

Recherches sociographiques



G. TULCHINSKY, *The River Barons*

Fernand Ouellet

Volume 18, Number 2, 1977

Réseaux et groupes informels

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/055754ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/055754ar>

[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

Ouellet, F. (1977). Review of [G. TULCHINSKY, *The River Barons*]. *Recherches sociographiques*, 18(2), 309–311. <https://doi.org/10.7202/055754ar>

iconographie de douze illustrations commentées par l'auteur. Dernier détail, mais qui a son importance, le livre est élégamment présenté par Fides et imprimé avec soin sur un papier de qualité.

Philippe SYLVAIN

*Département d'histoire,
Université Laval.*

G. TULCHINSKY, *The River Barons. Montreal Businessmen and the Growth of Industry and Transportation*, Toronto and Buffalo, University of Toronto Press, 1977, 307p.

Voici un livre qui se veut une contribution à l'histoire urbaine et à celle des « affaires ». Assumant l'existence d'une communauté d'hommes d'affaires, l'auteur s'emploie à en décrire la composition et l'évolution de 1837 à 1853. Il va sans dire que la documentation auquel il fait appel est énorme et variée : papiers des hommes d'affaires, ceux du Board of Trade, du port de Montréal, de la Banque de Montréal, des chemins de fer nationaux, les recensements, les *directories* et les rôles d'évaluation. Cette richesse documentaire a permis à l'auteur de reconstituer les caractères de la grande bourgeoisie montréalaise. Il nous montre une bourgeoisie dont les racines sont assez anciennes, puisqu'une proportion significative des individus qui la composent avait été active à l'époque de l'économie des pelleteries. Parmi ceux-ci, les Écossais étaient les plus nombreux et les plus puissants, s'enrichissant constamment d'éléments neufs. Ils œuvrent dans tous les secteurs de l'activité commerciale, industrielle et financière. Les Américains constituent pour leur part le second groupe en importance. Immigrants récents pour la plupart, ils sont également actifs dans la majorité des secteurs. Le troisième groupe est plus disparate et il est formé d'Anglais, d'Irlandais et de Juifs. Enfin, viennent les Canadiens français qui, en général, ne sont pas des hommes nouveaux.

Après cette mise en scène des individus marquants, G. Tulchinsky entreprend la description des entreprises liées au trafic fluvial et maritime. Comme le développement de Montréal dépend à l'époque de son trafic avec le Haut-Canada et certains États américains, l'auteur identifie d'abord les entreprises de transport qui relient l'ouest par le Saint-Laurent ou par le canal Rideau à la métropole. Dans le chapitre suivant, il concentre son attention sur le développement de la navigation à vapeur, signalant à l'occasion les caboteurs et indiquant aussi l'importance des compagnies de remorquage, sur le fleuve et ses affluents entre Québec et Montréal. Enfin il raconte l'apparition des firmes vouées à la navigation océanique. Les individus mentionnés dans ces opérations sont en gros les mêmes que ceux énumérés dans la première partie du livre; les marchands sont les principaux agents de la révolution des transports.

Puis G. Tulchinsky étudie l'avènement des chemins de fer : « The Champlain and the St. Lawrence », « The St. Lawrence and Atlantic », « Western Railways projects », « The Montreal and New York Railway ». Cette série de chapitres met l'accent à la fois sur le rôle des marchands et sur les solidarités et conflits d'intérêts dans un contexte plus large que le milieu montréalais : le contexte nord-américain. Ici l'auteur tente de faire la part du capital indigène et du capital étranger et énumère des noms qui figurent également parmi les commerçants et les investisseurs dans les compagnies de transport. Dans son dernier chapitre consacré à l'émergence de l'industrie, l'auteur insiste moins sur le capital marchand que sur la spécialisation de l'entrepreneur en tant que facteur responsable de l'innovation. Naturellement, les marchands, tel Molson, sont présents dans la construction navale et les fonderies; mais, dans le secteur industriel, les entrepreneurs se recrutent, semble-t-il, plus souvent parmi d'anciens artisans ou des individus ayant déjà une expérience industrielle que ce soit aux États-Unis ou en Angleterre.

