Les investissements américains et les origines de l'industrie pétrolière canadienne

W. B. Whitham

Volume 44, numéro 4, janvier-mars 1969

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1002893ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1002893ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Whitham, W. B. (1969). Les investissements américains et les origines de l'industrie pétrolière canadienne. *L'Actualité économique*, 44(4), 689-710. <https://doi.org/10.7202/1002893ar>

Les investissements américains et les origines de l'industrie pétrolière canadienne

On sait que l'industrie pétrolière canadienne est en grande partie contrôlée par des capitaux américains. L'opinion répandue veut que cette situation se soit produite parce que les Canadiens n'ont pas investi dans l'industrie. Nous espérons que cet essai rectifiera cette opinion erronée et démontrera plutôt que les investissements canadiens des premières années ont été éparpillés dans de trop nombreuses petites compagnies et que, dans les années qui ont suivi, les dépenses nécessitées par le progrès technologique et par la construction de raffineries afin de profiter de ce progrès avaient dépassé le point où une société entièrement canadienne pouvait opérer. L'affluence de capitaux étrangers devenait nécessaire.

Dans cet essai l'accent est mis sur les compagnies intégrées, c'est-à-dire, les compagnies qui opèrent dans chacune des branches importantes de l'industrie : la production, le raffinage, le transport, et la mise en marché. L'industrie du gaz naturel n'a pas été touchée, et nous n'avons pas pris en considération ces grands groupes de compagnies d'importance variée qui opèrent uniquement dans une ou deux des principales branches de l'industrie. Mais, dans une faible mesure, ce qui s'applique aux sociétés intégrées s'applique également à celles-là. Cet essai a été divisé en deux parties, la première étant une chronologie de l'industrie et la deuxième, une analyse des données disponibles.

1ÈRE PARTIE : CHRONOLOGIE

Le pétrole brut, sous une forme ou sous une autre, est depuis longtemps connu de l'homme et les premiers Européens débarqués

au Nouveau Monde l'ont vite découvert. Un missionnaire franciscain en parla en 1629, et quoique l'endroit précis auquel il se référerait soit plutôt incertain, il semblerait que ce soit là que se situe maintenant le sud-ouest de l'État de New York. Plus au nord, dans cette région qui allait devenir l'Ontario, les sources de pétrole furent tôt connues, et dès 1780 des tentatives furent faites pour extraire un produit d'éclairage de l'huile brute recueillie à cet endroit¹. Pour ce faire, la technologie du temps était inadéquate, mais la tentative en elle-même indique que le prix des produits d'éclairage connus augmentait à un point que la découverte de nouveaux produits était souhaitable.

En dépit de ces tentatives pour utiliser le pétrole, les premières opérations relativement réussies quant à la préparation des produits d'éclairage à base minérale utilisaient le schiste bitumineux comme matière brute². Un peu plus tard, des matières asphaltiques furent utilisées et, au début des années 1840, le Dr Abraham Gesner de Halifax, en Nouvelle-Écosse, fit, avec quelque succès, des expériences de distillation sèche avec diverses matières bitumineuses. Il démontra son procédé en 1846³, appelant d'abord son produit « kerosalein », puis ensuite kérosène⁴. Cependant, il tenta d'exploiter son procédé à des fins commerciales, il rencontra des difficultés considérables et au début des années 1850 il s'installa aux États-Unis⁵.

Mais, tandis que Gesner trouvait que les Maritimes étaient un marché pauvre pour ses entreprises, deux hommes du Haut-Canada tentèrent d'exploiter les nappes de pétrole du comté de Enniskillen dont on connaissait depuis longtemps l'existence. Charles N. Tripp et son frère Henry formèrent, en 1851, une compagnie à ces fins. Cependant, malgré les rapports favorables qu'ils obtinrent sur des

1. Col. R. B. Harkness, « Ontario's Part in Petroleum Industry », tiré à part de *Canadian Oil and Gas Industries*, février et mars 1951.

2. Woytinsky et Woytinsky, *World Population and Production*, pp. 890, 891 et 893.

3. A. Gesner, *A Practical Treatise on Coal, Petroleum and other Distilled Oils*, 1861, pp. 8 et 9.

4. E. C. Miller, *Pennsylvania's Oil Industry*, p. 4.

5. K. Beaton, *Enterprise in Oil*, p. 8. Voir aussi Gesner, *passim*. (Gesner était plutôt amer à propos de deux procès auxquels il avait été mêlé et qui ont motivé son départ pour les États-Unis. Il laisse entendre que le deuxième avait été une affaire « montée » contre lui, pour s'emparer des revenus, et il avait probablement raison).

échantillons, la société fit bientôt faillite⁶. Les principales causes semblent avoir été les désaccords au sein de la société et les problèmes financiers qui, en partie, résultaient des faibles ventes. Celles-ci peuvent être imputées aux difficultés de transport auxquelles ils faisaient face : leurs propriétés étaient « dans la brousse » et la condition des « chemins de concessions », terme local pour les chemins de terre ou chemins de rondins, était très mauvaise. Les chemins dans les régions pétrolifères de la Pennsylvanie étaient décrits dans les années 1860 comme étant « *Wholly unclassable / Almost impassable / Scarcely Jackass-able* »⁷, et la même chose peut s'appliquer aux chemins des régions pétrolières canadiennes. Le transport du produit brut représentait donc une dépense majeure, et il en fut ainsi jusqu'à ce que le chemin de fer rejoigne le district, tard dans les années 1860.

En 1856, les Tripp, vaincus par leurs problèmes, vendirent leur société à James M. Williams et ses associés. Quelques années auparavant, venant des États-Unis, Williams était arrivé dans le Nord, et au moment de cet investissement dans l'industrie pétrolière, il était manufacturier de wagons de chemin de fer à Hamilton, en Ontario⁸. On a prétendu qu'il connaissait l'industrie pétrolière européenne et qu'il croyait possible d'obtenir du naphte des pétroles bruts canadiens de même nature et, dans l'ensemble, par les mêmes opérations que celles qui avaient cours au Bakou⁹. Que ceci soit vrai ou non, peu après cette transaction avec les Tripp, il organisa un système de distillation à la gueule du puits et commença à expédier le produit vers Hamilton où il possédait d'autres installations de raffinage. Il investit des sommes considérables dans cette nouvelle entreprise puisque, vers 1860, on estimait que ses intérêts dans l'industrie s'élevaient à 42,000 dollars¹⁰.

