives ou celles de Peter McGill, qui a acheté quelques scieries et surtout des moulins dans le Haut-Canada. Les premières difficultés surviennent à la fin de 1842, lorsque McGill, incapable de recouvrer des créances, ne peut rembourser les avances de ses associés. Pour avoir, de son propre aveu, commis des affaires imprudentes, son compte à la Banque de Montréal est à découvert de £ 50.000¹¹⁸. Price commente ainsi les affaires de McGill :

Il a fait des avances considérables aux entrepreneurs, en argent ou en marchandises, et le voilà aujourd'hui incapable de se faire payer. Y a-t-il quelque chose d'aussi dangereux que d'aller acheter du grain dans les Pays d'En Haut en juillet et en août, alors que le résultat des récoltes européennes est encore incertain ? En vain, chaque année l'ais-je mis en garde. Aujourd'hui il vous doit £120.000, sans compter £50.000 de comptes recevables, impossibles à recouvrer. [...] Il n'y a pas de dépréciation sur les moulins. Ils valent tout autant cette année qu'en 1838, 39, 40 ou 41, car la population s'accroît sans cesse. Mais je ne crois pas que leur valeur augmente du fait de l'entrée du blé américain à bas tarif. Tout ceci est une entreprise de spéculation qui exige de la prudence. Ce qui est le plus grave actuellement, ce sont les bas prix des produits agricoles qui empêchent le fermier de payer ses dettes et d'acheter du marchand de campagne¹¹⁹.

La situation de McGill est d'autant plus délicate qu'il est président de la Banque de Montréal, laquelle hésite à passer ses billets. Les associés de Londres s'alarment et Price doit renoncer à tirer des traites sur leur compte jusqu'à ce que la situation soit éclaircie. Il bénéficie des avances de Brockelbank et Rolt sur une commande de la marine, mais il lui faut aussi emprunter personnellement de la banque £ 5.000, pour supporter

¹¹⁷ W. P. à James Dowie, 20 février 1845, *P.P.*

¹¹⁸ Peter McGill à W. P., 14 janvier 1843, *P.P.*

¹¹⁹ W. P. à Gould et Dowie, 6 avril 1843, *P.P.*

ses chantiers jusqu'au printemps. « Jamais, écrit-il, ai-je fait une démarche aussi humiliante ¹²⁰. »

En février 1843, Gould et Dowie ordonnent brusquement la liquidation de la société ¹²¹. A partir de ce moment, les associés se libèrent de toute responsabilité quant aux affaires que chacun entreprendra dans l'avenir. Mais ils demeurent liés par le capital qu'ils ont conjointement investi dans le passé, jusqu'à ce que cet actif ait pu être réalisé et partagé. Une partie du capital est dans les effets à recevoir, donc susceptible d'être récupérée rapidement; l'autre est immobilisée dans les immeubles et la machinerie. Ainsi la société va-t-elle continuer longtemps à fonctionner en liquidation, jusqu'en 1857 et peut-être au delà. La nouvelle de la dissolution alerte les banques, celle de Montréal en particulier, qui crée un comité pour délibérer sur le sort des ex-associés ¹²². La banque obligera McGill à se faire endosser par Price personnellement, pour toute transaction à venir. Price y consentira à la condition que McGill lui rende le même service ¹²³. La nouvelle situation affecte les affaires de Price. En attendant que McGill réussisse à réaliser une partie de ses biens et à les rembourser, Gould et Dowie, à court d'argent, limitent le fonds de roulement et exigent des remises intégrales à la fin de chaque année financière ¹²⁴. Price est sommé de vendre les établissements les moins rentables et de réduire les dépenses. Nathaniel Gould passe au Canada étudier la situation en même temps que Price fait venir son frère David, qui lui avance £ 6.000 et l'aide à reviser ses comptes ¹²⁵.

Des relations tendues ont succédé au climat de confiance de naguère. Londres veut se dégager d'un commerce hasardeux et Price retarde les échéances. En fait, Gould et Dowie sont loin d'avoir l'avantage. S'ils refusent de supporter Price, celui-ci devra tout abandonner. Or le capital investi n'est garanti que par des scieries non négociables et surtout par le nom de Price au Canada. Si ce nom était déshonoré vis-à-vis du public et des banques, il ne resterait que des établissements de peu de valeur, souvent construits sur des lots non encore concédés. La liquidation de la société se fera, mais au moment où Price l'aura décidé, c'est-à-dire quand il sera en mesure de racheter les parts de ses associés.

