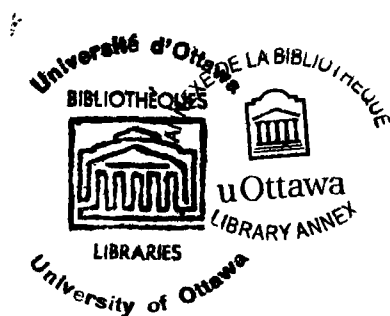


RECHERCHES SUR UNE SOCIÉTÉ FORESTIÈRE HAUT-CANADIENNE,

LA MOSSOM BOYD LUMBER CO., 1842-1872.

par Monique Roy



Thèse présentée à l'Ecole des Etudes Supérieures en vue de
l'obtention de la maîtrise ès arts en histoire.

Université d'Ottawa
Ottawa, Canada, 1979



M. Roy, Ottawa, Canada, 1980

UMI Number: EC56067

INFORMATION TO USERS

The quality of this reproduction is dependent upon the quality of the copy submitted. Broken or indistinct print, colored or poor quality illustrations and photographs, print bleed-through, substandard margins, and improper alignment can adversely affect reproduction.

In the unlikely event that the author did not send a complete manuscript and there are missing pages, these will be noted. Also, if unauthorized copyright material had to be removed, a note will indicate the deletion.



UMI Microform EC56067
Copyright 2011 by ProQuest LLC
All rights reserved. This microform edition is protected against
unauthorized copying under Title 17, United States Code.

ProQuest LLC
789 East Eisenhower Parkway
P.O. Box 1346
Ann Arbor, MI 48106-1346

REMERCIEMENTS

Je remercie tous ceux et celles qui m'ont aidée à réaliser ce projet.

Je considère comme un privilège d'avoir pu préparer cette thèse sous la direction du Professeur Hubert Watelet dont l'expertise dans ce genre d'histoire et l'attachement au métier d'historien m'ont grandement inspirée.

Merci aussi au personnel de la Bibliothèque Nationale, de la Bibliothèque des Archives et des Archives Publiques pour leurs services compétents.

Ma reconnaissance s'adresse tout spécialement à mon mari, Rémy, qui a accepté de bonne grâce que j'adopte un loisir aussi accaparant. C'est à son appui indéfectible que je dois d'avoir terminé.

S O M M A I R E

Ce travail se propose d'abord d'étudier le fonctionnement de la Mossom Boyd Lumber Co. pendant sa période de formation, c'est-à-dire la trentaine d'années qui suit sa fondation en 1842. Dans un second temps, il s'agit de démontrer comment cette entreprise de la Vallée de la Trent réussit à connaître une expansion importante malgré le retrait graduel des tarifs protecteurs qui avaient permis le premier essor de l'industrie forestière canadienne.

L'étude se fonde essentiellement sur la collection des Papiers Boyds aux A.P.C. Ce sont les regroupements de documents de même nature qui ont déterminé quels aspects de la monographie seraient traités. Ceux-ci sont rassemblés en quatre chapitres: un aperçu général de l'entreprise, l'accès à la matière première, la production d'épars et de pièces équarries pour le marché métropolitain et la fabrication de bois scié pour le marché américain.

Mossom Boyd acquiert en 1842 trois établissements modestes qui desservent le village naissant de Bobcaygeon, au nord-ouest de Peterborough: une meunerie, une scierie, et un magasin général. Sachant tirer profit de la facilité d'obtenir des droits de coupe dans les forêts vierges qui l'entourent, l'entrepreneur s'engage bientôt dans la production d'épars pour

le marché métropolitain. Comme il ne dispose pas d'un capital important, il doit pour ce faire se soumettre aux conditions des marchands-financiers de Québec. Malgré la concurrence de la Baltique, la demande est forte pour les bois rares auxquels il a accès. A mesure que les épars s'épuisent, Mossom Boyd fait subir à la coupe des transformations pour exporter successivement d'autres produits: des pièces d'orme, puis de pin rouge et enfin de pin blanc.

L'abondance de ce dernier dans les forêts de l'est canadien permet une expansion importante de la firme. Pour assurer ses besoins en matière première, l'entrepreneur acquiert de nouvelles propriétés foncières et se fait octroyer des concessions forestières. Dans l'arrière-pays, le nombre des chantiers augmente et les brelles défilent plus nombreuses sur la voie maritime. Les principaux handicaps de cette industrie sont la distance énorme qui sépare les forêts du port marchand et les difficultés causées par les eaux fougueuses encore indomptées.

Au même moment, c'est-à-dire à l'heure où les forêts du nord-est américain viennent de s'épuiser, un nouveau débouché s'ouvre pour les bois canadiens, qui, en plus d'être facile d'accès, est nettement moins exigeant, permet l'expédition d'un produit plus ouvré et n'a aucun autre pays fournisseur. La firme Boyd, qui s'est rapidement taillée une place enviable sur

ce marché, augmente la capacité de la scierie existante et en acquiert de nouvelles en 1862 et 1870 pour satisfaire la demande accrue.

Malgré l'attrait d'un marché continental en plein essor et le déclin évident de la production pour la métropole, la firme Boyd continue de fabriquer du bois équarri. Graduellement l'entrepreneur s'est affranchi des puissants magnats de Québec et il réussit, quand les circonstances l'exigent à exporter directement vers les ports britanniques. La dualité des débouchés lui permet tantôt de traverser une crise, tantôt de contribuer à imposer une hausse de prix sur l'un ou l'autre des marchés.

Après trente ans, Mossom Boyd est devenu un personnage d'envergure parmi les industriels de la Trent comme parmi la population kawarthaise. Ses biens se chiffrent à au moins un million, tandis que les capitalistes de Québec, ayant perdu beaucoup de leur pouvoir, se retirent en Grande-Bretagne avec leurs fortunes. La firme Boyd, quant à elle, est devenue financièrement très solide et appelée à un bel essor.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION.....	i
Chapitre I : APERCU DE L'ENTREPRISE.....	1
1 Mossom Boyd	
2 Site	
3 Mise sur pied de l'entreprise	
4 Sociétés affiliées	
Chapitre II : CONTROLE DE LA FORET.....	22
Introduction	
1 Propriété du sol	
2 Concessions forestières	
3 Achat de droits de coupe	
4 Sous-contrats pour bois coupé	
Chapitre III : PREDOMINANCE DU BOIS EQUARRI	
ET DU MARCHE BRITANNIQUE.....	56
Introduction	
1 Débuts de Mossom Boyd	
2 Financement et capitalisme commercial	
3 Production pour la Grande-Bretagne	
Produits apprêtés dans l'industrie	
Production de la Mossom Boyd Lumber Co.	
Quantités produites	
4 Transport intérieur	
Usages de l'industrie	
Route suivie par les trains de bois	
de la Mossom Boyd Lumber Co.	
5 Ventes à Québec	
6 Ventes directes en Grande-Bretagne	
et transport maritime	
Introduction	
Conjoncture économique	
Navires de traversée	
Importateurs et consignataires	
Bois exportés	
Frais d'expédition	

Chapitre IV	:	MONTEE DU BOIS SCIE	
		ET DU MARCHE AMERICAIN.....	150

Introduction	
1 Installations	
2 Types de bois sciés	
3 Ventes locales et régionales	
4 Exportation aux Etats-Unis	
Evolution	
Transport	
Quantités vendues et expédiées	
Prix obtenus	

CONCLUSION.....	191
-----------------	-----

BIBLIOGRAPHIE.....	196
--------------------	-----

SIGLES

A.P.C.	Archives Publiques du Canada
A.U.T.	Archives de l'Université Trent
C.L. & E. Co.	Canadian Land and Emigration Co.
P.P. & P.W. R.R. Co.	Port Perry & Port Whitby Railway Co.

TERMINOLOGIE

brelle:	pièces de bois équarri assemblées de façon à former un radeau.
cage:	train de bois.
charge:	50 pieds cubes.
moulinette:	Pile de bois équarri dans le port de Québec. Ces piles sont construites de façon à ce que le bois mouillé puisse sécher sans se détériorer et sans gauchir.
pied planche:	Contenu dans chaque section d'un pied d'une planche d'un pouce d'épaisseur par un pied de largeur.
pleyon:	faisceau de fibres pouvant servir de câble et qu'on obtient en tordant une jeune branche de bouleau pour la décortiquer.
train de bois:	convoi de plusieurs brelles.

I N T R O D U C T I O N

Nous nous proposons dans ce travail d'éclairer l'activité de la Mossom Boyd Lumber Co. pendant les quelque trente années, de 1842 à 1872 où, sans éclat, mais avec continuité, elle pose ses assises. La date initiale qui est celle de la fondation de la firme coïncide avec la première diminution importante des tarifs protecteurs de la Grande-Bretagne à l'égard du bois canadien. Vers 1872 par ailleurs, on peut considérer que l'entreprise est solidement constituée. Il s'agit d'une phase relativement modeste de mise en place des rouages d'une affaire, mais qui n'en est pas moins essentielle à l'essor remarquable qui suit et qui est particulièrement intéressante parce qu'elle correspond avec la période pendant laquelle l'industrie forestière canadienne devient autonome par rapport à la métropole.

L'implantation se fait dans des circonstances neuves. Une forêt millénaire, devenue depuis peu réserve coloniale, s'offre pour la mise à profit. Un jeune membre de la "gentry" pour qui la colonie est d'abord et avant tout un terrain où fleurissent les occasions d'enrichissement, est à l'affût de la bonne occasion à saisir. Dans la Grande-Bretagne industrielle et maritime, les nombreux chantiers doivent être alimentés en bois.

Entre la forêt kawarthaise et les îles britanniques, Mossom Boyd est le lien. De ce point de vue, comme bien d'autres dans le vaste empire, tout en recherchant son enrichissement personnel, il exploite et dompte la nature et contribue à la convergence des tributs coloniaux vers la métropole. A mesure que les espèces d'arbres s'épuisent, il invente et dirige les transformations que doit subir l'entreprise pour s'adapter. Cet engrenage qui le dépasse l'oblige à réinvestir à mesure les profits réalisés. L'évolution de l'entreprise, à l'instar de l'industrie forestière canadienne, va de pair avec une transformation de plus en plus complète du produit forestier et la réorientation graduelle de celui-ci, du marché impérial vers le marché américain.

De 1842 à 1872, c'est-à-dire pendant la période étudiée, l'industrie canadienne du bois subit des changements profonds. Avec la disparition graduelle des tarifs préférentiels, de 1842 à 1866, elle doit faire face à la concurrence des produits de la Baltique. Or, les arbres de grande taille et de première qualité qui ont fait sa réputation, deviennent de plus en plus rares ou inaccessibles alors que le coût du transport maritime ne lui permet de rester concurrentielle sur le marché britannique qu'à condition de n'expédier que des bois très sélects. En revanche, un traité de libre-échange avec les

Etats-Unis permet de diriger vers ce marché moins exigeant le produit plus ordinaire. De plus, la forte demande américaine imprime aux prix un mouvement de hausse qui tend à exclure graduellement le bois équarri canadien du marché britannique. Dans ces conditions, la réorientation de l'industrie forestière canadienne et des activités de la Mossom Boyd Co. en particulier, était inévitable.

La diminution des tarifs préférentiels que le parlement londonien vote en 1842, malgré les vives protestations des entrepreneurs et des marchands de bois, n'a pas les effets subits qu'on avait appréhendés. Comme l'économie britannique est en crise depuis 1839, les marchands de la Baltique évitent d'augmenter leur production de façon précipitée. Ce sont donc encore les Canadiens qui profitent de la reprise économique à partir de 1843 et de la forte demande créée par la construction ferroviaire en 1845. Enfin certains bois canadiens, grâce à leurs propriétés, se sont taillé dans l'industrie britannique des places spécialisées d'où les bois étrangers ne sauront les déloger.

La catastrophe envisagée en 1842 ne s'étant pas produite, les entrepreneurs canadiens se jettent dans une production effrénée, entraînant l'inondation du marché en 1846 et trois désastreuses années de mévente. Blâmant l'abandon de la métropole, plusieurs entrepreneurs forestiers signent le

Manifeste annexionniste de 1849. Mais ce geste sera peu après désavoué.

Devant l'évidence de sa position désormais désavantageuse, l'industrie canadienne relève le défi. La crise de 1846-1850 a éliminé la plupart des producteurs faibles, de peu d'envergure ou manquant d'expérience. Désormais on ne connaît plus les engorgements du marché dûs uniquement aux spéculations qui suivaient les bonnes années. Peu à peu l'industrie est délivrée de ces cauchemars qui l'avaient tenaillée pendant toute la première moitié du siècle. Les producteurs qui ont survécu sont en général expérimentés et moins vulnérables. Ils adoptent des techniques propres à rehausser la qualité du produit et des pratiques commerciales plus efficaces.

La décade qui suit devait s'avérer très prospère (1). D'abord le bois canadien réussit à se maintenir sur le marché britannique. En 1855 et 1856, on ressent les effets bienfaisants de la forte demande créée par la Guerre de Crimée. La crise aigüe mais courte de 1857 a à peine atteint le Canada que déjà les choses se rétablissent outre-mer (2).

Simultanément un nouveau débouché s'ouvre dans les états du nord-est américain où les ressources forestières sont épuisées (3). Le Traité de Réciprocité de 1854 compense la rupture des liens économiques coloniaux. Le nouveau marché a de

plus l'avantage d'être relativement facile d'accès. La forte demande qui existe dans ce marché permet aux producteurs d'exporter du bois de toutes les dimensions, toute la gamme des qualités et d'exporter un produit plus ouvré, le bois scié. L'économie kawarthaise trouve ainsi un débouché permettant une nouvelle exploitation de ses forêts au moment où les bois de première qualité tendent à diminuer. Enfin ce marché américain en pleine expansion contribue au fort mouvement de hausse des prix du bois.

De 1852 à 1872, les deux marchés co-existent. Si l'un d'eux connaît une période de marasme, le producteur canadien peut compenser cette situation en détournant une partie de sa production vers l'autre. Au début de la guerre civile américaine, les exportations en Grande-Bretagne s'intensifient. Il en sera de même en 1873 quand l'économie américaine entre dans une dépression. Mais en 1865, pour la première fois selon Cowan, les exportations canadiennes aux Etats-Unis dépassent celles vers les ports britanniques (4).

Ce travail se fonde principalement sur l'importante collection des Papiers Boyd aux A.P.C. et dans une certaine mesure sur le fond du même nom aux archives de l'Université Trent. Sans être comparable au premier, le second contient certains maillons très utiles pour la reconstitution d'ensemble. Bien qu'il ait déjà été l'objet d'un premier

inventaire, le fond Boyd, aux A.P.C., n'a pas encore été répertorié d'une façon aussi détaillée que sa richesse le justifierait. S'il existe pour la période étudiée, des regroupements de documents de même nature et facilement repérables, ceux-ci ne constituent qu'une fraction de l'ensemble. Un trop grand nombre de boîtes contiennent un pot-pourri d'ententes, reçus, spécifications, correspondance etc. qui touchent à tous les aspects de l'entreprise (5). Il a donc fallu dépouiller systématiquement cette documentation pour avoir une idée d'ensemble du fonctionnement de la firme Boyd.

Certaines concentrations de documents ont déterminé les sujets à traiter. Les titres de propriétés, reçus de taxes, permis de coupe, et renouvellements annuels de ceux-ci; les factures et reçus relatifs à la location du sol, affidavits de droits de coupe, tout cela permet de retracer les voies d'accès à la matière première. Pour leur part, les bilans de ventes, listes d'expédition et la correspondance entre l'entrepreneur et ses consignataires renseignent amplement sur le produit et sur la conjoncture, telle que perçue par le fabricant et les marchands. Plus le débouché est lointain, plus les lettres sont nombreuses et explicites. C'est donc d'abord à travers les ventes que nous avons découvert les étapes antérieures de l'activité de la firme. Puis, nous avons procédé à rebours, suivant son cheminement par ces jalons épars que sont les

factures de péage aux glissoirs ou sur le chemin de fer et les ententes et reçus relatifs au pilotage ou au remorquage des trains de bois. Aux points stratégiques du parcours, nous avons pu observer le rôle de ces unités d'une structure d'ensemble qu'étaient les sociétés affiliées. La correspondance entre le bureau-chef et les chantiers, les spécifications de coupe, mais aussi les excellents ouvrages de synthèse de ce pionnier de l'histoire forestière qu'est Arthur Lower, nous aidaient à remonter jusqu'aux premières étapes de la production. A l'heure actuelle, en effet, il n'existe encore aucune étude systématique d'une entreprise forestière canadienne. C'est ce qui fait, nous l'espérons, l'intérêt de notre tentative, si modeste soit-elle.

De l'exploitation de ces sources surtout manuscrites, sont issus les quatre chapitres de notre travail: un aperçu général de l'entreprise, l'accès à la matière première, la production d'épars et de pièces équarries pour le marché impérial et la fabrication du bois scié pour le marché américain. Notre étude aurait certes pu conduire en outre à la description de la formation du capital, de la gestion et du travail. L'inclusion de ces aspects aurait cependant nécessité un travail beaucoup plus important. A lui seul, le sujet de la main-d'oeuvre de la firme Boyd pourrait faire l'objet d'une étude majeure en histoire sociale.

Néanmoins notre utilisation des archives de la firme Boyd a permis d'entamer une étude importante. Il s'agit, en effet, de certains aspects majeurs d'une firme moyenne, représentative d'une série d'autres dans l'industrie forestière. Au surplus, à travers cette firme, nous avons pu évoquer une région d'exploitation forestière négligée par l'historiographie.

- (1). Les exportations annuelles qui se chiffraient à 27,592,000 pieds cubes entre 1845 et 1849, montent à 28,100,000 pieds cubes de 1850 à 1854. Alan Wood Cowan, The Canadian White Pine Trade with the United Kingdom, 1867-1914, p. 31.
- (2). A. Lower, Great Britain's Woodyard, pp. 118-21.
- (3). J. Defebaugh, History of the Lumber Industry of America, p. 60.
- (4). Alan W. Cowan, op. cit., p. 52.
- (5). Dans les références bibliographiques, ces boîtes portent le nom de volumes comme dans l'inventaire des A.P.C..

C H A P I T R E I

APERCU DE L'ENTREPRISE

1 Mossom Boyd

Mossom Boyd est né en 1815, en Inde où son père, le Capitaine Gardiner Boyd, servait au 50e Régiment de l'armée du Bengal (1). Il perd sa mère Arabella Chadwick Boyd alors qu'il est encore très jeune. Son père est décédé en 1829, à Kurnaul, en Inde. Mossom et sa soeur Anne sont d'abord confiés à la garde d'un oncle, un colonel célibataire habitant Londres. Le vieil oncle les trouve trop turbulents et les envoie chez des parents de leur mère à Londonderry. Plus tard sa soeur Anne retournera en Inde où elle épousera l'officier John Macdonald (2).

Nous ignorons où Mossom Boyd reçut son éducation. Ses tuteurs qui le destinaient à une carrière d'officiers n'ont pas négligé sa formation. C'est surtout par la qualité littéraire de certaines de ses lettres d'affaires, par le tact, la prudence et la discipline qui tempèrent son caractère que nous pouvons présumer qu'il eut une éducation de choix.

En 1834, à l'âge de 18 ans il émigre au Canada où il retrouve un ami du nom de D'Arcos. Il s'établit sur une terre à colon près de celle de D'Arcos, c'est à dire au sud-ouest des

rapides de Bobcaygeon. Les premières années, il fait lui-même deux ou trois défrichements à des endroits différents et s'adonne à la culture et à l'élevage (3). En 1842, il abandonne sa ferme à un couple de pionniers pour prendre en charge les établissements qui forment le noyau de la Mossom Boyd Lumber Co. (4). Cependant il continuera de s'intéresser à l'élevage et achètera une île pour y poursuivre des expériences de croisement.

Faute de témoignages clairs, nous ne pouvons nous prononcer de façon définitive sur son état de fortune pendant ces premières années. Il semble que le capital qui lui serait venu de sa famille ait été immobilisé à l'époque de son établissement au Canada. En 1830, le Régistrare de la Cour Suprême de Calcutta administre pour feu le Capitaine Boyd, Rs.3500 en fonds publics, Rs.254.4.8 d'argent comptant et Rs.11545.8.6 de dettes à percevoir (5). La famille possède aussi une propriété, à Derry en Irlande, que Boyd estime valoir £1,300 en 1862. Lui-même et sa soeur Anne en sont les seuls héritiers (6).

Ce qui importe tout autant pour ce futur chef d'entreprise, c'est la place qu'il prendra dans la hiérarchie sociale de l'endroit. A travers les écrits du temps, deux classes apparaissent nettement. Il y a d'abord cette "gentility" kowarthaise à laquelle appartiennent les immigrants

qui jouissent au départ de biens, même modestes et d'une certaine scolarité. Elle regroupe les Dunsford, Langton, Strickland, Moodie, Need, etc, qui possèdent quelques livres, font de la musique et s'accrochent désespérément à leur tradition de raffinement. Car celle-ci est sérieusement menacée par la vie rude de pionniers dans un arrière pays sauvage et isolé (7). Forts de leur expérience d'un pays industrialisé, ils voient au-delà des pénibles conditions pionnières, une région florissante et civilisée modelée sur la prestigieuse Angleterre. Dans ce pays qui est à faire, il va de soi que la possession d'un certain capital et d'une bonne éducation leur garantit les places de choix. Les importantes acquisitions de sol qu'ils font dès leur arrivée, ne leur donnent-elles pas l'illusion de faire soudainement partie d'une petite noblesse terrienne? L'exaltation que ressent Thomas Need lors de la première journée sur son domaine de 3,000 acres lui permet de tout espérer (8). Graduellement les durs travaux de défrichement auxquels ils sont obligés de participer faute de main-d'oeuvre suffisante, et la précarité des communications rendent la vie de grands propriétaires terriens moins attrayante. Deux ans après son départ d'Angleterre, Thomas Need écrit,

...and (I) had reason to believe that there was before me a fair prospect of rising in wealth and importance in this land of my adoption. On the other hand, experience and due consideration

had (sic) convinced me that farming was not the road to wealth in Canada, and that I might employ my capital in many other ways to more advantage (9).

On n'abandonne pas le rêve. Les membres de cette implacable "gentry" sont convaincus que cette colonie leur réserve une place privilégiée.

Sous cette élite rapidement constituée, se trouve une classe quasi-indigente qui ne nous est connue que par les allusions furtives que lui font les bourgeois dans leurs écrits. Ces rares allusions sont souvent teintées de pitié et de condescendance. Les membres de cette classe sont tout de même autonomes. Ayant leurs lopins de terre, ils sont des "yeomen" pressés pour survivre de les défricher. De là leur manque d'empressement à louer leurs services.

Mossom Boyd est accepté d'emblée par la nouvelle "gentility" kawarthaise. Ses origines et son éducation répondent donc aux normes du groupe. Les écrits des Langton et de Need racontent les visites de courtoisie échangées. Mossom Boyd est aussi capitaine du 5e régiment de la milice Durham (10).

Cependant, il est évident que cette élite est elle-même hiérarchisée et diversifiée. Mossom Boyd n'a pas les mêmes prétentions que les Langton et les Need. Tout en étant anglican

comme eux, il est le seul Irlandais dans ce groupe de gentilshommes émigrés d'Angleterre (11). Sa jeunesse passée dans une colonie indienne le distingue aussi de ceux qui ont fréquenté Oxford et les grandes écoles suisses. Enfin tout porte à croire qu'il ne dispose pas comme les autres de capitaux importants. En 1842, son mariage viendra atténuer ces différences: il épouse Caroline Dunsford devenant du même coup le beau-frère de ses futurs partenaires en affaires, James Dunsford et John Langton, époux de Lydia Dunsford.

Les écrits contemporains jettent quelques lumières sur le caractère du jeune Irlandais. Anne Langton nous le dépeint comme étant très bon, plutôt réservé, un travailleur acharné, très intéressé aux affaires et aux questions d'économie (12). Sur ce dernier point, il est bien servi par son entourage. Si on peut en juger par leurs écrits, John Langton et Thomas Need passent beaucoup de temps en conjectures sur les diverses façons de faire fructifier un capital. Lui-même néophyte dans ce monde des affaires, Boyd devient l'émule de ses amis anglais.

John Langton nous trace de Mossom Boyd un portrait haut en couleur. Le jeune Irlandais apparaît sous sa plume d'une énergie indomptable et d'une ténacité à la mesure des éléments auxquels il s'attaque. Il semble que tous les obstacles doivent céder devant ce caractère bouillant et décidé. Les lettres de

l'entrepreneur au fil des jours, font foi d'un flair sûr, de la promptitude à l'action, d'une impétuosité dosée de prudence, d'un tempérament vif mais qui se plie à la diplomatie, enfin d'une volonté de pousser à bout chaque possibilité (13).

2 Le site

Tout autour des lacs Kawartha et au nord, sur le sol mince du Bouclier canadien, s'étendent de vastes forêts où le pin blanc, le pin rouge, le chêne, l'orme, le frêne, le noyer et le sapin croissent depuis des siècles atteignant des tailles plus imposantes que les arbres de la vallée de l'Outaouais. Leur éloignement des ports laurentiens leur a valu jusqu'ici de rester intouchés. Au moment où les rives du Saint-Laurent et des Grands Lacs ont toutes été déboisées, alors que dans les forêts outaouaises, une véritable ruée diminue de jour en jour les ressources, la région kawarthaise est le dernier bastion forestier dans l'est du Canada (14). Les colons qui affluent en 1834, délaissent les pineraies. Comme les marais où croît le cèdre, elles sont les terres les plus coûteuses à déboiser et leur sol est des plus pauvres (15).

S'il est éloigné, le site où se dressent de telles ressources forestières reste néanmoins accessible. Des glaciations anciennes y ont aménagé une voie qui deviendra, une fois son impétuosité domptée, la canalisation de la Trent (16).

Immédiatement au pied du Bouclier, le poids des glaciers a creusé une série d'immenses cuvettes. En fondant, les glaces ont laissé des moraines, au sud de ce réseau de lacs. Les lacs devenaient ainsi entourés de terres hautes de toutes parts. Les eaux du Bouclier canadien s'écoulaient par les rivières Burnt, Gull et Mississauga ainsi que par les ruisseaux Noggies, aux Anguilles et Squaw, dans les lacs Kawartha. On désigne sous le nom de Kawartha la série des lacs Balsam, Cameron, Sturgeon, Pigeon, Buckhorn, Chemong, Clear et Katchewanooka qui, d'ouest en est, se vident l'un dans l'autre par des cluses dans les rochers alignés qui les séparent. La dénivellation de 80 pieds entre les Lacs Balsam et Katchewanooka assure le mouvement vif de l'eau qui s'accroît aux chutes Fénélon et Burleigh et à certains rapides comme ceux de Bobcaygeon. Du sud, des cours d'eau plus paresseux viennent ajouter leur débit aux lacs de sorte que toutes les terres environnantes ont un accès facile à la voie d'eau. Celle-ci se poursuit vers le Saint-Laurent par la rivière Otonabee (17), le lac Rice, la rivière Trent, la Baie de Quinté et le lac Ontario.

Il ne manque que le travail de l'homme, constructeur de canaux et de glissoirs, pour que la voie d'eau kawarthaise serve à l'acheminement du produit forestier vers le port de Québec.

La navigation sur le réseau kawarthais vers le

Saint-Laurent est cependant longue et semée d'embûches. On peut raccourcir ce long périple à condition de couvrir une courte distance par voie de terre. Ainsi à partir du lac Sturgeon on peut remonter le faible courant de la rivière Scugog et traverser le lac Scugog jusqu'à Port Perry. Environ 16 milles de charroi sur de mauvais chemins séparent ce port de la rive du lac Ontario.

3 Mise sur pied de l'entreprise

Dans ce décor grandiose, plus précisément au nord des rapides de Bobcaygeon, entre les lacs Pigeon et Sturgeon, se trouve le petit village de Bobcaygeon qui deviendra le centre nerveux de la Mossom Boyd Lumber Co.. Ce qui constitue l'embryon de cette société, c'est l'ensemble des petits établissements vitaux du village, comme on en trouve à l'époque dans toutes les agglomérations pionnières du Canada-Ouest. En l'occurrence, il s'agit d'un magasin général, d'une meunerie et d'une scierie que Thomas Need a érigés près des rapides sur un emplacement acheté d'un certain Boulton. Ce premier noyau dessert les colons, pour la plupart irlandais, qui sont arrivés en nombre dans le canton de Verulam en 1834 (18).

C'est la scierie qui devait lancer la région environnante dans l'activité forestière. Elle achète les billes que les colons débrouillards vont couper dans la forêt pour se faire un

revenu d'appoint. Cinq ans après son arrivée, Mossom Boyd dirige une poignée d'hommes dans cette coupe en forêt. En même temps, il tire profit de la paire de boeufs qu'il a dû se procurer pour essoucher sa terre. Déjà, il s'insère dans l'entreprise en fournissant la matière première.

En 1842, Boyd acquiert la scierie et le moulin à blé de Thomas Need (19). Ces deux propriétés représentent ensemble une valeur de £400. (20). En août 1843, quand Need retourne en Angleterre, Boyd prend aussi en main le magasin général. Nous n'avons cependant pas retrouvé les titres de ces propriétés. Un reçu signé par Langton pour Need, en 1853, nous empêche de dire que Boyd est bien devenu le véritable propriétaire des moulins en 1842. Selon ce document, Boyd verse £21. pour la location des moulins et pour amortir un prêt hypothécaire (21). Par contre, deux entrées dans un livre de comptabilité ne mentionnent que l'hypothèque sur les moulins (22). Il est possible qu'en 1842, alors qu'il est très indécis quant à son rapatriement définitif, Need ait offert les moulins en location, avec possibilité d'achat. Mais dès l'année suivante, sachant qu'il ne reviendra pas, il vend le magasin.

Pendant quelques années, Thomas Need fait la navette entre l'Angleterre et le Canada Ouest. Mais c'est Boyd qui dirige les moulins ainsi que le magasin et les écluses. Quant aux terrains de Need, c'est John Langton qui en reçoit la garde (23). Need

évite ainsi la taxe plus élevée des propriétaires terriens absents. Pris par ses activités politiques, John Langton donne toute autorité à Boyd pour gérer les terrains et en protéger les arbres. Le trésorier du canton soumet donc toujours à Boyd les factures de taxes.

Ce mode de passation de biens peut nous paraître bien étrange. Il semble pourtant aller de soi dans la région kawarthaise, au milieu du XIXe siècle. Samuel Dickson de Peterborough dirige aussi sa première scierie au titre de "propriétaire locataire" (24). De nombreux émigrants repartent déçus laissant ce qu'ils ont mis sur pied. Cette formule souple, qui engage peu, leur permet de tirer un revenu de leurs installations et, éventuellement, de récupérer les sommes investies. Dans le cas de Need ses propriétés lui auraient été complètement remboursées par Boyd vers 1866-68 (25). Toutefois en 1871, il faut encore rejoindre Need pour régler une contestation concernant des terrains (26).

Entretemps, les installations ne tardent pas à causer de graves ennuis au jeune entrepreneur. En l'absence d'une réglementation de la voie d'eau, certains entrepreneurs prennent l'initiative d'ériger des aménagements pour soumettre le courant aux besoins de leurs installations. Ce qui a pour effet de changer le niveau de l'eau en amont comme en aval handicapant du même coup les autres entreprises.

En 1837, George Baxter Hall avait construit un premier barrage à Buckhorn. Lors de la prise en charge de ses moulins en 1842, Mossom Boyd découvre que l'efficacité de la roue à aube de son moulin en est diminuée pendant plusieurs semaines par année. En 1847 de nouveaux travaux à Buckhorn rendent les moulins inutilisables. Cette fois, le niveau de l'eau est monté au point que la roue est noyée et que le premier étage est complètement inondé. Finalement le Commissaire des Travaux Publics se décide de prendre sous sa tutelle les aménagements de la voie d'eau.

Des démarches sont entreprises pour obtenir une compensation de £400. pour les dommages faits aux moulins de Bobcaygeon. Thomas Need y participe soit comme propriétaire des moulins ou comme détenteur de l'hypothèque, ainsi que George Dunsford, en sa qualité d'avocat, John Langton, comme représentant à la législature et Mossom Boyd. On n'a retrouvé, dans les Papiers Boyd, aucune trace d'indemnité. Cependant l'entrepreneur fait construire une nouvelle scierie. Nous ignorons si la commission des Travaux Publics refuse d'endosser les dommages causés par les aménagements de Buckhorn. Au printemps 1852 Mossom Boyd et deux autres entrepreneurs sont accusés d'avoir démoli les aménagements à Buckhorn (27).

4 Sociétés affiliées

La Mossom Boyd Lumber Co., installée à Bobcaygeon, s'associe, au fil des années, à quatre sociétés affiliées avec lesquelles elle travaille étroitement. Il s'agit de la Boyd, Smith & Co., la Irwin & Boyd, la Talcott, Boyd & Co. et la Getman Boyd. Nous ne nous arrêterons pas dans ce travail au fonctionnement interne de ces sociétés. Ce qui nous intéresse c'est le rôle qu'elles jouent dans l'entreprise. La société mère, pour sa part, reste complètement autonome et est administrée seulement par le propriétaire-fondateur. De plus Mossom Boyd contrôle en partie chacune des sociétés affiliées, soit personnellement, soit par son fils, Gardiner, son gendre, James Irwin, ou son neveu, John Macdonald.

Il semble que la Boyd, Smith & Co. prenne naissance au cours des années 1850. Mossom Boyd tente à cette époque d'établir à Peterborough une véritable succursale qui doit consister surtout en une cour à bois (28). Plutôt que de gérer lui-même les établissements de Bobcaygeon et de Peterborough, il s'associe alors avec Alexander Smith, qui est marchand de bois sur place et aussi agent pour la Royal Insurance Co.. Au début, Mossom Boyd détient les intérêts prioritaires mais graduellement Alexander Smith augmente sa mise de fond. Durant les années 1860, James M. Irwin et Gardiner Boyd se joignent aux deux premiers associés. Cette évolution mène à un partage

du capital investi qui fait de Mossom Boyd un partenaire minoritaire. Le 1er mars 1872, Alexander Smith, en plus d'être gérant de la filiale, détient la moitié des intérêts avec un investissement de \$15,000, M. Boyd en a le quart, J.M. Irwin et Gardiner Boyd chacun un huitième.

