

Recherches sociographiques



Les industriels francophones : Victoriaville au début du siècle

Gary Caldwell

Volume 24, Number 1, 1983

L'entreprise canadienne-française

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/056013ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/056013ar>

[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

Caldwell, G. (1983). Les industriels francophones : Victoriaville au début du siècle. *Recherches sociographiques*, 24(1), 9–31. <https://doi.org/10.7202/056013ar>

Article abstract

Cet article se veut une contribution à une sociologie des pratiques économiques, prenant appui sur l'observation du surgissement (et de l'effondrement) de la grande industrie du meuble à Victoriaville, dans la première moitié du XXe siècle. À travers la carrière de quelques figures types d'hommes d'affaires francophones, on examine la transformation de la petite bourgeoisie marchande en bourgeoisie industrielle, et son repli sur le capital foncier. On retrouve ici le personnage du « noblot », décrit par C. MOREUX : pseudo-bourgeois qui, tant par son rôle de notable que par sa vision du monde, reste un homme de la société traditionnelle. Cette étude de cas s'inscrit dans un programme de recherche plus vaste, mené dans la région des Bois-Francs, et portant sur les stratégies industrielles et le mode de développement régional.

LES INDUSTRIELS FRANCOPHONES : VICTORIAVILLE AU DÉBUT DU SIÈCLE

Cet article se veut une contribution à une sociologie des pratiques économiques, prenant appui sur l'observation du surgissement (et de l'effondrement) de la grande industrie du meuble à Victoriaville, dans la première moitié du XX^e siècle. À travers la carrière de quelques figures types d'hommes d'affaires francophones, on examine la transformation de la petite bourgeoisie marchande en bourgeoisie industrielle, et son repli sur le capital foncier. On retrouve ici le personnage du « noblot », décrit par C. MOREUX : pseudo-bourgeois qui, tant par son rôle de notable que par sa vision du monde, reste un homme de la société traditionnelle.

Cette étude de cas s'inscrit dans un programme de recherche plus vaste, mené dans la région des Bois-Francis, et portant sur les stratégies industrielles et le mode de développement régional.

Au cours des années 1920, Victoriaville a atteint le statut d'un des plus grands centres de production de meubles usinés au Canada. Durant les années 1910, les compagnies de Victoriaville — agissant de concert pour la distribution et la vente — expédiaient leur marchandise par wagons de chemin de fer complets à travers le Canada et aux États-Unis. La production de cinq usines était distribuée par huit vendeurs, avec chacun son territoire : un pour le Manitoba et la Saskatchewan, un pour l'Alberta, un pour Vancouver et la côte du Pacifique, un dans l'Ontario, un à Montréal, deux autres au Québec hors de Montréal et le dernier pour les provinces Maritimes.¹

Grâce à une certaine consolidation, deux compagnies, Eastern Furniture et Victoriaville Furniture, se sont imposées, à partir des années 1920, et par la

1. *Victoriaville, Québec, 1913*, La ville de Victoriaville, 1913, pp. 42-43. Cette brochure publicitaire de cinquante-deux pages, destinée aux industriels, est un document tout à fait remarquable pour les renseignements qu'elle contient sur les entreprises situées à Victoriaville. De plus, les photos, plusieurs par page, sont superbes. À notre connaissance, elle ne se trouve dans aucune bibliothèque. Nous sommes redevables au notaire Trottier de Victoriaville d'y avoir eu accès.

mécanisation et par l'intégration ; les deux compagnies possédaient des coupes de bois et même des scieries pour se fournir en matière première. Leur position sur le marché canadien était si bonne que la dernière, du moins, continuait de fonctionner à pleine capacité pendant la crise des années 1930.² Le degré de rationalisation et de mécanisation dans la manufacture du meuble atteint par la Victoriaville Furniture se reflète dans la description qui suit :

« Le grand convoyeur mécanique a 1 300 pieds de longueur et transporte les meubles du 2^e étage où ils sont assemblés, au 3^e où ils reçoivent la finition et finalement leur fait prendre le chemin de retour et les conduit au rez-de-chaussée, bien emballés dans des boîtes de carton ou de bois où ils sont déposés au département de l'expédition. La capacité de cette ligne d'assemblage du convoyeur est de 450 à 500 meubles par jour. À partir du département de l'assemblage jusqu'au département de l'expédition, le trajet d'un meuble se fait en sept heures, alors qu'il était de 24 à 48 heures avant l'installation de ces convoyeurs. »³

Aujourd'hui, les deux grandes compagnies en question, Eastern Furniture et Victoriaville Furniture, n'existent plus et l'industrie du meuble n'est plus le gagne-pain principal de Victoriaville. Nous avons cherché à mettre à jour les conditions qui ont entouré la mise en place de cette industrie du meuble à Victoriaville, en passant par les carrières économiques des entrepreneurs qui en ont été les principaux responsables. Pourquoi et dans quel but scientifique s'intéresser de si près aux agissements d'un groupe d'individus si restreint ? Ce noyau de francophones — approximativement une douzaine d'individus — a, à travers une période de cinquante ans, mis sur pied un complexe manufacturier considérable. D'où venaient ces « industriels » ? Comment s'y sont-ils pris et qu'est-ce qu'ils sont devenus ? La réponse à ces questions rejoint le but élargi, proposé par Paul-André Linteau,⁴ de comprendre dans quelles conditions et comment ont pu surgir — et disparaître — des industriels francophones dans le Québec de la période 1850 à 1950.

L'élucidation des conditions socio-économiques qui ont permis l'émergence d'industriels francophones au Québec préoccupe le groupe d'étude sur « les stratégies économiques et le développement régional »,⁵ dont l'auteur est membre, en tant qu'étape dans une réflexion plus globale qui veut parvenir à

2. *Les Cantons de l'Est*, édité par la Société historique industrielle, Montréal, 1956, p. 88.

3. *Id.*, p. 89.

4. Paul-André LINTEAU, « Quelques réflexions autour de la bourgeoisie québécoise, 1850-1914 », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, XXX, 1, juin 1976.

5. Gilles Houle et Gilles Brunel des départements de sociologie et d'anthropologie de l'Université de Montréal, respectivement, et l'auteur, de l'Institut québécois de recherche sur la culture. Marcel Fournier du département de sociologie de l'Université de Montréal et Fernand Harvey de l'Institut québécois de recherche sur la culture sont consultants auprès du groupe. Micheline Martin et Gilles Lebrun, tous deux assistants de recherche, ont collaboré de très près et d'une façon particulièrement efficace aux recherches menant à cet article, la première en 1979-1980 et le deuxième en 1981.

l'articulation de ce que pourraient être les conditions de nouvelles stratégies industrielles au Québec. Projet très ambitieux qui ne se réalisera jamais par les voies d'une démarche purement spéculative et théorique ; d'où le besoin d'une insertion dans la spécificité des pratiques économiques québécoises par le détour de l'histoire et des itinéraires sociaux des individus qui ont vécu cette pratique économique.

1. UNE SOCIOLOGIE DES PRATIQUES ÉCONOMIQUES

Pour effectuer ce recours à l'histoire, il n'est pas suffisant, dans l'esprit des membres du groupe d'étude sur « les stratégies économiques et le développement régional », de procéder selon une analyse économique classique prenant en compte des facteurs tels que la conjoncture structurelle de l'économie nord-américaine, le rôle de l'État et le stade de l'évolution capitaliste, la provenance et la disponibilité des capitaux, l'état de la technologie, la propriété et l'organisation des entreprises, la présence d'entrepreneurs et la disponibilité de la main-d'œuvre. Tous ces facteurs sont évidemment essentiels à une compréhension des pratiques économiques au Québec, et nombreux sont les analystes qui se sont penchés sur un ou plusieurs de ceux-ci, pour en privilégier un ou même deux. Il nous a cependant semblé insuffisant de nous appuyer sur une telle approche structuraliste ou économiste, tout autant que — comme dans certaines études sur « le caractère familial » des entreprises, le manque « d'esprit d'*entrepreneurship* » et « un besoin impératif de sécurité » des principaux agents économiques — sur une approche dite « culturaliste ». Nous reconnaissons la valeur explicative de ces deux types de démarche et nous comptons y avoir recours, nous inspirant du *corpus* d'études déjà disponibles, dont une des dernières est l'analyse percutante d'Arnaud Sales sur la bourgeoisie industrielle.⁶

Nous partons plutôt du postulat selon lequel, pour parvenir à saisir la dynamique des pratiques économiques qui ont prévalu dans le passé, il faut faire la *sociologie* des pratiques économiques, c'est-à-dire observer et chercher à comprendre comment la production des biens et services s'insère dans le processus plus global de reproduction sociale. Ainsi, les pratiques économiques se trouvent — au moins théoriquement — situées à l'intérieur des rapports sociaux dont elles ne sont, bien sûr, qu'un aspect particulier.

