

Environnement matériel et activités économiques des conseillers exécutifs et législatifs à Québec, 1810-1830*

George Bervin

Abstract/Résumé

This study is concerned with the executive and legislative councillors in Quebec City between 1810 and 1830. First the councillors' material surroundings are studied. This part of the study takes on a socio-material character, allowing one to understand the lifestyle of the group through the objects in its environment: furniture, clothing, silverware, dishes, means of transportation and devices used to provide light and heat. By examining all of this property accumulated by the councillors, which in fact points to a surplus of material goods inasmuch as the number of objects exceeds the real needs of the family, one can evaluate their fortunes. Most of these articles are expensive and are not used by all social groups in the city. Some pieces of furniture owned by the councillors are almost never found in the home of a craftsman or farmer, although a merchant may have them in his home. Numerous pieces of furniture, silverware and other articles were imported from Europe and elsewhere.

Ownership of these various objects that are part of the daily lives of the councillors indicated that they belonged to a privileged social group. The councillors' residences, as well, are symbols of wealth and social status. The principal residence is large, luxurious, generally built of stone and worth a great deal of money. Inside the search for comfort and tranquillity is apparent.

In the second part of the study the councillors' financial status is considered. Drawing on material from numerous sources, we analyse how the the councillors were able to accumulate their personal and real property through diversified economic activity. Information resulting from an analysis of their active and passive debts, among other things, allows one to determine the scope of that activity and examine their financial situation. The councillors' economic transactions show they emphasized real estate.

This investigation centres on an analysis of notarial deeds. We have examined post-mortem inventories between 1810-1830 found in the registries of notaries in the Archives nationales du Québec in Quebec City (ANQ-Q). In addition, we have analysed other notarial deeds, such as obligations, quittances and sales, and printed sources, such as the Quebec Gazette and the Quebec Almanachs from 1810 to 1830.

Cette étude porte sur les conseillers exécutifs et législatifs à Québec au cours de la période 1810-1830. Notre approche se situe à deux niveaux. Dans un premier temps, nous présentons l'espace matériel de ces conseillers, c'est-à-dire leur environnement quotidien. Cette partie de l'étude revêt un caractère socio-matériel, en ce sens qu'elle nous permet de voir et de comprendre le mode de vie du groupe à partir des objets qui l'entourent. Ces objets, ce sont le mobilier, les vêtements, l'argenterie, la vaisselle, les moyens de transport, les appareils servant à l'éclairage et au chauffage. À travers tous ces biens accumulés par les conseillers, qui nous amènent même à parler de surplus de biens matériels dans la mesure où le nombre d'objets dépasse en quantité les besoins réels de la famille, se dégagent les signes de la fortune. En effet, on s'aperçoit que la plupart de ces articles coûtent cher et ne sont pas l'apanage de tous les groupes sociaux de la ville. Certaines pièces de mobilier que les conseillers possèdent ne se retrouvent presque jamais chez un artisan ou un habitant, mais on peut les rencontrer chez un marchand-négociant. De nombreux meubles, des pièces d'argenterie et autres choses encore sont importés d'Europe et d'ailleurs.

La propriété de ces différents objets qui font partie du quotidien des conseillers constituent autant d'indices d'appartenance à des groupes sociaux privilégiés. La résidence des conseillers se révèle aussi le symbole visible de cet étalement de richesses et d'un statut social particulier.

*Nous tenons à remercier Jean-Pierre Wallot de l'Université de Montréal, Thierry Ruddel du Musée national de l'Homme, à Ottawa, et France Galarneau du Dictionnaire biographique du Canada qui ont commenté la première version de cet article.

La résidence principale est grande, luxueuse, généralement construite en pierre et dispendieuse à l'achat. À l'intérieur, la recherche du confort et de la tranquillité est apparente.

Dans la deuxième partie de l'étude, il est question d'économie. Nous essayons de comprendre et d'analyser, à partir de nombreuses sources, comment justement les conseillers, à partir d'une activité économique diversifiée, peuvent accumuler leur richesse mobilière et immobilière. Les informations provenant de leurs dettes actives et passives, entre autres, permettent de saisir l'ampleur de leurs activités et de voir leur situation financière. À travers les manœuvres économiques des conseillers nous voyons ressortir, malgré la diversification de leurs placements d'affaires, la primauté des secteurs immobilier et foncier sur la plupart des autres zones économiques.

Notre problématique repose sur le dépeuplement et l'analyse d'actes notariés. Nous avons dépouillé les inventaires après décès des conseillers, disponibles entre 1810 et 1830. Tous se trouvent dans les greffes des notaires aux Archives nationales du Québec, à Québec (ANQ-Q). De plus, nous avons analysé de nombreux autres actes notariés, comme les obligations, les quittances et les ventes. Nous avons aussi utilisé des sources imprimées, soit la Gazette de Québec et les Almanachs de Québec de 1810 à 1830.

Au début du XIX^e siècle, l'élite coloniale bas-canadienne ne constitue pas un groupe social homogène. Au contraire, elle renferme plusieurs composantes, et les membres des Conseils exécutif et législatif nous apparaissent comme des représentants valables de cette gamme d'appartenances sociales. Celles-ci sont déterminées fondamentalement par l'activité économique des individus et par leur rôle économique, qui annoncent leur niveau et leur mode de vie dans la société globale. La source principale du revenu (qui permet l'étalement de la richesse individuelle au sein de toute collectivité) identifie l'individu dans la hiérarchie sociale et s'accompagne de valeurs culturelles, matérielles et idéologiques auxquelles il s'attache. D'où l'importance d'arriver à encadrer les différents secteurs d'investissements pour démontrer l'hypothèse de l'appartenance à des groupes sociaux déterminés et voir si les investissements génèrent des profits supérieurs à la rémunération rattachée à la fonction de conseiller.

En empruntant aux professeurs Gilles Paquet et Jean-Pierre Wallot les catégories qu'ils ont établies pour identifier les groupes sociaux dans le Bas-Canada au tournant du XIX^e siècle, nous ne pouvons que constater l'appartenance des conseillers législatifs et exécutifs à au moins trois des groupes définis.¹ Ainsi, certains conseillers font partie de la gentilité bureaucratique et militaire, si nous considérons qu'«il s'agit d'une sorte d'élite des 'gens à places'»,² en l'occurrence les hauts fonctionnaires et quelques officiers de la milice. Les auteurs poursuivent leur définition de ce groupe en mentionnant que «Les membres de ce groupe cumulent souvent plusieurs emplois publics en plus de s'adonner à d'autres activités: ils spéculent sur les terres dans les cantons; certains achètent des seigneuries; d'autres commercent.»³ Et ils concluent en affirmant que «Ce groupe domine le pouvoir exécutif dans la province et détient un droit de veto sur la législation *via* son leader, le gouverneur, et le Conseil législatif, sa créature [...]».⁴

D'autres conseillers peuvent, par contre, être identifiés à la noblesse seigneuriale qui compte «quelques centaines

de familles»⁵ de seigneurs et de co-seigneurs. Ces familles sont composées pour la plupart de Canadiens français qui ont perdu leurs principales bases économiques après la Conquête. «Ils sont les seuls Canadiens français à accéder au Conseil législatif et détiennent pratiquement le monopole de la représentation canadienne-française au Conseil exécutif.»⁶ Enfin, d'autres membres des corps législatif et exécutif sont issus de la grande bourgeoisie d'affaires dont la présence se fait sentir «tant dans le commerce international et intercolonial que dans l'industrie locale».⁷ Les nombreux conseillers qui en font partie mènent leurs activités d'affaires parallèlement à leur rôle au sein des conseils. La gentilité bureaucratique et militaire, la noblesse seigneuriale et la grande bourgeoisie d'affaires sont donc représentées à l'intérieur des conseils. À notre avis, ces trois catégories d'individus forment l'élite sociale, culturelle et économique de la société bas-canadienne dans les premières décennies du XIX^e siècle.

Nos recherches visant à reconstituer l'élite de la ville de Québec de cette période se poursuivent depuis un certain temps déjà et nous considérons la présente étude comme un maillon de la série.⁸ Nous nous penchons donc sur le groupe des conseillers non pas à cause de la fonction qu'ils occupent dans l'administration de l'État, mais à cause de leurs appartenances de classes. L'historiographie s'étant abondamment penchée sur le mode de fonctionnement, la composition et le rôle politique des Conseils exécutif et législatif, nous avons opté, quant à nous, pour une approche plus socio-économique.⁹ Il ne faudrait donc pas s'attendre à ce que nous abordions le sujet sous un angle chronologique ou événementiel.

Pour les fins de notre analyse, nous croyons nécessaire de regrouper les conseillers exécutifs et législatifs. Plusieurs facteurs nous y incitent. Tout d'abord, de par leur haute fonction au service du gouvernement bas-canadien, les deux groupes partagent les objectifs politiques et idéologiques de celui-ci. De plus, certains membres du Conseil exécutif font également partie, à compter de 1775, du Conseil législatif et exercent, par le fait même, une influence sur les décisions prises par ce der-

nier. Comme le souligne si justement Joseph Desjardins, «à partir de cette date [1775], jusqu'à la suspension de la Constitution de 1791, le 27 mars 1838, ces deux corps publics ont été si intimement liés dans leur action sur les affaires du pays, qu'on ne peut que difficilement séparer leur histoire.»¹⁰ En outre, ces conseillers sont intégrés dans des réseaux de relations qui revêtent de multiples formes, entre autres, liens d'affaires, liens de parenté, liens ethniques ou statut social. Sur le plan économique, l'analyse de la structure de leur patrimoine mobilier et immobilier ainsi que des procédés qu'ils utilisent en vue d'accumuler des biens révèle que la structure de la richesse des conseillers exécutifs ressemble à celles des conseillers législatifs et, qu'à quelques variantes près, toutes deux atteignent un même niveau. Autrement dit, les biens qu'ils possèdent sont quasiment les mêmes et, malgré un certain écart tant qualitatif que quantitatif, on ne peut à proprement parler de déséquilibre. En observant leur manière d'investir leurs capitaux, nous constatons qu'ils ont également tendance à utiliser les mêmes circuits économiques. Ils entretiennent d'ailleurs presque tous des

liens étroits avec le milieu des affaires et la grande propriété foncière et certains d'entre eux comptent au nombre des marchands-négociants les plus actifs de la ville de Québec.