Dès les années 1860, la Boyd, Smith & Co. devient, sous la gestion très compétente d'Alexander Smith une entreprise importante (29). Elle dirige, à partir du bureau de Peterborough, la cour à bois initiale, une scierie à Lakefield, des chantiers dans Balcover, Cavendish et Somerville et l'exploitation de plus de 38 milles carrés de concessions forestières dans Burleigh, Cavendish, Anstruther et Galway. En 1872, son actif se chiffre à \$189,400. (30).

La Boyd, Smith & Co. dirige une activité de coupe, facture, expédition et écoulement de bois équarri et de bois scié en tous points semblable à celle que mène la Mossom Boyd Lumber Co.. Les deux sociétés se rendent des services réciproques tout en conduisant parallèlement leurs opérations. Elles sont complémentaires étant donné que l'une est située dans la plus importante agglomération de la région et l'autre, à l'orée des forêts exploitées. Chacune contrôle son domaine particulier et y sert d'agent de liaison à l'autre. Mais à mesure qu'elle grandit, la Boyd, Smith & Co. met sur pied ses propres services dans l'arrière pays.

De son côté la Mossom Boyd fonde deux autres sociétés affiliées à Port Hope et à West Troy, centres urbains qui peuvent lui fournir des services de liaison. Le 1er janvier, 1873, elle vend ses intérêts dans la Boyd, Smith & Co. à la première, la Irwin & Boyd (31). Nous ne savons pas pourquoi Mossom Boyd se départit de ses intérêts dans la société forestière de Peterborough. Mais ce n'est certainement pas parce que cette entreprise n'était pas rentable. Alexander Smith a fait réaliser à la Boyd, Smith & Co. en 1870 et 1871 des profits annuels moyens de \$17,085.59 ce qui veut dire que pour les deux années les \$7,500 investis par Mossom Boyd lui ont rapporté des intérêts de 114% (32). Il faut donc chercher une autre raison. Une meilleure connaissance de la société qui achète la part de Boyd s'impose.

La Irwin & Boyd est constituée durant les années 1860, probablement aux alentours de 1866 quand James M. Irwin, marchand de bois de Port Hope épouse Annie Boyd, la fille de Mossom. Officiellement la raison sociale de cette seconde société affiliée ne montre que deux associés, James M. Irwin, qui assume le gros de la gestion, et Gardiner Boyd fils aîné de l'entrepreneur. Pourtant la correspondance volumineuse entre Irwin qui gère la firme et Mossom Boyd atteste de la présence de ce dernier dans cette opération. Il défraie du tiers à la moitié des dépenses pour certains achats et on lui crédite le

profit réalisé dans la même proportion. Quand, en 1872, la société achète la part de Mossom Boyd dans la Boyd, Smith & Co., elle emprunte tout le capital nécessaire du vendeur, qui en plus lui accorde d'autres prêts importants.

Quant à la Irwin & Boyd, elle ne s'occupe pas elle-même de coupe ou de manufacture; elle assure l'expédition et la vente du bois équarri et du bois scié d'autres sociétés forestières dont la Mossom Boyd et la Boyd, Smith & Co.. Pour ce faire, elle est stratégiquement située à la tête d'une ligne de chemin de fer entre Port Hope et Lindsay, et sur la rive nord du Lac Ontario où elle occupe de vastes quais. A partir de 1867 elle acquiert des vaisseaux, goélettes et barges à vapeur, ce qui lui assure, petit à petit, le contrôle d'une autre étape de l'expédition, soit le transport sur le lac Ontario et les canaux américains.

Le 1er janvier 1868, la création de la Talcott, Boyd & Co. ajoute au réseau Boyd une firme d'importation de bois scié située à West Troy dans l'état de New York. L'occasion d'ajouter ce poste lointain se présente quand le décès de Charles J. Saxe vient dissoudre l'association qui l'unissait à J.T. Saxe et peut-être à d'autres. Nous ignorons si D.W. Talcott faisait partie de l'ancienne association ou s'il était le commis qui dirigeait la maison marchande. A l'automne 1867, déclarant que J.T. Saxe ne gardera que des intérêts minimes

dans l'affaire, c'est Talcott qui entame les négociations avec Mossom Boyd. La nouvelle société regroupera D.W.Talcott, le fils de Mossom Boyd, Gardiner, son gendre James M. Irwin, et son neveu, John Macdonald (33). Vers 1872, la firme s'établit à Albany. Plus tard l'association fera place à la Mossom Boyd Lumber Co., dont seuls Mossom Boyd et John Macdonald seront sociétaires.

Après 1872, un autre bastion vient s'ajouter sur la voie d'écoulement du bois. La Getman, Boyd & Co. est située à Oswego, en amont du canal du même nom, où elle prend des lots de bois en consignment et s'occupe d'expédition par voie des canaux Oswego et Erié, vers Albany,. Les partenaires sont Charles H. Getman, Gardiner Boyd et J.M. Irwin (34).

Toutes ces sociétés affiliées sont donc reliées à la mise en marché du produit forestier. L'ordre de leur établissement d'abord à Peterborough, puis à Port Hope et à Albany, reflète le rayonnement toujours plus grand du produit des scieries. Ces jalons placés sur la voie d'expédition renforcent le réseau de communication à peine ébauché à ce stade pionnier de la région. Par elles, l'entrepreneur s'assure une surveillance et un contrôle à distance sur l'expédition du bois et les conditions de la vente.

De prime abord, on s'étonne de l'absence d'une de ces

sociétés à Lindsay. Il semble y avoir eu une tentative pour en établir une dans cette localité qui est un important jalon sur la route du bois. Mais, grâce à la proximité de Lindsay, une filiale n'y est pas indispensable.

Les sociétés affiliées permettent à certains membres de la famille de participer à l'entreprise. Elles assurent ainsi à un fils, un gendre et un neveu des situations dans les milieux d'affaires. Il est dans l'intérêt de la Mossom Boyd de se réserver, pour les postes éloignés, les services d'administrateurs dont le dévouement est garanti par les liens familiaux. En même temps, la relève est assurée.

(1). Au tournant du XXe siècle, un monument commémorait ce Capitaine Gardiner Boyd à la cathédrale de Londonderry. A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 876 et 192. Il a pour ancêtre John Boyd qui érigea le château de la famille en 1672, à Letterkenny (ou Ballymacool), dans le comté Donegal en Irlande. Ce John Boyd se disait issu d'une ligne cadette des Boyd d'Ecosse, Earls of Kilmarnock. Les armoiries des Boyd sont identiques à celles des Stuart, sauf pour les couleurs. Eux-mêmes descendaient d'un Stuart surnommé Boidh, c'est à dire "The Fair". E.M. Chadwick, Ontarian Families.

- (2). Réminiscences de Mossom Boyd, rédigées par son fils vers 1875, A.U.T. B-75-1025 Collection Sheila Boyd. Peterborough Examiner 26.03.1883.
- (3). Réminiscences, William Langton, Early Days in Upper Canada, carte de Newcastle.
- (4). Anne Langton, The Story of Our Family.
- (5). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 192, lettre du India Office, Whitehall, S.W. à H.J. Wickam, 18.02.1911.
- (6). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 236. Mossom Boyd à Pitt Shipton, Londonderry, Irlande, entre le 22.02.1862 et le 15.03.1862.
- (7). Lloyd M. Scott, The English Gentlefolk in the Backwoods of Canada dans Dalhousie Review, printemps 1859.
- (8). Thomas Need, Six Years in the Bush, p. 53.
- (9). Ibid., pp. 83-84.
- (10). Rôle de la Milice Durham 1839, Musée de Fenelon Falls.
- (11). Recensement Canada Ouest, Comté de Victoria, 1851, A.P.C.
- (12). Anne Langton, A Gentlewoman in Upper Canada, entrée du 3 février 1842.
- (13). W.A. Langton, éd., Early Days in Upper Canada, p. 205.
- (14). A.R.M. Lower, Great Britain's Woodyard, Michael S. Cross, The Dark Druidical Groves.
- (15). Questionnaires concernant l'émigration pour les Districts de Newcastle et de Victoria, 1840, A.P.C., RG,

B20-B22.

- (16). L'étude géomorphologique qui suit est basée sur L.J. Chapman et D.F. Putman, The Physiography of Southern Ontario, U. of T. Press, 1951, et sur les cartes topographiques du Ministère des Mines et Ressources.
- (17). De sa source à son embouchure, la rivière Otonabee descend de 160 pieds. La déclivité principale se trouve à la section appelée Rapides de Neuf Milles.
- (18). Thomas Need est le premier à s'établir dans le canton de Verulam. En 1833 il achète une première parcelle de terrain de 3,000 acres dont il croit qu'elle deviendra l'embryon d'un village. Lors de sa visite chez Need, le 16 juillet 1834, le lieutenant-gouverneur donne au village naissant le nom de Rokeby. Selon une carte dessinée par John Langton, l'agglomération se formera un peu plus à l'est autour de l'emplacement des moulins et prendra le nom de Bobcaygeon. Ce mot est l'adaptation d'un vocable amérindien plus long qui signifie rapides peu profonds. On trouve la carte de Langton à l'intérieur de la couverture de Early Days in Upper Canada.
- (19). Lettre de Mossom Boyd au Commissionnaire des Travaux Publics, le 2 septembre 1850. A.U.T.
- (20). Lettre de John Langton à M. Boyd n.d., A.U.T.

- (21). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 399, 01.01.1853. Boyd paie £21 pour louer les moulins pour un an et pour repayer un prêt hypothécaire.
- (22). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 376, le 11.05.1857 et le 12.03.1858 Robert Dennistoun reçoit ces sommes pour Need.
- (23). Lettre de Boyd au Commissaire des Travaux Puplics, le 2 septembre 1870, A.U.T.
- (24). F.H. Dobbin, In Good Old Days When Trees Were Real Giants.
- (25). Lettre de E.W. Chambers, citée par Edwin Guillet, The Valley of the Trent, p. 386-7.
- (26). Lettre de J.W. Dunsford à Boyd, le 10 juin 1871, A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 229.
- (27). Mémoire envoyé par Georges B. Hall à Lord Elgin, Cité par Edwin Guillet, op. cit., p. 214.
- (28). A cette époque il établit même sa demeure à Peterborough.
- (29). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 1060. James M. Irwin fait à Boyd l'éloge de Alexander Smith comme administrateur, 08.03.1872.
- (30). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 1060. Pour le 1er mars 1872, la Irwin & Boyd a préparé pour Mossom Boyd, des listes de "liabilities & assets" de la Boyd, Smith & Co..
- (31). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 124, affidavit 1er mars,

1873.

- (32). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 1060. "Liabilities & Assets".
- (33). D.W. Talcott à James Irwin A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 892 et vol. 120.
- (34). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 893, dossier 8.

C H A P I T R E II

CONTROLE DE LA FORET

Introduction

Ce qui importe avant tout pour un entrepreneur forestier du XIXe siècle, c'est de contrôler de grandes étendues de forêts qui soient à la fois à la portée des voies fluviales et peuplées des espèces d'arbres les plus demandées. L'industrie forestière est probablement l'activité économique qui exige le contrôle des plus vastes superficies du sol. Pendant toutes les années d'exploitation, l'accès à de grandes quantités de bois et de la meilleure qualité est essentiel. Cela implique, pour repérer les pineraies et chêneraies de choix, une excellente connaissance de l'arrière-pays sauvage, ou tout au moins, l'habileté nécessaire pour s'assurer la coopération de ceux qui la détiennent. Enfin, pour devenir maître de ces forêts, il importe d'exercer assez d'influence pour devancer les nombreux compétiteurs. Un capital considérable n'est pas indispensable. Un revenu assez modeste, s'il est régulier, permet d'acquitter les droits qui réservent les terrains.

Cette quête de la ressource naturelle ne laisse pas de répit. Il faut, par un roulement continu, renouveler le fond. Mossom Boyd se montre très dynamique sous ce rapport et le signale d'ailleurs dans une lettre à John Langton. "I have

since I returned purchased more timber & as there were several parties in quest of it I thought it wise to secure all I could get." (1). La correspondance fait état de démarches et de négociations incessantes. L'amoncellement de titres, contrats officiels et engagements de toutes sortes (2), nous révèle quatre moyens par lesquelles l'entrepreneur s'assure l'accès aux forêts: la possession directe du sol, l'obtention de concessions forestières, l'achat de droits de coupe et les sous-contrats pour billes de sciage et pièces équarries.

1 Propriété du sol

La propriété du sol assure à l'entrepreneur sa disponibilité au moment le plus propice à son exploitation. De plus, elle lui offre une occasion de spéculer sur ces terres dont la valeur foncière augmente chaque année.

En attendant, la possession de plusieurs domaines forestiers, multiplie d'autant les responsabilités. Il faut parfois vendre quelques lots déjà déboisés pour être en mesure de supporter le fardeau des taxes. Par contre le "Statute Labour", ce service obligatoire annuel pour l'entretien des chemins, est plus facile à remplir puisque l'entrepreneur forestier est déjà équipé pour percer des routes en forêt (3).

L'étendue des biens fonciers a eu peu d'importance par

rapport à celle des concessions octroyées par l'Agent des Terres de la Couronne. Les terrains privés se mesurent en acres et les concessions en milles carrés. Le seul fait de disposer de forêts privées ouvre une possibilité de fraude. Quand le train de bois est contrôlé à Belleville, Joseph Way, l'agent des Terres à Bois de la Couronne, distingue entre les pièces coupées sur les propriétés de l'entrepreneur et celles qui proviennent des forêts publiques. Ces dernières sont soumises à des redevances. Ainsi sur les déclarations de 1859, 1861 et 1864, la majeure partie des trains de bois est déclarée comme provenant des forêts privées. Mais on doit se rappeler que la tradition bien établie d'abus des forêts publiques n'est peut-être pas complètement éteinte (4).

Mossom Boyd opte pour l'achat quand l'approvisionnement d'une scierie risque de devenir insuffisant ou que ses concessions forestières sont menacées de vente. Certains achats se font pour assurer à l'entrepreneur un contrôle raisonnable de la voie d'eau (5). Dans d'autres cas, ce sont les conditions de vente des terrains boisés qui sont suffisamment avantageuses pour être convaincantes.

Mise à part une vaine tentative pour acheter un modeste demi-lot de 100 acres à Verulam en 1846, Mossom Boyd ne semble pas chercher à acquérir de la propriété foncière pendant la première décade de ses activités (6). Il est possible que

lui-même et, plus tard, ses associés disposent pendant cette période initiale des terrains appartenant à Thomas Need, celui-ci ayant laissé à John Langton la gestion de ses biens fonciers en terre canadienne (7). Après tout on est à l'époque où les plus nantis paient pour faire déboiser leur terrain et où le déboisement ajoute à la valeur du sol.

Puis, à partir de 1854, Boyd se taille graduellement un domaine forestier. Les factures et reçus de taxes foncières ainsi que les titres de propriété nous permettent d'en suivre l'évolution dans les cantons voisins de Bobcaygeon.

ESSAI DE RECONSTITUTION DES PROPRIETES FORESTIERES DE MOSSOM BOYD, 1854-1872 (8)

ANNEE	NOMBRE D'ACRES DANS CHAQUE CANTON				
	VERULAM	HARVEY	SOMERVILLE	AUTRES	TOTAL
1854	500				500
1855	400	200			600
1856	400	1,178		100	1,678
1857	400	1,778		100	2,278
1858	600	1,778		200	2,578
1859	853	1,978		200	3,041
1860	1,128	2,097		200	3,475
1861	1,528	2,097	200	200	4,025
1862	2,258	2,443	450	200	5,351

1863	2,718	3,371	280	200	6,569
1864	3,020	3,281	200	200	6,701
1865	2,805	3,281	925	200	7,211
1866	2,955	3,281	925	200	7,361
1867	2,570	3,281	925	200	6,976
1868	2,615	3,281	925	200	7,021
1869	2,050	3,486	925	201	6,662
1870	2,055	3,330	925	1,315	7,625
1871	1,955	3,330	1,115	1,315	7,715
1872	1,955	3,330	915	1,759	7,959

Ces chiffres sont des minima. Sur 95 terrains, il n'en est que 64 que nous avons pu suivre de la date de l'achat à la date de vente ou à la fin de la période étudiée. Quand nous n'avons qu'une ou deux données de taxes, ne pouvant présumer de possession ni antérieure, ni postérieure, nous n'avons tenu compte du terrain que pour les dates de possession certaine (9).

Pendant la dernière décade, la poussée vers la possession du sol est bien établie. Ce patrimoine forestier qui, en 1872, s'étend aux sept cantons de Eldon, Verulam, Harvey, Guilford, Somerville, Emily, Galway et Fénelon, servira de base au véritable empire foncier que la Mossom Boyd administrera au début du XXe siècle en Colombie Britannique, dans les

Territoires du Nord-Ouest d'alors, au Manitoba en Ontario et aux environs de Sept-Iles dans le Québec.

Origine des terrains

Sur les 95 terrains recensés, il en est 16 dont nous ne connaissons pas l'origine; ils sont presque tous situés dans le canton de Verulam. Boyd s'est procuré les 79 autres des vendeurs suivants:

Agent des Terres de la Couronne	25
Société de colonisation	15
Des particuliers	14
Shérif du canton	13
Règlement d'une faillite	6
Membre de sa famille	4
Partenaire des débuts de l'entreprise	1
Ancien propriétaire de l'entreprise (10)	1

Il n'y a rien d'étonnant à ce que l'Agent des Terres de la Couronne viennent en tête de liste. La région kawarthaise en est encore à son stade pionnier. De plus, il suffit d'un versement minime pour s'approprier un terrain de la Couronne. En 1859, l'entrepreneur donne \$35.20 des \$176. demandés pour le lot 2 dans la 7e concession de Verulam. Il n'acquittera le solde, capital et intérêts, qu'en 1868 (11). Alors seulement,

il recevra le Brevet de la Couronne pour ce lot. En attendant, à condition de payer les taxes régulièrement, il a l'usufruit du terrain pour une mise de fonds négligeable. Les sommes payées à la Couronne en intérêts, témoignent de cette pratique. Pour la moitié ouest du lot 6 dans la 6e concession de Verulam, Boyd reçoit en 1854 un reçu de l'Agent des Terres. Il a payé £45.13.6 en intérêts, pour un terrain valant £45 (12). Souvent, on le voit régler sa transaction avec la Couronne juste avant de revendre un terrain qu'il a fini de déboiser.

La seule société de colonisation de laquelle Boyd ait fait des achats est la Canadian Land & Emigration Co. Dans un contrat où cette société cède des droits de coupe à l'entrepreneur, elle pose comme condition qu'il achète 1,000 acres de terrain dans un de ses cantons (13).

Les ventes de sol tenues régulièrement par le shérif du canton s'avèrent beaucoup plus intéressantes. Elles concernent des terrains sur lesquels les propriétaires attitrés ont négligé de payer les taxes pendant plusieurs années. Avant 1870, il suffit, pour recevoir les titres officiels de ces biens fonciers, de payer immédiatement la facture des taxes en souffrance et d'attendre une période de deux ans pendant laquelle le propriétaire a droit de rachat. Trois fois sur quatre, l'ancien propriétaire ne s'occupe pas de récupérer son bien. Les prix moyens payés par Boyd pour ces terrains rachetés

du shérif illustrent la facilité avec laquelle on s'assure la propriété du sol jusqu'en 1870, et l'inflation qui a suivi la forte tendance à l'accaparement des biens fonciers de la fin des années 1860. La moyenne de ces prix est de \$0.11 1/2 l'acre durant les années 1850, \$0.49 durant les années 1860 et \$2.33 pour les années 1870 à 1872.

Les aubaines que représentent, surtout pendant les premières décades, les ventes à l'encan pour taxes non payées ne sont pas négligées par l'entrepreneur forestier. Il suit assidûment ces mises en vente pour lesquelles il reçoit à l'avance, du trésorier du canton, la liste des terrains offerts. Pourtant on n'a pas l'impression d'une véritable ruée. La publicité se fait-elle plus discrète vis à vis de la masse des gens?

Il ne fait aucun doute qu'une part importante des profits réalisés par la Mossom Boyd Lumber Co. provient de l'enchérissement du sol. En 1870, donc en période de prospérité, Boyd paie \$997. pour les 200 acres du lot 3 dans la 8e concession de Verulam. Sept ans plus tard, au plus creux de la dépression de 1872-96, il les revend pour \$1,600. Entretemps, il a fait la coupe sur ce terrain.

En 1863, Boyd qui est syndic pour la liquidation judiciaire des biens de Henry Oliver, obtient 6 terrains dans

Harvey totalisant 931 acres. Aucun prix d'achat n'apparaît. Il était lui-même créancier du banqueroutier. Mais, comme nous le verrons au chapitre du bois scié, il a déjà obtenu la scierie de Squaw River en remboursement de sa créance.

Enfin, les autres terrains ont été acquis de beaux-frères et d'autres membres de la bourgeoisie kawarthaise. Ce qui frappe dans ces dernières transactions, c'est l'absence totale de spéculation. Pour ces bourgeois anglais en quête de profit, c'est assez étonnant. On est forcé de soupçonner une entente tacite entre eux pour ne pas faire monter le prix du sol.

2 Les concessions forestières

Le détenteur d'un permis de coupe jouit de droits exclusifs sur les arbres d'une superficie de forêt composée d'un certain nombre de terrains de 200 acres chacun (14). Pour s'assurer le monopole de ces arbres, il paie un bonus au moment de l'octroi initial de sa concession forestière. Cependant, en principe, le sol reste propriété publique. Pour s'en assurer l'exclusivité et garantir la continuité de ses privilèges, le licencié paie aussi chaque année un loyer sur le sol. S'il exploite ses concessions pendant l'année, il défraie, en plus, des redevances sur le bois, selon le volume coupé.

En octroyant une concession à un individu, l'Etat réserve

certain droits au public (15). Quiconque veut assembler un train de bois peut prendre sur la terre concédée les matériaux nécessaires à l'assemblage. De même, on pourra prendre sur la concession tout le bois nécessaire aux travaux publics, routes, ponts ou autres aménagements. L'Etat peut octroyer à un colon un lopin de sol sur lequel les arbres ont déjà été concédés. Dans ce cas le détenteur du permis de coupe ne peut gêner d'aucune façon le propriétaire du sol (16).

Ce mode de concessions forestière, institué en 1826 et révisé subséquemment en 1842, 1851, 1866 et 1869 a comme premier but de procurer quelques revenus à l'Etat à partir des Terres de la Couronne. Il vise aussi à protéger les immenses espaces boisés que le gouvernement a sous sa tutelle, de l'appétit des profiteurs qui ont pris l'habitude de considérer tout l'arrière-pays comme une immense forêt communale (17).

Malgré sa bonne volonté, l'autorité se révèle d'une compétence douteuse. Chacune de ses législations provoque un abus qui porte atteinte aux ressources canadiennes. Les mesures de 1826 détournent les entrepreneurs forestiers vers l'achat direct du sol plus avantageux comme prix et comme rendement. Tout en corrigeant cette lacune en 1842, le gouvernement du Canada-Uni introduit des quotas qui provoquent la surproduction alors qu'au même moment le marché britannique se trouve en pleine dépression (18). Les suites sont désastreuses pour

l'industrie. Néanmoins les entrepreneurs qui ne semblent pas, en sortent aguerris. Ils réussissent à convaincre les protecteurs des forêts publiques que c'est la révocabilité à court terme des permis qui les a poussés à s'abattre sur la forêt dans une coupe effrénée avant que leurs privilèges ne leur soient retirés. Pour aider l'industrie forestière à sortir de ses difficultés, l'Etat concède graduellement aux entrepreneurs la continuité de leurs privilèges.

En moins de trente ans dès lors, les forêts publiques sont aliénées au profit des intérêts privés. Ainsi, en 1870, quatre magnats du bois de la région kowarthaise offrent en vente des concessions qu'ils en arrivent à considérer comme leur appartenant, alors que selon la politique initiale, leurs privilèges sur ces forêts publiques auraient dus être révoqués depuis longtemps.

Pendant tout le processus d'accaparement, le gouvernement affiche une certaine impuissance. Jusqu'en 1850, ceux qui dirigent les politiques haut-canadiennes gèrent la forêt en amateurs. Par naïveté ou patronage, ils laissent les magnats forestiers dicter des politiques intéressées. Les véritables maîtres de la forêt ce sont les entrepreneurs, qui disposent seuls des moyens de construire les aménagements qui en permettent l'accès. Quand dans les années 1860, la législature haut-canadienne enfin devenue lucide, tente de récupérer le

bien public, elle doit s'opposer à une classe nombreuse et puissante dont elle n'aura pas raison.

Ce n'est toutefois pas dire que les magnats forestiers manipulent les tuteurs des Terres de la Couronne dans des buts purement spéculatifs. Pendant les années 1850 et une bonne partie des années 1860, on ne semble pas prévoir l'inflation subite que connaîtront les concessions forestières durant les années 1870. De lui-même l'entrepreneur demande à l'agent des Terres, de retirer de sa concession les terrains qu'il a fini de déboiser.

Même sans l'appât de la spéculation, l'entrepreneur est forcé de monopoliser de grandes étendues en concessions. La nature de son entreprise, dévoreuse insatiable de forêts, la présence de nombreux compétiteurs autour de lui, l'oblige à assurer son approvisionnement en matière première dans l'immédiat et à long terme. Voilà la principale motivation qui le pousse à monopoliser de vastes étendues boisées dans des régions éloignées et, la plupart du temps, encore inaccessibles. Voilà pourquoi il joue d'influence auprès des agents du patrimoine foncier national. Peut-être à son insu, par sa précipitation, il provoque la surenchère. Presque toujours ce sont ses héritiers qui en profiteront, lui-même ayant dû fonctionner à l'étroit financièrement pour se réserver les concessions indispensables.

Le tableau qui suit a été dressé à partir des permis de coupe et des factures et reçus concernant ces permis, retrouvés dans les Papiers Boyd (19). Nous soupçonnons que ces données sont incomplètes surtout pour les années 1850 et pour les cantons de Harvey et Somerville. Nous avons bien retrouvé une demande de permis de coupe pour 1,800 acres dans Burleigh pendant la saison 1850-51 mais nous n'en connaissons pas l'issue (20). Il est vraisemblable que les concessions dans Snowdon, Glamorgan et Monmouth ne soient apparues qu'au début des années 1860. Seule une étude approfondie des territoires annuels de coupe, c'est à dire des chantiers, pourrait jeter la lumière là-dessus. Cependant malgré ses lacunes, ce tableau reflète le même rythme d'accaparement du sol que celui qui se dégage d'une étude datant de 1913 sur la Vallée de la Trent. Selon cette étude, c'est au début des années 1860 que s'est produite la véritable ruée vers les concessions forestières. En 1865, 1,000 milles carrés de pineraies le long de la Trent étaient déjà aliénés (21).

ESSAI DE RECONSTITUTION DES CONCESSIONS FORESTIERES

DE LA MOSSOM BOYD LUMBER CO., 1851-1873.

(en milles carrés)

C A N T O N S

Saison de coupe	Harvey	Somer- ville	Snowdon	Gla- Morgan	Mon- mouth	TOTAL
1851-52		4 3/8				4 3/8
1852-53	3					3
1855-56						
1856-57	4					4
1857-58						
1858-59						
1859-60						
1860-61	7	10 5/16				17 5/16
1861-62		10 5/6	9 27/64			20 1/4
1862-63	8 1/4		21	16		45 1/4
1863-64	8 1/8		19		20	47 1/8
1864-65	12 1/8		21	16	20	69 1/8
1865-66	25		34 3/8	16	20	95 3/8
1866-67	24 3/8		37 1/2	16	24 1/4	102 1/8
1867-68	7 3/4		52 3/8	16	24 1/2	100 5/8
1868-69	25 7/8		52	16	24 1/4	118 1/8
1869-70	25 7/8		52	16	24 1/4	118 1/8
1870-71	25 1/2		52	16	24 1/4	117 3/4

1871-72	25 1/2	52	16	24 1/2	118
1872-73	24	50	16 3/4	24 3/4	115 1/2

A la fin de 1872, ou peu de temps après, ce domaine s'agrandit de 67 1/2 milles carrés de forêts publiques situées au nord de la rivière French et directement à l'ouest du lac Nipissing (22).

Une incursion brève vingt ans après notre période nous permet d'apprécier le profit que tirera plus tard une firme forestière, de cette obligation qu'elle a de se faire conférer des droits sur les forêts. Le 23 novembre 1892 après la mort de l'associé John Macdonald, les autres héritiers de Mossom Boyd vendent à l'encan 178 milles carrés de concessions forestières dont 140.45 milles carrés rapportent \$1,048,033 soit une moyenne de \$7,461.96 du mille carré. L'Etat se borne à acquiescer au transfert des titres. Selon une loi de 1867, le revenu public s'enfle de \$8. du mille carré à chacun de ces transferts (23).

Le bonus versé à l'agent lors de l'achat initial d'une concession varie selon l'éloignement du canton, la distance de halage d'une section spécifique à un cours d'eau assez important, la richesse des pineraies et le moment de l'achat. Les acquisitions suivantes faites par la Mossom Boyd Lumber Co., nous renseignent quelque peu sur les prix au début des années

1860.

BONI PAYE PAR LA MOSSOM BOYD LUMBER CO.

1861-62 à 1863-64

Année	Canton	Nombre de mille ca.	Prix total	Prix moyen par mi.ca.
1861-62	Somerville	10 5/6	\$1210	\$111.75
1861-62	Snowdon	9 27/64	\$132	\$14.00
1862-63	Snowdon env:	11 37/64	\$520	\$44.90
1862-63	Glamorgan	16	\$1200	\$75.00
1863-64	Monmouth	20	\$667	\$33.35

Avant 1869, le prix de la location du sol varie selon l'exploitation qu'on fait de la concession (24). Le taux minimum de \$0.50 devient pour le canton de Glamorgan \$1.00 en 1864-65, \$2.00 en 1865-66, \$4.00 en 1866-67 (25). A partir de la saison de coupe 1869-70, une taux uniforme de \$2.00 est imposé quelle que soit l'utilisation.

Il arrive que deux entrepreneurs échangent des sections de concessions forestières. Ceci permet à celui qui a érigé un chantier dans une région, d'exploiter des terres adjacentes sans ajouter à ses frais. Ces échanges, tout en étant provisoires, durent quelques années, de sorte qu'un acheteur éventuel des concessions doit s'engager à les respecter (26).

Il est aussi possible pour deux entrepreneurs de détenir des concessions conjointement. C'est le cas de Mossom Boyd et James Cummings qui partagent dans Snowdon 9 3/4 milles carrés de forêts (27). Boyd finit par acheter la part de Cummings pour \$800 (28).

Il arrive encore que les détenteurs de concessions se sentent menacés par la révocabilité de leurs privilèges. Le lobbying d'autres industriels intéressés au sol et le désir de l'Etat de s'affirmer dans son rôle de tuteur des biens publics, s'unissent contre les magnats du bois. Le Commissaire des Terres de la Couronne retire alors certains terrains de leurs concessions. Ceci se produit en 1867 dans Harvey où des lots sont mis en vente juste au moment où des intérêts miniers les convoitent (29), et encore, par un arrêté en conseil en 1872, pour assurer l'approvisionnement de certaines scieries (30).

Le fait accompli ne s'avère toutefois pas irrévocable. L'entrepreneur invoque le coût des aménagements qu'il a faits, les chantiers érigés, l'approvisionnement de son propre moulin à scie. Le 25 février 1867, une délégation de magnats du bois vient parlementer à Ottawa (31). Ce groupe finit par l'emporter.

Tirailées de toutes parts, les autorités politiques s'enlisent de plus en plus dans une soumission aux maîtres de

la forêt. C'est ainsi que le 11 mai 1874, l'arrêté en conseil de 1872 décrétant le retrait de terrains en faveur des propriétaires de scieries, est abrogé (32). Le député provincial ontarien George Read qui préconise la révocabilité graduelle d'une concession sur une période de 20 ans (33), devra s'incliner devant les prix très élevés payés à partir de 1870 par les acquéreurs de concessions. En vertu des sommes importantes investies, le détenteur qui n'est qu'un locataire selon la loi, devient un propriétaire de fait.

Les redevances sur le bois coupé sont payées annuellement au Bureau des Terres à Bois de la Couronne à Belleville. En 1868, elles sont de 1 1/4 cent par pied cube de bois équarri, de 15 cents par bille de sciage de 17 pouces et plus de diamètre et 10 cents pour celles qui ont moins de 17 pouces. Pour la saison 1869-70, l'unité utilisée pour calculer les redevances sur les billes de sciage, est la bille standard du gouvernement qui contient 200 pieds planche de bois (34). Il est défendu de couper des billes mesurant moins de 12 pouces.

REDEVANCES PAYEES POUR COUPE
PAR LA MOSSOM BOYD LUMBER CO. (35)

Année	Bois équarri	Bois scié	Total
1864-65	\$597.46		
1866-67	\$1024.74	11,162 billes	
1871-72			\$4525.75

A compter du 1er mai 1874, les redevances sont haussées sur le pin blanc et le cèdre (36).

Il aurait été assez étonnant qu'il n'y ait eu aucune tentative de fraude dans la déclaration de coupe qui détermine les redevances. Le fait d'avoir d'autres possibilités d'obtenir les billes de sciage et les pièces de bois équarri permet de déclarer comme venant des propriétés privées, du bois coupé en concessions forestières. Pour la saison 1868-69, on soustrait environ 16% aux droits à acquitter (37).