En reconstituant, analytiquement, les pratiques économiques en fonction d'un milieu social, nous espérons arriver à mieux comprendre les influences réciproques des rapports sociaux en général et des pratiques économiques en particulier. Évidemment, il n'y a rien de nouveau ici : toute analyse « matérialiste » est un effort pour mieux articuler l'influence de l'activité économique (rapports

6. A. SALES, *La bourgeoisie industrielle au Québec*, Montréal, Les presses de l'Université de Montréal, 1979.

de production) sur les rapports sociaux (relations de production). De plus, pour ce qui est de l'influence inverse de la structuration des rapports sociaux sur les relations de production, il y a toute une tradition intellectuelle ; l'ouvrage de George Foster, qui montre comment des sociétés paysannes imprègnent et détournent une rationalité économique qui vient d'une autre culture, en est un exemple particulièrement intéressant.⁷

Lorsqu'on parle de pratiques économiques cependant, il ne faut pas perdre de vue qu'on est toujours en face d'un processus dynamique issu de l'interdépendance. Plus précisément, si les rapports sociaux d'une société donnée n'admettent pas de pratiques économiques qui lui sont étrangères, cette même société a un mode de production à elle qui n'est pas étranger, pour sa part, à la nature des rapports sociaux de cette société. De plus, les contradictions qui peuvent surgir dans une société vont déclencher des changements qui, eux, auront des répercussions certaines sur les pratiques économiques. Tout ceci est peut-être de l'ordre des évidences. Afin que le lecteur ne se méprenne pas sur la perspective temporelle qui sous-tend notre analyse, une perspective synchronique plutôt que diachronique, il fallait quand même y faire allusion.

En fin de compte, nous insistons plutôt sur la spécificité conceptuelle de notre perspective analytique — une sociologie des pratiques économiques — que sur une soi-disant originalité de cette position. Même en ce qui concerne l'étude de la société québécoise, la sociologie des pratiques économiques n'est pas à inventer. Dans son article sur la « spécificité du leadership en milieu rural », Colette Moreux en arrive à un cadre explicatif de nature sociologique qui englobe la vie économique du milieu en question ; nous nous référons à son analyse à la fin de notre démarche.⁸

Il n'est cependant pas suffisant d'insister sur la spécificité conceptuelle d'une démarche analytique ; il faut aussi préciser l'objet de l'analyse. En faisant une sociologie des pratiques économiques qui ont entouré l'émergence de la grande industrie du meuble à Victoriaville, que vise-t-on plus précisément en termes de compréhension de la réalité sociale ? En quoi l'objet de recherche diffère-t-il de celui de l'étude de Moreux, où celle-ci cherche à comprendre la nature du *leadership* en exposant les relations existant entre « couches structurelles et culturelles » des personnalités d'un milieu dit traditionnel ? Le but de cette analyse était de déceler l'origine de l'influence et du prestige social, voire du pouvoir, qu'une société conférerait à certains individus : les notables désignés ici sous le terme de « noblots ». Quant à nous, il s'agit moins de découvrir les assises de l'ascendance sociale de ces notables que de mettre en lumière leurs pratiques économiques.

7. George FOSTER, « Peasant society and the image of the limited good », *American Anthropologist*, LXVIII, 1965.

8. Colette MOREUX, « Spécificité culturelle du leadership en milieu rural canadien-français », *Sociologie et sociétés*, III, 2, 1971.

Dans le cadre d'une autre étude, cette fois sur une petite ville de la banlieue montréalaise au tournant du siècle, Paul-André Linteau cherche à mettre à jour le rôle d'une bourgeoisie francophone dans le développement de la ville industrielle qui est devenue Maisonneuve.⁹ Il veut ainsi mieux saisir les pratiques économiques d'une catégorie spécifique de personnes, à savoir : les francophones jouissant d'un quasi-monopole dans le domaine foncier et d'entrées privilégiées auprès du pouvoir municipal. En invoquant le fait que les mêmes francophones se heurteraient à des barrières et entraves dans les domaines industriel et commercial, l'auteur se trouve à donner une explication socio-structurelle au caractère foncier de la moyenne bourgeoisie francophone.

Une telle analyse n'est pas trop loin de notre propre intention, que nous devons maintenant préciser à la lumière de ces deux études parentes. Il s'agit de cerner les pratiques économiques de la moyenne bourgeoisie francophone émergeant dans la première moitié du siècle à Victoriaville et d'expliquer ces pratiques économiques en fonction des facteurs et socio-structurels et socio-culturels. Ce faisant, nous nous trouvons à répondre à l'objectif proposé par Linteau : « Il fallait donc commencer plus modestement en étudiant des groupes ou des classes, dans des régions bien définies et pour des périodes limitées. »¹⁰

Le présent article se veut alors une contribution à une *sociologie des pratiques économiques* du Québec, prenant appui sur l'observation du surgissement (et de l'effondrement) de la grande industrie du meuble à Victoriaville dans la première moitié du siècle. Dans d'autres contributions existantes et à venir, les membres de l'équipe cherchent à faire le même genre de sociologie des pratiques économiques relativement à d'autres types d'activités économiques dans la région des Bois-Francs.¹¹

Finalement, une mise en garde est de rigueur : bien que nous nous soyons appuyé sur une large documentation (registre des compagnies, bureau d'enregistrement, archives de la ville, documents commémoratifs et publicitaires, témoignages de participants, etc.) celle-ci est loin d'être complète. Par conséquent, des rectifications de la part de ceux qui connaissent, pour une raison ou une autre, certains des événements que nous avons essayé de reconstruire seront très appréciées. Ce qui invite à une mise au point méthodologique : notre démarche se caractérise surtout par l'induction et par

9. Paul-André LINTEAU, *Maisonneuve. Comment des promoteurs fabriquent une ville, 1883-1918*, Montréal, Boréal Express, 1981.

10. P.-A. LINTEAU, *op. cit.*, 1976, p. 56.

11. Jusqu'à présent, les trois autres activités économiques qui font l'objet d'analyse sont celles du sirup d'érable, de Forano et de l'industrie de la chaussure. Pour la première, voir : Gilles BRUNEL, Marcel FOURNIER et Antoine MOREAU, « Innovation technique et transmission du patrimoine : la diffusion du "Syvoc" en milieux ruraux québécois », communication présentée au congrès de l'ACFAS, 1980.

une volonté de comprendre un milieu social (Victoriaville au tournant du siècle) dans sa totalité. En nous appuyant sur des documents, des témoignages, la reconstitution des institutions et des carrières, nous avons tenté d'y faire une percée.

II. L'ÉTABLISSEMENT D'UNE PETITE BOURGEOISIE MARCHANDE, 1860-1890

Les hommes qui, dans la dernière décennie du XIX^e siècle, ont fondé des industries à Victoriaville étaient, soit des marchands, soit des professionnels (médecins et pharmaciens), mais surtout des marchands... les Tourigny, Bourbeau, Guay, Auger, Létourneau, Gaudet, etc. Ces derniers avaient tous des commerces : de quincaillerie, de vêtements, de grains, d'épicerie, etc. ; même un des professionnels, le docteur J.-P.-H. Massicotte, possédait, en plus d'une pharmacie, un magasin de vaisselle et de tapisserie qui — d'après des photos de ces établissements — faisaient de très bonnes affaires.

Lorsqu'on consulte le registre des familles pionnières qui ont défriché, vers les années 1830, les terres où est située Victoriaville,¹² on ne trouve pas un seul des patronymes des marchands de trente ans plus tard. Tous sont arrivés d'ailleurs. Ils sont venus sans doute par le Grand Tronc. En 1854, Victoriaville était reliée à Richmond et à Québec ; et c'est cette nouvelle voie de communication et de distribution qui a sans doute créé l'occasion que ces hommes entreprenants ont su saisir. Sur leur lieu de provenance, nous n'avons que des indications fragmentaires.¹³ Mais ce dont nous pouvons être assurés, c'est qu'ils se sont enrichis avec une facilité surprenante. D'aucuns ont combiné commerce et spéculation pour devenir très riches. Prenons le cas de Tourigny.