L'article comprend deux volets. Le premier concerne la structure et les niveaux de richesse du groupe des conseillers, que nous tenterons de mettre en relief à partir des sept catégories de biens meubles. Celles-ci nous permettront de décrire brièvement l'intérieur domestique des conseillers, tout en cernant leur mode de vie, et nous offriront une vue globale du quotidien de ces administrateurs. Dans le but de mieux faire ressortir l'ampleur des biens possédés par les conseillers, nous croyons nécessaire de mettre en tableau deux catégories. Pour ce qui est des autres, il est impossible de présenter un tableau détaillé de chacune en énumérant tous les articles possédés par chaque conseiller.¹¹

Le deuxième volet de cette étude prendra une teinte plus économique. À partir des données tirées des inven-

TABLEAU 1

Répartition en £ courant des 7 catégories de biens meubles
des conseillers exécutifs et législatifs

	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
William BURNS	244/2/6	209/19/1	116/13/	44/7/6	92/5/9	64/8/6	29/17/	801/13/4
John CRAIGIE	192/9/6	67	194/12/	31/10/3	45	85/1/5	52/10/	668/3/2
Pierre-Amable DE BONNE	218/4/2	277	98/18/6	142/6/3	41	37/7/3	176/8/	991/4/2
Jean-Bte Juc. DUCHESNAY ¹	166/12/6	84/13/9	47/4/	11/2/6	101/5/	37/1/3	45/15/	493/14/
Thomas DUNN ²	-	-	-	-	-	-	-	-
John MURE ²	-	-	-	-	-	-	-	-
Olivier PERREAULT	239/10/6	238/4/11	86/13/	148/15/	108	86/16/9	104	1012/-/2
Jacques-Nicolas PERREAULT	120/15/6	70/2/	16/11/4	64/1/3	12	13	20/5/	316/15/1
Irumberry de SALABERRY	80	89/8/3	36/11/2	3/1/	36/1/3	15/10/3	5/12/6	266/4/5
Gabriel-Elzéar TASCHEREAU ³	100	101	126/11/6	9/16/6	62/5/	34/9/	20/14/	454/16/
John YOUNG	47/16/6	17	100/4/	-	13/8/	46/18/7	7/15/	233/2/1
TOTAL	1409/11/2	1154/8/	823/18/9	454/-/3	511/5/	420/13/	462/16/6	5237/12/5

1. L'inventaire a été ajourné, on peut présumer que tous les biens n'ont pu être évalués.

2. Les deux inventaires contiennent seulement la section des dettes actives et passives et celle des titres et papiers.

3. Une note dans l'inventaire indique que plusieurs items n'ont pas été déclarés.

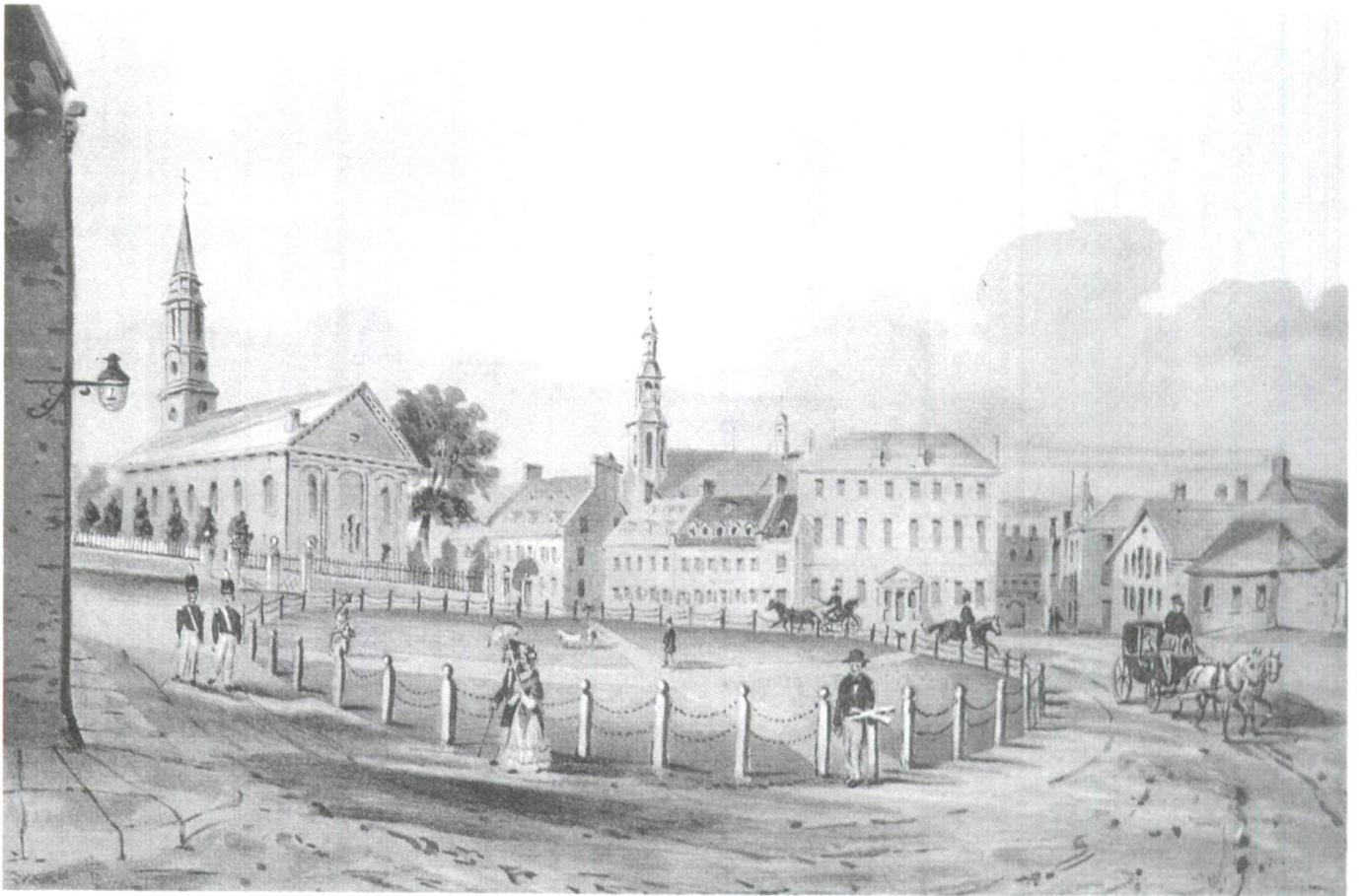


Fig. 1. Place d'Armes à Québec, 1832. Adolphus Bourne. Gravure riche en renseignements sur un quartier cosu de Québec: maisons, habillements, moyens de transport.

taires après décès, nous chercherons à identifier les secteurs d'investissements des conseillers et à élaborer quelques commentaires sur la conjoncture économique. Les tableaux portant sur les biens meubles des conseillers et sur leur valeur en argent nous font voir que le salaire de fonctionnaire, même s'il dépasse parfois £500 à £750 par année, ne peut expliquer à lui seul la propriété d'un tel nombre d'objets.¹² Par contre, la fonction de conseiller revêt pour son titulaire un caractère politique et honorifique, plutôt qu'elle ne s'avère un moyen d'acquérir une certaine fortune matérielle. Certes, un individu déjà engagé dans les affaires au moment de son accession à un tel poste peut en tirer des avantages lorsque vient le moment pour le gouvernement d'accorder des contrats de toutes sortes et des concessions de terre. À cause de leur fonction privilégiée dans les hautes sphères du pouvoir, les conseillers ont accès à toute une série d'informations, lesquelles bien utilisées peuvent les amener à acquérir à bon compte certains biens (pour ne citer que les biens immobiliers et fonciers) ou à les vendre en temps opportun. Ces considérations nous amènent à tenter de mieux saisir l'importance de la trame économique dans la vie quotidienne du groupe. À partir des tableaux 5 et 6, nous

essaierons de mettre en évidence les différents secteurs d'activités qui se trouvent à la base de la richesse de notre échantillon et qui ont pu lui permettre une relative accumulation de capital; accumulation dont le surplus est en partie réinvesti dans l'intérieur domestique.

La période allant de 1810 à 1830 constitue notre cadre de référence. Seuls les conseillers résidant dans la ville de Québec et sa périphérie ont été retenus. Les données apparaissant dans les six tableaux proviennent en majeure partie des archives notariales, en particulier des inventaires après décès disponibles pour la période et se trouvant aux ANQ-Q.¹³ Il est certain que cet échantillon ne nous mène pas à des conclusions définitives. Cependant, les données mises à jour à partir de ces actes servent d'indicateurs sérieux et nous permettent de nous faire une idée relativement précise de la structure de la richesse du groupe, en plus de nous éclairer d'une manière globale sur son environnement domestique et son mode de vie. Quant à la section des dettes actives et passives, et à celle des titres et papiers de ces mêmes inventaires, elles nous fournissent des indices précieux sur la situation financière et les réseaux de relations (ou d'affaires) de nos sujets d'étude.

I - L'intérieur domestique des conseillers

L'espace intérieur

Notre intention n'est pas de faire une analyse détaillée de l'espace intérieur des conseillers car cette analyse correspondrait à quelques variantes près à celle que nous avons faite pour les marchands-négociants de la région de Québec entre 1820 et 1830.¹⁴ De fait, nous avons constaté que les biens meubles des représentants de l'élite sociale de Québec présentent beaucoup de similitude, que ce soit au niveau de la qualité, de la quantité ou de la provenance.

Au moment où nous avons quantifié les différents objets qui figurent dans les trois premiers tableaux, notre préoccupation consistait avant tout à mettre en valeur la richesse matérielle du groupe des conseillers. Cette richesse, issue en premier lieu de leurs diverses activités économiques, nous permet dans une certaine mesure de voir dans quels secteurs les conseillers investissent une partie du capital accumulé. Les sept catégories de biens meubles nous éclairent, par ailleurs, sur l'organisation matérielle de leurs résidences et définissent le style de vie des conseillers. À partir des multiples données, nous pouvons déjà esquisser quelques constatations. Tout d'abord, pour ce qui est du mobilier (tableau 2), nous

remarquons facilement un certain encombrement des meubles essentiels comme les chaises, les tables, les lits.¹⁵ Par exemple, nous avons calculé une moyenne de 48 chaises, de 16 tables et de 7 lits par résidence principale.¹⁶ Généralement, ces meubles coûtent assez cher parce qu'ils sont en bois exotique (palissandre, acajou, noyer, etc.) et d'importation;¹⁷ quelques-uns de ces matériaux ne se retrouvent presque pas chez les citoyens ordinaires. En examinant le mobilier de 13 ouvriers et 42 habitants de la région de Québec entre 1820 et 1825,¹⁸ nous constatons que le palissandre, le merisier et le marbre ne servent pas à la fabrication de leurs meubles, mais que le bois mou et le pin sont les matériaux les plus utilisés.

Chez les conseillers, il arrive qu'apparaissent sous une même rubrique plusieurs composantes, comme dans le cas des tables. Les conseillers disposent, en effet, de tables à dîner, de tables de travail, de tables pour jouer aux cartes; même constatation pour les sofas, sofas à lit, sofas de salon, etc. Quelques objets qui figurent en bonne place à l'intérieur des résidences révèlent un certain luxe ostentatoire. D'ailleurs, l'accumulation d'autant de pièces de mobilier en est déjà un bon indice, que vient renforcer une analyse des objets de luxe (tableau 1, catégorie 2), laquelle indique la présence de 80 pièces d'argenterie, d'une montre en or et de 3 tableaux en moyenne par conseiller. Les pièces de mobilier, d'argenterie, de vaisselle dépassent

TABLEAU 2

Catégorie 1: mobilier

	armoire	buffet	biblio- thèque	bureau	chaise	coffre	fauteuil	sofa	table	lit	miroir	commode	gravures	autres
William BURNS	4	—	1	3	86	10		5	25	7	8	1	27	23
John CRAIGIE	7	2	1	1	70	—		5	32	13	13	4	8	31
Pierre-Amable DE BONNE	5	5	3	3	77	1		5	17	8	8	—	6	21
Jean-Bte Juc. DUCHESNAY	3	1	1	—	47	6	3	3	18	6	5	1	—	14
Thomas DUNN	ND													
John MURE	ND													
Olivier PERREAULT	2	3	1	1	97		3	7	28	11	12	7	14	24
J.-Nicolas PERREAULT	—	—	—	1	23	8		3	11	10	6	1	8	10
Irumberry de SALABERRY	2	7	—	1	53	2	1	2	17	7	7	1	26	21
Gabriel-E. TASCHEREAU	1	1	—	—	66		9	2	13	11	8	1	3	11
John YOUNG	1	—	—	—	10	—	—		13	3	—	2		4

ND: Le mobilier de ces 2 conseillers n'est pas inventorié.



