

Recherches sociographiques



L'origine et l'ascension des hommes d'affaires dans la société canadienne-française

Jean-Charles Falardeau

Volume 6, Number 1, 1965

Les classes sociales au Canada français

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/055248ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/055248ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département de sociologie, Faculté des sciences sociales, Université Laval

ISSN

0034-1282 (print)

1705-6225 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Falardeau, J.-C. (1965). L'origine et l'ascension des hommes d'affaires dans la société canadienne-française. *Recherches sociographiques*, 6(1), 33–45.
<https://doi.org/10.7202/055248ar>

Article abstract

La présente étude est d'abord d'intérêt historique. Notre objectif est de décrire les conditions dans lesquelles a pris naissance et a progressé, au Canada français, une catégorie socialement visible de marchands, d'hommes d'affaires et d'industriels. On a appelé bourgeoisie, dans les sociétés européennes, cette classe de marchands, de commerçants, d'entrepreneurs et d'hommes de loi identifiés avec le capitalisme et qui, depuis le XIXe siècle, ont assumé le pouvoir politique. Le terme de « bourgeoisie » a aussi servi à désigner des variétés fort diverses de groupes sociaux investis de prestige ou jouissant d'une forme ou une autre d'influence idéologique ou de pouvoir effectif sur des secteurs plus ou moins vastes d'une société. Dans certains contextes, bourgeoisie a été purement synonyme d'élite. Sans compter qu'« être bourgeois » signifie aussi une manière d'être et une façon de penser socialement.

Pour autant qu'il faut, en définitive, réserver le terme de bourgeoisie à un univers social qui constitue proprement une classe et qui possède une conscience de classe, nous ne pouvons l'appliquer à ceux dont nous comptons parler. Ceux-ci ne se sont que très lentement manifestés comme une catégorie sociale distincte. À la différence de ce qui s'est passé dans la société américaine et dans la société anglo-canadienne où, très tôt, les commerçants et les grands entrepreneurs ont acquis une position de premier plan comme élite de puissance, les hommes d'affaires canadiens-français ont mis du temps à apparaître, à s'affirmer, et encore davantage à participer à l'élaboration des décisions collectives. Ce n'est qu'à une époque toute récente qu'ils ont accédé à la structure des classes dirigeantes de la société canadienne-française.

Nous verrons donc ce groupe comme une catégorie sociale en devenir — un devenir qui a été freiné par deux facteurs principaux : 1° le plafonnement des structures économiques canadiennes par la présence dominatrice et coercitive des Anglo-Saxons ; 2° une idéologie canadienne-française unitaire qui, à compter de la seconde moitié du XIXe siècle, a valorisé la stabilité et l'ordre sous toutes ses formes — ecclésiastiques, politiques et sociales — et qui, du même coup, a privilégié les activités intellectuelles ou agricoles par opposition aux activités économiques.

Selon C. Wright Mills et Raymond Aron, c'est la structure des catégories dirigeantes, des constellations de privilégiés suprêmes, qui, plus que le rapport des classes, « détermine l'essence des régimes économique-politiques » et permet une comparaison sociologiquement valable entre les sociétés contemporaines. Les catégories dirigeantes au Canada français n'ont pas encore fait l'objet d'étude systématique. Analyser la genèse et le rôle historique de l'une des moins bien connues d'entre elles rapprochera notre société de la possibilité d'une telle comparaison.

L'ORIGINE ET L'ASCENSION DES HOMMES D'AFFAIRES DANS LA SOCIÉTÉ CANADIENNE- FRANÇAISE

La présente étude est d'abord d'intérêt historique. Notre objectif est de décrire les conditions dans lesquelles a pris naissance et a progressé, au Canada français, une catégorie socialement visible de marchands, d'hommes d'affaires et d'industriels.

On a appelé bourgeoisie, dans les sociétés européennes, cette classe de marchands, de commerçants, d'entrepreneurs et d'hommes de loi identifiés avec le capitalisme et qui, depuis le XIX^e siècle, ont assumé le pouvoir politique. Le terme de « bourgeoisie » a aussi servi à désigner des variétés fort diverses de groupes sociaux investis de prestige ou jouissant d'une forme ou une autre d'influence idéologique ou de pouvoir effectif sur des secteurs plus ou moins vastes d'une société. Dans certains contextes, bourgeoisie a été purement synonyme d'élite. Sans compter qu'« être bourgeois » signifie aussi une manière d'être et une façon de penser socialement.

Pour autant qu'il faut, en définitive, réserver le terme de bourgeoisie à un univers social qui constitue proprement une classe et qui possède une conscience de classe, nous ne pouvons l'appliquer à ceux dont nous comptons parler. Ceux-ci ne se sont que très lentement manifestés comme une catégorie sociale distincte. À la différence de ce qui s'est passé dans la société américaine et dans la société anglo-canadienne où, très tôt, les commerçants et les grands entrepreneurs ont acquis une position de premier plan comme élite de puissance, les hommes d'affaires canadiens-français ont mis du temps à apparaître, à s'affirmer, et encore davantage à participer à l'élaboration des décisions collectives. Ce n'est qu'à une époque toute récente qu'ils ont accédé à la structure des classes dirigeantes de la société canadienne-française.