Paul Tourigny naît, assez fatidiquement, en 1854, l'année du Grand Tronc. À l'âge de vingt ans, il se marie à Gentilly et s'établit à Victoriaville l'année suivante. Très tôt, il se montre actif dans l'achat et la revente des propriétés. Nous avons pu suivre une partie de ces transactions à travers des actes notariaux, de 1876 (le premier enregistré, une vente de cheval) jusqu'à 1925. Il meurt en 1926. Pour la seule période 1874 à 1899, nous avons relevé deux cent dix-huit actes notariaux ; de 1903 à 1926, cent quatre-vingt-neuf actes.

Voici le *pattern* qui se dégage de ces transactions : Tourigny achète en payant comptant et il revend, d'un mois à trois ans plus tard, à tempérament. Les conditions de paiement sont très détaillées et Tourigny se protège avec de nombreuses garanties. Et il n'était pas exceptionnel qu'il vende pour le double

12. *Centenaire de Victoriaville, 1861-1961*, publié par la ville de Victoriaville ; voir : « Les premiers colons », pp. 72-73.

13. Tourigny, un acteur central dans la phase d'industrialisation, était fils d'un riche cultivateur de la région de Trois-Rivières (Gentilly).

ou le triple du prix payé. Il s'est permis, à une occasion, de plus que doubler sa mise, la même année, dans une vente aux Frères du Sacré-Cœur.

Tourigny est sans doute le marchand spéculateur qui a eu le plus de succès au plan social. En 1885, il devenait maire de Victoriaville et, en 1909, il se faisait élire à l'Assemblée législative du Québec. Il s'est fait bâtir un immeuble resplendissant, entièrement en brique, décoré de tourelles et balcons, qui servait aux fins de ses deux commerces (meubles et magasin général) en même temps que de résidence. Cette bâtisse triangulaire de quatre étages, avec une façade d'au moins cent pieds sur la rue principale, était un véritable château comme il n'y en avait sûrement pas beaucoup hors des grands centres.¹⁴

Bien qu'il fasse figure d'exception par l'ampleur de sa réussite économique et sociale, Tourigny n'était pas seul. Ce groupe de marchands semble avoir joui d'une ascendance sociale complète à Victoriaville : ils ont monopolisé la mairie et les postes publics à partir des années 1870. Nous faisons l'hypothèse que ceci était en partie dû au fait qu'ils avaient le champ libre... tous les professionnels se trouvant à Arthabaska, à trois milles de distance. Arthabaska, où demeuraient Wilfrid Laurier et Suzor Côté, avait une certaine réputation comme centre intellectuel et artistique, en plus d'être le siège du palais de justice, autour duquel gravitaient des avocats et des notaires. Les anciens notables préféraient sûrement demeurer sur les collines d'Arthabaska, laissant ainsi le nouveau centre commercial, situé sur une « swamp », aux nouveaux venus.

Avant de tourner la page sur cette ère commerciale qui a vu l'apparition du petit bourgeois marchand, nous voulons faire état d'un fait qui nous intrigue : un axe de contact culturel américain. Foisy, le premier marchand, était venu de Californie.¹⁵ Et H.-H. Guay, dont la tombe, encore debout, est un véritable mausolée, avait épousé une riche héritière américaine. S'agirait-il d'un réseau américain résultant de la *diaspora* québécoise, et qui aurait été relativement étendu à l'époque ? ou plutôt de contacts entre une bourgeoisie marchande québécoise et une bourgeoisie américaine qui lui servait de modèle ? Se peut-il que cette même influence du modèle américain ait incité nos marchands à se transformer en industriels à partir des années 1890 ? De toute façon, quoi qu'il en soit de l'origine de l'inspiration, c'est bien ce qu'ils ont décidé de faire.

III. LES DÉBUTS DE L'INDUSTRIALISATION, 1890-1920

Avant 1890, l'activité industrielle à Victoriaville consistait en scieries, tanneries, fonderies et potasseries, dont plusieurs avaient été l'initiative d'intérêts anglophones, dont un nommé Pennington de la ville de Québec. En

14. Voir la photo dans : *Victoriaville... 1913, op. cit.*

15. Nous ne savons pas s'il était parent avec les Foisy de Foisy et frères de Montréal.

1894, P. Tourigny et C. Thibault, deux de nos petits bourgeois marchands de tout à l'heure, fondent The Victoriaville Furniture Company Limited; la dite compagnie a un capital social de \$ 10 000.¹⁶ Une fois cette entreprise établie, plusieurs autres viendront s'ajouter: en 1903, Victoriaville Chair Manufacturing Co.; en 1905, Victoriaville Clothing Co.; en 1906, Standard Beadstead Co.; en 1909, Canada Mattress Manufacturing Co. et, en 1910, Canada Rattan Chair Co. Ltd. Ce ne sont pas les seules, mais nous ne faisons pas mention des autres parce que leur histoire sera plus éphémère.

On retrouve Paul Tourigny sur le conseil d'administration de toutes les compagnies. Les autres administrateurs sont les marchands de Victoriaville, de rares professionnels, des gérants professionnels, dont Alain, Gagné, Norman et Gauthier, et Pennington de Québec.

La mise sur pied de ces compagnies a requis la souscription d'approximativement \$300 000 de capitaux,¹⁷ desquels — toujours selon la remarquable brochure de promotion de 1913 — moins de 10% venaient de l'extérieur de Victoriaville! Il ne faudrait pas croire, cependant, que nos bons marchands et associés ont souscrit plus d'un quart de million de capitaux de leur poche... Après tout, il y a une limite aux richesses qu'on peut accumuler dans une ville qui ne dépasse pas 2 000 habitants en 1890, et 5 000 en 1920.¹⁸ Puisqu'il s'agit d'une somme très appréciable pour l'époque, il faut se demander comment on a pu effectuer une telle concentration de capitaux dans un milieu si restreint.

La réponse se trouve dans le fait que nos marchands jouissaient d'une ascendance politique complète à Victoriaville et qu'ils ont pu mettre leur emprise au profit de leurs initiatives industrielles. En fait, ils ont mis le gouvernement municipal au service de l'industrialisation. Regardons leur implication dans la politique locale. Des neuf individus qui ont été maires entre 1861 et 1915 (L. Foisy, D.-O. Bourbeau, O. Bourbeau, A. Gagnon, H.-R. Rouleau, H.-H. Guay, P. Tourigny, C. Thibault et Octave Gaudet), un seul, le docteur Rouleau, n'était pas marchand. Achille Gagnon, à l'époque où il s'est trouvé maire de Victoriaville, était marchand d'écorce de pruche. Plus tard, il s'occupera de tanneries, d'électrification et d'aqueducs. Entre-temps, deux de ces élus municipaux, D.-O. Bourbeau et P. Tourigny, sont devenus députés, à Ottawa et à Québec respectivement.

Ayant décidé d'industrialiser Victoriaville — pour des motifs qui nous échappent mais qui font l'objet de conjectures de notre part plus loin — ils ont adopté la stratégie du boni municipal. Cette pratique, assez courante à

16. *Victoriaville... 1913, op. cit.*, p. 8.

17. *Id.*, p. 7. Dans le texte, il est question de \$ 400 000, dont nous avons soustrait les \$ 99 000 de capitalisation de la Victoriaville Jewelry.

18. *Centenaire de Victoriaville, op. cit.*, p. 24.

l'époque,¹⁹ consistait à offrir un certain capital, plus des exemptions de taxes, aux industriels qui voulaient bien implanter (ou déménager) une manufacture dans la municipalité en question. À Victoriaville, ces bonis prenaient habituellement la forme d'une contribution à la capitalisation d'une compagnie de montants allant de \$10 000 à \$20 000 et d'une exemption de taxes pour dix ou vingt ans. À l'occasion, il arrivait à la ville de bâtir ou louer, à ses propres frais, une bâtisse pour l'industrie convoitée, plutôt que d'accorder un boni en argent.²⁰

Pour fins d'illustration, nous citons deux résolutions du Conseil de ville, rapportées par Alcide Fleury, où il est question de tels bonis.

« Le 4 octobre 1894, la compagnie de meubles de Victoriaville [The Victoriaville Furniture] est exemptée de taxes pour vingt ans. »

P. Tourigny est, à l'époque, à la fois président de la compagnie en question et maire de Victoriaville. Deux ans plus tard, lorsque Tourigny est encore maire et Bourbeau député à Ottawa, ce dernier supplie le pouvoir municipal :

« Le 5 février 1896, Bourbeau, président de la Manufacture de meubles de Victoriaville, demande à la ville de renoncer à toutes les charges, etc., que [sic] la manufacture est tenue de se conformer [probablement en rapport avec un boni accordé antérieurement]. »²¹

Trois ans plus tard (1899) se tient un vote des contribuables sur un règlement dont le but est d'accorder une subvention de \$20 000 à la Victoriaville Shoe, dont P. Tourigny est un des principaux actionnaires. Le 5 juillet, il y a un autre règlement pour accorder \$20 000 à la Arthabaska Shoe, dont P. Tourigny est président ! En 1903, c'est de nouveau le tour de la Victoriaville Furniture, alors qu'il y a règlement pour souscrire \$20 000 d'actions dans la compagnie. La Fonderie de Victoriaville bénéficie, elle aussi, de \$20 000 cette année-là.