À ce moment-là, plusieurs autres prospecteurs œuvraient dans la région, car le succès de Drake en Pennsylvanie avait suscité une

6. Harkness, p. 2. Voir aussi *Sarnia Observer*, 21 janvier 1859 (non paginé, mais l'article paraît sur ce qui devrait être la page 2), et G.A. Purdy, *Petroleum, Prehistoric to Petrochemical*, p. 22.

7. Cité dans Miller, *Pennsylvania's Oil Industry*, p. 26.

8. Harkness, *op. cit.*, p. 3 ; Purdy, *Petroleum*, p. 23. (Le numéro cité du *Sarnia Observer* rapporte que Williams était actionnaire dans la société Tripp mais ne donne pas de date d'achat par Williams dans cette affaire).

9. V. Ross, *Petroleum in Canada*, Toronto, 1917, p. 14.

10. C. Robb, « *On the Petroleum Springs of Western Canada* », dans *Canadian Journal of Industry, Science, and Art*, 6, 1861, p. 316.

poussée vers toutes les régions pétrolières connues. On rapporte de plus qu'il s'était fait de la spéculation dans les champs pétrolifères de l'Ontario dès 1857¹¹. Les sources de capitaux pour cette spéculation antérieure à Drake étaient tout probablement locales, mais pour la période postérieure, une grande proportion des capitaux étrangers originait des États-Unis et de la Grande-Bretagne. Il est difficile d'évaluer la somme impliquée mais nous tenterons de le faire dans la seconde partie de cet essai. Il semble certain, cependant, que le capital américain, versé au sein d'associations ou dans des entreprises non incorporées, ne permettait pas aux citoyens non britanniques de devenir directeurs de compagnies incorporées au Canada, car la Loi des Compagnies en vigueur vers 1857 l'interdisait¹².

Le déclenchement de la guerre civile américaine ralentit sensiblement l'affluence des citoyens et des capitaux américains, mais il est à supposer que plusieurs seraient de toute façon retournés aux États-Unis. Avec l'augmentation de la production, les prix et, par conséquent, les bénéfices sur les investissements baissèrent. Dans cette période de spéculation de l'industrie pétrolière, un *gusher* dans un champ déterminé amenait un détournement presque complet du capital des gisements moins extraordinaires et, dans les années 1860 et 1861, les puits de forage canadiens ne produisaient pas de *gusher*. Comme l'industrie américaine, l'industrie canadienne connut des moments de croissance et de déclin rapides suivant la découverte de nouvelles nappes, et les prix montèrent ou baissèrent suivant que se produisaient ou pas les *gusher*. Comme dans l'industrie américaine, des tentatives furent faites pour stabiliser la production et, par le fait même, les prix, par la formation d'associations de producteurs. La plus ancienne, au Canada, semble avoir été celle de 1868, la Crude Oil Association, qui eut comme premier directeur, un *oilman* très en vue de Petrolia, Ontario¹³. Comme des références de 1870 renvoient périodiquement à des associations de ce genre, ou à d'autres qui étaient, sous des appellations diverses, des associations de raffineurs, il semble que ces organismes aient été formés et aient failli périodiquement.

11. B.J. Crew, *A Practical Treatise on Petroleum...*, p. 60.

12. A.W. Currie, «The First Dominion Companies Act», dans *Canadian Journal of Economic and Political Science*, XXVIII, no 3, août 1962. (Ci-après C.J.E.P.S.), p. 394ss et *passim*.

13. Ross, *loco cit.*, p. 24.

En 1880, la formation d'une société assez grande pour stabiliser l'industrie fut tentée afin de concentrer les capitaux et faire face à la concurrence étrangère croissante. Ceci aboutit à la formation de l'Imperial Oil par la fusion de sept sociétés dans des régions de Petrolia et de London¹⁴. La plus grande de ces sociétés fut la compagnie J.L. Englehart dont, au temps de la fusion, on estimait qu'elle valait entre 200,000 et 250,000 dollars¹⁵. Étant donné qu'après la formation de la nouvelle société la valeur totale du bien-fonds était d'environ 300,000 dollars, il est évident que les autres entreprises étaient plutôt petites¹⁶. Englehart était le promoteur de la fusion¹⁷, et en autant qu'on puisse en juger, toutes les sociétés étaient de propriété canadienne. Dans ce cas, la somme des capitaux américains investis dans l'industrie canadienne dut être très faible en comparaison de ceux qui étaient déjà investis dans l'industrie américaine.

Bien qu'il n'existe pas de statistiques pour 1880, on peut présumer que l'importance de l'industrie était semblable à ce qu'elle était en 1887 alors qu'on a rapporté que le total des capitaux dans l'industrie pétrolière canadienne était d'« un peu moins de 3,000,000 de dollars »¹⁸, divisé entre plusieurs sociétés de production, de raffinage et de distribution. Le nombre des entreprises dans la première et dans la dernière de ces catégories ne peut être aisément déterminé, et il n'existe que des témoignages indirects quant à la deuxième catégorie. En 1867, on estimait qu'il y avait vingt-cinq raffineries en Ontario¹⁹, tandis qu'en 1894 il y en avait cinq²⁰. Pour chacune de ces années, il y en avait une poignée ailleurs au Canada.

Pour ce qui est des sociétés individuelles, l'Imperial, avec une capitalisation de 500,000 dollars, était le géant de l'industrie, avec

14. Purdy, *Petroleum*, pp. 31 et 34; voir aussi Warrington, et Nicholls, *A History of Chemistry in Canada*, p. 136.

15. *Ibid.*

16. Imperial Oil, « Financing Seventy Years of Growth », dans *Management Newsletter*, no 30, septembre-octobre 1950, p. 1.

17. Lettre personnelle à l'auteur, du Col. Harkness qui a été Commissaire du Gaz naturel et du Pétrole en Ontario pendant plusieurs années.

18. U.S. Geological Survey Report, 1887, p. 456. Ce rapport concerne huit raffineries dans la région de Petrolia, mais il y en avait aussi d'autres à London et à Hamilton, ce qui fait que l'investissement moyen dans chacune d'elles a dû être très faible.

19. *Derrick Handbook of Petroleum*, p. 85, inscription du 20 février 1867.

20. Anon., *Black Gold Victory: The Story of Canadian Oil Companies, Ltd.*, 1908-1958, p. 5. Voir aussi *White Rose News* (organe de la Canadian Oil), 19, no 4, 1958.

son concurrent principal, Eastern Oil, et sa capitalisation de 100,000 dollars, mais celle-ci n'était qu'un organisme de distribution. Cependant, venait derrière, l'Anglo-American Oil, filiale britannique de la Standard Oil. Les filiales et les divisions de la Standard à ce moment s'occupaient de la distribution au Canada, et elles avaient fourni, à leur agent de Montréal, l'argent nécessaire à l'organisation de sa propre société²¹. Face à cette concurrence sans cesse provocante, l'Imperial eut de la difficulté à fonctionner ; et quand, en 1895, la Standard Oil, ses associés et ses filiales eurent conquis à peu près le tiers du marché canadien, l'Imperial se mit à la recherche de nouveaux capitaux pour grossir. Pour diverses raisons qui se résument au refus des intérêts canadiens et britanniques de placer de l'argent dans la compagnie Imperial Oil, la tentative échoua.

