

# *Dualité économique et changement technologique au Québec (1760-1790)*

par Fernand OUELLET\*

The canoes for the North West are commonly the first sent off and indeed the earlier all the canoes bound up the Grand River goes off the better, because most of the men that navigate them can be back in time to cut the harvest and do other needful services. [C. Grant à Haldimand (24 avril 1780), RAC, 1888, 44ss.]

L'économie de la Nouvelle-France s'était d'abord structurée autour de deux activités principales: le commerce des pelleteries et l'agriculture. D'autres activités apparaissent, telles les pêcheries, l'exploitation forestière et les Forges du Saint-Maurice, mais elles n'acquièrent qu'une importance secondaire. Comme le ravitaillement du personnel de la traite en produits alimentaires exige assez peu du secteur agricole, la transformation de l'agriculture ne pouvait se produire par l'interaction d'un secteur sur l'autre. À ce niveau, le cloisonnement de l'économie est très marqué. Ce problème de la dualité économique a été analysé par Arthur Lewis<sup>1</sup>. Son modèle suppose la coexistence d'un secteur capitaliste, bénéficiant d'une réserve illimitée de main-d'œuvre dans les campagnes, et d'une agriculture de subsistance.

Il ne fait pas de doute que le commerce des pelleteries est alors la source principale du profit capitaliste qui s'accumule sur place et est réinvesti de préférence dans le même secteur. Comme ce trafic nourrit en majeure partie les importations et détermine les investissements militaires, ces trois activités sont solidaires les unes des autres et n'ont pas en temps normal de répercussions décisives dans les campagnes. Naturellement, le mercantilisme interdit la transformation des peaux de pelleteries dans la colonie ainsi que l'établissement de certaines industries liées aux besoins de la traite: le textile, les distilleries. Mais ce n'est pas là le seul obstacle au développement industriel. La rareté de main d'œuvre qualifiée<sup>2</sup>, l'exiguïté du marché intérieur, les conditions climatiques, le peu de diversité du commerce extérieur, les réseaux institutionnels et les insuffisances de la bourgeoisie locale sont des facteurs tout aussi significatifs que la politique coloniale.

\* Département d'Histoire, Université d'Ottawa.

<sup>1</sup> A. LEWIS, *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, Manchester School, 1954, p. 139-191.

<sup>2</sup> J. HAMELIN, *Économie et société en Nouvelle-France*, 137 pp. L'auteur montre ici qu'il ne suffit pas, comme le pense Lewis, d'établir des industries pour résoudre le problème de la main-d'œuvre qualifiée.

Cette compartimentation de l'économie<sup>3</sup> accentuée par le système colonial est loin d'être absolue et les exemples de transferts d'un secteur à l'autre abondent de plus en plus à mesure que le temps passe. Ainsi, J. Guyon Després, marchand de Montréal mort en 1734, entretenait de multiples rapports d'affaires avec des ouvriers du cuir: des tanneurs et surtout des cordonniers qui se livraient à la fabrication de «souliers français et sauvages<sup>4</sup>» et qui lui devaient une somme de 3378 livres. Dans son inventaire après décès, les *dettes actives* pour fournitures faites au Roi (932 minots de blé et autres produits) se montaient à 8776 livres alors que les dettes de ses locataires se chiffraient à 965 livres. Les marchands, sans doute pour des raisons sociales mais de plus en plus pour des raisons économiques, s'intéressent à la propriété foncière: les seigneuries et les censives. À sa mort en 1769, J.-B. Amiot, marchand de Québec, possède deux maisons en ville et deux terres à la campagne<sup>5</sup>. En 1765, la veuve de Louis Fornel, ancien négociant de Québec, lègue quatre maisons et deux emplacements en ville, deux terres à la campagne et une seigneurie rurale de 2 $\frac{3}{4}$  lieues de front sur 3 lieues de profondeur<sup>6</sup>. Lorsqu'il décide de retourner en France au moment de la Cession, Louis Ange Charly retire 100 000 livres de la vente de ses terres<sup>7</sup>. Ces quelques cas illustrent bien le fait qu'avec le temps la propriété foncière, malgré l'abondance des terres et la faible population, acquiert une certaine valeur. Bien que vouée à la subsistance, l'agriculture commence lentement à se commercialiser par suite d'une modeste prise de contact avec le marché extérieur. Dès lors, des marchands de pelleteries en plus grand nombre achètent des terres et s'impliquent dans le commerce des grains. Mais c'est au niveau de la main-d'œuvre que l'interaction entre les secteurs dominants est la plus marquée parce que les trafiquants de pelleteries recrutent le gros de leurs employés dans les campagnes. C'est là que se forment les hommes habiles à manœuvrer le canot et résistants dans les portages.

En Nouvelle-France, les seules activités non agricoles significatives qui durent, sont celles qui, tout en s'appuyant sur un noyau plus ou moins considérable de «professionnels», font appel à une main-d'œuvre saisonnière. C'est le cas des pêcheries, de l'exploitation forestière et surtout du commerce des fourrures. Cette abondance de main-d'œuvre saisonnière, assez flexible si on se place au niveau de la famille rurale, s'explique d'abord par la sur-abondance des terres, qui incite la grande majorité des individus à voir dans la possession du terroir la base de leur sécurité morale et matérielle. Elle est aussi liée au caractère de l'agriculture, à ses fonctions de subsistance. Au XVII<sup>e</sup> siècle, parce que l'agriculture est repliée sur elle-même, le paysan ou ses fils sont d'une façon générale disponibles au moins sur une base saisonnière pour les activités non agrico-

<sup>3</sup> F. OUELLET, *Histoire économique et sociale du Québec (1760-1850)*, p. 237-246; L. DECHÈNES, *Habitants et marchands de Montréal au XVII<sup>e</sup> siècle*, p. 481-490.

<sup>4</sup> Inventaire après décès (18 juin 1734), APQ, Inv. d'une collection, n° 1268.

<sup>5</sup> Inventaire après décès (17 juin 1769), Greffe de J.-C. Panet.

<sup>6</sup> *Ibid.* (10 juin 1765), Greffe de Louet.

<sup>7</sup> J. IGARTUA, *The Merchants of Montreal: A Socio-Economic Profile*, in *Histoire sociale*, XVI, p. 282. Chapitre d'une thèse intitulée: *The Merchants and Negotiants of Montreal, 1750-1775: A Study in Socio-Economic History*, Michigan State University, 1974, 369 pp.

les. Il existe, selon l'expression de Lewis<sup>8</sup>, un sous-emploi déguisé. D'ailleurs il n'y a pas de contradiction, excepté pour ceux qui prennent part à la traite à l'année longue, entre le cycle saisonnier de l'agriculture et celui de la collecte des pelleteries. À ce niveau, rien ne s'oppose à ce que le paysan s'implique dans la grande aventure et c'est en fait dans ce groupe social que les commerçants recrutent surtout leurs engagés. Parce qu'au XVII<sup>e</sup> siècle, la population est encore peu nombreuse et que la demande d'engagés est considérable, les salaires sont relativement élevés: un engagé, dit L. Dechènes<sup>9</sup>, reçoit un salaire qui se situe entre 150 et 200 livres. Certains hivernants recevraient même de 300 à 400 livres. Il est bien évident que si, à partir du début du XVIII<sup>e</sup> siècle, rien ne s'était produit de nature à modifier l'offre de main-d'œuvre à bon marché dans les campagnes, les salaires des engagés auraient progressivement baissé tout au long du siècle. Car, de 1717 à 1793, la population se multiplie par huit alors que le volume de la traite ne fait que tripler<sup>10</sup>. En divisant le nombre de peaux de castor exportées par la population, il est possible de se représenter cette évolution: 3,6 peaux en 1712, 3,1 en 1730, 2,9 en 1745, 1,1 en 1764, 1,1 en 1785 et 1,1 en 1793. À cet égard, Lewis écrit: « The second source of labour for expanding industries is the increase in the population resulting from the excess of births over deaths. This source is important in any dynamic analysis of how capital accumulation can occur, and employment can increase, without any increase in real wages<sup>11</sup>. » Et il ajoute au sujet du niveau des salaires dans cette économie dualiste: « The wage which the expanding capitalist sector has to pay is determined by what people can earn outside that sector. » Afin d'attirer cette main-d'œuvre rurale, le capitaliste est, dit Lewis, obligé de verser un salaire surpassant de 30% les gains réalisés dans l'agriculture de subsistance<sup>12</sup>. En fait, cette baisse anticipée des salaires ne se produit pas. Au contraire, pendant tout le XVIII<sup>e</sup> siècle, les gages des employés de la traite augmentent. Ainsi, entre 1753 et 1758, le marchand de pelleteries Alexis Monières procède à 300 engagements pour l'Ouest: le salaire moyen de ses engagés est de 240 livres<sup>13</sup>. Entre 1767 et 1775, la progression des salaires est telle qu'elle menace la stabilité des entreprises. À partir de 1777, la hausse est plutôt modérée jusqu'à la fin du siècle.

Notre hypothèse est la suivante: la hausse des salaires est occasionnée par l'articulation progressive de l'agriculture au marché extérieur, qui, en plus de faire monter le revenu de la ferme, provoque une contrac-

<sup>8</sup> "Several writers have drawn attention to the existence of such "disguised" unemployment in the agricultural sector, demonstrating in each case that the family holding is so small that if some members of the family obtained other employment the remaining members could cultivate the holding just as well..." (A. LEWIS, *op. cit.*, 141). Dans l'agriculture de subsistance, c'est moins la grandeur de la terre que la portion cultivée nécessaire à la subsistance qui compte.

<sup>9</sup> L. DECHÊNES, *ibid.*, p. 227-229.

<sup>10</sup> E. SALONE, *La colonisation de la Nouvelle-France*, 505 pp.; M.G. LAWSON, *Fur: A Study in English Mercantilism*, p. 136. Chiffres sur la population et les exportations de castor en Nouvelle-France.

<sup>11</sup> A. LEWIS, *op. cit.*, p. 143.

<sup>12</sup> A. LEWIS, *ibid.*, p. 148-150.

<sup>13</sup> J. IGARTUA, *op. cit.*, *Histoire sociale*, XVI, p. 284.

tion de l'offre de main-d'œuvre dans les campagnes. Plus particulièrement la hausse accélérée des salaires des engagés à partir de 1767, liée à la commercialisation accélérée de l'agriculture, serait, tout comme l'intense compétition qui règne entre les traiteurs individuels, à l'origine de la concentration des entreprises et du remplacement partiel du canot par le bateau dans le commerce des pelleteries. C'est par rapport à ces phénomènes que les différentes catégories de marchands de pelleteries auraient été amenées à se définir et qu'émerge la possibilité d'un bilan des gagnants et des perdants.

### I. — LES PRESSIONS SALARIALES (1760-1774).

La conquête du Canada par l'Angleterre ne provoque pas de brisure fondamentale dans les structures économiques. Le blé et les pelleteries sont toujours les deux principaux pôles de la croissance économique, alors que le bois, les pêcheries et les Forges du Saint-Maurice continuent à jouer un rôle secondaire. La conquête ne transforme pas non plus le style de vie de « l'habitant » habitué à participer à des existences diverses. Naturellement, la crise occasionnée par la guerre de Sept Ans ne se résorbe pas en quelques années. Mais, en dépit de l'insurrection d'un groupe d'Indiens dirigés par Pontiac, la reprise amorcée vers 1763 se poursuit et porte ses fruits vers 1769-1770. Les trafiquants de pelleteries reprennent, comme si rien n'était venu interrompre leur existence, la route de Détroit, de Niagara et se lancent même sur les traces de La Vérendrye. De 1728 à 1748, les exportations annuelles moyennes de peaux de castor se chiffrent à 93 812 peaux; de 1764 à 1786, cette moyenne est portée à 110 708. C'est sans doute dans le domaine des pelleteries autres que le castor que l'expansion est la plus considérable après 1760<sup>14</sup>.

#### EXPORTATIONS DE FOURRURES (nombre de peaux)

	<i>total</i>	<i>castor</i>	<i>population</i>
1764	215 422	90 621	78 787
1765	223 210	104 000	80 209
1766	247 155	110 372	82 981
1767	249 546	107 276	85 746
1768	351 348	115 842	88 545
1769	430 497	98 272	90 541
1770	347 305	102 920	91 943
1771	366 303	94 936	94 834
1772	378 746	108 588	97 319
1773	466 702	95 716	99 575

Cette reconstruction après la conquête de l'économie des pelleteries se trouve facilitée par la présence sur place d'un groupe important de marchands, constitué à l'époque française et porteur d'une longue tradition en ce domaine. Il faut dire que, faute d'études suffisamment étoffées, ces

<sup>14</sup> M.G. LAWSON, *op. cit.*, p. 136. Pour les chiffres sur les exportations après 1760, voir: APC, Shelburne Papers; RAC, 1888; E. SALONE, *La colonisation de la Nouvelle-France*, p. 396-399. De 1718 à 1740, le castor représente en valeur la moitié; à la fin du régime français, la part du castor recule vers un tiers et un quart. Voir nos statistiques pour la période 1760-1790.

commerçants sont encore assez mal connus<sup>15</sup>. C'est pourquoi nous avons tenté, en utilisant une source qui repose sur les contrats passés devant notaire, d'en dresser un inventaire pour la période 1746 à 1760. À partir du *Répertoire des engagements pour l'ouest*<sup>16</sup>, nous avons relevé les noms de 275 individus qui s'intéressent alors directement au commerce des fourrures. Ce bilan est incomplet puisque le nombre de ceux qui participent plus ou moins directement à ce trafic est assez considérable<sup>17</sup>.