Nous verrons donc ce groupe comme une catégorie sociale en devenir — un devenir qui a été freiné par deux facteurs principaux : 1^o le plafonnement des structures économiques canadiennes par la présence dominante et coercitive des Anglo-Saxons ; 2^o une idéologie canadienne-française unitaire qui, à compter de la seconde moitié du XIX^e siècle, a valorisé la stabilité et l'ordre sous toutes ses formes — ecclésiastiques, politiques et

sociales — et qui, du même coup, a privilégié les activités intellectuelles ou agricoles par opposition aux activités économiques.

Selon C. Wright Mills et Raymond Aron,¹ c'est la structure des catégories dirigeantes, des constellations de privilégiés suprêmes, qui, plus que le rapport des classes, « détermine l'essence des régimes économico-politiques » et permet une comparaison sociologiquement valable entre les sociétés contemporaines. Les catégories dirigeantes au Canada français n'ont pas encore fait l'objet d'étude systématique. Analyser la genèse et le rôle historique de l'une des moins bien connues d'entre elles rapprochera notre société de la possibilité d'une telle comparaison.

I

HISTOIRE DE LA PARTICIPATION DES CANADIENS FRANÇAIS À LA VIE ÉCONOMIQUE

Première phase

La première phase de l'histoire économique canadienne recouvre environ la première moitié du XIX^e siècle. C'est une phase commerciale, axée sur la manipulation et l'échange de deux produits principaux, le bois et le blé.

La politique économique est conditionnée par l'exploitation des territoires agricoles en amont du Saint-Laurent qui deviendront plus tard ceux de la province d'Ontario ; par les liens préférentiels unissant le Canada à Londres ; par la construction, à partir des années 1840, des premiers canaux sur le réseau des rivières Outaouais, Rideau et du Saint-Laurent. Deux secteurs industriels se dessinent : celui de la construction maritime, à Québec ; celui de la meunerie, concentré à Montréal, et autour duquel gravitent les services annexes du financement, du courtage, de l'entrepôt, du transport du blé et de la farine.²

Durant cette première phase, la classe économique dirigeante est exclusivement anglaise. « La conquête, écrit Edgar McInnis, a transféré la dépendance commerciale du Canada de Paris à Londres. Ce changement fit des marchands britanniques, grâce à leurs relations en Angleterre, les instruments essentiels du commerce et de la prospérité de la colonie. Ils prirent le contrôle de la vie économique (de la province de Québec) . . . »³

¹ C. WRIGHT MILLS, *The Power Elite*, New-York, Oxford University Press, 1956, Ch. 1, 12 ; Raymond ARON, « Classe sociale, classe politique, classe dirigeante », *Archives européennes de sociologie*, 1, 2, *À la recherche des classes perdues*, Paris, Plon, 1960, 2.

² Albert FAUCHER et Maurice LAMONTAGNE, « History of Industrial Development », dans : Jean-C. FALARDEAU, éd., *Essai sur le Québec contemporain*, Québec, Les Presses Universitaires Laval, 1953, chapitre I, 24-25.

³ Edgar MCINNIS, *Canada : A Political and Social History*, Toronto, 1947, 131.

L'Anglais émigré au Canada se constitue l'intermédiaire entre le marchand des Îles Britanniques et le consommateur colonial dont il maintient et accroît le pouvoir d'achat en agissant aussi comme prêteur.¹ À ces Britanniques s'ajoutent les marchands de la Nouvelle-Angleterre et de New-York qui affluent au Canada à la fin du XVIII^e siècle. Ces hommes d'affaires, dont plusieurs avaient d'abord été trafiquants de fourrures, comprirent que la nouvelle économie canadienne serait agricole et fondée sur la propriété foncière. Ils firent l'acquisition, en particulier dans la région de Montréal, de seigneuries encore inexploitées où ils établirent des scieries, des moulins, des poteries. À compter de 1792, ils commencèrent à se livrer à de vastes spéculations sur les terrains.² Ils furent les fondateurs des premières banques : la Banque de Montréal, en 1817, et la Banque Molson, en 1822. Dans un des premiers romans canadiens, *Charles Guérin*,³ de P.-J.-O. Chauveau, le personnage d'un négociant jerseyais du nom de Wagner incarne toutes les ambitions et les rapacités qui symbolisent aux yeux des Canadiens de l'époque l'homme d'affaires anglais. Wagner, après avoir dépossédé la famille Guérin de son patrimoine, parvient à « primer par sa richesse sur une étendue de vingt à trente lieues et (à) dominer tous les gentils-hommes et les bourgeois disséminés dans cet espace » ;⁴ d'usurier et de créancier impitoyable, le marchand enrichi se transforme en grand seigneur magnifique et hospitalier.⁵

Alexis de Tocqueville, qui visita brièvement le Canada lors de son voyage en Amérique de 1831, rapporte dans ses notes de voyage, en date du 25 août 1831 : « . . . il est facile de voir que les Français sont le peuple vaincu. Les classes riches appartiennent pour la plupart à la race anglaise . . . Les entreprises commerciales sont presque toutes entre leurs mains. C'est véritablement la classe dirigeante au Canada . . . »⁶ Ou encore, en date du 1^{er} septembre 1831 : « Dans les villes, les Anglais et les Canadiens forment deux sociétés. Les Anglais affichent un grand luxe ; il n'y a parmi les Canadiens que des fortunes très bornées . . . Les Anglais ont dans les mains tout le commerce extérieur et dirigent en chefs tout le commerce intérieur . . . Les Anglais s'emparent tous les jours de terres que les Canadiens croyaient réservées à leur race . . . »⁷ Un négociant anglais qu'il a

¹ LÉON LORRAIN, « Le commerce canadien-français », *L'Action française* (Montréal), VII, 7, juillet 1921, 387.

