

in B.C. In much the same way that Premier Amor De Cosmos recycled the ideas of Joseph Howe on the West Coast, Duff Pattullo was clearly descended from Oliver Mowat as a champion of provincial rights (16-17). Fisher contends that:

Pattullo's reformism was not, as some have suggested, conceived out of the chaos of the early 1930s. His ideas and policies had deep roots that went back to his father's association with the Liberal government of Oliver Mowat in late nineteenth-century Ontario (213).

Pattullo's pronouncements in favour of "socialised capitalism" were more closely akin to Roosevelt's New Deal, and his government interventionist approach was "arguably the most active in Canada during the 1930s" (248-249). His government was also the only province that attempted to introduce a public health plan during this time (273) and the first to seek regulation of multinational oil companies (312). A more detailed comparison with reform initiatives in other provinces would prove an interesting study. J.S. Woodsworth, Tommy Douglas, and the like, have been given a place in the national story for the reforms they advanced in their time. Although Pattullo promoted an alternative view of confederation that recognised Canada's regional diversity (321) — perhaps it is time to include Duff Pattullo?

Both of these books offer the reader not only persuasive evidence of the distinct personality of British Columbia, but also validity for undertaking regional studies as a counter-balance to the uncompromising nature of national history.

Daniel P. Marshall  
*University of British Columbia*

\*\*\*

George Bervin — *Québec au XIX<sup>e</sup> siècle. L'activité économique des grands marchands*. Québec : Les éditions du Septentrion, 1991, 291 p.

L'objectif de ce livre est « d'analyser quelques-unes des activités des marchands-négociants actifs à Québec entre 1800 et 1830 » (II). Après une introduction évoquant les mœurs du groupe à l'étude, l'auteur présente, dans le premier chapitre, les caractéristiques de ce qu'il estime être une nouvelle génération d'hommes d'affaires ayant remplacé, au début du XIX<sup>e</sup> siècle, les marchands spécialisés dans le commerce des fourrures.

Ces « nouveaux » marchands se distinguent, selon Bervin, par la diversité de leurs activités et leur capacité de prendre des risques; par le fait qu'ils sont de gros emprunteurs, qu'ils dominent les secteurs de l'importation et de l'exportation, que leurs affaires ont une dimension intercoloniale et même internationale et, enfin, qu'ils entretiennent des rapports privilégiés avec l'administration civile et militaire du Bas-Canada. Deux autres traits distinctifs du groupe seraient les formes d'association utilisées entre ses membres (« partnership » et « copartnership ») et le fait que ces négociants agissent souvent en tant qu'administrateurs pour autrui.

Les quatre autres chapitres du livre sont consacrés à la description de certaines activités des marchands-négociants. Dans le chapitre II, Bervin s'intéresse au marché des capitaux de la ville de Québec. On y apprend que les marchands-négociants empruntent surtout de leurs confrères, et ce, principalement pour financer l'expansion

et la diversification de leurs activités, ce qui, conclut Bervin, montre l'importance du capital local dans la croissance économique de la période. Le chapitre III porte sur la création de la Banque de Québec en 1818; l'auteur y expose la structure administrative et les pratiques de crédit de l'institution.

Le chapitre IV, qui traite du marché des biens et services destinés aux troupes britanniques, est le plus intéressant. Après avoir évoqué les affinités ethniques et les liens souvent personnels existant entre les marchands-négociants et les membres de l'administration militaire, Bervin soutient que l'ampleur des contrats et l'obligation de fournir une caution réservent ce lucratif secteur d'activités à l'élite commerciale de la ville.

Le dernier chapitre porte sur l'implication des hommes d'affaires de Québec dans le secteur de la navigation à vapeur lors du passage d'une situation de concurrence à une situation de quasi-monopole, découlant de la création de la Saint Lawrence Steamboat Company. Bervin voit, dans cette affaire, un signe de l'intelligence et du dynamisme des marchands-négociants de Québec.

