

## Se démarquer dans un monde d'hommes Les marchandes de la place royale

Geneviève Yockell

Special Issue, 2005

Québec : de génération en génération

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/502ac>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Les Éditions Cap-aux-Diamants inc.

ISSN

0829-7983 (print)

1923-0923 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Yockell, G. (2005). Se démarquer dans un monde d'hommes : les marchandes de la place royale. *Cap-aux-Diamants*, 17–20.

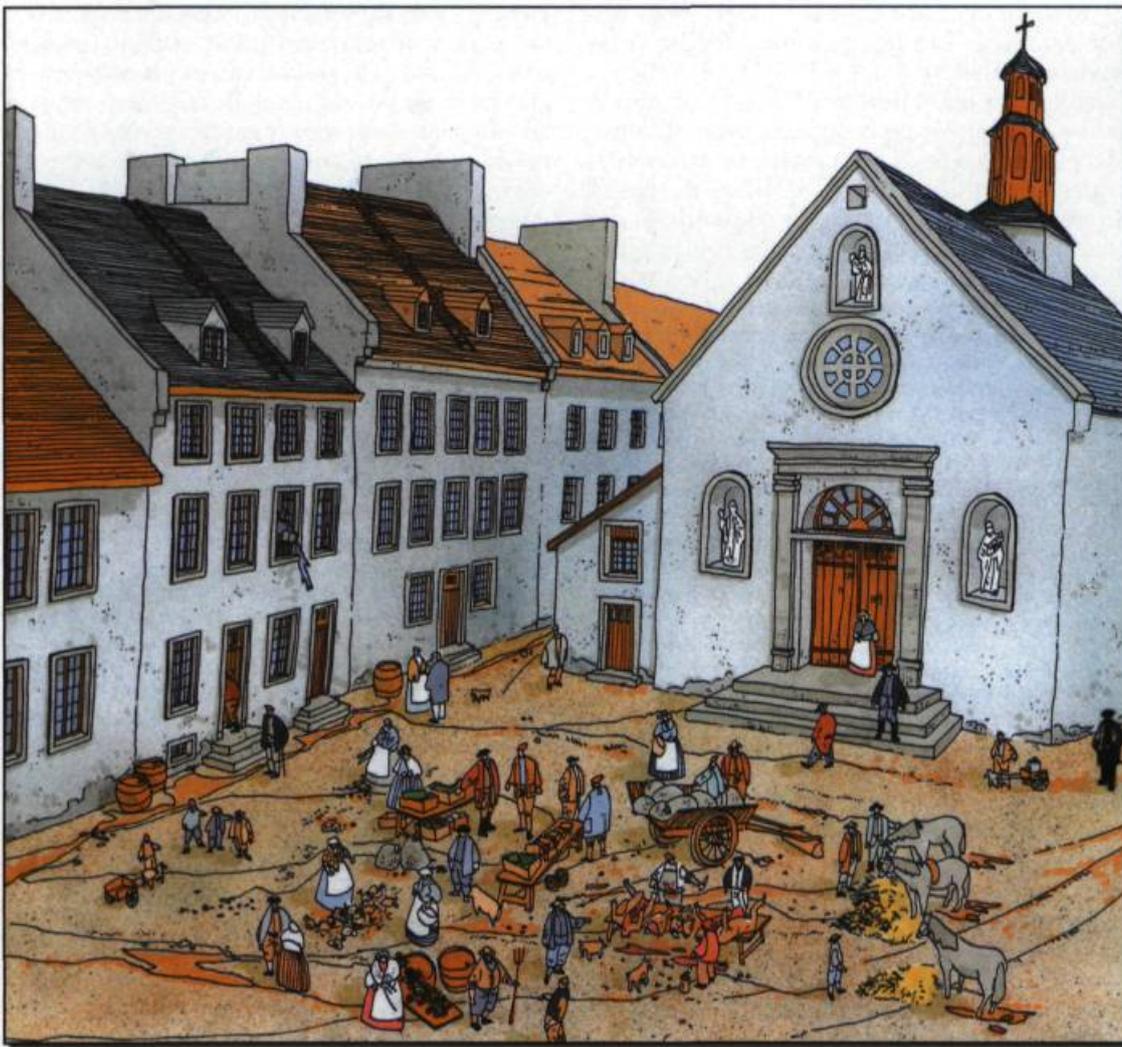
# SE DÉMARQUER DANS UN MONDE D'HOMMES

## LES MARCHANDES DE PLACE ROYALE

PAR GENEVIÈVE YOCKELL

Au cours de la première moitié du XVIII<sup>e</sup> siècle, la Nouvelle-France vit une période de prospérité économique. La traite des fourrures rapporte beaucoup et est l'élément dominant du commerce. Le port de Québec fait partie d'un système d'échanges commerciaux entre la France, les Antilles, l'Acadie et Terre-Neuve. Ce dynamisme commercial est dirigé vers la France qui utilise les colonies comme réservoir de ressources naturelles et comme marché pour ses produits manufacturés. Place Royale, située à deux pas du port, est imprégnée de cette activité. Elle regroupe les marchands, le marché, l'église et les nota-