De l'ensemble de ces noms de marchands et des données incomplètes et approximatives sur le nombre des engagés extrait du *Répertoire* se dégage une première impression qui confirme l'analyse que fait Guy Frégault de l'activité de Bigot au cours de son intendance. Fondamentalement, le monde des pelleteries n'est pas celui de la stabilité et de la « coopération ». Disons d'abord que le pourcentage des individus dont les noms figurent parmi les investisseurs pendant une seule année, est assez élevé : plus du tiers pour la période 1746 à 1760. Cette proportion varie à peine jusqu'en 1790. C'est un secteur attrayant où assez vite se fait un premier triage. Après un premier essai, les uns en sortent parce qu'ils y trouvent un départ vers d'autres activités, souvent reliées au trafic des pelleteries, et d'autres s'en retirent simplement à la suite d'un premier échec. C'est que l'empire du castor est essentiellement un lieu d'intense compétition entre les trafiquants. À l'époque française surtout, il est impossible de savoir à qui profite ce commerce et qui le contrôle sans remonter au gouverneur, à l'intendant et aux élites qui gravitent autour de ces personnages considérables. Nos chiffres, dans la mesure où ils reflètent la situation réelle, suggèrent que le contrôle de la traite appartient finalement aux nobles, aux administrateurs et aux officiers militaires qui bénéficient de la protection des puissants. Pour la période 1746 à 1760, plus d'une trentaine de nobles et d'officiers sont dans cette position avantageuse : les D'Ailleboust, De Repentigny, De la Corne, De St-Pierre, Marin, De Villebon, De la Vérendrye, De Clignancourt, Vaudreuil et bien d'autres. Fait significatif, même s'ils n'emploient eux-mêmes que 31,9% des engagés, certains d'entre eux se situent presque toujours parmi les plus gros employeurs. En 1746, la famille D'Ailleboust est en position forte mais elle est vite supplantée par De Clignancourt. À partir de 1750, les Marin et De Chapt entament une brève ascension et sont remplacés vers 1755 par Rigaud de Vaudreuil et De Villebon. Avec l'arrivée de Bigot et la création par la suite de la *Grande Société*, la présence de la noblesse ne s'estompe pas : de 1746 à 1749, 27,8% des engagés sont retenus par des nobles et ce pourcentage passe à 32,8% de 1750 à 1760. On pourrait même prétendre que les opérations du groupe constitué autour de l'intendant Bigot auraient davantage favorisé la noblesse que les trafiquants d'origine roturière. Si on assimile les engagements de J. Cadet et ceux de A. Lepellé Mézières à ceux de la noblesse, le

<sup>15</sup> La seule liste que nous connaissons est celle de J. Igartua qui est fort incomplète (voir *Histoire sociale*, XVI, 292s.).

<sup>16</sup> RAPQ, 1930-31, 1931-32, 1932-33.

<sup>17</sup> Les répertoires ne sont pas un relevé de tous les actes notariés ayant trait aux engagements et les actes notariés, en raison de l'emploi des contrats sous seing privé, ne permettent pas de retracer tous les engagements (voir Appendice).

pourcentage des engagements réalisés par celle-ci atteint 36% pour les années 1750-60. Une attention plus systématique à ce genre de rapports permettrait sans doute d'insister davantage sur l'emprise des nobles sur cette activité commerciale dominante. Le pouvoir de ces derniers s'appuie sur les réseaux institutionnels.

La bourgeoisie des pelleteries, si on peut utiliser ce terme pour qualifier les roturiers traiteurs, souffre de multiples dépendances. En plus de dépendre des fournisseurs de France quand ce n'est pas des importateurs de Québec, elle évolue dans un système qui la rend tributaire des élites politiques et de la noblesse, ce qui multiplie les incertitudes d'entreprises qui ne vont pas sans risques. Il est certain que l'arrivée de Bigot et du gouverneur La Jonquière a modifié bien des destins. Ainsi Ls-Ange Charly procède à 165 engagements de 1746 à 1751 contre seulement 40 au cours des années suivantes. Frs Chevalier, pour sa part, en emploie 180 de 1747 à 1752 et seulement 43 de 1753 à 1758. Par contre Kérigou de Phily et Jean Léchelle sont vraiment actifs entre 1749 et le début des hostilités : 218 engagements. Un autre commerçant important, Alexis Monières, ne fait que deux engagements en 1747, puis semble se retirer ; mais, de 1753 à 1758, il signe 320 contrats. C'est également à partir de 1753 que les Désauniers font leurs plus gros investissements : 186 engagés. Actifs durant toute la période, les Desrivières deviennent plus présents après 1755. Naturellement, les trafiquants évincés se plaignent et dénoncent les collusions. Un texte cité par G. Frégault éclaire ce problème :

« On prétend que [...] toute la traite qui s'y fait se trouve entre les mains d'une société particulière qui s'est formée d'un petit nombre de personnes, parmi lesquelles il y a des officiers des postes, de manière qu'il reste fort peu d'objets de commerce pour les négociants de la colonie et pour ceux de France qui sont dans l'usage d'y envoyer des vaisseaux »<sup>18</sup>.

C'est à l'époque où s'épanouit la *Grande Société* que Cadet, le munitif, entre directement en scène et procède de 1756 à 1759 à l'engagement de 181 hommes soi-disant pour le service du Roi. Mais un autre exemple suggère davantage cette dépendance des « bourgeois » : les liens qui se tissent entre Rigaud de Vaudreuil et Alexis Lepellé Mézières, un modeste traiteur, qui en 1747 et en 1749 avait retenu les services de quelques engagés. Rigaud de Vaudreuil signe un premier contrat d'engagement en 1752 et, au cours des années suivantes, il retient les services de 70 hommes. Mais, un an plus tard, il engage 70 hommes, cette fois en compagnie de Mézières qui, en 1756, semble agir d'une façon autonome lorsqu'il regroupe une équipe de 60 hommes. De 1757 à 1759, Vaudreuil fait 36 engagements, apparemment, sans Mézières. Il semble certain qu'à partir du début de la guerre la participation des « bourgeois » à la traite diminue : 73% des engagements de 1746 à 1749 et seulement 54% de 1756 à 1760. Leur mécontentement est compréhensible même en ces moments d'urgence militaire. Un autre texte cité par G. Frégault est révélateur des inquiétudes de la « bourgeoisie » :

<sup>18</sup> G. FRÉGULT, *François Bigot, administrateur français*, vol. I, p. 371.

Que devait devenir une colonie dont les chefs perfides armés de l'autorité arbitraire, des forces réelles et des finances de l'État, envahissaient tout en s'associant pour en exclure les colons et les Français commerçants<sup>19</sup>.

Il est certain que Bigot et ceux qui l'entourent n'ont pas créé ce système de tutelle qui commence à prendre de l'ampleur en période de paix et produit tous les résultats au moment de la guerre. Le système existe depuis Frontenac au moins. La conquête de 1760, en éliminant cette noblesse du commerce des fourrures, l'amène à vivre de ses terres ou à retourner en France.

Il ne faudrait quand même pas exagérer l'instabilité de cette « bourgeoisie » des pelleteries. Avec elle, une tradition s'implante dès le XVII<sup>e</sup> siècle, s'approfondit par la suite et se perpétue sous le régime britannique. Naturellement, si on attache trop d'importance aux individus, on peut être frappé par le grand nombre d'éléments instables, par le fait que les hommes vieillissent et par toutes sortes de détails qui tiennent aux fluctuations de ce commerce et aux modalités temporaires du système. Mais tout cela est superficiel. Le commerce des fourrures est pratiqué par des familles de marchands, d'inégale importance, dont le destin varie au cours des ans, mais dans lesquelles il existe le plus souvent une relève. Ainsi, les Trottier Desrivières font leurs premiers investissements au XVII<sup>e</sup> siècle et persistent pendant tout le siècle suivant : de 1746 à 1790, ils font un minimum de 985 engagements. Les mêmes permanences se retrouvent chez les Lacroix qui, au cours d'une période de 44 ans, engagent 347 hommes. Les Adhémar, Baby, Blondeau, Chaboillez, Ducharme, Durocher, Campion, Giasson, Leduc, Laselle, Pillet, Porlier, Pothier, Réaume, St-Germain, Sanguinet sont avec les Augé, les Charly, les De Couagne, les Chevalier et les Gamelin les plus connus parmi les traiteurs. Au total, nous avons identifié une soixantaine de familles, dont certaines, faute de relève ou pour d'autres circonstances, disparaissent en cours de route, qui animent ce trafic au XVIII<sup>e</sup> siècle. En 1760, et comme nous le verrons davantage par la suite, la plupart de ces marchands ne souffrent pas d'essoufflement : dès 1761, les Lacroix engagent 57 hommes ; en 1763, J. Orillat retient les services de 60 hommes et, en 1765, les Augé constituent une équipe de 27 hommes. Au contraire, la présence des nobles tend à s'estomper et ils investissent sporadiquement après 1760 : Les de Verchères équipe 10 canots (62 hommes) de 1769 à 1773 ; De Clignancourt engage 6 hommes en 1772 ; De Montigny, peut-être le plus résistant, équipe 7 canots et 3 bateaux de 1783 à 1788. Ce sont les marchands « bourgeois » qui, au lendemain de la conquête, entreprennent de remettre le commerce des fourrures sur pied. Ils réussissent si bien qu'ils parviennent à dominer en gros ce trafic jusqu'en 1774. À cet égard, W. Scott Dunn écrit : « The French remained numerically superior to the British merchants throughout the period at Quebec and Montreal and much of the actual conduct of the trading venture remained in French hands<sup>20</sup> ». Cette conclusion nous semble valide dans l'ensemble mais exige d'être nuancée.

<sup>19</sup> G. FRÉGAULT, *F. Bigot, administrateur français*, vol. I, p. 369.

<sup>20</sup> W.S. DUNN, *Western Commerce, 1760-1774*, thèse de doctorat à l'Université du Wisconsin en 1971.

Il ne fait pas de doute que les francophones détiennent la supériorité numérique parmi les traiteurs de la vallée du Saint-Laurent pendant les quinze années qui suivent la conquête. La liste établie par W.S. Dunn, qui comprend en plus des Américains au nombre de 560, mentionne 406 noms français et 242 noms anglophones et juifs. Comme la conquête inaugure une ère de compétition accrue aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur, cette prolifération des marchands de pelleteries n'est pas étonnante. Ceux-ci se recrutent alors dans la communauté francophone et parmi les immigrants anglophones. Dès 1760, les traiteurs américains envahissent la région des Lacs et tentent de contrôler le commerce des pelleteries. C'est contre eux que se liguent les commerçants de Montréal qu'ils soient francophones ou anglophones. En somme la conquête relance la rivalité Montréal-Albany. Jusqu'en 1767, les traiteurs américains dominent, semble-t-il, le commerce dans la région de Détroit et de Niagara mais s'aventurent assez peu vers le Nord-Ouest. À partir des chiffres avancés par Dunn, nous avons construit ce tableau qui exprime bien cette réalité de la compétition extérieure.

EXPÉDITIONS DE TRAITÉ SELON L'ETHNICITÉ ET LA RÉGION (1760-67)<sup>21</sup>

	Détroit et Niagara		Illinois		Nord-Ouest		total
marchands: total	629	63,4%	95	9,5%	268	27,0%	992
francophones	127	35,0%	66	18,2%	169	46,6%	362
anglophones	80	54,0%	6	4,0%	62	41,8%	148
américains	422	87,5%	23	4,7%	37	7,6%	482

La supériorité des marchands de Montréal ne se redessine qu'après 1768 et, à mesure que ce fait acquiert de l'importance, des traiteurs américains, en petit nombre bien sûr, se fixent à Montréal ou à Détroit. En 1774, la victoire est consolidée et, c'est pourquoi, tant de marchands optent pour la vallée du Saint-Laurent au moment de la Révolution américaine. Le tableau suivant, tiré des mêmes sources que le précédent, traduit en toute netteté ce renversement de situation.

EXPÉDITIONS DE TRAITÉ SELON L'ETHNICITÉ ET LA RÉGION (1768-74)

	Détroit et Niagara		Illinois		Nord-Ouest		total
marchands: total	257	38,5%	128	19,2%	281	42,1%	666
francophones	143	35,2%	79	19,4%	184	45,3%	406
anglophones	51	37,5%	5	3,6%	80	58,8%	136
américains	63	50,8%	44	35,4%	17	13,7%	124

Ces données prouvent aussi que l'attention des traiteurs montréalais se déplace progressivement du côté du nord-ouest où se trouve le domaine de la *Compagnie de la Baie-d'Hudson*. En 1772, A. Graham, maître de Fort York écrit au gouverneur de la compagnie:

The situation of your affairs in this country is very unpromising[...].  
Your trade at York Fort and Severn is greatly diminished, the Keskochewan

<sup>21</sup> Même si les chiffres de Dunn constituent une assez bonne évaluation des forces en présence, ils ne peuvent servir à reconstruire avec précision les mouvements annuels et à se faire une idée de la dimension des entreprises. Il s'agit néanmoins des chiffres les plus précis dont nous disposons.



Indians who are the support of it being intercepted by the Canadian pedlars who are yearly gaining fresh influence over them by supplying them with goods[...]<sup>22</sup>.

Quand Graham, employé de la *Compagnie de la Baie-d'Hudson*, mentionne ici les Canadiens, il vise aussi bien les traiteurs anglophones de Montréal que les Canadiens français. Tout cela illustre bien le fait que la conquête ne modifie pas les lignes de force traditionnelles en matière de compétition extérieure et qu'elle n'a pas obligé les francophones à affronter tous les éléments anglophones: ceux de Montréal, ceux d'Albany et ceux de la Baie d'Hudson. Qu'en est-il au niveau de la compétition à l'intérieur?

La proclamation de la liberté du commerce, tempérée par l'obligation de déposer une caution égale au double de la valeur des marchandises de traite, provoque une extraordinaire prolifération des marchands de pelletteries tant parmi les Canadiens français que parmi les immigrants anglophones. Les deux groupes semblent avoir eu assez facilement accès, lorsqu'ils en avaient besoin, aux sources de financement. La thèse de D. Miquelon, *The Baby Family and the Trade of Canada, 1750-1820*<sup>23</sup>, prouve qu'un francophone, en utilisant ses relations d'affaires en France, pouvait sans trop de difficultés en établir de nouvelles en Angleterre. Dès lors, une fois ce transfert opéré, les Baby importent, exportent, participent au trafic des grains et, dans le commerce des fourrures, s'adaptent à toutes les circonstances changeantes: leurs investissements dans ce secteur atteignent 5000 livres (100 000 livres de l'époque française) en 1785. Nous connaissons actuellement les noms d'une dizaine de marchands francophones ayant établi des contacts à Londres et, à mesure que la recherche progresse, la liste s'allonge. À ce niveau, les traiteurs anglophones ont sans doute un avantage mais, par contre, ils ont à se familiariser avec les conditions locales et à apprendre la langue de ceux avec qui ils traitent. En somme, après 1760, le commerce des fourrures est mené par un groupe nombreux de petits et de moyens marchands, francophones, anglophones et juifs, dont les chances dans l'immédiat sont à peu près égales.