3 Achat de droits de coupe

Une troisième façon pour l'entrepreneur d'assurer sa matière première est d'acheter des droits de coupe. Ces achats sont garantis par un document officiel dûment enregistré. On peut les acquérir d'individus, des autorités qui ont charge de la percée des chemins ou d'une société de colonisation.

Aux premiers jours, la quête des droits de coupe auprès d'individus semble avoir été de mise. Dans un document malheureusement non daté mais qui semble remonter aux années 1840, Mossom Boyd donne des directives à celui qui négociera les ententes pour lui. Il est prêt à acquitter avant le 1er janvier suivant, le coût de un shilling trois pence pour chaque arbre coupé. Le négociateur est prié de lui obtenir des boisés denses contenant de très gros arbres, situés près de l'eau ou jusqu'à un mille et demi de la rive. De plus, il doit tenter d'obtenir un délai de deux ans pour sortir le bois coupé (38).

Dans les Papiers Boyd, 25 ententes individuelles de ce genre ont été conservées (39). Par ces actes officiels, les propriétaires de terrains vendent les arbres qui s'y dressent. Les superficies à déboiser varient entre 100 et 900 acres mais les deux tiers sont des lots simples de 200 acres. Ces contrats sont conclus entre 1855 et 1872 (40). Tous donnent le droit de couper le pin blanc. Certains y ajoutent le pin rouge et le chêne. Il est surtout question de bois d'oeuvre. Les billes de sciage n'y sont mentionnées que quatre fois. Une entente spécifie habituellement la date limite donnée à l'entrepreneur pour sortir le bois coupé de la propriété. La durée de son temps d'exploitation varie entre une seule saison de coupe et quatre années complètes. Si le terrain est revendu avant l'expiration du contrat, le nouveau propriétaire est lié par

l'entente.

Le prix de ces droits de coupe varient d'un individu à l'autre, d'un canton à l'autre. Ils sont parfois donnés à la pièce, au volume de bois coupé ou pour toute la superficie boisée. En 1855, Boyd paie £2.10. pour chaque mât, le même prix pour 1,000 pieds cubes de pin équarri et 6d pour chaque bille de sciage sortis des lots 11, 12 et 13 de la sixième concession de Verulam. En 1860, il donne \$33. pour déboiser 200 acres dans Galway et \$132. pour la même superficie dans Somerville. En 1866, il paie 10 cents pour chaque bille de sciage de 22 pouces par 13 pieds coupée sur un terrain dans le canton de Somerville. Sur ses propres concessions les billes de plus de 17 pouces de diamètre lui coûtent 15 cents pièce.

L'éparpillement de ces petits îlots de forêt pose la question de la rentabilité d'un tel système. Vraisemblablement les superficies qui font l'objet de ces contrats sont situées près d'un chantier établi pour la saison. Sinon, elles doivent contenir des arbres devenus rares ailleurs.

La percée d'un chemin de colonisation dans l'arrière-pays peut aussi être exploitée comme moyen d'obtenir des arbres. En 1868, le conseil municipal des cantons unis de Snowdon et Glamorgan vend à Mossom Boyd, pour la somme nominale de \$200., tout le bois sur la moitié orientale du quart sud-ouest de

Snowdon et le quart sud-est de Glamorgan. C'est la F.P.& R. Co. qui doit percer le chemin, qui a communiqué avec Boyd pour lui offrir le déboisement.

La Canadian Land & Emigration Company doit s'avérer une source d'approvisionnement sans commune mesure avec les deux précédentes. En 1861, pour \$95,000. l'Etat vend à cette société britannique, 10 cantons situés entre Ottawa et le Lac Huron (41). La C.L.& E. Co. investit \$100,000. en routes et autres aménagements pour ouvrir ses terres à la colonisation. Le domaine de la société se trouve entre les forêts déjà exploitées dans la région de la Trent et celles des magnats forestiers de la vallée de l'Outaouais. Juste à ce moment, un essor important dans la vente du bois scié active la course aux forêts vierges. La C.L.&E. Co. peut donc dès son installation, vendre le bois de ses cantons aux entrepreneurs voisins.

Dans la vallée de la Trent, Mossom Boyd, Strickland, et Campbell concluent des ententes avec la société de colonisation pour se réserver son bois. Plus au nord ce sont des magnats du bois comme Bronson & Westow qui négocient des droits.

A partir de 1869, Mossom Boyd conclut avec la C.L.& E. Co. plusieurs accords relatifs aux droits de coupe et à l'achat de billes de sciage déjà coupées. Le premier, négocié laborieusement à coup de lettres et de voyages entre Londres et

le Canada-Ouest, est conclu le 30 septembre 1869. Boyd obtient du bois des cantons de Dysart, Guilford, Dudley et trois concessions dans Havelock à raison de 40,000 pieds par année sur une période de 7 ans. L'entrepreneur paie \$0.30 pour chaque bille coupée par lui-même. Si son bois scié se vend plus de \$12. du mille pieds planche à Port Hope, il paiera un supplément de 2/5 du surplus à la C.L. & E.Co. (42).

Suivent une multitude d'ententes mineures qui complètent et amendent ce premier contrat. Moyennant des frais de \$20. du mille pieds cubes, Boyd obtient la permission de faire de l'équarissage dans les mêmes forêts où il coupe des billes de sciage (43). La Cie qui établit des colons dans les mêmes concessions où elle a vendu les droits de coupe est aux prises avec des conflits entre l'exploitation agricole et l'exploitation forestière. Boyd consent à abandonner ses droits sur le bois d'un lot, trois ans après que celui-ci a été vendu (44). La nécessité de faire ces ajustements après la conclusion de l'entente principale trahit selon nous la nouveauté de cette coopération entre une société de colonisation et un entrepreneur forestier.

Les contrôles rigides exercés par la société de colonisation sur les quantités de bois coupé, les conditions auxquelles elle soumet l'entrepreneur, en disent long sur la réputation d'usurpateur que l'opinion courante accorde aux

entrepreneurs forestiers. Elle exige que la scierie à vapeur soit réservée exclusivement aux billes qu'elle fournit, qu'elle ait, en tout temps, accès aux livres de comptabilité de cette scierie, que Mossom Boyd fasse serment relativement aux quantités coupées, qu'il coopère avec la compagnie quant au mesurage des billes. A ce poste, Charles Blomfield, le gérant de la C.L.& E. Co., à tenté en vain d'imposer un mesureur sur les lieux pendant tout le temps de la coupe. Boyd n'a jamais voulu consentir à défrayer sa moitié d'une telle dépense (45). Blomfield se ravise sur le mesurage mais il poursuit une enquête auprès de la compagnie des chemins de fer pour connaître les quantités expédiées par Boyd (46). Pour éviter les coûts très élevés du mesurage, la C.L.& E. Co. et Mossom Boyd s'entendent finalement pour faire mesurer par leurs contremaîtres. La marge d'erreur qui pourrait s'ensuivre est moins onéreuse que le salaire très élevé du mesureur.

4 Sous-contrats pour bois coupé

L'entreprise Boyd achète aussi des billes déjà coupées et des pièces déjà équarries. La région ne manque pas de sous-traitants qui exploitent la forêt avec une équipe d'hommes. A l'été ou à l'automne, Boyd passe des marchés avec certains d'entre eux pour une quantité de billes qui peut aller de 100 à 3,000. Ces ententes, souvent rédigées sur des bouts de

papier, ne sont pas enregistrées officiellement comme les droits de coupe.

Ce qui n'empêche pas que ces ententes donnent clairement les normes à rencontrer. Les billes doivent être des billes standard de 13'4" par 22" de diamètre, ce qui ne veut pas dire qu'elles auront cette uniformité. La longueur seule est standardisée. Le diamètre varie entre 16" et 28". Le prix cité l'est habituellement pour le volume de bois contenu dans une bille standard soit 250 pieds planche. Un autre étalon contenant 272 pieds planche de bois, a également cours. La bille doit être exempte de gerçures, de noeuds grossiers ou malsains, de pourriture ou d'autres imperfections. Elle doit avoir été coupée franc au-dessus de la souche et bien en dessous du faite de l'arbre. Le prix courant vers 1866 est de \$1. par bille standard livrée à la scierie de Bobcaygeon. La bille livrée en amont, sur la rivière Burnt, par exemple, rapporte moins à son fournisseur, soit 65 ou 75 cents (47).

En 1867, Mossom Boyd entreprend des démarches avec la C.L. & E. Co. pour acheter des billes déjà coupées. La société de colonisation a ses propres chantiers où de grandes quantités de billes attendent d'être expédiées vers les cours d'eau. C'est intéressant pour un entrepreneur qui a déjà cinq autres chantiers à surveiller et à fournir, de pouvoir acheter d'un coup autant de billes déjà coupées. Sa scierie à vapeur ne

fonctionne pas à pleine capacité et à l'époque le marché américain est prêt à tout absorber.

L'entente du 30 septembre 1869 concerne surtout l'achat de billes. La C.L. & E.Co. les vend \$1.10 par bille standard livrée sur les eaux de la rivière Gull, du lac Drag, du ruisseau Drag ou de la rivière Burnt. Certains contrats sont plus intéressants: en 1870, l'entrepreneur achète les billes d'un compétiteur qui n'a pas respecté ses engagements envers la compagnie, pour \$0.80 la bille de 272 pieds livrée sur le lac Kushog (48).

Comme les forêts octroyées à la société de colonisation n'ont pas encore été exploitées, les gros arbres propres à l'équarissage y sont encore indemnes. Les arbres de ce calibre étant devenus très rares, cela devient plus rentable pour la C.L. & E.Co. de faire équarrir ces derniers géants. Mossom Boyd, heureux de pouvoir continuer à fournir ses clients en bois équarri, propose de payer \$60. du mille pieds cubes les pièces équarries livrées sur les mêmes eaux que les billes de sciage. Il y a un seul autre cas de sous-contrat pour le bois équarri. En 1868, Lee Wesley consent à couper et manufacturer des pièces sur des terrains appartenant à Boyd. Il recevra \$50. du 1,000 pieds cubes livré à la cage sur la rivière Big Bob (49).

Conclusion

Il serait naïf de clore ce chapitre sans mentionner une cinquième façon d'obtenir la matière première, soit l'usurpation. Cette tradition bien établie contre laquelle l'Etat n'a commencé à réagir qu'en 1826, n'est pas encore éteinte. Quoique le concept de propriété privée soit très fort chez les émigrants anglo-saxons, la propriété des absents ne reçoit souvent que peu d'égards. Les Terres de la Couronne, les terrains de nombreux immigrants repartis et tout le sol qui fait l'objet de spéculation par des propriétaires absents constituent autant de forêts laissées sans surveillance (50). L'empiètement est relativement facile pour ceux qui sont perçus comme les maîtres de la région.

Il ne s'agit pas ici de faire le procès de l'entreprise. Il serait d'ailleurs difficile de déterminer s'il y a usurpation et, le cas échéant, la gravité et la fréquence des délits. Il arrive que des avertissements ou griefs soient adressés à l'entrepreneur (51). Il réfère alors les plaignants à ses contremaîtres ou invoque la méprise. Si l'empiètement s'est fait sur les Terres de la Couronne il paiera le double des redevances sur le bois en question. On ne saura jamais l'ampleur de cette façon de se procurer les arbres.

Dans l'ensemble on peut dire que Boyd se tire très bien

d'affaire dans cette marche sur la corde raide que peut être la quête des ressources naturelles. Il est suffisamment habile pour s'assurer de vastes étendues de forêts en immobilisant peu de capitaux. Quand le sol prend de la valeur, les terrains et les concessions s'avèrent un atout pour l'entreprise.

- (1). cité par D.J. Wurtele, op. cit., p. 178.
- (2). Au tout début, la correspondance en ce sens se fait avec le Département des Terres de la Couronne à Montréal, mais pour la majeure partie de la période qui nous intéresse, l'entrepreneur fait affaire avec le Bureau des Terres Boisées de la Couronne à Belleville, dont l'agent est J.F.Way.
- (3). Depuis 1819 celui qui ne réside pas sur sa propriété peut remplacer le Travail Statutaire par une surtaxe de 8d l'acre. Lilian Gates, Land Policies of Upper Canada, p. 146. Certains entrepreneurs forestiers continuent de fournir le travail même. Par exemple, en 1871, A.H.Campbell & Co. doit cinq jours de travaux dans Harvey. Boyd accomplit le travail pour lui à \$1.25 par jour. A.P.C. MG, III, 1, vol. 236, 24.03.1871, M. Boyd à A.H.Campbell & Co.
- (4). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 137.

- (5). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 236, M. Boyd au Commissaire des Terres de la Couronne, 27.02.1867. Certaines de ses concessions dans Harvey ont été mises en vente, semble-t-il parce que des sociétés minières les convoitaient. Boyd décide de s'en porter acquéreur mais pour ce faire, il doit devancer tous les autres acheteurs éventuels. Il fait valoir que ces terrains sont les seuls qui puissent alimenter en billes sa scierie de Squaw River. Pour permettre le flottage des billes en amont, il a érigé un barrage sur cette rivière. En plus de vouloir protéger cet investissement, il veut se mettre à l'abri des tracasseries que pourraient lui causer d'éventuels propriétaires, si les terrains bordant la rivière venaient à être inondés.
- (6). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 131, lettre du Département des Terres de la Couronne, signée par D. Benjamin Papineau, 23.10.1847.
- (7). Le 25 novembre 1968, le Trésorier du comté envoie à Boyd, une liste des terrains de Thomas Need pour lesquels les taxes n'ont pas été payées, en lui demandant de les acquitter pour les lots où il avait l'intention de faire la coupe.
- (8). Ce tableau exclut les terrains que Boyd a acquis dans le village de Bobcaygeon notamment les lots sur lesquels sont situés les moulins et les biens fonciers dits

"hydrauliques" le long des chutes.

- (9). Afin de pouvoir inclure dans nos calculs d'étendue, les lots dont la surface n'était pas spécifiée, nous avons estimé leur étendue à l'étendue moyenne des lots possédés dans ce canton, soit 115 acres pour Verulam et 170 acres pour Somerville. Cette estimation est probablement inférieure à la surface réelle.
- (10). Le 25.11.1869, Boyd paie les taxes pour la première fois sur 96 lots ajoutés ensemble au Land Book, A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 398, entrée no. 71. Nous présumons qu'il s'agit des anciens terrains de Thomas Need.
- (11). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 398.
- (12). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 8 10.02.1854. Nous ne connaissons pas la date exacte de l'achat initial.
- (13). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 884, dossier no. 3, 30.09.1869.
- (14). Si nos calculs sont justes, une concession moyenne mesure 13.14 milles carrés et contient 44 terrains ordinaires.
- (15). Ces conditions sont énumérées sur le document officiel qui atteste de l'octroi des concessions. Ces documents dûment enregistrés ressemblent à des titres de propriété. A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 135.
- (16). Dans la réalité, c'est seulement sur les concessions les plus rapprochées des agglomérations existantes, que les

lots ont été légalement octroyés. Dans Harvey, un certain Knowles est établi sur un lot d'une concession de Boyd.

- (17). Enquête pour l'émigration A.P.C., RG, B20-B22, 1840.
- (18). A.R.M. Lower, Great Britain's Woodyard, p. 114, Lilian Gates, op. cit.
- (19). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 135.
- (20). A.U.I., lettre de Mossom Boyd à W. Crawford, Agent des Terres de la Couronne pour le comté de Peterborough, 17.09.1850.
- (21). C.D. Howe et J.H. White, Trent Watershed Survey, p. 8.
- (22). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 873, dossier 5. Les 15 et 16 oct. 1872, 5,031 mi. ca. de concessions ont été vendues à cet endroit pour \$592,601.50, soit \$118. du mi. ca..Rapport du Commissaire des Terres de la Couronne,1872.
- (23). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 179. Extraits des rapports du Commissaire des Terres de la Couronne, pour la période de 18 mois finissant en décembre 1868.
- (24). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 179.
- (25). Ces variations peuvent indiquer les zones d'activité pour les diverses saisons de coupe.
- (26). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 25 et 28.
- (27). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236, M. Boyd à James Cummings, 16.02.1867.

- (28). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 125, 11.07.1868.
- (29). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 136, M. Boyd au Commissaire des Terres de la Couronne, 27.02.1867.
- (30). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 135, Arrêté en conseil du 19.04.1872.
- (31). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236. Mossom Boyd à James Cummings, 16.02.1867.
- (32). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 135.
- (33). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 126.
- (34). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 137. Déclaration de coupe sur concessions 1869-70. Il existe deux autres étalons utilisés à la même époque, la bille standard de 250 pi. planche et celle de 272 pi. pl.
- (35). Ces chiffres ne donnent pas la production complète. On coupe aussi sur les terrains privés qui ne sont pas soumis aux redevances.
- (36). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 135, Mémoire attaché aux permis de coupe, 04.04.1873.
- (37). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 137, 30.04.1869, copie qu'on demande à J.R. de conserver séparément de celle qu'on envoie à Belleville.
- (38). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 164. Au bas l'entrepreneur indique avoir déjà conclues de telles ententes avec James Bloomer, William Laidley, William Connors, Adams et Fitzgerald près d'Elsworths et les avoir payés à

l'avance.

- (39). Ces documents sont rassemblés dans A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 165, 166, 167. Cependant, on en trouve aussi dans les volumes 236, 135, 58, 137, 146, 399.
- (40). Il y en a un en 1855, deux en 1859, quatre en 1860, un en 1861, un en 1863, un en 1864, sept en 1866, trois en 1868, une en 1872 et un qui est la prolongation d'une entente dont nous ne connaissons pas la date initiale.
- (41). Lilian Gates, op. cit., et Howard Pammett, A Survey of Kawartha Lumbering (1815 to 1965), p. 15.
- (42). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 152 30.09.1869.
- (43). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 884, dossier 1, état de compte pour bois coupé en 1872-73, 02.06.1874 et liste de spécifications pour chantiers de George Britton, 1869-70
- (44). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 148 18.03.1872.
- (45). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236, 17.08.1870.
- (46). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 122, Gardiner Boyd à son père, 26.02.1871.
- (47). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 166, ententes avec William Patterson le 06.09.1866 et Alex Bryson le 11.10.1866.
- (48). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 152, Procès verbal d'une rencontre entre Mossom Boyd et Charles Blomfield, 27.09.1870.

- (49). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 166, 18.11.1868.
- (50). John Langton dans W.A. Langton éd., op. cit.,
pp. 208-209.
- (51). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 374; vol. 29, 07.02.1876,
Gilmour & Co à Mossom Boyd.

C H A P I T R E III

PREDOMINANCE DU BOIS EQUARRI ET DU MARCHE BRITANNIQUE

Introduction

Nous sommes loin de disposer de séries continues où l'on pourrait suivre pas à pas la coupe en forêt, le flottage vers le port de Québec, l'écoulement auprès des marchands de bois et l'expédition de cargaisons en Grande-Bretagne. Seule cette dernière activité est assez bien documentée grâce aux feuilles d'expédition et à la correspondance qui se rapporte aux envois outre-mer. Encore ceci ne vaut-il que pour les années allant de 1860 à 1865 et pour 1874. Comme ce noyau nécessite un contexte plus large, nous tenterons de donner vie à tout un ensemble d'activités si fragile et décharné soit-il, dans l'espoir que d'autres pourront un jour compléter notre tentative.

1 Début de Mossom Boyd

Au moment où Mossom Boyd acquiert le noyau industriel de Rokeby, la production de pièces pour le marché britannique se fait déjà dans la région. En 1838, 15 entrepreneurs conduisent, sur les eaux de la Trent, un total de 438,000 pieds cubes de pin blanc, pin rouge, chêne et orme ainsi que des douves et des madriers (1). Comme les trains de bois préparés en amont passent aux écluses de Bobcaygeon, le jeune entrepreneur est

forcément témoin de cette activité (2).

Pour lui la coupe et le flottage de tels trains de bois vers le marché représente une chance unique d'amasser rapidement du capital. Non seulement a-t-il l'avantage de bien connaître les forêts environnantes, mais son appartenance à une élite locale solidaire lui assure l'accès à ces forêts. Il importe cependant d'agir vite. Les rives des lacs Ontario et Erié étant presque déboisées, la migration de leurs exploitants vers le nord est imminente.

L'aventure dans laquelle l'immigrant irlandais va se lancer est cependant mal vue par ses amis britanniques. Les mieux nantis n'acceptent pas que des profits alléchants soient si facilement accessibles à quiconque a l'initiative et le courage de tenter sa chance. Les engorgements du marché dus à la surproduction sont imputés uniquement aux opportunistes que personne ne peut empêcher de s'engager dans une activité réputée lucrative. En réalité les plus riches assistent impuissants à l'érosion de privilèges qu'on leur réservait tacitement dans l'Angleterre natale.

Mossom Boyd choisit quand même de devenir un de ces aventuriers qu'on accuse de tous les maux économiques. Pendant la saison 1843-44, il fait assembler et piloter pour son compte, un train de bois (3). Conduit-il cette cage jusqu'à

Québec ou se contente-il de la livrer à la Baie de Quinté? Avant 1848, il aura acquis une expérience du parcours vers le port du bois canadien et des contacts rue Saint-Pierre. Ce qui laisse supposer qu'il va jusqu'à Québec. Au printemps 1848 il embauche 13 hommes pour conduire un train de bois au marché, c'est-à-dire jusqu'à Québec (4).

Après ces cinq premières années, Mossom Boyd a fait ses armes dans la fabrication de pièces pour le marché britannique. Nous ignorons comment il réussit à traverser la dépression qui atteint le commerce du bois à partir de 1846 (5). Pour la saison 1848-49, il entre en association avec ses deux beaux-frères John Langton et James Dunsford disposant tous les deux de moyens financiers plus importants que les siens.

Les deux nouveaux associés de Boyd, établis au Canada depuis 1833 et 1837 respectivement, en sont venus à conclure qu'une des meilleures façons de s'enrichir au Canada Ouest, est de participer à l'exploitation forestière. Leurs efforts agricoles se sont avérés décevants. Pour sa part Langton a étudié toutes les possibilités de faire fructifier son capital dans le contexte kawarthais. Il opte pour l'activité forestière avec beaucoup d'enthousiasme. James Dunsford par contre a plus de réserve: les projets de Boyd lui semblent hautement téméraires (6).

John Langton s'engage à fond dans sa nouvelle activité. Il fait de généreuses mises de fond, surveille lui-même une partie des opérations, se montre à l'affût de renseignements sur l'activité forestière et fait des visites chez les magnats de la rue St-Pierre. De plus, il gère avec sagesse le côté financier de l'entreprise et met son influence politique au profit de la Langton & Boyd.

L'association durera au moins quatre saisons de coupe, soit de l'automne 1848 au printemps 1852. Langton n'y a pas trouvé la mine d'or qu'il avait escomptée. De plus, il a des ennuis de santé. Il abandonne définitivement l'entreprise pour l'arène politique d'où il rendra de nombreux services à son ancien associé.

Dès le départ, cette association n'était pas heureuse. Les trois partenaires étaient des personnalités mal assorties. Le flegmatique James Dunsford était trop méfiant face au hardi Mossom Boyd. Dunsford et Langton étaient beaucoup moins impliqués que Boyd dans le côté pratique de l'activité. Par exemple, ces deux futurs politiciens surveillaient à distance la difficile et dangereuse opération qu'est l'acheminement pendant que Boyd se mesurait aux forces hostiles de la nature canadienne encore indomptée. Ce dernier se retrouvait seul à superviser le flottage vers Québec d'une production accrue. L'énergie qu'il déployait, l'intrépidité et la ténacité dont il

faisait preuve n'équivalait pas, dans la mentalité de la bourgeoisie fortunée, à la possession de capital. Comme il existe d'autres sources de financement, Boyd peut se passer d'associés qui affichent une supériorité dans les affaires sans pouvoir affronter le pays.

2 Financement et capitalisme commercial

Celui qui décide de se lancer dans sa première saison de production pour le marché britannique doit prévoir, outre l'accès aux forêts, le capital pour réserver la main-d'oeuvre et acheter les provisions, outils et bêtes. Il doit être au fait de la capacité du marché et des espèces en demande. Au lieu d'être purement spéculative son "aventure" s'appuie sur une base solide, s'il a déjà conclu une entente avec un marchand qui s'engage à acheter sa production.

Ses besoins de capital et d'un marché assuré peuvent être résolus par un système bien établi dans le secteur économique du bois. Selon cet usage, les marchands de bois de Québec, et notamment les Frères Hamilton, Georges B. Symes, et James Richard Young, consentent des avances à quiconque possède un bien de valeur suffisante à offrir en garantie. En plus d'hypothéquer ainsi ses propriétés, l'entrepreneur s'engage à livrer à un marchand de Québec, une certaine quantité de bois, selon les espèces requises et pour une date déterminée. Le

marchand écoulera le produit et remettra les sommes reçues à l'entrepreneur après s'être gardé une commission de vente et un intérêt sur les avances. Par contre si l'entrepreneur ne réussit pas à remplir ses obligations ou à rencontrer l'échéance, il perdra les biens hypothéqués (7).

Cet usage auquel les entrepreneurs de l'Outaouais avaient eu largement recours, favorise le marchand en laissant porter tout le fardeau des risques par l'entrepreneur. A preuve le cas de l'industriel Mears qui doit céder aux Frères William et George Hamilton l'importante scierie qu'il avait établie à Hawkesbury en 1804.

Il présente cependant des avantages appréciables pour le producteur en lui assurant à la fois le financement et la vente du produit. La rareté des banques et du numéraire n'étant pas tout à fait résolue, celui qui ne peut financer lui-même les activités d'une saison n'a guère accès aux capitaux (8). Isolé dans l'arrière pays, il peut difficilement juger de la quantité à couper. Sans le quota fixé par le financier de Québec, il risque d'inonder un marché déjà saturé au point que son produit soit sacrifié à un prix dérisoire. Somme toute, surtout en débutant, il y a moins de risques à s'engager envers un bourgeois quitte à délaisser graduellement ce système en faveur de l'auto-financement et de la consignation chez un marchand de Québec.

La documentation qui subsiste sur les débuts de la production pour le marché britannique est trop clairsemée pour permettre de déterminer avec certitude le financement des opérations. Il est vraisemblable que Mossom Boyd ait recours, au départ, à des avances d'un marchand de Québec. Ses modestes moyens financiers, les usages courants et ses habitudes ultérieures portent à le croire. Le système des bourgeois-prêteurs est bien connu dans la Vallée de la Trent puisque le marchand Nicholls met les aventuriers en garde contre ses écueils (9).

Néanmoins, pour Mossom Boyd, l'association de 1848 à 1851 solutionne en grande partie le problème des capitaux. Selon l'entente, John Langton et James Dunsford qui ont tous deux accès à des capitaux privés, pourvoient ensemble aux trois cinquièmes des mises de fonds. William Langton, gérant de la Sir Benjamin Heywood's Bank à Manchester, fournit à son frère de l'aide financière (10).

C'est d'ailleurs John Langton qui porte le fardeau financier le plus considérable. C'est ce dont témoignent ces extraits de lettres à son frère.

Your assistance comes very seasonally, for the burden of the adventure is likely to fall upon me.(...) For this reason, Jem has all along held back and now may be said to have no share in the business.(...) At all events, things must be kept going and I am not at all sorry to have more than

my share of the speculation as long as I have the means to do it (11).(...) Any expense below the mouth of the Trent, James Dunsford has taken upon himself (12).

Pour la saison 1849-50, John Langton contrôle les trois cinquièmes des intérêts et Mossom Boyd le reste. James W.Dunsford ne participe qu'à la saison 1850-51 et encore pour une très faible part. Pour le premier train de bois flotté en 1851-52, John Langton conserve les trois cinquièmes des intérêts.

Pour sa part personnelle, Mossom Boyd est plus à l'étroit. Le 23 mai 1849, il attend impatiemment une remise. Il peut s'agir des montants d'une vente faite à Québec ou d'une avance (13). En parlant de son partenaire, John Langton écrit, "Boyd is unable to contribute anything in the way of cash" (14). Les quelques avoirs de Mossom Boyd sont immobilisés dans la scierie, la meunerie et le magasin dont il est propriétaire. Pourtant les comptabilités de fin de saison préparées par John Langton lui-même, démontrent que les sommes versées par Mossom Boyd pendant la saison de coupe, correspondent bien à sa part des deux cinquièmes. Pendant le dernier hiver de l'association, en 1851-52, il verse £650 de plus que sa part ne l'exige. La même année, pour la préparation du deuxième train de bois envoyé, John Langton et Mossom Boyd sont à parts égales (15).

Pour sa part des mises de fonds, Boyd obtient des prêts et des avances. Ce fait est confirmé pour la saison 1850-51; en décembre 1850, la Banque de Montréal lui prête £4,000. (16). La même année, le marchand de Québec David Burnet lui verse une avance de £1,225. Comme l'entreprise écoule déjà sa production auprès du même marchand en 1849 et 1850, il est probable que Boyd profite dès lors de ce mode de financement. Une copie de lettre où Boyd accepte, probablement pour la première fois, les offres de financement que Burnet lui a faites, fixe la somme à £600. pour la saison, en quatre versements mensuels commençant le 1er janvier.

Les réticences que l'entrepreneur éprouve à se placer dans une situation désavantageuse vis-à-vis de Burnet, sont évidentes. Il avoue que ses propres finances sont à sec et qu'il ne pourra faire une coupe qui en vaille la peine sans se résoudre à accepter des avances. Malheureusement les conditions qu'il doit accepter, ne sont pas explicites et la lettre n'est pas datée (17). Pour la saison 1851-52, les avances atteignent £1,500. (18). Ce mode de financement sera interrompu à la mort de David Burnet en 1853.

Ce recours au système des avances implique que Mossom Boyd offre des propriétés en garantie. Jusqu'à la construction du second barrage de Buckhorn en 1847, Boyd peut hypothéquer ses moulins de Bobcaygeon. Mais une fois établie la permanence des

dommages apportés à ses installations par la hausse du niveau de l'eau, la seule propriété de quelque valeur qui lui reste, est le magasin. Suffit-il à rassurer les financiers de Québec? Au même moment, deux années désastreuses que l'industrie vient de connaître, doivent inciter à la prudence.

Il est donc possible que l'association qui débute justement en 1848-49, soit la seule alternative à l'embarras financier. La dissolution du trio vers 1852, peu après la mise en service de la nouvelle scierie et la reprise du commerce du bois viendrait confirmer que Boyd a bien eu recours à l'association uniquement parce que ses deux partenaires pouvaient garantir les avances.

A partir de la saison 1854-55 au moins, l'entreprise reçoit des avances de la John Richard Young & Co. de Québec. Avant l'ouverture de la saison, une entente est conclue selon laquelle cette société versera £3,400. à raison de £500. par mois à compter de novembre et une dernière somme de £400. en mai. L'entrepreneur s'engage à livrer à la société de Québec dans l'anse Windsor, avant septembre 1855, 76,000 pieds cubes d'orme équarri de 42 pieds cubes pièce en moyenne, 30,000 pieds cubes de pin blanc de 80 pieds en moyenne et 100 mâts de pin blanc de 26 pouces en moyenne. La firme marchande s'engage à vendre ce bois au plus offrant, se réservant une commission de

5% sur la vente et un intérêt de 6% sur les avances. John Langton, membre de la Législature haut-canadienne se porte garant de ces dernières (19).

Il s'agit d'un contrat typique où on reconnaît la dépendance de l'entrepreneur kawarthais vis-à-vis les magnats de Québec. Il ne faut pas oublier qu'au milieu du siècle, les entrepreneurs de la Vallée de l'Outaouais secouent le joug des capitalistes de Québec. Ces derniers se cherchent alors d'autres preneurs. L'entrepreneur de Bobcaygeon, obligé d'engloutir tous ses profits dans l'achat de concessions forestières pendant qu'elles sont encore accessibles, doit se soumettre aux conditions exigeantes des financiers.

La dépendance vis-à-vis la J.R.Young & Co. se maintient jusqu'en 1857-58 au même rythme de £500. par mois pendant la saison de coupe et d'acheminement (20).

De 1860 à 1866, Boyd reçoit des avances pour les cargaisons qu'il envoie à la firme Mackay de Liverpool (21). On ne retrouve dans les Papiers Boyd aucune autre trace de financement pour la production dirigée vers la métropole industrielle.

3 Production pour la Grande-Bretagne

Produits apprêtés dans l'industrie

Les pièces qu'il est habituel de préparer dans la Vallée de l'Outaouais et sur les rives des lacs Ontario et Erié sont destinées à la construction navale, aux nombreux chantiers de bâtiments que la révolution industrielle continue de faire surgir, et à la tonnellerie. Les produits les plus en demande sont les mâts, les épars, les pièces de bois équarri, les madriers, les lattes et les douves.

Le produit par excellence des forêts canadiennes est le mât. La stature du pin blanc nord-américain permet de continuer d'équiper les vaisseaux, de mâts monoblocs comme on le faisait jusqu'au seizième siècle en Europe. Comme la résine du conifère s'assèche graduellement, faisant perdre au mât sa force et son élasticité, on renouvelle les mâts d'un navire à tous les douze ans (22). Les spécimens pouvant être transformés en mâts n'en sont que plus recherchés.

Ces princes de la forêt font l'objet d'une sélection rigoureuse. Le mât doit compter 3 pieds de hauteur pour chaque pouce de son diamètre mesuré à un tiers de sa base (23). Il doit être parfaitement droit, souple, fort et de fuselage régulier. Un pin blanc sur dix mille satisfait à ces critères. Même les parfaits candidats s'avèrent parfois décevants.

L'abattage peut révéler, soit une détérioration au coeur de l'arbre, soit des crevasses dues aux années de sécheresse.

L'abattage ne se fait qu'après une préparation minutieuse du terrain où l'arbre doit tomber. Un obstacle dur risque de provoquer le bris, ce qui peut signifier qu'au lieu de rapporter jusqu'à £100 comme mât, l'arbre vaudra au plus £15 en pièces équarries ou en madriers (24). On nettoie donc les alentours et on coussine de branches la travée où le géant viendra s'étendre. Jusqu'en 1860 l'abattage des arbres se fait à la hache et ceci bien que la scie transversale soit connue. Cela permet de déceler plus facilement si l'arbre est taré de gerçures ou autres détériorations.