¹²⁰ W. P. à Frederick Charman, 16 janvier 1843, *P.P.*

¹²¹ McGill à W. P., 23 février 1843, *P.P.*

¹²² McGill à W. P., 20 avril 1843, *P.P.*

¹²³ McGill à B. Nolmes de la Banque de Montréal, 3 juin 1843, *P.P.*

¹²⁴ James Dowie à W. P., 18 avril 1843, *P.P.*

¹²⁵ David Price à W. P., 6 octobre 1843, *P.P.*

Depuis la mise en service des scieries du Saguenay, le commerce de Price a pris une nouvelle orientation. Presque immédiatement la production de madriers du Bas du fleuve éclipse celle des autres établissements et, en 1841, sa valeur a définitivement dépassé celle du bois équarri. Comptabilité et correspondance¹²⁶ montrent que dorénavant Price limite ses achats de bois brut aux commandes de la marine britannique et ainsi ne contribuera en rien à la surproduction des années 1845-48 dans cette catégorie. C'est en qualité d'entrepreneur en bois de construction qu'il fait face à la crise. Le tableau qui suit ne couvre pas la totalité de la production, mais une proportion importante, variant selon les années de 50 à 90% et plus.

Valeur de la production de madriers dans le Bas du fleuve (en livres)¹²⁷.

	<i>Malbaie et Saguenay</i>	<i>Métis et Rimouski</i>	<i>Trois-Pistoles</i>	<i>Île-Verte</i>	<i>Total</i>
1839	11.173	12.133	—	—	23.306
1840	15.412	8.215	1.854	—	25.481
1841	35.610	4.558	3.869	—	44.037
1842	15.739	10.550	6.869	—	33.158
1843	19.032	9.979	7.025	5.368	41.404
1844	12.069	10.228	7.920	5.961	36.158
1845	25.942	7.692	3.972	11.614	49.220
1846	18.005	6.853	1.586	1.158	27.602
1847	18.724	2.655	2.797	4.576	23.472

En 1842, il y a 50 chargements de bois de construction dans le Bas du fleuve, soit 500.000 pièces¹²⁸. Cette production, dont les statistiques officielles du port de Québec ne tiennent pas encore compte, équivaut à 20% du volume des exportations de madriers canadiens¹²⁹. Or Price fait d'autres chargements de madriers depuis Québec et enfin, cette même année, Gould et Dowie affrètent douze navires pour le transport des bois commandés par les chantiers royaux¹³⁰.

En 1843, aux difficultés de financement provoquées par la quasi-faillite de McGill et la dissolution de la société qui s'ensuit, s'ajoutent des

¹²⁶ McGill à W. P., 25 avril 1844, *P.P.*

¹²⁷ Notons que les scieries de Trois-Pistoles, Île-Verte et plusieurs au Saguenay appartiennent à Price personnellement et non à la société. La distinction devait être faite en dernier ressort dans des cahiers qui n'ont pas été conservés.

¹²⁸ W. P. à Frederick Charman, 16 janvier 1843, *P.P.*

¹²⁹ D'après les chiffres des Appendices des *Journaux de l'Assemblée législative du Canada*.

¹³⁰ Brockelbank & Rolt à W. P., 29 juin 1841, *P.P.*

contretemps techniques: une sécheresse prolongée immobilise plusieurs scieries à Batiscan, Saint-Thomas et dans le Saguenay¹³¹. Une partie de la production, achevée trop tard en saison, hiverne au Canada.

La situation se rétablit en 1844; les surplus de l'année précédente et la production courante sont absorbés par le marché anglais. Le gouvernement, qui commence à enregistrer les chargements du Bas du fleuve, attribue 140.000 madriers à Price¹³², mais les livres montrent qu'il en expédie au moins un demi-million. La baisse des prix réduit cependant la marge de bénéfice. Price vend la scierie de Bytown¹³³ et avise ses gérants de diminuer le prix d'achat des billes, que les sous-entrepreneurs des chantiers apportent aux scieries¹³⁴. La Banque de Montréal, dans un recensement confidentiel des marchands de Québec, écrit à propos de Price: « Il fait apparemment des affaires considérables dans la manufacture de madriers. Il semble jouir de la confiance du public et son crédit est bon. » La forme dubitative inquiète les associés¹³⁵. En 1845, Gould et Dowie affrètent 61 navires¹³⁶. Or la seule production en bas de Québec dépasse 700.000 madriers et près du tiers hivernera dans les établissements¹³⁷. Londres recommande la modération et surtout de faire moins de madriers d'épinette qui se vendent mal¹³⁸. [L'épinette compte alors pour environ 10% de la production.]