bles; elle est le lieu de l'approvisionnement de la ville. Le monde des marchands, comme nous le verrons, est majoritairement masculin. Cependant, quelques femmes se sont illustrées comme marchandes. Elles sont relativement peu nombreuses en plus d'être difficiles à identifier. Même si elles aident leur mari, cela n'apparaît pas dans les archives, car elles ne sont pas habilitées à signer pour le couple. Avant de présenter quelques-unes de ces femmes d'affaires, il convient de décrire brièvement l'activité commerciale de place Royale durant la première moitié du XVIII<sup>e</sup> siècle.



Si les denrées agricoles sont vendues directement par les habitants de la campagne sur la place les jours de marché, il faut entrer dans les magasins, comme celui que possède la veuve Fornel, pour se procurer les tissus, vêtements confectionnés et articles de mercerie. Illustration de Jean-Marc Sanchez. (Barry Lane. *Ce jour-là en Nouvelle-France*. Québec, Les Éditions Cap-aux-Diamants, 1989).

Les marchandises arrivant de France sont déchargées sur la grève, d'où les marchands ou les marchandes à qui elles sont destinées les feront transporter dans les voûtes et les entrepôts de leurs maisons. Illustration de Jean-Marc Sanchez. (Barry Lane. *Ce jour-là en Nouvelle-France*. Québec, Les Éditions Cap-aux-Diamants, 1989).



### LA VIE COMMERÇANTE À PLACE-ROYALE

Le marché de place Royale se tient deux fois par semaine. Les agriculteurs des localités environnantes arrivent à l'aube par le fleuve pour vendre leurs produits frais. Il est important d'arriver tôt pour obtenir les meilleures places. Sur les étals du marché, on trouve des fruits et des légumes de saison, du bœuf, du veau, du gibier, des œufs, du beurre, des grains et du poisson. Quelques règles encadreront ces échanges. Le marché a lieu sur la place, on ne peut donc pas vendre ses produits de porte en porte ou perturber les activités de l'église. Seuls les pêcheurs ont le droit de vendre leurs marchandises à partir de leurs bateaux.

Le commerce de la Nouvelle-France repose sur la traite des fourrures. Le port de Québec est en lien avec toutes les colonies françaises : Terre-Neuve, l'Acadie et les Antilles. Les marchands de place Royale complètent l'approvisionnement de la ville en échangeant les fourrures contre des produits des îles du Sud et diverses victuailles en provenance d'Europe et des autres continents : du fromage gruyère ou hollandaise, des épices, des oranges, des raisins et de l'huile d'olive. Aux Antilles, on envoie de la nourriture et du bois, ces îles étant totalement dépourvues de ce dernier. Au retour, on ramène le sucre, le rhum, la mélasse, le sirop, le café et le riz. En Acadie et à Terre-Neuve, on envoie des vivres, principalement la farine et les biscuits. On retrouve à place Royale divers articles de cuisine, des outils, des vêtements à la dernière mode, des bijoux et des souliers. Le nécessaire à la confection des

vêtements, tissus et accessoires, y est également disponible. Les produits d'hygiène de base comme les peignes, les parfums et les poudres sont directement importés de France. On peut y acheter son tabac et d'autres produits de luxe. Plusieurs autres professionnels gravitent autour de place Royale, les notaires, les aubergistes et les travailleurs reliés au domaine maritime sont prêts en tout temps à offrir leurs services.

La frénésie commerciale qui règne à place Royale et la possibilité d'y faire fortune assez facilement et rapidement incitent les marchands à s'y établir. On peut distinguer trois catégories de commerçants. Les marchands dits « domiciliés » habitent Québec depuis plusieurs années ou sont Canadiens d'origine. Les marchands « forains » viennent de France, passent l'été à Québec et sont ici pour écouler leurs marchandises rapidement. Ces compétiteurs périodiques ne font évidemment pas le bonheur des marchands « domiciliés » puisqu'ils abaissent leurs prix à la fin de la saison pour éviter de gaspiller leurs marchandises. Les habitants de place Royale achètent donc à moindre prix des marchands « forains » et délaissent les produits des marchands « domiciliés » qui, eux, perdent. En 1728, les plus connus d'entre eux, les Perthuis, Riverin, Fornel, La Gorgendière Beaudoin et la veuve Cheron se plaignent officiellement à l'intendant Claude-Thomas Dupuy de la présence de plus en plus envahissante de ces voleurs de clientèle. La troisième catégorie est celle des marchands « représentants ». Ils sont présents à Québec et travaillent dans le port. Ils sont payés par une compagnie française pour faire transiter leurs marchandises entre le port et

leur destination. Bref, lorsque nous arrivons à place Royale, nous ne pouvons manquer de voir, de sentir et de vivre sa vocation marchande.

