

Les concessionnaires forestiers québécois de la seconde moitié du XIX^e siècle : essai de typologie

Guy Gaudreau*

Les concessionnaires forestiers québécois ont été longtemps considérés comme des « barons du bois ». Une telle interprétation est erronée, car ces concessionnaires ne constituent pas un groupe homogène, comme le montre la typologie développée par l'auteur. De plus, l'étendue de leurs domaines forestiers variait beaucoup au fil des temps. En outre, on n'observe aucune concentration des permis de coupe durant la seconde moitié du XIX^e siècle, en raison notamment des limites inhérentes au mode familial de gestion et de propriété des entreprises.

For a long time Quebec lumberers, as a group, have been regarded as "Lumber Barons". This paper demonstrates, however, that there were important differences among them. Using a typology of lumber operators, it is shown that they did not constitute a homogeneous group and that the size of their timber limits remained quite unstable. Furthermore, no process of concentration of timber limits occurred during the second half of the 19th century owing mainly to the family mode of management and ownership of the lumber firms.

On les a appelés les barons du bois¹. Durant la seconde moitié du XIX^e siècle, ils formaient un des principaux groupes de pression, adressant sans relâche des requêtes à l'État québécois². À l'œuvre dans le secteur forestier, une des bases importantes d'accumulation de capital au Canada depuis bientôt deux siècles, ils louent les concessions forestières de l'État québécois. Mais qui sont exactement ces entrepreneurs?

Cet article tente d'y répondre. Le portrait esquissé reste partiel. Il permet néanmoins de remettre en question l'image simpliste selon laquelle tous les exploitants forestiers sont de riches concessionnaires, barons du bois, qui restent en affaires plusieurs années, voire des décennies.

En dressant la typologie de ces entrepreneurs, des nuances seront donc apportées. Si les archives gouvernementales avaient conservé les données sur les volumes annuels de matière ligneuse récoltée par chaque entrepreneur, nous aurions disposé d'un indicateur de première force. Mais puisque ce n'est pas le cas, nous avons établi ce portrait principalement à partir du nombre de milles carrés affermés à chacun. Certes, le procédé crée des distorsions dont il faut prendre conscience. On s'y arrêtera plus loin. Cette typologie prend cependant tout son sens, quand on tient compte de l'évolution du profil des différents concessionnaires. Comment évolue leur territoire de coupe respectif sur une période d'un demi-siècle? On traitera de cette question par l'analyse de la concentration des permis de coupe. Ce processus dévoile une certaine dimension des activités des concessionnaires.

* Guy Gaudreau est professeur d'histoire à l'Université Laurentienne.

1. Voir Jean Hamelin et Yves Roby, *Histoire économique du Québec, 1851-1896*, Montréal, Fides, 1971, p. 209.

2. Voir Marcel Hamelin, *Les premières années du parlementarisme québécois (1867-1878)*, Québec, Presses de l'Université Laval, 1974, p. 351.

I — TYPOLOGIE DES CONCESSIONNAIRES

Sur le plan ethnique, les concessionnaires apparaissent comme un ensemble assez homogène. Les francophones ne sont pas légion. En parcourant la liste des concessionnaires à quatre moments différents, soit en 1856, 1873-74, 1890 et 1907, on observe qu'entre 16 et 21 % des entrepreneurs ont un nom à consonance française. De plus, seulement 20 % environ des francophones peuvent prétendre à un territoire de coupe supérieur à 99 milles carrés.

On constate une grande disparité dans l'étendue du territoire de coupe détenu par les concessionnaires : de fortes variations apparaissent, d'où l'intérêt d'établir une typologie des concessionnaires sur la base de leur domaine forestier.

Trois éléments ont été retenus à cette fin. Le nombre de milles carrés affermés et le degré d'éparpillement des permis de coupe dans les diverses régions constituent deux éléments de base qui peuvent s'appliquer à chaque concessionnaire. Les renseignements nécessaires sont tirés des « états des limites à bois³ » publiés épisodiquement dans les *Documents de la Session*⁴. Le troisième élément complète partiellement les deux premiers : les investissements des concessionnaires à l'extérieur du secteur forestier. Ces derniers renseignements sont néanmoins fragmentaires car ils proviennent de notices biographiques déjà publiées et de listes des actionnaires des banques à charte canadiennes.

L'établissement d'une telle typologie n'est pas à l'abri de tout reproche, nous en convenons. La forêt québécoise n'est pas uniforme : la pinède outaouaise permet des récoltes de bois beaucoup plus abondantes que les peuplements d'épinettes. Or, le procédé retenu en fait abstraction, comme si des superficies équivalentes produisaient des quantités comparables de bois. Le nombre de milles carrés concédé à chaque entrepreneur n'indique donc, ni le potentiel ligneux des concessions, ni l'intensité avec laquelle elles sont exploitées. C'est pourquoi, même si ce procédé demeure utile pour distinguer les petits des gros entrepreneurs, il faut lui donner une valeur purement indicative. Le recours aux autres éléments confirme cependant la justesse de notre regroupement des concessionnaires.

Le classement des concessionnaires exige à son tour des précisions qui seraient superflues, s'ils étaient tous des individus isolés et exerçant seuls leur droit de locataire. Mais il en va bien autrement. D'abord, un certain nombre de concessions ont été affermées à des entrepreneurs en copropriété. Ensuite, plusieurs concessionnaires ont ou paraissent avoir des liens familiaux avec d'autres titulaires de permis de coupe. Enfin, on retrouve des sociétés et des corporations détentrices de permis de coupe. Faut-il traiter ces trois cas sur le même pied que l'individu concessionnaire? Les choix méthodologiques faits ici influencent grandement les résultats (voir l'appendice 1). Aussi, nous en livrerons l'essentiel.

D'abord les copropriétaires. Dans la mesure où plusieurs d'entre eux sont également et simultanément détenteurs individuels de concessions, nous pouvons regrouper tous les avoirs d'une copropriété avec les avoirs individuels de chaque membre, ou encore répartir également les biens de la copropriété en les ajoutant aux permis individuels de chacun. Nous avons opté pour la seconde voie et ce, dans le simple but de ne pas surestimer les superficies affermées au concessionnaire.

3. L'expression est fautive en français puisqu'il s'agit d'une adaptation de l'anglais « timber limit ». Nous l'avons néanmoins conservée, compte tenu de son usage répandu.

4. L'appendice 1 présente en détail cette documentation.

Dans le cas des concessionnaires apparentés, deux solutions pouvaient être envisagées : réunir les concessions des membres d'une même famille, pour peu que leurs liens de parenté ne fassent aucun doute ou les considérer séparément. Un seul élément — et il paraît essentiel —, militait finalement en faveur de la première solution : l'entreprise familiale demeure, durant toute la deuxième moitié du XIX^e siècle, le mode par excellence de gestion des affaires économiques. Rassembler les permis des membres d'une même famille traduit, au niveau de la propriété des concessions, une cohésion que ses membres affichent le plus souvent dans leur vécu.