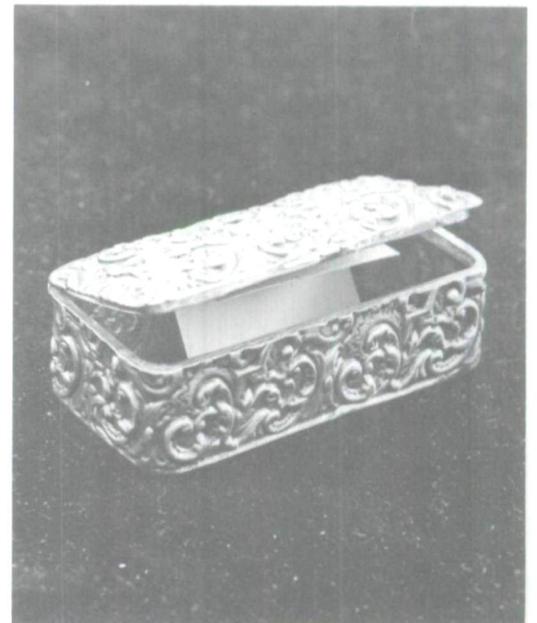
Cafetière en argent, XIXe siècle. École écossaise. (Photo: Musée du Québec, A-68-269-0.)



Sucrier d'un service à thé en métal plaqué argent. École anglaise. (Photo: Musée du Québec, G-67-111-0.)



Théière en argent, XIXe siècle. École anglaise. (Photo: Musée du Québec, A-69-130-0.)



Tabatière en argent, XIXe siècle. École anglaise. (Photo: Musée du Québec, A-54-290-0.)

Fig. 2. Ces objets utilisés dans les intérieurs domestiques des personnes aisées sont de vraies oeuvres d'art. La finesse des motifs ciselés et le caractère imposant de ces pièces sont autant de signes d'une richesse accumulée avec les années.

largement les besoins réels de la famille. Le goût du luxe se transpose même sur des objets extérieurs aux résidences, comme les moyens de transport. Le tableau 1 (catégorie 7) montre que les conseillers consacrent des montants assez élevés à cette fin. Certains d'entre eux possèdent jusqu'à trois calèches et plus d'une voiture (probablement une sorte de calèche sophistiquée et de grand luxe); or, le prix d'une voiture atteint parfois plus de £50. Évidemment,

tous ces articles, comme ceux de la catégorie 2, ainsi que les berlines et les calèches sont des biens relativement dispendieux à l'achat et qui ne sont pas à la portée des gens ordinaires. À part le coût élevé de ces biens qui sont des signes certains de richesse, il y a une connotation spéciale rattachée au fait de les posséder. Rouler dans une berline ou en voiture, c'est révéler son appartenance à un groupe social et montrer ses capacités sur le plan financier.

Certains objets appartenant aux conseillers laissent, par ailleurs, supposer une certaine culture ou, à tout le moins, une recherche de culture. L'indice apparent est le grand nombre de livres se trouvant dans la bibliothèque des conseillers: 45,5% de ces derniers ont plus de 200 volumes. Ces livres concernent les sujets les plus variés et sont écrits en anglais, en français et parfois en latin. De nombreux ouvrages sur des questions juridiques figurent en bonne place dans ces bibliothèques. De plus, les nombreux dictionnaires, les encyclopédies et les volumes d'histoire et de géographie qui s'y retrouvent démontrent que les conseillers peuvent afficher un certain degré de connaissance sur de multiples sujets. Les instruments de musique (54,5% des conseillers en ont un) comme le piano, le violon et la guitare, ainsi que les jeux de société (voir la description de la catégorie 4), joints aux livres, constituent autant d'indications d'une culture diversifiée et ouverte sur l'extérieur.

Toutefois, il faut convenir que cette culture est à l'époque l'apanage d'une élite, car d'après les données que nous avons recueillies, aucun charpentier, aucun menuisier et aucun habitant n'a les moyens d'investir, par exemple, £50 dans l'achat d'un piano. Les 13 inventaires après décès d'ouvriers et les 42 inventaires d'habitants demeurant dans la région de Québec entre 1820 et 1825 nous font voir qu'aucune famille ouvrière ne possède d'instrument de musique ni de jeux de société. Seulement deux familles d'habitants sur 42 ont chez elles un violon,

et aucune n'a de jeux de société. Constatation semblable pour les livres: sur 13 familles d'ouvriers, 5 ont des livres, en particulier des almanachs; sur les 42 familles d'habitants, 5 seulement en possèdent, et parmi celles-ci, 3 ne s'intéressent qu'aux livres religieux. Ainsi donc, dans la première moitié du XIX^e siècle bas-canadien, la culture et la connaissance sont presque réservées aux conseillers et, plus généralement, à l'élite sociale. À ce sujet, le tableau 1 (catégorie 4) révèle que le montant d'argent consacré par plusieurs conseillers à la culture et aux loisirs représente la valeur de presque tous les biens mobiliers et celle des bestiaux possédés par la plupart des habitants.

L'intérêt des conseillers pour leur intérieur domestique se perçoit à tous les niveaux. Ainsi, le tableau 3 montre qu'ils ont en moyenne 5 poêles à chauffage dans leur résidence; or, ce sont des appareils relativement coûteux dont le prix se situe entre £3 et £10 courant. Les conseillers n'hésitent donc pas à mettre de l'argent dans la recherche d'un certain confort. La moyenne est d'un poêle à chauffage par résidence d'habitant¹⁹ et d'un poêle à chauffage également chez les ouvriers.²⁰ L'écart entre les biens domestiques des conseillers et ceux des deux autres catégories sociales est assez étendu. Ce déséquilibre ne se constate pas seulement au niveau du chauffage mais aussi au niveau de l'ensemble des sept catégories qui apparaissent au tableau 1.

Par ailleurs, le tableau 1 (catégorie 3) laisse voir que les conseillers n'investissent pas que dans le mobilier, mais

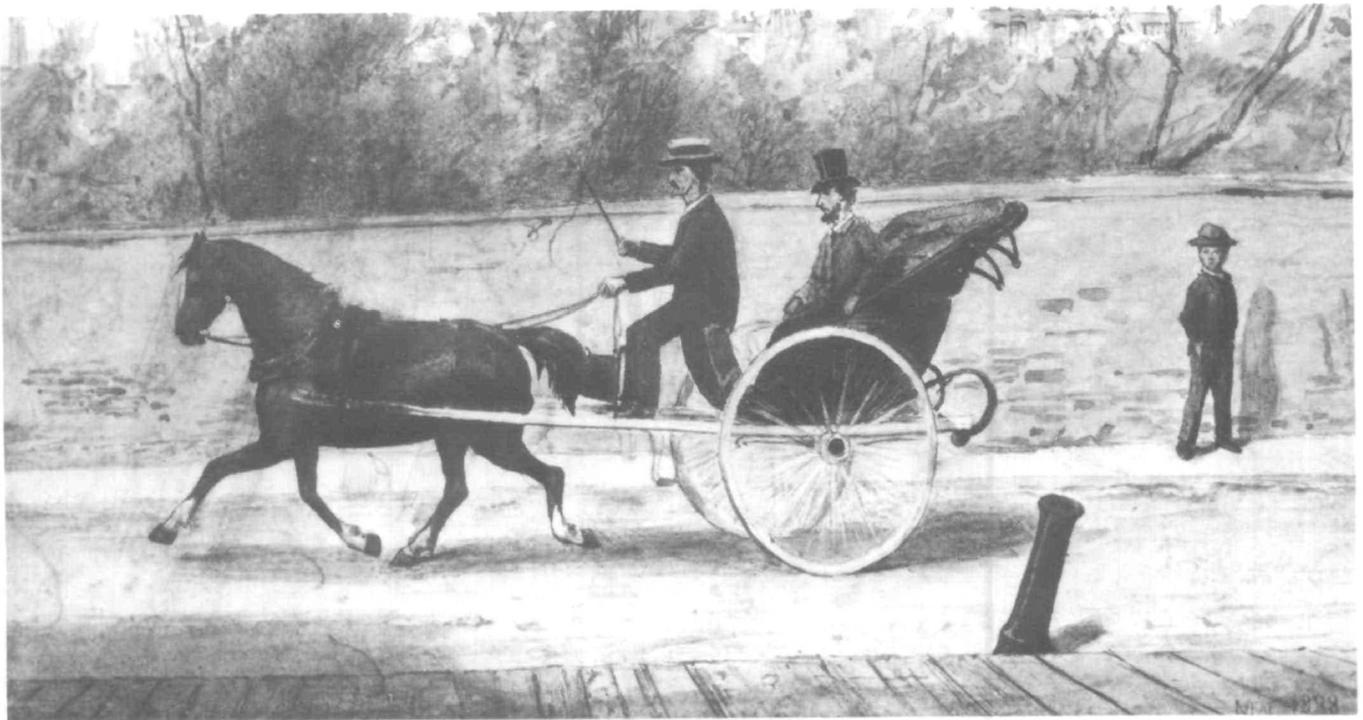


Fig. 3. Calèche rue des Remparts. Gravure du XIX^e siècle. On remarque que le passager vient d'un milieu aisé; même le cocher est bien mis. (Photo: ANQ, 6H573-24).

TABLEAU 3

Catégorie 6: chauffage et éclairage

	Poêle	Chandelle	Chandelier	Fanal	Lanterne	Lustre	Mouchette	Lampe
William BURNS	10		39		4		36	5
John CRAIGIE	16		12	4			8+	2
Pierre-A. DE BONNE	7	3 lbs	14	2		14	10	
Jean-Bte Juc. DUCHESNAY	4		12	1			+	5
Thomas DUNN	—							
John MURE	—							
Olivier PERREAULT	13	15	27	2	3	7	12	5
J.-Nicolas PERREAULT	6		6	3			2	
Irumberry de SALABERRY	5	38	7		4		2	3
Gabriel-E. TASCHEREAU	10	74 lbs	6	2			4	3
John YOUNG	8							

Légende: Le + indique une quantité indéterminée.

aussi dans les vêtements. Ils s'habillent bien souvent avec des tissus luxueux et recherchés, comme par exemple de la soie, du satin, du velours et de la toile fine. Tous ces tissus importés d'Europe coûtent assez cher mais malgré cela, la catégorie 3 se classe au troisième rang à l'intérieur des sept catégories pour les sommes globales dépensées par chacun des conseillers. Cela démontre que ces derniers attachent beaucoup d'importance à leur apparence physique et que l'habillement devient un symbole qui leur permet d'affirmer leur appartenance de classe et leur degré de richesse.²¹ Par exemple, il est très rare de trouver chez un ouvrier, et encore moins chez un habitant, une redingote, une cravate, un habit complet ou un mouchoir de soie. On peut se demander, par ailleurs, si les conseillers achètent leurs vêtements tout faits ou s'ils les font confectionner. Les deux façons sont probablement employées; les magasins vendent des hardes toutes faites et la dette passive de certains conseillers dévoile qu'ils doivent de l'argent à leur tailleur. On peut donc présumer qu'ils font faire leurs vêtements sur mesure à l'occasion.