L'apprêt requiert autant sinon plus de dextérité que l'équarrissage. L'écorce est enlevée et l'aubier sculpté au moyen d'une hache et d'une plane. Pendant tout le processus l'artisan se réfère constamment au compas à calibrer afin que la rondeur et le fuselage soient parfaits. Enfin il sable toute la surface pour lui donner un fini lisse (25). La taille en seize côtés pratiquée antérieurement en Nouvelle Angleterre, n'est pas mentionnée au Canada, du moins en amont de Kingston (26).

Le halage et le flottage du mât tient de l'épopée. On prépare un chemin, le plus droit et le plus plat possible par

où glisser le mât sur un traîneau. Certaines de ces voies grossières, comme le "Old Mast Road" de Torbolton deviendront des routes du XXe siècle. Selon Robert Harrison, si le mât doit être tiré sur un terrain accidenté, on y attelle jusqu'à vingt-deux paires de bêtes de trait. Une descente escarpée est particulièrement dangereuse. Il arrive que le poids de l'énorme pylône étrangle les boeufs ou chevaux qui combattent la gravité pour ralentir sa descente (27).

Les épars étant de dimensions moindres que les mâts, on les fabrique de pin rouge. Ce sont de long fûts effilés dont le calibre est proportionnel à la taille. Le plus frêle, c'est à dire celui qui n'a que 14" de côté, doit atteindre 50' de hauteur. Le plus costaud mesure 25" d'épaisseur et 85' de hauteur (28). Ils sont destinés à servir de hunes, de vergues, de beauprés sur les vaisseaux de fort tonnage ou encore de mâts sur les embarcations moins importantes.

Le "*pinus resinosa*", à condition d'atteindre une taille suffisante, satisfait presque toujours aux critères des épars. Sa forte teneur en résine lui assure une grande élasticité. De là la rareté des bris pendant les tempêtes, sur la mer comme dans la forêt. Comme l'arbre croît habituellement en forêt homogène, les sous-bois de ces forêts de pin rouge sont toujours d'une grande propreté. L'absence d'entraves permet à chaque spécimen de croître très droit. Il est donc beaucoup

plus facile de trouver la matière première pour les épars que pour les mâts (29).

L'abattage, la préparation et l'acheminement des épars se modèlent sur les mêmes étapes que pour les mâts. La diminution de la taille et du poids allège d'autant le travail. Tout en étant en grande demande, ces pièces obtiennent à Québec des prix moins élevés que les mâts.

Une fois qu'on a choisi dans la pineraie, les pins susceptibles d'être transformés en mâts ou en épars, le reste du pin de bonne épaisseur est équarri. Il en est de même pour le chêne, l'orme, le frêne, le noyer et le sapin.

La fabrication de pièces équarries se fait par une équipe d'environ six hommes c'est-à-dire un équarrisseur et des bûcherons d'abattage dont certains se doublent d'un bon marqueur ou d'un dégrossisseur efficace. L'équarrisseur qui est l'artisan le plus habile et le mieux payé agit, la plupart du temps comme chef de l'équipe.

Après l'abattage bien en haut de la souche, l'arbre est écimé, puis, ébranché. L'abattage a déjà laissé entrevoir s'il s'agit d'un spécimen sain. Selon la taille de l'arbre, on sépare la bille en deux ou trois tronçons. Cette opération faite à la hache d'abattage permet encore de déceler crevasses, grain grossier et détériorations internes qui indiquent qu'un

tronçon est impropre à l'équarrissage. Le tronçon déclaré sain est d'abord marqué au cordeau, sur toute sa longueur, de quatre lignes qui délimitent les coins à angle droit de la pièce.

Il s'agit d'abord d'aplanir la bille entre deux lignes pour faire place à un côté de la pièce équarrie. Avec la hache d'entaillage, les bûcherons font des encoches jusqu'à la ligne, marquant ainsi la profondeur de l'aubier à prélever. Ils dégrossissent ensuite ce côté de la pièce en faisant voler le bois entre les encoches. Puis l'équarrisseur, de chaque trait précis de sa doloire, enlève juste l'épaisseur de bois qu'il faut pour laisser un côté absolument droit, égal et lisse. L'équipe aplanit l'autre côté avant de donner un quart de tour à la bille pour compléter le travail. Chaque bout de la pièce est taillé en pointe à quatre côtés, ce qui réduit les risques de bris pendant la navigation. On marque la pièce finie du sigle enregistré de son propriétaire. S'il s'agit du chêne ou d'un autre bois lourd, un des bouts est percé au villebrequin d'un trou assez gros pour y passer un câble.

Les pièces équarries se répartissent en quatre catégories, le "squared timber", le "board", le "deck plank" et le "beamfilling". Les pièces de bois équarri proprement dit sont longues d'environ 40 pieds et épaisses d'au moins 15 pouces. Elle doivent être de bonne qualité. Le "board" est plus court, soit d'une vingtaine de pieds mais il est plus épais et vaut

presque deux fois le prix du premier. Nous ne connaissons pas les dimensions des blocs de pontage. Destinés à être resciés en planches de cinq à sept pouces pour le tillac ils sont d'un bois de grande qualité à grain très fin.

Graduellement parmi les pièces parfaitement équarries le pin Waney fait son apparition. La taille Waney a été mise au point dans le but d'épargner du bois. La pièce est équarrie comme d'habitude, sauf que l'artisan n'attend pas pour cesser d'enlever l'aubier que les coins de la pièces soient à angle droit. Au lieu de former un carré parfait, les bouts de la pièce font un octogone à quatre côtés très courts alternant avec quatre côtés plus longs. Cette façon de procéder qui n'est adopté qu'après 1850, conserve au moins quatre pouces d'épaisseur de plus à la pièce. En 1853, Samuel Strickland qui avait passé vingt-sept ans dans la région de Lakefield avant de rentrer dans son Angleterre natale, en recommandait l'adoption pour parer à la quasi-disparition du pin blanc de gros calibre (30). Les premières pièces Waney apparaissent sur le marché en 1856 (31).

Une faible partie de la production pour le marché britannique est sciée. Il s'agit des madriers et des douves. Les madriers sont des planches épaisses de 3" à 5" et larges de 11". Les douves sont fabriquées à partir du bois de chêne qui reste après l'équarrissage. On en tire d'abord des blocs

d'environ 6"x6"x6' qui sont resciés en méraïns, planchettes de 1 1/2"x5 1/2"x5' pour les douves standard ou de 3/4"x4"x5' pour les douves des Indes occidentales.

Production de la Mossom Boyd Lumber Co.

C'est un peu à son insu que Mossom Boyd entreprend sa carrière de producteur pour le marché britannique. Quand il fait sa première coupe en 1843-44, il ne se doute pas qu'il sera encore impliqué dans cette activité trente années plus tard. A l'affût de bonnes occasions, débordant d'optimisme et d'énergie, il ne fait que saisir au vol une chance de réaliser une bonne affaire.

La coupe d'épars est une de ces occasions, qu'en homme averti, il ne peut laisser passer. Ces pièces qu'on peut manufacturer et conduire au marché au coût maximal de £3 pièce, se vendent de £5 à £25 chacune, selon le volume et la qualité (32). Etant donné la grande faveur dont jouit le pin rouge, les épars sont en grande demande à Québec: Boyd est donc assuré d'avance que les efforts déployés pour les produire et les diriger jusqu'au port marchand seront couronnés d'une vente rapide.

Pour un "esquire" des forêts kawarthaises, la fabrication d'épars est étonnamment facile à entreprendre. Le pin rouge qui

répond aux critères des épars n'est pas un spécimen aussi rare que le pin blanc susceptible de faire un bon mât. L'arrière-pays kawarthais reste une des dernières régions où on n'a pas encore exploité les forêts.

La manufacture d'épars ne requiert pas d'installation dispendieuse ou de main-d'oeuvre très spécialisée. Un colon, d'habileté moyenne, ayant défriché sa terre peut abattre et apprêter des épars. Leur acheminement vers le port de Québec n'est pas une tâche héroïque comme celui des mâts. Cette étape qui est une bataille à livrer aux forces sauvages des cours d'eau canadiens, demeure cependant la difficulté majeure. Pour le jeune Irlandais rompu à la vie astreignante du pionnier, c'est un défi.

Les cages expédiées vers Québec dès 1843 sont donc composées d'épars. Préparées avec soin, elles ne tardent pas à faire la réputation de l'entrepreneur kawarthais. G.B. Symes achète sans y regarder de plus près le produit amené dans les anses par Boyd. L'entreprise connaît un heureux départ qui attire d'autres sociétaires.

Mais six années d'exploitation n'ont laissé dans les quelques forêts dont dispose Boyd que très peu de pin rouge qui réponde aux critères. Dès 1850, les meilleurs spécimens situés à proximité des cours d'eau se font rares. Les 89 derniers

épars envoyés à Québec cette année-là ne mesurent en moyenne que 66 pieds de longueur et 15 pouces de diamètre (33). L'année suivante, plusieurs ne font que 12 ou 13 pouces (34). G.B. Symes qui a acheté le train d'épars de 1850, déclare que sa qualité n'est pas comparable à celle des autres années. John Langton se dit déçu de la coupe de la saison. Les autres arrivées d'épars au port de Québec seront plus longues à écouler. En établissant ses chantiers pour la saison 1849-50, l'entrepreneur s'était inquiété de la rareté grandissante des spécimens convertibles en épars.

A ce moment, l'entrepreneur pouvait choisir de clore le chapitre de la production pour le port de Québec. L'aventure des épars était sur le point de se terminer mais ce n'était qu'une facette de son activité économique. Pourtant il ne renonce pas. L'expérience acquise dans l'abattage, le halage et l'acheminement vers Québec, les liens établis avec les marchands, représentent pour un émigrant de l'arrière-pays un atout précieux qu'il importe de mettre à profit. D'autant plus que dans les forêts, la fabrication d'épars n'a utilisé que le pin rouge d'une certaine taille. Des arbres magnifiques de diverses espèces attendent d'être transformés en capital. Leur exploitation, sans être aussi profitable que celle des précédents, lui donnera les moyens d'obtenir de nouvelles concessions où il pourra encore faire des épars.

Dans une lettre adressée à David Burnet le 13 novembre 1849, Boyd aborde le problème avec son consignataire-financier. Il dresse un bilan des forêts dont il dispose et détaille entre autres, les ressources en pin rouge et en orme (35). L'agent de Québec encourage fortement son fournisseur à diversifier sa production. Il craint que les arrivées massives de cages d'épars dans les anses n'engendrent une chute des prix.

I observe you are getting out more spars and would recommend your not bringing down too many particularly at one time, of course the sooner they are here, the better but it would be well if possible to divide the lot and let them arrive separately as even one large lot would have an effect on the market, when two smaller ones might be got rid of without notice (36).

Boyd opte pour l'équarrissage qui permet d'exporter un plus grand éventail d'espèces et un plus fort pourcentage d'arbres au sein de chaque espèce.

Les liens établis avec la firme David Burnet facilitent la transition vers cette nouvelle activité. En 1849, alors que les épars se vendent difficilement, l'orme est en grande demande dans les chantiers maritimes. Or, dans les forêts contrôlées par Boyd, pas un orme n'a encore été abattu. Il a donc le choix des meilleurs spécimens qui sont des denrées très précieuses. David Burnet exprime bien, qu'après la fabrication d'épars, celle des pièces d'orme est l'affaire la plus alléchante:

I particularly note your remark about Elm, if as you say a very large quantity be got out of course the price would be affected, but Elm of a description such as you describe will at any time command a ready sale. Elm of 50 feet in length & 13 inches girth or upwards if straight and fit for keels is at all times valuable and would I imagine bring 1/ per foot - of course the longer and larger the better, 13 inches square being the smallest size for keel pieces (37).

Une pièce d'orme beaucoup moins lourde et encombrante qu'un épar, donc moins coûteuse à préparer, rapporterait £3. Il y a là motivation suffisante pour commencer l'équarissage.

Pendant l'hiver 1850-51, Boyd se lance dans la production de pièces équarries. Cette première saison ne rapporte cependant que des prix très bas, soit 8 3/4 d pour l'orme et 4 1/2 d pour le pin rouge. Il semble avoir manqué au début d'artisans d'expérience. Dès l'été suivant, il fait recruter à Québec par la firme Burnet des équipes de bons équarisseurs et bûcherons d'abattage. Dès lors la production de pièces équarries se poursuivra jusqu'en 1882. Simultanément l'entreprise continue de fabriquer des épars. Et à partir de 1856 au moins, elle prépare aussi des mâts de pin blanc.

Quantités produites

Pour se faire une idée de l'importance de la production nous partirons du tableau qui suit, même s'il présente

certaines lacunes. Il a été reconstitué à partir de données sur la coupe, des statistiques du Bureau des Terres de la Couronne à Belleville et des ventes faites par gros lots dans les anses de Québec. Nous n'avons pas tenu compte des chiffres qui pourraient être inclus dans des quantités plus grandes que nous avons déjà retenues.

STATISTIQUES DE PRODUCTION

SAISON	EPARS	MATS	PIECES nombre	EQUARRIES volume pi.cu.	REVENUS
1848-49	89				£1,400.
1849-50					£900.
1850-51	453(i)		676		
1851-52					£6,510.
1852-53			1,485	66,312	£3,497.
1856-57	101	26	4,707		
1857-58		208	1,563		
1858-59	23	32	1,167		
1859-60	53	44	4,733	357,376	£2,592.
1860-61	35	3	7,817	513,679(ii)	
1861-62	35	35	3,030		
1862-63	71	36	5,102		
1863-64	276	51	8,420	580,000(iii)	
1864-65			1,026		
1865-66			2,634		
1866-67			1,861	128,808	\$21,285.
1867-68			4,631	231,470	\$45,601.
1868-69			2,221		
1869-70			1,677	114,824	
1870-71			7,580	471,628(iv)	
1871-72			3,934		\$137,000.
1872-73			3,201		
1873-74			1,253	64,989	
1874-75					
1875-76			5,271		
1876-77			3,880	210,617	

(i). Quantité pour les deux saisons 1849-50 et 1850-51.

(ii). Volume estimé. Nous savons que 6,457 des pièces de cette année mesurent 424,310 pi. cu.

(iii). Volume estimé d'après le témoignage de Boyd.

(iv). Volume estimé. Nous savons que 7,102 des pièces de cette année mesurent 441,887 pi. cu.

Situons d'abord ces quantités par rapport à l'ensemble de la production canadienne. La comparaison des données qui semblent les plus complètes, avec les statistiques officielles de l'offre situe la production de Boyd à environ 2% de l'offre totale. En 1860-61 la firme a fabriqué 456,503 des 22,466,000 pieds cubes qui parviennent à Québec; en 1863-64, 540,572 pieds cubes sur 24,472,000 et en 1870-71, 456,064 des 20,785,000. Si les statistiques de l'offre comprennent des stocks des années précédentes, la part réelle de Boyd est légèrement plus élevée. En 1861-62, après une saison de surproduction ruineuse, l'entrepreneur prévoit ne couper que 300,000 pieds cubes ce qui ne ferait plus que 1.34% de l'offre. Il est intéressant de constater que cette quantité prévue représente quand même 2% des exportations qui, cette année-là sont de beaucoup inférieures à l'offre (38).

Pour certains articles le pourcentage fourni par l'entreprise kawarthaise est plus élevé. De 1857 à 1864, période pendant laquelle Boyd exporte des mâts, il en produit en moyenne 55 par année ce qui représente 6.6% des envois canadiens de mâts. En 1858, les 208 mâts qu'il expédie atteignent 27.8% des exportations totales de mâts. En 1852-53, il a manufacturé 6.5% de l'orme exporté (39).

En autant qu'on puisse juger par le nombre de brelles qui passent aux glissiors, il semble que la production de bois équarri de la Boyd Lumber Co. soit d'environ 10% de la production kawarthaise, du moins pendant les années soixante. En confrontant les données du tableau avec les statistiques des Documents de la Session 1860-66, on obtient des pourcentages que fluctuent entre 4 et 40, ce qui est invraisemblable. La documentation ne permet donc pas de tirer de conclusion.

Bien entendu la production n'a pas connu des fluctuations aussi amples que le tableau de la page 78 pourrait le faire croire. Certaines données de coupe ne couvrent pas toute la saison: le nombre de pièces de 1857-58 représente celles qui ont été manufacturées avant le 29 janvier dans un chantier et avant le 6 février dans l'autre. Habituellement la coupe continue après ces dates. Ailleurs, comme en 1861-62, nous n'avons les statistiques que pour un canton, celui de Verulam, alors que Boyd a aussi des concessions dans Harvey et Somerville. Le témoignage de Boyd au début de la saison 1864-65 laisse prévoir une certaine baisse mais il est peu probable que la chute ait été si radicale que nos données le laissent croire.

"we are having rather hard times in Canada owing to the scarcity of money in the Banks and consequently very little timber will be manufactured this winter, my own production will be 400,000 ft less by nearly a third than

last" (40).

Pour 1854-55 nous avons la certitude que Boyd a respecté son engagement à produire pour J.R. Young 106,000 pi.cu. de pièces équarries et 100 mâts. Mais nous n'avons pas trouvé de témoignages qui nous permettent d'inclure ces chiffres. En 1856-57 nous savons que Boyd a fait piloter 20 brelles laurentiennes. Les chiffres que nous avons ne peuvent représenter qu'une dizaine de ces grands radeaux. En 1872-73 et 1873-74 nous n'avons pas d'autres chiffres que ceux de la coupe faite dans les cantons de la C.L. & E. Co.

Par contre les quantités très basses de certaines années sont probablement complètes. En 1851-52 Boyd, comme bien d'autres manufacturiers, n'a pu expédier sa production, le niveau des rivières étant insuffisant (41). En 1861-62 deux facteurs expliquent la diminution des quantités acheminées. Au départ, une saison ruineuse l'année précédente incite les manufacturiers à la prudence. Puis l'hiver s'en mêle donnant une neige insuffisante pour le halage et, au printemps un niveau d'eau trop faible pour acheminer toute la coupe. Au printemps 1870, c'est le contraire qui se produit. Des crues dues à une neige trop abondante emportent tous les aménagements des rivières. Une fois les eaux calmées, on ne peut expédier qu'une faible partie de la production.

Pendant les trente premières années de l'entreprise la production pour le marché britannique est soumise à des transformations continuelles surtout en ce qui touche l'article manufacturé et l'espèce exploitée. Ce secteur de l'activité forestière doit s'adapter constamment aux pressions de demande du marché métropolitain, des conditions d'exploitation ou d'acheminement, et de la disparition plus ou moins rapide des espèces. En outre elle doit tenir compte des changements de la technologie, surtout en ce qui a trait à la navigation. Enfin les produits changent à mesure que l'entreprise acquiert de l'expérience et surmonte certaines difficultés. C'est donc une très forte instabilité qui caractérise les trois premières décennies de l'affaire en ce qui concerne son secteur britannique d'activités. Le tableau qui suit donne déjà une première idée de certaines transformations.

Parmi les données fragmentaires dont nous disposons sur la production dirigée vers le port de Québec, nous n'avons que 20 lots de bois s'échelonnant de la saison de 1848-49 à la saison 1875-76, qui soient suffisamment détaillés pour en analyser le contenu.

Les vingt lots contiennent 71,749 pièces en tout. Sur toute la période les pièces sont réparties comme suit:

PROPORTIONS DE PIECES EXPEDIEES, 1848-49 à 1875-76

Pin blanc équarri	80.2%	(57,459 pièces)
Orme	8.2%	(5,894 pièces)
Pin blanc flacheux	5.1%	(3,630 pièces)
Pin rouge équarri	3.0%	(2,153 pièces)
Epars	1.6%	(1,112 pièces)
Chêne	0.9%	(639 pièces)
Mâts	0.3%	(227 pièces)
Frêne	0.1%	(43 pièces)
Non identifié (i)	0.9%	(676 pièces)

(i) Ce lot contient du cèdre et du pin rouge mais nous ignorons dans quelle proportion. Le mélèze et le noyer paraissent mais en proportions infimes.

Ce premier tableau illustre assez bien les proportions tenues par les diverses espèces sur quelque trente années d'exploitation. Le pin blanc est la véritable pièce de résistance, c'est-à-dire la ressource à la fois abondante et recherchée. L'orme n'est pas négligeable. Le pin blanc flacheux perce à peine. Il semble bien toutefois qu'il n'est pas encore désigné comme tel régulièrement. Le pourcentage de pin blanc équarri peut donc contenir du pin flacheux. Le faible pourcentage de pin rouge nous montre bien que la demande pour le pin rouge équarri est tombée après 1840. Néanmoins, pour les mâts et les épars, les pourcentages ne rendent pas justice. Ces piliers sont de 3 à 5 fois plus volumineux que les plus gros blocs équarris.

Cette analyse statique ne permet cependant pas de saisir l'évolution très rapide de l'exploitation forestière. Une répartition des vingt lots de bois en cinq périodes illustre mieux cette évolution. Convenons toutefois que chaque période ne repose que sur un échantillon assez restreint. Les deux premières sont basées respectivement sur 2 et 3 lots de bois, les autres, sur 5 lots chacune. Pour compléter ce tableau, rappelons qu'une période initiale s'ouvre à l'automne 1843 et prend fin au printemps 1848. Pour cette première période nous ne disposons d'aucune données statistiques mais nous savons que la production est à 100% composée d'épars.

PROPORTION DES ESPECES EXPEDIEES PAR PERIODE

	II de 1848-49 à 1852-53	III de 1856-57 à 1858-59	IV de 1859-60 à 1863-64	V de 1864-65 à 1868-69	VI de 1869-70 à 1875-76
Mâts		58 (1.0%)	169 (0.6%)		
Epars	542 (20.1%)	124 (2.0%)	446 (1.6%)		
Pin blanc équarri	50 (1.8%)	4028 (67.0%)	24,436 (86.2%)	8,190 (79.4%)	17,320 (82.6%)
Pin blanc Waney			685	2,945 (6.6%)	(14.1%)
Pin rouge		52 (0.9%)	1,229 (4.3%)	259 (2.5%)	597 (2.8%)
Chêne	3 (0.1%)	44 (0.7%)	455 (1.6%)	117 (1.1%)	20 (0.1%)

Orme	1,432 (53.0%)	1,750 (28.9%)	1,622 (5.7%)	1,053 (10.2%)	37 (0.2%)
Frêne			8 (0.1%)	33 (0.2%)	
Noyer			1		
Mélèze			1		
Pin rouge 676 et cèdre (25.0%)					
Total	2,703	6,056	28,357	10,317	20,952

La période II illustre la transition entre la fabrication exclusive d'épars et l'équarrissage. Les épars restent très importants; si on tient compte de leur volume, ils prennent plus de place que l'orme. La présence du pin rouge équarri, même si nous n'en connaissons pas la proportion, traduit la disparition progressive du pin rouge de fort calibre propre à la fabrication d'épars et l'obligation qui s'ensuit d'équarrir les arbres de moindre taille quoique ce soit moins rentable. Les fortes quantités d'orme, confirment que l'entreprise a dépassé son stade aventurier de spéculation à court terme.

Le choix de l'espèce est aussi éloquent. L'orme est en grande demande dans la construction navale et tous les aménagements marins. Il est donc assuré d'avance de toucher de bons prix et de s'écouler rapidement. Le cèdre équarri témoigne de forêts vierges, seul endroit où cette espèce atteint une taille suffisante pour l'équarrissage. La très faible

proportion de chêne traduit l'état encore expérimental de l'entreprise. Cette espèce très recherchée présente des difficultés d'acheminement du fait qu'elle ne flotte pas. La même hésitation à s'attaquer aux articles les plus difficiles à transporter, explique l'absence complète de mâts. Alors que l'entrepreneur outaouais situé plus près du marché, peut, dès le début, produire ces pièces très rentables, son homologue kawarthais doit d'abord surmonter les difficultés du transport.

Les périodes III et IV traduisent les efforts d'adaptation de l'entreprise. Une organisation mieux rodée et l'aménagement de glissoirs et d'écluses permettent la fabrication de mâts et l'équarrissage du chêne. Chaque fois qu'on entame de nouvelles forêts, on réserve le pin rouge de fort calibre pour les épars. Progressivement, le pin blanc éclipse tous les autres articles. Produit dominant de l'Outaouais dès les années quarante, il atteint 86% des pièces écoulées par Mossom Boyd vers Québec en 1864, selon notre documentation. Nous ne saurions dire si la faible incidence du pin rouge est représentative de l'industrie kawarthaise dans son ensemble. Il est vraisemblable qu'on y délaisse cette espèce pour le pin blanc puisqu'elle touche de moins bons prix que celui-ci. L'orme représente un pourcentage de plus en plus faible de la production totale mais le nombre de pièces produites reste assez stable ce qui indiquerait qu'en ouvrant de nouvelles concessions, on exploite tout l'orme qui

s'y trouve pour profiter des ventes rapides

La période V accuse une diminution de la production. Nous ne nions pas qu'il puisse s'agir d'une lacune de l'échantillon. Certains facteurs nous incitent cependant à croire que celui-ci reflète probablement la réalité. Le marasme économique en Grande Bretagne et la grande réceptivité du marché américain à l'époque justifieraient une réorientation de la production. En même temps, l'apparition du pin flacheux traduit l'épuisement des arbres de forte taille dans les concessions disponibles. L'absence des mâts et des épars dans la production peut être imputé à la popularité croissante des bateaux à vapeur ainsi qu'à la difficulté de transporter ces pièces des concessions plus éloignées qu'on exploite maintenant.

La période VI montre une reprise de la production qui peut venir de l'accès aux concessions de la Canadian Land & Emigration Co.. La montée du pin flacheux correspond à l'épuisement graduel des ressources et à l'éveil d'un souci d'économie. La baisse du chêne et de l'orme pourrait être liée au déclin de la construction de bateaux de bois.

Ces lots de bois pour lesquels nous disposons, et du nombre de pièces et du volume, permettent de se faire une idée du volume moyen des pièces selon les espèces.

VOLUME DES PIECES EXPEDIEES, 1848-49 à 1875-76

en pieds cubes

Espèce	Moyenne	Moyenne maximale	Moyenne minimale
Pin blanc équarri	70.17	82.08	64.93
Pin blanc "board"	72.99	93.33	55.49
Pin blanc Waney	55.53	65.58	52.65
Pin rouge	46.38	58.60	38.57
Orme	36.14	43.35	25.18
Chêne	43.86	53.49	29.70

N.B. La moyenne minimale pour une espèce est la plus basse moyenne atteinte dans un lot de bois. La moyenne maximale est celle obtenue pour le lot de bois qui contenait les pièces les plus volumineuses.

L'espèce pour laquelle les pièces sont les plus volumineuses est le pin blanc. L'orme donne des pièces plus longues mais très minces. Pour toutes les catégories, les volumes moyens des pièces diminuent à long terme avec les années. Le mouvement est très régulier pour le pin blanc. Pour les autres espèces il arrive que le volume moyen remonte brusquement ce qui indiquerait l'ouverture d'une nouvelle concession.

A part le pin flacheux, il y a deux types d'équarrissage du pin blanc équarri. Les pièces dites "squared timber" n'ont pas toujours quatre côtés égaux mais les deux faces parallèles sont toujours égales. Ce sont donc souvent de longues poutres rectangulaires. Elles sont plus longues, mesurant en moyenne 40.78 pieds de longueur. Par contre, ce sont les moins

épaisses; pour chaque pied linéaire, elles ont 1.73 pi. cu. de volume. Quant aux pièces dites "board" elles ont toujours quatre faces égales. Elles sont beaucoup plus courtes, ne mesurant en moyenne que 21.64 pieds, mais plus épaisses comptant 2.58 pi. cu. pour chaque pied linéaire. Les pièces dites "board" seront probablement sciées en Grande-Bretagne tandis que les autres pourraient servir de poutres et de solives dans les gros bâtiments.

4 Transport intérieur

Usages de l'industrie

Après avoir donné généreusement la matière première, la nature canadienne offre par surcroît les moyens de transport. Sans la neige, il serait impossible de halier les pièces massives vers les cours d'eau. Une fois à la rive, ces pièces sont mises à l'eau les unes après les autres. Dès qu'elles parviennent à une rivière au débit important, elles sont assemblées en brelles. Les brelles sont reliées pour former un train de bois (42).

La brelle est un chef d'oeuvre d'ingéniosité. C'est une façon unique d'employer la marchandise à transporter pour fabriquer l'embarcation qui doit la transporter, sans endommager la marchandise. C'est le moyen le plus économique

d'expédier à distance un produit aussi encombrant que le bois. Les brelles sont conçues pour être démantelées très rapidement avant le passage d'un rapide et être réassemblées presque aussi rapidement pour continuer le trajet. Ces radeaux équipés de voiles, de rames, d'une ancre et d'un cabestan, comme de véritables vaisseaux, sont assez robustes pour résister aux vagues puissantes du Saint-Laurent et descendre sans encombre certains rapides.

Pendant tout le XIXe siècle les défilés de cages sont une scène courante entre les rives des cours d'eau les plus importants de l'est canadien. Ces convois pittoresques illustrent parfaitement la nature de l'économie canadien. Ce sont des pans de nos forêts qui sont alignés soigneusement dans ces trains flottants destinés à la puissance maritime et industrielle de la métropole britannique.

Dans son aspect initial de production pour le marché britannique, l'industrie forestière haut-canadienne est essentiellement un travail d'acheminement. Par rapport à la fabrication des pièces, leur transport depuis le chantier de coupe jusqu'aux anses de Québec, est périlleux et semé d'embûches. Depuis le halage en forêt en passant par la drave sur les rivières, la navigation des brelles sur la voie d'eau kawarthaise et sur le fleuve, jusqu'à l'abordage dans les anses portuaires, le processus est une longue bataille livrée aux

éléments naturels.

A mesure que notre période avance, nous voyons toutefois les difficultés de transport diminuer. Les coûts reflètent cette évolution. Vers 1851, il en coûte £673.3.0. à Boyd et son co-associé pour piloter deux trains de bois jusqu'à destination. C'est deux fois plus que les £338.13.0. qu'ils paient en main-d'oeuvre, attelages, droits de coupe, pension des hommes etc. pour fabriquer ces mêmes trains de bois (43). En 1870, une brelle vendue par Allan Gilmour & Co. pour l'entreprise Boyd, a coûté \$908.41 de transport entre Fenelon Falls et Québec alors que son prix de vente est de \$35,405.29 (44).

Une fois un nombre suffisant de pièces fabriquées, on fait appel aux charretiers pour les tirer vers le cours d'eau le plus proche. La bonne marche du halage tient largement aux caprices du climat. Une neige suffisante est essentielle pour y faire glisser les billes mais si elle est trop abondante, elle empêche les bêtes de se déplacer. Un temps doux survenant en hiver rend la neige trop collante. Un refroidissement subséquent laisse une croûte qui devient un obstacle majeur.

Il importe donc de profiter à plein des conditions propices quand elles se présentent. Les charretiers commencent leur travail dès janvier (45). Les paires de boeufs ou de

chevaux tirent les pièces d'abord sur les chemins de forêt secondaires, puis sur une voie principale jusqu'à un cours d'eau. La distance maximum est de un mille et demi.

Un halage mal planifié et trop lent peut signifier qu'une partie de la coupe doit rester en forêt. Dans ce cas, l'hiver suivant, il sera encore plus difficile de sortir les pièces abandonnées. En 1848-49, les associés voient l'hiver s'enfuir alors que vingt épars sont pris dans la forêt et que trente restent à abattre et apprêter. Ce revers diminue leur production pour la saison de 28% (46).

Ce n'est pas dire que les entrepreneurs voient toujours d'un mauvais oeil un hiver sans neige. Après une saison de mévente, ceux qui ont des moulinettes invendues dans les anses de Québec, savent que la rareté des arrivées dans le port fera monter les prix. C'est ce que explique cet espoir de Mossom Boyd en 1861:

...many of the manufacturers of last year are ruined and all are working cautiously (...) There is no snow as yet and if the winter continues open as it promises the timber cannot be hauled to the streams and will have to remain in the woods and this I believe would be the most fortunate thing that could happen in the end (47).

Voilà cependant un souhait dirigé uniquement vers les compétiteurs.

Pour extraire son bois des divers cantons, l'entreprise Boyd utilise les ruisseaux et rivières qui se jettent dans les lacs Kawartha. Le bois de Mariposa et d'Ops emprunte le ruisseau Mariposa et la rivière Scugog; celui d'Emily s'écoule par la rivière du même nom. Celui de Verulam sort par tous les petits ruisseaux au nord du lac Sturgeon; celui de Harvey et de Galway s'achemine par les ruisseaux Noggies et Eels et la rivière Squaw; celui de Somerville, par les deux plus achalandées de ces rivières à bois, Gull et Burnt.

Sur les ruisseaux, les pièces flottent une à une. Sur les rivières à débit plus important telles Gull, Burnt et Scugog, il est possible de faire descendre le bois déjà assemblé en petites brelles.

A cette étape du cheminement, le niveau de l'eau importe beaucoup. Un hiver de faible précipitation signifie une fonte trop peu abondante au printemps et des chenaux presque découverts. De grandes quantités de bois restent alors, sur le lit des ruisseaux, jusqu'à la saison suivante. C'est ce qui arrive au printemps de 1862 (48). Par contre un courant trop rapide impose un mouillage tardif. Or le déboisement graduel accentue l'effet d'ésastreux des précipitations trop rares ou trop abondantes (49).