Les déficiences des sources, surtout le fait que les *Trade Licences* constituent pour la période 1763-76 une série incomplète, nous empêchent de voir d'une façon précise et dans le détail l'évolution de cette compétition qui se pratique non pas entre traiteurs francophones et anglophones mais entre marchands travaillant seuls et en petits groupes. Utilisant des sources variées, dont les actes notariés, W. Scott Dunn est parvenu à reconstituer jusqu'à un certain point le mouvement des canots entre 1760 et 1774. Il faut dire que cette statistique, qui paraît en gros assez fiable pour la période 1760 à 1767, devient fragile après 1768.

<sup>22</sup> W.S. WALLACE, *Documents relating to the North West Company*, p. 39.

<sup>23</sup> Thèse soutenue à Carleton University, 169 pp.

## CANOTS ÉQUIPÉS PAR LES MARCHANDS

	<i>anglophones</i>	<i>francophones</i>	<i>total</i>
1760	9	21	30
1761	21	40	61
1762	22	29	51
1763	39	55	94
1764	29	19	48
1765	69	85	154
1766	69	93	162
1767	52	123	175

Les chiffres pour les années 1765 à 1767 sont probablement de bonnes approximations: 163 canots en moyenne pour ces années. En partant des *Trade Licences*, série incomplète, nous avons tenté de chiffrer sur une base annuelle la population marchande dans le trafic des pelleteries. Nous comparons ici nos données à celles de Dunn afin de faire ressortir le fait que nous travaillons à partir d'approximations.

## MOUVEMENT ANNUEL DES TRAITEURS

	<i>W.S. Dunn</i>		<i>F. Ouellet</i>	
	<i>anglophones</i>	<i>francophones</i>	<i>anglophones</i>	<i>francophones</i>
1768	8	30	19	24
1769	20	102	25	87
1770	31	110	27	104
1771	17	33	0	31
1772	20	99	36	84
1773	20	89	18	67
1774	44	78	30	58

Qu'est-il possible de conclure à partir de ces données dont la précision est pour tout dire relative? Disons d'abord que les chiffres de W.S. Dunn sur la population marchande semblent assez près de la réalité et confirment ce que les documents qualitatifs racontent à propos de la prolifération des traiteurs durant cette période de libre compétition entre marchands individuels. La supériorité numérique des francophones émerge également des différents aperçus statistiques construits à partir de sources différentes. Même si, de 1768 à 1774, les francophones dominent la liste des plus gros investisseurs: 46 contre 19, est-il possible d'affirmer catégoriquement qu'ils contrôlent en fait le commerce des fourrures? Utilisant les *Trade Licences*, acceptant le fait que les lacunes des sources sont les mêmes en ce qui regarde les francophones et les anglophones, nous avons procédé à des comparaisons entre traiteurs au niveau des investissements. En réalité, nous l'avons fait pour tous les marchands de pelleteries dont les noms apparaissent dans les *Trade Licences*. Nous donnons ici quelques exemples.

Prenons le cas des Chaboillez et des Frobisher, deux familles de traiteurs remarquables pour leur endurance dans ce commerce. Leurs investissements commencent en 1765. En 1767, les premiers engagent, selon le *Répertoire* des engagements, sept hommes et quatre l'année suivante.

## INVESTISSEMENTS DES CHABOILLEZ

	<i>canots</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1769	5	43	2 460 livres (49,200 livres françaises)
1770	7	51	3 450
1772	6	39	2 400
1773	5	31	2 304
1774	4	33	1 390
1775	7	48	2 500 (?)

## INVESTISSEMENTS DES FROBISHER

	<i>canots</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1769	1	9	500 (avec R. Dobie)
1770	3	18	1 200 (avec R. Dobie)
1772	6	35	?
1774	4	30	?
1775	12	103	? (avec McGill et Blondeau)

Le cas des Blondeau et des Ducharme, dont les premiers investissements remontent à l'époque française, est également significatif. Vers 1750, ils n'étaient encore que de modestes traiteurs: entre 5 et 8 engagements par année selon le *Répertoire*. Après 1760, ils reprennent la route de l'ouest: en 1767-68, Ducharme engage 24 hommes alors que Blondeau avait en 1767 retenu les services de 9 engagés. Dès lors leur performance semble s'être améliorée.

## INVESTISSEMENTS

	<i>Ducharme</i>			<i>Blondeau</i>		
	<i>canots</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>	<i>canots</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1769	2	16	1 250	3	23	1 350
1770	3	24	1 200	4	30	1 506
1771	2	17	1 600			
1772	2	18	2 250	3	28	1 642
1773	3	25	975	3	22	1 275
1774	3	25	1 200	4	28	2 600 (avec Adhémar)
1775	1	8	350	12	103	? (McGill et Frobisher)

Leur activité se compare favorablement à celle de deux autres traiteurs anglophones dont les noms sont bien connus: Lawrence Ermatinger et Alexander Henry. Ces derniers font leurs premiers investissements montréalais entre 1761 et 1763.

## INVESTISSEMENTS

	<i>Ermatinger</i>			<i>Henry</i>		
	<i>canots</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>	<i>canots</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1772	4	28	1 400	3	21	1 500 (avec Cadot)
1773	3	12	1 000			
1774	4	33	1 300	2	21	1 000
1775	6	51	1 700	4	29	2 236 (avec Cadot)

Il serait facile de multiplier ces exemples: les Adhémar, Porlier, Orillat, Cerré, Desrivères, Berthelet, Guillon, Sérindac, Campion et nombre d'autres figureraient avantageusement dans ce genre de comparaison pour une époque où l'investissement moyen est encore modeste.

Ainsi les francophones sont les plus nombreux, paraissent procéder à des investissements qui égalent sinon dépassent ceux des traiteurs anglophones; ils n'ont pas, semble-t-il, de problèmes majeurs de financement, ne souffrent pas de pénurie de capitaux. S'il existe un contraste, ce serait plutôt au niveau de la structure de l'entreprise. Le type d'entreprise qui paraît dominer chez les commerçants canadiens-français est l'entreprise individuelle et familiale alors que chez les anglophones la tendance à l'association est beaucoup plus marquée. Les chiffres suivants permettent, à condition qu'ils n'exagèrent pas trop cette réalité, de saisir cette différence.

EXPÉDITIONS DE TRAITE (1768-1778)<sup>24</sup>

<i>francophones</i>				<i>anglophones</i>			
<i>seuls</i>	<i>en groupe</i>	<i>seuls</i>	<i>en groupe</i>	<i>seuls</i>	<i>en groupe</i>	<i>seuls</i>	<i>en groupe</i>
412	89%	56	11%	110	51%	107	49%

C'est à ce niveau, croyons-nous, qu'on peut déceler un des principaux obstacles à la croissance de certaines entreprises canadiennes-françaises. Car, dans le commerce des pelleteries, on ne saurait vraiment parler du déclin des Canadiens français mais de leur distancement par un certain nombre d'anglophones. Aussi longtemps que les circonstances n'exigent pas la concentration des entreprises et un certain changement technologique, l'entreprise canadienne-française croît aussi vite que les autres. Dès le moment où les conditions se transforment elle est distancée.

Ainsi, au point de départ, la traite se pratique par un grand nombre de traiteurs individuels qui se font concurrence sur tous les points du territoire exploité. Les règlements limitant les échanges entre Indiens et trafiquants aux seuls postes de traite deviennent difficilement applicables parce qu'ils servent les intérêts des concurrents extérieurs, ceux de New-York et ceux de la *Compagnie de la Baie-d'Hudson*, et parce que la compétition menée par autant d'individus constitue une invitation irrésistible à l'expansion territoriale. L'accroissement du volume des exportations est peut-être davantage dicté par les besoins de la compétition que par la vigueur de la demande sur les marchés impériaux<sup>25</sup>. Car les prix semblent avoir été plutôt stationnaires jusqu'en 1774, ce qui indique une certaine surproduction et expliquerait le fléchissement des exportations à partir de 1768-69.

PRIX DES PELLETERIES  
(la peau en chelins)<sup>26</sup>.

	<i>castor</i>	<i>martre</i>	<i>loutre</i>
1764	5,9999	3,9807	14,9977
1765	6,0000	3,9990	14,4806
1766	5,9998	3,9986	16,2354
1767	5,9996	3,9989	14,9961
1768	5,9998	3,9987	14,9964
1769	6,0010	4,0000	15,0000
1770	5,9998	3,9982	14,9992
1771	5,9998	3,9997	14,9982
1772	5,9999	3,9999	14,9981
1773	5,9990	3,9994	14,9993

<sup>24</sup> Tableau construit à partir des *Trade Licences*.

<sup>25</sup> Sur les difficultés des chapeliers anglais et du marché européen, voir M.G.

<sup>26</sup> LAWSON, *Fur: A Study in English Mercantilism*, p. 9-64. Ces calculs ont été faits à partir des données produites dans la thèse de J. IGARTUA, citée plus haut, voir p. 305-308.

Cette concurrence entre un grand nombre de traiteurs a des conséquences capitales sur le développement de l'entreprise. Elle incite en particulier les traiteurs à donner davantage aux Indiens afin de surclasser leurs concurrents. Parce qu'elle est en partie à l'origine de l'expansion territoriale, la compétition à cette échelle contribue à la hausse des coûts de transport. Rapportant une conversation de A. Henry, M. Cocking écrit en 1776:

That the traders are yearly increasing [...] by this means the Profits, Considering the great adventures in coming here to trade are reduced to near as low an Ebb[...] and the minds of the natives are continually corrupting by the separate interests of the traders who use very ungenerous methods with each other[...]<sup>27</sup>.

Il est certain aussi que la lutte acharnée que se livrent les traiteurs individuels stimule la montée des salaires. Cette hausse, telle qu'elle se dessine après 1767, touche sérieusement le profit des entrepreneurs.

SALAIRES DES ENGAGÉS (1767-1781)<sup>28</sup>

	<i> salaire moyen</i>	<i> guides</i>	<i> engagés ordinaires</i>	<i> hivernants</i>
1767	280,0	350,0	258,0	350,0
1773	386,4	560,0	321,1	493,6
1774	391,7	665,0	299,1	521,6
1775	494,6	725,0	350,0	692,1
1778	455,5	600,0	382,0	763,6
1779	455,5	—	425,9	625,0
1780	469,2	900,0	417,7	612,5
1781	443,3	—	—	—

Cet accroissement rapide des salaires, alors que les prix des pelleteries restent stationnaires, est sans doute relié à la compétition entre traiteurs pour la main-d'œuvre mais il dépend avant tout de l'expansion de la traite, de la demande d'engagés, et dénote de fortes pressions sur le réservoir de main-d'œuvre. Innis signale le fait que peu d'engagés s'attachent à un « bourgeois » pendant une longue période de temps<sup>29</sup>. En 1775, Ermatinger écrit à Forrest Oakes au sujet de l'utilisation de la route de Détroit et de la rareté de la main-d'œuvre:

The plan of sending the principle of your goods by way of Detroit I much approve of[...] such a plan will save you great expences[...] for the men are deer and scarce to be got, I have only been able to engage about 20 wintermen, but I hope to get a few more ere the last cannoes setts out[...]<sup>30</sup>.

En 1778, les trafiquants de pelleteries retiennent les services de 2 603 engagés. Ce qui veut dire qu'assez vite après 1760 les effectifs avaient été portés à un niveau qui se situe entre 1 500 et 2 000 hommes au moins. Il est évident que les villes ne peuvent fournir une main-d'œuvre aussi considérable. Le texte de Charles Grant, cité au tout début de cet

<sup>27</sup> W.S. WALLACE, *Documents relating* [...], p. 45.

<sup>28</sup> APC, Ermatinger Papers, livres des engagés. Salaires en livres françaises.

<sup>29</sup> H. INNIS, *The Fur Trade in Canada*, p. 217.

<sup>30</sup> *Ibid.*, 219.

article, nous dit au contraire que le commerce des pelleteries s'alimente à cet égard à même les campagnes. À propos de ses engagés, B. Frobisher note en 1769: « They live in the parish of Laprairie and are farmers by occupation<sup>31</sup>. » En 1784, il écrira à Mabane et, parlant de ses associés, il dira: « malgré tout la diligence qu'ils peuvent déployer à réunir leurs hommes, qui sont engagés dans différentes parties du pays[...]»<sup>32</sup>. Lorsqu'en 1747, La Vérendrye engage 14 hommes, il les recrute dans 7 localités différentes dont seulement trois hommes à Montréal<sup>33</sup>. Cette question de l'origine de la main-d'œuvre mérite qu'on s'y arrête puisqu'elle nous apprend beaucoup sur les rapports entre l'agriculture et le commerce des fourrures et sur la façon dont s'édifie le monde rural québécois.

Une première indication de l'origine des engagés nous vient du registre des mariages de Détroit, poste de traite qui a une population de 379 habitants en 1750 et de 2 012 en 1782. Le nombre des filles qui épousent un garçon de l'extérieur est de 68 pour la période 1760 à 1781. Sur ces 68 maris étrangers à Détroit, 38 sont originaires du district de Montréal et viennent de 22 localités différentes. La ville de Montréal n'en fournit que 9 (13,2%). Seulement trois époux mentionnent le district des Trois-Rivières comme lieu d'origine: 2 de Batiscan, 1 du Cap-de-la-Madeleine. Le district de Québec est fortement représenté dans cet échantillon d'engagés qui épousent des filles de Détroit. Vingt-sept époux, soit 39%, composent ce groupe qui se recrute dans 14 paroisses différentes: Québec (4), Île d'Orléans (3), Côte-de-Beaupré (4), paroisses de la rive sud de Pointe-Lévy à Rivière-Ouelle (10)<sup>34</sup>. Cet échantillon constitué selon le hasard des choses fournit les premiers éléments d'une géographie des engagés. Même si l'impact de l'Ouest se fait davantage sentir dans la campagne montréalaise, il n'en est pas moins significatif ailleurs. En rivalité les uns avec les autres, les trafiquants de pelleteries sont obligés d'aller fort loin pour recruter leurs engagés. Ainsi, entre 1773 et 1781, Ermatinger procède à 171 engagements et ses hommes viennent de 42 localités différentes<sup>35</sup>. Il les choisit d'abord dans le district de Montréal mais est aussi forcé de recruter dans celui des Trois-Rivières: Sorel (12), Yamaska (7), Gentilly (1), Bécancourt (1), Nicolet (2), Batiscan (10), Champlain (1), Rivière-du-Loup (3). Plusieurs de ses hommes résident dans le district de Québec: Deschambault, Les Grondines et l'Île d'Orléans. Montréal, la ville, ne fournit que 10,5% de ces engagés. Les Frobisher qui, de 1769 à 1790, retiennent les services de plus de 3 540 hommes, savaient de quoi ils parlaient lorsqu'ils affirmaient que les engagés étaient recrutés dans tout le pays. Leur témoignage ainsi que celui de Grant sur l'origine rurale et paysanne de la majorité des employés de la traite se trouve ainsi confirmé. En partant des *Trade Licences* pour les années 1768 à

<sup>31</sup> APC, Trade Licences.