² MASON WADE, *Les Canadiens français, de 1760 à nos jours*, traduit de l'anglais par Adrien VENNE, Montréal, Cercle du Livre de France, 1963, tome I, 134.

³ P.-J.-O. CHAUXVEAU, *Charles Guérin*, roman de mœurs canadiennes, Montréal, C.-H. Cherrier, éditeur, 1853, 40.

⁴ *Ibid.*, 168.

⁵ *Ibid.*, 169.

⁶ ALEXIS DE TOCQUEVILLE, *Œuvres complètes*, sous la direction de J.-P. Mayer, Gallimard, 6^e édition, 1957, tome V, *Voyages en Sicile et aux États-Unis*, 210.

⁷ *Ibid.*, 217-218.

rencontré à Québec lui a avoué sans vergogne : « ... presque toute la richesse est dans nos mains. »¹

Dans une telle situation, les Canadiens étaient réduits à moins que la portion congrue. À la conquête, l'importation française fut défendue et il fallut acheter de l'Anglais. Les habitants, appauvris par la guerre et par la dévaluation ou la perte de leurs créances sur le roi de France, se mirent à l'agriculture et aux petites industries domestiques. Certains firent des économies qui leur permirent d'imiter les marchands anglais. L'initiative économique canadienne de l'époque se concentre dans le marchand de campagne, à la fois commerçant et petit industriel. C'est lui qui établit des foulloirs, des tanneries, des scieries. Il est décrit admirativement dans le *Jean Rivard* de Gérin-Lajoie.² Avant l'avènement du chemin de fer et du bateau à vapeur, il participe aux entreprises de transport, voiturant à Québec ou à Montréal dans ses goélettes les produits des cultivateurs. Il devient armateur, quelquefois banquier.

Dans l'ensemble, cependant, les marchands canadiens demeurent des personnages secondaires. « Jusqu'à naguère, affirmait Étienne Parent dans une conférence à Québec en 1852, ... la race à laquelle nous appartenons ... fut condamnée à ne pas dépasser les limites du petit commerce à servir de commis, pour ainsi dire, aux marchands venus d'outre-mer. »³ Il énumérait cependant aussitôt une liste de maisons canadiennes « à la tête de plusieurs branches importantes de notre commerce ».⁴ Il évoquait déjà avec fierté « une classe de marchands canadiens ». Cette « classe », c'était les Laroque, les Méthot, les Langevin, les Boyer, les Berthelet, les Paré. Un de leurs plus fameux prototypes fut Joseph Masson, d'abord associé d'un commerçant de Glasgow, ensuite propriétaire d'une des grandes maisons d'affaires de l'époque, et qui parvint au rare honneur de directeur de la Banque de Montréal.⁵

Deuxième phase

Durant la seconde moitié du XIX^e siècle, de profonds changements modifient la structure de l'économie canadienne. La politique gouvernementale est axée sur la construction des chemins de fer, l'exploitation des grandes plaines de l'Ouest du Canada, les relations commerciales étroites avec les pays de l'Empire britannique. La « Politique nationale » de 1870 protégera

¹ *Ibid.*, 79.

² Antoine GÉRIN-LAJOIE, *Jean Rivard*, scènes de la vie réelle : tome I, *Rivard le défricheur* ; tome 2, *Jean Rivard, économiste*, deuxième édition, Montréal, J.-B. Rolland et Fils, 1877.

³ Étienne PARENT, « De l'importance et des devoirs du commerce », *Discours prononcé par Étienne Parent, Ecr., devant la Société pour la fermeture de bonne heure des magasins* (le 15 janvier 1852), Québec, L'imprimerie de E.-R. Fréchette, 1852, 5.

⁴ *Ibid.*

⁵ Alfred LAMBERT, « La situation du Canadien français dans le commerce et la finance », *La Patrie*, Montréal, 39^e année, n° 4, 3 mars 1917, 10.

les industries de transformation légère et invitera les investissements étrangers.¹ Faucher et Lamontagne ont bien dégagé les facteurs qui, en outre, ont fait passer l'économie continentale du mercantilisme à une industrialisation basée sur le fer, l'acier et la vapeur. La production industrielle, tant au Canada qu'aux États-Unis, se déplace vers les régions riches en fer et en charbon, c'est-à-dire des provinces atlantiques vers le centre américain. Ce glissement défavorise le Québec dont la première expansion industrielle, de 1866 jusque vers 1910 ou 1914, sera celle d'une industrie légère : produits textiles, bois d'œuvre et bois de pâte, cuir, chaussure, mines d'amiante.² Par contre, le Québec bénéficie de l'ouverture de l'Ouest canadien. Ce sera la grande ère du libéralisme, des entreprises privées ou familiales caractéristiques du capitalisme commercial et du premier capitalisme industriel.