En conclusion, l'auteur vante à nouveau ces marchands-négociants « à l'écoute de la conjoncture et très prompts à s'ajuster à des changements [...] » (256). Il estime que la configuration physique de la ville, la présence du pouvoir politique et le fait que Québec ait été le principal port d'entrée de la colonie expliquent leur dynamisme particulier. Il affirme de plus que, sans empêcher l'existence d'une forte concurrence entre les membres du groupe, un puissant sentiment d'appartenance les a amenés à une rivalité sans répit avec les marchands de Montréal. Par ailleurs, Bervin souligne la présence de nombreux francophones au sein de cette élite marchande. En terminant, il déplore le peu d'intérêt manifesté par les historiens pour l'élite d'affaires du Bas-Canada et il souhaite :

qu'une littérature plus nombreuse [*sic*] vienne confirmer la place méritoire qu'a eue la grande bourgeoisie des affaires des premières décennies du XIX<sup>e</sup> siècle dans l'essor et les mutations socio-économiques du Bas-Canada (262).

Cette citation dévoile un des défauts majeurs de l'ouvrage, soit l'ignorance d'une bonne partie de l'historiographie traitant des marchands et de leurs activités dans les colonies britanniques de l'Amérique du Nord dans la première moitié du XIX<sup>e</sup> siècle. Des auteurs comme Acheson, McCalla, Wynn, Greer ou Sweeny n'apparaissent pas en bibliographie et l'auteur ne semble pas connaître leur travaux. Dès lors, l'ouvrage n'est rattaché à aucune des grandes questions débattues par ces spécialistes comme, par exemple, l'incidence du lien colonial sur les activités de ces marchands. En l'absence d'une problématique bien définie, le choix des activités étudiées apparaît totalement arbitraire (comme concevoir que l'exploitation forestière soit absente de l'étude ?) et le fil conducteur de l'ouvrage tient dans l'admiration presque naïve avec laquelle Bervin observe « ses » marchands. Ne va-t-il pas jusqu'à écrire « À la lumière des activités de ces grands capitalistes [...], il nous semble évident que nos contemporains n'ont presque rien inventé en matière de stratégie commerciale » (11).

Le manque d'érudition affaiblit aussi beaucoup l'analyse. Dans le chapitre sur les activités de la Banque de Québec, Bervin étudie le recouvrement des créances (151-154) sans jamais mentionner les protêts monétaires qui, selon Sweeny, constituaient la première mesure prise par un créancier pour recouvrer une dette. De même, dans le chapitre sur la marché des capitaux, Bervin écrit que les marchands de

Québec empruntent, entre autres, pour payer des marchandises auprès de fournisseurs locaux (105). Greer a pourtant montré les liens de crédit entre les importateurs-exportateurs de la ville de Québec et les marchands ruraux qui, pour la plupart, acquittaient leurs achats de produits finis en fournissant aux premiers des produits agricoles.

Dans l'ensemble, d'ailleurs, Bervin comprend mal les pratiques qu'il tente de décrire. Ainsi, il présente l'obligation remboursable « à la première demande » comme favorable au débiteur (145) et, ailleurs, il écrit, comme si la chose venait d'être découverte, que

il est désormais permis d'affirmer que [les marchands-négociants] utilisent beaucoup plus les reconnaissances de dette et les billets à ordre que les lettres de change, en particulier dans les transactions à l'intérieur de la ville. Sur le plan international, la primauté des lettres de change [...] est indiscutable (147).

Tout ceci traduit une pratique de l'histoire qui néglige l'apport d'études antérieures et qui privilégie la simple description du contenu de documents par rapport au questionnement. À cette conception désuète se greffent des lacunes théoriques et méthodologiques importantes. Tout d'abord, l'objet d'étude est mal défini : on n'arrive pas à savoir si les huit caractéristiques par lesquelles Bervin décrit le groupe lui ont servi de critères pour sélectionner les individus à l'étude ou si elles ont été déduites de l'observation d'un groupe dont les règles de constitution ne sont pas données. De plus, l'auteur maîtrise mal certains concepts pourtant élémentaires. Il parle, par exemple, d'investissement au sujet de dépenses de consommation (130) et il établit une curieuse distinction entre les « emprunts effectués pour l'acquisition de divers biens » et ceux qui constituent des « emprunts directs de capitaux » (93-94). Par ailleurs, l'auteur n'effectue aucune critique des sources utilisées, pas plus qu'il n'identifie clairement comment les actes notariés analysés ont été sélectionnés. Dès lors, plusieurs de ses conclusions apparaissent fragiles. Par exemple, à l'issue de l'analyse de 300 obligations, il affirme que le marché des capitaux est dominé par un groupe d'une dizaine de prêteurs réguliers faisant partie du groupe des marchands-négociants. Sans connaître la représentativité des actes retenus, il est impossible de mesurer la justesse de l'affirmation. De même, Bervin soutient que la création de la Banque de Québec n'a pas bouleversé le marché des capitaux, puisque les prêteurs traditionnels ont continué de dominer ce secteur économique. Or, aucune des sources utilisées ne permet de mesurer la part respective de la Banque et des prêteurs traditionnels dans le domaine. Il arrive d'ailleurs, à quelques reprises, que les affirmations de Bervin n'aient pas de rapport avec les preuves empiriques qu'il présente à leur appui (par exemple, 94, 97, 200).