Quand le bois atteint l'un des lacs Kawartha, il est

assemblé en brelles de rivière communément appelées "cribs". Ces petits radeaux, analogues à ceux de l'Ontario, sont construits de façon temporaire pour être démantelés dans un minimum de temps aux Rapides de Neuf Mille. Ils sont donc retenus uniquement par les traverses que des piquets fixent aux flottants, sans être attachés par des pleyons. Ils sont aussi assez étroits pour passer sans peine entre les écueils et franchir écluses et rapides. A mesure qu'on aménage des glissoirs le long des rapides, les brelles adoptent une largeur plus uniforme d'environ vingt pieds. Pour la navigation en eau calme, les brelles sont reliées les unes à la suite des autres par de longues branches de bouleau percées aux extrémités qu'on assujettit aux flottants au moyen des piquets. Pour franchir une écluse, un glissoir ou certains rapides à faible dénivellation, le train de bois est à nouveau divisé en brelles qui s'engagent une à une dans les passages difficiles.

Si la voie d'eau kowarthaise permet la communication entre l'arrière-pays et le lac Ontario, elle oblige le train de bois à faire de nombreux et longs détours et à emprunter entre les lacs communicants des passages escarpés et difficiles. Les pièces descendant par la rivière Gull passent successivement dans le lac Balsam, les écluses de Rosedale, le lac Cameron où la rivière Burnt décharge aussi de grandes quantités de bois; puis les chutes Fénélon, le lac Sturgeon, les rapides de

Bobcaygeon, le lac Pigeon, le lac Buckhorn, les rapides Buckhorn, le lac Lower Buckhorn, les chutes Burleigh, le lac Clear, le lac Katchewanooka, la rivière Otonabee où il faudra passer neuf milles de rapides, le lac Rice et la rivière Trent, jusqu'à la baie de Quinté.

Tout le long de ce périple, en plus d'affronter les rapides et autres passages difficiles, il faut parfois braver le froid glacial et les vents contraires. Presque systématiquement, des embâcles viennent aggraver les choses. Une lettre de John Langton, datée du 23 mai 1849, esquisse ces scènes courantes de la vie forestière du XIXe siècle.

...There are not many pursuits in which ups and downs succeed each other more rapidly than running a raft. The detention of our raft in the ice for a fortnight, when every other place was open, with expenses running on at the rate of £2. a day, was very trying to the patience and I was not at all sorry that Boyd was attending his wife at the time. At our first rapid at Bobcaygeon, which Boyd got through last year in a day, everything went wrong and we were a week. Just below, we were detained three days by a head wind, and I understand Boyd was quite unapproachable. Then the good qualities began to operate, for in spite of head wind and horrible weather, with the whole raft a sheet of ice, he kept all hands at work for two days and nights and when the rest gave in he stuck at it with only two others and got to Buckhorn rapids which had he not reached that night there would have been another week's delay. Now came a turn of good luck to compensate for our unpropitious commencement. Last year he was three weeks at Buckhorn and left sixteen sticks behind - this year we got through in a day and a half and got all his sixteen spars into the bargain. The next

place is Burleigh rapids which I have never seen in high water, but how a raft ever gets through there is a mystery to me. I do not know any particular time they left Buckhorn but there was a report here today that he had got through. After Burleigh comes the river above this place nine miles of consecutive rapids. The process is to break up the raft and commit the spars to the stream. About an hour after that perhaps two or three sticks reach Peterborough, the rest are left sticking here and there on rocks dams and islands. The men follow them down clearing everything before them, which is called driving each stick they release of course is soon brought up by some other lower down, and as you advance the jams, as they are called, of course get worse and worse. The method of proceeding in each case requires great judgement. Sometimes you fix a windlass or have horses on shore, sometimes the men go on to the jam and loosen the sticks with handspikes, and sometimes you have to sacrifice a spar by chopping it. Occasionally you have to take off each stick singly as you would pick out spillikins, at other times a little judicious prying and shaking the holding stick will loosen twenty or thirty. You may imagine what ticklish work it is to be standing upon a jam, or up to your middle in the water along side of one, when it begins to give way (50).

Ces nombreux écueils aux premiers jours de l'acheminement du bois expliquent la durée très longue du périple sur la voie kawarthaise. En 1849 la cage qui a passé Buckhorn avant le 23 mai ne sera à Peterborough que le 18 juin (51). Ces délais déjà coûteux en main-d'oeuvre signifient que le bois ne parviendra au port qu'une fois que les anses seront déjà remplies et que les premières goélettes vers la Grande-Bretagne auront déjà leur charge. Les prix obtenus s'en ressentiront. Pour l'entrepreneur de la région parmi les plus éloignées du port du bois, la distance est un handicap avec lequel il faut compter.

Chaque saison de navigation est différente. Une certaine élévation du niveau de l'eau permet de passer les Rapides de Neuf Milles sans démanteler les brelles. On embauche alors sur les lieux un pilote qui connaît bien le chenal. En 1855 William Holchard reçoit £1.6.3. pour avoir conduit le train de bois dans le passage difficile en trois jours et demi (52).

Graduellement on aménagera des glissoirs aux endroits les plus accidentés de la voie d'eau. Même si, paradoxalement, ces aménagements ne seront adéquats que quand les forêts seront presque'épuisées (53), ils n'en sont pas moins un atout pour l'industrie forestière. Construits par le gouvernement provincial sur la demande des entrepreneurs, ils sont administrés par lui. Mais comme les péages perçus ne suffisent pas à couvrir l'entretien des aménagements, la province remet la gestion des glissoirs entre les mains d'un comité d'entrepreneurs forestiers dont James Cummings de la firme Gilmour & Co., est le secrétaire (54). Mossom Boyd participe au travail du comité au moins jusqu'en 1867 quand il exprime le désir d'être relevé de cette responsabilité (55). En 1870 les fortes crues qui succèdent à une neige extraordinairement abondante emportent plusieurs des glissoirs et estacades qui facilitent le transport du bois. Fort peu de bois parvient à Québec et les prix montent (56).

Il existe des variantes à la longue et sinueuse voie

kawarthaise, des chutes Fénélon jusqu'à Trenton. Selon Howard Pammett, Mossom Boyd faisait descendre ses trains de bois équarri sur le lac Pigeon, la rivière Scugog jusqu'à Lindsay où les pièces étaient chargées sur des charrettes qui les transportaient à Port Whitby sur 40 milles de mauvaises routes (57). Cette route était bel et bien empruntée pour diriger le bois scié vers le marché américain. Cependant les documents qui attestent un contrôle des trains de bois à Belleville pour le péage des glissoirs, nous incitent à croire que les lourdes pièces équarries n'étaient pas l'objet d'un charroi par voie de terre, sauf, le long de certains rapides.

La construction du chemin de fer Midland permet aux entrepreneurs de court-circuiter une bonne partie des méandres de la voie d'eau (58). Il devient possible de diriger les brelles sur le lac Sturgeon vers le sud, puis d'emprunter la rivière Scugog jusqu'à Lindsay où les pièces peuvent être chargées sur des wagons du chemin de fer à destination de Port Hope. La diminution importante des factures de péages aux glissoirs à partir de 1865 suggère que Boyd achemine peut-être une partie de la production par ce raccourci. La filiale Irwin & Boyd, fondée vers 1865 reçoit les pièces sur ses quais à Port Hope. Au printemps 1870 quand tous les glissoirs de la voie kawarthaise ont été emportés par la violence du courant, c'est tout le bois équarri qui emprunte la voie lac Pigeon, rivière

Scugog et chemin de fer Midland. Il en sera de même jusqu'en 1874.

Cette année-là, la mise en service de la voie ferrée Port Perry - Port Whitby donne lieu à une vive compétition entre la Midland R.R. Co. et la P.P. & P.W. Co. Le gagnant est l'entrepreneur forestier. La nouvelle société lui offre probablement des taux avantageux pour le bois équarri comme elle le fait pour le bois scié. Elle met aussi gratuitement à la disposition des ouvriers de la Boyd Lumber son équipement pour charger le bois équarri sur les wagons. En outre, les ouvriers et le matériel du train de bois sont transportés gratuitement au port du lac Ontario (59). De toute façon, il devient possible de faire une plus grande partie du trajet sur la voie d'eau sans faire de détours. La nouvelle ligne de chemin de fer est donc fort avantageuse. Mossom Boyd opte pour son adoption. A partir de 1875 les brelles remontent le lac Sturgeon, la rivière Scugog et le lac Scugog jusqu'à Port Perry. Elles sont démantelées et chargées sur les wagons qui les livreront à Port Whitby.

Une fois sur le lac Ontario soit dans la baie de Quinté, à Port Hope ou à Port Whitby, le bois est rassemblé en grandes brelles laurentiennes, celles qui sont communément appelées "drams". Un train de bois contient de 4 à 10 de ces vastes radeaux. En plus d'être retenues entre les flottants sous les

traverses les pièces sont assujetties au moyen de liens végétaux. Le train ainsi conçu doit pouvoir résister aux fortes secousses des vagues du Saint-Laurent.

Selon les données que nous avons retrouvées, un train de bois de ce genre, entre 1852 et 1877, contient entre 66,000 et 170,000 pieds cubes de bois. La moyenne est de 110,00 pieds cubes. Ce bois est réparti entre un certain nombre de brelles laurentiennes. Pour le début de la période étudiée, nous ignorons le contenu exact de chaque brelle. Le train de bois de 1857 compte vingt brelles. Ces brelles contiennent en moyenne, de 5 à 10 milles pieds cubes de bois. Après 1870, elles tendent à s'agrandir et contiennent de 24 à 30 milles pieds de bois chacune.

Ces deux grandeurs de brelles correspondent aux deux types de navigation qu'empruntent les trains de bois de l'entreprise durant la période étudiée. Jusqu'en 1869 ces trains sont pilotés sur le Saint-Laurent, de la Baie de Quinté à Québec. A partir de 1870, ils sont remorqués par vapeur, sur le lac Ontario, et pilotés sur le reste du trajet.

La préparation de chaque brelle demande beaucoup de soin et de temps, même si on est pressé de partir pour en devancer d'autres à Québec. Ceux qui dirigent cette opération sont habituellement des contremaîtres de chantier qui accompagnent

le train de bois jusqu'à Québec. Le bois est assemblé en trois ou quatre étages; pour celui du dessus, on réserve les plus belles pièces qui feront la bonne réputation de l'entreprise. Le tout est bien consolidé avec force liens. La brelle laurentienne ne sera pas demantelée avant que le bois soit vendu dans le port, chargé sur un navire transatlantique ou empilé en moulinettes sur les quais.

Le train de bois est équipé de chaînes, d'une ancre, de longues perches qui servent de rames et de grandes toiles pour protéger de l'humidité. L'entreprise fournit aux hommes des cirés pour les protéger de la pluie et des tentes comme abri. Les provisions rappellent le menu de chantier et son évolution. En 1851, la cage est bien pourvue d'anguilles; plus tard, elle le sera de porc (60). A partir de 1870 au moins, il y aura un véritable poêle sur l'embarcation (61).

Nous croyons que le trajet sur le fleuve s'effectue par la seule force du courant. On embauche aux relais de Trenton, Belleville, Kingston, Prescott, Cornwall, Coteau, Rapides de Lachine et Montréal un pilote expert et ses aides qui font franchir aux brelles les passages difficiles. Ainsi, en 1857, il en coûte £76.5.0 à l'entreprise pour faire piloter 20 brelles entre Prescott et Cornwall. (62) Pour réduire les frais Boyd tente de faire venir de la réserve de Caughnawaga des pilotes amérindiens qui, pour un salaire de \$20.00 par mois,

prendraient charge de toute la navigation à partir de Bobcaygeon (63). Mais les autochtones qui sont les meilleurs navigateurs de brelles, sont mieux payés comme pigistes le long du fleuve.

A partir de 1870, les brelles partent de Port Hope. Un vapeur de la société Calvin & Breck de Garden Island les remorque jusque dans ses anses, près de Kingston. Ces remorqueurs coûtent cher soit \$100. pour se rendre à Port Hope chercher le bois, \$150. par jour pour le haler et \$75. par jour d'attente. Ils remorquent environ 3 brelles à la fois et le trajet de Port Hope à Kingston prend environ 36 heures. En 1872 James Irwin se déclare satisfait parce que le touage de 10 brelles ne coûtera qu'environ \$1,600.

Comparée au long périple sur la voie d'eau kawarthaise, l'expédition par train jusqu'à la rive nord du lac Ontario et le remorquage sur le lac semblent de tout repos. En général il l'est et Boyd ne songe pas à retourner à l'ancien trajet.

Pourtant, les intempéries peuvent créer des difficultés. Un train de bois parti de Port Hope le 8 octobre 1871 est soumis à des vents violents et persistants qui rendent le remorquage très pénible. Le train finit par s'échouer à la pointe South Bay près de Kingston d'où il doit être tiré par un puissant haleur (64). Les pertes ne proviennent probablement

pas de pièces parties à la dérive ou endommagées mais plutôt des taux très élevés qu'il faut payer pour dégager la cage enlisée (65). Vers le 1er novembre quand tout est rétabli, la saison est trop avancée pour risquer les brelles vers Québec. Elles hiverneront dans les anses de la firme Calvin & Breck à Garden Island.

Cet incident nous aide à évaluer les risques de l'acheminement. De Québec où il tente de vendre un train de bois expédié plus tôt, l'entrepreneur télégraphie des messages nerveux à son contremaître. Son soulagement est grand à l'annonce que le gros du train de bois déporté est sauf. La moitié du travail et de la mise de fond de la saison a été sur le point d'être anéantie. Comme aucune compagnie ne consent à assurer les trains de bois, l'entreprise aurait supporté la totalité de la perte (66).

En entrant au port de Québec, le train de bois est piloté vers une des 39 anses, qui s'échelonnent de Sillery au Cap Diamant et plus loin à Cap Rouge (67). L'accès facile aux anses contrôlées par des marchands est un guet-apens à éviter pour celui qui désire obtenir le meilleur prix pour son bois. Or la majorité des anses appartiennent aux marchands de Québec. Les réclamations des entrepreneurs auprès du gouvernement pour obtenir une ou deux anses publiques sont restées vaines même après la montée en puissance des entrepreneurs outaouais vers

1855 (68). Toutefois des sociétés de consignation indépendantes possèdent aussi des emplacements dans le port. Pour sa part, au moins à partir de 1866, Mossom Boyd dirige ses trains de bois vers l'anse de la St.Lawrence Dock W.& W. Co. où les brelles sont d'abord amarrées à l'estacade qui ferme l'anse. Les hommes sont alors payés par la société de consignation sauf le maître de cage qui demeure pour tenter d'effectuer une vente rapide.

5 Ventes à Québec

L'idéal pour l'entrepreneur c'est de pouvoir vendre ses trains de bois en vrac lorsqu'il sont encore amarrés à l'estacade. La qualité du bois et l'état du marché décident de la réussite. Les brelles contenant des pièces au grain fin, de fort calibre et une forte proportion d'espèces recherchées sont l'objet de ventes rapides. Quand le bois est de qualité plus courante c'est l'état du marché et la réputation de l'entrepreneur qui décident de la vente. Le produit qui trouve preneur est toué dans l'anse de l'acquéreur. Boyd n'aura qu'à acquitter des frais d'estacade pour son séjour dans le port.

Par contre, le bois qui n'a pas réussi l'épreuve de la vente hors des anses risque d'être lent à écouler. A la faveur d'une marée descendante, les brelles sont alors pilotées à l'intérieur des anses et confiées à des consignataires. Au cours de la période étudiée, la Mossom Boyd a recours à cinq de

ces grands commis de la rue Saint-Pierre. Il s'agit de David Burnet jusqu'à sa mort en 1853, de W. Edwards en 1860, de John O'Brien, de 1862 à 1868, et de J.J. Bew en 1867 et de J. Adam de 1870 à 1873 (69). Le consignataire entre en communication avec les commerçants susceptibles d'être intéressés par les lots de bois. Il s'ensuit une série plus ou moins longue de visites d'acheteurs éventuels.

La vente se fait habituellement par gros lots. Quand le marchand n'achète pas le train de bois entier, il prend plusieurs brelles ou tout le bois d'une espèce. Les acheteurs les plus importants sont G.B. Symes, Dobell, J. Wright & Sons, Sharples, Boswick & Co., Benson & Co. (70).

Si les ventes faites par Mossom Boyd à Québec sont représentatives, après 1867 les prix remontent de façon assez spectaculaire. Le bois vendu en lot et constitué au moins à 90% de pin blanc se vend 9 3/4 cents le pied cube en 1867, 20 cents en 1868, de 18 1/2 à 28 cent en 1870 et de 27 à 30 cents en 1872. Même les pièces dépréciées parce que trop petites, suivent cette courbe ascendante. Elles passent de 6 1/2 cents en 1867 à 7 1/2 cents en 1868 puis à 8 cents en 1870. Seul le pin rouge ne connaît pas d'augmentation. En 1862, comme en 1872, il touche 20 cents du pied cube.

A partir de 1871, les marchands de Québec coordonnent leur

politique à l'égard des producteurs pour tenter de freiner la hausse des prix. Une fois les premiers achats urgents du printemps effectués, ils s'abstiennent de faire des offres pour les trains de bois qui arrivent dans le port. Le 5 juillet 1872 un beau train de bois de Ezra Butler Eddy arrive de l'Outaouais. Le volume moyen des pièces est de 67 pieds cubes et l'épaisseur de 16 1/2 pouces. Pourtant l'agent de E.B. Eddy ne reçoit que des offres ridicules. Il s'en retourne après avoir confié le bois à un consignataire. Et le gérant de la St. Lawrence Dock de commenter, "...from the action in the Eddy matter, I would fear such an understanding as you saw last year existed amongst the buyers." (71).

Quand les gels approchent et que le bois n'est toujours pas vendu, on démembre les brelles et on empile les pièces en moulinettes. Ces piles dont nous ne connaissons pas le contenu exact, sont construites de façon à favoriser le séchage du bois et à empêcher sa détérioration. Le bois hiverne ainsi sur les quais en accumulant des frais d'entrepôt. Toutefois en mai quand la saison s'ouvrira à nouveau et que la demande sera forte parce qu'aucune cage ne sera encore arrivée dans le port, ce bois touchera un très bon prix.

6 Ventes directes en Grande-Bretagne et transport maritime

Introduction

Selon les documents conservés, Mossom Boyd n'exporte vers les ports britanniques que de façon sporadique. Et quand il le fait, le nombre de ses chargements est modeste. De 1860 à 1865, il oriente vers ce débouché un maximum de onze cargaisons par année. Encore, n'atteint-il ce chiffre qu'en 1861: sa moyenne annuelle est de 5 cargaisons (72). En 1874 il envoie outre-mer six chargements composés surtout des produits de la coupe de 1871-72.

Pourtant l'entrepreneur de Bobcaygeon semble tenir à sa fonction de petit exportateur. A l'été 1862, alors qu'il dit avoir trouvé à Québec de bons prix pour la coupe de la saison précédente, au lieu d'écouler tout son stock, il s'est gardé délibérément une quantité de bois suffisante pour faire une cargaison qu'il espère diriger vers les rives de la Clyde, tout en sachant fort bien que les perspectives de vente ne sont pas très brillantes outre-mer. De prime abord, ceci ne semble pas de bonne pratique commerciale.

L'étude de l'expédition des cargaisons en Grande-Bretagne soulève donc la question du mobile qui pousse l'entrepreneur à poursuivre ce commerce lointain. Les profits obtenus sur le marché britannique sont-ils alléchants malgré les coûts des

envois, les préoccupations constantes quant à la demande dans les ports britanniques, les difficultés qu'il y a à mener des négociations à si grande distance? Ou bien ce débouché assure-t-il une alternative au cas où les autres marchés se fermentaient?

Pour déterminer s'il est rentable pour un entrepreneur de la région des lacs Kawartha de diriger une partie de sa production vers les ports outre-atlantiques, il faut bien connaître les modalités de ces exportations. Nous disposons dans les Papiers Boyd d'un nombre suffisant de factures d'expédition, de bilans comptables ainsi que de pièces de correspondance entre l'entrepreneur et ses consignataires pour scruter cette activité de l'entreprise pendant les années allant de 1860 à 1865 (73). Notre étude vaut donc surtout pour cette courte période à conjoncture politique et économique bien particulière: on ne peut dire qu'elle soit représentative des trente années que nous couvrons dans ce travail. Les données sur les six chargements de 1874 nous serviront de point de comparaison.

Conjoncture économique

Les transactions entre l'entrepreneur forestier et les importateurs britanniques se déroulent donc sur un fond de scène assez difficile. La guerre civile américaine, en privant

les usines métropolitaines du coton des états du sud, provoque en Grande-Bretagne un marasme économique profond. Une courbe des taux d'intérêt oscillant entre 6 et 8% rend les capitaux difficilement accessibles. Dans les ports où les cargaisons traînent invendues, les marchands de bois suivent ces fluctuations avec intérêt en souhaitant la fin du conflit (74). De Glasgow, James Blain décrit lucidement la situation:

...The timber trade is dull so far as wood for shipbuilding purposes is concerned and housebuilding is by no means brisk. We are all however a tiptoe for revival of trade dawning on us as it is expected the Southern States will not be able to hold out any longer & with peace we are looking for a return of activity in the cotton manufactures of the country which have been so long depressed (75).

Au Canada, le malaise se traduit par une rareté de capitaux qui paralysent l'initiative et l'élan (76). Financièrement la marge de manoeuvre est étroite et peu propice aux projets d'envergure. Cette marche forcée sur la corde raide ne fera que s'aggraver. En 1867, la Banque du Haut-Canada est nettement en difficulté (77). Dans les forêts kawarthaises, l'abattage des arbres pour le marché britannique sera donc moins rentable à cause de cette guerre chez nos voisins du sud.

Navires de traversée

Malgré l'avènement des bateaux à vapeur, le bois continue de traverser sur de bonnes vieilles goélettes (78). Il n'est surtout pas question de risquer une partie de la coupe d'un hiver en l'acheminant vers l'Europe sous forme d'un "droggher" même si un tel bâtiment rudimentaire de pièces équarries a déjà réussi à quelques reprises la traversée de l'Atlantique (79). Pourtant les voiliers sur lesquels le bois traverse, ne valent guère mieux. C'est bien connu que les armateurs n'affectent au produit forestier que de véritables "cerceuils flottants" et qu'il les surchargent à outrance (80).

Il semble que la majorité des navires appartiennent à des sociétés de navigation britanniques (81). Si l'abrogation des Lois de la Navigation a ouvert les ports coloniaux aux navires étrangers, rien n'indique qu'un des vaisseaux soit étranger. Leurs nom sont anglais sauf dans le cas du "Montezuma" peut-être, et celui du "Flora". Comme ces bateaux quittent les ports britanniques au printemps, en quête d'une cargaison, nous présumons qu'il s'agit de leur port d'attache. Malheureusement, dans le Lloyd Register of Shipping de 1869, nous n'avons retrouvé que 2 de nos 22 navires qui sont bel et bien britanniques (82).

Les transporteurs de bois font deux voyages aller-retour

pendant la saison de navigation. Rue Saint-Pierre, on appelle les deux arrivées de voiliers "flotte du printemps" et "flotte d'automne". Pour les cargaisons étudiées, les départs de Québec s'échelonnent sur tout l'été et l'automne, à partir de la seconde semaine de juin jusqu'à une date aussi tardive que la mi-novembre. Les premiers chargements se font avec du bois qui a hiverné à Québec. Ces départs hâtifs sont toutefois exceptionnels; plus de la moitié des bateaux quittent Québec après le 1er septembre. Or après cette date, il devient très risqué de charger le bateau à pleine capacité et les taux d'assurance montent considérablement.

Cet usage peu rationnel tient à deux handicaps que l'industrie kawarthaise a beaucoup de difficultés à surmonter: ce sont, d'une part, la distance entre les lacs Kawartha et le port d'expédition et d'autre part la lenteur des communications entre le bureau-chef de Bobcaygeon et les ports britanniques.

Boyd ne prend la décision de faire traverser son bois outre-atlantique que lorsqu'il est à peu près sûr que la cargaison s'écoulera facilement. Or les communications du temps sont très lentes. Une lettre envoyée d'Ecosse le 30 mai 1864, n'atteint Bobcaygeon que le 20 juin (83). A l'époque le coût du télégraphe est encore prohibitif.

Cela signifie que l'entrepreneur doit payer sa certitude de vendre par des risques accrus de mers agitées, de naufrages, et de pertes. Sur les 14 cargaisons qui partent après le 1er septembre, entre 1860 et 1865, il en est une qui subit des pertes. Il s'agit de celle du "Pilgrim" qui est secouée par une tempête au cours de laquelle les treize immenses pièces de bois qui forment la cargaison du pont, se détachent pour glisser dangereusement de part et d'autre du vaisseau à chaque roulement de mer. Ce bois devient une menace pour l'équipage; un marin se fait casser les deux jambes. On finira par jeter les treize pièces pardessus bord (84).

Boyd expédie du bois vers deux ports britanniques. Sur 25 cargaisons, pendant les années 1860 à 1865, 9 sont dirigées sur Glasgow et 16 sur Liverpool. En 1863, alors que le bois est surabondant dans les deux ports, un agent recommande fortement à l'exportateur d'envoyer une cargaison de bois scié à Londres et un chargement ordinaire à Leith. Même si dans le cas de Leith il s'agit d'une vente assurée, l'agent s'étant donné beaucoup de mal pour négocier un contrat, Boyd refuse cette occasion de s'ouvrir d'autres marchés britanniques (85). Il préfère ne rien exporter outre-mer cette année-là.

Le volume moyen d'un envoi est de 825 charges ou 41,250 pieds cubes de bois. La cargaison la plus volumineuse, celle du Prince Royal est de 1114 $\frac{24}{50}$ charges ou 55,724 pieds cubes.

La plupart du temps, les envois de Boyd suffisent à remplir une goélette. Exceptionnellement, en 1861, il expédie 10 mâts sur le bateau Alice Wilson, ce qui ne représente que 41 1/50 charges. Ces pièces mesurent en moyenne 239.8 pieds cubes chacune. L'agent de Boyd à Québec trouve facilement de l'espace sur un bateau pour faire parvenir ces pièces de choix en Grande Bretagne.

Les bois essentiels à l'industrie navale, c'est-à-dire les mâts, les épars, le chêne et l'orme jouissent d'une priorité sur les embarcations. Une remise sur le prix du fret de £0.2.0 à £0.2.6 par charge et calculée selon le volume des pièces prioritaires, est accordée aux expéditeurs. Boyd la reçoit quand il fait transporter des mâts de sa propre fabrication et quand on fait de la place sur les navires qui transportent ses cargaisons pour du chêne manufacturé par d'autres entrepreneurs (86).

Importateurs et consignataires

Il y a une nette différence entre les acheteurs de Glasgow et ceux de Liverpool. A Liverpool la firme Mackay répartit les expéditions parmi quelques 12 acheteurs. Les plus importants sont James Bland qui prend 19% des quantités de bois expédiées chez Mackay entre 1860 et 1866, Houghton & Smith (15%), William Anthony and Robinson (14%), et Gilbert Harrison (11%) (87). En

comparaison une part de bois achetée directement par une compagnie de chemin de fer est infime: la Great Northern Railway Co. achète 0,4% du bois expédié (88). Il est possible que certains des clients de Liverpool soient des constructeurs de navires. C'est peut être le cas pour Gilbert Harrison qui, 4 fois sur 5, s'approprie les envois de mâts (89). Cependant rien ne l'indique.

Par contre, le produit forestier qui se dirige vers l'embouchure de la Clyde, aboutit presque toujours chez les importateurs Baird & Brown. Cette maison le redistribue à des marchands de bois. Ses demandes répétées d'articles comme du pontage de première qualité laisseraient croire qu'elle approvisionne aussi directement des constructeurs de navires. Boyd a une prédilection pour ces clients. Il se déclare toujours très satisfait d'apprendre qu'ils achètent une de ses cargaisons et leur accorde un traitement de faveur. En 1862 il offre de défrayer les dépenses des marchands Baird & Brown s'il délèguent un représentant au Canada afin de "supervise the manufacture so as to have it to suit them". On ne sait si la firme profite de l'invitation.

Pour atteindre les importateurs britanniques, Boyd s'assure les services de deux agents de liaison outre-mer. Environ les trois cinquièmes de ses transactions outre-mer se font via la Maison A.T.D. Mackay de Liverpool qui entretient à

Québec une succursale dirigée par Hugh Mackay. A la mort de ce dernier, au printemps de 1864, la firme de Liverpool envoie à Québec son commis en chef John James Bew pour gérer le bureau de Québec (90). La rareté des lettres et copies de lettres entre Bobcaygeon et Liverpool laisse croire que l'entrepreneur communique surtout avec la succursale de Québec. Il y fait d'ailleurs des voyages assez réguliers. Les cargaisons prises en main par les Mackay s'écoulaient sans difficulté.

Par contre le commerce avec l'Ecosse paraît instable et semé d'embûches. Le contact écossais est un agent indépendant, James Blain. Les nombreuses lettres que Boyd et Blain échangent sont une source de renseignements précieux sur le commerce du bois (91). Comme Blain n'a pas l'appui que donne une firme importante et établie, il aime recevoir des directives claires de Boyd et, dans ce but, il se soucie de le renseigner lui-même à fond sur la demande, les prix etc.. Ces échanges durent jusqu'en 1868. En 1874, Boyd fait affaire avec la firme George Gillespie & Co. pour ce qui est des cargaisons dirigées sur Glasgow.

Le travail du consignataire dans le port britannique devance la coupe en forêt. Il se tient au fait des caprices du marché et tente, par ses conseils, d'ajuster la coupe à la demande afin d'assurer une vente rapide. Les esprits sont encore hantés par les "désastreuses années de mévente" que le

commerce du bois a connu plus tôt dans le siècle (92).

Le consignataire consulte les gros importateurs quant aux espèces et aux quantités de bois attendues. Il envoie à Boyd des prévisions qui sont d'autant plus claires et précises que les stocks empilés sont abondants. Ainsi cette note griffonnée par un commis de la firme Baird & Brown à l'intention du producteur.

To make only superior Board Timber Waney or Square, and of girths from 18 to 24 inches or upwards. Is likely to be in best demand- Do not cut large timber if coarse, it will bring no more than smaller Timber of similar lengths (sic) - Girths are only valuable when large, if fine (93).

Boyd est à l'affût de ces précisions quant aux possibilités du marché. Même en janvier, alors que la saison des chantiers est déjà assez avancée, il se dit prêt à laisser les nouvelles qui lui parviendront de Glasgow déterminer sa coupe pour le reste de l'hiver (94). De son côté, il informe ses consignataires des sortes de concessions forestières qu'il vient d'entamer, du contenu des cages de bois qui descendent le fleuve, de la date approximative de l'arrivée de ces cages à Québec et de l'inventaire des stocks à Québec (95).

Fort de ces renseignements, il arrive que l'agent puisse placer le produit forestier avant même qu'il ne parte de

Québec. Ainsi, au début de 1861, un importateur écossais envoie trois de ses propres bateaux quérir des chargements de bois pour lesquels la vente a été convenue à l'avance. Il s'agit de bois qui a hiverné à Québec et dont il a un besoin pressant. Pour ces cargaisons, Boyd recoit un prix supérieur au prix maximum courant à Québec (96). Il n'a pas à acquitter les hauts frais de transport, l'assurance, la commission de l'agent, etc.

Toutefois ces ventes de tout repos sont exceptionnelles. Normalement quand Boyd envoie des cargaisons, il n'a aucune garantie quant à la date et au prix de leur vente en Grande-Bretagne. Après un échange de lettres avec ses consignataires, il agit habituellement selon leurs recommandations. Si c'est Boyd qui s'occupe d'affréter un bateau, ce sont les consignataires qui se chargent d'assurer le bois. Une fois que le bateau est arrivé à bon port, l'agent fait dédouaner, mesurer, débarder la cargaison, acquitte le fret, l'assurance et les autres charges. Ces procédures et ces manipulations peuvent prendre un certain temps auquel il faut parfois ajouter un délai avant que le bateau puisse aborder à quai.

Tout importateur intéressé à un arrivage de bois doit attendre que les formalités soient terminées avant de pouvoir examiner la cargaison et se prononcer. Si durant les années 1860 il peut se fier aux quantités et aux mesures de la facture

d'expédition, il n'en va pas de même pour la qualité du bois. Les critères qui déterminent celle-ci manquant encore beaucoup de standardisation, les acheteurs attendent prudemment avant de conclure une transaction. Alors que ce serait plus rentable pour le producteur de vendre le chargement en vrac dès l'arrivée au port, l'acheteur lui, préfère attendre que tout le lot soit déballé et entreposé dans le port. Ce qui entraîne de nouveaux frais et cause des délais. Pour les six envois de 1874, on sera déjà plus précis sur la qualité. Sur les listes d'expédition, le pin blanc équarri est réparti en trois catégories, "A", "B" et "C".

L'idéal est donc d'écouler le produit très rapidement. Si un chargement ne se vend pas, les frais d'entrepôt s'accumulent. Il faudrait pouvoir hausser les prix pour amortir les coûts. Or le bois qui traîne dans le port, vieillit et, de ce fait, doit être vendu à vil prix. Ainsi la vente de la cargaison du "Flora" qui s'effectue 16 mois après que ce bateau a quitté Québec, ne rapporte que £600. alors que d'après la facture d'expédition, elle devait valoir à l'exportateur, une fois les frais de transport acquittés, £1487.11.9 (97). Les données trop rares que nous possédons indiquent qu'une cargaison normale, c'est-à-dire celle qui n'est pas l'objet d'un long échange de lettres, s'écoule entre 6 et 10 semaines après son départ du Saint-Laurent. Pendant la période étudiée,

la cargaison qui met le plus de temps à être liquidée, est celle du "Rothesay" qui, partie de Québec le 4 août 1865, ne sera vendue que le 1er mars 1867, soit 19 mois plus tard (98).

La lenteur des communications est dans de tels cas particulièrement ressentie. Alors que la cargaison du Rothesay reste invendue dans le port de Glasgow, où des stocks surabondants et une faible demande maintiennent les prix à un niveau très bas, à Québec la demande est forte et les prix élevés. On sent que Blain est dans l'embarras. Il se sent presque obligé de se défaire de la cargaison pour un prix inférieur à celui que Boyd eût obtenu à Québec pour bien moins de tracas. Mais n'ayant pas le temps de consulter l'entrepreneur par lettre, il refuse certaines offres en présumant qu'elles seraient inacceptables pour l'entrepreneur. Blain sait fort bien que celui-ci n'aura pas intérêt à lui envoyer d'autres cargaisons en consignation (99).