<sup>32</sup> RAC, 1888, p. 47.

<sup>33</sup> RAPQ, 1922-23, p. 228. Signalé par M. Trudel.

<sup>34</sup> E. LAJEUNESSE (éd.), *The Windsor Border Region*, Champlain Society, p. 343-55.

<sup>35</sup> APC, Ermatinger Papers, livres des engagés. Aucun de ces engagements n'est consigné dans le *Répertoire des engagements pour l'ouest* (voir appendice).

1770, nous avons retracé l'origine de 1 564 engagés, soit moins de 30% de la main-d'œuvre employée au cours de ces années. Ces hommes viennent de 73 localités différentes et les trois villes fournissent moins de 20% des effectifs: Montréal, la ville et la paroisse (246), Québec (48), Trois-Rivières (19). Le caractère rural (entre 80 et 85% de l'ensemble) de cette main-d'œuvre est à nouveau très marqué et le district de Montréal a encore la priorité sur les deux autres. Au total, 432 engagés sont originaires des paroisses de la région située entre Châteauguay et Sorel. Tout cela signifie que la compétition entre les marchands de pelleteries ne se déroule pas seulement dans l'Ouest, où se trouve l'Indien, mais s'étend aussi au niveau de la main-d'œuvre à tout le Québec rural. L'Indien semble avoir tiré quelque profit de la lutte qui existe entre de trop nombreux marchands; il en est ainsi de l'engagé sollicité qu'il est alors par un grand nombre d'employeurs. À partir de 1770, le profit de l'entreprise semble menacé de toutes parts, en particulier par la montée des salaires. Les pressions salariales sont sans doute reliées à la compétition que se font les marchands en période de hausse de la demande d'engagés mais aussi à la commercialisation de l'agriculture qui affecte l'offre de main-d'œuvre.

La commercialisation du secteur agricole, bien qu'elle n'implique pas un changement dans les techniques agricoles, est un événement capital. Même s'il n'existe pas de contradiction majeure entre le cycle saisonnier des deux secteurs en cause, l'articulation de l'agriculture au marché extérieur a des répercussions manifestes sur la quantité de main-d'œuvre disponible. Le travail à la ferme devient plus accaparant et cela limite la flexibilité de la main-d'œuvre familiale. Amorcée modestement avant 1760, la commercialisation de l'agriculture<sup>36</sup> s'accélère après les débuts du régime britannique. Les exportations de blé et de farine vers les Indes occidentales, encore peu importantes jusqu'en 1769 (année de mauvaise récolte), deviennent vraiment significatives à partir de 1770.<sup>37</sup>

	EXPORTATIONS (MINOTS)		PRIX (LIVRES TOURNOIS)	
	<i>blé</i>		<i>farine</i>	<i>blé</i>
1764	29 205		9. 5.0	3.18.0
1765	—		8. 5.0	3. 7.8
1766	—		8. 0.0	3. 5.0
1767	19 240		13. 0.0	5. 1.8
1768	24 052		15. 0.0	5.19.0
1769	-88 115		17. 0.0	7. 5.0
1770	60 664		8.15.0	3.13.4
1771	198 181		6.10.0	2.15.0
1772	242 082		9. 0.0	3.15.0
1773	290 705		8.10.0	3.10.0
1774	479 710		9.15.0	4. 0.0

<sup>36</sup> Dans le trafic des grains comme dans l'exploitation forestière et la construction navale, les marchands de la Nouvelle-France n'ont pas su exploiter toutes les possibilités, même limitées, qui s'offraient à eux. Le climat n'est pas seul en cause. Ici le concept de commercialisation signifie simplement une prise de contact avec le marché extérieur.

<sup>37</sup> RAC, 1888, appendice.

Pour employer le langage de Harold Innis, on peut dire que le blé devient après 1760 un second «staple». Ce qui signifie que, malgré les avatars de la guerre de Sept Ans, la reprise avait été vigoureuse dans le secteur agricole. L'analyse des prix indique que, d'une façon générale, la production devient plus considérable que la demande ne l'autorise. Ce phénomène de la commercialisation de l'agriculture par le blé a des effets dans les campagnes. Les villages se multiplient, des marchands s'y fixent en nombre croissant et les artisans prennent place dans la communauté rurale. Cette diversification de l'économie et de la société rurales allait se traduire par une augmentation progressive de la valeur de la propriété foncière, tend à multiplier les transferts de capitaux d'un secteur à l'autre mais a aussi pour conséquence immédiate de comprimer le réservoir de main-d'œuvre. C'est dans ce contexte que la compétition entre traiteurs se répercute fortement sur les salaires, mettant en danger l'existence d'un grand nombre d'entreprises. Le contrôle sur les gages et, d'une façon générale, sur les coûts nécessite l'émergence d'un nouveau type d'entreprise de traite et implique le changement technologique.

La concentration des entreprises s'inscrit sans doute dans la logique de la compétition mais résulte finalement des conditions concrètes dans lesquelles s'exerce l'activité commerciale. Le 14 juillet 1771, Dupéron Baby se plaint à son frère et associé François des agissements de certains commerçants de la région de Détroit.

Never has business been so bad because no one pays and no one has anything to sell except those who, sustained by the richest firms, search for occasions to ruin others, doubtless in the hope of taking over all business, something at which they have already succeeded. A Revolution is to be hoped for[...]<sup>38</sup>.

L'année suivante, dans l'ouest, A. Graham, écrivant au gouverneur de la *Compagnie de la Baie-d'Hudson*, annonce la formation par des marchands montréalais d'une compagnie comprenant deux membres de la famille Blondeau, un autre francophone dont il ne donne pas le nom, G. McBeath, Todd, Correy et Erskine<sup>39</sup>. En 1773, Richard Dobie se présente à Montréal avec 12 000 livres (240 000 livres tournois) en mains pour acheter des pelleteries. En fait, Dobie n'achète pas pour lui-même tout le stock achetable avec cette somme mais il agit au nom de marchands québécois qui veulent payer leurs fourrures le moins cher possible<sup>40</sup>. Le mouvement vers la concentration des entreprises est déclenché par la chute des profits. Rapportant une conversation avec des marchands de Montréal, M. Cocking écrit en 1775-76:

they suspect the pedling business will be confined to few hands as in the French time, and consequently that the present quantities of furs will be much diminished tho' the profits accruing will be much greater in proportion. That at present the traders most of them carry on business separately<sup>41</sup>.

<sup>38</sup> D. MIQUELON, *The Family Baby and the Trade of Canada*, 62.

<sup>39</sup> W.S. WALLACE, *Documents relating [...]*, p. 40.

<sup>40</sup> D. MIQUELON, *op. cit.*, p. 62.

<sup>41</sup> W.S. WALLACE, *Documents relating [...]*, p. 45.



La pression vers la concentration n'est pas particulière au nord-ouest où le problème des coûts de transport, conséquence de l'expansion territoriale de la traite, est plus aigu: elle est tout aussi forte à Détroit et à Niagara. Le besoin de contrôler la production et les coûts de tous genres dicte le changement. Dupéron Baby qui fait le commerce à Détroit, a alors le sentiment que la situation joue davantage contre les francophones: « It is useless to complain to you about the bad state of business, specially for us poor French[...]»<sup>42</sup>. » C'est donc pour résoudre leurs difficultés, notamment celles créées par l'augmentation des salaires, que les commerçants de pelleteries engagent la concentration des entreprises, grossissent les canots et remplacent en partie ces derniers par le bateau. Comment les marchands francophones allaient-ils se situer par rapport à cette mutation précipitée par la Révolution américaine ?

## II. — CHANGEMENT TECHNOLOGIQUE ET CONCENTRATION (1774-1790).

La transformation que nous décrivons ici, va sur certains points à l'encontre du mécanisme esquissé par Arthur Lewis. Celui-ci nous dit que les capitalistes parce qu'ils ont intérêt à maintenir les salaires au plus bas niveau possible, ont tendance à décourager toute amélioration dans le secteur agricole. À cet égard, il écrit:

The fact that the wage level in the capitalist sector depends upon earnings in the subsistence sector is sometimes of immense political importance, since its effect is that capitalists have a direct interest in holding down the productivity of the subsistence workers<sup>43</sup>.

Il ajoute:

The imperialists invest capital and hire workers; it is to their advantage to keep wages low, and even in those cases where they do not actually go out of their way to impoverish the subsistence economy, they will at least very seldom be found doing anything to make it more productive.

En fait les marchands dont nous analysons ici le comportement, agissent autrement. Parce qu'ils sont motivés par le profit, ils ne refusent pas — même les trafiquants de pelleteries — de s'engager dans la commercialisation de l'agriculture. Aucun conflit ne se produit entre les uns et les autres à propos de la hausse des salaires. Il est vrai que celle-ci pose un problème fondamental à l'entrepreneur en pelleteries qui voit son profit menacé. Mais cette situation est loin d'être sans issue puisqu'elle débouche sur la transformation de l'entreprise et le changement technologique.

La Révolution américaine ne perturbe pas autant qu'on pourrait le croire les activités des commerçants de pelleteries. Même l'invasion de 1775 ne provoque qu'un fléchissement mineur des exportations. Ce qui signifie que si les marchands se sont battus, ils l'ont fait en ayant soin de ne pas se tenir trop loin des Indiens, leurs fournisseurs. Le mouvement des exportations le prouve.

<sup>42</sup> D. MIQUELON, *op. cit.*, p. 69.

<sup>43</sup> A. LEWIS, *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, Manchester School*, 1954, p. 149.

EXPORTATIONS DE FOURRURES  
(nombre de peaux)

	<i>total</i>	<i>castor</i>	<i>population</i>
1774	417 707	102 179	102 665
1775	574 230	103 730	106 906
1776	437 573	92 043	107 515
1777	714 911	118 248	108 778
1778	619 641	104 348	111 804
1779	568 655	137 740	114 952
1780	610 406	121 280	118 237
1781	538 552	125 782	121 649
1782	401 524	110 487	125 285
1783	526 298	105 434	128 316
1784	508 701	128 620	128 929
1785	490 553	151 249	132 869
1786	553 259	116 623	136 021
1793	604 657	182 346	162 022

Cet accroissement des exportations comporte nécessairement une augmentation de la demande d'engagés: 2 603 en 1778, 2 465 en 1783, 3 032 en 1785 et 3 048 en 1788<sup>44</sup>. Comme, pour toutes sortes de raisons, un très grand nombre d'individus sont incapables de faire le voyage chaque année, le nombre des participants à la traite est beaucoup plus considérable que ces chiffres ne l'indiquent. On ne saurait utiliser pour cette évaluation du réservoir de main-d'œuvre les proportions (668/161) qui émergent des chiffres donnés par L. Dechènes<sup>45</sup>. À notre avis, elles ne sont valables ni pour notre période ni pour le XVII<sup>e</sup> siècle. En partant de ces données, il faudrait estimer le réservoir de main-d'œuvre (3000 × 4,1) à plus de 12 000 hommes en 1784. Nous croyons que pour mener à bien le commerce des fourrures les commerçants devaient pouvoir puiser à même une réserve d'environ 7 000 hommes. D'ailleurs cette main-d'œuvre est beaucoup plus rurale que nous le laissons entendre plus haut. C'est précisément pour cette raison que la croissance des villes est tellement lente au XVIII<sup>e</sup> siècle au moment où la population rurale double tous les 26 ans. Le recensement de la ville de Québec pour l'année 1792 ne fait état que de 180 journaliers, le seul groupe qui aurait pu fournir des engagés. À la même date, la population de Montréal est comparable à celle de Québec et les journaliers n'y sont peut-être pas plus nombreux que dans la capitale. Ce qui voudrait dire que même les engagés qui se disent originaires des villes, habitent en majorité la frange rurale des concentrations urbaines. Si la main-d'œuvre du commerce des fourrures avait été citadine, les villes auraient eu de fortes concentrations d'ouvriers non spécialisés et la proportion des citadins dans la population totale aurait été beaucoup plus élevée qu'elle ne l'est alors. Ainsi, vers 1783, le pourcentage des participants à la traite se situe entre 30 et 35% de la population masculine en âge d'y prendre part. Notons que cette

<sup>44</sup> Ces chiffres proviennent des rapports annuels sur le commerce avec les Indiens. Le rapport indique le nom de l'investisseur, de celui qui fournit la caution, le nombre de canots, de bateaux, d'hommes, le montant de l'investissement, la quantité de rhum, de poudre, etc. D'une façon générale, ces chiffres paraissent fiables, excepté pour 1779. Le rapport manque pour l'année 1784.

<sup>45</sup> L. DECHÊNES, *op. cit.*, p. 220-226; p. 512.

proportion n'avait cessé de diminuer depuis le XVII<sup>e</sup> siècle. Comment expliquer, puisque la demande d'engagés augmente après 1775, que la croissance des salaires devienne par la suite plus modérée? Serait-ce que le secteur agricole, une fois le premier mouvement de commercialisation accompli, se serait à nouveau enfoncé dans la quasi-subsistance?

Les chiffres des exportations, si on s'en tient à cet unique indicateur, donnent l'impression qu'il existe un malaise agricole au moment de la Révolution américaine.