Les sociétés et les corporations posaient un dernier problème qu'on peut présenter en ces termes : certains concessionnaires considérés comme individuels ou apparentés sont-ils en même temps sociétaires ou actionnaires d'une entreprise forestière, et si oui, comment dénombrer leurs avoirs? Afin de répondre à cette question, il a fallu identifier ces sociétaires et actionnaires⁵. Il devint vite évident qu'on ne pourrait retracer sans peine les partenaires des corporations étrangères, enregistrées à l'extérieur du Canada. Pour les corporations et sociétés canadiennes, nous avons convenu que les permis de celles dont les membres sont majoritairement unis par des liens de parenté pourraient être réunis avec les permis du concessionnaire individuel membre de la famille.

Ces précisions étant faites, nous proposons de répartir les concessionnaires dans trois groupes distincts : les petits, ceux de taille intermédiaire et les gros entrepreneurs. Penchons-nous maintenant sur les caractéristiques de chaque groupe.

Les petits entrepreneurs ont peu de ressources. Leurs activités sont de nature locale et leurs permis de coupe relèvent d'une seule agence forestière. Afin d'estimer le pourcentage de concessionnaires appartenant à ce groupe, nous dirons, un peu arbitrairement, qu'ils déclarent une superficie concédée de 99 milles carrés et moins⁶. Ce groupe est le plus nombreux : il comprend, selon les années, entre 55 et 65 % des exploitants, même s'ils ne détiennent qu'entre 7 et 12 % des superficies affermées.

Les entrepreneurs de taille intermédiaire besognent à l'échelle régionale. Leurs récoltes proviennent d'une seule agence, à moins qu'elle soit trop exiguë ou que l'agence voisine soit facilement accessible. Leurs activités forestières sont souvent leur principal champ d'investissement. S'ils s'impliquent dans d'autres activités, notamment dans les transports, celles-ci demeurent la plupart du temps liées à leur coupe. Ils déclarent aussi quelques actions de banques à charte, mais ces fonds sont insuffisants pour leur faire jouer un rôle actif au sein des institutions bancaires. Ces entrepreneurs disposent d'une superficie minimale de 100 milles carrés. Nous n'avons pas fixé de limite supérieure à leur domaine forestier. Entre 25 et 35 % des concessionnaires appartiennent à ce groupe et ceux-ci accaparent de 40 à 60 % des superficies affermées.

Rares sont les concessionnaires que l'on peut considérer comme de gros entrepreneurs : moins de 5 % d'entre eux⁷. Il n'est pas aisé d'en dresser le profil dans la mesure

5. Ces sources sont décrites à l'appendice 2.

6. Nous verrons plus loin que, dans la répartition des concessionnaires selon la dimension de leur territoire de coupe, le chiffre de 100 milles carrés constitue une barrière difficile à franchir. Cela étant, on dénombre très peu de concessionnaires ayant entre 100 et 199 milles carrés.

7. Il faut compter environ 5 % des concessionnaires qui n'ont pas été retenus pour cette analyse. Il s'agit de banques à charte et de corporations pour la plupart étrangères. Celles-ci possèdent entre 5 et 15 % des territoires de coupe affermés. Ajoutons cependant que ces pourcentages, comme les autres, sont purement indicatifs.

où chaque cas est différent. Certains éléments sont néanmoins à retenir, comme les intérêts majeurs de ces concessionnaires dans d'autres secteurs d'activité. Ils disposent d'un territoire de coupe s'étendant sur quelques milliers de milles carrés : cela explique pourquoi ils détiennent entre 25 et 35 % de la forêt publique québécoise. Certains sont actifs dans plusieurs agences, régions et provinces⁸ et quelques-uns vont devenir producteurs de pâte et papier. D'autres encore joueront un rôle prépondérant dans certaines institutions bancaires.

Utile pour fournir une vue d'ensemble, cette typologie demeure néanmoins provisoire. Elle ne permet pas de déterminer de manière pleinement satisfaisante l'appartenance de chaque concessionnaire à l'un des trois groupes. De nouvelles notices biographiques et des travaux complémentaires devraient la raffiner. Dès maintenant, toutefois, il y a lieu d'insister sur la diversité des appartenances dont rend compte une distribution fort inégale des concessions. Évitions à l'avenir de considérer tous les concessionnaires comme de gros entrepreneurs. Celui qui a décroché un permis de 5 milles carrés est sans doute socialement plus proche des travailleurs forestiers que de l'exploitant qui afferme 5 000 milles carrés.

II — ÉVOLUTION DU PROFIL DES CONCESSIONNAIRES

L'appartenance à un groupe n'est pas figée. Une analyse de la propriété de chaque concessionnaire à quatre moments différents met en lumière cette mobilité. Mais avant de proposer une mesure de cette mobilité, nous avons orienté l'examen du profil des concessionnaires vers un autre aspect : le processus de concentration des permis de coupe.

Voyons comment se répartissent les concessions. Une série d'histogrammes⁹ (les graphiques 1, 2, 3 et 4) illustre cette répartition pour quatre années, soit 1856, 1872-1873, 1890 et 1907. Les histogrammes permettent de saisir d'un premier coup d'œil la distribution des permis de coupe. Les territoires de coupe concédés à chaque concessionnaire ou à chaque groupe de concessionnaires sont mis en rapport avec l'ensemble de la superficie québécoise affermée.

Une très forte inégalité dans la distribution des permis de coupe ressort de ces histogrammes. Cela mérite d'être retenu, même si la chose n'est pas inattendue. En 1856, par exemple, la famille Gilmour possède un domaine forestier plus grand que celui des 71 plus petits concessionnaires réunis. Les conditions d'utilisation des permis de coupe favorisent certains individus plus que d'autres.