Dans des circonstances aussi épineuses, le besoin d'une politique de vente devient pressant. Il est possible que l'entrepreneur en ait élaboré une avec la firme Mackay dont il peut rencontrer assez régulièrement le représentant à Québec, Hugh Mackay. Ceci expliquerait la rareté de la correspondance concernant la vente de cargaisons à Liverpool. Les Papiers Boyd ne contiennent pour ces transactions, que les factures d'expédition et les bilans comptables. Quant au consignataire

de Glasgow, il ne semble pas pouvoir se reposer sur un ensemble de principes auxquels Boyd aurait acquiescé à l'avance. De tels principes peuvent difficilement être transmis par lettres sans risquer de manquer de souplesse. Or, Boyd et son agent de ventes de Glasgow ne semblent jamais s'être rencontrés. En 1865, Boyd avait projeté un voyage outre-mer mais la direction immédiate de l'entreprise l'a réclamé de façon plus pressante que ces contacts écossais qui auraient pourtant été fort utiles. Cette année-là, c'est Gardiner, son fils de 21 ans qui rend visite aux consignataires et à certains clients à Glasgow et à Liverpool (100). En juillet 1869, Boyd se rend à Londres pour négocier un contrat avec la C.L. & E. Co.. Cependant la documentation ne nous permet pas de dire s'il a rencontré ses agents de ventes (101).

En revanche, Boyd laisse à l'agent de Glasgow beaucoup de latitude. Quand Blain se montre hésitant, Boyd lui réitère sa volonté de le laisser agir à sa discrétion. Ce qui semble insuffisant si on considère les résultats: les cargaisons qui traînent invendues sont le plus souvent celles de Glasgow.

Il est une cause de mévente qui est encore plus subtile. Elle tient à la fois de la férocité de la concurrence et de la difficulté de définir la qualité d'une cargaison. Pendant que les chargements séjournent dans la cale des navires, les importateurs sont à l'affût de renseignements sur leur qualité

et ils ouvrent l'oreille à tous les bruits qui circulent à leur sujet. Or, à l'époque, il est rarement fait mention d'un vaisseau contenant du bois sans qu'on ajoute quelque qualificatif sur le contenu. Ces "pedigrees" qui s'attachent aux cargaisons, se forment à Québec, ou même plus en amont, de sources plus ou moins autorisées et fiables. Par exemple, au sujet de deux navires nolisés par des concurrents, le "John Bunnyan" et le "Glencairn", Boyd écrit qu'ils passaient à Québec pour contenir du bois inférieur. Il ne s'étonne donc pas des vils prix qu'ils touchent à leurs ports de destination (102).

Un compétiteur mal intentionné a beau jeu de lancer une rumeur défavorable. C'est suffisant pour éloigner les acheteurs prudents ou inexpérimentés. Dans ces mots chargés de dépit, qu'il adresse à James Blain, Boyd nous révèle lui-même le système et ses conséquences.

...Mr Mackay sold a cargo of my timber at a great sacrifice. (He) says that a report had reached Messrs Smith and Haughton who were to have taken it that it was a bad lot. It was sold to another under that impression & when discharged proved good. There are people in Quebec doing me all the damage they can (...) I am shipping and not selling. Mr Mackay has managed badly and I shall be a loser to a considerable amount (103).

En 1829, John MacTaggart affirme que les mesureurs, ces grands prêtres de l'industrie ne sont pas indifférents aux

pots-de-vin:

At Quebec there are cullers appointed to select lots of timber according to quality. There is a great deal of corruption and bribery going on in this business and many rafts of timber get worst character than they deserve (104).

Se sachant vulnérable à cette sorte de chose, l'exportateur prend le plus grand soin de sa réputation et de celle de son produit. Le consignataire lui communique toujours la critique qui à été faite de son bois. Il y est très sensible et se défend avec véhémence si elle a été défavorable.

C'est une des fonctions du consignataire que de voir à l'intégrité de la réputation de l'entrepreneur canadien. James Blain prend le poul de cette réputation sur le marché écossais et il avise Boyd quant aux moyens à prendre pour hausser sa cote. Ainsi en 1866 quand la cargaison du "Pilgrim" devient une cause de désenchantement pour ses acquéreurs, Baird & Brown, l'agent de Glasgow incite fortement Boyd à ne choisir pour son prochain envoi que du bois très sélect, s'il veut redorer son blason auprès du vieux client auquel il tient.

La vente de presque toutes les cargaisons dirigées sur Glasgow à un même client soulève la question de l'opportunité de conserver un intermédiaire dans ce port. Il semble, en effet étonnant, de la part de l'exportateur de verser une commission

à un consignataire qui est presque superflu.

Le fait d'avoir deux agents de vente à son service en Grande-Bretagne présente toutefois pour l'entrepreneur l'avantage qu'il peut se servir de chacun d'eux pour exercer un contrôle discret sur l'autre. En citant à Blain une erreur commise par la firme Mackay, Boyd s'assure la prudence de l'agent de Glasgow (105).

En temps de crise, l'entrepreneur confie à ses agents des missions plus cruciales et plus délicates. En mars 1865, la firme A.T.D.Mackay aux prises avec des difficultés qui paralysent la plupart des courtiers et marchands de bois de Liverpool est à un cheveu de la faillite. Boyd reste dans l'ignorance la plus complète quand à l'issue de ses affaires avec la firme. Il envoie à James Blain les documents relatifs aux cargaisons confiées cette année-là à la maison Mackay en lui demandant d'assister pour lui aux convocations de créanciers à Liverpool afin de surveiller ses intérêts et d'agir en son nom (106). La firme anglaise réussira cependant à se remettre sur pied.

Trois ans plus tard, c'est de James Blain que Boyd semble douter. Le consignataire tarde trop à remettre une somme importante qu'il a touchée pour la vente d'une cargaison. Boyd autorise John James Bew de Québec à faire le nécessaire pour

percevoir la somme auprès de Blain (107). Pour l'entrepreneur perdu dans les forêts du Haut-Canada, la dualité des liaisons avec Glasgow et Liverpool paraît ainsi constituer un réseau minimum pour permettre un contrôle des consignataires malgré la distance.

Toutefois le système de la consignation ne semble pas avoir complètement satisfait Boyd. En 1862, il se montre désireux d'établir un contact plus immédiat avec les firmes écossaises importatrices de bois. Il écrit à Blain:

I mentioned in a former letter that I would be glad to entertain comfortably any person who might be sent out by any firm wishing to purchase so that they might have an opportunity of inspecting and selecting such an article as might be suited to their wants (108).

L'hiver précédent, un certain Stewart, représentant d'une firme d'Aberdeen, avait passé quelques mois dans la région de Bobcaygeon et avait fait des achats importants d'un compétiteur de Boyd, M. Dennistoun. Rien n'indique que Boyd ait réussi à attirer un tel acheteur dans la région des lacs Kawartha. Par contre, en 1864 le propriétaire de la firme marchande Robb & Brothers de Glasgow rencontre Boyd à Québec (109).

Ce n'est qu'exceptionnellement que les consignataires soumettent le produit de la Mossom Boyd Lumber Co. à une vente à l'encan. A Glasgow, James Blain n'a recours à ce mode de

vente qu'une seule fois, et en tout dernier ressort pour écouler la cargaison du "Flora". Blain déplore les dîners fastueux et coûteux qu'on offre aux acheteurs lors d'une telle vente. A Liverpool, seulement 1% du bois expédié par Boyd est vendu à l'encan. Il s'agit d'un reste de cargaison que deux acheteurs enlèvent à des prix plus élevés que les prix courants (110).

Boyd accorde automatiquement à tous ses gros clients six mois de crédit, parfois sept. Pendant ce délai, c'est lui-même qui assume l'intérêt qui s'accumule sur les frais divers et surtout sur le fret. Par contre la firme Mackay verse à l'entrepreneur une avance sur le prix de la vente dès le départ de la cargaison. James Blain, dont les ventes en général se font attendre plus longtemps, ne règle ses dettes qu'une fois les ventes terminées, par un versement à la City Bank de Londres.

Bois exportés

Les bois canadiens acheminés vers la Grande-Bretagne pendant les années 1860, sont le pin blanc dont le volume représente 91,4% des 23 cargaisons connues, le pin rouge qui en occupe 3,2%, l'épinette, 1,5%, le chêne, 1,4%, l'orme, 1,5%, le sapin , 0,7% et le bouleau, 0,2% (111). En Grande-Bretagne, le pin blanc est aussi désigné par les appellations "yellow pine"

et "Quebec pine". Les faibles pourcentages du chêne et de l'orme ne reflètent en rien la demande de ces espèces; ces deux matières premières de la construction navale sont, au contraire, très recherchées mais les forêts du Canada-Ouest ne suffisent pas à la demande. Quant au bouleau, il n'apparaît que dans une seule cargaison. Il sera écoulé à l'encan comme "bouleau noir de Québec".

CONTENU DES CARGAISONS, 1860-65

	Nombre de pièces	Volume en pieds cubes
Pin blanc équarri	8,224	569,143
Pin blanc "board"	2,805	171,886
pin blanc Waney	847	51,412
Pin blanc "beamfilling"	121	29,620
Pin blanc "deckblank"	84	8,965
Madriers de pin blanc	2,588	6,802
Mâts	98	23,422
Pin rouge équarri	575	28,128
Epars	25	2,119
Orme	414	14,395
Chêne	271	12,078
Bouleau	134	2,000
Epinette(planches & madriers)	7,612	13,922

Lattes (sapin)	50 cordes	6,400
Douves (chêne)	7,903	1,455

Les mâts ne forment que 2,5% du volume global des expéditions outre-mer. Par contre, ce sont les plus grosses pièces expédiées; ils mesurent chacun 240 pieds cubes en moyenne.

Les épars représentent 0,2% des envois et Boyd n'en expédie qu'à deux reprises entre 1860 et 1865. Ces pièces mesurent en moyenne 107 pieds cubes de bois, ce qui signifie qu'elles doivent atteindre entre 65 et 68 pieds de hauteur et compter entre 19 et 20 pouces d'épaisseur.

Le bois équarri occupe la première place dans les expéditions. Du produit expédié, 94,3% est ainsi façonné. Les pièces des catégories "board timber", "Waney", "beamfilling" et "deck plank" font partie du pin blanc équarri. Le "deck plank" est destiné à être rescié en bois de pontage, les pièces de toute première qualité étant réservées au tillac. Le "beamfilling" est une pièce de pin blanc équarri ne rencontrant pas les normes. Elle n'est incluse que pour remplir les vides qui donneraient trop de jeu à l'arrimage.

Le bois scié n'occupe que 3% du volume. Il comprend les madriers de pin blanc, les planches et madriers d'épinette, les menues lattes de sapin et les mérains de cèdre qui seront

façonnés en douves. Les madriers mesurent 12'x12"x3" ou 12'x9"x3". Les planches ont 6 ou 12 pieds de long, 9 pouces de large et 2 pouces d'épaisseur. Les lattes et les douves sont achetées à Québec, par l'agent de Boyd, pour consolider l'arrimage. Les douves, qu'on retrouve dans deux cargaisons seulement, comprennent les douves standard, les plus estimées, désignées sous le nom de "pipe staves", et les douves dites "des Antilles" qui sont désignées par le sigle W.O.W.I.. Ce faible pourcentage de bois scié est imposé à l'entrepreneur kawarthais par le long et difficile acheminement des brelles. En 1834, le bois scié représentait 50% de la valeur des chargements de William Price dont les zones d'exploitation étaient presque toutes situées en aval de Québec (112).

Les six chargements expédiés en 1874 sont nettement moins diversifiés.

CONTENU DES CARGAISONS, 1874

	Nombre de pièces	Volume en pieds cubes
Pin blanc équarri	2,330	133,994
Pin blanc "board"	137	9,133
pin blanc Waney	911	44,406
Pin blanc "deckblank"	709	40,249
Pin rouge équarri	97	4,193

98.2% du volume consiste en pin blanc. Une seule autre espèce est expédiée, le pin rouge. Il n'y a aucun bois scié.

Les données sur le volume des pièces exportées apportent une mise au point nécessaire étant donné la mythologie de gigantisme qui s'est développée au sujet des forêts nord-américaines des XVI - XIXe siècles. Pour concilier nos sources et la légende, il importe, sans amoindrir nos arbres séculaires, de les ramener à des dimensions plus réalistes.

L'erreur la plus courante consiste à prendre l'exception pour la règle. Dans un arrimage, il peut se trouver des pièces aux dimensions extraordinaires: en 1861, le "Courrier" transporte 10 mâts dont le volume total est de 2,991 pieds cubes. Certains de ces mâts peuvent dépasser 300 pieds cubes. Mais il s'agit bien d'exceptions, la moyenne de volume pour tous les mâts transportés étant de 240 pieds cubes. L'étonnement du Britannique habitué à des champs presque dénudés, a vite fait de convertir ces statistiques de taille maximale en une moyenne. En 1862, la firme Robb & Sons de Glasgow réclame de Boyd toute une cargaison de pin blanc équarri sans noeuds et de 100 pieds cubes en moyenne. Boyd trouve impossible de satisfaire de telles exigences sans amoindrir ses autres cargaisons destinées à de bons clients réguliers (113).

Pour le bois équarri, madriers, lattes, douves, les mesures de volume sont le plus souvent données en pieds cubes. Quand elles ne sont pas spécifiées, on peut les retrouver au moyen du prix, les taux étant toujours au pied cube. Toutefois ces mesures cubiques ne sont pas toutes également fiables. Celles qui résultent d'une première estimation trouvée au moyen d'un compas à coulisse (Calliper), reçoivent des rectifications (114). Nous n'en avons donc pas tenu compte, recherchant plutôt les mesures portant la mention "string", c'est à dire celles résultant d'un mesurage avec règle ou galon gradué.

Dans les cargaisons des années 1860, les géants sont les mâts, d'une moyenne de 240 pieds cubes chacun. Suivent les épars avec leur 107 pieds cubes. Comme les mâts, ils n'ont pas subi les pertes dues à l'équarrissage mais ils sont issus d'un arbre qui pousse moins haut. Les pièces de pin blanc équarri mesurent en moyenne 67.5 pieds cubes. Quand, comme durant l'hiver 1862, Boyd est sur le point d'ouvrir de nouvelles pineraies, il peut promettre à ses clients des cargaisons dont les pièces mesureront en moyenne 80 pieds cubes. Seulement deux envois ont du pin de ce calibre. A Robb & Sons, Boyd s'engage à expédier une cargaison dont les $\frac{2}{3}$ seraient de 80 pieds cubes et l'autre tiers de 60 pieds cubes, ce qui est bien au-dessus de la production moyenne. Le pin blanc flacheux mesure en

moyenne 60,7 pieds cubes. Cependant, à volume égal, celui-ci est plus épais que le pin blanc équarri. Le "Beamfilling" ne fait que 43 pieds cubes. Le pin rouge équarri mesure 48,9 pieds cubes, le chêne, 44,5 et l'orme, 34,8.

Dans les six chargements de 1874, les pièces ont diminué considérablement en volume. Le pin blanc équarri ne fait plus que 57.7 pieds cubes en moyenne tandis que le Waney mesure 48.7 pieds cubes et le pin rouge 43.2 pieds cubes.

Les madriers, les lattes et les douves ont leur propre unité de mesure. L'épinette sciée en madriers est mesurée selon le standard de Saint-Pétersbourg qui équivaut à 165 pieds cubes (115). Pour mesurer les lattes, ces planchettes coupées en longueurs de quatre pieds, on emploie la corde qui équivaut à 128 pieds cubes ou la toise (fathom) qui à un contenu légèrement supérieur (116). Quant aux douves, elles sont denombrées au mille.

Il est difficile de définir la qualité des bois expédiés par l'entreprise Boyd. L'entrepreneur lui-même affirme n'expédier en Grande-Bretagne qu'un produit supérieur. Les coûts élevés du fret et la concurrence des bois de la Baltique, justifieraient de telles normes.

Cependant, il y a parfois un décalage entre, d'une part, la très haute opinion que l'exportateur canadien a de son

produit et l'appréciation plus critique de l'importateur britannique. Ceci résulte-t-il de la hâte avec laquelle le consignataire transmet à Boyd l'acueil fait à son produit alors que l'examen que l'importateur en a fait n'est encore que superficiel? Les commentaires de l'entrepreneur quand il apprend la réception faite au chargement du "Pilgrim", nous incitent à le croire.

I am very much disappointed, not that the prices are not equal to my expectations, but that the square timber should meet with disfavour. I am pleased however that Messrs Baird and Brown are the purchasers as I think the timber will, when opened up, prove good.

En parlant de l'orme, il admet qu'il ne mesurait que 31 pieds en moyenne mais insiste, "but to say that it is soft and old is a mistake" (117). Dans le cas de la mévente de la cargaison du "Flora", Boyd l'attribuera au fait que son arrimage avait été complété par du bois médiocre acheté par son agent au port de Québec. Par la suite, il évitera cette pratique insistant pour que tout ce qui part outre-mer soit de sa propre production (118). Boyd affirme ne réserver au marché outre-atlantique que le meilleur de sa production (119).

L'étude des prix nous révèle que ceux-ci ne sont pas tellement affectés par la qualité qui doit donc être assez uniforme mais plutôt par l'espèce du bois, sa façon et son

volume. Le pin équarri qui est le plus abondant dans les envois, se vend le moins cher, fluctuant entre 6 et 7d pour les pièces de moins de 40 pieds cubes et 10d pour celles de 80 pieds cubes et plus. Le pin blanc "board" se vend entre 10 et 13d Le pontage étant un article de choix obtient invariablement 15d. Le "Beamfilling" n'obtient que de 3 1/2 à 6 1/2d. Le pin blanc Waney se vend entre 9 et 12d le pied cube, le pin rouge équarri entre 11 et 13d, l'orme entre 11 et 14d et le chêne, entre 15 et 21d.

Cependant la période pour laquelle nous avons ces données est trop courte pour que nous puissions étudier les variations de prix entre 1860 et 1865. A la fin de la période, il semble y avoir une faible tendance à la baisse mais nous ne pouvons l'illustrer par une courbe. En revanche, nous terminons ce chapitre par un aperçu des frais d'expédition.

A Liverpool et Glasgow, tous ces prix sont automatiquement gonflés de 9d le pied cube pour couvrir les frais d'expédition.

Pour le pin blanc équarri qui constitue 88.2% des cargaisons, les frais d'expédition dépassent la valeur du produit.

Frais d'expédition

Au total ces frais d'expédition qui seront versés dans l'économie métropolitaine de 1860 à 1865 représentent 56% des sommes perçues pour la vente des cargaisons. Ils se

répartissent comme suit:

Fret	78.9%
Commission du consignataire	6.1%
Intérêts	3.8%
Douanes	2.6%
Assurance	2.2%
Frais portuaires	1.4%
Frais municipaux	1.3%
Autres frais	3.7%

Le fret représente la plus large part des frais. Aussi ce sont souvent les taux du fret qui déterminent s'il est rentable d'expédier en Grande-Bretagne au lieu de vendre dans le port de Québec. Ceux-ci fluctuent entre £1.8.0 et £1.18.0 la charge avec un supplément de £0.2.6 à £0.3.0 la charge quand il s'agit de mâts. Les taux peuvent atteindre des niveaux plus bas mais l'exportateur s'en méfie parce que de telles conditions signifient la plupart du temps un engorgement du marché britannique. Il ne semble y avoir qu'une seule façon d'alléger un peu les coûts du fret. Les sociétés de navigation accordent une remise de £0.2.0 à £0.3.0 la charge pour le chêne transporté. Souvent cependant, la remise est appliquée alors que la cargaison ne contient aucun chêne. L'encouragement à l'exportation du chêne vaut donc probablement aussi pour d'autres bois nécessaires à la construction navale, comme le

pin pour le pontage, ou l'orme pour les quilles et les mâts (120).

Ce qui reste ambigu, c'est la méthode employée pour compter les charges pour le fret. Le volume réel des mâts semble être automatiquement gonflé pour calculer le fret ce qui compenserait l'encombrement de ces pièces. Le cubage de pin Waney est suffisamment exagéré pour dissuader les entrepreneurs d'expédier cet article. L'entrepreneur accepte ces pratiques, tout en en tenant compte. Mais il n'adresse aucun commentaire sur le sujet à son agent qui nolise pour lui les bâtiments.

Le coût élevé du fret signifie que les sociétés de navigation touchent 44.18% du prix de vente du bois ce qui correspond à ce que reçoit l'entrepreneur lui-même, c'est-à-dire 44%, selon notre échantillon. Avec ce qu'il perçoit celui-ci doit payer ses droits de coupe, les salaires, la pension des hommes et des bêtes, les péages aux glissoirs, le remorquage, les frais dans les anses, etc,. Vu la médiocrité des navires qui font le transport et les abus qu'on en fait, il y a lieu de se demander si les frais des armateurs ne sont pas beaucoup moindres que ceux des entrepreneurs forestiers. L'exploitation des pineraies kawarthaises laisserait alors une marge de profits plus intéressante pour les sociétés de navigation britanniques que pour l'entreprise forestière

canadienne. En accordant entre 1826 et 1842 les tarifs préférentiels qui devaient favoriser l'essor de l'économie forestière coloniale, le parlement britannique aurait vraiment privilégié sa propre marine marchande. Pourtant, les seuls bénéficiaires de cette politique douanière qui soient cités, sont les Canadiens. Ce sont eux qui portent le fardeau de toute l'hostilité que les tarifs suscitent dans la métropole (121).

La commission du consignataire est le deuxième poste dans l'ordre d'importance des frais. Elle se chiffre à 2 1/2, 4 ou 5% du prix de vente. Dans le cas où il y a une remise sur le fret du chêne, celle-ci est ajoutée au prix de vente pour calculer la commission (122). Le consignataire aurait donc un rôle à jouer dans l'obtention de cette remise.

Les intérêts versés constituent ensuite une dépense dont il faut tenir compte. Comme il accorde un crédit de 6 mois à tout acheteur, le consignataire ne peut acquitter les frais d'expédition aussitôt la vente effectuée. Ce sont les sociétés de navigation qui accordent des délais moyennant des intérêts et c'est le fret impayé qui occasionne la majeure partie de ces coûts additionnels.

Les assurances ne grèvent qu'une part peu importante des profits de la vente. Ceci tient en partie à ce que les cargaisons ne sont jamais assurées à leur pleine valeur.

Pourtant l'agent de Boyd à Québec se préoccupe beaucoup des taux d'assurance. Il presse le départ des vaisseaux avant le 15 septembre, date à laquelle les taux sont majorés. Ces taux fluctuent entre £1.0.0.% et £4.5.0.% la charge et la somme payée pour une cargaison est de £47.4.0 en moyenne.

Le poste des frais de douanes nous rappelle que les fameux tarifs préférentiels ne sont pas complètement disparus. Le dernier vestige, depuis 1860, en est un frais de un shilling par charge pour les bois coloniaux comme pour les autres. En 1866 même ces droits minimes auront disparus (123).

Conclusion

Ce qui étonne le plus dans la production pour le marché britannique, c'est l'ampleur des difficultés qu'il fallait surmonter pour transporter un produit aussi encombrant jusqu'aux consommateurs. Réussir cet exploit, c'était remporter une sorte de victoire à la Pyrrhus. Venu d'une telle distance, sur un parcours semé d'embûches, le bois kawarthais était nécessairement devancé sur le marché par celui des autres régions de l'est canadien. Il arrivait à Québec juste à temps pour traverser l'océan en saison de mer agitée, courant ainsi de nouveaux risques.

Les difficultés haussaient les prix de telle sorte que le

bois canadien aurait été inabordable. Ce n'est qu'artificiellement qu'on avait permis au produit colonial de pénétrer sur le marché anglais. On avait en même temps donné aux entrepreneurs de l'Amérique du Nord britannique l'habitude de produire pour ce marché.

Puis la rationalité économique d'une métropole en plein essor industriel avait amené le retrait de la protection artificielle. Les bois canadiens, pourtant de très bonne qualité, n'avaient pas pu résister à la concurrence libre. Seul un produit d'une qualité extrêmement rare avait quelque chance d'être écoulé. De là l'intransigeance célèbre des acheteurs britanniques.

La région kawathaise avait quand même réussi à garder pied sur ce marché sélectif. Ses forêts à peine entamées lui permettaient de n'expédier que des pièces de grand choix, qui trouvaient preneur quelles que soient les conditions. Mais même en n'écoulant que ses meilleurs produits, le producteur du Canada-Ouest opérait à la limite du possible.

Malgré un commerce stagnant, l'entrepreneur kawarthais persistait auprès d'un marché lointain et difficile. Les impératifs économiques l'exigeaient. Des multitudes d'émigrants étaient entrés dans la colonie, les uns pour y chercher du travail, les autres pour y faire fortune. Il fallait une

activité économique d'envergure pour répondre à tous ces besoins. Or les entreprises agricoles s'étaient avérées décevantes sur ce point. Ayant grandi dans un pays qui devançait tous les autres au point de vue économique, les nouveaux arrivants n'étaient pas gens à se contenter de peu. On n'avait donc mieux à faire que de transformer chaque arbre de la forêt en capital.

Lorsque le marché américain s'ouvre, très réceptif et facile d'accès, on y envoie tout le bois de bonne qualité. Pourtant on persiste à garder le meilleur pour l'Angleterre. Cette orientation métropolitaine, suivie pendant des années, a sans doute force de tradition. Mais c'est bien plus le caractère même de cette industrie du bois équarri, qui fait qu'on n'abandonne pas un marché sur lequel on a pris pied. Le souvenir des méventes et des revers de fortune subits par les entrepreneurs forestiers lors des années trente et quarante, quand ils ne disposaient que d'un seul débouché, les incite à éviter une telle situation par la dualité des marchés.

L'étude que nous avons faite de la production de la firme Boyd pour le marché britannique, reflète cette survivance pénible de l'industrie une fois les tarifs protecteurs retirés. Peut-être que le tableau qui s'en dégage serait moins sombre si toute la période était également documentée. La conservation de la correspondance pour les années de la guerre de l'esclavage

permet de bien connaître le fonctionnement de l'entreprise pendant une période de marasme économique. Par contre la rareté des documents pour les années 1850 ne nous offre qu'une ébauche de cette décade de prospérité. Une étude des livres de comptabilité pour toute la période, corrigerait sans doute ces inégalités.

Pendant la période étudiée, le rapport des forces a changé entre l'entrepreneur kawarthais et les marchands de Québec. De ce point de vue, les trente et une cargaisons que le producteur réussit à écouler directement en Grande-Bretagne, sont significatives. Par les contacts qu'il a établis outre-mer, il réussit à échapper à l'emprise des magnats de la rue Saint-Pierre même si ce n'est qu'en temps de faible conjoncture et de façon sporadique. Le capitalisme industriel tend donc à se libérer du capitalisme marchand.

Malgré les exigences de la clientèle britannique, Mossom Boyd continue sa production pour ce marché même après l'ouverture du marché américain. Le dernier train de bois qu'il prépare quitte les lacs kawarthais en 1882 pour être vendu à Québec l'année suivante. Fort de l'expérience de la Guerre de Sécession, l'entrepreneur compte encore sur les possibilités britanniques déclinantes pour compenser au besoin, les aléas du marché américain.

-
- (1). A.U.T. Papiers Boyd, 10.01.1839.
 - (2). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 875, les 5 et 20 octobre 1841 (James) Wallis de Fenelon Falls fait passer un train de bois de 50,000 pi.cu. pour lequel il paie chaque fois £6.5.0.
 - (3). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 109, Nathaniel Pearson et James Stabler sont payés en bois scié pour leur travail sur cette cage.
 - (4). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 875, 25.03.1848. Contrat d'engagement de ces hommes.
 - (5). H. Innis et A. Lower, Select Documents in Canadian Economic History, pp. 276-77.
 - (6). W.A. Langton, éd. Early Days in Upper Canada, p. 204.
 - (7). John MacTaggart, Three Years in Canada.
 - (8). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 399, la correspondance des années 1851, 1852 et 1853 y fait sans cesse allusion.
 - (9). W.A. Langton, éd. Early Days in Upper Canada, p. 204.
 - (10). Ibid., p. xv. et 203.
 - (11). John Langton à son frère William 23.05.1849 dans Ibid., pp. 203-4.
 - (12). Ibid., 18.06.1849, p. 209.
 - (13). Ibid., 23.05.1849 p. 204.
 - (14). Ibid., 18.06.1849 p. 209.

- (15). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 231.
- (16). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 875, une partie de cette somme peut être affectée à la reconstruction de la scierie.
- (17). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 8, Mossom Boyd à David Burnet, n.d.
- (18). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 8, David Burnet à Mossom Boyd 07.01.1852 et 29.03.1852.
- (19). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 165, 27.09.1854.
- (20) A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 376, ce livre de comptabilité allant de septembre 1856 à mai 1858 contient une entrée mensuelle du genre "J.R. Young & Co. £500. Quebec Bank".
- (21). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 876.
- (22). Robert Greenhalgh Albion, Forests and Sea Power, p. 296.
- (23). Ibid., p. 28.
- (24). Ibid., p. 29.
- (25). D.D. Calvin, A Saga of the St. Lawrence, p. 87.
- (26). Robert Greenhalgh Albion, Forest and Sea Power, p. 236.
- (27) Cité dans F.H. Dobbin, The Good Old Days When Trees Were Real Giants, Canada Lumberman, 15.09.1931.
- (28) A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 876.
- (29) Thomas Keefer, The Ottawa, p. 64.
- (30) Samuel Strickland, Twenty Seven Years in Canada West, pp. 278-79.

- (31) A. Cowan, The Canadian White Pine Trade, p. 64.
- (32) William Langton, op. cit. p. 207.
- (33) A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 8, spécifications préparées par la maison David Burnet à Québec le 10.09.1849.
- (34) A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 875, dossier 1.
- (35) A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 8, David Burnet à Mossom Boyd, 03.12.1849.
- (36) Ibid.
- (37) A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 8, David Burnet à Mossom Boyd, 03.12.1849.
- (38) Statistiques des Papiers de la Session, 1917, citées par A. Cowan, op. cit. p. 122.
- (39). Selon le circulaire J. Bell Forsythe citée par Jean Hamelin, Histoire économique du Québec, Appendices 5 et 12.
- (40) A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 876, chemise 1864, lettre de Mossom Boyd à James Blain 26.12.1864.
- (41) A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 8, David Burnet à Mossom Boyd le 31.07.1852.
- (42) Lower a décrit de façon très claire la fabrication d'une brelle et d'un train de bois dans Great Britain's Woodyard, pp. 201-202.
- (43) A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 164, n.d. comptabilité préparée par John Langton.
- (44) A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 166, état de compte dressé par

- la Allan Gilmour & Co., 27.09.1870.
- (45) A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 875, Time Book pour un chantier, janvier 1854.
- (46) W.A. Langton, ed., op. cit., p. 203.
- (47) A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 236, Boyd à James Blain, 11.12.1861.
- (48) Ibid., du même au même, 28.05.1862.
- (49) H. Innis et A. Lower, Select Documents in Canadian Economic History, pp. 506-8.
- (50) W.A. Langton op. cit., pp. 204-5.
- (51). William A. Langton, op. cit., p. 209.
- (52). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 399, 30.07.1855.
- (53). B.E. Fernow, Introduction, dans C.D. Howe et J.H. White, Trent Watershed Survey, p. 9.
- (54). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 236, Mossom Boyd à James Cummings, 18.03.1863.
- (55). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 236, du même au même, 18.09.1867.
- (56). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 39. M. Boyd à C. Johnson, 07.08.1871.
- (57). Howard Pammett, A Survey of Kawartha Lumbering 1815 to 1965, manuscrit, A.U.T.
- (58). En 1857, le Port Hope, Lindsay R.R. relie déjà Beaverton sur le lac Simcoe, à Port Hope en passant par Lindsay.
- (59). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 69, Port Perry & Port Whitby

- R.R. à Mossom Boyd le 25.04.1874.
- (60). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 875, 28.05.1849.
- (61). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 1060, 10.05.1870.
- (62). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 376, entrée dans le livre de caisse le 26.07.1857.
- (63). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 236, Mossom Boyd à Baptiste Jacques de Caughnawaga, mars 1871.
- (64). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 122, James Irwin à Mossom Boyd les 28.09.1871 et 27.08.1872. et A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 92, télégrammes de la Calvin & Breck à Mossom Boyd le 17.08.1871.
- (65). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 1060, l'année précédente, il en a coûté entre \$2,000 et \$3,000 à la firme Edsall & Willsons pour se tirer d'une situation semblable. James Irwin à M. Boyd le 22.08.1870.
- (66). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 92, série de télégrammes.
- (67). Pour description des anses, H. Innis et A. Lower, op. cit., pp. 277-8; D.D. Calvin, A Saga of the St. Lawrence, p. 88 ss.
- (68). A. Lower, Great Britain's Woodyard, p. 219.
- (69). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 8 et 236.
- (70). Ibid.
- (71). A.P.C. MG 28, III, 1, vol. 76, J. Adam à M. Boyd, 07.07.1873.
- (72). Après 1834, William Price exporte de 80 à 100 cargaisons

- annuellement. Louise Dechêne, William Price, 1810-1850.
- (73). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 76, 183, 236, 876 et Papiers Boyd, A.U.T.
- (74). Blain à Boyd le 23.11.1865, le 18.01.1866 et le 19.01.1867.
- (75). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 876, Blain à Boyd le 06.05.1865.
- (76). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 876, Boyd à Blain, le 26.12.1864 et le 16.06.1865.
- (77). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 5, John Bew à Boyd le 11.11.1867.
- (78). A. Cowan, op. cit., p. 68.
- (79). Michael S. Cross, The Dark Druidical Groves. Bryan Latham, Timber, A Historical Survey of Its Development and Distribution, p. 138.
- (80). A.R.M. Lower, Great Britain's Woodyard, p. 235.
- (81). Selon Lower, "the carrying trade remained until the end in British hands", Great Britain's Woodyard, p. 239.
- (82). James Blain renseigne Boyd sur la rareté ou sur l'abondance de vaisseaux partis de Glasgow et sur le fret maximum à payer, aussi Lloyd's Register of Shipping, 1869.
- (83). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 876, Blain à Boyd, 02.07.1864.
- (84). "Eldorado"

- (85). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 236 Boyd à Blain le 30.05.1863.
- (86). Pour d'autres cargaisons nous n'avons pas pu expliquer pourquoi Boyd reçoit la remise puisqu'elles ne contiennent ni mâts, ni épars, ni chêne pas plus que de l'orme. A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 876.
- (87). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 876, Comptabilités de vente
- (88). ibid.
- (89). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 876, il s'agit de la cargaison du "Alice Wilson".
- (90). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 876, Boyd à James Blain le 6.04.1865.
- (91). La plupart sont aux A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 236 et 876
- (92). Louise Dechêne, William Price 1810-1850, Université Laval, 1964, p. 27 et A.R.M. Lower, North American Assault on the Canadian Forest, p.105.
- (93). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 876, Blain à Boyd le 12.01.1865.
- (94). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 876.
- (95). ibid.
- (96). Prix à Quebec dans Henry Youle Hind, 80 Years of Progress p. 289
- (97). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 876
- (98). Ibid.