La résidence

La résidence des conseillers est à la mesure des biens mobiliers qu'ils accumulent, c'est-à-dire que, comme l'in-

dique le tableau 4, elle compte suffisamment de pièces pour tout contenir. Cette résidence est fonction de la position de classe et de la fortune des conseillers. Quelques-uns d'entre eux demeurent d'ailleurs sur un domaine, d'autres habitent dans des maisons qui tiennent presque de villas tant par leurs dimensions que par la superficie du terrain sur lequel elles sont bâties.²² En effet, la cour de ces maisons est suffisamment vaste pour contenir hangar, étable, écurie et mansarde. Toutes les résidences des conseillers disposent d'une chambre de compagnie et, au moins, d'une autre pour les domestiques. De plus, il est permis de penser que pour certaines le nombre total de pièces s'élève à plus encore, sachant que le grenier, qui occupe toute la largeur de la maison, doit lui-même être divisé. Ces maisons sont luxueuses et très spacieuses; les divisions intérieures démontrent une certaine préoccupation dans la recherche du confort et de la tranquillité. Ce désir se manifeste également sur le plan professionnel, car chacune des résidences possède un cabinet de travail.

Comme il fallait s'y attendre, tous les conseillers sont propriétaires de leur maison et, comme le montre le tableau 4, il n'existe pas d'écart appréciable entre chaque propriété. Ainsi, les conseillers disposent de 5 chambres en moyenne, avec un salon, un cabinet de travail, et sur le

plan architectural, leurs demeures sont en pierre et comptent deux ou trois étages.²³ La valeur marchande de ces maisons ne présente pas non plus de grande différence d'un conseiller à l'autre, considérant qu'elle se trouve rarement en-dessous de £1 200 courant, surtout au cours de la période 1810 à 1830. À la lumière de ces données, nous pouvons présumer que la résidence principale du conseiller constitue un refuge financier appréciable et un bon héritage pour l'épouse et les enfants, dans le cas bien sûr où le conseiller a une famille.

Toutes les données provenant des sept catégories de biens meubles tendent à démontrer que le groupe des conseillers est déjà intégré à une société de consommation. Les multiples biens acquis montrent clairement leur appartenance à ce marché. Mais cela ne signifie pas pour autant que l'ensemble de la population a accès à ce «discours de la

consommation». ²⁴ Au contraire, nous croyons qu'il existe deux paliers de consommation. Le premier, celui des gens aisés et surtout urbanisés qui font déjà partie de cette société de consommation et d'abondance; ce sont de grands consommateurs de biens de toutes sortes. Ce premier niveau de consommation est élitiste car il n'est pas donné à tous d'y participer. Il est évident que les émoluments perçus pour les fonctions de conseiller ne suffiraient pas à permettre l'accumulation de tant de biens; le prix d'achat de la résidence principale représente six fois le salaire annuel. Globalement, on peut dire que le profil des conseillers en tant que consommateurs correspond assez clairement à ce premier niveau de consommation.

Le deuxième niveau de consommation a trait à l'ensemble de la population. À ce stade, on peut dire que des catégories sociales, comme les habitants, les ouvriers et les

TABLEAU 4

Espace physique de la résidence principale des conseillers

Conseillers	Matériaux	Étages	Chambre à coucher	Salle à diner	Cabinet de travail	Salon	Cuisine	Autres	Nombre global de pièces
William BURNS	pierre	3	8	1	1	1	1	dépense, boudoir, cave, grenier	12
John CRAIGIE	pierre	2	8	1	1	1	1	mansardes, cave, grenier	12
Pierre-A. DE BONNE	pierre (M)	2	9	1	1	1	2	salle de billard, dépense, cave, grenier	14
J.-B. J. DUCHESNAY	pierre	2	4	1	1	1	1	étable, cave, grenier, hangar	8, Inc.
Thomas DUNN	pierre	2	ND						ND
John MURE	ND	ND	ND						ND
Olivier PERREAULT	pierre	2	7	1	1	1	1	cave, hangar, grenier	11
J.-Nicolas PERREAULT	pierre (D)	ND	ND						
I. de SALABERRY	pierre	3	6	1	1	1	1	cave, hangar, grenier, étable	10
Gabriel-E. TASCHEREAU	pierre (M)	ND	4	1	—	1	1	cave, dépense, grenier	7, Inc.
John YOUNG	ND	ND	ND						ND

Légende: La 2^e colonne concerne le matériau de construction de la maison; la 3^e indique le nombre d'étages.

Le (M) ou le (D): la résidence est un manoir ou un domaine.

ND, n'est pas indiqué; Inc., information incomplète.

Sources: ANQ-Q, Inventaires après décès, *op. cit.*

artisans, sont au seuil d'un marché lié au commerce inter-colonial et international. On voit déjà ce qui différencie le premier niveau du deuxième: pendant que dans le premier les consommateurs sont déjà bien intégrés au marché, dans le second, les membres ne font que commencer réellement à être des consommateurs en puissance. Au cours de la période 1810-1830 pour la ville de Québec et sa région, les catégories sociales du deuxième palier de consommation ne s'intègrent que faiblement au circuit de distribution et de consommation des biens de luxe.

Pour conclure ce premier volet de notre étude, disons que l'intérieur domestique des conseillers se caractérise par la recherche d'un certain équilibre dans la division physique de la maison. Toutes les pièces sont meublées également, autrement dit aucune partie de la maison n'est moins meublée qu'une autre. Nous avons pu constater que la répartition de la richesse mobilière entre les conseillers se fait d'une manière égale, dans la mesure où nous n'avons perçu que peu d'écart dans les biens possédés par les conseillers. Cette constatation est aussi valable pour leur résidence principale; les maisons sont d'un même type et se situent dans une même fourchette de prix d'achat. Ajoutons enfin que cette préoccupation des conseillers de rechercher de la variété, de la qualité et de l'exotisme dans les biens meubles qu'ils possèdent a pour corollaire un certain confort perceptible tant dans la division de la maison que dans le mobilier.

II - Les sources d'accumulation de la richesse

Dans l'introduction, nous mentionnons que le salaire perçu par les conseillers en tant que fonctionnaires ne suffit pas à expliquer leur niveau de vie élevé et leur appartenance à la grande bourgeoisie de l'époque. Dès lors, il faut chercher ailleurs l'origine de leur richesse, soit dans la participation à des activités économiques. Mais avant d'identifier les secteurs d'investissements des conseillers, il convient de faire certaines mises au point concernant les statistiques dont il sera question dans ce deuxième volet. À notre avis, les pourcentages qui indiquent la primauté d'un secteur sur un autre dans les activités d'affaires des conseillers ne peuvent être considérés comme absolus. Ils ne servent ici qu'à refléter une certaine perspective d'ensemble et tendent à démontrer la présence du groupe dans divers champs économiques.

Nous savons qu'à moins de retenir plusieurs années comme période d'étude, il est quasi impensable d'arriver à cerner d'une manière définitive l'ensemble des secteurs d'investissements d'un groupe social, surtout si celui-ci appartient à la grande bourgeoisie. En effet, ces individus ne limitent pas leurs intérêts à la ville qu'ils habitent ou à sa périphérie, et font affaire dans la plupart des autres villes du Bas-Canada, dans le Haut-Canada et dans la métropole anglaise. Ils traitent donc par le fait même avec des notaires d'un peu partout, ce qui entraîne une disper-

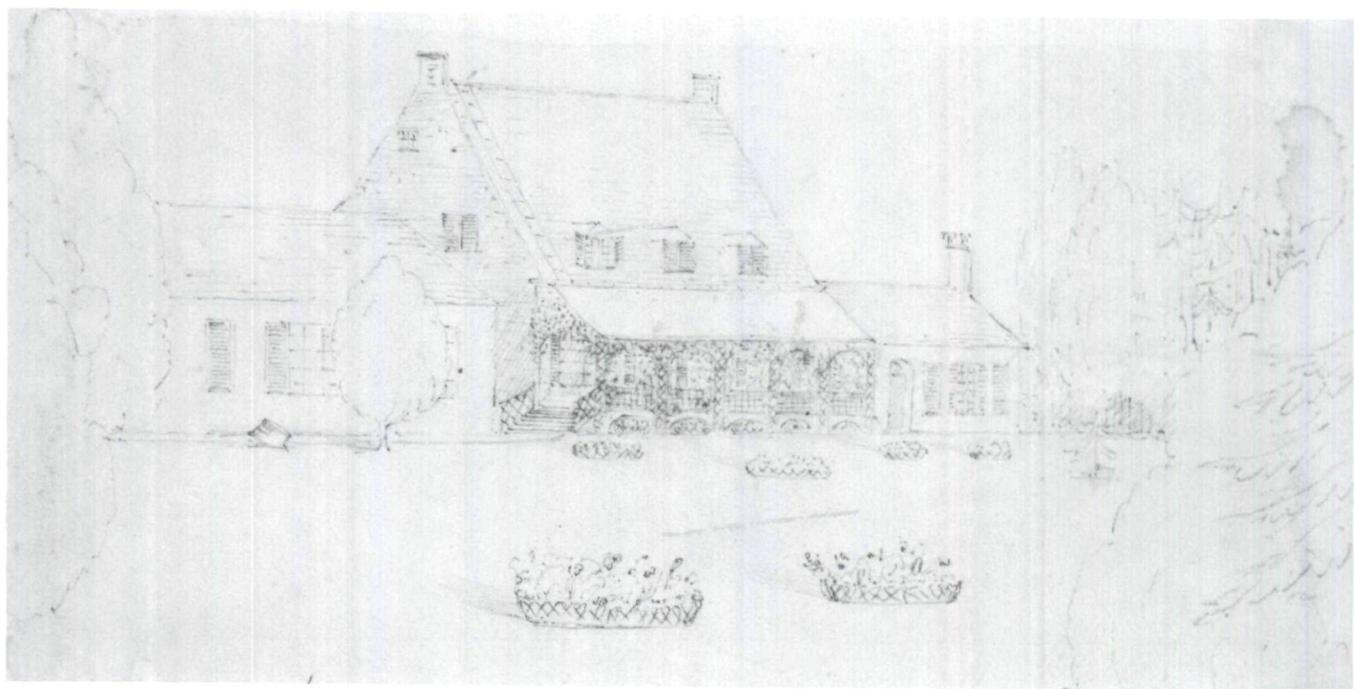


Fig. 4. Résidence du XIXe siècle. L'un des types de maison servant de résidence principale à l'élite de l'époque, particulièrement dans la périphérie de la ville. (Photo: ANQ, No. 275-139.)