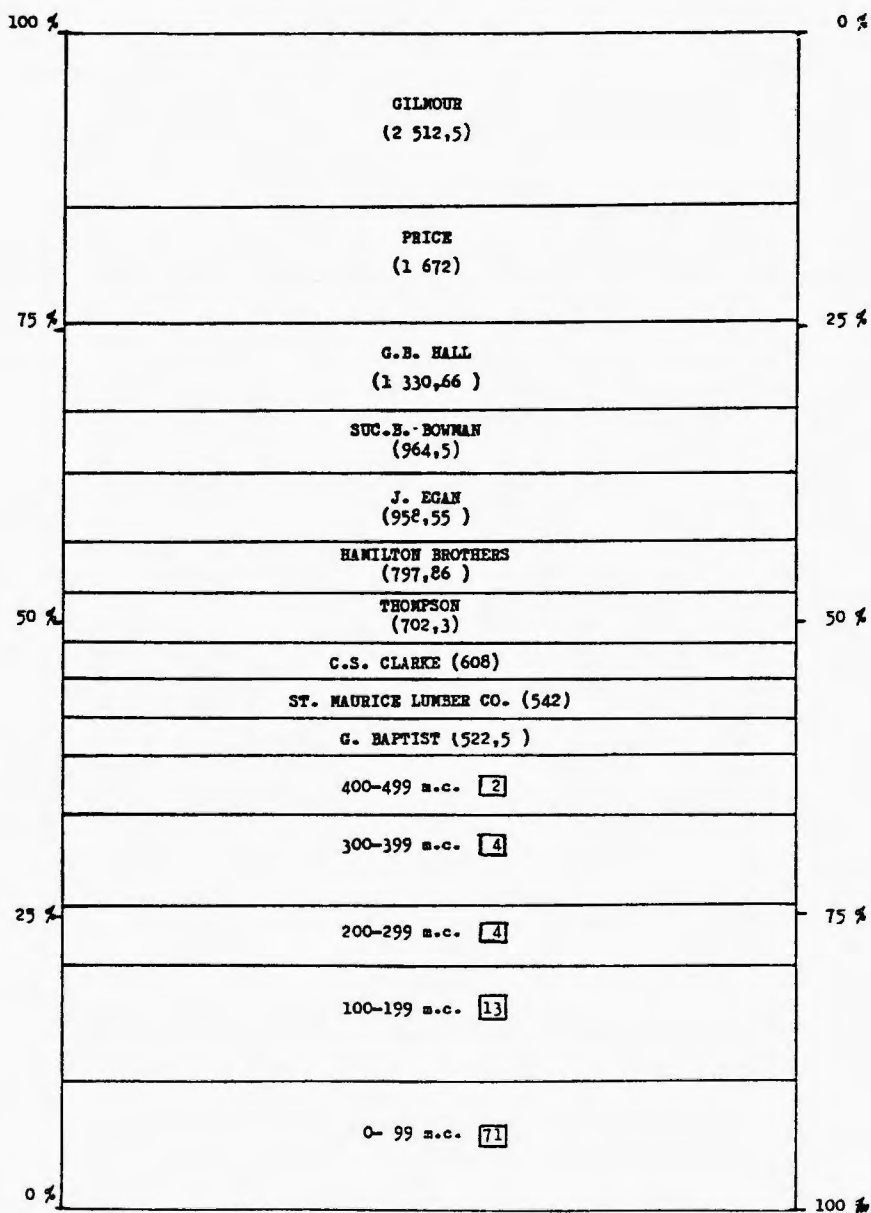
La lecture des histogrammes peut être source d'étonnement sur d'autres plans. En cinquante ans d'activités forestières (de 1856 à 1907), le niveau de concentration des concessions ne s'est guère modifié, tandis que le domaine forestier passe, entre 1856 et 1907, de 17 000 à environ 70 000 milles carrés. En 1856, 2 % des concessionnaires (2 entrepreneurs sur 104) contrôlent environ 24 % des superficies affermées. Au début du

8. Nous pouvons ajouter qu'ils œuvrent à titre d'exploitant même à l'échelle canadienne et nord-américaine. Ce caractère « continental » de leurs activités a été fort bien décrit par Gwenda Hallsworth, *A Good Paying Business : Lumbering in the North Shore of Lake Huron 1850-1910 with Particular Reference to the Sudbury District*, M.A. (histoire), Université Laurentienne, 1983.

9. Leur confection appelle une précision. Seuls les plus gros concessionnaires ont été identifiés, parce qu'il était impossible, faute d'espace, de tous les présenter. Les autres exploitants sont répartis dans diverses catégories construites selon la superficie des territoires de coupe. Pour chacune des catégories est inscrit le nombre de concessionnaires qui en font partie. De plus, on remarquera que la hauteur des graphiques demeure constante afin de faciliter les comparaisons.

Graphique 1

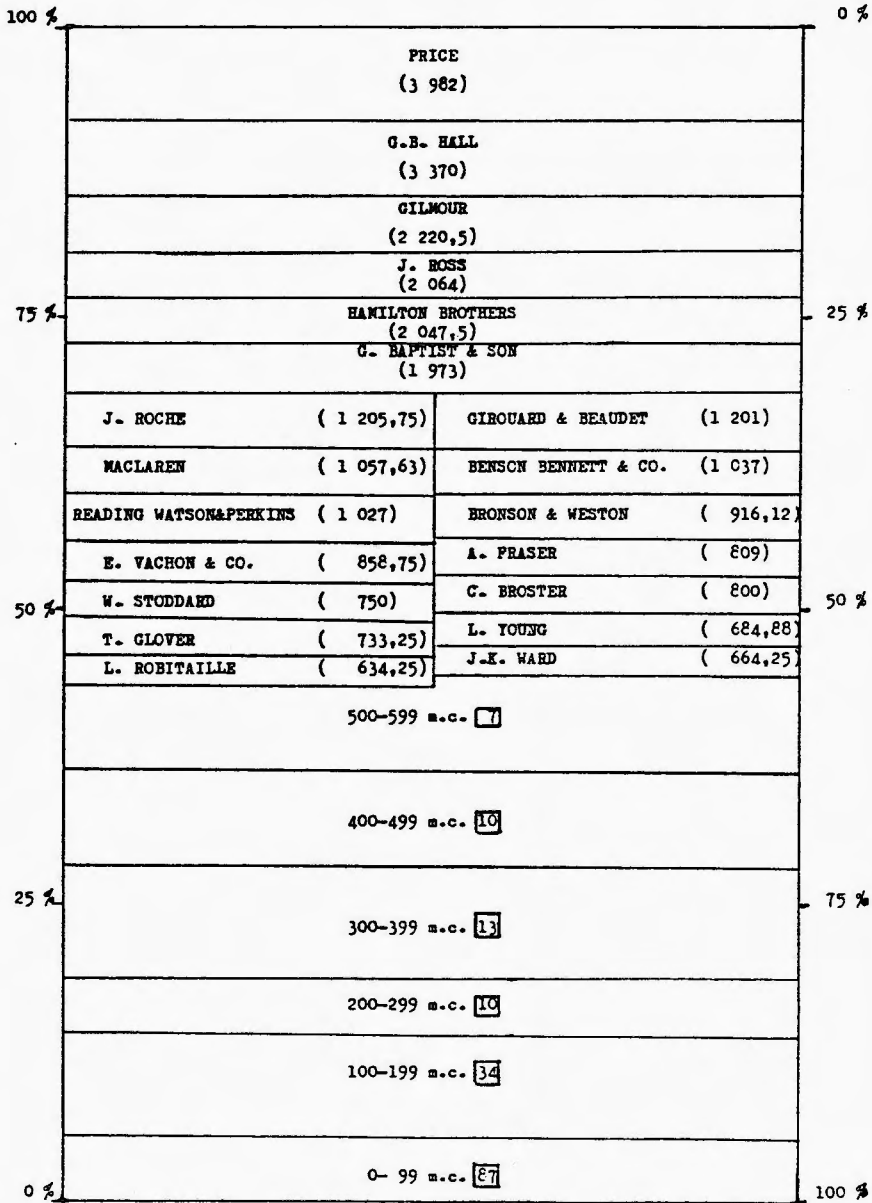
La répartition des concessions forestières au Québec,
en 1856, en milles carrés et en pourcentage



Source : Rapport du commissaire des Terres de la Couronne du Canada, 1856.