Poursuivant sa politique de boni, en 1908, la ville offre, publiquement, « électricité gratuite et exemption de taxes à toute industrie s'établissant à Victoriaville ». Les bonis se succèdent à un rythme accéléré :

- « — le 6 juin 1911, \$10 000 à la Rattan Chair et exemption de taxes ;
- le 7 novembre 1911, encore \$10 000 à la Rattan Chair ;
- le 7 mai 1912, \$5 000 à la Eastern Townships Railway ;
- le 20 mai 1912, \$10 000 à la Victoriaville Jewelry Co. ;
- le 5 août 1913, la compagnie Jutras demande, comme condition de son déplacement à Victoriaville, que le conseil lui bâtisse une manufacture. »²²

19. P.-A. LINTEAU, R. DUROCHER et J.-C. ROBERT, *Histoire du Québec contemporain : de la confédération à la crise*, Montréal, Boréal Express, 1979, p. 114.

20. Extraits des procès-verbaux du Conseil de ville de Victoriaville, dans : Alcide FLEURY, « Un siècle d'histoire de Victoriaville », série de contributions publiées dans *L'Union*, lors du centenaire de Victoriaville.

21. *Id.* ; tous les faits rapportés dans le paragraphe qui suit viennent de la même source.

22. *Id.*

L'année 1913 marque, en quelque sorte, le point culminant de cette période où la municipalité, en tant qu'instrument politique, sert une volonté d'industrialisation. Cette année-là, la ville fait préparer et publier (en anglais et en français) la brochure de promotion industrielle que nous trouvons si remarquable, et par le texte, et par les illustrations. Ce document, où il est question des atouts de Victoriaville pouvant intéresser un manufacturier, allant des facilités de transport, en passant par la main-d'œuvre, jusqu'aux écoles et clubs sociaux, contient une préface dont le texte assez singulier vaut la peine d'être reproduit ici :

« On est généralement sous l'impression, mais c'est une idée erronée, ce n'est réellement vrai qu'à demi — qu'on ne peut accomplir que très peu de chose sans capital, tandis que ce qui est réellement vrai, c'est que le capital peut faire très peu de chose sans le travail, et que le capital coule toujours en abondance dans la direction de ceux qui savent s'en servir et qui peuvent l'augmenter ou produire plus de capital encore par d'intelligents efforts.

« Sans l'avoir particulièrement raisonnée, Victoriaville comprit cette vérité et agit en conséquence. Elle avait du capital, mais ce capital n'existait encore en grande partie que sous forme de travail. Le peu d'énergie qu'elle convertit d'abord en capital, elle le fit servir en partie à l'établissement d'une fabrique de meubles. Cette fabrique prospéra. Les ouvriers qui s'étaient formés dans cette fabrique de meubles comprirent qu'une fabrique de chaises avait non seulement sa raison d'être mais que sa fondation s'imposait. Au moyen de la co-opération, ils s'assurèrent le capital de rigueur pour la fonder. Alors, on eut comme la vision de toute une série de fabriques capables de produire tous les articles de rigueur pour le marchand de meubles, on ne tarda pas en conséquence à créer des fabriques de couchettes, matelas, de chaises en osier, ainsi que de vêtements. Cette excellente politique de la co-opération eut comme résultat un peu plus tard l'établissement d'une fabrique de bijoux. Tous les citoyens progressifs de Victoriaville, hommes d'affaires, manufacturiers, hommes de profession et ouvriers co-opèrent lorsqu'il s'agit d'établir une industrie nouvelle. Ils y apportent tout leur appui moral et financier. Victoriaville est un frappant exemple de ce qu'on peut faire avec la co-opération ; et *c'est un exemple digne d'une étude sérieuse.*

« Voici une localité riche en énergie, mais pauvre en capitaux réalisés qui au moyen d'un système d'intelligente co-opération a réussi en moins de dix ans après l'établissement de The Victoriaville Furniture Co., à se doter de toute une série de fabriques ou d'usines qui non seulement procurent un emploi fructueux à sa population ouvrière, mais qui augmentent en même temps la richesse de leurs fondateurs.

« Cette heureuse co-opération a eu pour effet d'inspirer aux citoyens de Victoriaville une confiance illimitée dans leurs propres forces, à les porter à compter sur eux-mêmes plutôt que sur les autres pour s'ouvrir le chemin de la prospérité non seulement pour chacun d'eux en particulier, mais pour leur municipalité. »²³

Dans leur monumental ouvrage de synthèse, *Histoire du Québec contemporain*, publié avant l'étude de Linteau sur Maisonneuve, les auteurs remarquent : « Dans l'état actuel des recherches, il est impossible de mesurer l'ampleur de cet investissement municipal dans les entreprises industrielles. »²⁴ Voilà : Victoriaville

23. *Victoriaville... 1913, op. cit.*, « Préface » ; les italiques sont de nous.

24. P.-A. LINTEAU *et al.*, *op. cit.*, p. 115. Il faut dire que les auteurs ajoutent immédiatement : « Quelques sondages faits ici et là, indiquent toutefois que ce système fonctionnait sur une grande échelle. »

sera, comme disait le Conseil de ville lui-même en 1913, « un exemple digne d'une étude sérieuse ».

Pour revenir à notre question de tout à l'heure, « d'où venaient les capitaux considérables qui ont servi à lancer l'industrialisation à Victoriaville ? », nous avons un élément de la réponse : c'était la municipalité qui se trouvait à être le plus grand pourvoyeur de fonds. Mais la municipalité, où prenait-elle les fonds ainsi consentis ? La base de taxation d'une municipalité où habitaient entre 2 000 (1890) et 5 000 (1920) personnes²⁵ n'était pas suffisante ; surtout si on tient compte que le nombre de ceux qui jouissaient de franchise et qui étaient alors contribuables ne dépassait que quelques centaines, sans parler du fait que la plupart des fabriques ne payaient pas de taxes. Pour trouver les capitaux nécessaires, il fallait emprunter l'argent à Montréal. Effectivement, en 1929, la ville avait une dette accumulée de \$387 331,²⁶ conséquence de maints emprunts de banque et émissions d'obligations dont voici les indications :

- « — Le 7 juin 1899, la ville emprunte à la Banque Jacques Cartier.
- Le 4 août 1899, emprunt à la Banque de Québec.
- Le 29 août 1908, règlement pour emprunter \$100 000, émission de débetures de \$100 000 vendues à la Société Saint-Jean-Baptiste de Montréal.
- Le 7 février 1911, emprunt de \$75 000.
- Le 24 septembre 1917, vente d'obligations de \$50 000 à la Corporation des Obligations Municipales [entreprise de la famille Letarte de Québec]. »

Ainsi, les petits bourgeois marchands de Victoriaville, par l'entremise de leur emprise sur la politique locale, elle-même la conséquence de leur ascendance sociale, ont su mettre à contribution le crédit de la municipalité dans leur volonté d'industrialisation. Et ils se voulaient « industriels » : c'est ainsi que s'identifiaient les membres, lors de la formation du club social du Chalet des cèdres en 1901.²⁷ Pourtant, lorsqu'on regarde leur comportement subséquent, une fois les entreprises mises en place, on est en droit de mettre en doute leur nouvelle vocation.

Reprenons le cas de Tourigny qui, avant le tournant du siècle, se déclarait négociant (dans les actes notariaux) et qui est devenu « industriel », membre du conseil d'administration d'au moins une douzaine d'entreprises industrielles.²⁸ Sa vocation première de négociant en valeurs immobilières lui collait après. À titre d'illustration, voici une série de transactions qui en dit long, tant sur Tourigny que sur la provenance des capitaux nécessaires au roulement des industries de Victoriaville, après la manne des bonis municipaux. Le 22 mai

25. *Centenaire de Victoriaville, op. cit.*, p. 24.

26. Alcide FLEURY, *op. cit.*

27. *Centenaire de Victoriaville, op. cit.*, p. 82.