Les Anglais, durant cette ère, conservent l'hégémonie. Ils possédaient déjà et ils multiplièrent les institutions bancaires et financières. Ils possédèrent les chemins de fer qui se construisirent à partir de 1849 et qui contractèrent définitivement la province québécoise dans les villes de Montréal et de Québec. Ils mirent sur pied et exploitèrent les industries de ces deux villes dont les marchés devenaient ainsi plus vastes et plus rapprochés. L'industrialisation nouvelle fut l'œuvre des Anglo-Canadiens.

Sous certains rapports, le destin économique de la société canadienne-française connu, durant cette seconde moitié du XIX^e siècle, des épisodes aussi sombres que ceux qui avaient assombri son aventure politique durant la première moitié du siècle. Une émigration massive draina, de toutes les régions du Québec, vers les villes américaines de l'est et du centre, des populations rurales qui n'étaient retenues ni soutenues par aucune politique agricole positive, mais qui, au contraire, se voyaient épuisées par le cancer de l'usure. C'est pour enrayer cette émigration et pour favoriser l'épargne que Desjardins institua, le 6 décembre 1900, les Caisses populaires.³

Pour les Canadiens français des villes, cependant, ce demi-siècle est celui d'une recrudescence de vitalité économique. « En matière commerciale, écrira en 1901 Errol Bouchette, malgré notre infériorité apparente, l'histoire dira que nous avons remporté un succès réel en nous assurant même notre faible part, entravés et découragés que nous étions par un groupe d'hommes qui désiraient conserver pour eux seuls un monopole lucratif... »⁴ Les Canadiens ne se contentent plus de s'associer aux

¹ André RAYNAULD, « Recherches économiques récentes sur la province de Québec », dans : *Situation de la recherche sur le Canada français*, ouvrage réalisé sous la direction de Fernand Dumont et Yves Martin, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1962, 56-57.

² FAUCHER et LAMONTAGNE, *op. cit.*, 27-28.

³ CYRILLE VAILLANCOURT et Albert FAUCHER, *Alphonse Desjardins, pionnier de la coopérative d'épargne et de crédit en Amérique*, Lévis, Éditions Le Quotidien, 1950 ; aussi, Albert FAUCHER, *Alphonse Desjardins*, Québec, Université Laval, Le Comité de la Survivance française en Amérique, juin 1948.

⁴ Errol BOUCHETTE, « L'évolution économique dans la Province de Québec », *Mémoires de la Société Royale du Canada*, seconde série, vol. VIII, section 1, 1901, 122.

maisons anglaises. Ils fondent et font prospérer leurs propres entreprises. Ils deviennent importants dans la navigation fluviale et dans les banques : on a fondé la Banque Nationale en 1859 et la Banque Jacques-Cartier en 1861. En 1875 se révèle le plus grand homme d'affaires canadien après Masson, Louis-Adélarde Sénécal, propriétaire de chemins de fer, de scieries, de moulins, de forges — le type du spéculateur de grande classe qui, à sa mort en 1888, est réputé l'homme le plus riche de Montréal.¹ Il est suivi par plusieurs autres, dans la chaussure, les savons, l'industrie hydro-électrique, le papier, la confection, la maroquinerie, les produits pharmaceutiques, etc. Alfred Dubuc crée de toutes pièces, à Chicoutimi, un réseau d'usines de fabrication de papier et de développement hydraulique, l'un des plus importants au monde, et devient le rival des Price. Un Louis-Philippe Forget, au début du xx^e siècle, est le plus puissant agent de change et financier de la rue Saint-Jacques de Montréal. Les Canadiens dominent le commerce de l'alimentation : les quatre grandes maisons du Canada en ce domaine sont entre leurs mains. Ils parviennent à posséder les deux-tiers des fabriques canadiennes de chaussure. Zéphirin Paquet, de petit laitier de quartier, devient le fondateur du plus grand magasin à rayons de Québec.² La maison Légaré couvre la province des succursales de son commerce d'instruments aratoires et de meubles. Georges-Élie Amyot acquiert et dirige une florissante corsetterie et les Casavant, à Saint-Hyacinthe, fabriquent des orgues qui acquièrent une réputation internationale.