D'autres faiblesses transparaissent dans l'analyse. Ainsi, Bervin insiste fréquemment sur la cohésion du groupe des marchands québécois et sur la rivalité qui les oppose à leurs homologues montréalais. Il affirme, par exemple, que très rapidement, les marchands de Québec ont voulu éliminer la concurrence des Montréalais dans le secteur de la navigation à vapeur. Or, les actions qu'il présente comme reflétant cette volonté, soit le rachat par deux marchands québécois de la plupart des actions de compagnies de navigation détenues par d'autres Québécois et leur participation minoritaire dans la Saint Lawrence Steamboat Company, contrôlée par les Molson de Montréal, témoignent plutôt d'une rivalité entre des groupes d'hommes d'affaires regroupés au-delà de leur appartenance territoriale. S'ajoutent, enfin, quelques contradictions (par exemple, les marchands-négociants sont pour la plupart

originaires d'Angleterre dans l'avant-propos alors que de nombreux francophones sont actifs au sein de la grande bourgeoisie dans la conclusion), un certain nombre de digressions, une syntaxe souvent laborieuse, des anglicismes ici et là et, même, le mot créancier à trois endroits où il faudrait lire débiteur (153-154). Voilà qui est assez pour faire douter du travail de l'éditeur.

Ce livre est une preuve qu'il ne suffit pas à l'historien d'aimer son sujet pour bien le traiter. Bervin a raison de dire qu'il nous faut mieux connaître l'élite des affaires bas-canadienne. Malheureusement, son livre contribue peu à cet objectif.

Sylvie Dépatie  
*Université du Québec à Montréal*

\*\*\*

Paul A. Bogaard, ed. — *Profiles of Science and Society in the Maritimes prior to 1914*. Fredericton: Acadiensis Press, 1990. Pp. 283.

Yves Gingras — *Physics and the Rise of Scientific Research in Canada*, translated by Peter Keating. Montreal and Kingston: McGill-Queen's University Press, 1991. Pp. xii, 203.

One of the important questions an area of study must settle if it is to remain intact is: what are the units of action that explain what happens in this field? Among chemists, in the nineteenth century, a long debate went on over whether the "atom" was properly such a unit; in twentieth-century medicine, doctors and their clients wonder whether the opposite unit is the disease or the patient; in seventeenth- and eighteenth-century physics the status of "force" as a unit of action was a source of deep worry to natural philosophers. In history, one asks what makes things go: individuals? states? classes? problems or periods? In history of science, for a long time, the basic unit was the timeless "discovery," and the first derived unit was the "genius" who made the discovery. At a slightly more refined level, the "concept" (still an individual possession) was laboriously traced; when it was not possible to locate it in an individual mind, the "concept" became the "tradition," as, for example, in the phrase "Hermetic tradition." Now, however, we are debating whether these units get us to the heart of the matter. Perhaps discoveries are not so clearly intuitions into nature; perhaps ideas are not so strictly private property; perhaps individuals are only accidentally and not essentially the authors of scientific thought; perhaps, even, as the Edinburgh Science Studies Unit insisted, **all** so-called scientific knowledge is "socially constructed." If so, perhaps the proper unit of action is the society in whose bosom science is cherished. Or, if we regard science as being a mental phenomenon, the "culture" is what we should direct our attention to.

The books under review are halfway between the two extremes — that is, between thinking the "discovery" is the proper unit and thinking only the "culture" counts. Before I show what I mean, let me say a word about their contents. The Bogaard collection contains a dozen essays on various aspects of scientific culture in the Maritimes — primarily Nova Scotia, and mainly in the 19th century. A brief "Forward" by Robert Bruce, who has studied the social history of American science for a long time, provided south-of-the-border validation for these parochial efforts. Bogaard wrote an introduction summarizing the volume's contents; Bertrum H.