28. En plus des compagnies situées à Victoriaville, il était vice-président d'au moins une compagnie à Québec.

1915, Tourigny prête \$11 000 à la Victoriaville Furniture, à la condition qu'en retour toutes les propriétés de la compagnie soient hypothéquées en sa faveur. Mais il n'y avait pas que l'emplacement de l'usine : la compagnie possédait douze terres et propriétés dans d'autres municipalités ! Six jours plus tard, la Banque Molson prête \$100 000 à la compagnie, contre une garantie personnelle de quatre des administrateurs. Le 21 février 1919, la compagnie était liquidée et Tourigny achetait l'usine et son emplacement aux surenchères — il était le seul à faire une mise à l'encan, qui avait lieu dans les bureaux de la compagnie — pour le prix de \$32 000, dont \$12 200 était l'argent que la compagnie lui devait (il a donné quittance) ; un autre \$17 000 était pour obtenir quittance finale de l'emprunt de \$100 000 de la Banque Molson — il faut croire que toutes les propriétés en campagne y ont passé par, évidemment, l'entremise de Tourigny *et al.*, en faveur desquels elles avaient été hypothéquées — plus la balance des \$32 000 pour réclamations privilégiées ! À peine deux semaines plus tard, Tourigny vend l'usine à la nouvelle Victoriaville Furniture Limited pour \$12 500 et \$40 000 d'actions.

Dans le testament de Tourigny, « industriel et conseiller législatif », préparé en 1925, il n'est nullement question de ses entreprises ou valeurs industrielles... le litige qui suivra, sur le partage de ses biens, tourne autour de ses maintes propriétés.

IV. DES GÉRANTS DEVENUS DES INDUSTRIELS, 1920-1945

Il sera maintenant question de deux hommes, J.-E. Alain et J.-D. Gagné. Tous les deux ont débuté à Victoriaville comme employés cléricaux dans des entreprises de meubles ; et ils sont devenus, au fil de longues carrières, les propriétaires des entreprises où ils travaillaient et des notables très en vue. Comme les marchands qui avaient mis sur pied les entreprises dont ils ont pris le contrôle (et la propriété), Alain et Gagné sont de l'extérieur de Victoriaville.

a) *J.-E. Alain*

J.-E. Alain, né à Batiscan en 1875, est fils d'un marchand général qui envoie son fils à l'Académie commerciale de Québec. En 1897, à l'âge de vingt-deux ans, il est rendu à Victoriaville, commis à la Victoriaville Furniture. L'année suivante, il se marie avec Amarilda Blouin, fille de Fidèle Blouin de Québec.²⁹ Très tôt, Alain se fait accepter parmi les « industriels » de la ville. Il est un des membres fondateurs du club social, le Chalet des cèdres, lors de sa création en 1901. Mais Alain ne se contente pas d'être gérant pour les autres. En

²⁹ J.-A. FORTIN, *Biographies canadiennes-françaises*, Montréal, s.é., 1948, p. 494 (15^e édition).

1903, il fonde, avec Paul Tourigny, la Victoriaville Chair Co. Ltd. En 1909, il participe à la fondation de la Canada Mattress Manufacturing Co., avec J.-E. Héon et A. Beudet. Finalement, en 1920, avec le concours du comptable de la Victoriaville Furniture, G. Cantin, il devient co-proprétaire et président de la compagnie qui l'avait engagé il y a vingt-trois ans.³⁰

Il faut dire toutefois que la « réorganisation » qui a mis Alain président sortait un peu de l'ordinaire. La Victoriaville Furniture se trouvait liquidée, en 1919, par la maison de comptables Larue, Trudel et Piché de Québec. Tourigny achète ce qui reste — voir ci-dessus — et le revend à la nouvelle compagnie, Victoriaville Furniture Limited. Bien qu'il soit reconnu — plus tard du moins — qu'Alain est co-proprétaire de cette compagnie, son nom n'apparaît pas dans les lettres patentes de 1920 de la Victoriaville Furniture Limited, qui achète tous les actifs et passifs de The Victoriaville Furniture Co. Limited. Les requérants qui deviennent les directeurs sont : « F. Canac-Marquis, manufacturier, Rodolphe Canac-Marquis, surintendant, Téléphone Martin, Georges Cantin, J.-A. Larue comptables, tous de Québec ». Alain a préféré passer par son ami Tourigny et comptables interposés... Larue était un des comptables chargés de la liquidation tandis que Cantin était comptable de la compagnie liquidée.

Entre-temps, Alain était en train de devenir un véritable notable à Victoriaville, ascension sociale qui se reflète dans sa participation au pouvoir politique local. Comme les autres notables, il commence à s'occuper de l'immobilier d'une façon individuelle et sporadique à partir de 1903, et avec des associés, d'une façon plus systématique, à partir de 1913. Cette année-là, il participe avec Tourigny et d'autres notables aux premiers achats de la Parc Victoria, une compagnie de « développement » dans le sens classique. En 1918, il achète, avec d'autres, un moulin à scie. Son implication dans l'immeuble s'étend et va jusqu'à une tentative de mettre sur pied un aéroport dans les années 1940.

L'activité immobilière d'Alain l'amène éventuellement à impliquer sa compagnie, la Victoriaville Furniture, de diverses façons. Il vend des terrains à la compagnie ; il emprunte de la compagnie et lui remet des propriétés en échange. Par exemple, en 1944, dans un contrat où la Victoriaville Furniture se trouve représentée par un nommé Aristide Cousineau, « banquier en valeurs de Montréal », Alain transfère à la compagnie sa propriété d'un tiers dans certains immeubles de la compagnie, pour réduire de \$ 2 500 une dette envers celle-ci.

Même plus, Alain pratique ce genre d'arrangements entre notables de la place — aux dépens de ceux qui ne sont pas de cette catégorie — qui est si fréquent, même de nos jours. Voilà un exemple : en mai 1938, lui et trois autres

30. *Ibid.*

prêtent \$ 4 000 à Biscuits Victoria Ltd. La dite compagnie fait faillite à l'automne de la même année. Un des prêteurs, à titre individuel, achète alors de la faillite, par l'entremise du syndic, un immeuble. Un mois plus tard, ce même individu vend l'immeuble à ses confrères pour les dédommager pour l'argent perdu ! Cet incident illustre non seulement la nature de ce genre de transactions immobilières, mais aussi l'impunité dont jouissaient ces notables... Ils explicitent leurs « arrangements » dans des actes enregistrés :

« [...] lequel dit immeuble le vendeur déclare lui appartenir pour l'avoir acquis par contrat de vente de [...] syndic autorisé à la faillite de la Cie Biscuits Victoria Ltée [...] et plus spécialement la présente vente est faite pour acquitter le vendeur envers les acquéreurs J.-E. Allain et G. Cantin du paiement de toutes sommes quelconques dues à aucuns de ces derniers tant en capital qu'en intérêt [...] pour prêt de \$ 4 000 à la Cie Biscuits Victoria Ltée [...] et la présente vente est également faite pour acquitter le vendeur envers [...] en vertu d'un prêt consenti par [...] à la Cie Biscuits Victoria Ltée, au montant capital de \$ 2 000. »³¹

Dans un tel milieu, il y a créanciers et créanciers : Alain avait bien appris à l'école de Paul Tourigny, dont il était l'exécuteur testamentaire en 1926.

Pour ce qui est de la compagnie qu'Alain dirigeait, elle était devenue, sous sa direction comme gérant, avant qu'il ne devienne propriétaire, un géant. En 1912, la compagnie vendait ses meubles, à prix modique, à travers le Canada. Cette même année, elle se fait recapitaliser, augmentant le capital social souscrit de \$ 10 000 à \$ 60 000. L'usine ainsi élargie emploie cent cinquante ouvriers et transforme 3 000 000 pieds de bois par année.³² De cette progression continue, sous Alain comme propriétaire, témoigne le fait que, dans les années 1950, la compagnie employait trois cent cinquante hommes et produisait quatre cents ameublements complets de chambre ou de salle à dîner par semaine.³³

Au moment de la prise en charge (et en propriété) par Alain, en 1920, la nouvelle compagnie, acquéreur de l'ancienne, a une structure de capital de \$ 99 000. En 1937, il y aura une tentative de restructuration du capital social qui aurait augmenté la capitalisation à \$ 260 000.³⁴ Pour des raisons que nous ne connaissons pas, cette tentative de recueillir de nouveaux capitaux n'a pas débouché.

En janvier 1969, J.-E. Alain mourait. La compagnie était alors déjà depuis quelque temps sous la gérance de deux de ses fils... et J.-E. Alain restait président ! Dans les années 1970, la compagnie est vendue à la Victoriaville Specialties Co. Ltd., qui n'existe plus aujourd'hui.