Dans un bref roman d'Errol Bouchette, fécond en notations sociologiques et idéologiques, *Robert Lozé*,³ publié en 1903, apparaît un type littéraire qui préfigure avec lyrisme un personnage nouveau de notre vie économique. Le héros de ce roman, Robert Lozé, dont les débuts de carrière comme avocat ont été un échec, acquiert la puissance et la renommée, durant la seconde phase de sa vie professionnelle, non plus comme avocat et politicien, mais comme homme de confiance et mandataire de puissantes compagnies immobilières et commerciales de la métropole. Notre société, par la suite, produira de nombreux Robert Lozés : des avocats financiers ou administrateurs au compte des propriétaires de grands capitaux. Ils réaliseront l'une des injonctions de Bouchette : la nécessité pour les Canadiens de « se lancer » dans les « grandes affaires » — fût-ce d'abord comme auxiliaires des institutions anglaises dominantes : on y apprendra les techniques modernes du financement et de l'administration que l'on pourra, ensuite, utiliser à son propre profit. À son époque, Robert Lozé est à la fois le symbole d'un espoir et l'aveu d'un échec collectif.

¹ François-Albert ANGERS, « Naissance de la pensée économique au Canada français », *Revue d'Histoire de l'Amérique française*, XV, 1961-62, 208.

² Zéphirin Paquet, *sa famille, sa vie, son œuvre*, Essai de monographie familiale, sans nom d'auteur, Québec, 1927.

³ Errol BOUCHETTE, *Robert Lozé*, nouvelle, Montréal, A.-P. Pigeon, 1903.

Car Errol Bouchette économiste et romancier sonne la charge sur un champ de bataille où les Canadiens, déjà perdants, devront céder encore du terrain. C'est, aux débuts du xx^e siècle, l'ère de l'invasion des capitaux et des industries américaines. Bouchette avait prévu et appréhendé cet envahissement. « Les États-Unis d'Amérique, écrivait-il, ... ont vu leur puissance se développer dans des proportions jusqu'ici sans exemple ... Les capitaux, les forces industrielles s'y concentrent entre les mains d'hommes puissants et audacieux qui ont conçu la pensée de faire du monde entier leur tributaire ... Déjà les *trusts*, ne trouvant plus de conquêtes à faire chez eux, se préparent à nous envahir ... »¹ Il y eut bien des noms canadiens-français associés à l'exploitation industrielle de nos ressources naturelles, mais ce ne sont pas des noms d'hommes d'affaires. Ce sont des noms de ministres du cabinet provincial invités par les capitalistes américains à faire partie de leurs conseils d'administration. Le gouvernement québécois, surtout à compter de S.-N. Parent, adopte une politique de concessions forestières, hydrauliques et minières, à l'avantage des financiers « étrangers », principalement américains.² L'histoire de notre accueil et de leur main-mise sur notre patrimoine géographique est tristement familière. Plutôt que « maîtres chez nous », comme le proposait Bouchette, nous devînmes de nouveau comme des intrus dans notre propre maison. L'avènement du capitalisme américain et des formes nouvelles de la concentration industrielle entraîna l'absorption ou la disparition de plusieurs entreprises canadiennes-françaises. Il y eut un decrescendo subit dans notre ascension économique.

Troisième phase

Nous voici à une phase contemporaine qui se précise définitivement à la suite de la première guerre mondiale. Dorénavant, l'industrie du Québec reposera essentiellement sur les ressources forestières, les mines, l'utilisation de l'énergie hydro-électrique.³ Ce sera le triomphe définitif du capitalisme d'oligopole, de la grande société anonyme. Dans ces macrostructures du nouvel industrialisme, les Canadiens n'ont pu jouer qu'un rôle subalterne. La célèbre monographie de Hughes⁴ nous a minutieusement renseignés sur les modalités de la participation canadienne-française dans les entreprises industrielles du xx^e siècle. La main-d'œuvre est canadienne-

¹ Errol BOUCHETTE, « L'évolution économique dans la Province de Québec », *loc. cit.*, 117, 118 ; voir aussi : Georges PELLETIER, « Notre Industrie », *L'Action française*, V, 6 juin 1921, 329-331.

² François-Albert ANGERS, *op. cit.* 210, 218.

³ FAUCHER et LAMONTAGNE, *op. cit.* 30-33.

⁴ Everett-C. HUGHES, *French Canada in Transition*, Chicago, The University of Chicago Press, 1943 ; en français, *Rencontre de deux mondes*, Montréal, Éditions Lucien Parizeau (s.d.) ; voir aussi : « Regards sur le Québec », dans : *Essais sur le Québec contemporain*, ch. X, 217-230.

française ; aussi quelques éléments des cadres : contremaîtres, techniciens, ingénieurs. La gérance, la direction, la propriété sont anglaises. Un nombre de plus en plus considérable de Canadiens, il est vrai, avocats réputés ou industriels chevronnés, font maintenant partie du bureau de direction des grandes compagnies, des cartels ou des consortiums. Mais ce ne sont pas eux qui les ont mis en marche. Rioux et Dofny rappelaient récemment, à la suite de Keyfitz et de Brazeau, des statistiques illustrant la sur-représentation des Anglais par rapport aux Canadiens dans les industries québécoises.¹ Les Canadiens, depuis les débuts de l'École des Hautes Études commerciales de Montréal, en 1910, et l'existence d'une École (maintenant Faculté) de Commerce à Québec, se sont orientés en nombre croissant vers les affaires. Ce fut, en général, comme employés d'institutions anglophones, canadiennes ou continentales, ou pour créer des entreprises commerciales ou industrielles d'envergure limitée.

