

Second North American Fur Trade Conference, Winnipeg, 1970

Christian Morissonneau

Volume 14, Number 33, 1970

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/020935ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/020935ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département de géographie de l'Université Laval

ISSN

0007-9766 (print)

1708-8968 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Morissonneau, C. (1970). Second North American Fur Trade Conference, Winnipeg, 1970. *Cahiers de géographie du Québec*, 14(33), 395–398.
<https://doi.org/10.7202/020935ar>

NOUVELLES GÉOGRAPHIQUES

SECOND NORTH AMERICAN FUR TRADE CONFERENCE, WINNIPEG, 1970

La *Second North American Fur Trade Conference* s'est tenue à Winnipeg du 1 au 3 octobre 1970. La capitale d'une province centenaire accueillait les congressistes à l'hôtel du Fort Garry. Un fort contingent venait des États-Unis (surtout, naturellement, du Minnesota mais aussi de Californie et de l'Alaska). Des Canadiens anglophones également, mais un seul représentant de la gent historique canadienne-française : Madame Louise Dechêne de l'université d'Ottawa. Notre intérêt pour la géographie historique a été comblé : 16 communications au programme, allant des résultats de recherches archéologiques à la présentation des « Two economies » de la Compagnie de la Baie d'Hudson. Une assistance réunie par un même intérêt dont le tiers au moins n'était pas composé de « professionnels » de l'histoire mais seulement d'intéressés, considérant l'aspect historique de la traite des fourrures comme un « hobby » (réponse que l'on m'a faite lorsque j'ai interrogé certaines personnes). Nous regrettons dans ces colonnes l'absence aussi complète de représentants de l'Est canadien (y compris le Québec) . . . Que l'Ouest ait été largement représenté, cela peut s'expliquer aussi bien par la localisation de Winnipeg que par l'impact plus grand du commerce des fourrures dans la région mais il y a des historiens ailleurs au pays. . .

Des 15 conférences prononcées effectivement, (d'une durée d'au moins 1 heure chacune), on peut dégager une certaine inégalité, mais l'ensemble nous a semblé intéressant et quelques unes particulièrement remarquables. Le premier jour le professeur K.G. Davis de l'université de Bristol (Angleterre) a parlé des *Years of No Dividends, 1691-1717*. Il y avait là, une étude économique traitée selon les méthodes de cette discipline. De 1688 à 1890, c'est l'euphorie pour les actionnaires de la H.B.C. : le stock triple en 18 mois avec un profit de 150%. Puis, à partir de 1691, on enregistre une baisse. Plusieurs facteurs expliquent ce changement de conjoncture : une taxe est imposée (1693); le marché devient coûteux à desservir; la guerre de la ligue d'Augsbourg quitte le continent et, sous la forme de la « guerre de course », terrorise les convois ennemis. Les navires de la H.B.C. sont interceptés par les corsaires français. Les conflits se poursuivent avec la guerre de Succession d'Espagne. De plus, à partir de 1686, d'Iberville désorganise la traite sur la

côte de la baie de James. Le profit baisse considérablement, le stock devient moins négociable; le groupe du comité s'amenuise, et pourtant l'optimisme persiste chez les porteurs d'actions. Aucun dividende n'est versé à des porteurs qui demeurent imperturbables ! Pourquoi cette patience? Elle semble liée au statut social des personnages en question. Il y a d'abord ceux qui héritent des actions: elles ne leur ont rien coûté; ils peuvent attendre. Les propriétaires vivants ont trop perdu pour vendre encore. M. Davis analyse avec un humour bien britannique la conjoncture de ces années d'incertitude et de son importance sur les capitalistes de la H.B.C. En 1718, il n'existe plus qu'un petit groupe de porteurs. La compagnie publique devient compagnie privée.

Une autre communication attendue par beaucoup; celle de l'anthropologue John C. Ewers, du Smithsonian Institution de Washington: *Influence of the Fur Trade upon the Acculturation of the Indians of the Northern Plains*. Il était évident que la culture amérindienne se ressentit du trafic des fourrures avec les Blancs. Le simple échange commercial suffisait avec tout ce que cela comporte de relation humaine (quasi-obligatoirement elle était cordiale, puisque l'Européen dépendait de l'Indien). Nous sommes un peu restés sur notre faim car les vues exposées étaient, somme toute, assez orthodoxes. Par exemple, le conférencier parla à maintes reprises de l'extinction du bison comme une des causes de la décimation des Indiens des Plaines. Mais qui avait provoqué cette extinction? La cause était plutôt une conséquence.