TABLEAU 5

Situation financière des conseillers (en £ courant)

Conseillers	Dettes actives	Dettes passives	Numéraire (1)	Fonds de commerce	Loyer (2)	Bestiaux
William BURNS	—	—	3,541	175	2	—
John CRAIGIE	—	14,248	12/10/	542	—	38/2/
Pierre-Amable DE BONNE	3,851	71/3/8	534	146	—	140
Jean-Baptiste-Juchereau DUCHESNAY	—	—	—	—	—	—
Thomas DUNN	16,371	0	100	—	2	—
John MURE	15,589	0	—	—	2	—
Olivier PERREAULT	3,883/8/10	5,609	99/15/5	—	6	—
Jacques-Nicolas PERREAULT	1,598/2/6	1,093/8/6	—	357/15/	1	52/4/
Irumberry de SALABERRY	1,452/14/7	1/8/10	—	—	—	17/15
Gabriel-Elzéar TASCHEREAU	2,220/5/	1,110,17/5	15	153	—	171/5/
John YOUNG	1,227/5/11	7,583/17/11	214/12/9	—	—	—
Total en £ courant:	46,192/16/10	29,717/16/4	4,516/18/2	1,373/15/		419/6/
Total en # de 20 sols	1 108 628 4 #	713 227 12 #	108 405 16 #	32 970		10 063 4 #

(1). Numéraire: l'argent liquide disponible immédiatement

(2). Loyer: nombre de maisons en location

Sources: ANQ-Q, Inventaires après décès des conseillers mentionnés, *op. cit.*

sion de nombreux actes importants. De plus, les moyens utilisés par les conseillers pour placer leur argent ne sont pas toujours faciles à déceler. Pour être réellement complètes, les données nécessiteraient la jonction de nombreux autres actes notariés comme les actes de ventes, les obligations, les quittances, les actes de société et les baux.

Le profil d'affaires des conseillers

La section des dettes actives et passives des inventaires après décès est très importante car elle constitue dans les faits la synthèse ou le résumé comptable de la situation financière brute de la personne concernée. Elle donne des indications sur les sommes dues par la personne, sur les

montants qu'on lui doit et permet de déceler certains des différents champs économiques à l'intérieur desquels évolue le personnage.

Ainsi, le tableau 5 nous indique que 91% des conseillers de notre échantillon ont des dettes actives ou passives²⁵ et que 45,5% d'entre eux ont un fonds de commerce, c'est-à-dire des marchandises destinées à être vendues sur le marché. Certains conseillers sont identifiés dans les actes notariés plus souvent comme des professionnels que comme des hommes d'affaires²⁶ et le tiers sont connus avant tout comme marchands-négociants.²⁷ Enfin, la très grande majorité (81,8%) des conseillers représentés exercent une activité commerciale quelconque

et leurs secteurs d'activité sont partiellement identifiés par leur fonds de commerce ou leurs dettes actives et passives.²⁸

Les conseillers présentent dans l'ensemble un solde positif, c'est-à-dire que le montant de leur dette active est supérieur à celui de leur dette passive. De l'analyse des données il ressort plusieurs faits. Tout d'abord, les sommes qu'on doit aux conseillers le sont dans une très large proportion pour des ventes reliées à la propriété immobilière et foncière, ainsi que pour des rentes constituées et des ventes de blé et de farine. On leur doit aussi de l'argent pour des locations de maisons, de terres, de moulins et pour des prêts d'argent (obligations). De nombreux conseillers ont fait des placements dans différentes sortes de sociétés et détiennent des parts dans des moulins à scier ou à moudre.

Cependant, pour certains conseillers qui se révèlent avant tout des marchands-négociants, leurs dettes actives sont directement reliées à des transactions commerciales. C'est le cas de John Mure dont la majeure partie de la dette active se trouve reliée, à peu de chose près, à des activités d'affaires. La situation de John Young est quasiment identique à celle de John Mure. Quant à John Craigie, le caractère même de son activité commerciale, qui consiste en la fabrication et la vente de poêles à chauffage domestique, et l'importance du crédit²⁹ à l'époque laissent supposer que les acheteurs ne payaient pas tous comptant.

Dans la section de l'actif, nous constatons l'existence de deux sortes de dettes. Premièrement, celles qui ont une relation directe avec les activités économiques de certains conseillers. Ainsi, ceux qui sont des seigneurs ont plus de créances actives en rapport avec des rentes, des ventes de lots de terre, des locations de moulins dans leurs seigneuries et des baux de ferme. Ils font affaire avec de nombreux habitants, des artisans et d'autres membres issus du même milieu que ceux-ci. Deuxièmement, les conseillers-marchands sont surtout des créanciers d'autres marchands, de personnes fortunées et de sociétés. Ils ont des débiteurs dans d'autres villes, et certains billets en leur faveur sont payables à Londres ou ailleurs en Grande-Bretagne. Il faut de plus faire ressortir que, pour cette catégorie de conseillers,³⁰ de nombreux haut fonctionnaires leur sont débiteurs, à cause de prêts d'argent ou de la vente de propriétés à l'intérieur de la ville. Par ailleurs, les habitants sont moins endettés envers eux que certains corps de métiers. En effet, les menuisiers, les charpentiers, les forgerons, les tonneliers, les cordonniers et autres artisans se trouvent en bonne place dans la section de la dette active. Ceci peut s'expliquer partiellement par le fait que ces conseillers ont tendance à acheter de grandes étendues de terre dans les faubourgs de la ville. Après le morcellement de ces terres en plusieurs lots, ils les revendent aux divers corps de métiers qui sont en pleine expan-

sion dans la ville de Québec à cette époque.³¹ Le cas du faubourg Saint-Roch constitue une bonne illustration de cette réalité.³²

Les données pour l'ensemble de l'échantillon montrent que les sommes qu'on doit aux conseillers, surtout si elles sont élevées, se répartissent entre un nombre restreint de débiteurs, dans certains cas à peine une dizaine. Par contre, pour de petits montants de moins de £100, le nombre de débiteurs est plus élevé et peut dépasser 30 personnes.

La section de la dette passive des conseillers nous apparaît riche en renseignements sur le quotidien et le mode de vie des conseillers. À l'analyse des données des dettes passives, on s'aperçoit que les conseillers doivent une multitude de petits montants (parfois moins de £30) à des gens ordinaires. Dans l'ensemble, ils sont débiteurs envers un maçon et un menuisier. Ces petites dettes montrent bien que les conseillers ont le souci de surveiller le bon état de leur résidence. Ils doivent aussi de petites sommes à des servantes et à des domestiques. Ainsi donc, la famille des conseillers ne s'occupe pas de travaux ménagers et a beaucoup de temps à consacrer aux loisirs³³ et à parfaire ses connaissances. À ce sujet, la présence chez de nombreux conseillers d'instruments de musique, de jeux de société et d'une bibliothèque bien garnie est assez révélatrice. Les autres petites sommes pour lesquelles les conseillers sont débiteurs concernent des boulangers, des cordonniers, des employés (sans autre indication), des tailleurs et des forgerons. Ils doivent aussi des honoraires à des avocats, des notaires et des médecins.

Lorsque vient le moment d'interpréter les montants élevés dus par les conseillers à leurs créanciers, on se rend compte que l'analyse des informations que nous livre cette partie de la dette passive exige une certaine prudence. En effet, il devient difficile d'établir dès lors un profil d'ensemble pour le groupe à cause des motifs variés pour lesquels ils sont endettés. Par exemple, malgré la complexité du livre de comptes de William Burns, il ne fait pas de doute que la presque totalité des gros montants n'ait trait à des transactions d'affaires. D'ailleurs, les personnes qui sont mentionnées dans son livre comptable sont presque toutes identifiées au secteur commercial. Pour d'autres conseillers, le montant élevé peut résulter de l'achat d'une maison, d'une dette de succession, ou encore, le motif de l'endettement n'est pas précisé.

Quand le motif et le ou les créanciers sont indiqués à côté du montant de la dette, cela constitue une information précieuse sur l'activité du débiteur. Ainsi, 37% de la dette passive de John Craigie vont en salaires pour les ouvriers de sa forge; nous apprenons que Gabriel-Elzéar Taschereau doit 12% de sa dette totale à des ouvriers travaillant dans des mines.

La section des dettes actives et passives, et celle des titres et papiers des inventaires après décès de notre échantillon, jointes à d'autres actes notariés, permettent de constater qu'il existe des relations privilégiées entre les conseillers, entre eux et les grands marchands et enfin, entre les conseillers et l'appareil d'État. Ces différents documents nous présentent un milieu fermé où les mêmes individus, les mêmes noms, paraissent lors de transactions commerciales importantes. Les activités d'affaires se font à deux niveaux: le premier a trait à des transactions de grande envergure, et le second à des transactions de moindre importance. Dans le premier cas, sont inclus par exemple la vente d'un ensemble de lots de terre en ville ou le prêt d'une somme élevée entre les gens du même milieu. À ce niveau, il est rare qu'une personne étrangère au milieu soit engagée dans ces transactions. On rencontre plus souvent un conseiller qui fait affaire avec un grand marchand, avec un membre des professions libérales, avec un membre haut placé de l'appareil gouvernemental ou encore, avec l'État. On remarque des signes évidents d'une certaine solidarité entre les trois groupes sociaux auxquels sont rattachés les conseillers (la gentilité bureaucratique et militaire, la «noblesse» seigneuriale et la grande bourgeoisie d'affaires). Dans le deuxième cas, les conseillers traitent avec des représentants de toutes les couches de la société (charpentiers, tanneurs, journaliers, petits marchands, etc.).

Les relations privilégiées se manifestent de plusieurs manières. Ainsi, tel marchand-négociant n'hésite pas à se porter garant pour un conseiller si celui-ci veut obtenir un prêt d'argent; à l'occasion ce dernier se révèle à son tour un bailleur de fonds.³⁴ De plus, il n'est pas rare de constater qu'un conseiller qui possède des terres ou un commerce est associé à un autre conseiller ou à un marchand-négociant ou encore, qu'ensemble ils ont des actions dans une même compagnie maritime ou une quelconque société.³⁵

D'autres indices de ces liens étroits entre les conseillers et la bourgeoisie marchande peuvent être perçus: dans les inventaires de plusieurs conseillers un nom en particulier ou un petit nombre (parfois quatre ou cinq) de noms apparaissent régulièrement dans les créances actives et passives.³⁶ Cette situation tend à prouver que l'ensemble de l'élite sociale s'est constitué un réseau d'affaires très imperméable.³⁷ Ce genre de réseau ressemble à un triangle dans lequel les principaux points finissent par se rencontrer quel que soit le chemin emprunté. L'impression qui se dégage alors est la suivante: à partir du moment où un individu n'est pas intégré dans ce circuit dominé par les marchands-négociants en ce qui a trait aux affaires et par les hauts fonctionnaires en ce qui concerne les activités de l'État, il n'a pas encore atteint le sommet de l'élite fortunée dans la ville de Québec. Ceci constitue d'autant plus un handicap pour cet individu (dans la mesure où son

TABLEAU 6

Patrimoine I: immobilier
Patrimoine II: foncier

	W. Burns	J. Craigie	P.-A. De Bonne	J.-B.-J. Duchesnay	T. Dunn	J. Mure	O. Perreault	J.-N. Perreault	I. de Salaberry	G.-E. Taschereau	J. Young
I	3bs (a)	1bs1	2bs	?	4bs2	1?8++	7bs7	1	2bs	3bs	?
II	400ac. + (b)	(38) 1352arp. 5462ac.	136arp.	?	++	1600ac. ++	(3) 120arp. +	(2) 42arp. +	1400ac.	(4) 87arp.	400arp. 700ac. ++ 3000ac.

Légende: (a) Le premier chiffre indique le nombre de maisons; le bs, qu'il y a plusieurs bâtiments avec ces maisons (hangars, dépôts, mansardes, etc.). Le deuxième chiffre donne la quantité de lots situés en ville.