Jusqu'ici donc, Price n'a pas rencontré de difficultés majeures. Sa commission annuelle est de £ 3.000 à £ 4.000, ce qui représente un chiffre d'affaire de £ 80.000 pour le premier cycle de la décennie¹³⁹. Malgré les objurgations de ses associés, il a continué à accroître le nombre de ses scieries et leur capacité de production et, en 1846, c'est presque un million de madriers, manufacturés dans l'ensemble de ses établissements, qu'il doit écouler. Ce sera l'année de l'échec. 600.000 seulement partiront, dont 400.000 du Bas du fleuve, mais une grande partie reste invendue sur les quais de Londres¹⁴⁰. Il reste des billes et des madriers pour une valeur de £ 47.300 dans ses établissements¹⁴¹. Au printemps un incendie ravage

131 W. P. à Gould et Dowie, 28 septembre 1843, *P.P.*

132 J.A.L.C., 1844-45, Appendice K.

133 McGill à W. P., 13 novembre 1844, *P.P.*

134 W. P. à Peter McLeod, 1^{er} février 1844, *P.P.*

135 McGill à W. P., 11 octobre 1844, *P.P.*

136 James Dowie à W. P., 3 décembre 1845, *P.P.*

137 J. Dowie à David Price fils, 28 octobre 1845, *P.P.*

138 *Loc. cit.*

139 Gould et Dowie à W. P., 18 août 1847, *P.P.*

140 Gould et Dowie à W. P., 4 janvier 1847, *P.P.*

141 W. P. à Peter McGill, 30 novembre 1846, *P.P.*

la Grande-Baie et la perte s'élève à £ 12.000. Sept chargements sombrent en cours de traversées et enfin la crise agricole a entraîné la hausse des prix des provisions nécessaires pour les chantiers de l'hiver suivant.

Incapables de supporter plus longtemps cette immobilisation de capital, Gould et Dowie refusent une série de lettres de change pour une somme de £ 40.000¹⁴². Mais ce n'est là qu'un ultime moyen de persuasion puisque quelques semaines plus tard Dowie, ne pouvant risquer la faillite, accepte d'honorer personnellement ces mêmes traites. Les supplications alternent avec les menaces :

... votre commission vous donne des profits avantageux, cependant que vos associés ne reçoivent qu'un profit inadéquat ou rien du tout, quand ils n'essuient pas vos pertes. Sans capital personnel, vous vous êtes engagés dans des scieries, à votre compte, de sorte que vous ne consacrez pas tout votre temps à nos affaires¹⁴³.

... Ce n'est pas le manque de capital ici qui est en cause, mais le manque de capital à Québec et la nature de ces capitaux : à peine tangibles, une partie engloutie à jamais, l'autre impossible à réaliser, cependant que vous ne cessez d'anticiper sur les profits à venir. Ainsi nous sommes seuls à supporter le fardeau. Vous ne prévoyez rien; vos affaires du printemps et de l'été 1846 furent menées en ouragan. Rien d'aussi dangereux ! Je vous en implore, songez à vos enfants, arrêtez-vous pendant qu'il est temps, recouvrez vos créances, mettez de l'ordre et cessez de naviguer furieusement, toutes voiles dehors, comme vous le faites présentement¹⁴⁴.

Les associés exigent qu'il ferme ses chantiers tant que dure la crise et l'invitent à venir passer l'hiver en Angleterre. Si Price est conscient du danger encouru, s'il va même jusqu'à se départir de plusieurs anses sur la côte de Lévis¹⁴⁵, il refuse catégoriquement de fermer ses établissements. Il fallait choisir : ou bien interrompre la production et attendre les jours meilleurs pour rebâtir le commerce; ou bien miser sur une amélioration de la conjoncture à brève échéance, accumuler les stocks, accroître le déficit, mais conserver intact tout l'engrenage laborieusement monté. Price a opté pour cette dernière solution et commentant plus tard sa décision, il écrira :

Je m'efforçai alors de limiter mes entreprises, mais trop de gens dépendaient de mes établissements pour leur subsistance. Comment aurais-je pu agir autrement lorsque j'entendais ces gens me dire : Voulez-vous nous laisser mourir de faim¹⁴⁶?