Walter Kenyon, archéologue de Toronto, fit un exposé (avec illustrations de diapositives) sur une technique de fouilles aquatiques: *White Water Archaeology*, qui se base sur les documents relatant les naufrages de canots sur la route d'aller ou de retour des voyageurs. La plupart de ces pertes de marchandises se localisent dans les rapides, d'où le nom de la technique; des plongeurs explorent le lit de la rivière, à la « sortie » du rapide, où le courant devient moins fort. Les trouvailles, à en juger les photos, sont assez riches et ont souvent un bon état de conservation (outils, armes, pièces de monnaie, marchandises de troc, etc.). On se fait ainsi une bonne idée de ce que pouvaient transporter les longs canots de traite français et anglais. Les rivières ontariennes, la French River, entre autres, ont été fouillées de cette façon. Les découvertes sont assez inattendues: Walter Kenyon n'arrive pas à expliquer par exemple, la présence d'un rouleau de fil de laiton retrouvé avec d'autres ustensiles.

Signalons deux communications sur l'influence de la traite des fourrures russe. Les Russes s'enfonçaient dans les forêts sibériennes à la recherche de la zibeline. Il y a un mouvement parallèle au Canada: les trappeurs canadiens et américains sont, eux, attirés par le castor. La fourrure est le puissant motif d'exploration des régions nordiques de ces deux pays immenses. On voit les Russes délaissé un peu la zibeline pour la loutre marine qui donne une fourrure dont raffolaient les Chinois (le marché fut longtemps assuré). Les

Américains à leur tour au début du XIXe siècle, convoitent le marché chinois. L'Oregon allait connaître sa première activité commerciale : des Yankees doublent le cap Horn pour « traiter » les fourrures de la côte Ouest et approvisionner la demande chinoise. Le Pacifique Nord devient le théâtre d'une intense activité de traite. Les Russes accostèrent même sur les côtes californiennes. La fourrure a donc vraiment été un facteur d'exploration et d'expansion territoriale (à propos de géographie du comportement, voilà bien un motif d'action où le goût scientifique de la découverte tient une faible part).

Le professeur Abraham Rotstein, du département d'Économie politique de l'université de Toronto présenta, sans doute, la meilleure conférence avec *The Two Economies of the Hudson's Bay Company*. Le Dr Rotstein opposa les deux conceptions commerciales qui avaient cours sur le marché de la fourrure. L'Amérindien s'en tenait au troc et la valeur reconnue d'une peau de castor devait rester la même: elle était fixée dans le temps, que la saison de trappage soit bonne ou mauvaise. L'idée de profit adapté à la conjoncture était complètement absente de l'esprit des chasseurs indigènes. Il se créa ainsi rapidement une « monnaie »: le *Made Beaver* qui servit de base d'échange. Le conférencier fit remarquer la singulière stabilité de cette monnaie: le gallon de brandy valait 4 *Made Beaver* à Fort Albany, en 1709; un siècle plus tard il n'avait pas varié; le même phénomène se retrouve pour les couvertures de laine, les haches, les pistolets, etc., au même poste ainsi qu'à Fort York. Le conférencier devait comparer églament le prix fixé à Fort Albany et à Londres. L'étude du *Made Beaver* comme valeur de troc et comme valeur monnayable est révélatrice de l'écart de la valeur de ces produits échangés. Les tableaux chiffrés fournis aux participants par le conférencier sont suffisamment éclairants. Leur lecture n'appelle pas de commentaires.

Ainsi deux économies parallèles s'ajustent pour le plus grand profit de la HBC : troc immuable et marché européen fluctuant. L'Amérindien jugeant plus prestigieuses ou utiles certaines marchandises, surestimait souvent la valeur absolue de l'objet marchandé. La fourrure servait de monnaie ; le gain des traitants était d'autant plus élevé que l'objet d'échange était mieux perçu par l'indigène. La verroterie et l'alcool permirent, on le sait, des bénéfices fabuleux (voir l'étude de M. Jean Hamelin : *Économie et société en Nouvelle-France*, pour rencontrer le même phénomène avec les compagnies françaises du XVIIIe siècle).

Lors du dîner de clôture, le lieutenant-gouverneur du Manitoba, Richard S. Bowler, rappela aux invités *The Indian: The Other Partner in the Fur Trade*. La conférence nous avait déjà sensibilisé à cet aspect humain. La traite des fourrures n'était pas seulement Blanc plus chasse ou piégeage, mais aussi: plus Amérindien, un des termes de l'équation, longtemps laissé comme inconnue et que l'on commence à découvrir, un peu partout, dans diverses disciplines des sciences humaines. Il n'est jamais trop tard pour bien faire.

En conclusion, nous avons assisté à un congrès intéressant qui nous a agréablement surpris par la tenue de ses communications. Répétons que nous avons déploré l'absence de francophones (peut-être la publicité a-t-elle été mieux faite ailleurs!). Nous nous en tenons à cette brève présentation étant donné la publication prochaine, en un volume, des textes des conférences, que nous nous proposons de commenter plus en détail dans un prochain numéro.

Christian MORISSONNEAU
*Centre d'Études nordiques,
université Laval, Québec.*