	EXPORTATIONS <i>Blé (minots)</i>	PRIX (LIVRES TOURNOIS) <i>Farine (le quart)</i>
1775	175 059	11.15.0
1776	65 139	12.15.0
1777	68 856	13. 0.0
1778	102 316	13. 0.0
1779	5 370	19. 0.0
1780	0	29. 0.0
1781	0	25. 0.0
1782	0	23. 5.0
1783	29 467	17. 0.0
1784	39 680	16.15.0
1785	19 832	14. 0.0
1786	167 955	10. 0.0
1793	611 153	9. 0.0

Le fait est que, durant la Révolution, le marché intérieur acquiert pour un temps des proportions inusitées et que les exportations ne reflètent pas d'une façon adéquate l'état de la production. Il est même surprenant que des expéditions de blé vers l'extérieur aient eu lieu dans les circonstances. La production continue, semble-t-il, à augmenter. C'est pourquoi le gouverneur Carleton mentionne le fait que beaucoup de fermes sont devenues de petits entrepôts de blé ravitaillant même les envahisseurs américains. Le paysan se tient près de ses champs de blé et il participe au trafic des pelleteries pendant toute la durée de la Révolution américaine. La hausse du prix du blé ne se déclenche qu'à partir de 1779 alors que les prix à l'importation montent en flèche dès 1774. Le rendement de la *Quête de l'Enfant-Jésus* supporte cette idée que la production globale continue à croître jusqu'en 1779.

BLÉ VERSÉ À LA QUÊTE DE L'ENFANT-JÉSUS<sup>46</sup>.

	<i>St-Antoine (Richelieu)</i>	<i>Varennes</i>	<i>Sorel</i>
1770-74	72 minots	124	27
1775-80	94	115	25
1781-84	108	158	26

Les difficultés agricoles datent de 1779 et ne touchent pas toutes les paroisses. À St-Denis sur Richelieu, les paysans donnent, de 1770 à 1774, 96 minots de blé et 259 lbs de lard en moyenne par année. Le rende-

<sup>46</sup> Livres de compte de ces paroisses. Livres, sols et deniers pour les prix.

ment de la quête se maintient jusqu'en 1779 et ne s'abaisse qu'au cours des années qui suivent.

## LA QUÊTE DE L'ENFANT-JÉSUS À ST-DENIS.

	blé		lard	
	<i>minots</i>	<i>prix</i>	<i>lbs</i>	<i>prix</i>
1775	96	4.12.0	322	0. 8.0
1776	107	4. 5.0	335	0.10.0
1777	99	5.10.0	300	0.12.0
1778	96	4. 5.0	280	0.12.0
1779	85	6. 0.0	362	0.10.6
1780	78	12. 0.0	189	1. 0.0
1781	85	8. 0.0	374	0.15.0
1782	—	—	372	1. 2.0
1783	85	8. 0.0	287	0.15.0
1784	113	7. 0.0	252	0.13.0
1785	65	6. 0.0	304	0.10.0
1786	62	4. 0.0	272	0.10.6
1787	98	3.10.0	323	0. 6.6
1788	83	3.12.0	304	0. 5.0

Ainsi, les prix des produits importés montent rapidement, la demande d'engagés s'élève non seulement à cause du commerce des fourrures mais aussi de la guerre, alors que la commercialisation du secteur agricole continue à exercer ses effets sur l'offre de main-d'œuvre saisonnière. Comment expliquer dans ces conditions que les marchands soient parvenus à contrôler la hausse des salaires? Car, de 1780 à 1800, l'accroissement des salaires semble avoir été plutôt modeste. Vers 1778, des conflits se produisent entre les engagés et leurs employeurs<sup>47</sup>. En 1794, un groupe d'engagés fait la grève dans l'Ouest<sup>48</sup>.

Le changement technologique, avons-nous dit, est d'abord une réponse aux problèmes multiples qu'affrontent les entreprises surtout au plan des salaires et des coûts de transport. À cet égard, le grossissement du canot, dont l'équipage moyen est porté pendant la période de 6 hommes à 10 hommes, n'est pas la transformation la plus décisive et la plus radicale. L'entrée en scène du bateau dans le trafic des pelleteries est beaucoup plus significative à cet égard. Déjà, en 1761, afin d'acheminer les soldats et leurs approvisionnements vers Détroit, le gouverneur avait fait construire un navire *Le Huron* et, l'année suivante, *Le Michigan* est mis en chantier<sup>49</sup>. En fait, il semble que les Américains, au moment où ils font concurrence aux marchands de Montréal dans la région de Niagara et de Détroit, aient été responsables de l'introduction massive du bateau sur les Lacs. Les *Trade Licences* permettent de déceler une certaine utilisation du bateau par les Montréalais: 24 bateaux de 1768 à 1771 et 65 de 1772 à 1776. Ces données, au reste fort imprécises, laissent supposer que le changement s'accélère à partir de 1771. Le 6 avril de la même année, Gage écrit au commandant de Détroit pour l'informer

<sup>47</sup> H. INNIS, *Essays in Canadian Economic History*, p. 178.

<sup>48</sup> *Idem.*

<sup>49</sup> E.J. LAJEUNESSE, *The Windsor Border Region*, p. 65.

que Grant avait été chargé de construire deux navires pour le gouvernement et il ajoute: « As for the merchants they may build what vessels they please[...]»<sup>50</sup>. Les marchands de Montréal et de Détroit s'inspirent alors du modèle en usage chez les Américains depuis 1730: il s'agit d'un bateau de 40 à 50 pieds de long, 6 ou 7 pieds de large, 3 pieds de profondeur et pouvant transporter cinq tonnes de marchandises. Seulement quatre hommes sont nécessaires pour la manœuvre. Le bateau transporte une charge plus importante de produits et exige un équipage de moins de la moitié de celui du canot qui est manié par huit ou dix hommes.

Le volume du trafic entre Montréal, Niagara et Détroit augmente continuellement après 1760 non seulement sous la pression du commerce des fourrures mais en raison du maintien de la tradition des présents aux Indiens et de la nécessité de ravitailler les garnisons des postes. Avec la Révolution américaine, ces deux derniers aspects du trafic prennent de l'ampleur et ajoutent aux pressions pour le changement technologique. Les chiffres suivants indiquent la rapidité avec laquelle cette transformation s'est opérée entre 1771 et 1777.

MOUVEMENT DES CANOTS ET DES BATEAUX<sup>51</sup>.

	<i>canots</i>	<i>bateaux</i>	<i>total</i>	<i>hommes</i>
1777	155	293	448	2 234
1778	139	376	515	2 483
1780	116	293	409	2 028
1781	103	235	338	1 766
1782	120	250	370	1 661
1783	171	373	544	3 069
1785	141	276	417	2 428
1786	163	163	326	2 139
1787	116	167	283	1 766
1788	113	192	305	3 048
1789	103	250	353	1 983
1790	117	271	388	2 245

Cette mutation touche d'abord les marchands qui font le commerce dans la région des Grands Lacs. C'est d'ailleurs vers 1770 l'endroit où se pratique le plus gros de la traite des pelleteries: plus de 55% des marchands trafiquent à Niagara et aux Illinois à cette date. Encore en 1784, les postes de Détroit et de Niagara fournissent un quart des fourrures alors que la région des lacs Huron, Michigan, Supérieur et le Nord-Ouest alimentent 50% du trafic<sup>52</sup>. Lorsque le gouverneur Haldimand tente, pour des raisons de sécurité, de remplacer les bateaux privés par les navires du Roi, les marchands de Détroit protestent vigoureusement:

that since vessels of private property have been prohibited from navigating these Lakes for the purpose of transporting merchandize for the supply of this country... they have now but too much reason to apprehend the total ruin of their affairs[...]»<sup>53</sup>.

<sup>50</sup> *Idem.*

<sup>51</sup> Les seules statistiques fiables commencent en 1777.

<sup>52</sup> W.S. WALLACE, *Documents relating [...]*, p. 63.

<sup>53</sup> RAC, 1890, p. 61 ss.

Même si le canot, dont on accroît pourtant les dimensions, demeure l'instrument le mieux adapté à ce commerce pour les marchands qui fréquentent les territoires plus au nord, ceux-ci ne peuvent finalement échapper aux conséquences d'une situation qui dicte le changement technologique. Comparant pour l'envoi de marchandises de traite à Grand-Portage les avantages respectifs de la route de l'Outaouais où règne le canot et de la route du Saint-Laurent où règne le bateau, un commerçant déclare: «This is found to be a less expensive method than by canoes[...]»<sup>54</sup>. La hausse des coûts de transport est devenue un facteur particulièrement important en ce qui concerne l'expédition des provisions pour les hommes qui vont vers le nord-ouest. C'est pour résoudre ce problème que les Frobisher demandent en 1784 au gouverneur la permission de construire un navire dont le rôle serait de ravitailler les hivernants. En 1790, la *Compagnie du Nord-Ouest* aura deux navires, l'un de 12 tonnes et l'autre de 15 tonnes, sur le lac Supérieur<sup>55</sup>. À l'occasion de cette pétition, les Frobisher soulèvent aussi la question de l'économie au plan des salaires:

and it is to their dexterity alone and the knowledge they have of the management of canoes in this particular branch of the inland business, that so few accidents happen, whereas boats of about the same burthen are navigated by half the number of men, and for their service they are always to be had on more easy terms than for the other, as it requires a greater degree of experience[...]»<sup>56</sup>.

Ainsi, la question salariale est au cœur des préoccupations des traiteurs et c'est pourquoi même dans le commerce du nord-ouest l'usage du canot tend à être limité au minimum nécessaire. Comment les francophones se sont-ils ajustés à ce contexte?

## ETHNICITÉ ET CHANGEMENT TECHNOLOGIQUE.

	Francophones		Anglophones	
	canots	bateaux	canots	bateaux
1777	84	12	64	285
1778	61	28	78	348
1780	51	12	64	285
1781	38	18	63	217
1782	51	20	70	230
1783	53	23	67	287
1785	50	32	90	252
1786	58	14	105	150
1787	32	24	83	137
1788	38	4	77	176
1789	27	11	76	207
1790	32	27	85	244

Malgré la difficulté d'isoler complètement la variable technologique, il est évident qu'on peut déceler un rapport entre le distancement des francophones dans le commerce des fourrures et cette transformation cruciale

<sup>54</sup> Cité par INNIS, *The Fur Trade in Canada*, p. 219s.

<sup>55</sup> *Ibid.*, p. 222.

<sup>56</sup> RAC, 1890, p. 56.

pour le développement de l'entreprise. Le 29 août 1776, Hamilton écrit à Dartmouth:

The industry and enterprizing spirit of the traders of this post [Déroit] so far outgo the Canadians, that I am persuaded the latter will in a very few years be dependant or bought out of their possessions by the former. The navigating the Lakes in large vessels is entirely in the hand of the new settlers<sup>57</sup>.

Ce texte suggère qu'on ne saurait isoler le mouvement qui appelle le changement technologique de celui qui requiert la concentration des entreprises. Car la concentration favorise le contrôle des salaires de plusieurs façons: elle tend à réduire la compétition entre les traiteurs en quête de main-d'œuvre et permet de limiter le nombre des guides attachés aux expéditions. Le traiteur qui équipe un seul canot, doit payer le salaire d'un guide, alors que celui qui en équipe une dizaine, n'en engage pas plus de deux ou trois. Alexander Henry écrit à ce sujet:

To each canoe there are eight men; and to every three of four canoes, which constitute a *brigade*, there is a guide or conductor. Skilful men, at double the wages of the rest[...]<sup>58</sup>.

D'autres raisons, comme nous l'avons déjà indiqué, incitent à la concentration. Parlant de leur première tentative de regroupement, les frères Frobisher écrivent en 1784:

Taught by experience that separate interests were the bane of that trade we lost no time to form with these gentlemen, and some others, a Company, and having men of conduct and abilities to conduct it in the interior country, the Indians were soon abundantly supplied and being at the same time well treated, new posts were discovered as early as the year 1774 which to the French were totally unknown[...]<sup>59</sup>.

Le sentiment que la compétition entre un grand nombre de petits traiteurs est désastreuse pour le commerce des fourrures, se précise à partir de 1771 et gagne vraiment en profondeur dès les débuts de la Révolution américaine.

L'augmentation très rapide du prix des produits importés, ceux nécessaires à la population civile, au ravitaillement des troupes et au trafic des pelleteries, est aussi stimulée par la hausse du taux des assurances maritimes. En décembre 1774, McTavish écrit à W. Edgar à Détroit:

Goods are now 25% higher than before the commencement of the present disturbances[...] I am afraid Indian Trade will be at a stand next year for want of ammunition[...] this has already raised powder to 16 P cwt and will be 20 P before the expiration of two months[...]<sup>60</sup>.

La rareté réelle ou artificielle des produits de la traite allait permettre aux importateurs non seulement de contrôler davantage le commerce des fourrures mais de tenter de le monopoliser dans la région des Grands Lacs. C. Grant qui opère alors dans le nord-ouest, écrit au gouverneur en 1780:

<sup>57</sup> E.J. LAJEUNESSE (éd.), *The Windsor Border Region*, p. 74.

<sup>58</sup> Cité par INNIS, *The Fur Trade in Canada*, p. 216.

<sup>59</sup> RAC, 1888, p. 50.

<sup>60</sup> W.S. WALLACE, *Documents relating [...]*, p. 47.

Je ne possède pas assez de renseignements sur cette partie du commerce qui se fait sur les lacs Ontario et Érié, pour me permettre d'en dire plus que ce que j'ai appris de bonne source, savoir, que des préférences regrettables avaient été accordées pour le transport des marchandises à Niagara et à Détroit et, que, par ce moyen, m'a-t-on dit, le commerce de ces régions a été monopolisé par quelques personnes au détriment de plusieurs braves gens, également bons sujets de Sa Majesté, et aussi à des dépenses additionnelles que le gouvernement a été obligé de faire pour acheter de quelques particuliers, ce qui est nécessaire au service public, et à des prix probablement énormes, tandis que si le commerce était plus libre et plus général, chaque consommateur serait moins sujet à imposition<sup>61</sup>.

Ainsi l'accroissement des salaires, des prix et les incidences de la conjoncture militaire accélèrent à la fois le changement technologique et la transformation des entreprises.

Il ne faudrait pas croire que la réduction des effectifs marchands, conséquence normale de la concentration, s'opère en quelques années. À partir des *Trade Licences* et des rapports annuels sur le commerce avec les Indiens, nous avons retracé les noms de 434 investisseurs: 248 francophones et 186 anglophones. Ces chiffres qui s'appliquent à la période 1768-1790, sont nettement inférieurs à ceux de W.S. Dunn pour la période 1760-1774: 648 investisseurs contre 434. Le contraste serait bien davantage marqué si nos chiffres ne tenaient compte que des années 1774 à 1790. Car le mouvement vers la concentration des entreprises met un frein au foisonnement des traiteurs. L'évolution du nombre d'entrepreneurs le montre.