En conséquence, la direction de l'Imperial entreprit des pourparlers avec la Standard Oil, et vers le milieu de 1898, principalement par un échange d'actions, la société canadienne devenait une filiale de la Standard Oil²². Durant le reste de cette année-là et l'année qui suivit, s'accomplit la fusion de toutes les autres filiales de la Standard Oil au Canada avec l'Imperial. Cet accroissement fut mal vu, car si la transaction s'était faite officiellement avec les Anglo-Américains on savait fort bien qu'elle s'était, en fait, accomplie avec la Standard Oil. La rancœur à l'endroit de la Standard Oil semble atteindre son paroxysme en 1901, quand, dans une lettre à *Industrial Canada*, le journal de l'Association canadienne des Manufacturiers, on dénonça l'Imperial et la Standard Oil, les accusant de pratiques monopolistiques. La lettre proposait de soumettre une résolution à l'A.M.C., par laquelle la Standard Oil-Imperial était dénoncée comme trust et comme tel, passible de poursuites d'après le code criminel, et réclamait l'intervention du gouvernement. L'A.M.C. rejeta la proposition comme telle, mais adopta elle-même une résolution recommandant une enquête sur l'industrie pétrolière²³.

21. Hidy & Hidy, *Pioneering in Big Business, 1882-1911*, p. 128. Voir aussi p. 151.

22. *Ibid.*, p. 257 ; Purdy, p. 37. Une lettre à l'auteur, écrite par la Canadian Manufacturers' Association, reconnaissait que la Standard Oil contrôlait l'industrie pétrolière canadienne en 1901, et ce, depuis 1898.

23. *Canadian Annual Review, 1901*, pp. 118-119, citant *Industrial Canada* du mois de mars 1901 ; pas de pagination donnée.

On ne fit pas grand-chose cependant et, dans la même année, un groupe de sociétés pétrolières encore indépendantes se fusionnèrent et formèrent la Canadian Oil Refining Company qui mit en marche une petite raffinerie avant la fin de l'année. On s'aperçut dès le début qu'on ne pourrait survivre en tant que société purement domestique ; associé à la société, il y avait un petit groupe de sociétés américaines²⁴. Ainsi, les capitaux américains et les relations à entretenir avec les États-Unis furent considérés essentiels dans toute société de l'est du Canada qui envisageait de concurrencer les filiales de la Standard Oil. La société faillit et en 1904 fusionna d'autres compagnies canadiennes et, se réorganisant, devint la Canadian Oil Company Limited tout en maintenant ses relations américaines. Néanmoins, la « nouvelle » Canadian Oil fit banqueroute dès 1907 et, en 1908, reparut comme filiale de la National Refining Company, une société d'origine américaine, qui en avait obtenu le contrôle pour 400,000 dollars²⁵.

Un second défi à la domination du marché canadien par la Standard Oil apparut en 1907 quand A.L. Ellsworth, qui avait l'année précédente formé sa propre société, la British-American Oil Company, pour en faire un organisme de distribution, mit en opération une petite raffinerie de kérosène à Toronto. La capitalisation de son entreprise se chiffrait à 135,000 dollars, le tout étant apparemment du « capital de risque » domestique²⁶. À son tour, il découvrit qu'il ne pouvait guère progresser avec le capital disponible, et quand, en 1909, il réorganisa la société avec une nouvelle charte, la capitalisation accrue à 500,000 dollars tomba en grande partie entre les mains de deux actionnaires américains. Il faudrait aussi souligner que cette offre d'actions, de même que celle de 1910, alors que la capitalisation était du double, soit 1,000,000 de dollars, furent faites privément²⁷.

Durant quelques années subséquentes, ces trois sociétés devinrent des composantes intégrées de l'industrie canadienne, mais seule l'Imperial avait une envergure à l'échelle du Dominion. Le grand problème pour les sociétés, comme ce fut le cas pour toutes celles

24. *Black Gold Victory*, p. 5, dans *Canadian Annual Review*, 1904, p. 524.

25. *Loco cit.*, aussi *Black Gold Victory*, p. 7.

26. B. A. Oil Company Ltd., *Our First Fifty Years*, pp. 9-10 ; Purdy, p. 56.

27. *Our First Fifty Years*, pp. 11-12 ; lettre à l'auteur de la B.A. Oil Company.

qui tentèrent de faire leur trouée dans l'industrie, dans les trente ou quarante ans qui suivirent, était l'approvisionnement en pétrole brut des raffineries. Dès 1850 des efforts soutenus avaient été faits pour trouver des sources importantes de pétrole brut canadien ; en 1910 l'intérêt était surtout concentré dans l'Ouest. On savait qu'il y avait du pétrole dans cette région, mais le mystère subsistait quant à l'endroit et quant à la quantité. Plusieurs sociétés avaient été formées pour prospecter en vue de trouver du pétrole mais elles avaient échoué ; et l'on montra peu d'intérêt quand, en 1911, une autre société se mit à la recherche de commanditaires. Cependant, en 1912, la Calgary Petroleum Products Ltd. (C.P.P.) était incorporée avec une capitalisation de 150,000 dollars, apparemment un capital entièrement domestique, et commença à forer dans la Turner Valley peu de temps après²⁸. Le puits donna d'abord du gaz, puis vint le pétrole en 1913, et un boom exagéré suivit. À l'apogée du boom, quelque 500 sociétés avaient été formées avec une capitalisation de plus de 400,000,000 de dollars ; une somme totalement dépourvue de sens étant donné qu'elle n'était ni de près ni de loin disponible. Une somme d'environ 1,000,000 de dollars fut investie par des sources en provenance de Calgary et des montants considérables vinrent d'ailleurs, probablement des États-Unis pour une bonne part, mais il n'y a pas de données quant à la somme totale réelle des investissements comme tels²⁹. La fin du boom en 1915 fut suivie d'une enquête judiciaire qui mena au moins un promoteur en prison et provoqua une législation établissant une commission des services publics avec des pouvoirs sur les émissions d'actions et d'obligations³⁰.