(b) ac: acres; arp.: arpents. Le + indique une superficie de terre plus grande que le total apparaissant dans la colonne. Il peut s'agir de lots dans les cantons, de terres aux dimensions non précisées. Le ++ symbolise une quantité énorme de terres pouvant comprendre une île, un fief, un canton complet, une ou des seigneuries, ou plusieurs moitiés de chacune de ces quatre mentions. Dans tous les cas, l'inventaire n'a pas permis de déterminer la superficie exacte. Les chiffres entre () indique le nombre d'édifices hors de la ville. Le ? quant à lui veut dire que le contexte de l'inventaire laisse supposer que l'individu possède des biens immobiliers ou fonciers.

Sources: ANQ-Q, Inventaires après décès des conseillers mentionnés, *op. cit.*

objectif est d'atteindre le sommet), que les membres du réseau contrôlent les principaux secteurs économiques les plus rentables de la ville.

Les secteurs-clés: l'immobilier et le foncier

L'importance de ces deux secteurs dans les champs d'activités des conseillers est, à notre avis, clairement démontrée, tant à partir de leurs dettes actives qu'à partir du tableau 6 portant sur le patrimoine immobilier et foncier. Toutefois, il faut souligner la nette primauté des secteurs immobilier et foncier sur toutes les autres activités. Notre préoccupation est de voir dans quelle mesure ces deux secteurs peuvent constituer la base de la fortune de cette élite administrative, ou à tout le moins, celle d'une large partie de notre échantillon. C'est à partir de quelques individus appartenant à ce groupe que nous nous proposons d'illustrer cet énoncé. La démonstration, bien que limitée à un petit nombre, nous semble refléter la tendance générale de l'ensemble de notre échantillon.

Le tableau 6 met clairement en lumière le fait que les conseillers sont de grands propriétaires immobiliers et fonciers. Si nous avions voulu faire une comparaison entre les conseillers et le reste de la population, on remarquerait dans un premier temps que seuls les marchands-négociants et certains membres des professions libérales pourraient égaler les conseillers. Quant aux membres des autres catégories socio-professionnelles, comme les habitants et les travailleurs, par exemple, une comparaison avec les conseillers serait tout à fait inégale.³⁸ Aucun habitant et aucun travailleur ne possède des acres de terre et lorsque l'un d'eux est propriétaire d'une ou de deux maisons, elles sont plus souvent construites en bois qu'en pierre, tandis que toutes les maisons des conseillers sont en pierre et à deux ou trois étages. Par contre, lorsque nous comparons les biens immobiliers et fonciers possédés par les conseillers avec ceux des marchands-négociants pour la même période (1820-1830), ces derniers ont un net avantage en ce qui regarde les propriétés à l'intérieur de la ville de Québec. Ainsi, les marchands-négociants possèdent en moyenne quatre à sept maisons, comparativement à deux pour le groupe des conseillers. Pour les emplacements localisés à l'intérieur de la ville, la moyenne est respectivement de 6,2 pour les marchands et de 1,6 pour les conseillers.³⁹ Toutefois, les conseillers l'emportent haut la main pour le nombre d'arpents et d'acres de terre qu'ils possèdent hors de la ville. Mais la valeur marchande d'un lot urbain étant supérieure à celle d'un lot à la campagne, il existe donc un certain équilibre au niveau de la richesse foncière du groupe des conseillers et celui des grands marchands.

Les conseillers sont aussi propriétaires de fermes ou de domaines seigneuriaux qu'ils peuvent louer à des habitants. Or, dans cette location, il n'est pas rare que se trouvent inclus les bestiaux et les instruments aratoires.

(D'après le tableau 5, nous remarquons que cinq conseillers possèdent des animaux; il est probable cependant que d'autres en ont aussi.) Cette pratique, très fréquemment employée tout au cours de la première moitié du XIX^e siècle dans la région de Québec, est identifiée dans les actes notariés comme bail à ferme. Étant donné que la section bestiaux du tableau 5 reflète une situation tardive, en ce sens que les données ont été relevées à la mort des individus, il est probable que les conseillers ont été en possession de plus de bestiaux que les habitants eux-mêmes. D'ailleurs, certains chiffres, même s'ils ne doivent pas être admis comme définitifs, méritent cependant d'être considérés comme des indices sérieux: ainsi, dans la région de Québec, pour 1820-1830, les habitants auraient en moyenne pour une valeur de £25 courant, comparativement à £38 courant en moyenne pour les conseillers. Si les chiffres se rapportant aux bestiaux avaient été disponibles pour chacun des conseillers, l'écart en faveur de ces derniers aurait été plus accentué encore.

Les données convergent vers de nombreux états de faits qui ne font qu'avaliser certaines constatations faites dans un article sur les marchands-négociants.⁴⁰ Tout d'abord, à la campagne, fief traditionnel de la paysannerie (en théorie), un processus d'accaparement de quantités considérables de terres par les conseillers et autres groupes sociaux très fortunés est en marche. Certains sont propriétaires d'un canton entier, comme Thomas Dunn, d'autres possèdent un ou des fiefs, comme Gabriel-Elzéar Taschereau, Jean-Nicolas Perreault, de Salaberry, Juchereau Duchesnay et William Burns.⁴¹ Quand on sait qu'un monopole s'exerce toujours au détriment d'un groupe, il n'est pas hasardeux de croire qu'il se fait dans ce cas-ci aux dépens des habitants. L'élite administrative est donc composée de grands propriétaires fonciers à la campagne. Mais, qu'en est-il à l'intérieur de la ville de Québec? Grosso modo, on peut dire que la situation se compare avec celle de la campagne. Ainsi, si le tableau 6 laisse entrevoir un nombre d'emplacements assez réduit que les conseillers possèderaient, c'est parce qu'il est la radiographie d'une situation tardive. Il ne met pas à jour la totalité des biens immobiliers qu'a pu posséder le défunt au cours de ses années les plus actives. Les biens ont changé de mains à plusieurs reprises ou ont déjà été légués aux enfants adultes. Pour nous faire une idée, prenons les cas de William Burns et de Thomas Dunn. Le tableau 6 met en évidence le fait qu'à sa mort Burns laisse seulement trois maisons et aucun lot ou emplacement. Mais, entre 1817 et 1825, il a vendu une maison en pierre à Charlesbourg, une terre au même endroit et 26 emplacements situés dans le faubourg Saint-Jean.⁴² Dans le cas de Thomas Dunn, il n'est pas aisé de mettre en évidence le fait qu'il demeure dans un domaine situé sur un terrain de 20 arpents de superficie, dans la ville de Québec. Or, cela est important quant on connaît la valeur marchande de ces terres situées en milieu urbain. Il faut comprendre qu'un tableau ne renvoie pas toujours l'image fidèle d'une

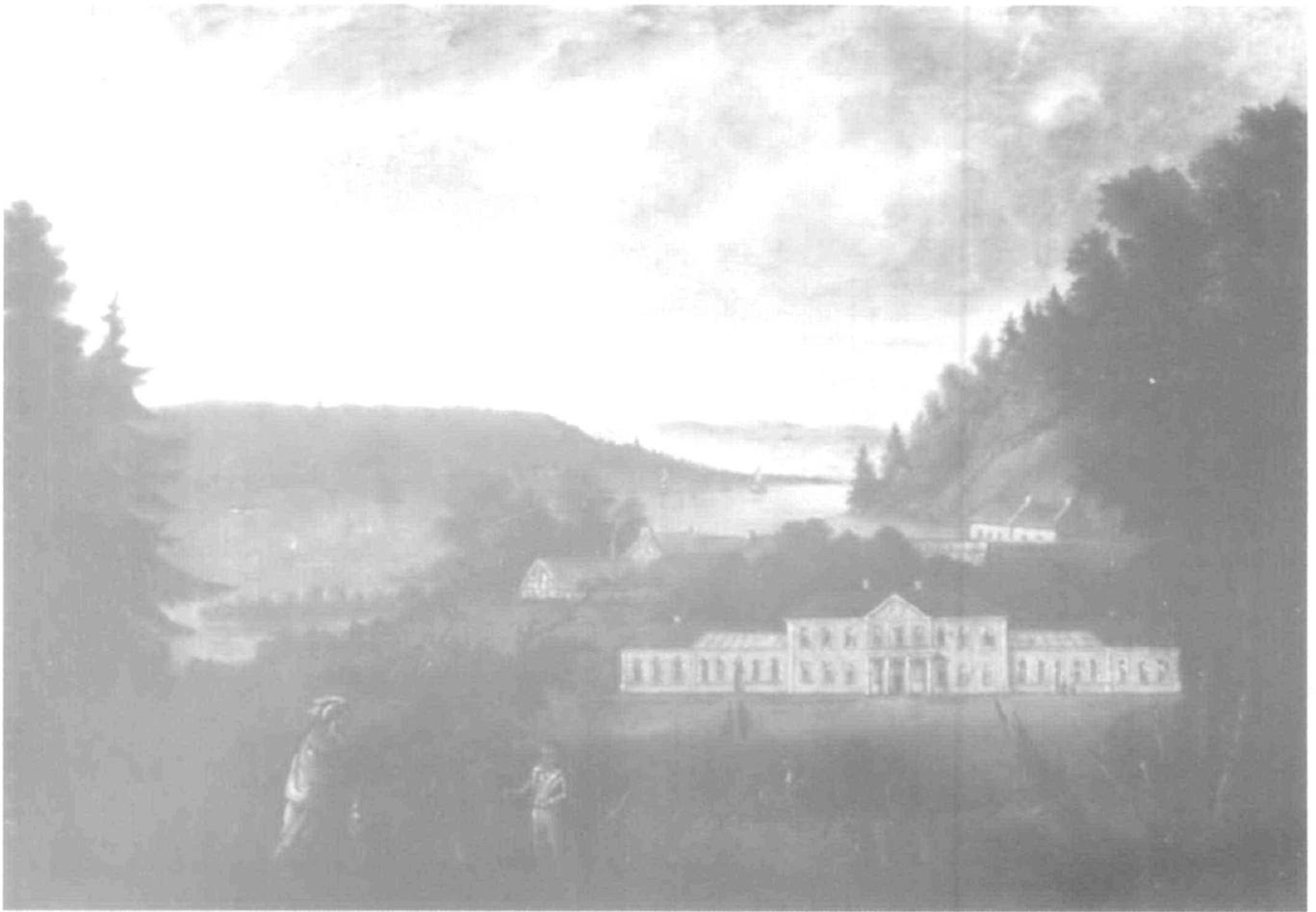


Fig. 5. Le manoir Caldwell et les moulins de l'Etchemin, vers 1840. Huile sur toile de Joseph Légaré. Ce manoir constitue un indice de la richesse immobilière de l'élite et de la dimension presque «excessive» des résidences de cette époque, symboles de la réussite tant sociale que financière. (Photo: Musée du Québec.)

certaine réalité économique. Néanmoins, toutes ces constatations mettent en relief la tendance qu'ont les conseillers à s'approprier de vastes quantités de terre tant en ville qu'à la campagne.