## NOMBRE D'ENTREPRENEURS

	<i>Francophones</i>	<i>Anglophones</i>	<i>Total</i>
1777	56	50	106
1778	40	41	81
1780	39	49	88
1781	31	31	62
1782	29	41	70
1783	33	40	73
1785	23	37	60
1786	26	33	59
1787	23	26	49
1788	15	23	38
1789	12	19	31
1790	12	25	37

En même temps que le nombre des investisseurs diminue, la valeur de l'investissement moyen augmente tout au long de la période autant chez les francophones que parmi les anglophones. Le tableau suivant illustre bien cette progression.

Cette statistique suggère (les chiffres de 1779 ont trait seulement au nord-ouest) que la concentration s'engage d'abord avec plus de vigueur dans la région de Détroit et de Niagara. Le recul manifeste qui se produit après 1782, traduit selon nous des circonstances particulières mais surtout le déplacement de la traite vers le nord-ouest où la concentration progresse

<sup>61</sup> RAC, 1890, p. 45.



## INVESTISSEMENT MOYEN (LIVRES ANGLAISES COURANTES).

	<i>Francophones</i>	<i>Anglophones</i>	<i>Total moyen</i>
1777	857	2 536	1 649
1778	1 035	3 420	2 243
1779	1 001	1 685	1 314
1780	695	3 037	2 113
1781	710	4 296	2 503
1782	1 579	5 107	3 645
1783	1 273	4 489	3 035
1785	1 318	3 573	2 709
1786	1 176	3 411	2 426
1787	874	2 852	1 924
1788	1 301	3 817	2 824
1789	1 703	5 236	3 869
1790	2 091	5 096	4 121

par étapes. D'autre part l'écart entre les francophones et les anglophones au plan des investissements semble exprimer davantage la nature de l'entreprise que le capital disponible. En effet les francophones continuent d'une façon générale à mener leurs expéditions seuls alors que les anglophones se regroupent un peu plus qu'autrefois.

## EXPÉDITIONS DE TRAITE (1778-1790).

<i>Francophones</i>				<i>Anglophones</i>			
<i>seuls</i>	<i>en groupe</i>			<i>seuls</i>	<i>en groupe</i>		
545	91%	55	9%	202	49%	214	51%

Si la Révolution américaine accélère tellement la croissance des entreprises, c'est aussi parce qu'elle incite un assez grand nombre de marchands des colonies américaines à s'établir au Canada. Souvent, ces commerçants sont fort bien pourvus de capitaux. Ellice est peut-être le plus riche d'entre eux mais il n'est pas le seul à pouvoir miser gros. Déjà, en 1770, il avait en société avec Phyn et Porteous, fait transporter sur le navire du Roi des marchandises évaluées à 6 000 livres. Par la suite, il s'établit à Montréal mais semble avoir évité les investissements directs. Par contre, son nom figure parmi les plus gros fournisseurs de cautions pour d'autres traiteurs. En 1785, il recommence à prendre une part directe au commerce.<sup>62</sup>

	<i>canots</i>	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1785	6	12	98	7 000 (and Co)
1789	8	30	180	12 000 (Co)
1790	—	60	240	25 000 (Co)

La plupart des trafiquants d'origine américaine œuvrent dans la région des Lacs, surtout à Détroit et à Niagara, participent à la compétition et

<sup>62</sup> Les valeurs sont données en livres courantes anglaises. La livre courante équivaut à 20 livres tournois. Ainsi en 1790, l'investissement de Ellice vaut 500 000 livres de l'époque française.

jouent un rôle actif dans le mouvement qui conduit à la concentration des entreprises. Ce groupe d'immigrants américains renforce considérablement les marchands d'origine britannique: en ce sens, ils contribuent au distancement des éléments francophones.

Vers 1777, la lutte est vive entre ceux qui ambitionnent de contrôler le commerce des pelleteries. Richard Pollard fait partie de ce groupe. Ses investissements sont beaucoup plus considérables que ceux des « bourgeois du Nord-Ouest ».

	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1775	?	?	3 000
1777	46	154	11 200 (avec Wilson et Duffen)
1782	7	28	2 730 (avec Mason)
1783	38	158	17 500 (avec Mason et Street)
1785	12	48	6 000 (avec Mason)
1786	12	48	4 000 (avec Mason)
1788	4	20	2 000

C'est le moment où les frères Macomb qui opèrent aussi dans la région de Niagara et de Détroit, procèdent à des investissements massifs et semblent en train de dominer ce commerce.

	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeurs</i>
1777	30	130	9 500
1778	65	260	21 000
1780	74	296	30 600 (avec W. Edgar)
1781	10	40	5 000 (avec Edgar)
1782	10	40	4 000 (avec Edgar)

Edgar, leur associé est d'ailleurs un personnage éminent à Détroit, dont les rapports avec les marchands de Montréal sont multiples. Comme il est établi à Détroit depuis 1760, ses contacts avec les marchands américains datent de loin.

	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1777	14	33	5 500
1778	16	65	6 850 (avec Macpherson)
1780	4	16	3 000 (avec les Macomb)
1781	10	40	5 000 (avec les Macomb)
1782	10	40	4 000 (avec les Macomb)

Le nom des Forsyth apparaît pour la première fois en 1778. Dans l'immediat, cela signifie de lourds investissements. Mais, dès 1782, les Forsyth semblent se confiner dans le financement.

	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1778	5	20	1 500
1780	28	112	14 500
1781	40	160	20 500 (avec W. Taylor)

Vers 1780, d'autres individus bien pourvus de capitaux ou bien financés tentent d'émerger et font des investissements qui atteignent parfois 8 ou 9 000 livres. Abbott, Saunders, Clark, Finchley, Andrews et McIntosh sont les plus connus. Le cas de Angus McIntosh est typique.

	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1781	18	73	8 000
1783	30	120	12 000
1785	12	48	4 000
1786	18	80	6 000 (avec Leith)
1789	12	48	4 500
1790	6	25	2 000

Mais, dans le commerce des pelleteries, les équilibres se modifient rapidement. Certaines firmes se maintiennent dans la lutte avec des succès divers. Ainsi, de 1780 à 1790, Meldrum et Parke équipent 142 bateaux, 14 canots, engagent 709 hommes et investissent 49 560 livres. Leurs meilleurs investissements sont réalisés entre 1782 et 1788. En 1787-88, ils s'associent à Leith, Sheppard et Rankin. Par contre, la firme Hamilton et Cartwright semble beaucoup plus constante et solide.

	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1780	16	54	7 500
1781	20	80	6 000
1782	42	168	17 000
1783	22	88	7 800
1785	44	172	12 300
1786	20	80	5 000
1787	24	96	4 500
1788	40	160	7 500
1789	50	200	12 000
1790	30	150	7 500

L'exemple de John Askins est également intéressant parce qu'il suggère à la fois la complexité des associations et l'âpreté de la lutte.

	<i>bateaux</i>	<i>canots</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1772	2		9	?
1777	10		20	2 000
1778	16	2	78	5 800 (avec B. Lyons)
1780		2	16	300
1782	10		40	6 000 (and Co)
1783	24		96	9 000 (and Co)
1785	32		128	11 500 (avec W. Robertson)
1786	16		72	4 000 (avec McIntosh et Leith)
1787	24		96	5 500 (avec W. Robertson)
1788	8		32	2 000
1789	10		40	2 000
1790	10		50	2 500

Naturellement, il existe toujours des hommes d'affaires qui assument seuls des risques considérables mais ils se font de plus en plus rares. Ainsi, John Martin avait, de 1781 à 1783, équipé 22 bateaux manœuvrés par 88 hommes et investi une somme de 15 000 livres. W. Robertson appartient jusqu'à un certain point à cette catégorie.

	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1785	20	80	8 000 (avec Askins)
1786	12	48	5 000
1787	24	96	5 500 (avec Askins)
1788	22	88	7 200
1789	20	80	6 000
1790	20	100	5 000

En général, les gros investissements se font en groupe, ce qui entraîne un partage des risques, permet de contrôler les salaires et les coûts, de surveiller l'entreprise aussi bien à Montréal que dans l'ouest. Samuel Street est un bon exemple parmi plusieurs autres.

	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1780	8	32	3 000
1782	6	30	1 500
1783	20	85	12 000 (avec Pollard)
1785	30	120	6 000 (and Co)
1786	20	80	8 000 (avec Butler)
1787	15	60	5 000 (avec Butler)
1788	20	80	5 000 (avec Butler)

Vers 1790, le nombre des entrepreneurs a diminué et ceux qui opèrent seuls sont de plus en plus rares. Le petit traiteur a peu de chances de survivre. Dans la région des Lacs, Ellice qui avait soutenu Hamilton et Cartwright, fait figure de gagnant dans cette compétition. Ses investissements directs atteignent alors 25 000 livres. Il est évident que cette lutte ne se déroule pas entre francophones et anglophones. Ceux-ci apparaissent en grand nombre parmi les perdants et les non-gagnants. Si les francophones semblent avoir été généralement plus vulnérables, c'est peut-être en raison de leur attitude à l'égard de la concentration et du changement technologique. Il est aussi certain qu'à mesure que la lutte s'intensifie, ils ont tendance à abandonner la région des Lacs et à se diriger en plus grand nombre vers le nord-ouest où le changement technologique, bien qu'inévitable jusqu'à un certain point, est moins impérieux. D'ailleurs les francophones qui survivent dans la région des Lacs, sont ceux qui acceptent la transition du canot au bateau. Les Adhémar font partie de ce groupe.

	<i>canots</i>	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1777	10		94	5 100
1782		3	15	2 000
1783		10	40	5 000
1785		12	48	3 000

Il en est de même des Baby solidement implantés à Détroit, Montréal et Québec.

	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1782	2	9	4 200
1783	1	4	1 000
1785	12	50	5 000
1786	10	50	3 000
1787	6	24	1 500
1790	6	24	2 000

Toussaint Pothier, dont la famille était aussi dans le commerce des fourrures à l'époque française, s'adapte au changement technologique. Lui aussi s'intéressera à la grande propriété foncière.

	<i>canots</i>	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1776	1	1	10	1 000
1778		3	15	2 000
1780		6	24	1 500
1781		6	24	4 200
1782		6	24	4 500

J.-B. Durocher qui investit une somme de 4 000 livres en 1782 est un autre exemple, également confirmé par les investissements de Gabriel Cerré, depuis longtemps un habitué de la traite aux Illinois.

	<i>canots</i>	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1776	2		16	750
1777		3	13	3 400
1787		4	26	3 000
1788	2		18	1 000
1789	2		24	2 000
1790		10	40	2 000

Dans le Nord-Ouest la poussée vers la concentration des entreprises paraît tout aussi irrésistible à longue échéance et assure finalement la primauté de la *Compagnie du Nord-Ouest*, création des frères Frobisher et de Simon McTavish. Mais, entre temps, le Nord-Ouest est un territoire dont les richesses en pelleteries sont chaudement disputées. La tendance à la concentration n'empêche pas nombre de vieux routiers de mener pendant longtemps leurs expéditions d'une façon presque indépendante. Alexander Henry et J. Howard sont typiques à cet égard.

	<i>canots</i>	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>	<i>canots</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1775	4		29	2 236	4	19	1 250
1777	1		9	300	3	24	1 300
1778	2		16	1 000	4	31	1 500
1782					2	16	900
1783					3	24	850
1785					3	24	550
1786	6		60	3 500			
1787	5	2	50	2 480	6	52	2 800
1788	3		24	1 800	4	36	2 500
1789		6	30	2 000	3	27	1 500
1790	3		27	1 000	4	28	2 900

Les deux hommes avaient débuté dans ce commerce au lendemain de 1760. Alors que Howard semble avoir toujours conduit ses expéditions d'une façon autonome, les seules associations qu'on connaisse à propos de Henry sont celles avec Cadot et Champion. Ces individus se maintiennent mais sont distancés dans la lutte pour le contrôle.

Au moment où se crée en 1776 la *Compagnie du Nord-Ouest*, ses fondateurs se recrutent parmi ceux qui sont les plus familiers avec le Nord-Ouest. Mais cela ne signifie pas que la coalition originelle allait se perpétuer telle qu'elle jusqu'en 1790. Des individus et des firmes (également

sujettes aux hasards de toutes sortes) la joignent, s'en retirent et parfois rentrent dans le rang. Le cas de George McBeath est certainement intéressant à ce point de vue.

	canots	bateaux	hommes	valeur
1777	5	20	112	5 000 (avec Wright)
1778	6	15	105	6 000 (avec Wright)
1779	4		42	2 600
1780		7	28	4 500
1781	4		33	3 000 (avec Pond et Graves)
1782	11		84	7 000
1783	3		30	2 000 (avec Pond)
1787	6		63	2 000 (avec Grant)

Ainsi, la *Compagnie du Nord-Ouest* se bâtit peu à peu dans un climat de lutte entre des groupes de traiteurs qui aspirent à la domination du trafic. Vers 1777, les frères Kay procèdent à des investissements qui ne laissent aucun doute sur leurs ambitions. Mais ils échouent.

	canots	bateaux	hommes	valeur
1775	3		24	800 (avec C. Patterson)
1776	3		18	? (avec C. Patterson)
1777	11	29	177	17 020
1778	14	20	198	13 900
1779	4		47	2 600
1780	2		16	500
1781	9		70	3 000
1782	2		16	1 000
1783	3		29	1 200
1785	2		18	2 000 (avec Holt)
1786	2		16	1 500

Les Grant sont aussi des éléments importants et permanents dans cet équilibre changeant des forces qui s'affrontent dans le nord-ouest. Leurs intérêts, tant dans le commerce des pelleteries que dans les autres secteurs de l'économie, sont multiples. Ils ne sont d'ailleurs pas les seuls dans cette situation.

	canots	bateaux	hommes	valeur
1776	4		?	?
1777	8	13	78	4 700 (avec Dunn et Porteous)
1778	4	5	56	3 500 (avec Holmes et Morrison)
1779	6		48	2 000
1780	13	2	115	4 600 (avec Holmes)
1781	10		80	4 500 (avec Sutherland)
1782	14		130	7 000 (Holmes, Sutherland)
1783	18		178	9 800 (Holmes, Sutherland)
1785	16	16	222	14 500 (Sutherland)
1786	16		120	4 000 (Sutherland)
1787	6		63	2 000 (McBeath)

Dans cette perspective des rapports entre l'économie des pelleteries, le secteur agricole et la propriété foncière, le cas de William Grant, collectionneur de seigneuries, est haut en couleurs.