La déclaration de guerre de 1914 a pu contribuer à la fin du boom dans l'Ouest, mais étant donné que les conditions de guerre amenaient un accroissement général de la prospérité industrielle, l'industrie pétrolière reprit son élan. On calcule que, entre 1904 et 1907, 13,700,000 dollars furent investis dans les raffineries canadiennes³¹, et que sûrement davantage le furent dans l'exploitation.

28. Ross, pp. 55-56.

29. Ibid., p. 63 ; *Canadian Annual Review*, 1913, p. 661 ; *Imperial Oil Review* (organe de la compagnie Imperial Oil), septembre 1959, p. 8.

30. Ross, pp. 64-65 ; Anon., *Oil & Gas in Western Canada*, Ottawa, 1920, p. 25. La législation qui s'y rapporte est *The Sale of Shares Act*, 1916 (ch. 8, Statutes of Alberta, 1916).

31. Ross, p. 98.

La provenance de cet argent n'est pas très bien établie mais il est presque certain qu'il s'agissait en grande partie de capitaux américains. On rapporte que la Standard Oil a investi plus de 7,000,000 de dollars dans l'Imperial au cours des années 1912-1917 et probablement des sommes additionnelles, quand la capitalisation de l'Imperial fut augmentée, comme ce fut le cas en 1912, 1913, 1915, 1916 et 1917 alors qu'elle atteignit 30,000,000 de dollars³². Une partie de ceci consistait en bonification sur les actions, mais une bonne part était constituée de nouveaux capitaux, la plupart américains, étant donné que nombre des actions avaient été achetées par la Standard Oil of New Jersey³³, pour conserver ses avoirs dans la compagnie.

Les années 1920 marquèrent la continuation des tendances d'avant-guerre : l'expansion des services de distribution et le lent accroissement des sociétés au sein de l'industrie. À l'exception de la Canadian Oil, les compagnies les plus importantes développèrent leurs raffineries en améliorant leurs installations plutôt que de s'équiper à neuf et en grand. Bien que l'Imperial Oil marquât le plus grand accroissement de la capitalisation et de l'actif, les autres compagnies grossirent proportionnellement. On a évalué à plus de 100,000,000 de dollars l'investissement total dans l'industrie en 1925, et à environ 150,000,000 de dollars pour ce qui est de la période qui va jusqu'à la fin de la décennie³⁴. En 1926, 59 p.c. de ces sommes appartenaient à des intérêts américains³⁵, et on peut présumer qu'il en était de même en 1930. Dans le cas de l'Imperial (qui représentait peut-être environ la moitié des chiffres de 1925 et un peu plus de 35 p.c. de ceux de 1930, d'après un calcul conservateur), la Standard Oil of New Jersey détenait entre 70 et 75 p.c. (le chiffre varie d'année en année) des actions de l'Imperial³⁶.

32. Gibb & Knowlton, *The Resurgent Years, 1911-1927*, page 636; *Petroleum Yearbook 1922*, p. 237.

33. La Standard Oil of New Jersey est l'une des sociétés qui devaient succéder à la Standard Oil, après sa dissolution survenue par suite de la décision de la Cour Suprême en 1911.

34. O.H. Reinhold, *Oildom: Its Treasures and Tragedies*, p. 302, pour 1925; *Canada Yearbook*, 1960, p. 1,124, tableau II, pour 1930.

35. American Petroleum Institute, *Petroleum Facts and Figures*, 1ère édition, New York, 1928, p. 38.

36. Gibb & Knowlton, p. 636.

Le choc de la dépression déclencha une poussée émotive contre les sociétés « étrangères », mais ce sentiment semble n'avoir été que la continuation de ce qui s'était produit vers la fin des années 1920, puisque le même facteur avait motivé la décision de la compagnie Shell de construire une raffinerie au Canada au début de la dépression³⁷. Ce sentiment a nettement survécu, car dans le Rapport annuel de l'Imperial Oil en 1938 les références renvoient aux mémoires à l'effet qu'une grande partie des revenus de l'Imperial avaient été payés à des non-résidents³⁸. Sur certains points ce sentiment apparaît aussi dans le *Report of the Alberta Royal Commission* établie en 1938 pour enquêter sur l'industrie en Alberta, bien qu'il ne soit pas ici explicitement établi.

La réaction à la dépression variait d'une compagnie à l'autre. Les plus durement frappées furent les sociétés qui importaient tous leurs produits raffinés, surtout après qu'on eût augmenté les frais de douane au début des années 1930. La British American prit avantage des réserves accumulées par une bonne régie pour acheter nombre de petites sociétés de l'Ouest, de même que pour rénover assidûment et agrandir un peu ses installations existantes³⁹. La Canadian Oil ne rénova que lentement sa raffinerie, car la société de contrôle connaissait elle-même des difficultés financières. La Cities Service et la Texaco dépendaient de produits importés pour leurs opérations, tandis que l'Imperial, ayant moins que d'autres sociétés lieu de se moderniser ou de s'agrandir, semble avoir concentré ses efforts du côté de la recherche et de l'amélioration. La plus récente des sociétés, la McColl-Frontenac, paraît s'être accommodée de l'installation existante bien que, vers 1935, elle eût commencé à investir plutôt intensivement dans les régions productives tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du Canada. La poignée de petites sociétés locales faillirent ou se maintinrent de justesse.

Le capital requis pour ces réactions variées vint principalement des sociétés elles-mêmes, car les intérêts financiers au Canada qui avaient accès au capital considéraient, dit-on, l'industrie pétrolière comme un jeu de hasard et refusèrent d'avancer des sommes de quel-

37. Beaton, *Enterprise*, p. 425.

38. Imperial Oil Ltd., *Annual Report*, 1938, p. 6.

39. *Our First Fifty Years*, pp. 24-27; B. A. Oil Company Ltd, *Annual Reports*, 1933, 1934 et 1935 (non paginé).

que nature que ce soit à l'industrie ⁴⁰. Du côté de la production de l'industrie, ce manque de capitaux devait amener la méthode de financement par redevances selon laquelle les promoteurs partageaient les profits quand il y en avait, et ce, en proportion de leur part de frais. Ce système fonctionna bien pour les puits — la plus illustre compagnie, la Turner Valley Royalties (T.V.R.), mit un puits important en production — mais n'était pas recommandable pour d'autres aspects de l'industrie, à l'exception peut-être de la distribution au niveau du détail, par l'entremise, par exemple, de coopératives. Dans le raffinage, les dépenses de capitaux sont trop élevées ; les frais d'une raffinerie avec une capacité de production de 6,500 barils par jour de pétrole brut ont été évalués en 1939-1940 à 3,570,000 dollars, mis à part l'équipement et le stock nécessaires à l'opération, et sans provision pour le développement des ventes en masse et de la distribution ⁴¹.