L'intérêt des conseillers pour les propriétés foncières et immobilières vient du fait qu'elles constituent l'ultime barrage contre tout imprévu et qu'elles sont génératrices de revenus confortables.⁴³ La propriété foncière comme source de revenus se présente sous de multiples formes. Entre 1810 et 1830, l'exploitation forestière et la construction navale et domiciliaire sont en pleine activité. La construction navale est quasiment à son apogée: elle attire de nombreux ouvriers qu'il faut loger, d'où un boom dans le secteur domiciliaire, avec pour corollaire une spéculation sans retenue. Dans le cas des terres rurales, nous nous apercevons que les terres à bois que plusieurs conseillers possèdent servent à l'exploitation forestière. De nombreux grands propriétaires fonciers ont leurs propres scieries sur leurs terres, ce qui augmente leur marge de

profits. La location de moulins aux habitants d'une région est aussi une bonne source de revenus, car ils paient alors une rente annuelle en minots de farine et en argent. De nombreux conseillers-seigneurs sont propriétaires d'au moins deux moulins à farine et presque tous perçoivent, en plus des rentes seigneuriales, une rente annuelle pour la vente d'une ou de plusieurs terres. Le bail à ferme, dont la durée moyenne est de trois à cinq années, est aussi payant pour les propriétaires fonciers, car l'habitant lui verse bien souvent la moitié de la récolte.

Dans le secteur de l'immobilier, les meilleurs moyens de rentabilisation pour les conseillers sont la location et la vente de maisons et d'emplacements. Chaque membre du groupe met, à un moment ou à un autre, une ou des maisons en location. Quant à la vente de lots, elle est monnaie courante. Le tableau 5 montre que la moitié environ des individus qui sont représentés ont, en moyenne, deux maisons en location (une maison en pierre à deux ou trois étages se loue entre £80 et £100 par année⁴⁴); cette

activité est très rentable. Par ailleurs, l'achat et la vente de maisons et de lots à l'intérieur de la ville constitue pour les conseillers une activité aussi lucrative que la location.

Les différentes analyses mettent bien en évidence la nature de la spéculation foncière et immobilière qui se pratique dans les milieux urbains.⁴⁵ Ajoutons simplement que l'individu qui ne possède pas une base solide dans le secteur immobilier ou foncier⁴⁶ peut éprouver de nombreuses difficultés à poursuivre ses activités commerciales. Les conseillers possèdent cette fortune immobilière et foncière capable de leur permettre de mener un mode de vie bien au-dessus de celui de la moyenne de la population et de faire fructifier leurs investissements à partir de cette fortune.

Conclusion

Les conseillers exécutifs et législatifs font partie de groupes privilégiés au sein de la société de la ville de Québec au cours de la période 1810-1830. Ces privilèges se manifestent tant sur le plan socio-matériel que sur le plan économique. Au départ, notre hypothèse centrale était d'arriver à déterminer si les salaires perçus par les conseillers peuvent à eux seuls permettre à ces derniers de mener un train de vie supérieur à celui de la moyenne de la population, autrement dit, nous cherchions à connaître la source principale de leurs revenus.

Notre échantillon, sans nous amener à tirer des conclusions définitives, nous permet néanmoins de constater que le groupe des conseillers jouit d'un mode de vie supérieur à celui des autres couches sociales, à l'exception de trois autres groupes: la gentilité bureaucratique et militaire, la noblesse seigneuriale et la grande bourgeoisie d'affaires. Cette qualité de vie se perçoit aussi bien dans leur espace physique qu'à travers les multiples objets les entourant.

Les données tirées de l'échantillon nous fournissent des indices multiples pour avaliser cette hypothèse. Dans cet espace physique, la recherche du confort, du luxe et de la diversité dans les biens possédés semblent être l'apanage des conseillers. Dans cet étalement de la richesse mobilière, certains articles revêtent une connotation sociale précise. Ils sont le symbole d'une certaine réussite au sein de la collectivité.

Autre constatation, l'abondance de biens mobiliers provient non pas des activités des conseillers au sein de l'appareil d'État, mais en bonne partie de l'exercice d'une activité économique constante. La présence de nombreux conseillers dans différents secteurs-clés de l'économie nous apparaît de plus en plus certaine. En effet, ils sont actifs dans les domaines du crédit et du commerce, ainsi que dans les secteurs immobilier et foncier. Les conseillers ont une activité économique souvent très intense, mais à divers degrés, et tous les faits convergent pour démontrer que ces activités se trouvent à la base de l'accumulation de leurs capitaux. Par ailleurs, l'étalement de la fortune mobilière de la part des conseillers laisse supposer qu'une partie des revenus est investie dans leur intérieur domestique et dans l'acquisition d'une résidence principale en conformité avec leur statut de classe.

Bien que dans la deuxième partie du texte nous ayons mis en relief la primauté des secteurs immobilier et foncier sur la plupart des autres zones économiques, il n'en demeure pas moins que celles-ci constituent des placements non-négligeables pour les conseillers. Ces derniers ont su, au cours du processus d'accumulation du capital, diversifier progressivement leurs investissements. C'est là à notre avis une donnée fondamentale, qui illustre la pensée économique de la période 1810-1830 à l'intérieur de la ville de Québec.

NOTES

1. Dans leur étude, les auteurs définissent «sept groupes qui semblent être les groupes structuraux de la société bas-canadienne au tournant du XIX^e siècle». Ce sont: 1—la gentilité bureaucratique et militaire; 2—la «noblesse» seigneuriale; 3—la grande bourgeoisie d'affaires; 4—les moyenne et petite bourgeoisies; 5—les classes populaires urbaines; 6—les classes populaires rurales; 7—le clergé. Pour une description plus détaillée, le lecteur intéressé pourra consulter: Gilles Paquet et Jean-Pierre Wallot, «Groupes sociaux et pouvoir: le cas canadien au tournant du XIX^e siècle», *RHAF*, 27, 4 (mars 1974): 509-564.
2. *Ibid.*, 536.
3. *Ibid.*
4. *Ibid.*, 537.
5. *Ibid.*
6. *Ibid.*, 538.
7. *Ibid.*, 539.
8. Dans une étude antérieure, nous avons tenté de décrire le mode de vie particulier du marchand-négociant qui se situe au sommet de

- cette haute bourgeoisie: George Bervin, «Espace physique et culture matérielle du marchand-négociant à Québec au début du XIX^e siècle (1820-1830)», *Bulletin d'histoire de la culture matérielle*, n° 14 (printemps 1982): 1-18.
9. Voir en particulier Gustave Turcotte, *Le Conseil législatif de Québec, 1774-1933* (Beauceville, L'Éclaireur, 1933) où l'on retrouve, entre autres, les articles de la loi régissant le Conseil législatif, une liste de ses membres ainsi qu'une courte biographie de chacun d'eux, et Joseph Desjardins, *Guide parlementaire historique de la province de Québec, 1792 à 1902* (Québec, 1902). Pour une étude à caractère plus politique, il serait bon de consulter Gilles Paquet et Jean-Pierre Wallot, *Patronage et pouvoir dans le Bas-Canada (1794-1812), un essai d'économie historique (Patronage et pouvoir)* (Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1973), et Stanley Bréhaut Ryerson, *Capitalisme et Confédération* (Montréal, Les Éditions Parti Pris, 1972).
10. Joseph Desjardins, *op. cit.*, 23.
11. Il est à noter que les articles cités dans chacune des catégories sont

les objets les plus communs à l'ensemble du groupe, c'est-à-dire ceux qui se retrouvent généralement dans chacune des résidences. Prenons un cas parmi d'autres, celui de Pierre-Amable De Bonne qui dispose d'un télescope; on aurait dû, en principe, classer l'instrument dans les objets de luxe, mais De Bonne étant le seul du groupe à posséder pareil article, nous avons donc tenu compte seulement de son prix qui a été inclus dans le total de la catégorie 2. Le télescope, par contre, n'apparaît pas dans les objets rentrant dans la catégorie 2.

Voici la liste des objets formant les sept catégories: *Catégorie 1: le mobilier*: voir le tableau 2. *Catégorie 2: les objets de luxe*: argenterie, bijoux, horloge, pendule, longue-vue, tableau, tapis (importé et de grande dimension). *Catégorie 3: hardes et lingerie*: bas, bonnet, bottes, caleçon, capot, casque, chapeau, chemise, courtepointe, couverture, couvre-pied, cravate, drap, essuie-main, gants, gilet, habit, manteau, mouchoir, nappe, pantalon, redingote, rideaux, robe de chambre, serviette, souliers, taie d'oreiller, tissus, tour de lit, veste. *Catégorie 4: objets de culture et de loisir*: 1) la bibliothèque: livres; 2) les instruments de musique: plus spécifiquement le piano, la guitare et le violon; 3) les jeux: en particulier, le billard, le baggamond, le jeu de carres, le jeu d'échecs et le jeu de dame; 4) les armes: les pistolets, les fusils et les épées. *Catégorie 5: vaisselle et ustensiles*. *Catégorie 6: chauffage et éclairage*: voir le tableau 3. *Catégorie 7: transport et accessoires*: berline, calèche, canot, carriole, traîneau, voiture, harnais, selle et autres accessoires.

12. Plusieurs conseillers, tels Thomas Dunn, Pierre-Amable De Bonne, Gabriel-Elzéar Taschereau, Jonathan Sewell, etc., reçoivent deux émoluments: l'un en tant que conseillers exécutifs, l'autre à titre de juges, grand voyer, procureur général, etc. Le montant total peut dépasser £900. Voir à ce sujet, Gilles Paquet et Jean-Pierre Wallot, *Patronage et pouvoir*, chapitre IV; Archives nationales du Québec à Québec (ANQ-Q), Quebec Board of Trade (fonds), P 0219-30.
13. Après avoir dépouillé les actes des notaires les plus importants, parmi ceux qui étaient actifs dans la ville au cours des décennies visées, nous avons pu trouver et retenir onze inventaires après décès relatifs aux conseillers exécutifs et législatifs. La plupart de nos remarques sont faites à partir d'une analyse approfondie de ces inventaires qui se trouvent dans les minutiers suivants: Joseph PLANTE, 1810: Inventaire après décès (IAD) de Gabriel-Elzéar Taschereau, 1814, IAD de John Craigie, et IAD de Pierre-Amable De Bonne, 1818, IAD de Jacques-Nicolas Perreault, 1819, IAD de John Young, et IAD de Thomas Dunn; Jean BÉLANGER, 1823: IAD de John Mure; Antoine-Archange PARENT, 1825: IAD de Françoise-Catherine Hertel, épouse d'Ignace-Michel-L.-Ant. d'Irumberry de Salaberry; Errol Boyd LINDSAY, 1827: IAD de Jean-Olivier Perreault, 1829, IAD de William Burns; Louis PANET, 1833: IAD de Jean-Baptiste Juchereau Duchesnay. Lorsque les renseignements ne viennent pas des inventaires après décès, nous en indiquons la provenance.
14. George Bervin, «Espace physique et culture matérielle du marchand-négociant...», *op. cit.*
15. Dans son ouvrage *Les meubles anciens du Canada français* (Paris, 1971), Jean Palardy fait la description et l'historique de nombreuses pièces de mobilier utilisées autrefois.
16. Cette moyenne est applicable seulement pour les neuf conseillers dont les meubles sont inventoriés.
17. Les annonces de vente de meubles publiées dans la *Gazette de Québec* font mention de mobilier fabriqué en Espagne, en France, en Angleterre, et laissent voir que le bois peut venir d'aussi loin que du Brésil. Consulter, entre autres, les annonces du 3 mars 1825 et du 27 mai 1830. La provenance de ces meubles indique que la ville de Québec est nettement intégrée au circuit du commerce international.
18. Les données relatives aux inventaires après décès des habitants et des divers corps de métier mentionnés dans ce texte font partie d'une vaste enquête sur l'histoire économique et la culture matérielle du Bas-Canada dans la première moitié du XIX^e siècle.