31. Bureau d'enregistrement d'Arthabaska.

32. *Victoriaville... 1913, op. cit.*, p. 29.

33. *Centenaire de Victoriaville, op. cit.*, p. 86.

34. Demande de lettres patentes supplémentaires.

b) *J.-D. Gagné*

La carrière de J.-D. Gagné ressemble, à plusieurs points de vue, à celle de J.-E. Alain. Né en 1886 à Chicoutimi, Gagné entre, après des études au séminaire de Chicoutimi, comme commis à la fabrique et magasin de meubles Godbout de Chicoutimi. En 1908, il épouse, en première noce, Dona-Louise Godbout. Comme J.-E. Alain, il sortait de la petite bourgeoisie locale ; son père était agent de navigation.³⁵

En 1911, Gagné entre à l'emploi d'une fabrique d'articles en jonc et rotin à Saint-Romuald-d'Etchemin, laquelle compagnie se transporte peu après à Victoriaville où elle s'installe sous la raison sociale de The Canadian Rattan Chair Co. Ltd. Il est pertinent de noter que les deux principaux souscripteurs de capitaux — à part, évidemment, la municipalité, par la voie d'un boni — sont Tourigny et Alain. Plus récent sur la scène qu'Alain, Gagné ne tarde pas à s'imposer et il réussit à orchestrer une réorganisation de la compagnie dont il est devenu secrétaire, en 1919, et ensuite propriétaire. La nouvelle compagnie, qui s'appelle Eastern Furniture Ltd., prend forme en 1924, quatre ans après qu'Alain ait mis la main sur The Victoriaville Furniture Co. Ltd.

Tout comme Alain, Gagné a préféré ne pas procéder au grand jour pour en arriver à la réorganisation de la Canadian Rattan Chair. Il avait d'abord acquis, à titre personnel, la Eastern Townships Furniture Manufacturing Co., fondée en 1904 à Arthabaska par les notables de la place. Lors de la formation de cette compagnie, la ville d'Arthabaska avait souscrit \$ 20 000 de capital social et la fabrique de paroisse, \$ 5 000, d'un total de capital social de \$ 50 000, auquel le public avait aussi souscrit. Dès 1922, Gagné se met à acheter des parts en vue d'assumer le contrôle. Ainsi, il obtient les quatre cents parts de la ville pour \$ 12 000. Plus tard, un autre de ses agents obtenait de la paroisse la vente de ses cent parts pour \$ 3 000. Gagné achetait donc, dans ces deux seules transactions, la moitié des parts pour \$ 15 000.³⁶ Ses intermédiaires achetant aussi les parts dispersées dans le public, il était en position de vendre la Eastern Townships Furniture à la Canadian Rattan Chair, lors de la réorganisation, pour la somme de \$ 100 000. C'est ainsi qu'il a pu, sans doute, souscrire la majorité des parts de la Eastern Furniture Ltd., qu'était devenue la Canadian Rattan Chair, laquelle avait, soit dit en passant, absorbé la Victoriaville Chair Co. Ltd.³⁷

35. J.-A. FORTIN, *op. cit.*, p. 497.

36. Nous devons l'histoire de l'acquisition de la Eastern Townships Furniture Manufacturing Co. à Alcide FLEURY (communication personnelle). Nous avons également trouvé l'information dans les minutes du procès « Henri Baril vs J.-D. Gagné », relativement à la Eastern Townships, Cour supérieure, Province de Québec, district d'Arthabaska, 6 janvier 1924.

37. La réorganisation de la Canadian Rattan Chair, telle que présentée ici, a été reconstituée à partir de documents publics, des lettres patentes entre autres.

Nous voilà avec J.-D. Gagné propriétaire et président de la Eastern Furniture Ltd., en 1924. À cette date, il ne reste dans l'industrie du meuble à Victoriaville que deux compagnies, celle d'Alain et celle de Gagné. Pour le prochain quart de siècle, ces deux hommes, qui amenaient avec le temps la propriété exclusive des compagnies dans leurs familles respectives, dirigeront l'industrie du meuble à Victoriaville. Avant de retracer les grandes lignes de l'évolution de la Eastern Furniture, abordons l'itinéraire social de J.-D. Gagné, « industriel », itinéraire, postulons-nous, inséparable du destin de la compagnie.

Sans doute avons-nous affaire ici à un véritable notable. Gagné se manifeste assez tôt, comme l'a fait Alain, sur la scène politique municipale. Il devient maire de Victoriaville en 1927 et le reste jusqu'à 1933, tout en remplissant la fonction de président de la commission scolaire locale. Plus tard, de 1936 à 1939, notre homme siège à la législature du Québec sous les couleurs de l'Union nationale.

Encore comme Alain et Tourigny, Gagné se trouve, au moins à partir des années 1930, actif dans le domaine de l'immobilier. Régulièrement, il achète, vend et prête de l'argent en échange de garanties hypothécaires. Il lui arrive de vendre des propriétés à sa propre compagnie et, dans les années 1940, il transfère des droits immobiliers à la compagnie en échange de paiement. L'ascendant social de Gagné était tel que, jusqu'en 1948, il menait de front des activités industrielles, politiques et immobilières. Nous disons jusqu'en 1948 parce qu'il est survenu, cette année-là, un événement catastrophique pour la Eastern Furniture. Les ouvriers du meuble se mettent en grève dans plusieurs villes et Gagné, alors président de l'Association de l'industrie du meuble, décide, en conformité avec la politique de l'Association, de tenir tête aux grévistes. Des camions de la compagnie sont sabotés et l'usine endommagée. Le journal de Victoriaville, *L'Union*, que Gagné possède par l'entremise de l'Imprimerie d'Arthabaska, ne souffle pas un mot de cette grève, qui débute en juillet et dure jusqu'à la mi-novembre.

Cette grève et les conséquences qui en découlaient pour la rentabilité de la compagnie sont survenues peu après une tentative de réorganisation entreprise en 1945, ce qui nous ramène à l'histoire de la compagnie même.

Les affaires semblent avoir progressé pendant les années 1920 et 1930. Gagné a su mettre en place une organisation intégrée qui comprenait plusieurs compagnies : Gagné Ltée effectuait des coupes de bois dans des limites forestières lui appartenant ; Gagné et Frères Ltée produisait du *veneer* (contre-plaqué) et, finalement, il y avait The Eastern Woodwork Co. Ltd.³⁸ Le tout

38. Cette compagnie fabriquait des supports à vêtements en bois et des planches à repasser à partir des rejets (morceaux trop courts) de la production de meubles.

formait, en 1945, un complexe regroupant la compagnie-mère, la Eastern Furniture, et des filiales et compagnies associées.³⁹

En 1925, la compagnie réalisait pour \$ 400 000 de ventes, chiffre qui passait à \$ 1 250 000 en 1944. De 1938 à 1944, les profits nets annuels ont progressé de \$ 52 000 à \$ 82 000.⁴⁰ Effectivement, en 1945, les propriétés et équipements de la compagnie étaient considérables, comprenant deux usines de meubles hautement mécanisées, un atelier de mécanique, des séchoirs, des entrepôts, des salles d'échantillon, un moulin à contre-plaqué, des réserves forestières de cinquante millions de pieds de bois et trois moulins à scie.⁴¹

Pendant, dès 1945, la compagnie est entrée dans une nouvelle ère, comme en témoigne une phase de réorganisation dont les objectifs ne sont pas transparents. En 1945, il y eut une tentative de refinancement qui impliquait des fonds nouveaux de \$ 325 000, obtenus par le truchement d'une émission d'obligations garantie par les termes d'un acte de fiducie en faveur du Trust général du Canada. Trois ans plus tard, on faisait une demande de lettres patentes supplémentaires, où il était question d'accroître le capital social autorisé à \$ 500 000 et d'élargir la nature des opérations de la compagnie : de « construire ou d'acheter pour ensuite posséder des maisons de pension, logements, hôtels, camps de touristes et des clubs ». ⁴² Le réaménagement de charte a été refusé. Entre-temps, la Eastern Furniture négociait avec le Trust général du Canada pour accroître l'émission d'obligations à \$ 425 000, ce qui a été fait.