En 1936, la Turner Valley Royalties mit son puits numéro 1 en opération et le finança par le système de redevances ; l'effet fut marquant. La Turner Valley était connue depuis longtemps pour la production de gaz humide et de quelques huiles légères — C.P.P. en avait fait la preuve vingt ans auparavant — mais jusqu'au T.V.R. numéro 1 aucune quantité importante de produit brut lourd propre au raffinage n'avait été découverte. En dedans de cinq ans, quelque 320 puits productifs avaient été forés sur le terrain, et la production avait augmenté remarquablement ⁴². Les raffineries locales qui, en 1936, s'étaient alimentées au Montana et au Wyoming, commencèrent à s'approvisionner localement en brut et vers 1941 peu de produits bruts étaient importés des États-Unis ⁴³. Des accroissements de production amenèrent le gouvernement de l'Alberta à établir un conseil de conservation des ressources en 1938, et en même temps à créer une Commission royale pour enquêter sur les opérations de l'industrie dans la province.

Les termes du mandat de la Commission couvraient tous les aspects de l'industrie aussi bien que le caractère pratique de la « na-

40. J. Caves, « Canadian Energy Prospects », *Commission royale d'enquête sur les Perspectives Économiques du Canada*, p. 149. (Ci-après C.R.P.E.C.).

41. « Alberta's Oil Industry », dans *Report of the Alberta Royal Commission*, p. 97.

42. Anon., « T.V.R. no 1 », dans *Oil/Gas World*, juin 1958 ; E.J. Hansen, *Dynamic Decade*, p. 48.

43. Hansen, p. 64.

tionalisation », de la distribution et de la mise en marché à l'intérieur de la province ⁴⁴. En 1940, la Commission se déclara contre une intervention législative qui apporterait des changements majeurs dans les opérations de l'industrie, mais recommanda fortement une convention de rationnement pour les puits. En général, le gouvernement provincial suivit les recommandations dans sa législation ultérieure. On reconnaît dans l'industrie que le rationnement a fonctionné de façon satisfaisante, et il est sûr que, par la suite, aucun scandale d'importance ne s'est produit dans la province à cause de pratiques de gaspillage.

Dans l'industrie pétrolière, l'année 1936 marqua le point le plus bas pour les investissements américains qui tombèrent de presque 150,000,000 de dollars qu'ils avaient atteint avant la dépression, à 108,000,000 ⁴⁵. Le T.V.R. numéro 1 stimula l'investissement, mais il est à supposer que la fin de la dépression aurait de toute manière accru les mises de fonds. Une partie de ce nouvel investissement fut direct — installations ou puits nouveaux, par exemple — mais plus caractéristique encore fut le renouveau de la pratique d'achat auprès des compagnies de solide réputation. Par exemple, la Texas Company commença petit à petit à acheter des actions de la McColl-Frontenac en 1935, mais vers 1938 le rythme s'était accru au point qu'elle en détenait 35 p.c. Vers la fin de l'année 1939, McColl-Frontenac acheta « l'actif, l'entreprise et l'achalandage de la Texas Company of Canada Limited » pour une somme qui atteignait presque 1,500,000 dollars et ce, par un échange d'actions ⁴⁶. La Texaco s'assura ainsi le contrôle de la société.

Le relâchement de la dépression doublé peut-être des menaces de guerre de 1938-1939 a stimulé des programmes d'expansion. Des raffineries nouvelles et plus grandes furent construites qui suivirent le courant, la prospection, en particulier dans l'Ouest, fut intensifiée. Quand la guerre arriva, les champs existants furent exploités à fond et la production de brut et de ses produits s'accrut régulièrement. Mais en dépit de tout ceci et de l'investissement du gouvernement américain dans le projet controversé Canol, l'accrois-

44. « Alberta's Oil Industry », à titre de préface, et non paginé.

45. *Canadian Balance of International Payments*, 1960, tableau IX pour 1930 ; H.G.J. Aitken, *American Capital and Canadian Resources*, p. 48, tableau 18, pour 1936.

46. McColl-Frontenac Oil Company, Ltd., *Annual Report*, 1940, p. 4.

sement des capitaux américains dans l'industrie pendant ces années fut modeste. Avec la venue de la paix, la plupart des sociétés firent marche avant, par l'expansion de corporations, afin de faire face à la demande et à la concurrence qu'elles anticipaient. Il ne semblait y avoir eu aucune raison particulière d'imaginer des changements à l'avance dans la structure de l'industrie, et, bien que les programmes d'exploration aboutissaient à des découvertes de pétrole, celles-ci ne se trouvaient que dans des champs de valeur limitée. Pour contrebalancer la baisse continue de la production domestique, la plupart des sociétés portèrent leur attention au-delà des frontières pour s'approvisionner en produits bruts.

L'Imperial commença son 134^e puits d'exploration tard en 1946 — de loin le nombre le plus élevé quant aux puits dans l'industrie — et il n'y a aucune raison de croire que la société ou son équipe de forage étaient particulièrement optimistes quant à leurs chances ou quant à l'importance de ce puits en particulier. Mais ceci devait marquer la réussite de l'Imperial dans l'Ouest, après les persévérantes et coûteuses prospections. Le puits numéro 134 devint le Leduc numéro 1 en février 1947, et quand suivirent Leduc numéro 2, numéro 3 et numéro 4, il était clair qu'on détenait enfin les champs de pétrole les plus importants qu'on avait depuis si longtemps espéré trouver dans l'Ouest. Un boom très important se produisit et l'on intensifia rapidement l'exploration dans l'Ouest où d'importantes découvertes survinrent presque chaque année qui allait suivre et ce, jusqu'en 1953, alors que surgit le Pembina qui éclipsa tous les autres.

Pour ce qui est de l'indépendance, les nouveaux champs furent un désastre pour les sociétés qui les avaient découverts. Bien que les découvertes aient résolu les difficultés d'approvisionnement en brut, elles avaient créé deux nouveaux et importants problèmes : le transport et le financement de l'exploitation des puits découverts. Sans finance, les matières brutes ne pouvaient être expédiées et, sans transport, les matières brutes ne pouvaient être vendues pour, en retour, financer le transport. Il résulta de ce problème qu'une fois les réserves internes écoulées on dut compter sur des capitaux à l'extérieur de l'industrie. L'Imperial, par exemple, épuisa ses réserves, vendit presque toutes ses filiales en 1948-1950 ; ceci ne suffisant pas, elle se tourna vers des formes diverses d'émission d'actions.