- (99). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 876 Blain à Boyd, 07.02.1867.
- (100). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 236, Blain à Boyd, 18.11.1865 et vol. 876, dossier 1865.
- (101). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 148, J.W. Collins, secrétaire de la C.L.& E. Co. à Mossom Boyd le 23.07.1869.
- (102). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 236 Boyd à Blain, 28.05.1862.
- (103). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 236, Boyd à Blain 04.11.1861.
- (104). John MacTaggart, Three Years in Canada, p. 245.
- (105). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 236, Boyd à Blain, 04.11.1861.
- (106). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 876, Blain à Boyd, 09.03.1865.
- (107). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 876, Boyd à Blain et Boyd à John James Bew, n.d..
- (108). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 236, 18.11.1862.
- (109). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 876. James Blain à Mossom Boyd le 08.04.1865.
- (110). Dans le port de Londres, on a plus souvent recours à la vente à l'encan. T.J. Stobart, Timber Trade of the United Kingdom, pp. 67 ss, Bryan Latham, Timber, A Historical Survey of Its Development and Distribution.

- (111). Ces pourcentages ont été compilées d'après des données trouvées au A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 876, ainsi que dans les Papiers Boyd aux A.U.T.
- (112). Louise Dechêne, Les entreprises de William Price, 1810-1850, p. 41.
- (113). Lettre de Boyd à James Blain, le 03.05.1862.
- (114). Boyd à James Blain, 09.10.1861.
- (115). A.R.M.Lower, Great Britain's Woodyard.
- (116). Michael Cross, op. cit.
- (117). Boyd à Blain, 02.02.1865, A.U.T..
- (118). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 236, Boyd à Blain, 09.10.1861 et 04.11.1861.
- (119). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 236, Boyd à Blain, 02.01.1862
- (120). Le "Courrier" reçoit une remise de £227.5.6.. Il transporte des mâts. Le "Princess Royal" est dans le même cas. A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 876.
- (121). John Bull, John Bull on the Timber Trade.
- (122). Cargaison du vaisseau "Thetis".
- (123). A. Lower, Great Britain's Woodyard, p. 92.

C H A P I T R E I V

MONTEE DU BOIS SCIE ET DU MARCHÉ AMÉRICAIN

Introduction

En 1842 le sciage n'est qu'une composante de l'entreprise pionnière. Comme la vente au détail et la mouture du blé, il ne dépasse pas les besoins locaux. Pendant les quelque quinze années au cours desquelles Boyd met sur pied et développe la coupe des mâts, des épars et du bois équarri, le sciage demeure à l'arrière-plan.

Or il ne peut en être ainsi indéfiniment. Dans une activité où les risques de la mise en marché et de l'acheminement du produit ne semblent pas en rapport avec les profits, il est normal que l'on tende à diversifier la production et la vente, tout comme à s'orienter vers une production semi-finie. D'autant plus que l'équarrissage, par nature sélectif et exigeant, n'exploite que les arbres les plus gros. La disparition sans retour des plus nobles spécimens de la forêt contraint également l'entrepreneur à considérer une méthode qui utilise aussi les arbres de taille moyenne. Peu à peu les nouvelles concessions sont exploitées simultanément pour le sciage et l'équarrissage. En s'intensifiant de cette façon, la pénétration difficile et coûteuse de la forêt devient plus intéressante.

1 Installations

Mais, alors que l'équarrissage dépend surtout de la main d'oeuvre, le sciage exige des installations plus importantes. La scierie de Need, construite pour servir le marché local, était de capacité limitée en 1842. Néanmoins elle servit de tremplin à cette activité de l'entreprise qui devait lui permettre, non seulement de survivre au déclin du bois équarri, mais aussi de participer au remarquable essor économique américain qui succéda à la guerre civile, et d'atteindre, à la fin du XIXe siècle, une envergure inespérée.

Suite aux dommages faits à la scierie initiale après la construction du barrage de Buckhorn, une nouvelle scierie est construite in 1851 (1). La Victoria Foundry fournit des pièces pour cette installation améliorée qui dispose de deux scies (2). Mais ce nouveau moulin ne tarde pas à s'avérer insuffisant. Au début de 1855 Boyd désire vivement accroître sa capacité par un équipement plus moderne et plus adapté à ses besoins. Son manque de fonds pour défrayer les coûts de l'outillage ne l'arrête pas (3). L'année suivante, il hypothèque la scierie, maintenant assurée pour £500, probablement pour payer l'outillage.

En 1858, le moulin est équipé d'un "yankee gang" d'environ trente scies, d'une "gate", de deux scies de description

description inconnue et d'autres scies circulaires. Il coupe en moyenne 20,000 pieds planche par jour (4), ce qui dépasse largement les besoins locaux. Il est clair que Boyd dessert déjà d'autres marchés qui le poussent vers l'expansion.

Peu après, il profite d'ailleurs d'une occasion pour acquérir une deuxième scierie. Au printemps de 1861, Henry Oliver, propriétaire d'une scierie à Squaw River, déclare banqueroute. Mossom Boyd qui agit comme syndic de faillite, devient propriétaire de cette scierie de Squaw River avec le terrain attenant de 946 acres. Il semble que cette acquisition se fasse à bon compte (5). Cette expansion coïncide avec le début de la correspondance entre Boyd et les acheteurs américains de bois scié. Cependant la scierie de Squaw River ne semble pas avoir eu un rendement comparable à celle de Bobgaygeon (6).

Face au marché américain, les deux installations ne suffisent pas à la demande. Le débit capricieux des rivières qui les animent risque de compromettre l'exécution des commandes. En 1866, l'entrepreneur est à la recherche d'un site propice à la construction d'un établissement d'une capacité accrue. Il déniché, à Fenelon Falls, un terrain situé le long de la voie d'eau suivie par sa drave, et le juge approprié. Il réunit la somme nécessaire à son acquisition, charge l'avocat Hector Cameron de clore la transaction. Confiant, il fait préparer les matériaux pour la construction de la scierie (7).

Mais le marché ne sera jamais conclu.

Boyd opte alors pour une scierie à vapeur. C'est parmi ses propres biens fonciers, sur une île dans la rivière Little Bob, qu'il choisit l'emplacement de 293 acres qui fait l'affaire. Il s'agit des lots 12,13 et 14 de la 19^e concession de Harvey, qu'il avait achetés de la Couronne en 1860 (8). Le nouvel établissement aura l'avantage d'être proche du bureau-chef et d'échapper aux caprices de l'énergie hydraulique. A l'automne 1869, Boyd étudie les diverses soumissions pour l'outillage mécanique (9).

La scierie est construite pendant l'été 1870. William Hamilton de Peterborough Foundry produit pour équiper cette scierie 5 bouilloires, 2 engins, 1 cylindre avec un volant de 9 pieds faisant tourner un arbre de transmission de 7 pouces en fer forgé et de multiples autres pièces d'outillage qui valent ensemble plus de \$8,200 (10). Moreland Watson de Montréal fabrique des scies (11). A la mi-juillet, l'édifice qui n'est pas terminé, a déjà absorbé \$9,000 (12). L'été suivant, le même fabricant de machines complète l'équipement de cette scierie (13). En 1876 cependant, il sera de nouveau question d'améliorer son outillage pour une valeur de \$2,400. En temps ordinaire, les deux scieries hydrauliques commencent à fonctionner vers le 1^{er} avril si le débit est assez régulier. Pendant les sécheresses de l'été, le travail doit être

interrompu par manque d'eau (14). La nouvelle installation ne connaît évidemment pas ces handicaps.

Satisfaite du rendement de la scierie à vapeur, la gestion décide d'éliminer les anciennes scieries mues à l'eau. Au début de 1871, la scierie de Squaw River est à louer et l'outillage de celle de Bobcaygeon est mis en vente (15). Puis au printemps de 1873, Boyd tente de vendre la scierie de Squaw River avec les concessions qui l'alimentent (16).

2 Types de bois sciés

La scierie façonne six principales sortes de planches, plus ou moins larges plus ou moins épaisses, que les anglophones désignent sous les noms de "board", "siding", "plank", "strip", "scantling" et "box". Malheureusement nous n'avons pas de vocable français pour toutes ces catégories; nous devons donc tenter de décrire les divers articles par des épithètes

Les "boards" ou "tally boards" sont des planches minces, soit de 1" à 1 1/2" d'épaisseur (17). Quand elles sont vendues à la pièce, elles contiennent uniformément 10 1/2 pieds planche de bois (18). Ces planches peuvent aussi être sciées en longueurs de 13 ou de 16 pieds et en largeurs de 10 ou de 12 pouces. Il semble, à en juger d'après les variations de prix,

que les "box" sont de dimensions identiques à ces planches minces sauf que la qualité en est moindre.

L'article que les Américains appellent "plank" est une planche plus épaisse, assez résistante pour servir de passerelle ou de pont improvisé à l'occasion. Elle n'est cependant pas aussi volumineuse que le madrier qu'on expédie en Grande-Bretagne.

Le "siding" est du bois scié de 1", 1 1/4", 1 1/2" ou 2" d'épaisseur qu'on emploie pour recouvrir les murs extérieurs des bâtiments.

Le "strip" est une planche étroite, soit de 6" à 8" de largeur. Le "scantling" est la volige, c'est-à-dire le menu bois de l'époque.

Le bois vendu à Port Hope et expédié aux Etats-Unis est presque exclusivement du pin blanc. En 1871, on commence à introduire du tilleul d'Amérique dans les envois.

Le bois scié peut être de qualité sélecte, c'est-à-dire de grand choix, bonne, concurrentielle, commune, ou de rejet (19). Selon les prix, la qualité "bonne" est presque aussi remarquable que la sélecte. A moins que les prix ou que la demande n'indiquent le contraire, chaque fois que la qualité n'est pas indiquée, nous croyons qu'elle est concurrentielle. Le "common"

est légèrement inférieur tandis que le "cull" vient d'un arbre dont une partie n'était pas saine. On place dans cette catégorie tout bois qui souffre de gauchissement ou qui a été mal scié. Le "mill cull" est encore inférieur à cette catégorie de rejet.

3 Ventes locales et régionales

La scierie qui opérait à Bobcaygeon depuis 1836 avait été érigée pour servir les pionniers de l'endroit. Selon Need, ceux-ci s'étaient réjouis de sa mise en opération et s'apprêtaient à en tirer le maximum (20). Ils réclamaient surtout des madriers de pin quoique le cèdre, le chêne et l'orme se vendaient aussi pour fabriquer des meubles et autres objets ménagers (21).

Le fondateur de Rokeby se disait très satisfait des profits que lui rapportait la scierie. Ses deux employés, un scieur à £0.5.0 par jour et un journalier à £0.2.6, coupaient chaque jour 2,000 pieds planche de bois provenant de 6 billes obtenues pour £0.2.6 chacune. Cette quantité de bois qui coûtait donc à Thomas Need £1.2.6., était vendue au taux de £0.3.0 du cent pieds rapportant £3.0.0.. Une fois les dépenses déduites, il lui restait £1.17.6.. A ce rythme, sa mise de fonds devait être amortie en moins d'un an (22). De plus, les nombreux immigrants qui s'établissaient dans Verulam,

constituaient un marché en expansion.

Durant les années 1840, les choses continuent de la même façon, mais pour le reste de la période, le fonctionnement de ce marché immédiat est difficile à cerner. Les quelques reçus que contiennent les Papiers Boyd sont rarement datés (23). Bien qu'il soit facile à imaginer, ce commerce local peut difficilement être décrit avec certitude. Très animé au tout début, il doit décliner une fois la région établie pour se stabiliser à un niveau relativement bas. Selon une étude de l'époque, la proportion du bois scié absorbée par les consommateurs locaux ne dépasserait pas 12 1/2% pendant les années 1870 (24).

Durant les années 1850, la scierie de Bobcaygeon produit 20,000 pieds planche par jour (25). C'est pendant cette période que l'entrepreneur établit une cour à bois à Peterborough. Lorsque l'association Boyd, Smith & Co. se constitue, cette cour à bois écoule aussi le bois scié de Alexander Smith. Malheureusement nous ne pouvons évaluer l'importance de son débit du produit des scieries de Squaw River et Bobgaygeon.

A partir de 1866, la Irwin & Boyd de Port Hope s'occupe aussi de vente. Le tableau suivant donne un aperçu du résultat de ses opérations (26).

PRODUCTION VENDUE PAR LA IRWIN BOYD
DE PORT HOPE (1866-72)

	Volume	Prix moyens
	en pied planches	avant la commission
		au 1000 pieds planche
1866	1,080,420	\$11.83
1867	4,708,435	\$13.07
1869	827,408	\$12.52
1870	744,932	\$13.24
1871	490,683	\$12.79
1872	733,257	\$17.38

En 1866, la société affiliée vend certaines quantités directement à des importateurs américains. Comme nous le verrons plus bas, Boyd préconise la consignation plutôt que cette vente directe. Il n'y a donc plus de vente directe après 1867. Le volume des ventes à Port Hope diminue à mesure que s'organise le réseau de ventes à Albany. La chute brusque dans les ventes de 1871 reflète une rareté de bois cette année-là à Albany. On est frappé par la montée brusque des prix en 1872. Le tableau suivant nous permet d'examiner le mouvement des prix pour certains articles du bois scié qui sont les plus importants (27).

PRIX DE VENTE MOYEN,
A LA SUCCURSALE DE PORT HOPE
(au 1000 pieds planche)

<u>Catégorie</u>	<u>1866</u>	<u>1869</u>	<u>1871</u>	<u>1872</u>
Planche mince	\$12.53	\$13.00		\$17.68
Planche plus épaisse		\$13.00		\$17.94
Planche étroite	\$10.15	\$9.77	\$11.95	\$14.69
Revêtement extérieur	\$14.64	\$12.12		\$20.46
Rejets	\$6.97	\$6.33	\$7.64	
Tilleul d'Amérique				\$13.58

Si l'on excepte une baisse de prix pour les planches étroites, le revêtement extérieur et les rejets entre 1866 et 1869, c'est la tendance à la hausse de l'époque qui domine. Devant les hausses spectaculaires de 1872, on abandonne l'usage exclusif du pin blanc. Le tilleul d'Amérique est introduit cette année-là.

Les catégories de bois scié vendues à Port Hope sont les planches étroites qui représentent de 25 à 30% des ventes, le revêtement extérieur, 24%, les planches minces, de 13 à 15% et les planches plus épaisses, des 6 à 12% (28).

La réputation aidant, les ventes haut-canadiennes dépassent la région kawarthaise et les succursales. Ainsi,

l'entreprise fournit 18,803 pieds de pin, épinette et sapin pour la construction de l'église de Perth (29). Un fabricant d'armoires d'Oshawa s'approvisionne aussi à Bobcaygeon. Commandes éparses qui ne représentent pas un volume important mais qui ne s'inscrivent pas moins dans le cadre d'une clientèle canadienne. Si la firme Boyd n'exploite pas plus ce débouché local c'est que les 1,000 pieds planche de bois scié qui se vendent de \$6. à \$8. dans la région au cours des années 1860, rapportent de \$11. à \$14. sur la rive sud du lac Ontario (30). En 1874, alors que le marché américain sera beaucoup moins réceptif, Boyd s'adressera aux acheteurs locaux au moyen des pages publicitaires du Canadian Post (31).

4 Exportation aux Etats-Unis

Evolution

A l'été 1853, Mossom Boyd a expédié plus d'un demi million de pieds planche de bois aux E.U. (32). Malheureusement les ventes dans cette décade ne sont pas suffisamment documentées. L'empressement manifesté par l'entrepreneur au début de 1855 pour augmenter la capacité de la scierie, permet cependant de supposer que de nouvelles perspectives encourageantes venaient de s'ouvrir.

Il est beaucoup plus facile de suivre les ventes de la

décennie suivante. Pendant l'été de 1860, Mossom Boyd et plusieurs autres entrepreneurs de la région expédient de grosses quantités de bois scié aux Etats-Unis. A tel point que le marché est inondé. Le bois ne se vend pas. Il faut le sacrifier à des prix ruineux (33). Les faillites de deux importants scieurs de la région, Charles Perry des Chutes Fénélon et Thomas Oliver de Squaw River, coïncident avec ces méventes (34).

Plus prudents, les entrepreneurs n'exportent pas de bois scié en 1861 (35). La rareté qui s'ensuit aide à l'écoulement relativement avantageux du vieux bois demeuré dans les cours de Albany et de Troy (36). La demande américaine se fait de nouveau pressante. Mossom Boyd se dit prêt à remplir les commandes à condition que le produit soit payé avant de quitter la rive nord du Lac Ontario (37). C'est toujours à cette condition qu'il exporte en 1863 (38).

Entre 1861 et 1865, la dérive du dollar américain vient perturber le commerce extérieur des Etats-Unis. L'émission massive de billets forcée par la Guerre Civile, élargit l'écart entre le dollar employé à l'intérieur du pays et l'étalon d'or employé dans le commerce extérieur. En 1864, il y a quelques jours pendant lesquels il faut \$2.50 de "greenback" pour acheter \$1. en or (39). Ce qui signifie que le prix de vente du bois scié aux Etats-Unis doit être soufflé proportionnellement

à la dévaluation du billet vert. Sinon l'exportateur canadien n'y trouve pas son compte.

Il y a peu de sources pour ces années. Les échanges qui ont quand même lieu doivent être extrêmement prudents. Mais à part le paiement anticipé, nous ne pouvons discerner comment ceux-ci s'adaptent à cette conjoncture de temps de guerre.

La documentation redevient abondante en 1865. Le commerce est actif et les perspectives très encourageantes. C'est sur cette activité de sept années que nous nous concentrons surtout ici.

Les importateurs avec lesquels le bureau de Bobcaygeon fait affaires sont tous de l'Etat de New York. Ce sont Parish, Ogden & Co. de Troy, Clark Summer & Co. et Salisbury & Co. de Albany, D.L. Couch de Oswego, David Moore & Co. de Newburgh, Bond & Page, L. A. Card, C.P. Easton, Talcott, Boyd & Co. de West Troy et Folts & Diemel de Hestimer. La première de ces firmes à vendre le produit de la Société Boyd est Parish, Ogden & Co. en 1853 suivie de Clark, Summer & Co. en 1860 et de D.L. Couch en 1863. Les autres se sont ajoutées après 1865 (40). A partir de 1868, quand Boyd a sa propre maison outre-frontière, il délaisse les premiers clients: de 1869 à 1872 tous les envois sont pour la Talcott, Boyd & Co. A partir de 1874, la Getman, Boyd & Co. reçoit chaque année des lots en

consignation (41). Mais les autres importateurs exercent des pressions. Dès l'été 1874, Fogg, Patton & Co. de Albany, J.W. Freeman de West Troy, L.R. Avery et Saxe McDougal obtiennent des quantités de bois (42). Le dernier, insiste pour que Boyd lui envoie de 3 à 4,000,000 de pieds planche l'année suivante (43).

L'exportateur canadien semble toujours détenir l'avantage dans ses contacts avec les clients américains. La demande pour son produit excède sa production; c'est donc lui qui dicte les conditions. En 1863, quand le cours des changes fluctue dangereusement, il exige que D.L.Couch lui fasse des avances importantes avant de lui accorder des envois.

De même, c'est Boyd qui spécifie la méthode de distribution de son produit sur le marché américain. A partir de 1865, il favorise la consignation selon laquelle des lots de bois sont envoyés aux importateurs moyennant une commission de 8 à 9% du prix de vente une fois celle-ci effectuée. Boyd demeure responsable du bois consigné jusqu'à l'écoulement final; c'est lui qui défraie l'assurance de 1% pendant ce délai. Avant l'avènement de Talcott Boyd, l'entrepreneur refuse de miser sur un seul consignataire. Il préfère confier des lots de bois à plusieurs distributeurs afin d'être plus sûr de vendre rapidement quand la demande est plus forte (44).

Toutes les ventes américaines ne sont pas négociées à partir de Bobcaygeon. Des lots importants sont laissés à la société affiliée de Port Hope qui, elle, fait des ventes finales aux Américains. Il arrive qu'une même firme américaine obtienne du bois de deux façons, soit en consignment et par achat à Port Hope.

Transport

Les lots de planches qui quittent les cours à bois attenantes aux scieries sont chargés sur des "scows", embarcations à large fond plat pouvant contenir de 70 à 100,000 pieds planche. Les "scows" sont remorqués, jusqu'à trois à la fois, par le bateau à vapeur "Novelty", propriété de l'entreprise (45). En 1853, ce remorquage sur l'eau se fait jusqu'à Port Perry. De là Thomas Baxton & Co. se charge de faire transporter les planches en charrette jusqu'à Port Whitby. Le charroi s'avère très dispendieux, revenant à £0.11.6 ou \$2.30 du mille pieds (46). Il faut pourtant s'y résoudre puisqu'aucun chemin de fer ne relie encore les lacs Kawartha à la rive nord du lac Ontario. Dix ans plus tard, l'expédition se fait par Peterborough où Boyd a établi une société affiliée (47). Mais depuis 1857, le chemin de fer Midland permet d'éviter les frais élevés du charroi. Au moins à partir de 1865, le bois suit le lac Sturgeon, puis la rivière Scugog

jusqu'à Lindsay (48). Là il est empilé sur les wagons de chemin de fer (platform cars) qui l'amènent à Port Hope où il sera pris en charge par la Irwin & Boyd. En août 1865, la livraison accuse de graves retards après qu'un incendie cause des dommages importants au vapeur "Novelty" (49).

En 1866, 995 wagons sont déchargés à Port Hope (50), 889 en 1867 et 983 en 1869 (51). Ces envois sont assez importants dans les communications de la région pour que la P.P.&P.W. R.R. Co. consulte Mossom Boyd quand elle songe à ajouter des wagons (52). Irwin & Boyd s'occupe d'acquitter le fret du chemin de fer, de faire transporter le bois des quais du chemin de fer à ses propres quais, de faire charger les bateaux selon les commandes.

La traversée du Lac Ontario se fait immanquablement vers le port d'Oswego et sur des goélettes. En 1853 ce sont les firmes James Rowe & Co. et Port Whitby, Scugog, Simcoe & Huron Road & Harbour Co. qui prennent les cargaisons. En 1866, c'est l'armateur D.L. Couch d'Oswego aussi importateur de bois, qui a le contrat. Mais, à cause d'une différence de 6,000 pieds dans une commande de Bond & Page, cette firme tombera en discrédit auprès de Boyd, et malgré des efforts répétés, elle ne réussira pas à se réhabiliter à ses yeux. De 1869 à 1871, et peut-être pour plus longtemps, ce sera la firme d'armateurs Smith & Post d'Oswego qui sera chargée des traversées. A la fin des années

soixante elle expédie, pour Boyd, près de 6,000,000 de pieds planche de bois outre-frontière. La même année ses exportations en Grande-Bretagne se chiffrent à 1,825,000 pieds planche.

Les nombreuses lettres que Boyd reçoit des propriétaires de goélettes témoignent de la vive compétition que se font ceux-ci. D.L. Couch insiste pour que Boyd lui redonne sa pratique. Needler & Sadlers offrent leurs services. C. Draper exerce des pressions en diminuant ses prix (53). Mais à partir du mois d'août, les armateurs des Grands Lacs doivent partager leur flotte entre le transport des céréales et celui du bois (54). Il devient alors très difficile de nolisier une embarcation. La firme de Port Hope presse le bureau-chef de Bobcaygeon d'expédier tôt.

Les taux de fret sur le Lac Ontario sont calculés au 1,000 pieds planche de bois (55). En 1853, le taux est de 2 shillings ou 40 cents (56). En 1869, presque toutes les expéditions se font à \$1.25 du mille pieds. Les plus tardives, soit celles d'octobre, se font à \$1.50. En 1871, cette tendance s'affirme: de mai à la fin juillet, il n'en coûte que \$1. du mille; en août, on passe à \$1.25, en septembre à \$1.50 et en octobre, à \$2.00. La moyenne sur toute la saison est de \$1.19 (57). Cette nouvelle gamme reflète la période de pointe qui atteint son apogée en octobre (58). En plus du fret, l'armateur exige quelques frais additionnels qui se chiffrent en moyenne à \$0.25

du mille en 1869 et à \$0.21, en 1871.

L'armateur s'occupe de dédouaner le bois pour la société forestière. Malheureusement nous n'avons pas de bilan comptable pour la période du Traité de Réciprocité. Les envois sont tous frappés de frais de douanes de 20% (59). Ces frais sont à l'époque acquittés en or. On ajoute donc à l'argent versé pour la douane propre, une prime d'échange qui fluctue sans cesse. Un léger droit d'entrée d'un cent du mille pieds, augmente encore les frais. En 1869, sur 50 cargaisons, 43 paient un taux de douane de \$2.26 du mille pied. Les 7 autres paient de \$1.10 à \$2.95, ce qui indiquerait que certaines espèces de bois sont taxées à des taux différents. En 1871, pour les 42 cargaisons, on paie en moyenne \$2.28 du mille.

La fin du trajet se fait par les canaux américains. Le bois est chargé sur des barges dont la capacité est d'environ 5/6 de celle des goélettes des Grands Lacs. Le canal Oswego permet la jonction avec le canal Erié par lequel les barges atteignent Albany à l'est. Le taux du fret sur le canal est de \$3.25 en 1870, \$3.50 en 1871 et on s'attend à ce qu'il monte à \$4.00 en 1872. Ceci inclut probablement le péage pour le canal (60). A la fin de l'été, alors que les céréales s'accumulent dans les ports, les taux montent en même temps que la demande accrue pour le transport (61).

En 1872, le parcours est modifié entre Lindsay et Port Hope. A la fin de juin 1872, la Société de Chemin de fer Port Whitby et Port Perry a complété une voie qui va de Port Perry au sud du Lac Scugog à Port Whitby sur le Lac Ontario (62). Le bois peut emprunter plus longtemps la voie d'eau plus économique. Il remonte la rivière Sturgeon sur toute la longueur et traverse le lac Scugog. Le trajet par chemin de fer se trouve coupé de moitié (63). Boyd délaisse graduellement l'ancienne voie du Midland Railway. Dès l'été 1875, tout son bois passe par Port Whitby (64).

C'est que la nouvelle société de chemin de fer avait su adapter ses services aux besoins des entrepreneurs forestiers. Elle ajoutait aux services habituels du rail, des bateaux à vapeur et une flotte de "scows" dont certains mesuraient 24' de large et qui permettaient de prendre le bois scié dans la cour même de la scierie, aux Chutes Fénélon, à Bobcaygeon ou ailleurs (65).

Le transport par voie d'eau étant plus économique, la nouvelle société peut offrir le transport de 1,000 pieds planche, de Lindsay à Port Whitby, sur le lac Ontario, pour \$1.15, alors que la Midland R.R. demandait \$1.50 de Lindsay à Port Hope. De plus, comme Boyd possède ses propres embarcations pour acheminer le bois jusqu'à Port Perry, il ne lui en coûte que \$1.00 du mille pieds planche au lieu de \$1.15. Il se voit

Bien entendu le nouveau tronçon de chemin de fer et les méthodes dynamiques de la compagnie qui le construisit durent convaincre plus d'un industriel de la région kawarthaise. Sur la recommandation de Boyd, Benedict & Sons opte aussi pour le nouveau chemin de fer. En général, les exportations de bois qui passaient par Port Hope sont peu à peu déviées par Port Whitby (66).

Mais Port Whitby étant situé à 35 milles à l'ouest de Port Hope, Boyd ne peut plus confier ses expéditions à la firme affiliée, Irwin & Boyd. Au début, C. Draper qui semble être en charge du port à Whitby, s'occupe de faire expédier le produit des scieries Boyd vers Oswego (67). En 1874, il est question que Irwin & Boyd établisse une succursale à Port Whitby (68). Nous ignorons cependant si ce projet s'est réalisé mais il cadre bien avec la politique de l'entreprise qui tend à contrôler le plus possible de la voie d'acheminement de son produit vers le marché.

La firme Boyd voulut aussi contrôler elle-même ses expéditions sur le lac Ontario et les canaux américains. En 1867, la société mère fait un pas vers cette forme d'intégration verticale en achetant la goélette "Aurora" au

coût de \$12,000. Le voilier, d'une capacité de 135,000 pieds planche, a rapporté à Mossom Boyd pendant sa première saison, des profits nets de \$6.363.51, probablement en frais épargnés au chapitre de l'expédition (69). A l'été 1872, Irwin & Boyd achète une nouvelle goélette et une barge à vapeur pour lesquels la Mossom Boyd Lumber Co., la Boyd & Smith et la Irwin & Boyd assument chacune 1/3 des coûts (70). La goélette "McDonald" aurait coûté \$2,800, ce qui reste douteux (71). La barge baptisée "Lothair" coûterait \$30.000 ce qui inclut le coût d'une nouvelle peinture et de l'appareillage.

Mais bientôt le mode de contrôle du transport est révisé. Une société de transport est incorporée qui assure le service des trois embarcations. Mossom Boyd contrôle la nouvelle association avec 3/6 des intérêts. Boyd, Smith & Co. suit avec 2/6; le reste appartient à Irwin & Boyd qui gère la nouvelle société.

Comme en témoignent les profits cités plus haut, la filiale Irwin & Boyd, bien qu'elle ne détienne qu'une part minoritaire dans cette société de transport, gère celle-ci avec beaucoup d'habileté. On n'est pas étonné que sa flotte soit augmentée quelques années plus tard et qu'en plus la société administre la succursale de la Huron & Ontario Transportation Co. Ltd. à Port Hope (72).

De son côté, l'importateur américain cherche lui aussi à réduire le prix de ses achats en se chargeant lui-même du transport. C'est le cas de J. McDonagh, qui remplit des contrats importants pour des travaux publics et qui envoie lui-même des embarcations chercher le bois au Canada (73).

La saison d'expédition peut s'ouvrir en avril et s'étendre jusqu'à novembre. Après la mi-novembre la navigation est dangereuse sur le lac Scugog (74). Cela varie évidemment selon la météorologie. Dès que les glaces ont libéré les lacs Kawartha, les "scows" peuvent être remorqués. Dans la partie des parcours effectuée sur la voie d'eau kawarthaise, il importe de faire diligence tôt dans la saison pendant que le niveau de l'eau permet l'acheminement des "scows". Les années de faible précipitation, le bois scié qui n'est pas sorti avant le début de juillet devra attendre toute une année dans la cour du moulin avant de pouvoir être expédié (75). En 1871, le vapeur "Novelty" avait déjà effectué deux voyages entre Bobcaygeon et Lindsay avant le 25 mai (76). Dès le 1er mai, la même année, Smith & Post traverse le lac Ontario avec du bois qui avait hiverné à Port Hope. Sur les canaux, la navigation s'ouvre vers le 15 mai et dure jusqu'aux alentours du 15 novembre (77).

Quantités vendues et expédiées

Environ les deux tiers du bois scié exporté chez les américains est de la qualité concurrentielle. La qualité des planches minces vendues à la pièce est assez uniforme pour qu'on les désigne sous le nom de "Boyd boards". Les bois communs et de rejet ne constituent qu'une partie peu importante des expéditions (78). Quant au bois très sélect, il est assez rare. Nous croyons que Boyd le réserve aux ports britanniques.

Les acheteurs américains se montrent, en effet, beaucoup moins exigeants que les importateurs britanniques. Une tare mineure sur le produit n'empêche pas sa vente rapide moyennant une légère baisse de prix. Il en est ainsi de planches tachées ou auxquelles une scie défectueuse a laissé une face rugueuse. Les bâtiments en chantier gobent tout. Il n'y a donc pas de sérieuse mévente. Quand un importateur exprime un souhait, ce n'est pas pour avoir la sécurité d'écouler mais plutôt pour surpasser un compétiteur.

En dressant un tableau des quantités vendues par les importateurs américains pour la Mossom Boyd Lumber Co., nous ne pouvons avoir la certitude que tous les bilans comptables qui témoignent de ces ventes aient été conservés. Les chiffres que nous détaillons ici sont donc des minima (79).

PRODUCTION VENDUE
PAR LES CONSIGNATAIRES AMERICAINS (1865-74)

ANNEE	IMPORTATEURS AMERICAINS	PIEDS PLANCHE	PRIX BRUT \$USA	PRIX NET \$USA	PRIX \$CANADA
1865	Clark & Summer et D.L. Couch	3,014,331	78,300		
1866	D. Moore & Co., Salisbury, C.P. Easton, Bond & Page et Clark & Summer	6,000,353			83,642 (80)
1869	Talcott, Boyd & Co.	5,348,754	140,407(i)	75,826	53,308
1870	Talcott, Boyd & Co.	4,744,725	102,727(ii)		
1871	Talcott, Boyd & Co.	5,515,564	149,165	90,732	84,769
1872		5,954,834	172,380(iii)		
1874		1,098,149	63,604		

(i). Somme perçue pour 2,820,075 pieds planche

(ii). Somme perçue pour 2,626,604 pieds planche

(iii). Nous ignorons à quelle quantité de bois cette somme correspond.