Est-ce que la famille Gagné, dont J.-D. Gagné était encore le patriarche conservant toujours le poste de président de sa compagnie, effectivement administrée par deux de ses fils, voulait consciemment orienter la compagnie vers l'immobilier ? ⁴³ Lors de l'acte de fiducie passé entre la compagnie et le Trust général, il devient apparent que la Eastern Furniture possédait beaucoup de propriétés, parmi lesquelles trois emplacements à Montréal, dont un sur la rue Sherbrooke, et des concessions forestières. S'agissait-il de propriétés acquises en paiement de comptes ou d'opérations forestières, ou encore d'une nouvelle orientation voulue ? Quoi qu'il en soit, le Trust général du Canada

39. Prospectus préparé en 1945, en vue d'une émission de titres.

40. États financiers, dossier de la compagnie, Archives du Ministère canadien de la consommation et des corporations.

41. Prospectus de 1945.

42. Demande de lettres patentes supplémentaires.

43. Tous ceux que nous avons consultés disent que non ; pourtant, on reconnaît en même temps que, dans les années 1930, J.-D. Gagné avait établi les plans pour la construction de cinq cents maisons unifamiliales, qui auraient été vendues à \$ 2 500 chacune environ, et qui auraient été construites pour accommoder les travailleurs de Victoriaville. On ne connaît pas la raison qui a empêché la poursuite de ce projet.

tenait beaucoup aux lettres patentes supplémentaires qui auraient permis des opérations dans le domaine immobilier.⁴⁴

Cependant, même sans lettres patentes supplémentaires, le nouvel acte de fiducie était entériné et la Eastern Furniture se trouvait renflouée financièrement ; mais au moment où elle cessait d'être rentable dans ses opérations de production. Jusqu'au milieu des années 1950, la compagnie enregistrait plus souvent des pertes que des gains ; à partir de cette même époque, les pertes devenaient désastreuses, allant jusqu'à un demi-million par année.⁴⁵

V. DES INDIVIDUS ASCENDANTS ENTRE DEUX TYPES DE SOCIÉTÉ

On se dit, à Victoriaville, que c'est la grève de 1948 qui a entraîné le déclin de l'entreprise de Gagné. Il se peut bien, effectivement, que ces événements aient marqué le tournant après lequel la compagnie s'en ira vers la ruine. Mais on peut proposer une autre interprétation du dénouement de la Eastern Furniture ; nous y reviendrons. Retenons pour le moment que la Eastern était devenue une entreprise carrément familiale ; que Gagné savait voir au bien-être de sa famille ; qu'après la mort de Tourigny, en 1926, Gagné, ayant été maire et député, était devenu le premier notable de la place ; et qu'il s'occupait activement de l'immobilier.

a) *Quelques constats*

Dégageons d'abord certains constats sur des facteurs plus ou moins spécifiques. D'abord, retenons la position géographique de Victoriaville, dont au moins trois aspects méritent d'être commentés. Il y a évidemment le fait capital de la présence du chemin de fer qui passait, en 1854, à l'endroit même où se constituerait la municipalité de Victoriaville en 1861. Sans le chemin de fer, Victoriaville n'aurait jamais pu arriver à surclasser Arthabaska comme centre commercial de la région. C'est le caractère de centre commercial régional de Victoriaville qui a permis aux marchands qui s'y sont installés de s'enrichir autant.

Deuxièmement, le fait d'être proche, mais physiquement distinct, d'Arthabaska — haut lieu régional de la bourgeoisie traditionnelle — était pour beaucoup dans l'ascendance sociale de la petite bourgeoisie marchande. Les professionnels qui desservaient Victoriaville au tournant du siècle n'y demeuraient pas, préférant les hauteurs d'Arthabaska. Ils ne prenaient alors pas de place, socialement, à Victoriaville.

44. Lettres accompagnant la demande de lettres patentes supplémentaires.

45. États financiers, dossier de la compagnie, Archives du Ministère canadien de la consommation et des corporations.

Finalement, nous constatons que les liens commerciaux, légaux et sociaux de la petite bourgeoisie de Victoriaville existaient surtout avec la ville de Québec, plutôt qu'avec Montréal. Tous les partenaires non résidants qui participaient aux initiatives dont nous avons fait écho étaient de Québec. Il y avait une catégorie d'entrepreneurs anglophones qui avait précédé nos marchands dans cette région, et certains, comme Pennington et Walsh, y figuraient encore après le tournant du siècle ; même ces anglophones étaient de Québec plutôt que de Montréal. Lorsqu'il était question d'un bureau d'avocats, de comptables, de maison de courtage ou de participation financière de l'extérieur, avant 1920, il s'agissait presque toujours de Québec. L'existence de l'axe Québec-Victoriaville se voit confirmée par le fait que Paul Tourigny s'est associé avec A.-E. Marois de Québec, en 1912, pour ouvrir une usine de chaussures qui employait quatre cent trente ouvriers, la deuxième plus grosse fabrique de chaussures du Québec à l'époque.⁴⁶ D'ailleurs, il ne faut pas l'oublier, Tourigny et Gagné ont siégé tous les deux au Parlement de Québec. Même dans les années 1930, les jeunes des familles en moyen de Victoriaville montaient régulièrement à Québec, en train, pour les joutes de hockey.

À la dimension géographique se relie le facteur de provenance des individus : nos petits bourgeois marchands de l'époque 1860 à 1890, de même que nos deux industriels de l'époque suivante, étaient tous *des gens d'ailleurs*. Ces derniers, à savoir Alain et Gagné, étaient en outre issus de la petite bourgeoisie.

Plusieurs constats touchant le comportement social de nos hommes valent la peine d'être mis en relief. Premièrement, nos marchands n'ont pas tardé à se lancer dans la spéculation immobilière ; même, dans le cas de Tourigny — qui est, il faut l'admettre, un cas différent des Bourbeau, Auger, Létourneau, Thibault, etc. — il est difficile d'évaluer laquelle de ces activités, l'immobilier ou le commerce, a contribué le plus à sa fortune. Quant à nos deux gérants-industriels, en tant que jeunes hommes dans la vingtaine et la trentaine, ils ont dirigé toutes leurs énergies et leur crédit vers l'achat et la consolidation d'entreprises industrielles ; pour, au zénith de leur ascendance sociale, se lancer dans l'immobilier à fond de train.

Une autre caractéristique commune à nos deux vagues d'industriels, les marchands et les gérants, c'est qu'ils ont cherché à installer leurs enfants dans les professions et que, à leur mort, ils ont disposé de leurs biens de façon à rehausser la position économique de ceux qui avaient le moins bien réussi. De plus, il n'y a pas de doute, Alain et Gagné, ces deux industriels qui ont consolidé et rationalisé l'industrie du meuble à Victoriaville, ont fait de leurs entreprises des affaires de famille, et du point de vue de la propriété, et du point de vue de l'administration.

46. Voir : Marc-André BLUTEAU, *L'industrie de la chaussure à Québec, 1896-1940*, thèse de maîtrise en histoire, Université Laval, 1979.

En dernier lieu, il convient de noter que tous nos industriels, marchands ou gérants, qui se sont imposés à Victoriaville ont été directement impliqués dans la vie politique. Ils ont tous été maires au niveau municipal ; au niveau provincial, ils étaient des partisans déclarés, et deux d'entre eux, Tourigny suivi par Gagné, ont été députés.

b) *Le « noblot »*

Les constats qui précèdent rejoignent l'analyse qu'a faite Colette Moreux du *leadership* à Louiseville dans les années 1960.⁴⁷ Louiseville, il faut le noter, est une petite ville industrielle semblable à bien des égards à Victoriaville. Dans l'analyse, où Moreux distingue des couches « culturelles » et « structurelles » dans la structure de personnalité de la population, figure le rôle de notable de la place, désigné sous le vocable « noblot ».

Le noblot a beaucoup d'influence sur le plan social et politique, une influence qui dépasse de beaucoup le pouvoir économique actuel du personnage :

« Leur influence politique et sociale serait donc sans commune mesure avec leur puissance économique, même si celle-ci fut à l'origine de leur pouvoir : lanceurs d'hommes politiques, promoteurs ou briseurs de mouvements d'opinion, faiseurs ou défaiseurs de carrières et de réputations, ils n'ignoraient rien de la vie publique ou privée de chacun et auraient les moyens d'intervenir en tout temps, en tous domaines. »⁴⁸

L'influence de ces hommes — et c'est l'essentiel de l'analyse de Moreux — dépendait moins de leur pouvoir économique que du rôle qu'ils remplissaient dans une société dite traditionnelle. C'est l'ensemble des comportements caractéristiques de cette société traditionnelle qui correspond à « la couche culturelle » de la personnalité.

Colette Moreux prend soin d'insister sur le fait que les noblots remplissent bien un rôle : leur pouvoir ne va pas sans contraintes qui sont la réciproque de ce même pouvoir.