¹⁴² Peter McGill à W. P., 9 novembre 1846, *P.P.*

¹⁴³ Gould et Dowie à W. P., 3 décembre 1846, *P.P.*

¹⁴⁴ James Gould à W. P., 4 janvier 1847, *P.P.*

¹⁴⁵ W. P. à McGill, 3 février 1847, *P.P.*

¹⁴⁶ Requête de W. P. au gouverneur Elgin, 10 mars 1849, *P.P.*

Il est incontestable que son crédit et ses intérêts dans le pays auraient été affectés dangereusement s'il avait affamé pendant deux ans les campagnes qui vivaient de ses entreprises, notamment toute la région du Saguenay. Aussi, en 1847, il y maintient la production des scieries et sur un total de quelque 600.000 madriers, la moitié seulement sera expédiée¹⁴⁷. « Les stocks qui restent suffiront pour l'an prochain, écrivent ses associés, fermez vos chantiers. » Mais, sans autorisation, Price tire des traites sur la société, que McGill à la Banque de Montréal laisse passer à son corps défendant¹⁴⁸. En 1848, 500.000 madriers sont préparés¹⁴⁹. Notons que durant la crise Price a exécuté un contrat octroyé par le ministère de la Marine en 1846. Il y a donc une partie du commerce de ces années qui a échappé aux aléas du marché.

1849 marque la renaissance du commerce du bois canadien. La production de Price atteint 1.248.000 madriers et restera à ce niveau pendant les années qui suivent. 70% proviennent du Saguenay et le reste, de la rive sud. Il évalue cette production à £ 87.360¹⁵⁰. Ces chiffres sont confirmés par les enregistrements officiels effectués dans le Bas du fleuve¹⁵¹ et ainsi, au milieu du siècle, le produit des manufactures de Price est égal au tiers du total des exportations de madriers au port de Québec. Il sera vite en mesure de racheter les parts de ses associés. Déjà 42% de la production de 1849 provient de ses propres établissements. En 1853 les bois de la société ne représenteront plus que 10% du commerce¹⁵².

Nous avons profité du renversement de la conjoncture pour fixer une limite chronologique à cette étude, mais en réalité 1850 n'amène pas une brusque modification de la structure commerciale, ne marque aucune rupture dans la gestion et la productivité de l'entreprise. Ce n'est que progressivement et, sans doute, plus lentement que d'autres, que Price se détache du marché britannique pour profiter des débouchés américains et répondre à la demande croissante du marché canadien. L'épuisement des pinèdes n'est encore que pressenti et il faudra plusieurs années avant que la nature de la production soit radicalement transformée. Si la date a une certaine signification, c'est qu'elle marque, à la faveur

¹⁴⁷ Gould et Dowie à W. P., 18 août 1847, *P.P.*

¹⁴⁸ McGill à W. P., 28 août 1847, *P.P.*

¹⁴⁹ James Dowie à W. P., 18 septembre 1848, *P.P.*

¹⁵⁰ Mémoire de W. P., 1849, *P.P.*

¹⁵¹ J.A.L.C., 1849, Appendice AA.

¹⁵² Mémoire de W. P., 1853, *P.P.*

de la reprise économique, le retrait accéléré des capitaux britanniques à l'origine de ce commerce et la consolidation d'une industrie essentiellement nationale.

Parvenu ainsi au terme de la mise en place initiale, est-il possible d'élargir le cadre étroit de notre sujet pour en tirer des conclusions générales? La démarche serait hasardeuse, car comment généraliser à partir d'une seule monographie, reposant sur une documentation statistique déficiente et à nul moment étayée par des études d'entreprises similaires, qui apporteraient de nouveaux matériaux, des points de comparaison fructueux. Tout au plus peut-on se demander si l'entrepreneur en bois, qui menait au Canada des affaires restreintes au début du siècle, pouvait de sa propre initiative partir à la conquête du marché impérial. Peut-on reprocher leur inertie à ces marchands locaux et aux entrepreneurs canadiens-français en particulier? Même une fois donné le stimulus de la législation préférentielle, l'entreprise coloniale pouvait-elle concurrencer le marchand britannique, sans bénéficier comme lui d'un appui bancaire dans la métropole? Car l'aventure est considérable. Au temps de la primauté des fourrures et de l'élan du trafic des céréales, il y avait un équilibre relatif entre le volume des exportations et celui des importations. Qu'en est-il lorsqu'une marchandise éminemment pondéreuse succède à ces produits, lorsqu'à une croissance phénoménale des exportations, ne répondent que des retours comparativement négligeables, malgré la hausse de la consommation qui s'ensuit? Il nous semble que le coût du fret, qui ajoute 100 à 200% à la valeur des bois et que n'amortissent pas des cargaisons de retour, porte le financement à des sommets trop élevés pour le capital colonial. Nous sommes tentés de croire avec le professeur Lower¹⁵³, en nous appuyant sur l'exemple de Price, que la plupart des grands marchands de bois de cette époque sont d'abord des correspondants de sociétés britanniques et que, sans cet étalement des fonds de roulement de chaque côté de l'Atlantique, sans la caution extérieure, l'entrepreneur local, qui n'avait pas été élu à ce rang, devait se contenter du rôle de fournisseur intermédiaire.