De cette façon, elle recueillit en tout près de 150,000,000 de dollars, la plus grande partie des émissions allant, de nécessité, à la Standard Oil of New Jersey, ce qui voulait dire une affluence de capitaux américains dans l'industrie ⁴⁷.

La B.A. fut contrainte de devenir une filiale de la Gulf Oil pour la même raison, et d'autres sociétés réagirent de la même façon, avec le résultat que l'investissement dans l'industrie s'accrut de façon régulière d'année en année. D'une somme de 157,000,000 de dollars d'investissements étrangers dans l'industrie canadienne en 1945, dont 95 p.c. appartenaient aux États-Unis, le chiffre monta à 1,854,000,000 de dollars en 1955 et à 3,455,000,000 en 1959, dont environ 90 p.c. étaient des capitaux américains ⁴⁸. La baisse de la proportion des capitaux américains est due au fait que d'autres pays sont apparus sur la liste des investissements étrangers. Durant ces mêmes années, l'investissement domestique avait été substantiel, mais la plupart du capital de l'industrie pétrolière canadienne était constitué d'investissements étrangers. Nous devons maintenant tenter d'analyser les causes de cette situation.

2E PARTIE : ANALYSE

À prime abord, il semblerait que le facteur limitatif du développement de l'industrie pétrolière canadienne fut le manque ou la non-possibilité des capitaux. Aussi, même quand les Tripp achetèrent les terres du Haut-Canada qui contenaient les « *gum beds* », leur tentative de les exploiter échoua et ils furent forcés de vendre à un entrepreneur qui disposait davantage de capital. Un peu plus tard, l'Imperial Oil, la société canadienne la plus importante de l'industrie, fut forcée de passer sous le contrôle de la Standard Oil et plus tard encore, vers le milieu du vingtième siècle, toutes les sociétés importantes de l'industrie étaient à propriété étrangère et sous contrôle étranger. Cependant durant tout ce temps, il y eut une multiplicité de petites sociétés, à propriété canadienne, qui réussirent à survivre d'une façon ou d'une autre. Il semble alors que ce n'est

47. Hansen, pp. 264-265 ; *Imperial Oil Stock Prospectus*, 1955, p. 12 ; J.R. White dans *Imperial Oil Review*, juin 1957.

48. *Canadian Balance of International Payments*, 1960, p. 78. Chiffres du tableau IX, subdivisions A et B.

pas le manque le capitaux *per se* qui ait été responsable de cette situation. Les statistiques varient d'année en année, mais si l'on prend une moyenne grossière, en 1919, on calculait qu'environ 53 p.c. des « titres du pétrole raffiné » dans l'industrie canadienne — un chiffre qui comprenait les filiales sous contrôle direct — étaient à propriété étrangère (des États-Unis), tandis qu'en 1956, le pourcentage atteignait 79 dans une industrie beaucoup plus grande⁴⁹. Des facteurs particuliers étaient responsables de ce dernier chiffre, mais la tendance est précise. Comment, alors, cela s'est-il produit, en regard de l'investissement domestique qui était important ?

C'est à un Canadien que les Tripp vendirent leur entreprise en 1856 ; nous pouvons donc supposer que l'industrie était à ses débuts sous contrôle domestique. La dépression de 1857-1858 a pu influencer sur la situation et la modifier, car on rapporte que les banques ont sensiblement restreint le crédit durant cette période⁵⁰, et les entreprises spéculatives, telles celles du pétrole, en auraient souffert en premier lieu. La prise de contrôle de la propriété Tripp par Williams avait suscité un peu d'intérêt local, et on sait que vers 1858 un syndicat américain avait tenté d'acheter toutes les nappes pétrolières connues, mais que la tentative avait échoué⁵¹. Ceci indique, cependant, qu'en dépit de la dépression il y avait du *risk capital* disponible aux États-Unis pour investissement au Canada et, ce qu'on oublie souvent, qu'il y avait eu une industrie pétrolière sur une petite échelle, avant Drake.

On peut également noter ici que des capitaux importants affluaient pour le développement des chemins de fer, en dépit de la dépression ; ce n'était donc pas l'absence de capitaux en soi qui avait nui au développement initial de l'industrie pétrolière cana-

49. *Canadian Annual Review*, 1922, p. 548 pour 1919 ; J. Davis, dans *Oil and Canada-U.S. Relations*, p. 27. Davis cite C.R.P.E.C., *Rapport final*, mais ne donne pas de référence quant à la page.

50. Voir *Sarnia Observer*, *passim*, dans les numéros de la fin de l'année 1858 et du début de l'année 1859, où on trouve plusieurs références à propos du crédit dans les banques locales, et où l'on préconise l'établissement de banques additionnelles qui serviraient la région. P. Hartland, « Economic Growth in Canada », dans *Journal of Economic History*, XV, no 1, 1955, pp. 13-22 mentionne aussi cette restriction du crédit à l'échelle du pays.

51. *Derrick Handbook*, p. 1,019. Le prix d'achat donné devrait être 26,500.00 dollars mais le syndicat concerné se désintégra parce que son chef était considéré comme étant « totalement visionnaire quant à ses idées sur le grand avenir du pétrole... ».

dienne. Une bonne partie des premiers capitaux qui affluaient au Canada étaient britanniques, mais on a calculé que, vers 1867, il y avait quelque 15,000,000 de dollars de capitaux américains dans l'ensemble de l'industrie canadienne⁵². Ceci est, en autant que l'auteur le sache, l'estimé le plus ancien du montant total, et malheureusement, on ne trouve pas de répartition qui indiquerait la part des investissements dans l'industrie pétrolière.

Une approximation du capital investi dans l'industrie pétrolière peut être tentée. Il semble y avoir eu entre 600 et 650 puits forés au Canada dans les dernières années de 1860, et peut-être plus. Les frais de ceux-ci variaient, mais un chiffre apparemment fiable donnerait environ 3 dollars le pied, pour forer jusqu'à 500 pieds. D'autres sources assurent que la moyenne des puits de ce temps-là était de 400 pieds⁵³. En prenant cette évaluation comme base, l'investissement total dans les puits à ce moment-là était de l'ordre de 750,000 dollars. La dépense pour une gueule de puits et pour l'équipement de raffinage est plus difficile à évaluer, car trop peu de données existent sur lesquelles on peut baser un chiffre ; ainsi on ne peut fixer aucune somme totale. Cependant, compte tenu de la simplicité relative de l'équipement en usage à ce temps-là, il semble raisonnable de penser que la dépense pour les puits était d'environ 50 p.c. du total investi dans l'industrie. Ceci laisse croire que, tard dans les années 1860, l'industrie pétrolière représentait un investissement d'environ 1,500,000 dollars ; mais ce n'est là qu'un calcul grossier.