« Enfin, ce meneur n'est pas un novateur, il s'installe au contraire dans une tradition reconnue, il en profite et en utilise au mieux les rouages mais il ne cherche ni l'instauration d'un ordre nouveau, ni même l'amélioration de l'ordre présent. Il est l'homme d'une époque et d'une culture. »⁴⁹

Avons-nous affaire, avec les personnages de Tourigny, Alain et Gagné, à des noblots, et le fait de les voir dans ce rôle nous ferait-il comprendre quelque chose dans leurs pratiques économiques ? Nous faisons l'hypothèse que

47. Colette MOREUX, *op. cit.*

48. *Id.*, p. 237.

49. *Ibid.*

Tourigny, Alain et Gagné ont eu, au début de leur carrière économique, une liberté d'action qui avait ses origines dans trois circonstances : le fait qu'ils étaient de l'extérieur ; le fait que Victoriaville était en expansion et relativement dépourvue de professionnels et, par conséquent, de constellation sociale bien cristallisée ;⁵⁰ le fait que, n'étant pas encore confirmés dans leur statut de meneur traditionnel (pas un seul des trois n'était passé par un collège classique), ils avaient à conquérir leur ascendant social. Toutefois, une fois leur ascendant social et politique acquis, par le biais des affaires, ils devenaient prisonniers du rôle de notable.

Dans le cas de Gagné, nous pouvons signaler deux incidents plutôt dramatiques qui illustrent bien les contraintes qu'imposait le rôle de notable. Au sommet du succès de la compagnie Eastern Furniture, pendant la guerre de 1939, une chaîne de magasins de meubles offrait un million à Gagné pour ses fabriques de meubles. Une offre fabuleuse pour une partie seulement de son entreprise et de ses propriétés ; offre que Gagné ne pouvait pas accepter parce qu'il n'était pas permis à un notable de vendre aux Juifs ! Autre incident révélateur : C.D. Howe en personne proposait à Gagné de devenir le fournisseur du contre-plaqué nécessaire pour le programme de construction d'avions de combat, pour tout le Commonwealth, que lui, Howe, était en train de mettre sur pied. Gagné déclinait cette offre alléchante parce qu'il ne voulait pas s'aventurer hors de son théâtre d'opérations.⁵¹

Pour ces hommes, les affaires, et plus particulièrement leur vocation d'industriels, étaient un moyen vers un but qui était de réussir leur promotion sociale telle que préconisée par la société traditionnelle québécoise : en devenant noblot, la motivation d'industriel s'effaçait devant celle, davantage inhérente à la moyenne bourgeoisie francophone québécoise, de repli sur le capital foncier. Linteau constate et décrit ce penchant pour un capitalisme foncier — un comportement qui n'est pas nécessairement celui du rentier qui ne prend pas de risque — et en donne une explication structuraliste : monopole sur le patrimoine foncier, accès privilégié au pouvoir municipal, exclusion des réseaux industriels, commerciaux et financiers de la grande bourgeoisie anglophone.⁵²

Quant aux origines et destins de cette bourgeoisie francophone, notre hypothèse va dans le sens du diagnostic de Jean-Charles Falardeau : « Les commerçants et les petits industriels de notre société sont, à chaque génération, d'origine rurale ou émergent des classes modestes des villes. »⁵³ Tourigny était

50. Les professionnels étaient à Arthabaska, comme ils étaient peut-être à Trois-Rivières, dans le cas de Louiseville.

51. Renseignement tiré des entrevues avec des proches collaborateurs de Gagné.

52. LINTEAU, *op. cit.*, 1981, pp. 231-234.

53. Jean-Charles FALARDEAU, « L'origine et l'ascension des hommes d'affaire dans la société canadienne-française », *Cahiers internationaux de sociologie*, XXXVIII, 2, 1965, p. 116.

fils de cultivateur prospère, Alain fils de marchand général et Gagné, fils d'un agent de navigation. Même au point de vue temporel, le cas « Victoriaville » s'inscrit bien dans l'analyse de Falardeau :

« L'histoire des hommes d'affaire 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 [...] »⁵⁴

Une fois leur ascension sociale acquise, nos noblots ont vu à consacrer et consolider le statut social de leur famille en envoyant les enfants dans les collèges classiques ou en les mariant aux produits de ces institutions. Les conséquences sur leurs pratiques économiques ont été signalées par, entre autres, Norman Taylor, dont J.-C. Falardeau résume ainsi les constatations :

« 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 de l'établissement. »⁵⁵

Comportements observés chez Tourigny, Alain et Gagné.

*

* *

Comment caractériser, de façon plus générale, la dynamique d'une société — en voulant aller au-delà des pouvoirs et des contraintes du rôle de noblot ou de l'attrait du capitalisme foncier — qui moulait d'une façon si décisive des hommes aussi entreprenants et audacieux que nos noblots de Victoriaville ? Quel est le modèle cognitif qui rendrait le mieux compte de la pratique économique des acteurs sociaux dans une société comme celle où vivaient nos « industriels » de Victoriaville ?

Un modèle cognitif — le terme vient de cet auteur — qui nous semble prometteur est l'« *image of limited good* » de George Foster.⁵⁶ Selon cette conception, les acteurs sociaux, dans une société paysanne ou d'origine paysanne, agissent comme si le total des biens — richesses, bonheur, santé — existait en quantité fixe ; d'où découlent deux implications centrales : on ne peut pas, par l'effort ou le travail, modifier la quantité de biens disponibles à soi-même ; si, par le hasard, par mariage, etc., on se trouve à améliorer sa position quant aux biens dont on jouit, c'est aux dépens des autres.⁵⁷

54. *Ibid.*

55. *Id.*, p. 118.

56. George FOSTER, *op. cit.*

57. Dans les mots de Foster : « [...] view their social, economic and natural universes — their total environment — as one in which all of the desired things in life such as land, wealth, health, friendship and love, manliness and honor, respect and status, power and influence, security and safety, exist in finite quantity and are always in short supply [...] there is no way directly within peasant power to increase the available quantities [...] it follows that an individual or a family can improve a position only at the expense of others. » (*Id.*, pp. 296-297.)

Après avoir avancé la valeur heuristique d'un tel modèle d'orientation cognitive en ce qui concerne le comportement des acteurs des sociétés paysannes, Foster procède à une argumentation à l'effet qu'une telle perception correspondait bien à la réalité dans une société dépendante d'une agriculture primitive sur une terre limitée en quantité. Un tel modèle d'orientation cognitive pourrait-il nous aider à comprendre la pratique économique de nos industriels de Victoriaville ?

Nous concevons ceux-ci comme des hommes entre deux types de société : une société industrielle en expansion et une société traditionnelle... entre l'Amérique et le Québec. Le Québec à la fin du XIX^e siècle se trouvait exposé comme jamais auparavant aux valeurs et à la pratique économique de la société industrielle, par la double action des chemins de fer et de la *diaspora* francophone en Amérique. Victoriaville, une ville nouvelle dans une aire économique relativement peu développée, branchée sur le chemin de fer, battait au rythme de ce courant industrialisant. Un milieu plein d'espoir et d'ouvertures pour l'homme entreprenant et ambitieux.

Cependant, une fois l'ossature de la société traditionnelle mise en place, institutions et élites professionnelles, et le succès économique familial assuré, nos entrepreneurs troquaient leur vocation d'industriel pour celle de noblot et de capitaliste foncier. Ce qui explique : le caractère familial de leurs entreprises ; le refus d'agrandir et d'étendre leurs activités industrielles, soit dans d'autres domaines, soit hors de Victoriaville ; le peu d'intérêt pour l'organisation de la production et la technologie adjacente ; l'implication à fond dans la vie politique ; l'incapacité de se détacher d'un penchant pour la spéculation foncière, disposition qui avait pour résultat de canaliser leurs énergies dans des manœuvres immobilières ; et, finalement, l'adhésion à une éthique où prime la redistribution des biens à la mort... plutôt que la concentration nécessaire à l'établissement d'une dynastie de bourgeois industriels. À cet égard, le testament de Tourigny est exemplaire : pour ce qui concerne la famille, « partager mes biens de la manière la plus équitable et la plus égale possible sauf la part de [...] Tourigny, mon fils, qui est à l'aise et n'a qu'une enfant » ; et, pour la collectivité, « qu'il soit chanté deux cents grandes messes dans l'église de cette paroisse, trois cent cinquante messes basses privilégiées ou grégoriennes, et une grande messe dans chaque paroisse du comté d'Arthabaska ».⁵⁸

Gary CALDWELL

*Institut québécois de recherche
sur la culture.*

58. Bureau d'enregistrement d'Arthabaska.