L'ascension des entreprises de Price pose un autre problème, qui révèle des perspectives encore plus larges sur l'histoire sociale: c'est l'ouverture de la région du Saguenay sous le double coup d'une brusque

¹⁵³ A. R. M. LOWER, *The Trade in Square Timber*, dans *University of Toronto Studies in History and Economics*, VI, (1933), p. 48.

migration paysanne et de l'implantation d'une industrie monopolisatrice. Entre la région et le reste du pays, deux voies de communication peu praticables, le bateau durant la bonne saison et trois jours de marche en forêt en hiver¹⁵⁴. Pendant dix ans, un monde clos, où les scieries sont construites avant les églises, où le peuple n'est plus encadré par ses notables, où l'argent n'a plus cours. Le problème inscrit dans un tel contexte n'a pas été élucidé par les thèses agrariennes traditionnelles et l'histoire de ce peuplement reste à faire. Comment s'articulent le défrichement et la mise en valeur des terres avec le travail des chantiers; comment naît et croît le prolétariat rural groupé autour des scieries et forme-t-il avec les cultivateurs un seul groupe social; comment se comparent les conditions de travail, les gages, les termes de crédit, avec ceux du reste du pays et particulièrement avec ceux de l'Outaouais¹⁵⁵; les paiements en bons d'achat sont-ils un instrument de servage et jusqu'à quel point le système freine-t-il l'exode vers les villes dans la seconde moitié du siècle? Les archives paroissiales seront sans doute là-dessus plus éloquentes que les Papiers Price, bien que ces derniers apporteraient une contribution importante, avec les listes de toutes les marchandises et denrées qui sont envoyées dans le Saguenay. Comme tout le ravitaillement se fait par l'intermédiaire des magasins de l'entreprise, ces entrées permettraient, non seulement de dresser une nomenclature, mais d'établir des rations et de cerner de près certaines carences alimentaires, qui se traduisent, entre autres, par des vagues de scorbut¹⁵⁶. Plus difficile à saisir, serait la mentalité du nouveau colon. Va-t-il au Saguenay pour recréer la vie des seigneuries ou voit-on apparaître un homme nouveau, forgé au contact de cette zone frontrière; comment accepte-t-il la domination de Price et l'encadrement étranger? Ici les Papiers Price conservent quelques témoignages: d'une part des lettres de reconnaissance, des louanges des clercs et des notables de Québec¹⁵⁷; de l'autre, la dénonciation des conditions de vie et du monopole¹⁵⁸. Mais il reste à

¹⁵⁴ La première route entre Saint-Urbain et le Saguenay est construite vers 1848.

¹⁵⁵ Selon *Le Journal de Québec* du 20 mai 1847, cité par F. OUELLET, *op. cit.*, p. 498, le salaire mensuel moyen sur l'Outaouais serait de 100s., alors que celui du Saguenay semble être de 60s. environ, mais dans les deux cas il faudrait de plus amples vérifications.

¹⁵⁶ Le scorbut sévit dans les chantiers en 1846 et 1847 et Price en conclut que c'est par manque de pommes de terre (W. P. à McGill, 3 février 1847, *P.P.*).

¹⁵⁷ M^{sr} C. F. Baillargeon à W. P., 21 septembre 1853, *P.P.*; Denis-Benjamin Papineau dans *Le Canadien*, 28 janvier 1846.