Ce n'est que récemment, depuis la deuxième guerre mondiale, que sont apparus de façon ostensible dans la société canadienne-français les grands brasseurs d'affaires et les magnats d'industrie. Ils sont de diverses espèces. Plusieurs, parmi les moins de quarante ans, ont accédé à la caste de « la rue Saint-Jacques » de Montréal qui régit la vie économique du Québec. Ces hommes le disputent en prestige, souvent en pouvoir, aux dirigeants politiques. Le groupe professionnel des hommes de loi est largement à leur service. Vers le même temps s'est multipliée, avec une spectaculaire abondance, une variante canadienne-française d'un type nord-américain familial : le politicien-homme d'affaires, ou sa contrepartie, l'homme d'affaires enrichi grâce à la politique. « Sous M. Taschereau, écrit Jean-Louis Gagnon, le député moyen était un avocat ou un notaire de village d'honnête aisance. Sous M. Duplessis, tous se livrèrent aux affaires. . . . Jusqu'à la chute du régime Taschereau, il y avait eu des riches chez les Canadiens français — des riches parmi les pauvres. Reconnaissons que la génération qui porta M. Duplessis au pouvoir fut, chez nous, la première à gagner de l'argent. »² Après les Joseph Pasquiers de la fin de notre XIX^e siècle, nous voici avec les Babitts d'une société devenue opulente.

II

HOMMES D'AFFAIRES, CATÉGORIES DIRIGEANTES ET CLASSE POLITIQUE

Quel dessin sociologique dégager de cette esquisse historique ? En tout premier lieu, relevons une similitude entre les hommes d'affaires et

¹ Jacques DOFNY et Marcel RIOUX, « Les classes sociales au Canada français », *Revue française de sociologie*, III, 3, juillet-septembre 1962, 296.

² Jean-Louis GAGNON, « D'où viennent les hommes politiques ? », *Nos hommes politiques*, Montréal, Les Éditions du Jour, 1964, 20.

d'autres catégories dirigeantes du Canada français. Tout comme les hommes politiques, les journalistes, les publicistes et les idéologues, qui, à compter des débuts du XIX^e siècle, ont succédé à l'ancienne gentilhommerie française comme « élite » de la société canadienne, les commerçants et les petits industriels de notre société sont, à chaque génération, d'origine rurale ou émergent des classes modestes de villes. La genèse des uns et des autres est identique.

Elle n'est cependant pas synchronique. Les hommes politiques s'affirment aussitôt après la conquête ; les marchands, un siècle plus tard. À cela, rien d'étonnant : l'aiguillon du dominateur anglais incita très tôt à la revendication et au combat politique. Au surplus, les collèges classiques et les séminaires que le clergé commença à fonder dès le début du XIX^e siècle furent des pépinières d'où ne pouvaient sortir en nombre croissant, de génération en génération, que des hommes voués aux professions libérales et à la vie politique. De génération en génération aussi, on tiendra l'enseignement de ces collèges et l'encombrement des professions libérales responsables du peu d'intérêt des Canadiens pour la vie économique. D'où, entre la classe politique et les marchands, un décalage à la fois chronologique et idéologique. Aucun passage d'un groupe à l'autre. Très peu de relations, jusqu'à époque récente, entre l'un et l'autre. La formation de l'élite intellectuelle et politique a été canalisée, favorisée, par les collèges classiques ; beaucoup aussi par l'Institut canadien par où sont passés un Georges-Étienne Cartier et un Wilfrid Laurier. La formation des hommes d'affaires, au contraire, a été purement empirique. Leur apprentissage, c'est en général dans les établissements anglais qu'ils l'ont acquis.

L'histoire des hommes d'affaires semble avoir suivi la courbe de deux cycles successifs, chacun découpé en deux phases assez semblables : une période initiale d'obscurité suivie d'une pointe de succès durant les années 1890 à 1910 ; une seconde phase de retrait jusqu'à la seconde guerre mondiale, suivie d'une autre période de réussite et de prédominance à l'époque contemporaine.

Or, l'histoire de la classe politique canadienne est scandée de façon toute différente. Si l'existence et la carrière des marchands et des industriels se déroulent exclusivement à l'intérieur de leur société, celle des hommes politiques, par nécessité, se situe sur une brèche à la frontière entre les deux sociétés dont parlait Tocqueville, l'anglaise et la française. Engagés dans une lutte de reconquête des droits à la survivance et à l'auto-affirmation sinon à l'autonomie, ils œuvrent à la construction d'un État qui sera le plus apte à réaliser cet objectif. Nous connaissons bien la pénible chronologie de leurs combats : le succès relatif de l'Acte de 1791 ; l'échec de la révolte de 1837-38 ; la difficile Union de 1840 qui consacrait cependant le gouvernement responsable ; la Confédération de 1867 qui, à la fois, faisait des Canadiens français, du moins en principe, les participants au gouverne-