Bien qu'elles ne constituent pas une suite continue, ces statistiques laissent entrevoir qu'à partir de 1865, les ventes américaines doivent être de 5 à 6 millions de pieds planche par année, ce qui correspond effectivement aux quantités expédiées.

Le tableau des quantités de bois scié expédiées aux

Etats-Unis peut aider à évaluer l'importance de ces exportations. L'entrepreneur ayant tendance, à partir de 1860, à donner le contrat d'expédition à un seul armateur (81), nous sommes à peu près sûr que les chiffres retrouvés sont complets pour les années 1860 et 1870. Nous ne pouvons toutefois en dire autant pour les années antérieures.

QUANTITES DE BOIS SCIE
EXPEDIEES AUX ETATS-UNIS

<u>ANNEE</u>	<u>PIEDS PLANCHE</u>
1852	33,105
1853	559,012
1854	384,000
1866	5,767,361
1867	3,696,138 (82)
1869	6,054,031
1870	4,383,150
1871	5,675,049
1872	7,911,076

On estime à 50,000,000 pieds planche la quantité de bois scié qui quitte la région kawarthaise pour les Etats-Unis en 1866 (83). La Mossom Boyd Lumber Co. expédierait plus d'un neuvième de la quantité totale pour la région.

Prix obtenus

Les prix de vente se compliquent du fait qu'il y a deux monnaies utilisées aux Etats-Unis pendant la guerre de l'esclavage et les années suivantes, soit le billet vert qui s'est dévalorisé de moitié au cours des quatre premières années de guerre et l'étalon d'or aussi exprimé en dollars, qui reste fidèle à la réserve d'or qu'il représente (84). La monnaie américaine étant trop fragile, le commerce extérieur utilise exclusivement l'étalon d'or. Pendant l'année 1864, \$1. en or atteint \$2.50 en "greenback". Puis, le billet vert remonte graduellement vers la parité qu'il doit atteindre en 1879. Il s'ensuit une baisse du prix de l'or que nous avons pu suivre à travers les paiements faits par les firmes américaines à la Mossom Boyd Lumber Co.. Le tableau suivant illustre la reprise du dollar américain pour les années pour lesquelles nous avons suffisamment de données statistiques.

PRIX DE L'ETALON D'OR EN "greenback"

ANNEE	MOIS	JOUR	"greenback"
1865	sept.	11	145
		29	144 3/8
		30	144 3/8
	oct.	7	147 3/8
1866	déc.	5	141

1869	été		142 1/4
	nov.	6	109.09
1870	jan.	5	116 1/4
	juin	2	115.06
	août	11	115 3/4
	nov.	14	112.04
1871	jan.	1	111 1/2
	déc.	30	108 5/8
1872	jan.	17	109 1/8
	fév.	24	110 1/2

A cause de la dévaluation du billet vert, les prix du bois montent de 1861 à 1864 tout comme les prix de gros qui doublent pendant ces mêmes années (85). Durant les premières années de la guerre, les prix n'évoluent pas assez rapidement pour compenser la dévalorisation de la monnaie. Lors de la conversion en or, l'exportateur canadien ne touche qu'une compensation ridiculement basse pour son produit. Certains manufacturiers de bois scié font faillite. Ceux qui restent à flot sont prudents.

A partir de 1865, les exportateurs peuvent tirer profit de la conjoncture américaine. A mesure que le "greenback" reprend graduellement sa valeur, les marchands de bois tentent d'empêcher que la chute des prix soit proportionnelle à la

revalorisation du billet vert. Ainsi, D.W.Talcott se propose maintenant que l'or est à \$1.15 de vendre \$0.28 et \$0.29 les planches qui se vendaient \$0.31 quand l'or était à \$1.40 (86). Le billet vert ayant fait des gains de 18%, il se prépare à ne laisser céder les prix que pour 6 à 10%. Il semble qu'il réussisse jusqu'à un certain point. Le rendement que l'exportateur canadien a pour son produit devient de plus en plus intéressant en même temps que le numéraire américain reprend de la valeur. Ainsi en 1866, alors que l'or vaut \$1.41, mille pieds planche de bois rapportent en moyenne à Boyd \$13.94. En 1871, quand l'or est tombé à \$1.09, la même quantité lui rapporte \$15.37 A compter de 1866, c'est donc avec optimisme que Mossom Boyd réfère aux perspectives améliorées du commerce avec les voisins du sud (87).

En observant les prix obtenus à Albany, il faut se rappeler les fluctuations du billet vert et en particulier sa remontée de la fin de 1869.

PRIX DE VENTE DU BOIS A ALBANY

Date	Prix en \$ U.S.A.
	au mille pieds
1865	25.88
1866	33.08
1869	49.79

1870	39.11
1872	54.31
1874	57.92

Comme le tableau de la page 173 nous permet d'en juger pour les années 1869 et 1871, l'écart est important entre ces sommes brutes reçues à Albany et celles que Mossom Boyd touche. C'est pourquoi, pour les fins de l'entreprise, on réfère plutôt au prix à Port Hope qui représente les revenus réels une fois les nombreux frais d'exportation acquittés.

Ces frais comprennent la commission de vente, l'assurance, le transport maritime, les douanes, la conversion du numéraire, etc,. La commission du consignataire et les primes de l'assurance sont respectivement de 9% et 1% du prix de vente brut. Les coûts de transport comprennent le fret pour la traversée en goélette et celui sur les barges des canaux. Après 1866, les douanes de 20% sont calculées selon la valeur du bois à Port Hope. Ces coûts de traversée et d'entrée du produit aux Etats-Unis sont acquittés par la société de navigation qui les perçoit ensuite auprès du consignataire. Ils se chiffrent à \$15.77 du mille pieds planche de bois en 1869 et à \$13.42 en 1871. Une fois ces sommes prélevées, le solde est converti en numéraire canadien. Il subit encore d'autres réductions pour l'administration de la filiale de Port Hope, le mesurage, la manipulation, les voyages d'affaires des agents, etc.

De toutes ces transformations faites au prix brut reçu à Albany, résulte le prix net à Port Hope. C'est cette dernière donnée qui permet de comparer le rendement du bois vendu au port du lac Ontario par la Irwin & Boyd avec celui du produit écoulé directement dans la ville marchande du bois scié par excellence, qu'est Albany. En général les ventes faites à Albany sont plus avantageuses que celles effectuées à Port Hope. En 1869 les ventes aux Etats-Unis rapportent \$12.35 du mille pieds alors que celles de Port Hope donnent \$11.84 (88). L'année 1872 est exceptionnelle: à Port Hope le bois scié touche \$16.95 tandis qu'à Albany, il rapporte tout juste \$15.00 (89).

Pendant cette période d'amples fluctuations du dollar américain, le moment de percevoir le produit des ventes importe tout autant que le prix lui-même. Pour les ventes effectuées au moment où le dollar est faible, les prix sont majorés en conséquence. Si le paiement se fait alors que le dollar reprend temporairement de la valeur, la conversion est peu coûteuse. Ainsi à la fin de 1869 quand le billet vert passe brusquement de \$1.42 à \$1.09, la filiale Talcott Boyd s'empresse de faire au bureau-chef un paiement de \$21,065 sur lequel l'entrepreneur réalise 30% de plus qu'escompté (90).

Si cet incident est avantageux pour l'entreprise de Bobcaygeon, la situation inverse pourrait lui occasionner des

pertes importantes. Il doit donc s'assurer la coopération de son consignataire. L'existence de la filiale américaine où Gardiner Boyd, James Irwin et John Macdonald sont dévoués aux intérêts de la compagnie-mère s'avère précieuse.

Conclusion

Parce que l'ouverture du marché américain est venue bien à point pour l'économie canadienne, on risque de voir dans le déclin du bois équarri la cause de l'avènement du bois scié. Or il n'en est rien. Aux Etats-Unis, depuis un certain temps, les forêts du nord-est payaient un lourd tribut à l'essor industriel. Leur épuisement était inévitable. Il se trouve qu'il coïncida précisément avec l'abandon des liens coloniaux par Londres. Il en résulta une transition assez harmonieuse entre l'ère du bois équarri et celle du bois scié.

L'ère du bois équarri a cependant apporté une contribution essentielle à celle du bois scié. Les entrepreneurs kawarthais avaient pu amasser dans la première activité les capitaux nécessaires à l'installation de scieries plus importantes. Dans une certaine mesure cet enrichissement contribua au démarrage de l'étape suivante.

Il semble toutefois que sur ce point il y a une différence essentielle entre la Vallée de la Trent et celle de

l'Outaouais. Dans le premier cas ce sont les industriels du bois équarri qui participeront à l'étape du bois scié. Du moins en est-il ainsi pour Mossom Boyd, Samuel Dickson et W. Rathbun. Dans l'Outaouais, ceux de la première étape tels les Wright, Egan, Aumond, cèdent la place à un groupe de nouveaux-venus comme E.B. Eddy, John Booth, Bronson, etc.,.

La production pour le marché américain apparaît comme une activité économique relativement aisée. Le trajet vers Albany étant plus court, on a vite fait de construire les canaux et chemins de fer qui rendent l'expédition rapide et sans danger. Comme la demande est forte et que le bois n'est pas grevé de lourds coûts de transport, la production s'écoule en général très rapidement. Grâce à ces conditions idéales, cette activité dont nous n'avons vu que le démarrage est appelée à connaître pendant la période postérieure, un essor remarquable.

Malgré la prospérité qui en résulte pour l'entreprise, Mossom Boyd maintient ses liens avec le marché métropolitain. Pour autant que nos sources permettent d'en juger, on peut même dire qu'au début des années 1870, ou du moins en 1872, ses ventes en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis sont équivalentes en volume et en valeur. Fort de son expérience pendant la Guerre de Sécession, il sait tirer avantage de la dualité de ces marchés, notamment pour maintenir des prix élevés dans les deux débouchés, à la toute fin de notre période. En 1870, quand

l'argent américain a repris sa valeur, il est décidé à céder le moins possible sur les prix. Les prix élevés qu'il obtient à Québec lui permettent d'entreposer sa production de bois scié que s'écoulera plus avantageusement au printemps suivant. Quand en 1872, ce sont les marchands de Québec qui se durcissent devant les prix demandés, Boyd tient encore le coup, cette fois grâce aux ventes qu'il fait sur le marché américain. En 1874, le bois de 1872 est encore en moulinettes à Québec. Mais l'économie américaine est en vive dépression. Boyd a de nouveau recours à une issue déjà employée au début des années 1860. Il exporte vers Glasgow et Liverpool.

-
- (1). Recensement, Canada-Ouest, Comté de Victoria, 1851, A.P.C.
 - (2). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 91. Correspondance entre Yerrington et Boyd in 1851 et 1852.
 - (3). Il est prêt à prendre un co-propriétaire qui fournirait le capital. Il publie une annonce à cet effet dans un journal de Londres ce qui donne lieu à un échange de lettres avec au moins deux hommes d'affaires britanniques. A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 166. William Beatty Turner à M.Boyd 03.04.1855 et Charles Prentice 21.06.1855.

- (4). Directory of United Counties of Peterborough and Victoria for 1858 , Peterborough, 1858, pp 64-8.
- (5). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 166. Quand Boyd, 7 ans plus tard (30 juillet, 1875) fera le paiement final de \$350, il est spécifié qu'il a déjà payé \$500. L'installation est assurée pour \$2.000. Le notaire C.A. Weller a payé aux créanciers de Oliver 45% de ce que le banqueroutier leur devait en emprunt, salaires, etc,. Les reçus pour ces sommes sont parmi les Papiers Boyd. Boyd a peut-être déjà déboursé ces sommes, acquittant en même temps les premiers versements pour la propriété de Squaw River.
- (6). Des 7,571,316 pieds planche expédiés à Port Hope, seulement 16% proviennent de Squaw River et le reste de Bobcaygeon. Selon le bilan comptable de Irwin Boyd 01.01.1867, A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 179.
- (7). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 13, lettre de Boyd à Hector Cameron, 29 avril, 1867.
- (8). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 398, Brevet de la Couronne, 30.03.1860.
- (9). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 54, Correspondance entre la Moreland, Watson & Co., de Montréal et M. Boyd, 07.07.1870 A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 34, Joseph Hall Machine Works d'Oshawa à M.Boyd, 04.09.1869.
- (10). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236,
- (11). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 54, Il est très possible

qu'une partie de cet outillage ne soit pas destinée au moulin de l'île.

- (12). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236, M. Boyd à Alexander Smith, 13.07.1870 et aussi A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 167.
- (13). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236, M. Boyd à William Hamilton, 31.05.1871.
- (14). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236, M. Boyd à Alex Fleck, fabricant de pièces de machines pour la scierie de Squaw River, 26.01.1867.
- (15). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236, 14.04.1871. Les scies sont à vendre.
- (16). A.P.C., MG 28, III 1, vol. 236, M. Boyd à W.S.Sexton, de Port Perry, 13.03.1873.
- (17). A Directory of American English on Historical Principles, University of Chicago, Chicago, 1960.
- (18). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 179, Bilan comptable entre la Clark, Summer & Co. et la Mossom Boyd Lumber Co..
- (19). Les qualificatifs américains employés sont: "select", "good", "merchantable", "common" et "cull".
- (20). Thomas Need, Six Years in the Bush , p.106.
- (21). Ibid. ,p. 109.
- (22). Ibid. , pages 108-109.
- (23). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 875, dossier no. 1, Grand livre brun 1845.

- (24). Great Britain Parliamentary Papers 1878-79 Colonial Timber p. 15 cité par Alan Wood Cowan, The Canadian White Pine Trade with the United Kingdom, p. xii, note 12.
- (25). Directory of the United Counties of Peterborough and Victoria, pp. 64-68.
- (26). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 179 et 1060, bilans comptables pour les années concernées. Aussi A.U.T. Papiers Boyd, B 77-010.
- (27). Ibid.
- (28). Ces pourcentages ont été calculés d'après les listes d'articles vendus à Port Hope en 1869, 1871 et 1872.
- (29). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 134, facture non datée
- (30). Howard Pammett, Progress of Peterborough dans Peterborough Examiner, 02.12.1950, p. 17.
- (31). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 52. John Mason à Mossom Boyd, 09.01.1875.
- (32). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 399. Factures pour expédition de 542,944 pieds planche de bois scié de Port Perry à Port Whitby 14.10.1853.
- (33). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236, M. Boyd à Clark, Summer & Co., 11.02.1862.
- (34). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236, 21.11.1861.
- (35). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236, 21.11.1861.
- (36). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236 M. Boyd à Hugh

Mackay, 12.02.1862.

- (37). Ibid.
- (38). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236, M. Boyd à D.L. Couch, 25.05.1863.
- (39). Milton Friedman et Anna Schwartz, A Monetary History of the United States , p.85.
- (40). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236, 179 et 892.
- (41). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 893, dossier 8.
- (42). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 1060.
- (43). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 179, J.W.Freeman à Mossom Boyd.
- (44). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236, M. Boyd à D. Moore, 08.05.1866.
- (45). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 50, 27.05.1865 et A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236, M. Boyd au Commissaire des Travaux Publics, 15.09.1868.
- (46). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 399, factures de Thomas Baxton à Mossom Boyd 14.10.1853.
- (47). A cette date, une partie du bois à destination des Etats-Unis hiverne à Peterborough dans la cour de Boyd, Smith & Co. A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236, M. Boyd à Clark, Summer & Co., 11.02.1862.
- (48). James Fee s'occupe de faire charger le bois en 1871. A toutes les deux semaines, il touche des paiements de \$50. à \$60. ce qui laisse croire qu'il emploie quelques

- hommes. A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236, 09.06.1871 et 23.06.1871.
- (49). A.U.T. J.W. Dunsford au Commissaire des Travaux Publics 05.12.1865.
- (50). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 179, bilan comptable entre la Irwin & Boyd et la Boyd Lumber Co. pour 1866.
- (51). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 1060.
- (52). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 21, C. Draper à M. Boyd, 22.02.1873.
- (53). Respectivement, A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 892, 04.04.1868, 236, 04.05.1871, 21, 22.02.1873.
- (54). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 1060, C.Draper à M.Boyd, 14.10.1872.
- (55). Les bilans comptables d'où proviennent ces statistiques ayant été dressés par des firmes américaines, le numéraire cité ici est le dollar américain.
- (56). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 182, feuilles d'expédition datées du 10.09.1853 et du 17.08.1853.
- (57). Il faut se rappeler que, de 1869 à 1871, les prix s'ajustent exactement à la remontée du dollar américain. Le prix de l'étalon d'or passe de \$1.34 3/4 en 1869 à \$1.13 1/2 en 1871. A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 179 pour les données de 1869 et 893 pour celles de 1871.
- (58). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 122, James Irwin à li. Boyd, 25.09.1872.

- (59). A.R.M. Lower, North American Assault, p. 150 et 154.
- (60). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 122, James Irwin à M. Boyd.
- (61). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 1060, James Irwin à Mossom Boyd, 22.08.1870.
- (62). Cette ligne de chemin de fer est en service en 1872 plutôt qu'en 1877 comme le croyaient H. Innis et A. Lower dans Select Documents in Canadian Economic History, p. 515. A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 179 pour les données de 1869 et 893 pour celles de 1871.
- (63). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 69, Correspondance entre la Société des Chemins de Fer Port Whitby & Port Perry à partir de 1871.
- (64). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 68, Adolphe Hugel, président des Chemins de Fer Midland à M. Boyd, 06.04.1876.
- (65). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 69, James Holden de la Port Whitby et Port Perry à M. Boyd.
- (66). A.R.M.Lower, carte dans The American Assault on the Canadian Forest, p. 185.
- (67). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 21, C. Draper à Boyd, 22.02.1873.
- (68). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 69, James Holden à M. Boyd, 25.04.1874.
- (69). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 1060, Irwin & Boyd à Mossom Boyd, 13,01,1873.
- (70). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 122, James Irwin à M. Boyd,

27.08.1872, 26.11.1872 et 25.09.1872.

- (71). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 1060, bilan comptable entre Irwin Boyd et la Mossom Boyd, 01.01.1873. Boyd assume 1/3 des prix de l'achat soit \$933.33.
- (72). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 1060, Irwin & Boyd à M. Boyd, 07.11.1877.
- (73). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 50, Cet homme d'affaires de Thorold se dit enchanté du produit de qualité que Boyd lui a fourni de 1875 à 1882, sauf pour une certaine quantité qui a servi à faire le fond d'une écluse.
- (74). P.W. & P.P.R.R. à Mossom Boyd 30.10.1875.
- (75). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236, Mossom Boyd à George Crandell, 24.06.1873.
- (76). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 122, James Irwin à Boyd, 29.05.1871.
- (77). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. Irwin & Boyd à Mossom Boyd, 17.05.1872.
- (78). Exceptionnellement, on n'envoie à l'importateur D.L.Couch que du bois de cette qualité.
- (79). Le tableau a été reconstitué à partir de données trouvées dans A.P.C., MG 28, III 1, vol. 890 et 1060.
- (80). De cette somme. \$21,095.61 ont été estimés. Nous avons supposé que les 1,513,359 pieds vendus par Clark & Summer ont rapporté une somme proportionnelle aux \$62,546.87 reçus pour les autres 4,486,994 pieds vendus.

- (81). En 1872, environ 1/8 du bois passe par Whitby alors que le reste part de Port Hope. Nous avons retrouvé les deux quantités.
- (82). Quantité estimée. Selon les \$12,606.86 payés en fret de chemin de fer pour la saison 1867, Boyd a expédié 8,404,570 pieds planche de bois scié à Port Hope. De ce lot, 4,708,435 pieds planche ont été vendus à Port Hope. Le reste aurait été expédié aux Etats-Unis.
- (83). A.R.M. Lower, North American Assault, p. 137.
- (84). Le déficit commercial du nord n'est plus comblé par la balance favorable du sud, exportateur de coton ce qui provoque une hausse du prix de l'or, c'est à dire de la monnaie d'échange internationale. Hilton Freedman et Anna Schwartz A Monetary History of the United States, p 66.
- (85). Freedman et Schwartz, op. cit. p 85.
- (86). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 120, D.W. Talcott à James Irwin, 20.05.1870.
- (87). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 236, Mossom Boyd à Charles Perry 27.08.1866.
- (88). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 1060.
- (89). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 1060. James Irwin à Mossom Boyd, 14.01.1873.
- (90). A.P.C., MG 28, III, 1, vol. 892. Talcott Boyd à Mossom Boyd, 03.12.1869.

C O N C L U S I O N

En 1842, Mossom Boyd était arrivé en néophyte dans les milieux d'affaires et de plus, sans capital important. C'est au coeur de la forêt qu'il fit son apprentissage des questions économiques. Pendant les quelque loisirs que lui laissait son travail de colon, il s'abreuvait de théorie auprès de ses amis anglais décidés à faire fortune dans la colonie. Paradoxalement aucun de ces gentilhommes ne devait réussir à mettre sur pied une entreprise durable. James Dunsford et John Langton font carrière en politique pendant que Thomas Need retourne en Angleterre. C'est leur auditeur attentif qui réalise leurs rêves spéculatifs.

Mossom Boyd est un de ceux qui ont donné à l'Amérique du XIXe siècle sa réputation de "land of opportunity". Il s'avère que ce jeune émigrant, pourtant promis à une carrière militaire, a les qualités nécessaires pour mener à bien une entreprise dans un pays neuf. Il oppose aux nombreux obstacles une énergie et une ténacité implacables. Il est assez habile pour développer une firme, fragile, et sans véritable base financière, alors que de périlleuses fluctuations sur deux marchés en font sombrer d'autres de la même importance.

Pendant toute la période étudiée, Mossom Boyd reste très présent au fonctionnement journalier de la firme. Quand il ne

dirige plus, comme en 1848, la coupe en forêt et la navigation des cages, il suit de près les contremaîtres et commis et se fait référer tous les problèmes importants. Les opérations qu'il ne peut surveiller aussi étroitement sont confiées à des sociétés affiliées, dirigées par des membres de sa famille. Le rendement efficace de ces sociétés et leur fonctionnement harmonieux au sein du groupe Boyd témoignent du choix judicieux des co-sociétaires, comme des aptitudes de l'entreprise familiale à l'époque.

Mossom Boyd conserve à l'entreprise le caractère polyvalent de ses débuts. Il mène toujours deux ou trois activités de front. Rompu aux transformations rapides et fréquentes qu'il a dû imposer à son entreprise naissante, il reste toujours à l'affût de nouvelles possibilités et prêt à s'adapter.

Ce dynamisme incessant devait se traduire par un accroissement spectaculaire de la valeur de la firme. A la mort de l'industriel, celle-ci comprenait les installations, les bateaux, les chantiers, les bêtes, environ 3,000 acres de propriété foncière, au moins 150 milles carrés de concessions forestières et un capital d'environ \$100,000 d'où seront tirés une annuité de \$1,500 pour son épouse et une somme globale de \$15,000 pour chacune de ses quatre filles. Quant à la valeur des biens immobiliers qu'il léguait à ses fils Martin Mossom et

William T. Cust ainsi qu'à son neveu, John MacDonald, elle s'était déjà considérablement accrue du fait de l'enrichissement du sol au cours des années. Ainsi, en 1885, les concessions forestières dans les cantons de la Canadian Land and Emigration Company sont vendues à John Booth pour \$190,000 (1). En 1892, des ventes de concessions tenues à Toronto et à Lindsay devaient rapporter \$767,375 (2). Et il restait encore des parcelles éparpillées en Ontario, au Manitoba, dans les Territoires du Nord-Ouest et au Minnesota.

Mossom Boyd consacre l'essentiel de sa réussite financière au développement de sa firme. Lui-même mènera jusqu'au bout une vie laborieuse et simple. Son fils Martin Mossom qui lui succède à la direction de la compagnie mère, adoptera un train de vie beaucoup plus large. Il fut d'ailleurs perçu comme très fortuné et sollicité pour les besoins financiers de nombreux individus ou institutions. C'est ainsi qu'il fut l'un des bienfaiteurs de Trinity College. Pendant les trente années de notre étude, Mossom Boyd, père n'a rien d'un magnat. C'est avec grande difficulté qu'il parvient à se libérer de l'emprise des puissants marchands de Québec. Même pendant une bonne année, son chiffre d'affaire n'atteindra pas le sixième de celui des barons forestiers de l'Outaouais.

C'est dans la région kawarthaise qu'on peut le mieux jauger cet entrepreneur. Nous croyons que la Mossom Boyd Lumber

Co. devait être assez semblable aux entreprises mises sur pied dans la Vallée de la Trent par Samuel Dickson, W.A. Scott, H.A. Campbell, Hilliard, Platt & Reid, Ludgate & McDougall, etc,. On dira de Mossom Boyd qu'il est "one of the most capable pioneer Kawartha industrialists" (3), "one of the most energetic and respected pioneers of the Midland District" (4). "He became actively engaged in the lumber business and was known as an enterprising member of that bustling class not only in the Midland district but throughout Canada. He was a man of the highest personal worth" (5).

Les auteurs de ces éloges se réfèrent non seulement au succès financier de la compagnie mais aussi à l'immense impact que l'entrepreneur avait au plan régional. Les aménagements qu'il met sur pied pour son exploitation servent aussi aux colons qui ne disposent pas des mêmes moyens pour dompter les forces hostiles d'un pays de colonisation. La population kawarthaise profite aussi des moyens de communication que l'entreprise a fait pénétrer dans la région tels la poste, les bateaux à vapeur, le téléphone. Enfin l'entrepreneur fournit du travail à la main-d'oeuvre locale et se fait un point d'honneur de se procurer des agriculteurs des environs, toutes les provisions pour ses chantiers sauf, bien sûr, le thé et le tabac (6). Pour toutes ces raisons et grâce aussi à son ascendant personnel Mossom Boyd est craint et respecté dans son

entourage.

L'un des grands succès du fondateur de la firme de Bobcaygeon est incontestablement l'indépendance qu'il acquiert graduellement vis-à-vis les magnats de Québec. A cet égard l'étude des trente premières années de l'entreprise nous a permis de suivre, à travers un cas typique, la montée du capitalisme industriel face au capitalisme commercial.

-
- (1). Howard Pammett, A Survey of Kawartha Lumbering (1815-1965), p. 26.
 - (2). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 205, 02.10.1894.
 - (3). Howard Pammett, Progress of Peterborough, Peterborough Examiner, 02.12.50.
 - (4). Peterborough Examiner, 26.07.1883.
 - (5). H.J. Morgan, The Dominion Annual Register for 1883.
 - (6). A.P.C. MG, 28, III, 1, vol. 70, Mossom Boyd à George Laidlaw de la Victoria R.R. Co., 16.12.1876.

B I B L I O G R A P H I E

I SOURCES MANUSCRITES

Papiers Boyd, A.P.C., MG 28, III-1. Les volumes suivants ont été exploités au complet: 4-10, 13, 16, 18, 19, 21, 22, 24-29, 32-34, 38, 39, 46, 48, 50, 52, 54, 56, 58, 62, 68-70, 73, 76, 84, 86, 89-92, 120, 122, 124-126, 131, 134, 135, 137, 138, 146, 148, 152, 165-167, 179, 182-183, 186-187, 189, 192, 196-198, 205, 229, 231, 235, 236, 286, 376, 378, 380, 398-399, 590, 618, 709, 859, 870-873, 876, 877, 879A, 884, 890-893, 897, 984, 1050, 1060, 1070, 1071.

Papiers Boyd, A.U.T., B77-010.

Questionnaire sur l'émigration, District de Newcastle et de Victoria, 1840, A.P.C., RG B20-B22.

Recensement Canada-Ouest canton de Verulam, 1851, 1861 et 1871.

Sessional Papers of the Province of Canada 1860-1866.

II OUVRAGES CONTEMPORAINS

Baird, N.H., Report on the Most Eligible Route for a Canal, 1836.

Belden Illustrated Atlas of the Dominion of Canada, 1881.

Bull, John, John Bull on the Timber Trade, London, 1830,

Directory of United Counties of Peterborough and Victoria for 1858, Peterborough, 1858.

Encyclopédie Diderot, Receuil de planches sur les sciences, les arts libéraux et les arts mécaniques avec leur explication, Paris, 1759.

Hind, Henry Youle, Eighty Years of Progress of British North America, Toronto, 1863.

Innis, Harold et Lower, Arthur, éd., Select Documents in Canadian Economic History, Toronto, 1933.

- Keefer, Thomas, Montreal & The Ottawa, Montréal, 1854.
- Langton, Ann, The Story of Our Family, Manchester, 1881.
- _____, A Gentlewoman in Upper Canada, édité par H.H. Langton, Toronto, 1950.
- Langton, W.A., éd., Early Days in Upper Canada, Letters of John Langton from the Backwoods of Upper Canada and the Audit office of the Province of Canada, Toronto, 1926.
- Lloyd's, Lloyd's Register of Shipping 1869, Londres.
- MacTaggart, John, Three Years in Canada, Londres, 1829.
- Mitchell & Co., Canada Classified Directory 1865-66.
- Moodie, Susanna, Life in the Clearings, Londres, 1853.
- _____, Roughing it in The Bush, Londres, 1852.
- Morgan, H.J., The Dominion Annual Register for 1883.
- Need, Thomas, Six Years in the Bush; or Extracts from the Journal of a Settler in Upper Canada, Londres, 1838.
- Quinn, William, Rapport sur le commerce du bois, Québec, 1861.
- Strickland, Samuel, Twenty Years in Canada West, or The Experience of the Early Settlers, Londres, 1853.
- Shortt, Adam, Down the St. Lawrence on a Timber Raft, dans Queen's Quarterly, juillet 1902.
- Trail, Catherine Parr, The Backwoods of Canada, Londres, 1836.
- Wood, Petry, Poitras & Co., Annual Circular, Québec, 6 décembre 1867.

III ETUDES

- Albion, Robert Greenhalgh, Forest and Sea Power, The Timber Problem of the Royal Navy, 1652-1862, Hamden, Connecticut, 1965.
- Calvin, Delano Dexter, A Saga of the St. Lawrence, Timber

- and Shipping through Three Generations, Toronto, 1945.
- Chadwick, E.M., Ontarian Families, vol. 1, 1898.
- Chapman, L.J. et Putman, D.F., The Physiography of Southern Ontario, U. of T. Press, 1951.
- Cowan, Alan Wood, The Canadian White Pine Trade with the United Kingdom, thèse de maîtrise, Université Carleton, 1966.
- Craigie, Cynthia Helen Influence of the Timber Trade and Philemon Wright on the Social Economic Development of Hull Township, 1800-1850, thèse de maîtrise, Université Carleton, 1969.
- Cross, Micheal, The Lumber Community of Upper Canada 1815-1867, dans Ontario History, automne 1960.
- _____, The Dark Druidical Groves; the Lumber Community and the Commercial Frontier in British North America, to 1854, thèse de doctorat, Université de Toronto, 1968.
- Defebaugh, James Elliot, History of the Lumber Industry of America, Chicago, 1906.
- Deschêne, Louise, Les entreprises de William Price, 1810-1850, dans Histoire Sociale, avril 1968, pp. 16-52.
- _____, William Price, 1810-1850, thèse de maîtrise, Université Laval, 1964.
- Dobbin, F.H., In Good Old Days When Trees Were Real Giant, dans Canada Lumberman, 15.09.1931.
- Fernow, Bernard E., A Brief History of Forestry in Europe, the United States and Other Countries, Toronto, 1913.
- Freedman, Hilton et Schwartz, Anna, A Monetary History of the United States, Princeton, 1963.
- Gates, Lilian, Land Policies of Upper Canada, Toronto, 1968.
- Gillis, Sandra J., The Timber Trade in the Ottawa Valley, 1806-54, Parc Canada, Rapport manuscrit no. 153, 1975.
- Guillet, Edwin, The Valley of the Trent, Toronto, 1957.

- Hamelin, Jean et Roby, Yves, Histoire économique du Québec, 1850-1896, Montréal, 1970.
- Howe, C.D. et White, J.H., Trent Watershed Survey, Toronto, 1913.
- Hughson, John W. et Bond, Courtney C.J., Hurling Down the Pine, Old Chelsea, 1964.
- Kirkconnell, Watson, Victoria County Centennial History, Lindsay, 1921.
- Latham, Bryan, A Historical Survey of Its Development and Distribution, London, 1957.
- Lower, A.R.M., Great Britain's Woodyard, British American and the Timber Trade, 1763-1867, Montréal, 1973.
- _____, North American Assault on the Canadian Forest, New York, 1968.
- Guellet, Fernand, Histoire économique et social du Québec 1760-1850, Montréal, 1966.
- Pammett, Howard, The Steamboat Era on the Trent Otonabee Waterway 1830-1950, Ontario History, juin 1964.
- _____, A Survey of Kawartha Lumbering, (1815 to 1965), manuscrit non publié, A.U.T.
- Rankin, John, A History of Our Firm, Liverpool. 1921.
- Robidoux, Léon A., Les cageux, Montréal, 1974.
- Scott, Lloyd M., The English Gentlefolk in the Backwoods of Canada dans Dalhousie Review, printemps, 1959.
- Spragge, G.W., Colonization Roads in Canada West, 1840-1867, Ontario History LXIX, 1957. pp. 1-17.
- Stobart. Thomas J., The Timber Trade of the United Kingdom, London, 1927.
- White, Ambrey, A History of Crown Timber Regulations, Annual Report of the Clerk of Forestry, for the Province of Ontario, 1899, dans Sessional Papers, Province of Ontario, 1908, pp. 148-284.

Whitton, Charlotte, A Hundred Years 'A-Fellin', Ottawa,
1943.

Wurtele, D.J., Mossom Boyd, Lumber King of the Trent Valley,
dans Ontario History, automne, 1958.