Cette recherche est sous la direction conjointe de Gilles Paquet, Jean-Pierre Wallot, Jean-Pierre Hardy et Thierry Ruddel; collaborent au projet: Lorraine Gadoury et George Bervin.

19. Cette moyenne est établie à partir des données fournies par 42 inventaires après décès d'habitants de la région de Québec entre 1820 et 1825.
20. Cette moyenne est faite à partir de 13 inventaires après décès d'ouvriers de la région de Québec entre 1820 et 1825.
21. Depuis fort longtemps, de nombreux auteurs se sont penchés sur l'étude des objets et des vêtements en tant que symboles d'une appartenance à un groupe social défini. Voir, entre autres, parmi les ouvrages les plus récents, ceux de Philippe Perrot, *Les dessus et les dessous de la bourgeoisie* [française] (Paris, Fayard, 1981), et de Jean Baudrillard, *Le système des objets* (Paris, Éditions Gallimard, 1968).
22. À ce sujet, il serait bon de consulter l'ouvrage de Christina Cameron et Jean Trudel, *Québec au temps de James Patterson Cockburn* (Québec, Éditions Garneau, 1976).
23. France Gagnon-Pratte, dans son ouvrage *L'architecture et la nature à Québec au dix-neuvième siècle: les villas* (Québec, Musée du Québec, 1980) apporte des éléments intéressants sur l'aspect architectural et artistique des grandes maisons de la capitale. Elle fait, entre autres, l'historique de la plupart des villas ayant appartenu à des personnalités en vue de la région. Le livre, abondamment illustré, contient également une bibliographie détaillée.
24. Gilles Paquet et Jean-Pierre Wallot, «Les inventaires après décès à Montréal au tournant du XIX^e siècle: préliminaires à une analyse», *RHAF*, 30, 2 (septembre 1976): 198.
25. N'ayant pas réussi à isoler clairement l'actif et le passif dans les dettes de William Burns, nous avons jugé bon de ne pas les intégrer au tableau. En ce qui a trait à Jean-Baptiste Juchereau Duchesnay, l'absence de données vient du fait que l'inventaire a été ajourné et non repris par la suite (ou que s'il l'a été, aucune trace n'en reste). Dans le cas de John Mure, l'inventaire ne contient pas la liste des objets qu'il possédait, ce qui nous aurait permis de constater s'il avait des marchandises destinées au commerce. Toutefois, la section des dettes actives et passives, et celle des titres et papiers viennent remédier partiellement à cette lacune.
26. C'est le cas de P.-A. De Bonne, de G.-E. Taschereau et de J.-N. Perreault.
27. Ainsi, John Mure a participé à la création de la Chambre de Commerce de Québec en 1809. (Pour une histoire de la Chambre de Commerce de Québec basée sur les archives, voir les documents du Quebec Board of Trade (fonds) déposés aux ANQ-Q (P 0219); pour une synthèse, consulter la brochure de Fernand Oueller, *Histoire de la Chambre de Commerce de Québec, 1809-1959* (Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1959). John Young, John Craigie et William Burns sont, quant à eux, des marchands assez importants au niveau de leur volume d'affaires. Tout au long de la période 1810-1830, de multiples actes notariés (obligations, quittances, ventes, rentes) repérés dans les minutiers de notaires aux ANQ-Q attestent que ces individus exercent une intense activité d'ordre économique. William Burns possède trois magasins et fait à l'occasion de la publicité dans la *Gazette de Québec* (3 août 1820, 17 octobre 1825); à l'époque où il siège comme conseiller, de nombreux actes notariés le désignent encore comme «marchand». Craigie est, quant à lui, d'abord un industriel-marchand; il est propriétaire d'une forge assez impressionnante qui compte plus de 30 bâtiments.
28. Il ne faut pas croire cependant que le reste de notre échantillon ne participe pas à des activités commerciales; c'est plutôt que certains inventaires après décès s'avèrent incomplets, car les conseillers cités font tous des affaires.
29. Le rôle essentiel du crédit dans l'activité économique de la première moitié du XIX^e siècle bas-canadien n'est plus à démontrer. Les marchands se voyaient obligés, pour faire fonctionner leur commerce, de vendre très souvent à crédit. Craigie dès lors

- n'échappait pas à cette donnée. Au sujet du crédit, voir George Bervin, «Aperçu sur le commerce et le crédit à Québec, 1820-1830», *RHAF*, 36, 4 (mars 1983): 527-551.
30. Dans cette catégorie de conseillers qui sont avant tout des marchands-négociants figurent, entre autres, William Burns, John Craigie, John Young et John Mure.
 31. Concernant l'essor de certains métiers dans la ville de Québec, voir Fernand Ouellet, «Structure des occupations et ethnicité dans les villes de Québec et de Montréal (1819-1844)», dans *Éléments d'histoire sociale du Bas-Canada* (Montréal, Hurtubise HMH, 1972). Sur l'évolution spatiale de la ville, voir E.H. Dahl, H. Espeset, M. Lafrance, D.T. Ruddell, *La ville de Québec, 1800-1850: un inventaire de cartes et plans* (Ottawa, Musées nationaux du Canada, 1975).
 32. Au sujet du faubourg Saint-Roch, voir l'article de Louise Dechêne, «La rente du faubourg Saint-Roch, 1750-1850», *RHAF*, 30, 4 (mars 1981): 569-596.
 33. Sur les loisirs à Québec, consulter la brochure de Johanne Blanchet, *Les divertissements à Québec au XIX^e siècle* (Québec, 1982).
 34. Lorsque John Craigie a besoin de liquidités pour faire démarrer son établissement des forges de Batiscan, Henry Caldwell, membre du Conseil législatif, lui prête la somme nécessaire. (ANQ-Q, not. Joseph Planté, 1801).
 35. Ainsi, Thomas Dunn est copropriétaire avec William Burns des îles Mingan.
 36. Dans la section des dettes de William Burns et de John Young apparaît le nom de Jacob Pozer, marchand-négociant très actif et fils du très riche George Pozer. John Craigie figure en bonne place dans le livre de comptes de William Burns; par ailleurs, Craigie est un débiteur de John Macnider, qui est en même temps le créancier de Pierre-Amable De Bonne. Ce dernier est à son tour le créancier de la société Munro & Bell, qui est elle-même la créancière de John Young. Quant à Thomas Dunn, il est le créancier de Thomas-Pierre-Joseph Taschereau, membre du Conseil législatif.
 37. Ce réseau se renforce aussi par des liens de parenté, entre autres lorsqu'un mariage vient sceller une union entre un marchand et la fille d'un autre marchand. Les professeurs Paquet et Wallot parlent «d'accès aux informations». Selon eux, il est important d'avoir accès aux informations pour s'intégrer et profiter du réseau. Voir à ce sujet, *Patronage et pouvoir*, pp. 127-136.
 38. Les remarques suivantes et les données qui les soutiennent sont basées sur le dépouillement des inventaires après décès des catégories de professions nommées ci-haut. Ces données appartiennent au groupe de recherche sur l'histoire économique et la culture matérielle du Bas-Canada dans la première moitié du XIX^e siècle. Les inventaires se trouvent dans les minutiers de notaires aux ANQ-Q. Pour la période concernée, nous en avons analysé 42 touchant à des ouvriers, 11 à des membres des professions libérales, en plus des 11 portant sur les conseillers. Tous concernent la région immédiate de Québec.
 39. Il est à noter qu'en ce qui concerne les conseillers, les moyennes auraient peut-être été légèrement différentes si les titres et papiers de Juchereau Duchesnay avaient été disponibles pour nous renseigner sur ses biens immobiliers et fonciers.
 40. George Bervin, «Espace physique et culture matérielle du marchand-négociant...», *op. cit.*
 41. Le tableau 6, sur la propriété foncière, ne contient que des chiffres et des signes. Mais concrètement, que signifie le ++ qui apparaît dans la case de Dunn? Cela veut dire que Dunn est propriétaire d'un tiers de la seigneurie de Mille-Vaches, d'un tiers de la seigneurie de Maingan, d'un quart de l'île d'Anticosti, de la totalité du fief de Saint-Armand et du canton de Durham et d'un quart du canton de Steekeley. En plus, il possède plusieurs lots en ville. Quant à John Mure, il détient les trois-quarts du fief de Greenville, composé de deux îles, ainsi que de nombreuses terres dans les cantons; en ce qui concerne ses terres situées dans la ville de Québec, on n'a qu'à savoir qu'il achète en 1810 la moitié du faubourg Saint-Roch (ANQ-Q, not. M. Berthelot, n° 1161, 2-5-1810) pour se faire une idée. L'autre moitié appartient presque entièrement à John Goudie. Il faut retenir aussi le fait que ces individus ne sont pas des cas exceptionnels, mais plutôt le reflet d'un phénomène généralisé.
 42. ANQ-Q, not. Joseph Planté, n° 7367, 16-8-1817, n° 7406, 6-10-1817; not. Errol Boyd Lindsay, n° 426, 20-10-1825. Évidemment, ces trois transactions ne sont qu'une partie des ventes de Burns au cours de cette période.
 43. Dans une étude sur la propriété foncière à Montréal en 1825, Paul-André Linteau et Jean-Claude Robert ont mis en relief l'importance du capital foncier dans l'ensemble de la fortune de la bourgeoisie et particulièrement de la bourgeoisie canadienne-française. Les auteurs ont aussi souligné l'importance de la concentration des biens fonciers. Paul-André Linteau et Jean-Claude Robert, «Propriété foncière et société à Montréal: une hypothèse», *RHAF*, 28, 1 (juin 1974).
 44. Compilation d'une trentaine de baux passés entre 1810 et 1830 dans la ville de Québec (ANQ-Q, minutiers des notaires actifs au cours de la période, Baux).
 45. L'accumulation de biens immobiliers et fonciers par les couches aisées de la population bas-canadienne ne doit pas être vue comme étant un phénomène typiquement britannique. En effet, Adeline Daumard dans des études sur les richesses de la bourgeoisie française du XIX^e siècle constate à peu près le même phénomène. Voir Adeline Daumard, *Maisons de Paris et propriétaires parisiens au XIX^e siècle, 1809-1880* (Paris, Éditions Cujas, 1965).
 46. La localisation de certaines terres possédées par les conseillers pourraient, parce qu'elles sont fort éloignées des centres urbains, laisser croire à des investissements non rentables. On peut par exemple essayer de comprendre pourquoi Thomas Dunn a acheté une terre s'étendant de l'île aux Œufs jusqu'à la Baie des Espagnols (le Labrador), ou encore, un quart de la seigneurie de l'île d'Anticosti, située à l'embouchure du golfe Saint-Laurent. Ce sont des lieux très éloignés de la ville de Québec, dont l'accès est difficile à l'époque. Néanmoins, il faut comprendre que, malgré leur éloignement, ces terres servent à la traite et à la pêche commerciale, et que ces activités sont sources de profits. Les contrats d'engagement montrent que pour attirer une main-d'œuvre réticente, les propriétaires vont quelquefois jusqu'à partager de moitié avec l'engagé les bénéfices provenant de ces activités. Voir Pierre Tousignant et Jean-Pierre Wallot, biographie de Thomas Dunn, à paraître en 1983 dans le tome V du *Dictionnaire biographique du Canada*.