ment d'un État fédéral et leur donnait un État particulier qui devait constituer pratiquement l'encadrement politique de leur société, la province de Québec. D'où, pour les hommes politiques canadiens, une dialectique de tension entre deux pôles : celui de la participation au gouvernement central intégrant les deux sociétés canadiennes ; celui de la création d'un État provincial réalisant les aspirations politiques de la société canadienne-française. De 1867 à la première guerre mondiale, leur intérêt est davantage absorbé par la participation au gouvernement central. À compter de cette époque, et particulièrement depuis la seconde guerre mondiale, le pôle québécois est devenu le pôle important, le lieu décisif du combat et de la création politique.¹ L'évolution de cette dialectique n'a pas été, bien sûr, l'œuvre des seuls hommes politiques. D'autres éléments dirigeants de la société canadienne-française ont assumé, souvent avant eux, à titre de précurseurs, souvent en contradiction les uns avec les autres, la responsabilité de définir les situations collectives : des membres de la hiérarchie et du clergé, des intellectuels pamphlétaires, journalistes ou universitaires. Ce que nous voulons souligner est que le rôle historique des hommes d'affaires au plan l'idéologie et du leadership a été à peu près nul.

On a depuis longtemps invoqué de nombreuses et très diverses explications pour rendre compte de cet absentéisme, et plus généralement, du retard et des insuccès des Canadiens dans la vie économique. D'abord la présence des Anglais et la domination par eux de tous les secteurs économiques. De cette cause majeure a dérivé l'impossibilité pour les Canadiens français d'obtenir des capitaux qui leur eussent permis d'affronter leurs concurrents. Par ailleurs, les gentilshommes canadiens d'après la conquête s'associèrent et s'identifièrent plutôt aux dirigeants anglais, hauts fonctionnaires et marchands, qu'à la masse et aux nouvelles élites canadiennes. Eux qui, comme Léon Gérin l'a fort bien illustré,² n'avaient pas su jouer le rôle de grands patrons agricoles, étaient mal désignés pour se métamorphoser en entrepreneurs au sens moderne du terme. Bien au contraire, ainsi que le rappelle Étienne Parent, « notre régime seigneurial . . . tel que reçu et maintenu par une jurisprudence complaisante . . . fut un incubateur sur la poitrine du génie industriel de ce pays ; je sais que tous les seigneurs, à peu d'exceptions près, se sont complus à réaliser la fable du chien sur un tas de foin, dont il ne pouvait user, et dont il empêchait le bœuf d'approcher . . . »³

On a aussi mis en cause certains traits de la mentalité collective : les Canadiens sont craintifs, ils manquent d'initiative, ils sont d'esprit

¹ Jean-C. FALARDEAU, « Le Canada français politique vu de l'intérieur », *Recherches sociographiques*, II, 3-4, juillet-décembre 1961, 305-306.

² Léon GÉRIN, « Le gentilhomme français et la colonisation du Canada », *Mémoires de la Société Royale du Canada*, 2^e série, II, 1896, 65-94.

³ Étienne PARENT, « De l'importance et des devoirs du commerce », *loc. cit.*, 18-19.

routinier, traditionaliste. C'est ce traditionalisme, disait aussi Parent en 1846, qui pousse les Canadiens vers les études classiques et les professions libérales où ils végètent et les empêche de devenir chefs d'ateliers, de fabriques, d'industries : « ... ceux des nôtres qui auraient pu soutenir cette concurrence avec avantage, ont dédaigné de se livrer à telle ou telle industrie, préférant végéter avec un maigre parchemin dans leur poche ou dissiper dans l'oisiveté un patrimoine qu'ils auraient pu faire fructifier à leur profit et à celui de leur pays. »¹

Viennent ensuite les causes idéologiques. Nous en avons mentionné une, au moins indirecte, en évoquant les collèges classiques. La pédagogie de ceux-ci n'a guère été de nature, durant plus d'un siècle, à susciter l'intérêt, encore moins l'ambition de briller dans les affaires. Le *Jean Rivard* de Gérin-Lajoie, qui se fait défricheur et économiste au sortir de sa classe de rhétorique, conteste cette idéologie. Il lui en substitue cependant une autre qui revalorise la colonisation et l'industrie agricole. Même si cette idéologie « agriculturiste » n'a pas eu toute l'importance que lui attribue Michel Brunet,² l'espèce d'interdit idéologique qui a prévalu dans notre société contre l'argent et le succès matériel n'était pas de nature à stimuler les vocations industrielles. Au moment même où, en 1905, Errol Bouchette adjurait le gouvernement québécois de mettre en œuvre une politique d'aide systématique à la grande industrie, le prestigieux chef nationaliste Henri Bourassa recommandait encore à ses compatriotes de ne pas viser plus haut que la petite et la moyenne industrie.