Graphique 2

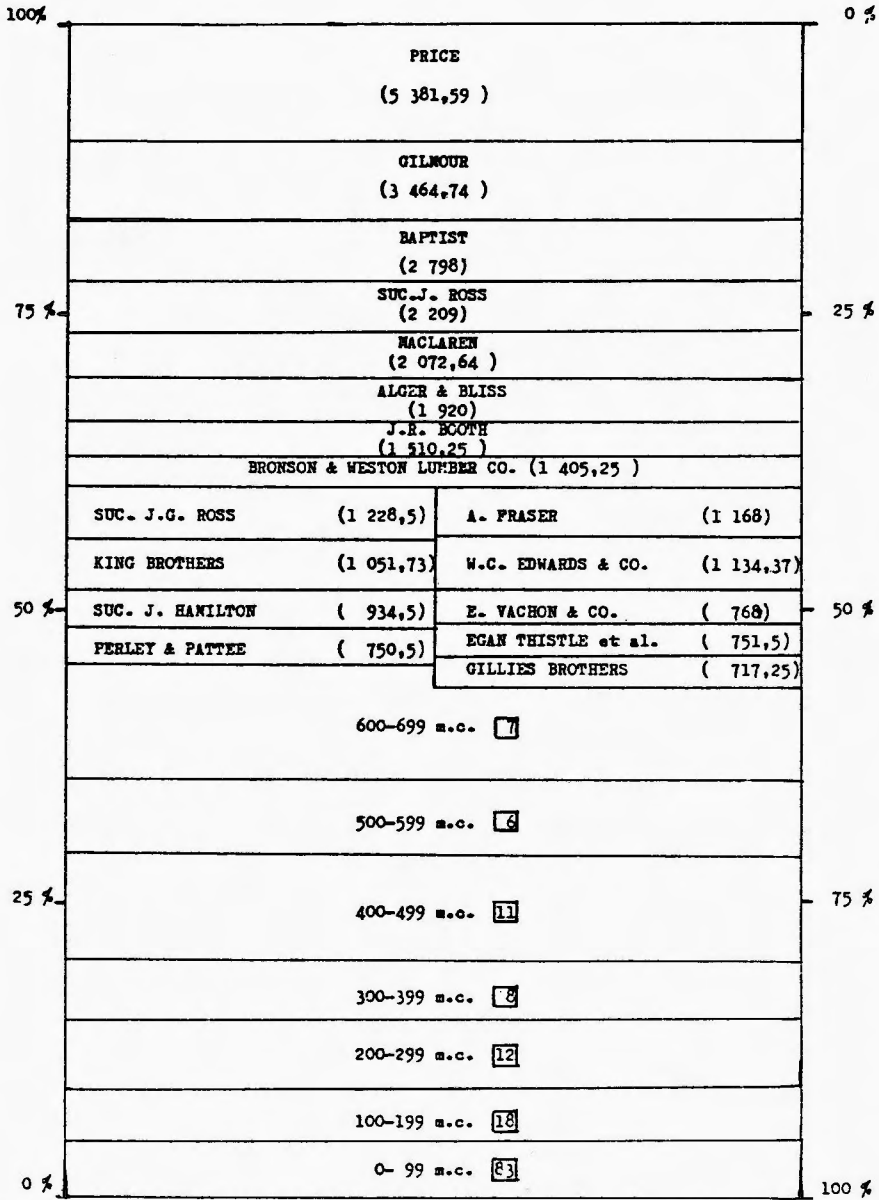
La répartition des concessions forestières au Québec,
en 1872-1873, en milles carrés et en pourcentage



Source : Rapport du commissaire des Terres de la Couronne du Canada, 1874, appendice 50.

Graphique 3

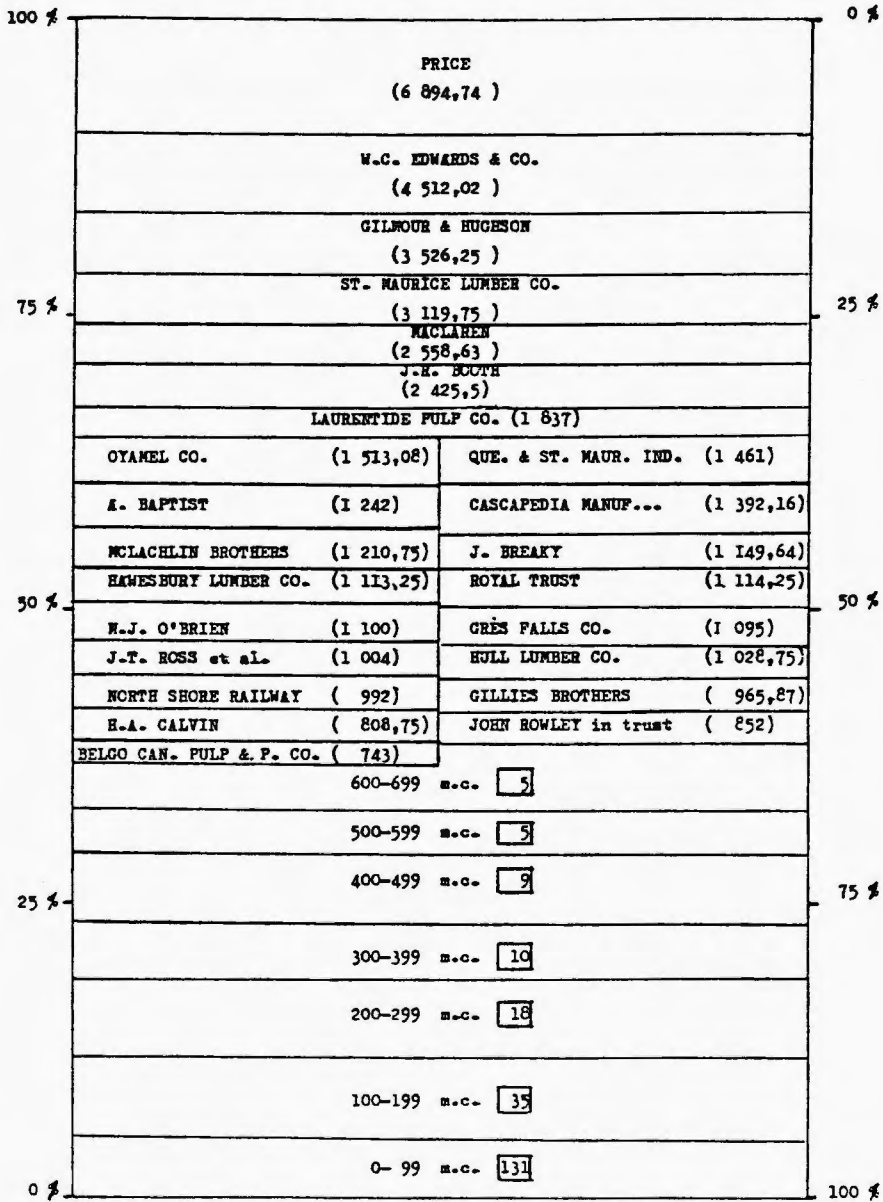
La répartition des concessions forestières au Québec,
en 1890, en milles carrés et en pourcentage



Source : Québec, Documents de la Session, 1890, 3, doc. 112.

Graphique 4

La répartition des concessions forestières au Québec,
en 1907, en milles carrés et en pourcentage



Source : Québec, Documents de la Session, 1907, 3, doc. 42.

XX^e siècle, le même pourcentage d'entrepreneurs (4 sur 237) possède environ 26 % des forêts affermées. Inversement, on peut noter que 80 % des exploitants en 1856 (80 sur 104), réclament à peine 20 % du domaine forestier alors qu'en 1907, 82 % d'entre eux (194 sur 237) en réclament 23 %¹⁰.