	<i>canots</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1778	3	19	1 000 (avec Ez. Solomons)
1780	1	8	50
1781	4	35	2 000
1782	4	36	3 500
1783	5	51	5 000
1785	4	44	2 000 (avec Côté et Shaw)
1786	7	70	4 500 (avec Champion et Rankin)
1787	2	18	450
1788	1	10	200

Dans la lutte pour le contrôle, la personnalité de John Gregory qui reste dans la compétition jusqu'en 1787 avant de se rallier finalement à Frobisher et McTavish, acquiert aussi un relief considérable.

	<i>canots</i>	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1776	4		27	1 750 (avec Finlay)
1777	6	19	116	10 550 (avec Finlay)
1778	10	11	115	9 380 (avec Finlay)
1779	1		9	620 (avec Finlay)
1780	4	1	20	2 650
1781	5	7	64	6 750
1782	10	8	128	12 910
1783	2	25	117	18 460
1785	12	2	140	9 600 (avec Macleod)
1786	15		156	9 000 (avec Macleod)
1787	9		90	4 700 (avec Macleod)

Naturellement, les McGill font aussi partie du paysage. Présents derrière la scène, ils sont en plus directement engagés dans cette rivalité.

	<i>canots</i>	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1775	14		117	? (Frobisher et Blondeau)
1777	6		43	2 700 (avec Todd)
1780	6		48	4 030 (avec Patterson)
1781	13		108	5 600 (avec Frobisher et Todd)
1782	2		15	1 500 (avec Patterson)
1783	2		16	1 500
1785	3		24	1 800
1786	2		16	1 200
1787	3		24	1 500 (avec Todd)
1790	15	10	190	11 500 (avec Todd)

Ces énumérations chiffrées font mieux comprendre la situation qui conduit à la coalition de 1779 qui regroupe neuf firmes se partageant les seize parts de la *Compagnie du Nord-Ouest*. D'après nos calculs, ces entreprises auraient alors équipé 43 canots manœuvrés par 367 hommes et procédé à des investissements de 20 920 livres. Les firmes impliquées dans cette polarisation d'intérêts sont les suivantes: Todd et McGill (2 parts), B. et J. Frobisher (2 parts), McGill et Patterson (2 parts), McTavish et Cie (2 parts), Holmes et Grant (2 parts), Wadden et Cie (2 parts), McBeath et Cie (2 parts), Ross et Cie (1 part), Oakes et Cie (1 part). La réorganisation de 1783 allait marquer une emprise accrue pour les frères Frobisher

et Simon McTavish qui à ce stage contrôlent 6 parts sur 16. Todd, McGill, Patterson, Wadden, Ross et Oakes ne sont pas inclus dans les nouvelles ententes et sont remplacés par Small, Montour et Pond. L'histoire de la formation de la *Compagnie du Nord-Ouest* peut se lire à travers les investissements des Frobisher.

	<i>canots</i>	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1779	10		94	6 850 (avec Patterson)
1780	10		82	2 770 (avec Patterson)
1781	13		108	5 060 (avec Todd et McGill)
1782	10	3	95	7 000
1783	8	6	89	5 930
1785	25		260	20 000
1786	30	2	309	25 500
1787	25	4	270	22 000
1788	34	14	365	28 700 (avec McTavish)
1789	30	15	341	29 700 (avec McTavish)
1790	30	10	305	28 500 (avec McTavish)

Dès leurs premiers investissements, peu après 1760, les frères Frobisher avaient misé sur le Nord-Ouest probablement parce qu'ils avaient eu le sentiment que l'avenir se trouvait dans cette direction. Ils avaient aussi, à partir de 1771, été parfaitement conscients des multiples problèmes qui se posaient dans la traite des pelleteries et de la nécessité pour les résoudre de la concentration des entreprises. À la fin de la guerre, Benjamin écrit à Mabane :

les personnes engagées dans ce commerce l'ont continué, depuis l'année 1776, avec tous les désavantages que la guerre occasionne et qui ont été causés par des avances considérables de marchandises et le taux onéreux des assurances, ce qui n'a pas empêché les naturels d'être amplement approvisionnés. Des postes que les Français ne connaissaient pas ont été découverts et les négociants n'ont rien épargné, ni travail ni dépenses, pour développer ce commerce et préparer le retour de la paix dans l'espoir qu'ils seront dédommagés des pertes incroyables qu'ils ont faites<sup>63</sup>.

À cette date, la valeur de leurs investissements en équipement dans l'ouest se monte à 25 303 livres<sup>64</sup>. La cession des postes de l'Ouest aux Américains inquiète profondément les frères Frobisher. Ils ne partagent pas l'optimisme d'un James McGill qui est convaincu que les avantages de la route du Saint-Laurent sont tels dans ce commerce que la compétition américaine ne saurait avant longtemps constituer un danger réel<sup>65</sup>. Aussi entreprennent-ils de redécouvrir l'ancienne route utilisée par les Français et donnant accès à l'Ouest en plaçant leurs entreprises hors de la portée des Américains. Ils vont même jusqu'à demander, vainement d'ailleurs, au gouverneur de leur octroyer un monopole pour une période de sept ans<sup>66</sup>. Tout cela illustre bien le contexte dans lequel se produit la concentration des entreprises.

<sup>63</sup> Lettre du 10 avril 1784, RAC, 1890, p. 47s.

<sup>64</sup> RAC, 1888, p. 52.

<sup>65</sup> *Ibid.*, p. 56ss.

<sup>66</sup> RAC, 1890, p. 47ss.



Un des éléments majeurs dans la constitution de la *Compagnie du Nord-Ouest*, c'est l'entrée en scène de Simon McTavish. Vers 1772, il est marchand à Albany et s'intéresse activement au trafic des pelleteries. Lors de la Révolution américaine, il déménage à Montréal. Ses principaux contacts sont à Détroit. En 1776, il écrit à W. Edgar :

Fortune has proved so kind a mistress to me for some years past that perhaps I am too sanguine; and the jade might now gilt me effectually by lowering the prices of fur at home. At any rate I am determined to venture [...] <sup>67</sup>.

On le trouve alors associé à G. McBeath et, en 1777, à Bannerman. Il travaille principalement à partir de Détroit mais déjà il ouvre les yeux sur les promesses du nord-ouest.

	canots	bateaux	hommes	valeur
1777		27	108	15 800 (avec Bannerman)
1778	8	30	178	9 500 (avec Bannerman)
1779	4		38	3 300 (avec Bannerman)
1780	4	4	56	3 700
1781	4	27	142	12 000
1782	6		54	4 500

À partir de 1779, ses liens avec la *Compagnie du Nord-Ouest* ne cessent de se renforcer. À la mort de Benjamin Frobisher en 1787, il propose à Joseph Frobisher une fusion de leurs compagnies. Il craint en particulier que la mort de Benjamin, administrateur de la compagnie alors que Joseph est actif dans l'ouest, ne contribue à renforcer le clan dirigé par John Gregory: « the late unfortunate event, will encourage those who wish to support Gregory in a perseverance of the present opposition which I am afraid may be done with success in the end unless [...] <sup>68</sup>. » Son projet non seulement comporte la fusion de leurs intérêts respectifs mais le rachat des parts de certains de leurs partenaires plus vulnérables. Il mentionne aussi la nécessité d'une plus grande indépendance à l'égard des importateurs de produits nécessaires à la traite. À ce sujet, il propose à Joseph Frobisher de limiter leurs relations à deux firmes anglaises fiables et capables de leur consentir les avances importantes dont ils auraient besoin. Enfin, McTavish définit son propre rôle dans cette nouvelle organisation dont il serait en pratique l'administrateur. En 1790, trois ans plus tard, la victoire de la *Compagnie du Nord-Ouest* est pratiquement acquise jusqu'à la fin du siècle.

Bien que progressivement surclassés, les francophones n'en conservent pas moins une place significative dans le commerce du nord-ouest. Des traiteurs individuels, tels J.-B. Guillon et Nicolas Marchesseault, font des investissements comparables, sinon supérieurs, à ceux de J. Howard et de A. Henry.

	canots	hommes	valeur	canots	hommes	valeur
1777	4	27	2 500			
1778	2	13	1 500	5	40	2 500
1779	2	15	1 250			

<sup>67</sup> W.S. WALLACE, *Documents relating [...]*, p. 57.

<sup>68</sup> W.S. WALLACE, *Documents relating [...]*, p. 57.

1780	3	18	2 000	3	24	2 200
1782	3	30	2 400			
1783	4	36	4 000	2	18	2 000
1785				3	30	2 000
1786				3	30	2 100
1788				3	24	2 000
1789				1	10	600
1790				3	25	1 500

Ces deux commerçants francophones investissent davantage que la plupart des francophones qui mènent seuls leurs expéditions. Mais les Dumoulin, les Chaboillez, les Lacroix, les Barthe se situent au même niveau quant aux sommes investies. Avec les Desrivières et Gabriel Côté, on est en présence de commerçants appartenant à une autre catégorie.

	<i>Desrivières</i>			<i>Côté</i>		
	<i>canots</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>	<i>canots</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1776				1	8	500
1777	3	21	1 000	1	8	600
1778	3	21	1 200	3	21	1 650
1779	1	13	600	3	32	2 060
1780	6	30	1 550	2	16	1 500
1781	6	33	1 175	3	30	1 500
1782	9	50	1 850	4	42	2 900
1783	10	57	3 770	7	71	5 250
1785	11	74	2 850	10	105	5 000 (Shaw et Grant)
1786	14	90	6 800	5	50	3 000
1787	9	88	4 500	4	35	631
1788	12	106	5 500	3	28	2 000
1789	2	17	2 500	8 (3b)	102	5 400
1790	3	24	1 000	11	110	6 200

Les Champion, Étienne et Alexis, sont tout aussi remarquables par leur persévérance dans ce commerce et par l'importance de leur activité.

	<i>canots</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur</i>
1770	6	32	3 600 (avec Sérindac)
1772	1	7	500
1774	3	26	1 250
1776	2	?	1 250
1777	2	12	1 400
1778	5	32	2 850
1779	2	16	1 200
1780	4	32	2 500
1781	2	17	950
1782	1	11	300
1783	5	44	4 500
1785	4	40	3 000
1786	5	50	3 460
1787	2	18	450
1788	4	36	2 500 (avec Tabeau)
1789	7	64	3 000 (avec Tabeau)
1790	9	75	5 000 (avec Tabeau)

On ne peut qu'être frappé par le caractère individuel et familial de l'entreprise francophone alors que la tendance au regroupement des intérêts semble dominer parmi les trafiquants anglophones.

Cette analyse des investissements, tels que reflétés par la valeur des marchandises engagées dans les expéditions de traite, ne laisse pas entrevoir toute la complexité des rapports qui existent entre les commerçants. En effet les trafiquants dépendent des importateurs, ceux qui fournissent les marchandises de traite, des fournisseurs d'Angleterre et de ceux qui, en dehors d'eux, consentent le crédit sous une forme ou sous une autre. De là la difficulté de savoir qui, en réalité, contrôle le commerce des pelletteries ou en est le principal bénéficiaire. Ce genre de rapports pourrait être exploré à partir des contrats d'association et des comptabilités des marchands. C'est un travail long et parfois décevant à cause de la rareté des comptabilités conservées jusqu'à aujourd'hui. En attendant, il est possible de percevoir ce genre de rapports à travers les *cautions* exigées par le gouvernement pour la conduite des entreprises de traite. Ces cautions sont très élevées: le double de la valeur des marchandises de traite<sup>69</sup>. Même si leur effet est de limiter le nombre des petits traiteurs, elles tendent à faire partager les risques des expéditions par un nombre accru de personnes qui recherchent leur propre profit et qui ne sont pas nécessairement des traiteurs. Ainsi le commerçant qui va dans l'ouest est impliqué dans un système qui comporte un partage des profits. Hamilton et Cartwright, par exemple, ne fournissent les cautions que pour une seule de leurs expéditions.

Le système des cautions peut donc éclairer dans une certaine mesure le problème du financement et la complexité de la rivalité entre les marchands. Les marchands les plus considérables pourvoient très souvent aux cautions nécessaires à leurs expéditions: les Frobisher, McTavish, Gregory, Kay, Macomb, Pollard et d'autres semblent avoir eu un certain contrôle sur leurs entreprises. Mais, à travers le jeu des cautions, on voit émerger d'autres types de pouvoir dont les ramifications sont beaucoup plus diverses. Caldwell, le grand propriétaire foncier, plus tard propriétaire de gros moulins à farine et à scie, fait partie de ce groupe même s'il n'investit directement de petites sommes qu'à deux reprises. James Finlay, pour sa part, figure sur les deux tableaux. Richard Dobie, un traiteur très actif jusqu'en 1774, fournit davantage de cautions qu'il n'entreprend par la suite.

	<i>canots</i>	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur de la caution</i>
1777	4		27	5 000
1778	5	10	79	12 500
1781				12 900
1782	5	8	76	17 600
1783				44 000
1785	2	4	36	7 200
1786	22		220	30 000
1787	25	28	336	36 440
1788	26		213	22 800
1790	31		203	29 200

<sup>69</sup> Dans nos chiffres sur les cautions, nous avons multiplié la valeur des marchandises de traite par deux.

Naturellement, Dobie ne fournit pas tout cet argent seul: une trentaine de noms figurent auprès du sien. La même chose peut être dite de Richard McNeal et surtout de Charles Morrison dont les cautions se chiffrent à 237 000 livres de 1781 à 1783. Ce dernier est alors associé à McGill, Ellice et Forsyth. Nous touchons ici au petit groupe qui exerce une influence décisive sur le commerce des pelleteries à mesure que se déroule le phénomène de la concentration. Les cautionnements auxquels McGill prend part sont hors de proportion avec ses investissements directs.