### CES MARCHANDES MÉCONNUES... ET DIFFICILES À CONNAÎTRE!

Les marchands proviennent majoritairement d'une famille de marchands. Ils ont aussi tendance à épouser des femmes issues de ce milieu. Le mariage leur permet de s'introduire dans un nouveau réseau commercial. De plus, les femmes provenant de milieux aisés apportent une dot importante lors du mariage. Nous n'avons qu'à penser à Claire Jolliet, fille du grand explorateur Louis Jolliet, qui apporte ni plus ni moins qu'une concession de pêche au Labrador et la maison familiale de la rue Champlain. L'homme, par son mariage, hérite donc de diverses relations, de biens ou de montants d'argent à investir et d'une éventuelle alliée dans ses affaires. L'historienne Louise Dechène démontre dans son étude sur les marchands montréalais du XVII<sup>e</sup> siècle l'implication des femmes mariées dans les activités commerciales de leur époux. Nous présumons qu'il en est de même pour Québec. Cela est par contre difficile à démontrer puisque les lois civiles françaises permettent peu aux femmes mineures ou mariées de s'engager dans le commerce à titre personnel.

Cette loi nommée Coutume de Paris régleme la colonie au niveau civil. Elle stipule que les hommes et les femmes atteignent la majorité à l'âge de 25 ans. Auparavant, ils sont sous la tutelle de leur père. En se mariant, les femmes tombent sous la tutelle de leur mari et sont frappées d'incapacité juridique; leur signature ne vaut plus rien au bas d'un contrat commercial. Toutefois, certaines femmes recouvrent cette capacité par procuration. Par ce document, les marchands permettent à leur femme de remplir des obligations commerciales au nom du couple et s'engagent à respecter les ententes conclues par ces dernières. À la mort de leur mari, elles peuvent donc prendre la relève en ayant l'expérience de la gestion de la communauté de biens. Malgré cela, environ 64% des veuves ne reprennent pas les affaires. Elles procèdent donc à la liquidation de la communauté, c'est-à-dire la vente des biens que le couple a acquis au cours du mariage. Cet argent est habituellement transféré aux enfants. Selon une étude de Kathryn A. Young, on retrouve cinq femmes sur une population de 76 marchands sur l'ensemble du territoire de la ville de Québec, en 1720. Nous vous présenterons ici mesdames Marie-Madeleine Roberge, Marie-Anne Busquet et Marie-Anne Barbel.

### MARIE-MADELEINE ROBERGE, VEUVE CHARLES PERTHUIS

Marie-Madeleine Roberge a épousé Charles Perthuis, le 8 juillet 1697. En 1722, à la mort de son mari, elle poursuit les affaires familiales. Moins de deux mois plus tard, Roberge engage un tanneur pour gérer la tannerie «dite Saint-Jean». L'engagé est responsable de l'équipement et des peaux, celles en inventaire et toutes celles qu'il acquerra. Preuve des compétences administratives de la veuve : les activités commerciales de la tannerie doivent être prises en note et sont vérifiées par les deux parties toutes les deux semaines. De plus, il est interdit au tanneur de marchander des peaux pour son profit personnel sous peine de perdre son salaire. En échange de son travail, la veuve lui fournira un logement chauffé, de la nourriture, des vêtements propres et tous les outils qui lui seront nécessaires. Son salaire sera de 500 livres de France pour une période de deux ans et un pot d'eau-de-vie lui sera remis chaque mois.

Marie-Madeleine Roberge approvisionne également le Séminaire de Québec en produits européens comme l'huile d'olive, le vin et d'autres alcools. Elle achète de l'institution des produits agricoles comme la farine pour les envoyer dans les autres colonies ou en France. En 1728, elle acquiert un terrain du Séminaire et y construit une maison. Vers la fin de sa vie active, elle s'enrichit en vendant certaines de ses propriétés. Elle est aidée dans ses entreprises par ses fils : Jean-Baptiste-Ignace, Joseph et Charles. Deux d'entre eux feront une carrière importante dans le domaine commercial. Elle décède en 1741.