La délimitation de la part des États-Unis est encore moins certaine, mais entre 1897 et 1945, la proportion d'investissements américains dans l'industrie pétrolière au Canada variait entre 3 et 4 p.c. du total investi dans toutes les industries⁵⁴. Pendant les mêmes années, le volume de l'investissement américain dans l'industrie pétrolière canadienne varia entre 50 et 80 p.c. du total investi dans l'industrie. Il est évidemment dangereux d'extrapoler à rebours, mais la persistance du chiffre, en proportion de l'investissement total

52. Aitken, p. 30.

53. Calcul personnel de données dans Harkness, pp. 5-7, *Canada Handbook*, 1949, p. 19, pour le nombre de puits ; *Oil/Gas World*, juin 1958, pour le coût, p. 50.

54. Calcul personnel de données dans Aitken, pp. 31, 32, 36 et 37 ; C.R.P.E.C., *Rapport final, passim*, et *Canadian Balance of International Payments*, 1960, *passim*.

dans toutes les industries pour une période de cinquante ans, laisse supposer que si 4 p.c. est pris comme chiffre conservateur — ce qui, aux premiers jours de la spéculation frénétique dans l'industrie, est plausible — il y avait alors en 1867 environ 600,000 dollars de capitaux américains dans l'industrie canadienne. Ce chiffre correspond au total investi évalué à environ 1,500,000 dollars, et correspond aussi au pourcentage variable des investissements dans l'industrie pétrolière seulement. Mais, il faut le souligner, *ce n'est là qu'une appréciation* basée sur des témoignages insuffisants qui est avancée plutôt pour illustrer l'échelle possible des investissements que pour donner une évaluation définitive des sommes qui furent vraiment investies.

Dans la période qui a suivi la Confédération et au cours des années 1870 et 1880, il semble avoir eu une affluence régulière, quoique peu spectaculaire, de capitaux dans l'industrie. La plupart ont été d'origine américaine, mais l'auteur suggère qu'on laisse de côté l'histoire qui veut que, tard dans les années 1860, un « homme de Chicago a assumé le contrôle de toutes les raffineries dans le Dominion et détenu également une option sur chaque baril de pétrole sorti des puits »⁵⁵, ce qui est un exemple aberrant du genre de journalisme qui est un fléau pour l'industrie. Les registres du temps des propriétés de raffineries laissent supposer que du *risk capital* était disponible et était, en fait, investi. Par exemple, en 1871, la Dominion Oil Company bâtit une raffinerie à Sarnia qui, durant les vingt-cinq années suivantes appartient successivement à l'Alpha Oil, la Gas and Mining Company, la Sarnia Oil Company, la Canadian Oil Company, et finalement la Bushnell Oil Company⁵⁶. À l'exception de Bushnell aucune de ces sociétés n'a duré longtemps. Un autre groupe de petites sociétés survécurent aussi avec difficultés dans les années 1870 et, en 1880, quand il devint évident que les associations ne pouvaient servir, elles fusionnèrent pour former l'Imperial Oil Limited.

Mais en dépit de la concentration de capitaux que l'Imperial représentait, elle ne put, elle non plus, survivre et elle devint propriété de la Standard Oil, au moment où de nombreuses plaintes

55. *Derrick Handbook*, p. 105, inscription du 2 août 1868.

56. Warrington & Nicholls, pp. 138-139; Purdy, p. 37.

s'étaient dans les journaux. On a démontré précédemment qu'une des raisons de l'Imperial était qu'elle ne pouvait acquérir du capital pour sa propre expansion, et nous devons examiner de plus près ces raisons. Traditionnellement, on en a avancé deux : le « manque de nerf » et le manque de marché de capitaux au Canada. Deux autres raisons peuvent être évoquées : l'impact de la dépression et l'accent mis sur l'investissement en capital social, comme c'était le cas pour les chemins de fer qui étaient encore en pleine expansion au Canada. Ces deux dernières sont indiscutables ; on imagine les résultats qu'elles auraient eus. Quant au « manque de nerf », l'auteur espère en avoir démontré la fausseté. Sur le manque de capitaux, les registres de transferts de propriétés mentionnés plus haut à propos d'une seule installation laissent supposer que le capital était disponible. Il serait trop long de discuter ici la question du marché des capitaux, mais on peut déduire des témoignages disponibles qu'un marché était à se former qui mettait l'accent sur les investissements « sûrs »⁵⁷.

D'autres facteurs pertinents, quant au cas de l'Imperial, étaient l'accroissement de la concurrence américaine et les frais de la mise en marché dans un pays où la population était relativement clairsemée. Un problème technologique, cependant, était plus important car il influait sur le prix de vente des produits. Le produit brut canadien, disponible alors, était sulfureux ; bien qu'un procédé relativement adéquat pour désulfurer avait été trouvé dans les années 1880 et était en usage à l'Imperial, les plus petites sociétés ont peut-être tenté de lésiner sur son usage, avec le résultat qu'elles produisirent un kérosène de qualité inférieure qui commandait un prix de vente inférieur. Seule, une grande société pouvait survivre par l'importation libre de produits supérieurs, malgré le bas tarif. Il semble que l'Imperial ait fabriqué un produit de qualité raisonnable mais en dépit de cela elle ne put survivre seule. Il semblerait alors qu'un des problèmes de l'industrie canadienne du temps fut la dispersion des capitaux dans des organismes trop restreints pour créer une industrie viable.

57. I. Brecher & S.S. Reismann, *Canada-United States Economic Relations*, (Rapport C.R.P.E.C.), pp. 118-119 ; voir aussi I.M. Drummond, « Canadian Life Insurance Companies and the Capital Market », dans C.J.E.P.S., XXVIII, no 2, 1962, pp. 205-207.

Cette situation générale ne semble pas avoir changé dans les premières années du vingtième siècle. Les deux sociétés qui tentèrent de concurrencer l'Imperial avaient beaucoup de difficultés à survivre et durent, de toute nécessité, se tourner vers les États-Unis pour un appui, démontrant une fois de plus la répétition des thèmes de fusion et de capitaux étrangers. En raison des frais croissants dans l'industrie, au fur et à mesure des progrès technologiques, et en face d'un marché limité, ceci était peut-être inévitable. Durant les décennies ultérieures ces frais dans l'amélioration technologique grossirent régulièrement et un nouveau thème apparut. Les petites sociétés n'étaient pas en mesure de supporter le coût de la recherche nécessaire au développement de nouvelles techniques ni, en même temps, de breveter des méthodes qui n'auraient pas été, pour plusieurs raisons, une solution, alors que le coût initial des nouvelles installations augmentait aussi. (Il n'est peut-être pas hors de propos de souligner ici que la mise sur pied de l'Universal Oil Products aux États-Unis peut être envisagée comme une réaction contre une situation identique aux États-Unis, pour ce qui est des progrès technologiques.) Les petites sociétés s'en trouvèrent de plus en plus gênées.