Peut-on observer le même phénomène dans les différentes régions? La question a son importance, car le secteur forestier québécois est traversé par de profondes diversités régionales¹¹. Au point de vue des superficies concédées, une certaine diversité est évidente. Par exemple, au Saguenay-Lac-Saint-Jean, on observe un recul du niveau de concentration. Les Price, qui s'étaient bâti un empire forestier au milieu du XIX^e siècle, perdent peu à peu leur prépondérance. Par contre, dans la région du Saint-Maurice, on note une hausse du degré de concentration. En 1856, 9 % des concessionnaires (1 entrepreneur sur 11) afferment 22 % des territoires de coupe. Un demi-siècle plus tard, le même pourcentage d'exploitants (3 sur 34) possède cette fois 40 % du domaine forestier régional. Dans les autres régions, cependant, une situation d'équilibre du niveau de concentration prévaut, comme c'était le cas à l'échelle québécoise.

Mais quelles sont les causes de ce relatif équilibre du niveau de concentration dans l'ensemble des concessions forestières québécoises?

III — LES CAUSES DE LA STABILITÉ DU NIVEAU DE CONCENTRATION

L'expansion soutenue de l'espace concédé, qui s'accroît de 400 % durant ce demi-siècle, réduit certainement les possibilités d'un fort accroissement du niveau de concentration. Les nouvelles concessions sont tellement nombreuses que les petits entrepreneurs parviennent à en acquérir une bonne part.

D'autres facteurs, plus importants encore, doivent être évoqués. Et afin de bien les étayer, nous illustrerons leur impact à l'aide de cas concrets puisés dans l'histoire de certains entrepreneurs.

Mentionnons en premier lieu qu'il n'y a eu aucun mouvement de centralisation ou de regroupement des permis de coupe. En effet, l'absence de fusion d'entreprises forestières demeure une constante du développement des activités forestières au XIX^e siècle¹². Il y a une seule tentative — du moins cela s'y apparente —, mais elle échoue.

En 1882, la Saint Lawrence Lumber & Co. obtient ses lettres patentes¹³ et huit ans plus tard l'entreprise est toujours active possédant un territoire de coupe de 684 milles carrés. Elle disparaît toutefois, sans qu'on puisse dire pourquoi, dans les années 1890. Les partenaires qui avaient formé cette société sont pourtant en mesure d'étendre considérablement

10. Cela n'empêche nullement les gros concessionnaires d'accroître considérablement leur territoire de coupe. Mais cet accroissement épouse grosso modo le rythme de croissance de l'ensemble de la superficie québécoise affermée.

11. Nous avons abordé en profondeur cette question dans un article récent : « L'exploitation des forêts publiques au Québec (1874-1905) : transition et nouvel essor », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 42 (été 1988); pp. 3-26; voir aussi notre thèse de doctorat : *L'exploitation des forêts publiques au Québec (1842-1905) : cadre juridique, mode d'appropriation et évolution des récoltes*, Université du Québec à Montréal, 1987.

12. Le processus de concentration du capital apparaîtra notamment durant les années 1920. Voir Benoit Brouillette, « L'industrie des pâtes et du papier », dans Esdras Minville (dir.), *La forêt*, Montréal, Fides, 1944, pp. 171-231. Voir par contre *infra*, note 37.

13. *La Gazette officielle de Québec*, 1882, p. 211.

son territoire de coupe. Ses fondateurs sont issus de quatre des plus grandes familles forestières du Québec : Andrew Thompson (Thompson & Co.), les frères Peter Patterson et George Benson Hall (G.B. Hall), John Hamilton junior (Hamilton Brothers) et Evan John Price (Price Brothers).

Les sorties de capitaux, provoquées peut-être par des possibilités de profit plus alléchantes dans d'autres secteurs, ont également joué un rôle majeur en freinant l'accumulation de capital dans le secteur forestier et partant, le niveau de concentration des concessions. Voici d'abord le cas d'une société qui poursuit non sans peine ses activités, même si deux de ses principaux partenaires se sont retirés.

Durant la saison 1872-1873, trois membres de la famille Gilmour (Allan, vivant en Ecosse; John et un autre Allan, tous deux résidents canadiens)¹⁴ afferment plus de 2 000 milles carrés de permis de coupe. À cela s'ajoutent une imposante flotte de navires, un chantier de construction navale, et d'autres intérêts encore¹⁵. En décembre 1873, Allan Gilmour d'Ottawa écrit au commissaire des Terres de la Couronne qu'il se retire des affaires¹⁶. On ignore la valeur de la part qu'il détenait alors. Mais, quand Allan Gilmour d'Ecosse se retire à son tour, en 1879¹⁷, sa quote-part, équivalant au quart des actifs, est évaluée à 380 000 livres, soit 1 520 000 \$¹⁸.

Ces deux sorties de capitaux, survenues dans un court intervalle, ont sérieusement handicapé les possibilités d'expansion de l'entreprise Gilmour. Il ne faut pas s'étonner que le territoire de coupe de celle-ci cesse progressivement de s'étendre, et que l'un des héritiers de John, après avoir remboursé ses frères et sœurs, accepte comme partenaire, en 1891, des étrangers : les Hughson d'Albany¹⁹.

Ce dernier exemple pourrait indiquer que le mode familial de propriété et de gestion est l'un des principaux responsables du blocage du niveau de concentration des permis de coupe. Ce mode familial — quoique pleinement adapté au difficile contexte économique de l'époque — ne renferme pas de mécanisme permettant de compenser le départ d'un membre, comme c'est le cas, par exemple, de la corporation publique dont les actions sont régulièrement mises en vente. De plus, il s'avère souvent inefficace lors de la transmission des avoirs familiaux d'une génération à une autre. La famille Hall est l'une de ces familles dont la transmission des actifs passe par la liquidation de leurs intérêts forestiers.

George Benson Hall entre au service de Peter Patterson en 1829²⁰. Le moulin Patterson, situé au pied de la chute Montmorency, est l'une des premières scieries à produire des madriers pour le marché britannique. Le fils de Hall, qui a hérité des mêmes prénoms

14. Ces partenaires apparentés composent, depuis 1869, les sociétés A. Gilmour & Co. (œuvrant à Québec) et Gilmour & Co. (faisant affaire à Montréal et ailleurs). Voir la *Gazette du Canada*, 1869, p. 1145.

15. Voir Courtney C. J. Bond, « John Gilmour », *Dictionnaire biographique du Canada*, vol. X, P.U.L., 1972, pp. 334-35.

16. Québec, Ministère de l'Énergie et des Ressources, *Transferts de l'agence de l'Outaouais supérieur*, dossier #1345.

17. *La Gazette du Canada*, 1879, p. 3715.

18. Québec, Ministère de l'Énergie et des Ressources, *Transferts de l'agence de l'Outaouais supérieur*, dossier #1528. En se servant de cette somme comme point de repère, on comprend mieux comment Allan Gilmour d'Ottawa deviendra dans les années 1880 un des plus importants actionnaires des banques à charte canadiennes.

19. *La Gazette officielle du Québec*, 1891, p. 2432.

20. Témoignage de George Benson Hall, tiré du « Rapport du comité spécial auquel on a renvoyé la pétition de John P. Waterson et autres... », *Journaux de l'Assemblée Législative du Canada*, 1844-1845.

que son père, épouse, en 1843, la fille unique de Peter Patterson²¹. Dès les années 1850, il prend la relève de son père et de son beau-père, et se taille un empire en Mauricie. Il meurt en 1876, laissant plus de 3 000 milles carrés de concessions. Jusqu'à la mort de sa femme, survenue vers 1881, les affaires se poursuivent. Toutefois, les huit héritiers, après quelques tentatives infructueuses en vue de relancer une nouvelle société²² et après que deux d'entre eux se soient joints à la Saint Lawrence Lumber & Co., décident, en 1885, de se départir de leurs concessions de l'Outaouais et, en 1889, de celles de la Mauricie. La troisième génération de Hall n'a pas voulu d'une carrière d'exploitant. Un seul prolongera la tradition, et encore il s'agit d'un gendre : Herbert Molesworth Price, dont nous ignorons si des liens de parenté l'unissent à la célèbre famille du même nom. Il est vrai que le contexte économique prévalant en Mauricie dans les années 1880 n'était guère encourageant.

