

## Recherches sociographiques



### Peter HADEKEL et Ann GIBBON, *Steinberg : le démantèlement d'un empire familial*

Guy Bélanger

Volume 33, Number 3, 1992

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/056727ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/056727ar>

[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 review

Bélanger, G. (1992). Review of [Peter HADEKEL et Ann GIBBON, *Steinberg : le démantèlement d'un empire familial*]. *Recherches sociographiques*, 33(3), 498–500. <https://doi.org/10.7202/056727ar>

Tous droits réservés © Recherches sociographiques, Université Laval, 1992

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

**é**rudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

<https://www.erudit.org/en/>

Pourtant, on ne pourra les départager à l'aide d'un simple examen externe des sauvetages. Deuxièmement, il existe entre les créanciers d'une entreprise en détresse un ordre de préséance que l'auteur analyse très bien. La mise en route d'une opération de renflouement suppose que chacun de ceux-ci espère recevoir un remboursement au moins égal à celui qu'il aurait obtenu en l'absence d'intervention gouvernementale. Par conséquent, tous les créanciers, y compris les banques, bénéficieront toujours de cette dernière. Avec finesse est introduite la nuance que les banques et institutions financières en tireront un plus grand profit que les autres créanciers. Dès lors, le résultat de la recherche est sensible à la définition de « plus grand profit ». Une telle subtilité suppose une grande ingéniosité de la part du chercheur et un important contenu d'information. Il n'est pas évident que la deuxième condition soit réalisée.

La partie empirique de l'étude repose sur onze observations dont dix sont tirées de TREBILCOCK *et al.* L'auteur y ajoute trois cas témoins et en retire deux dossiers inadmissibles. Sur le ton de l'ironie Marc Chabot critique ces auteurs parce qu'ils ne justifient pas leur échantillon, composé « tout simplement des cas qui ont fait la manchette dans les journaux » (p. 53). Néanmoins, il le leur emprunte, sans justifier la sélection de ses propres cas témoins autrement que par l'affirmation qu'elle représente un important travail de dépouillement de données. Sans compter que le lecteur ne peut évaluer ni l'importance relative ni la représentativité de l'échantillon. Fort honnêtement, Marc Chabot signale que sa conclusion repose principalement sur trois observations. Il s'agit certes des trois dossiers les plus importants, Dome Petroleum, Massey-Ferguson et Maislin, mais « tous survenus au début des années 1980! » (p. 198). De plus les opérations confiées aux organismes gouvernementaux de financement sont exclues du champ d'observation. Dans ces conditions, il n'est pas d'analyse statistique qui tienne. Toutefois, l'auteur ne peut résister à la tentation de conclure que son hypothèse est confirmée six fois sur onze, ratio dont on ne connaît pas les propriétés statistiques et qui n'a pas nécessairement valeur probante. En fait, ce que l'on offre au lecteur, ici, ce sont des illustrations plutôt que des démonstrations.

Est-ce à dire que l'étude de Marc Chabot est de peu d'intérêt? Nullement. Elle constitue un apport important à une gestion plus lucide de nos affaires économiques. Dans l'état actuel des finances publiques, on ne peut qu'en recommander fortement la lecture.

Jean-Marie GAGNON

*Département de finance-assurance,  
Université Laval.*

---

Peter HADEKEL et Ann GIBBON, *Steinberg : le démantèlement d'un empire familial*, Montréal, Libre Expression, 1990, 348 p.

À l'hiver 1988, les journalistes Peter Hadekel et Ann Gibbon se voient confier par le quotidien *The Gazette* la couverture de la lutte judiciaire entre les sœurs Steinberg pour le contrôle de l'héritage familial. Les auteurs du présent ouvrage se proposent de situer cet épisode dans le contexte de l'évolution de Steinberg, une entreprise familiale, de 1917 à 1989.

Dès le début, Hadekel et Gibbon dévoilent leur motivation : « Il y avait là tous les ingrédients d'un téléroman des meilleures heures d'écoute : un empire familial secoué par les jalousies et les coups de Jarnac ; une lutte à mort pour le pouvoir et l'argent, denrée rare pour un public jamais rassasié de sensationnalisme » (p. 11). Il faut convenir que les auteurs tentent de se frayer un chemin, parfois incertain, entre l'objectivité et l'effet médiatique. Cela n'empêche pas qu'ils s'égarent à l'occasion dans la recherche du sensationnel. Leur texte évoque alors des téléromans comme « Dallas » ou « L'or du temps », et le chercheur reste interdit devant le ton de l'ouvrage et les portraits détaillés des protagonistes.

Force est d'admettre que les auteurs caressent un projet ambitieux. En toile de fond, ils définissent leur préoccupation de la façon suivante : « comment une famille peut-elle transmettre sa société à la génération suivante, sans déclencher une guerre intestine parmi les héritiers » (p. 14). Mais cette question tombe à plat. Non seulement ils se contentent de répéter des lieux communs, mais ils admettent que le cas de Steinberg est assez banal (pp. 14, 15, 241). À cela se superposent deux objectifs. Soucieux de mieux comprendre les circonstances entourant le déclin de Steinberg, Hadekel et Gibbon se proposent à la fois de retracer l'histoire de la famille et de reconstituer les annales de la compagnie depuis 1917. En pratique, ils privilégient l'histoire de la famille Steinberg, reléguant à l'arrière-plan l'histoire de l'entreprise proprement dite. C'est bien dommage.