Tandis que les frais d'exploration et d'élargissement du marché se produisaient, une pression s'exerçait sur la petite société. La fusion devenait alors un moyen de réduire les frais et de progresser, alors que, seule et par ses seuls efforts, c'eût été impossible. Le même principe s'applique aux sociétés de grandeur moyenne et même à celles qui sont très grandes : citons ici les achats de B.A. dans les années 1930. À mesure que l'industrie s'intensifia les sociétés qui eussent pu être décrites auparavant comme de grandeur moyenne devinrent de petites sociétés avec des moyens de croissance limités, tant pour les capitaux que pour le progrès technologique. En résultèrent la banqueroute, la stagnation ou la nécessité de vendre. Dans l'industrie pétrolière moderne, « ...les entreprises exigent non seulement... du capital de spéculation, mais aussi une technologie avancée, des spécialistes compétents en entreprise et en gestion, des débouchés d'exportation sûrs pour une grande partie de la production, et l'efficacité et la sécurité qui vont de pair avec les entreprises d'intégration verticale... un bagage indivisible d'argent, de techno-

logie, de compétences et de débouchés... »⁵⁸. Les petites sociétés manquent d'un ou de plusieurs des éléments requis, et à moins qu'elles ne jouissent d'une situation particulière (c'est-à-dire, produits spécialisés, ou marché strictement local que les grandes sociétés n'ont pas envahi), elles se trouvent dans une position de plus en plus difficile. Après que l'industrie eût dépassé les premiers stades (disons, tard dans les années 1870 ou dans les premières années de 1880, quand on développa le procédé pour désulfurer), ceci devint de plus en plus vrai.

En outre, la relation qui existe entre les secteurs du raffinage est devenue plus étroite, et, dans la plupart des cas, il n'est maintenant plus pratique de commencer avec une petite installation de capacité limitée avec une gamme de produits réduite pour se développer ensuite. Une installation intégrale doit se faire d'un coup et, à cause du coût actuel (une raffinerie moderne complète coûte 25,000,000 de dollars et plus), ceci peut être impossible pour la petite société et représenter de sérieuses difficultés pour une société de grandeur moyenne. Une telle somme peut excéder la valeur nette d'une petite société et constituer une proportion importante de celle d'une société de grandeur moyenne ; dans les deux cas, les capitaux nécessaires seraient difficiles à trouver. Des emprunts de banque à cette échelle seraient improbables ; les réserves seraient insuffisantes, et la question d'une émission d'actions porterait probablement sur le montant de celle-ci en regard de la valeur nette. Incidemment, le coût pur et simple d'une émission d'actions pourrait être quasi prohibitif pour une petite société. Le syndicat de garantie aurait peu de difficultés à vendre une émission pour une grande entreprise reconnue, et ses frais, proportionnellement au rendement, seraient peu élevés. Pour la petite entreprise, moins bien connue, les frais seraient plus élevés, et le rendement, en proportion, serait moindre. Les frais généraux de l'émission, tels les honoraires légaux, représentent, pour la petite société, une plus grande proportion de la valeur nominale de l'émission. Nous admettons que ceci est vrai pour toutes les industries, mais ce l'est davantage pour l'industrie pétrolière, eu égard à l'échelle des frais pour l'outillage.

58. C.R.E.P.C., « Economic Relations... », p. 121.

En résumé, on en a déduit que l'explication d'usage pour le transfert du contrôle de l'industrie pétrolière canadienne aux mains des Américains n'était pas valable à l'origine mais qu'elle l'est devenue au XX^e siècle. Dans les débuts de l'industrie, la dispersion des capitaux parmi des sociétés trop nombreuses pour survivre à même le marché restreint qui existait alors, fut une raison majeure pour qu'aucune d'elles ne soit en mesure d'acquérir les capitaux qui l'eussent rendue viable, tandis que plus tard le coût de la technologie monta à un point où il n'y eut pas suffisamment de capitaux disponibles. Nous espérons avoir démontré que l'absence de « capital de risque » canadien en tout temps est une hypothèse discutable.

Les premiers investissements canadiens furent, dans une large mesure, pour des projets « sûrs », mais on ne doit pas oublier l'importance de l'industrie pétrolière en comparaison de l'industrie globale non plus que l'absence, en grandes proportions, de matières brutes éprouvées. Néanmoins, en considérant l'importance de l'industrie, on peut avancer que des sommes significatives de *risk capital* domestique étaient disponibles et qu'on les a investies dans l'industrie. Mais au fur et à mesure que les capitaux requis pour l'établissement d'une société dans l'industrie croissaient, le facteur de dispersion au sein de nombreuses sociétés devint de plus en plus le fait des dépenses technologiques. En fin de compte, les dépenses de la technologie devinrent le facteur dominant et, associé à celles-ci fut le problème de la disponibilité de la technologie, qui est le fait de recherches et d'exploitation coûteuses. Même dans la production, où les petites sociétés survivent encore le mieux, le coût de l'exploration et de l'exploitation est devenu de plus en plus contraignant ; le coût du forage d'un puits peut monter et atteindre cent mille dollars et, à ce niveau, seule une grande société avec des ressources solides peut espérer maintenir un vaste programme d'exploration. Il est alors évident que, seul, le coût de la technologie moderne a été responsable de la vente des compagnies canadiennes à des intérêts étrangers ces récentes années.

L'affluence des capitaux étrangers dans l'industrie pétrolière canadienne est conséquemment essentielle pour l'exploitation de l'industrie, et il est évident que, dans les conditions présentes, l'existence d'une société à propriété entièrement canadienne, à l'échelle des plus grandes, est chimérique. Seul le gouvernement du Canada

possède des capitaux en réserve suffisante pour mettre sur pied une entreprise de cette envergure ; et une telle invasion de l'industrie serait, selon l'auteur, un désastre. L'industrie pétrolière canadienne doit alors de toute nécessité continuer de dépendre des capitaux importés (pour ne rien dire de la technologie), comme elle l'a fait, à des degrés divers, depuis ses débuts.

W. B. WHITHAM,
maître ès arts (histoire)