¹⁵⁸ Nous n'avons pas retrouvé cette pétition, qui soulève la colère de Price et que les habitants du Saguenay auraient fait rédiger par le notaire Edouard Tremblay de La Malbaie (voir la lettre de Tremblay à W. P., 1^{er} août 1849, *P.P.*).

savoir si c'est là une colère passagère exprimée par quelques individus et d'autant plus facilement que leur cible est un homme et non un système, ou bien s'il existe un fond de ressentiment dans l'ensemble de la population.

Tous ces problèmes nous ont éloignée de l'objet de notre étude, mais une dernière question nous y ramène, à savoir la définition de ce type d'entreprise et d'entrepreneur. Si, par la tendance au monopole¹⁵⁹ et surtout par son dynamisme, l'entreprise annonce le capitalisme industriel, sa structure reste essentiellement celle de la manufacture traditionnelle. L'État a joué le premier rôle dans sa création, par le conditionnement préalable du marché au moyen de la politique tarifaire et par la concession des forêts publiques. Elle associe des personnes et non des capitaux anonymes et la forme juridique assez complexe est le type de la société marchande que l'on rencontre depuis le XVIII^e siècle¹⁶⁰. La technique est archaïque et les investissements dans la machinerie négligeables. Aucune tendance à la concentration puisque, comme la plupart des industries qui commercialisent un produit brut, elle suit la source d'approvisionnement. Il n'y a pas de prolétaires dans les scieries, mais des ruraux qui restent liés à leur milieu d'origine.

Et William Price ne fait pas non plus figure de chef d'industrie. Le travail opiniâtre, le goût du risque et, surtout, la connaissance précise et quotidienne du milieu dans lequel il vit, sont les facteurs de sa réussite. Ses activités sont multiples et il en tire une grande fierté, tournant en dérision ces hommes d'affaires « assis dans leurs bureaux qui font travailler leurs agents ».

Le travail du marchand, écrit-il, commence et finit avec l'arrivée et le départ du navire. Quant à moi, il me faut trouver des éclaireurs intelligents et juger leurs rapports, construire des chemins, canaliser les rivières, endiguer les lacs, engager des gérants, des entrepreneurs, et leur fournir des hommes; acheter leurs maisons, leurs bêtes de trait, le foin, l'avoine, les provisions; me procurer des goélettes, négocier avec les commissaires de la Couronne, ménager les influences locales. Au moment des contrats, je réunis des assemblées de cent habitants à la fois et je dois discuter, me battre avec eux, pour les gages, les dimensions des billes et autres détails¹⁶¹...

¹⁵⁹ L'effort pour supprimer la concurrence ne joue que sur le terrain, le contrôle des forêts et des rivières, et ne se traduit pas par des ententes entre producteurs et des alignements de prix.

¹⁶⁰ Une fois dégagé de cette première association, Price ne cherche pas de nouvelles liaisons financières mais fonde en 1857 la Wm. Price and Sons Company.

¹⁶¹ W. P. à James Dowie, 20 février 1845, P.P.

Ainsi il refait jusqu'à trois fois chaque hiver le pénible voyage jusqu'au Saguenay, qui s'ajoute aux nombreuses tournées des scieries du Bas du fleuve qu'il fait en goélette entre mai et novembre. Il parle le français pratiqué dans les chantiers et les cours à bois¹⁶². Cet apprentissage du métier, il l'impose à ses fils¹⁶³ et les aînés, après de brèves études à Kingston, font des stages à Londres, en Prusse et en Scandinavie et assument dès l'âge de 17 et 18 ans d'importantes responsabilités dans les établissements. Parce qu'il connaît bien ses gens et leurs conditions de vie, Price n'est pas indifférent à leur sort. Sans doute commence-t-il par comprimer les prix de revient en diminuant les gages et considère-t-il le travail depuis l'aube jusqu'à la nuit comme un facteur essentiel de productivité, mais son paternalisme atténue souvent la rigueur du système. Tous ces traits définissent un type d'entrepreneur de l'âge préindustriel. Sur l'immense domaine que Price a réussi à se tailler, les entreprises vont continuer à croître et, portées par le dynamisme des époques ultérieures, à évoluer dans le sens de la grande industrie.

¹⁶² Quelques notes et apostilles retrouvées dans la correspondance montrent qu'il n'a aucune connaissance de la grammaire et du bon usage.

¹⁶³ Price épousa en 1825 la fille de Charles Grey Stewart, inspecteur des douanes au port de Québec, d'origine américaine. Ils eurent 14 enfants et, lorsque Price meurt en 1867, ses fils ont déjà la direction des entreprises.