N'est-ce pas à dire, en définitive, que le facteur par lequel s'explique principalement le comportement canadien-français dans les affaires est d'ordre culturel ? Norman W. Taylor, avec raison, a repris récemment cette hypothèse en l'étayant sur des enquêtes toutes contemporaines.³ Il a observé les constantes suivantes : le caractère familial de l'entreprise canadienne-française, et, en conséquence, la primauté accordée par son propriétaire à la sécurité de sa famille ; l'individualisme qui incite le chef d'entreprise à demeurer seul propriétaire de son établissement et, par suite, à en limiter l'expansion ; le caractère personnel, plutôt que rationnel et efficace, des relations humaines à l'intérieur de l'établissement. L'entrepreneur canadien-français est demeuré très près de l'homme d'affaires « traditionnel », du « bourgeois vieux style » dont parlait Sombart. Déjà, Hughes avait noté que son comportement était dans le style du capitalisme

¹ Étienne PARENT, « L'industrie considérée comme moyen de conserver notre nationalité », *Discours prononcés par M. E. Parent devant l'Institut Canadien de Montréal*, Montréal, Imprimerie de Lowell et Gibson, rue Saint-Nicholas, 1950, 12.

² Michel BRUNET, « Trois dominantes de la pensée canadienne-française : l'agricultisme, l'anti-étatisme, et le messianisme », dans : *La présence anglaise et les Canadiens*, Montréal, Beauchemin, 1958, particulièrement 119-147.

³ Norman W. TAYLOR, « L'industriel canadien-français et son milieu », *Recherches sociographiques*, II, 2, avril-juin 1961, 123-150.

du XVIII^e siècle : « On the economic side, écrivait-il, the French-Canadian city culture has been stabilized about an earlier phase of capitalism »¹ ; et encore : « It is the quintessence of capitalism, not its essence, that disturbs their culture »² — ce sont les formes évoluées, non les formes élémentaires du capitalisme qui ébranlent la culture canadienne-française. N'en trouvons-nous pas une illustration dans les courbes mêmes du cycle de succès et d'échec des hommes d'affaires canadiens que nous évoquions plus haut ? Le moment de leur grande réussite correspond à la période du capitalisme atomique ; ils deviennent au contraire désarmés et submergés lorsqu'apparaît le trust américain, lorsque les enserre « l'encercllement colossal, inéluctable, d'institutions impersonnelles » du capitalisme évolué.

Depuis vingt ou trente ans, les hommes d'affaires et les industriels canadiens-français ont commencé à conquérir et à maîtriser ce capitalisme. Nous n'avons pas à retracer les nombreux facteurs qui expliquent cet étonnant processus. Signalons seulement l'importance que ces hommes ont acquise en tant que catégorie sociale. Ils ont maintenant des attitudes et une idéologie propres — et il faudrait, à ce propos, reconstituer l'histoire de l'institution qui fut le laboratoire de celles-ci en même temps qu'un important cadre professionnel d'organisation, celle des Chambres de commerce. Ils font entendre leur voix, rivale de la voix d'autres catégories sociales telles que les syndicalistes ou les intellectuels. Ils jouent le rôle d'un groupe de pression qui, en tant que tel, influe sur les décisions administratives et politiques et souvent y participe. Ils sont devenus une catégorie dirigeante.

Est-il nécessaire de souligner enfin que les hommes d'affaires ont été à la fois le véhicule et le symbole d'un élément nouveau de prestige et de pouvoir, l'argent — cet argent qui, avant eux, avait été associé avec « les autres », les Anglo-Saxons, et avec la domination de ces autres sur la société canadienne-française. Ils ont incarné une réussite matérielle longtemps désirée et une revanche, longtemps aussi désirée. Aussi bien, ils ont été les artisans d'une seconde échelle de valeurs qui s'est structurée en parallèle, quelquefois en conflit avec l'échelle traditionnelle de stratification. Aux anciens critères de prestige qu'étaient la proximité du pouvoir et les réalisations intellectuelles a été ajouté, souvent substitué, celui de la possession de la richesse et de ses attributs visibles. L'enrichissement est devenu, à son tour, symbole de succès social. Voyons-en un exemple récent dans une campagne du gouvernement québécois destinée à favoriser l'enseignement universel et qui a mis de l'avant le slogan : « Qui s'instruit, s'enrichit ». Il n'y a guère de doute sur l'enrichissement dont il s'agit ici. S'il demeure

¹ Everett C. HUGHES, *French Canada in Transition*, 210.

² *Ibid.*, 3.

quelque ambiguïté, celle-ci reflète et confirme l'ambiguïté des critères contemporains d'évaluation sociale — ce que, faute d'un meilleur terme, j'ai déjà appelé la double échelle de stratification dans la société canadienne-française.¹

L'histoire des hommes d'affaires, avons-nous dit, s'est tout entière déroulée à l'intérieur de notre société. Leur accession récente au sommet de notre structure oligarchique les rapproche intimement du pouvoir politique, au fur et à mesure que les hommes politiques québécois font du Québec l'État de la société canadienne-française. Leur rôle à ce niveau, dans l'avenir, sera fonction de leur idéologie et du degré de correspondance de celle-ci avec l'idéologie d'autres catégories dominantes qui participent déjà à la définition d'un société en voie de découvrir son vrai visage.

Jean-C. FALARDEAU

*Département de sociologie et d'anthropologie,
Université Laval.*

¹ Jean-C. FALARDEAU, « Réflexions sur nos classes sociales », *Nouvelle revue canadienne*, I, 3, 1-9 ; Guy ROCHER, « Les recherches sur les occupations et la stratification sociale », dans : *Situation de la recherche sur le Canada français*, loc. cit., 180-181, 184.