Les mutations structurelles du marché contribuent aussi à bloquer la concentration des concessions en obligeant les entrepreneurs incapables de s'adapter à quitter les affaires. Plusieurs concessions, longtemps exploitées pour le bois de sciage, sont ainsi vendues à des corporations papetières à la charnière du XX^e siècle. Faute de capitaux, mais surtout en raison d'un manque d'adaptation et d'un vieillissement des familles, peu de concessionnaires impliqués dans le sciage sont parvenus à réorienter leurs entreprises vers les pâtes et papiers.

La famille Baptist de Trois-Rivières n'a même pas tenté cette aventure. À la mort de George Baptist²³, en 1875, l'entreprise familiale, qui a pris racine en Mauricie, n'est nullement menacée : un fils et un gendre poursuivent les activités sous la même raison sociale²⁴, tandis qu'un autre fils, ayant réclamé avant le décès de son père sa part des actifs, a lancé sa propre entreprise²⁵. Les chantiers de la Mauricie travaillent au ralenti dans les années 1880, et la famille forme une nouvelle compagnie afin d'œuvrer en Outaouais²⁶. En 1890, cette famille trifluvienne contrôle près de 3 400 milles carrés de concessions. Mais 17 ans plus tard, il ne lui reste qu'à peine 1 200 milles carrés²⁷; des transferts massifs à différentes compagnies papetières ont réduit considérablement son domaine forestier.

Les transformations structurelles du secteur forestier n'ont pas contraint tous les concessionnaires à délaisser les affaires. Certains sont parvenus à adapter et à accroître leurs activités. Quelques exploitants prospères sont issus des rangs des petits entrepreneurs. L'un d'eux, James MacLaren, est même devenu l'un des plus puissants exploitants forestiers de l'Amérique du Nord²⁸.

21. Andrée Désilets, « George Benson Hall », *Dictionnaire biographique du Canada*, vol. X, pp. 359-60.

22. Québec, Ministère de l'Énergie et des Ressources, *Transferts de l'agence du Saint-Maurice*, dossier #12.

23. On trouvera une excellente notice biographique de George Baptist, par George Massey, dans le *Dictionnaire biographique du Canada*, vol. X, pp. 34-36.

24. Il s'agit de la société George Baptist Son & Co., composée de John Baptist et de James Dean.

25. On aura reconnu Alexander Baptist.

26. Il s'agit de la « Ottawa Lumber Co. » dont les lettres patentes sont accordées en 1886. Voir la *Gazette officielle de Québec*, 1886, p. 2017.

27. Alexander Baptist se contentera un peu plus tard de jouer un rôle de rentier en vendant ses installations et ses permis de coupe, en 1910-1911, à la Wayagamack Pulp & Paper pour une somme d'argent et un stock d'actions de la compagnie. Voir Pierre Lanthier et Alain Gamelin, *L'industrialisation de la Mauricie. Dossier statistique et chronologique, 1870-1975*, Publication du groupe de recherche sur la Mauricie, Université du Québec à Trois-Rivières, 1981, p. 193.

28. C'est du moins l'opinion de James Elliot Defebaugh dans *History of the Lumber Industry of America*, Chicago, The American Lumberman, 1906, vol. 1, p. 150.

En association avec son frère John, James MacLaren se lance en affaires dans les années 1840 à Wakefield, sur la rive droite de la Gatineau. En empruntant de son père, David, il acquiert un magasin général et quelques petits commerces²⁹. Le fils entreprenant érige bientôt sa propre scierie de dimension modeste³⁰. Par ailleurs, il s'intéresse au commerce de billots qu'il vend aux exploitants de Bytown. En compagnie de son père et de Joseph Merrill Currier, il loue, en 1853, la scierie et les concessions de Thomas Mackay³¹ dont il fait plus tard l'acquisition. En 1864, Currier et les frères MacLaren se laissent tenter par les installations de la succession Baxter Bowman, le long de la Lièvre. Deux autres partenaires se joignent au trio, que dirige James William McNaughton et Jacques-Félix Sincennes. Les deux hommes sont propriétaires d'une flotte de navires et se spécialisent dans le transport du bois le long du Saint-Laurent³². Leur venue s'apparente à une manœuvre des MacLaren visant à résoudre des problèmes de transport du bois de sciage³³. Cette association dure jusqu'en 1872, date à laquelle les frères MacLaren décident de conduire leur entreprise strictement en famille. En 1872-1873, ils déclarent déjà plus 1 000 milles carrés de concession.

Les années ultérieures sont marquées par la diversification de leurs intérêts³⁴. D'abord à l'intérieur du secteur forestier. En plus d'accroître et de consolider son territoire de coupe le long de la Lièvre — il est de 2 500 milles carrés en 1907 —, la famille MacLaren s'affaire dans les forêts du Michigan et de la Colombie-Britannique. À l'affût des changements, James participe à la mise sur pied de la Laurentide Pulp Co., en 1887³⁵. Il doit s'en retirer en 1890. Plus tard, ses fils inaugurent leur propre entreprise papetière à Buckingham. La participation de James MacLaren à la fondation de la Banque d'Ottawa est aussi digne de mention : n'en est-il pas le principal artisan si on se fie aux mises de fonds des actionnaires? Pendant le dernier quart du XIX^e siècle, la famille joue un rôle de premier plan dans la direction de la banque : elle compte toujours entre 20 et 33 % des actions de l'institution financière; en 1899, sa participation s'élève à plus d'un demi-million de dollars. Pour finir, mentionnons que James MacLaren est l'un des fondateurs de la Canadian Copper Co.³⁶.

29. Archives nationales du Canada, Fonds MacLaren.

30. Voir James Elliot Defebaugh, *op. cit.*, p. 150.

31. Un quatrième partenaire était probablement impliqué, R.W. Scott. Ce dernier quitte toutefois la société en mars 1858. Voir la *Gazette du Canada*, 1858, p. 686.

32. Voir Frederick H. Armstrong, « Jacques-Félix Sincennes », *Dictionnaire biographique du Canada*, vol. X, pp. 718-19.

33. Mentionnons à ce sujet que plusieurs entrepreneurs ont investi dans les chemins fer et d'autres services de transport. Tout se passe comme s'ils tentaient de résoudre par ce moyen des difficultés d'approvisionnement et d'écoulement de la matière ligneuse. Il convient de rappeler que nous avons refusé de faire de l'investissement réalisé à l'extérieur du secteur forestier une caractéristique exclusive des gros entrepreneurs. Nombre de concessionnaires de taille intermédiaire s'en sont prévalus. À titre d'illustration voir : Robert Peter Gillis « Henry Franklin Bronson », *Dictionnaire biographique du Canada*, vol. XI, P.U.L., 1982, pp. 122 et 123; et W.J. Wurtele « Mossom Boyd : Lumber King of the Trent Valley », *Ontario History*, vol. 50 (1958), pp. 177-89.