Ce rapide exposé indique suffisamment l'intérêt d'une étude qui identifie la grande bourgeoisie montréalaise, marque bien la diversité de ses intérêts et suggère le grand dynamisme de ses projets. Toutefois, la nouveauté du sujet ne saurait faire oublier la faiblesse méthodologique de ce livre. En effet, à partir de données chiffrées traitées isolément, l'auteur n'a pu faire mieux que d'écrire une histoire narrative selon les recettes les plus traditionnelles. Pourtant il disposait de documents qui lui auraient permis de construire un cadre quantitatif indispensable pour l'analyse des problèmes qu'il veut élucider et essentiel à tout effort de généralisation. Les *recensements nominatifs* de Montréal pour les années 1842 et 1851 sont des ensembles de documents de premier ordre pour mesurer les effectifs de la bourgeoisie, dégager les catégories de bourgeois selon le type d'activité et l'ethnicité et saisir leur évolution pendant cette décennie. Que représentent finalement les individus ou les groupes dont parle G. Tulchinsky dans l'ensemble de la bourgeoisie montréalaise ? Y-a-t-il eu croissance numérique ou concentration ? On ne saurait trouver une réponse *adéquate* à ces questions dans son livre. De même il ne suffit pas de dire que tel ou tel marchand possède beaucoup de propriété foncière pour éclairer la question des engagements fonciers de la bourgeoisie. Pourtant les *rôles d'évaluation* existent et ils constituent un autre instrument pour situer les individus dont parle l'auteur dans l'ensemble de la bourgeoisie montréalaise. Important pour établir la représentativité des individus, ce cadre quantitatif est également nécessaire pour l'appréciation de la pesanteur des sous-groupes auxquels il accorde une attention particulière. Ainsi, les *listes d'actionnaires* des banques, des compagnies de transport, des compagnies d'assurances, des compagnies de chemins de fer peuvent être converties en séries chiffrées mettant en évidence la participation des groupes. En traitant ses informations chiffrées comme des données isolées et disparates, l'auteur s'est enlevé toute possibilité de généraliser convenablement et s'est placé en situation de dépendance par rapport à ses impressions. Son évaluation de la présence canadienne-française dans l'économie montréalaise est, entre autres, une bonne illustration de cette faiblesse méthodologique.

Ainsi, le professeur Tulchinsky a pu apercevoir un certain nombre d'hommes d'affaires canadiens-français dont la réussite dans les différents secteurs de l'activité économique ne fait pas de doute. Leurs noms sont en général assez bien connus : les Masson, les Cuvillier et les Cantin figurent certainement parmi les grands entrepreneurs montréalais. À ces noms, l'auteur ajoute ceux d'une quinzaine de commerçants et d'entrepreneurs de taille moyenne. Cette énumération de cas isolés soulève une série de questions auxquelles l'auteur ne pouvait répondre à cause de la faiblesse de sa méthodologie. La proportion des capitaux canadiens-français atteignait-elle 10% dans les institutions bancaires ? Dépassait-elle 5% dans les entreprises de transport ? Quelle était-elle dans le commerce et l'industrie ? Le professeur Tulchinsky avait les éléments nécessaires pour au moins apercevoir ces taux de participation. Certes il ne va pas jusqu'à prétendre que, dans l'ensemble, la part des francophones était énorme; mais il suggère qu'elle était beaucoup plus considérable qu'on ne le croit. Il affirme même que si les Canadiens français avaient eu la *possibilité* de tisser des liens avec le Haut-Canada, leur pesanteur aurait été accrue d'une façon significative. Il est certain que, si Joseph Masson, marchand entretenant de multiples relations en Angleterre, avait voulu étendre ses opérations au Haut-Canada, il aurait pu le faire facilement. Le cas de Augustin Cantin qui, de charpentier de navire, devient le plus important constructeur de navires de Montréal, est également intéressant : l'homme ne se contente pas de tirer profit des traditions artisanales de son milieu, il passe trois ans à New-York pour se familiariser avec les nouvelles techniques utilisées dans la construction navale. Les Cuvillier évoluent aussi à ce niveau et ils participent même au trafic interprovincial. En alignant ainsi les noms d'individus exceptionnels sans référence à l'équilibre général des forces, le professeur Tulchinsky veut démontrer que l'entrepreneur canadien-français moyen était aussi dynamique et innovateur que son collègue anglophone. Un exemple permettra de saisir le caractère discutable de sa méthodologie. De 1768 à 1790, seulement 10% des expéditions de traite menées par des Canadiens français le sont