	<i>canots</i>	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur de la caution</i>
1777	18	56	321	48 100
1778	32	126	583	106 900
1779	4		30	4 200
1780				8 060
1781				47 770
1782	17	69	425	82 600
1783				41 460
1785	34	92	708	100 300
1786	38	62	634	93 600
1787	35	61	586	73 700
1788	13	52	224	32 800
1789	2	75	318	41 000
1790	16	76	524	63 200

Le fait capital que révèlent ces cautions, qu'elles aient été versées ou non selon les règlements, c'est la prise en charge indirecte du trafic des pelleteries par un groupe limité d'individus. Il est clair ici que McGill ne se confine pas à une portion du territoire exploité par les trafiquants de pelleteries. Il surveille de près le commerce dans la région des Grands Lacs mais, en raison de ses liens avec les Frobisher, il est partie engagée dans le commerce du Nord-Ouest. Apparemment, plus limitée dans ses ambitions, la firme Phyn et Ellice n'en est pas moins puissante. En 1778, les cautions de Phyn, faites conjointement avec Ellice, McGill et Morrison, couvrent 11 canots, 166 bateaux, des équipages de 963 hommes et des marchandises d'une valeur de 68 750 livres. Les cautions de Ellice sont non moins impressionnantes.

	<i>canots</i>	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur de la caution</i>
1777	5	133	444	84 500
1778		168	672	71 000
1781				96 000
1782	12	86	449	97 000
1783				34 000
1789	8	30	180	14 000
1790	16	76	524	63 200

Ellice dont la succession se chiffrera à 500 000 livres sterling, s'intéresse surtout au trafic dans la région des Grands Lacs. Quant aux Forsyth, leur influence monte après 1780, et ils sont actifs sur tous les points du territoire.

	<i>canots</i>	<i>bateaux</i>	<i>hommes</i>	<i>valeur de la caution</i>
1778		5	20	3 000
1780				5 000
1783				25 600
1785	22	84	432	71 000
1786	21	40	339	44 000
1787	10	87	430	43 640
1788	6	50	260	28 000
1789	8	72	328	43 000
1790	40	192	1 200	189 600

Si on tient compte des participations directes ou indirectes, on peut dire que le contrôle du commerce des pelleteries appartient vers 1790 à un petit groupe d'individus: J. McGill, Phyn et Ellice, les Forsyth, Morrison, Frobisher et McTavish. Évidemment, ce n'est pas la fin de l'histoire puisque, dans ce trafic, les pouvoirs sont toujours plus ou moins efficacement contestés. Ce monopole sera sérieusement remis en question au début du XIX<sup>e</sup> siècle.

Au niveau des cautions, la complexité est la même chez les francophones, même si aucun individu n'atteint la stature de ceux qui composent le petit groupe que nous venons de décrire. Il n'en reste pas moins que les francophones figurent en assez grand nombre parmi ceux dont les cautions se situent entre 10 000 et 20 000 livres. Les Baby, Blondeau, Campion, Côté, Desrivières, Orillat et Tabeau investissent et cautionnent abondamment. Par contre les Boutillier, Foretier, Perreault et Fromenteau versent plus souvent des cautions qu'ils n'investissent directement. Sur ce plan, les marchands francophones sont aussi distancés. De 1777 à 1790, le nombre des anglophones qui fournissent des cautions, est de 151 contre 142 francophones.

Au terme de cette démonstration, nous croyons pouvoir affirmer que le modèle de Arthur Lewis sur la dualité économique peut dans l'ensemble rendre compte de l'évolution économique du Québec durant cette période. Toutefois certains de ses postulats ne se vérifient pas. Ainsi, ce n'est pas le commerce des fourrures, bien que celui-ci recrute l'essentiel de sa main-d'œuvre dans les campagnes, qui maintient l'agriculture dans la subsistance. Les marchands, afin de maintenir les salaires des engagés au plus bas niveau possible, pouvaient avoir intérêt à ne pas encourager la commercialisation du secteur agricole; mais ils paraissent avoir été plus subtils dans leur poursuite du profit. Le jour où il existe un marché extérieur pour le blé québécois, les commerçants n'hésitent pas à utiliser la situation à leur avantage et à inciter le paysan à produire davantage. Cette commercialisation fait naître des pressions dans le réservoir de main-d'œuvre, réduit l'offre d'engagés et fait monter leurs salaires. Menacés par cette hausse salariale et, ensuite, par la montée générale des coûts, les trafiquants de pelleteries réagissent en transformant l'entreprise et en procédant au changement technologique. La concentration des entreprises et le remplacement du canot par le bateau permettent aux entrepreneurs de maîtriser le mouvement des salaires, créant un certain mécontentement parmi de petits groupes d'engagés. En agissant de la sorte, ils assurent la hausse du profit.

Au XVIII<sup>e</sup> siècle, la montée des salaires des engagés pour la traite et, à un moment donné, la nécessité de la maîtriser résultent à n'en pas douter du fait que, dans l'ensemble de la population active, la proportion des ruraux participant à la grande aventure est considérable. Bien qu'elle décline au cours du siècle, cette participation se situe encore en 1784 entre 30 et 35% de la population adulte masculine en âge d'y prendre part. Tout cela montre jusqu'à quel point la tradition paysanne québécoise respire une certaine diversité au niveau des styles de vie. Cette tradition s'édifie sans doute à partir de l'activité agricole mais elle comporte au surcroît une association à des activités de caractère saisonnier: les fourrures, les pêcheries, l'exploitation forestière. La croissance énorme du commerce du bois au XIX<sup>e</sup> siècle, à la suite du déclin de l'économie des pelleteries, contribue à perpétuer ce type social. L'expansion de l'exploitation forestière sera possible non seulement à cause de la mise en place des tarifs différentiels sur les bois mais aussi en raison du repli de l'agriculture sur elle-même et de la rareté croissante des terres qui détermine l'apparition d'un prolétariat rural. En somme la transformation qui se produit après le début du XIX<sup>e</sup> siècle recrée un contexte dans lequel la main-d'œuvre rurale, saisonnière ou non, à bon marché est abondante et même sur-abondante. L'émigration des Canadiens français aux États-Unis est le produit de cette conjoncture nouvelle. Il serait abusif d'attribuer le repli de l'agriculture sur sa vocation de subsistance et la rareté des terres aux agissements des marchands de bois et des entrepreneurs forestiers.

C'est aussi par rapport à la concentration des entreprises et au changement technologique que se définissent les marchands de toutes catégories. À l'époque française, la tradition marchande se développe dans le cadre d'une société appelée à se ruraliser de plus en plus, précisément parce que le commerce des pelleteries, secteur responsable de la croissance des villes, utilise une main-d'œuvre rurale, dans laquelle la famille constitue un des principaux agents d'intégration sociale. Cette société s'appuie aussi sur un réseau institutionnel qui tend à faire passer, comme l'a déjà signalé Albert Faucher, une forte proportion de l'épargne des individus dans les mains du clergé et des seigneurs laïques, privilégiant ainsi les investissements les moins productifs. Pour tout dire, ce milieu n'est pas propice à l'éclosion de fortes traditions marchandes. Les marchands de pelleteries, pour ne mentionner que ce groupe, souffrent de multiples dépendances, dont la tutelle de la noblesse qui puise une partie de sa force dans la protection des représentants du Roi et dans les institutions. À cet égard, la conséquence de la conquête est d'amener les nobles à émigrer ou à se contenter d'exploiter leurs seigneuries. Cette mutation se reflète dans les ventes de seigneuries au lendemain de 1760. Malgré ces handicaps, une tradition marchande se crée dans l'économie des pelleteries, qui ne se retrouve pas au même degré dans le commerce extérieur des grains. Cette tradition possède un fort caractère familial en ce sens que le trafic des pelleteries est conduit par des familles de marchands qui œuvrent pendant plusieurs générations.

Ce sont ces marchands roturiers francophones qui procèdent à la remise sur pied du commerce des pelleteries après la guerre de Sept Ans.

Pour la période 1746 à 1760, nous avons dénombré 275 investisseurs. Comme la situation au lendemain de 1760 favorise le foisonnement de ces trafiquants, W. Scott Dunn peut en dénombrer 406 d'origine francophone pour la période 1760 à 1774. C'est alors le règne de la compétition individuelle, marqué par l'entrée en scène des immigrants anglophones. W.S. Dunn établit le nombre de ces commerçants anglophones à 242 pour la même période. La plupart d'entre eux viennent des Îles britanniques, où commence à s'opérer la transition entre le capitalisme commercial et le capitalisme industriel, et des colonies américaines où les traditions d'affaires étaient plus vigoureuses qu'en Nouvelle-France. Dans l'ensemble, ces marchands anglophones ne sont pas riches et, tout pesé, leurs chances de succès ne sont pas meilleures dans l'immédiat que celles des francophones.

Malgré ces différences au niveau des traditions d'affaires et des mentalités, la rivalité commerciale ne dresse pas les francophones contre les anglophones. Les cohésions les plus vastes, quand elles existent s'expriment contre les marchands des colonies américaines, contre les marchands de la Nouvelle-Orléans et contre la *Compagnie de la Baie-d'Hudson*. À cette époque, les francophones sont non seulement les plus nombreux mais ils dominent la traite au plan des investissements. Il est évident qu'ils avaient réussi à résoudre les problèmes qui se posaient du point de vue du financement. Les Canadiens français maintiennent leur supériorité numérique même après le début de la Révolution américaine et cela pendant quelques années. Pour la période 1768 à 1790, nous avons relevé les noms de 248 marchands francophones contre 186 anglophones.

Vers 1771, les conditions du commerce se détériorent. L'expansion territoriale fait monter les coûts de transport alors que la rivalité entre un grand nombre de traiteurs individuels rend les échanges avec les Indiens plus coûteux et stimule la hausse des salaires des engagés. La Révolution américaine, en provoquant un accroissement considérable des prix des produits importés, complique la vie des entreprises. C'est dans ce contexte qui appelle le changement technologique et la constitution de grandes entreprises que se produit le distancement des francophones dans l'économie des pelleteries. On peut sans doute attribuer ce phénomène à leur faiblesse dans le secteur des importations et à l'immigration au moment de la révolution américaine de marchands des colonies insurgées, disposant de capitaux abondants. Il n'en reste pas moins que leur attitude à l'égard du changement technologique et de la concentration des entreprises est un facteur fondamental d'explication.

#### APPENDICE

#### LES ENGAGEMENTS POUR L'OUEST: ACTES NOTARIÉS ET ACTES PRIVÉS<sup>70</sup>.

L'historien qui désire évaluer sur une base annuelle le volume de la main-d'œuvre engagée dans le commerce des pelleteries ne saurait confiner son enquête au *Répertoire*

<sup>70</sup> Voir n. 17 dans laquelle nous disons que tous les actes notariés comportant des engagements ne sont pas inscrits au *Répertoire*, ce qui ajoute un élément d'incertitude.

des engagements pour l'ouest et aux actes notariés. En partant du *Répertoire*, nous avons construit pour les années 1746-1773 une statistique portant sur le nombre annuel d'entrepreneurs et d'engagés, y ajoutant comme instrument de vérification le nombre de peaux de castor exportées au cours de certaines années (Voir ci-dessous). L'inconsistance des chiffres est une réalité qui saute aux yeux. Cette inconsistance se retrouve aussi dans les données publiées par H. Charbonneau dans son livre *Vie et mort de nos ancêtres*, p. 172: le nombre de voyageurs tiré du *Répertoire* n'est que de 58 pour la décennie 1690 à 1699, soit 5,8 par an. Ajoutons que Charbonneau est conscient du caractère inadéquat de ses informations en ce domaine. La statistique publiée par L. Dechènes sur le nombre de voyageurs et d'engagés pour la période 1708-1717 présente exactement les mêmes lacunes, ce qu'elle ignore (voir *Habitants et marchands de Montréal au XVII<sup>e</sup> siècle*, p. 512). Ces trois blocs chiffrés (ceux de Charbonneau, de Dechènes et le nôtre), issus de la même source, attirent à cause de leurs imperfections l'attention sur l'existence des actes sous seing privé. L'importance de ces actes est beaucoup plus considérable qu'on ne le croit. Pour l'année 1770, les *Trade Licences*, série fort incomplète, permettent de retracer les noms de 750 engagés alors que le *Répertoire* ne mentionne que 68 individus. Pour les années 1768-69, les *Trade Licences* indiquent 825 engagés alors que le *Répertoire* ne mentionne que 175 personnes. Les livres des engagés, conservés aux APC dans la collection Ermatinger, dans lesquels sont consignés par Ermatinger les contrats sous seing privé de 171 engagés, ne sont pas des copies dont l'original se retrouverait dans le *Répertoire*. Il s'agit bien d'originaux. Également intéressant à cet égard est le congé de traite accordé à La Vérendrye en 1747 pour quatre canots ayant chacun six hommes d'équipage, soit 24 hommes. Le congé indique les noms de 14 engagés du sieur Gonneville alors que le *Répertoire* ne fait état que de trois engagements de la part de Gonneville et de onze par La Vérendrye. En fait, les seuls chiffres suffisamment fiables sur le volume de la main-d'œuvre dans les pelleteries se trouvent dans les rapports gouvernementaux faits à partir des *Trade Licences* pour la période 1777 à 1790. À partir de ces données, il est possible en utilisant d'autres indicateurs de procéder à de nouvelles évaluations pour les périodes antérieures. Il faut alors employer une méthode régressive.

Même si les *Répertoires* ne permettent pas de chiffrer le mouvement annuel des entrepreneurs et des engagés, ils nous livrent néanmoins le nom de la plupart des investisseurs. Peut-on à partir du nombre d'engagements relevé dans le *Répertoire* se former une idée de la dimension des entreprises? La réponse est négative, à moins que le rapport entre les actes notariés (engagements connus) et les actes sous seing privé (les inconnus) soit constant. C'est pourquoi notre analyse des commerçants de pelleteries de la fin du régime français est donnée sous toutes réserves parce que ses bases quantitatives sont trop fragiles.

	<i>Entrepreneurs</i>	<i>Engagés</i>	<i>Peaux de castor</i>
1746	19	99	123 724
1747	41	274	100 612
1748	44	307	110 782
1749	44	343	
1750	28	184	
1751	54	506	
1752	77	713	
1753	54	569	
1754	70	681	88 300
1755	47	448	99 332
1756	39	391	
1757	66	695	
1758	27	337	
1759	12	124	
1760	10	37	
1761	28	210	
1762	14	84	
1763	15	126	



	<i>Entrepreneurs</i>	<i>Engagés</i>	<i>Peaux de castor</i>
1764	1	9	90 621
1765	34	228	104 000
1766	5	25	110 372
1767	18	93	
1768	15	71	
1769	20	104	
1770	14	68	102 920
1771	5	37	
1772	12	66	108 588
1773	6	42	95 716