34. Notons que John MacLaren étant mort en 1875, James dirige avec ses fils les destinées de l'entreprise. Après sa mort en 1892, ses fils mettent sur pied une compagnie privée dont le capital-actions est fixé à un million de dollars. Voir les *Statuts du Canada*, 58-59 Vict., c. 90.

35. *Gazette du Canada*, 1884, p. 2360.

36. Jorge Niosi, « La Laurentide (1887-1928) : Pionnière du papier journal au Canada », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 29 (décembre 1975), p. 379.

IV — L'INSTABILITÉ DU DOMAINE FORESTIER DES CONCESSIONNAIRES

Une forte instabilité se dégage malgré tout de tous ces événements. Des facteurs structurels l'expliquent en bonne partie. Les mutations du secteur forestier et sa forte expansion durant ce demi-siècle sont suffisantes pour provoquer bien des revirements.

Cela étant, essayons de mieux saisir cette instabilité en précisant la proportion des concessionnaires qui conservent leurs concessions pour plusieurs années. Par commodité nous avons retenu deux catégories d'entrepreneurs : ceux déclarant moins de 100 milles carrés, et ceux qui afferment 500 milles carrés et plus. Trois lectures à dix-sept ans d'intervalle ont ensuite été prises : la proportion des concessionnaires dénombrés en 1856 inscrits dans les mêmes catégories en 1872-1873, ceux de 1872-1873 qui se maintiennent en 1890, et finalement les entrepreneurs repérés en 1890 encore en activité en 1907.

Malgré des variations mineures, on observe sensiblement les mêmes taux d'une lecture à l'autre. Chez les petits entrepreneurs, environ 85 % disparaissent après 17 ans; ce qui est énorme. Certains ont certes accru leur territoire de coupe, mais la plupart ont abandonné leurs permis. Chez les autres entrepreneurs, on obtient un taux de 50 %. Les affaires sont donc difficiles, même pour les gros exploitants, quoiqu'ils aient plus de chance de maintenir leurs activités.

* * *

Bien qu'incomplète, la typologie que nous venons d'esquisser apporte un éclairage intéressant sur plus d'un aspect. Les concessionnaires ne forment pas un groupe homogène, sauf sur le plan linguistique, car ils sont de langue anglaise pour la plupart. Ensuite, ils dirigent des entreprises, la plupart du temps sur une base familiale. Peu de ces familles se maintiennent en affaires très longtemps; quelques-unes y parviennent et réalisent des programmes d'expansion ambitieux. Nous avons noté aussi la présence d'un fort contingent de petits entrepreneurs. Ses derniers composent la majorité des effectifs, mais ils ne doivent pas être confondus avec les grands exploitants forestiers.

Aucune hausse du niveau de concentration des permis de coupe n'est apparue durant la seconde moitié du XIX^e siècle, sauf dans la région du Saint-Maurice³⁷. Le mode familial de gestion et de propriété ne paraît pas suffisamment souple pour permettre à la famille de s'adapter aux divers bouleversements que constituent la mort ou le départ d'un membre de la famille, ou encore le manque d'entrepreneurship d'une nouvelle génération.

Il faudrait approfondir cette question du mode familial. Il ne faut pas le voir comme une contrainte extérieure au processus d'accumulation. Il est le produit des forces économiques de l'époque, car seul l'individu ou la famille peut affronter les risques provoqués par des fluctuations imprévisibles des prix. Les faillites sont trop nombreuses pour attirer des investissements dans les corporations.

37. Ce blocage de la concentration n'a pas empêché un fort mouvement de regroupement des concessions dans l'espace. Comme nous l'avons démontré dans notre thèse (voir le chapitre 7), on assiste tout au long de la deuxième moitié du XIX^e siècle, au remembrement des concessions, qui débouche parfois à une monopolisation des bassins de rivière par les grandes entreprises.

APPENDICE 1

LES ÉTATS DES LIMITES À BOIS

Les « états des limites à bois » énumèrent de façon exhaustive les concessions forestières détenues dans la province de Québec à diverses dates. Apparaissant épisodiquement dans les *Documents de la Session*, ils contiennent une masse imposante de renseignements ventilés par région ou agence forestière³⁸. Pour chacune des concessions affermées, le nom du titulaire, la date d'acquisition du permis de coupe, le mode d'acquisition, son emplacement et sa superficie sont identifiés.

L'idée de recourir à ces documents afin d'évaluer les superficies détenues par les concessionnaires n'est pas nouvelle. Dès 1971, Jean Hamelin et Yves Roby mettaient à profit le relevé de 1873 afin d'identifier les principaux « barons du bois »³⁹.

Les renseignements qu'ils renferment sont précieux, mais nous avons repéré plusieurs imprécisions, voire des erreurs. Il convient de mentionner que la qualité des données varie d'une agence forestière à l'autre. C'est ainsi que les fractions de mille carré affermé ne sont pas toujours identifiées avec le même degré de précision. On a même occasionnellement omis de préciser les superficies de certaines concessions. Par ailleurs, il n'est pas exclu que des substitutions involontaires de prénoms se soient produites, dans la mesure où plusieurs familles de concessionnaires sont enregistrées. Les répétitions de renseignements obligent l'utilisateur de ce matériel documentaire à beaucoup d'attention. Ainsi en 1898, par exemple, Alex. Baptist exploite dans l'agence Saint-Maurice 700 milles carrés et non 1 328 milles carrés, comme pourrait le laisser croire un coup d'œil rapide des affermagés. Enfin, des erreurs provenant des étapes antérieures à l'impression de ces documents se sont sans doute glissées ça et là.

Les documents retenus dans cette étude sont ceux de 1873, 1890 et 1907 parce qu'ils permettent d'étaler les lectures dans le temps selon un intervalle constant, soit à chaque dix-sept années. Nous aurons recours également à une liste des concessions exploitées durant la saison 1855-1856. Celle-ci est publiée dans le premier rapport annuel du commissaire des Terres de la Couronne, soit celui de 1856⁴⁰. Ce document couvre l'ensemble des concessions de la province du Canada. Conséquemment, il était impératif de sélectionner uniquement les permis de coupe québécois en utilisant la désignation de leur

38. Les années pour lesquelles ces listes de concessions ont été publiées sont, dans l'ordre, 1873, 1875, 1890, 1898, 1903 et 1907. (« État des limites à bois actuellement sous licence, préparé conformément à une adresse de l'Assemblée Législative, en date du 10 décembre 1873 », *Documents de la Session*, (1874-1875), doc. 2, appendice 50, pp. 1-49; « Réponse à une adresse... priant Son Excellence de faire mettre... un état indiquant le prix d'achat des limites à bois mentionnées dans le rapport du commissaire des Terres de la Couronne pour 1874 », *D.S.*, 10, (1876), doc. 18, 89 p.; « État des limites à bois de la province de Québec », *D.S.*, (1890), 3, doc. 112, 75 p.; « Un état des limites à bois vendues ou sous licence, dans la province de Québec, des noms des acheteurs primitifs, des propriétaires actuels ainsi que des dates et prix d'achat », *D.S.*, 32, (1898-1899), 3, doc. 47, 135 p.; « Un état des limites à bois vendues ou sous licence, dans la province de Québec, des noms des acheteurs primitifs, des propriétaires actuels ainsi que des dates et prix d'achat », *D.S.*, (1903), 3, doc. 22, 82 p.; « État des limites forestières vendues ou sous licence dans la province de Québec, propriétaires, dates de la vente, prix au mille carré », *D.S.*, (1907), 3, doc. 42, 108 p.