sous forme de *partnership* alors que ce pourcentage est de 50% chez les anglophones. De 1777 à 1790, le pourcentage des bateaux équipés par les Canadiens français par rapport aux canots, moyen de transport plus coûteux, est de 22% alors qu'il est de 75% chez les anglophones. (Voir : F. OUELLET, « Dualité économique et changement technologique au Québec (1760-1790) », *Histoire sociale*, 1976 : 256-296.) En citant des cas isolés, il serait toujours possible d'affirmer que l'attitude à l'égard de la concentration des entreprises et du changement technologique était la même dans les deux groupes ethniques. Car une minorité de Canadiens français participait alors à la concentration et utilisait le bateau. Telle est la méthode employée par le professeur Tulchinsky pour appuyer ses généralisations. En réalité, ce que l'auteur veut mettre en cause tout au long de son livre, c'est une interprétation qui lui fait peur parce qu'elle fait appel aux mentalités (p. 17). Cette interprétation le heurte parce qu'il croit que le terme « mentalité » postule un caractère organique, immuable, lié à l'appartenance ethnique et qu'il a aussi sa source dans les thèses sur l'éthique protestante et l'éthique catholique. Il est évident que le professeur Tulchinsky a mal lu notre *Histoire économique et sociale* puisque le problème des mentalités y est posé dans le cadre de l'évolution des structures socio-économiques, démographiques, politiques et institutionnelles. Comme celles-ci ne sont pas immuables, comment pourrait-on soutenir que les mentalités, même si elles constituent les structures les plus résistantes, ne changent pas ? Nous pourrions continuer cette discussion en mentionnant le nombre significatif de bourgeois canadiens-français qui, au moment où l'agriculture commence après 1800 à mal aller, convertissent leurs richesses mobilières en seigneuries et se font rentiers du sol. Comment ne pas situer cette attitude en fonction de la persistance dans le milieu bourgeois de l'attraction traditionnelle des valeurs aristocratiques ? Nous pourrions aussi parler des très faibles pourcentages de la participation vers 1835 des francophones dans les différents secteurs de la vie économique. Le livre du professeur Tulchinsky porte sur un sujet neuf, peut-on dire à la mode, contient un très grand nombre d'informations et d'aperçus intéressants; mais, méthodologiquement, il ne se défend pas.

Fernand OUELLET

*Département d'histoire,
Université d'Ottawa.*

Yves ROBY, *Les Québécois et les investissements américains (1918-1929)*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1976, 250p. (« Cahiers d'histoire », 20.)

Yves Roby est un historien bien connu des milieux scientifiques québécois et canadien. Déjà en 1964, il publiait chez Fides une monographie d'histoire économique consacrée à Alphonse Desjardins et aux caisses populaires (1854-1920). Plus tard, en 1971, il faisait paraître en collaboration avec Jean Hamelin, chez le même éditeur, une synthèse d'histoire économique du Québec (1851-1896), la seule que nous ayons sur la seconde moitié du XIX^e siècle. Enfin, en 1976, il nous offrait aux Presses de l'Université Laval les fruits de ses recherches de doctorat portant sur les réactions aux investissements américains durant les premières décennies du XX^e siècle. *Les Québécois et les investissements américains (1918-1929)*, on doit le souligner, était donc un livre attendu. Compte tenu des antécédents scientifiques de l'auteur, mais aussi parce que ce livre comble un vide dans le rayon encore dépourvu de l'histoire socio-économique du Québec contemporain.

Avec ses deux premiers travaux en histoire économique précédemment cités, Yves Roby s'était résolument avancé en terrain nouveau. *Les Québécois et les investissements américains (1918-1929)* est un ouvrage également empreint de ce caractère pionnier qui marque les travaux de déblaiement dans une nouvelle piste. Il s'agit en effet de la première incursion systématique