■ Bien que les femmes agissent comme procuratrices de leurs époux, durant leur absence, ce sont surtout des veuves qui deviennent femmes d'affaires en Nouvelle-France. Photo : Yves Beauregard. (Banque d'images de *Cap-aux-Diamants*, PH2000-3509).



**MARIE-ANNE BARBEL,  
VEUVE FORNEL**

Marie-Anne Barbel est la plus connue des marchandes de la Nouvelle-France. Elle a été l'objet d'un mémoire de maîtrise de Lilianne Plamondon et d'un article de *Cap-aux-Diamants* (n° 21, printemps 1990, p. 55-57).

Marie-Anne Barbel est née à Québec, en 1704. Elle épouse Jean-Louis (ou Louis) Fornel, marchand et fils de marchand, en décembre 1723. Jacques Barbel, son père, est marchand, notaire, secrétaire de l'intendant et seigneur. Plusieurs hauts dirigeants de la colonie assistent donc à ce mariage. Son mari est très impliqué dans la chasse aux phoques au Labrador. Il travaille avec deux grands marchands de l'époque, François Havy et Jean Lefebvre. À son départ pour le Labrador, en 1743, il délègue Marie-Anne pour la gestion de ses affaires. Il la juge suffisamment compétente à ce moment pour lui remettre leur fortune entre les mains. Malheureusement, il meurt quelque temps après son retour de voyage, en 1745. Marie-Anne Barbel, avec l'aide de l'intendant François Bigot, obtient avec Havy et Lefebvre, l'exploitation du poste de traite de Tadoussac et conserve les acquis de Fornel dans la chasse aux phoques. Elle investit l'argent qu'elle gagne dans l'immobilier, elle achète quelques maisons à Québec. Elle ouvre aussi une poterie dont les pièces se retrouvent parmi les plus belles de l'époque. Elle décède à Québec, en 1793, vers l'âge de 90 ans.

En résumé, place Royale est un centre important durant la première moitié du XVIII<sup>e</sup> siècle. En effet, il s'agit de la porte d'entrée sur la vallée du Saint-Laurent. Cette effervescence amenée par le commerce intercolonial provoque l'installation de plusieurs personnes qui aspirent à faire carrière comme marchands. Le commerce demeure un monde d'hommes. Les lois de la Nouvelle-France, la Coutume de Paris, ne permettent pas aux femmes mariées d'exercer librement le métier de leur choix ni de signer des contrats sans un consentement écrit de leur mari. Certaines femmes de marchands et certaines filles de marchands vivant quotidiennement dans ce monde s'y impliquent malgré tout. Étant donné qu'il est difficile d'en trouver des preuves, la carrière de plusieurs femmes marchandes reste à explorer. ♦

■  
Geneviève Yockell est historienne.



**MARIE-ANNE BUSQUET,  
VEUVE JEAN-JACQUES CATIGNON**

L'implication de Marie-Anne Busquet dans le commerce nous est connue par la correspondance qu'elle entretient avec Marie-Louise Denys de la Ronde. Elles démontrent leurs connaissances du commerce et du transport des marchandises en discutant des risques du transport et des échelles de prix. Ces deux dames se spécialisent dans les échanges commerciaux avec la métropole : Busquet à Québec et Denys de la Ronde à Montréal. Busquet habite à Québec entre 1718 et 1722. Elle travaille avec plusieurs marchands de La Rochelle dont son oncle André Estournel, sa sœur Anne Busquet, le mari de celle-ci Pierre Charly et Marguerite Bouat, veuve Antoine Pascaud. En 1718, Marie-Anne Busquet envoie à son beau-frère Pierre Charly un chargement de fourrures sur le *Cheval marin*. En mai 1721, André Estournel lui fait parvenir un chargement contenant du vin rouge, des ballots de tissus, des caisses de savon et un tonneau de prunes en partance de Bordeaux. Busquet effectuera une part du paiement par l'envoi de plus de 1 000 peaux (martres, ours, phoques, loutres, renards roux et lousps). Ces relations commerciales de type familial ont débuté avant la mort de son mari qui survient en 1723. Cette famille est en réalité un réseau qui fait de nombreux échanges commerciaux. Elle commerce avec d'autres femmes comme madame Beaucours de Louisbourg et aussi leurs enfants à Toulouse et en Martinique.

■  
Portrait présumé de Marie-Charlotte Denys de La Ronde, l'une des premières femmes d'affaires canadiennes, conservé au Musée du Château de Ramezay. (André Vachon, *L'enracinement : le Canada de 1700 à 1760*, Ottawa, Archives publiques du Canada, 1985, p. 206).