39. Voir Hamelin et Roby, *Histoire économique ...*, pp. 210-11. Quant à nous, nous mettrons à profit l'ensemble de ces documents à l'exception de celui de 1903.

40. Voir l'appendice P intitulé : « Rapport des licences accordées et des droits provenant des divers territoires pendant l'année 1856 ».

emplacement. Faute de précisions relatives à la localisation de certaines concessions situées à proximité de la frontière ontarienne — celles-ci étant désignées simplement par la mention rivière Outaouais ou lac Témiscamingue — nous avons préféré les exclure. En outre, l'agence de la Baie des Chaleurs n'est pas comprise, car le rapport de l'agent en place n'indique pas les renseignements nécessaires. Enfin, nous avons dû compléter les informations relatives à l'agence du Saguenay afin d'identifier le ou les concessionnaires d'une soixantaine de permis de coupe (1 160 milles carrés), pour lesquels il n'est pas fait mention des propriétaires⁴¹.

Deux phénomènes rendent difficile l'évaluation de la superficie des territoires de coupe de chaque concessionnaire, à partir de ces documents : la copropriété des concessions et la présence de concessionnaires apparentés.

L'exemple suivant permet d'illustrer le premier phénomène. MM. X, Y et Z sont trois exploitants distincts, mais ils détiennent en commun 300 milles carrés. En outre, Z possède, à titre individuel, 700 autres milles carrés, tandis que X et Z contrôlent par ailleurs 200 milles carrés. Or, comme les documents indiquent rarement la part de chacun des partenaires, on peut difficilement rassembler la totalité de ces avoirs. Ce procédé douteux surestimerait en bout de course la superficie affermée de chaque concessionnaire. Devant cette situation et d'autres similaires, nous avons préféré diviser les superficies détenues en copropriété selon le nombre de copropriétaires de manière à les répartir également⁴². Ainsi, la situation illustrée nous amène à évaluer à 800 milles carrés le territoire de coupe de Z (700 milles carrés à titre individuel + $\frac{1}{3}$ de 300 milles carrés) à 200 milles carrés les propriétés de X ($\frac{1}{3}$ de 300 milles carrés + $\frac{1}{2}$ de 200 milles carrés) et encore à 200 milles carrés les avoirs de Y.

Quant au deuxième phénomène, nous avons convenu d'additionner les territoires de coupe de concessionnaires apparentés afin de déterminer le domaine forestier de la famille. Notons cependant que ce procédé est utilisé uniquement lorsque des liens de parenté directe ont été confirmés, c'est-à-dire quand des notes biographiques ou autres documents attestent que des concessionnaires sont frères, beaux-frères ou encore unis par des liens filiaux.

En terminant, il importe de ne pas passer sous silence les faiblesses de cette démarche. Il n'est pas exclu qu'un entrepreneur possédant peu de permis de coupe au Québec soit un des plus importants exploitants d'une province voisine. Nous touchons ici aux limites de notre recherche. Le Québec ne constitue pas un vase clos, même si, pour la grande majorité des concessionnaires, leurs activités se situent exclusivement en terre québécoise.

41. À l'aide d'une réponse à une adresse imprimée dans les *D.S.* de 1871, nous savons que durant les années 1850 les Price possèdent une soixantaine de permis de coupe dans cette région. Il est donc permis de suggérer que les 1 160 milles carrés leur sont affermés et ce, d'autant plus qu'ils n'apparaissent nulle part sur cette liste régionale et qu'en 1854, ils exploitent, toujours selon ce document, 1 400 milles carrés. Voir « Réponse à une adresse de l'Assemblée Législative de la province de Québec, en date du sixième jour de décembre courant, priant son Excellence le Lieutenant-gouverneur de bien vouloir mettre devant cette Chambre un état indiquant le nombre de limites accordées à divers individus dans les districts de Chicoutimi et Saguenay... », *D.S.*, (1871), 1, doc. 19.

42. Nous procéderons à cette répartition arbitraire du territoire de coupe, à condition que l'un des copropriétaires impliqués possède d'autre part au moins un permis de coupe à titre individuel.

APPENDICE 2

L'IDENTIFICATION DES SOCIÉTAIRES ET DES ACTIONNAIRES
DE COMPAGNIES ŒUVRANT À TITRE DE CONCESSIONNAIRES

Afin d'identifier les partenaires des diverses sociétés et corporations impliquées dans le secteur forestier québécois, il faut recourir à plusieurs sources. Malgré les efforts déployés, on admet volontiers le caractère inachevé de cette recherche. Énumérons brièvement les sources mises à contribution.

Précisons d'abord qu'un seul « état des limites à bois » identifie les individus membres des sociétés et corporations détenteurs de concessions, soit celui de 1873.

La *Gazette du Canada*, dépouillée pour toute la période, et la *Gazette officielle de Québec*, consultée systématiquement à partir de 1867, ont été d'une aide précieuse. En effet, la loi oblige les sociétés, lors de leur formation ou de leur dissolution, à rendre leur entente publique. Règle générale, les sociétés se sont conformées à cette exigence, mais il appert qu'une partie des sociétés n'ont pas respecté leur obligation ou l'ont tout simplement fait ailleurs que dans ces deux séries documentaires.

Nombre de corporations ont aussi dévoilé le nom de leurs actionnaires dans ces deux sources, lors de l'obtention de leurs lettres patentes. Toutefois, quand une corporation choisit, malgré les délais et les coûts, d'obtenir sa charte par une loi dite « constitutive », la même information est incluse dans les *Statuts du Canada* ou les *Statuts du Québec*. Les renseignements relatifs à l'identité des actionnaires demeurent néanmoins sujets à caution, puisque les individus identifiés sont actionnaires au moment de l'incorporation, mais peuvent être remplacés après un délai indéterminé⁴³.

En terminant il faut mentionner d'autres sources, utilisées celles-là de manière ponctuelle et sporadique. Telles ont été les notices biographiques relatives aux concessionnaires et publiées dans le *Dictionnaire biographique du Canada*. Signalons également un chapitre de l'ouvrage de James Elliot Defebaugh⁴⁴. Ce chapitre est fort riche : il porte exclusivement sur les principaux entrepreneurs forestiers du Québec. Pour finir, nous avons eu recours à quelques dossiers relatifs aux transferts des permis de coupe et déposés au ministère québécois de l'Énergie et des Ressources.

43. Ce commentaire ne peut s'appliquer pour les sociétaires, car aussitôt que l'un d'eux décède ou quitte la société, cela met automatiquement fin à l'existence de celle-ci.

44. *History of the Lumber Industry of America*, (2 volumes), Chicago, The American Lumberman, 1906, vol. 1, pp. 133-53. Ce chapitre est fort riche : il porte exclusivement sur les principaux entrepreneurs forestiers du Québec. Pour finir, nous avons eu recours à quelques dossiers relatifs aux transferts des permis de coupe et déposés au ministère québécois de l'Énergie et des Ressources.