En 1917, Ida Roth-Steinberg, une immigrante hongroise, jette les bases de Steinberg en ouvrant une première épicerie sur le boulevard Saint-Laurent à Montréal. Son fils Sam ne tarde pas à prendre les rênes de l'entreprise familiale. En 1930, il possède déjà quatre ou cinq épiceries, lorsque sa société est incorporée sous le nom de « Steinberg's Service Stores Ltd. ».

Au cours des années 1930, la jeune entreprise traverse une période d'innovation et d'expansion. Visionnaire, Sam Steinberg convertit progressivement ses épiceries traditionnelles en « libres-services ». Le moment est bien choisi. Loin de lui nuire, la crise lui permet de croître aux dépens de ses principaux concurrents. En 1939, l'entreprise compte une quinzaine de succursales. Ironiquement, elle traverse une période de stagnation durant la deuxième guerre mondiale. Les années 1950 marquent l'âge d'or. En plus de monopoliser, ou presque, le marché de l'épicerie de Montréal, l'entreprise se lance dans l'immobilier et la construction de centres commerciaux. De 1953 à 1960, le nombre de ses succursales passe de 38 à 92 au Québec. Graduellement ses activités s'étendent à l'extérieur du Québec, mais la percée sur le marché ontarien, amorcée en 1959, sera particulièrement difficile.

Au fil de l'évolution, les années 1960 constituent à certains égards un point tournant. En effet, l'entreprise multiplie les expériences de diversification. Il s'agit souvent de procurer des ressources à ses supermarchés : raffinerie de sucre, minoterie, boulangerie, chaîne de restaurants. Mais elle investit aussi dans d'autres domaines que l'alimentation : magasins à rayons, pharmacies, stations-service, commerces de détail. Faute de planification, la recherche de la diversité ne donne pas toujours les résultats escomptés. En 1966, par exemple, un projet visant à implanter des supermarchés en périphérie de Paris se solde par un échec retentissant.

Parallèlement à ses projets variés, Steinberg doit relever de nouveaux défis dans son propre marché au Québec. Pour résister à sa concurrence, les détaillants indépendants se sont regroupés sous les bannières de Provigo ou de Métro-Richelieu. Dans le domaine des relations de travail, la compagnie consent de lourds sacrifices pour préserver des relations cordiales avec des syndicats de plus en plus militants. Enfin, elle tente de s'adapter aux exigences nouvelles du « consumérisme ». En somme, les années 1960 sont marquées par une crise de croissance,

dont les effets se font sentir avec d'autant plus d'acuité que Sam Steinberg pratique le népotisme sur une grande échelle. De son vivant, l'entreprise est le théâtre de tensions entre les membres de sa famille et les gestionnaires professionnels ; elles iront en s'intensifiant jusqu'au milieu des années 1980.

À sa mort en 1978, Sam Steinberg laisse en héritage un véritable empire. Mais il s'agit d'un colosse aux pieds d'argile. En effet, il n'avait pas prévu ni préparé sa succession. Aussi, les intrigues de pouvoir et les inimitiés personnelles peuvent se donner libre cours. De 1978 à 1984, l'entreprise va à la dérive et sa part du marché de l'alimentation passe de 28 % à 17 %. Elle cède sans cesse du terrain à ses concurrents Provigo et Métro-Richelieu.

Au milieu des années 1980, une tentative de redressement est compromise par des luttes intestines. Les trois sœurs Steinberg se livrent une guerre d'usure, dont l'enjeu est le contrôle de l'héritage familial. Étalée sur la place publique, cette querelle passe à un doigt d'être portée devant les tribunaux au cours de l'hiver 1988. L'avenir paraît plutôt sombre. En fait, une autre bataille s'amorce déjà pour la prise de contrôle de la compagnie.

De multiples démarches et de fastidieux pourparlers techniques conduiront finalement à la vente de Steinberg. La lutte oppose principalement deux groupes financiers : Oxdon Investments Inc. de Toronto et un groupe d'investisseurs québécois parmi lesquels on retrouve l'homme d'affaires Michel Gaucher et la Caisse de dépôt et placement du Québec. C'est d'ailleurs l'État québécois qui fera pencher la balance en faveur de Gaucher, suscitant ainsi de vives réactions du côté de Bay Street.

Il importe de souligner que cet ouvrage tient davantage du reportage journalistique que de la monographie historique. Il ne comporte ni note, ni référence. Sa trop brève bibliographie présente une documentation nettement insuffisante. À défaut d'avoir dépouillé les archives de Steinberg, surtout les procès-verbaux du conseil d'administration, les auteurs recourent abondamment à l'enquête orale, mais ne dévoilent pas leurs méthodes. Ils utilisent d'ailleurs ces sources orales sans les soumettre systématiquement à une analyse critique. C'est, par exemple, le point de vue des gestionnaires qui transparaît à travers des sujets controversés comme le syndicalisme, les grèves ou la ténébreuse affaire Samson en 1974.

Guy BÉLANGER

*La Société historique Alphonse-Desjardins.*

---

Pierre LAMBERT, *Les origines de Beloeil*, Montréal, Méridien, 1991, 401 p.

L'auteur définit son livre comme « un essai de reconstitution [du] Beloeil des origines » (p. 6). La période étudiée va de 1694, année de la concession de la seigneurie, à 1815, mais une attention plus soutenue est accordée aux années 1760-1815.

L'ouvrage comprend six chapitres. Dans le premier, on trouve la biographie de Joseph Hertel de Saint-François, premier seigneur de l'endroit. Dans le suivant, l'auteur évoque brièvement la vie des seigneurs subséquents et il retrace la distribution de terres et le progrès de la colonisation. Le troisième chapitre est consacré à l'histoire de la paroisse et à la