

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS RIVIÈRES

**LE MARCHÉ DU PRÊT DANS UNE SOCIÉTÉ RÉGIONALE EN
TRANSITION : LE CAPITALISME DE FACE-À-FACE À
ARTHABASKAVILLE, 1891-1903**

MÉMOIRE PRÉSENTÉ
COMME EXIGENCE PARTIELLE DE LA
MAÎTRISE EN ÉTUDES QUÉBÉCOISES

PAR
SYLVAIN ROY

OCTOBRE 2023

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire, de cette thèse ou de cet essai a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire, de sa thèse ou de son essai.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire, cette thèse ou cet essai. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire, de cette thèse et de son essai requiert son autorisation.

REMERCIEMENTS

En premier lieu, j'aimerais remercier mes deux directeurs, sans qui tout ce travail n'aurait jamais été possible. Thierry Nootens, son expertise en histoire du droit m'a été très utile. Ses commentaires et sa rigueur m'ont grandement aidé. Yvan Rousseau, que dire de plus. Sa disponibilité et ses nombreux conseils m'ont grandement orienté, me ramenant souvent dans le droit chemin lorsque je m'écartais. Ça n'a pas toujours été facile, mais malgré les innombrables embûches lors de la réalisation de ce travail, vous avez toujours été présents et professionnels. Merci pour votre immense patience pour ce mémoire qui a pris beaucoup de temps, surtout en raison de mon emploi, l'arrivée de mes jumeaux Édouard et William, et une certaine pandémie.

Ensuite, je suis redevable à ma famille qui a toujours cru en moi et qui m'a soutenu. Plus précisément, des remerciements particuliers à ma conjointe Audrey qui m'a toujours aidé, surtout avec les problèmes informatiques, tout en faisant preuve d'un immense appui moral, et à son frère, Zachary, qui a été d'une grande aide pour la numérisation de mes archives. Enfin, je tiens à remercier Pierre Lanthier et Isabelle Bouchard pour la correction de ce mémoire et leurs précieux commentaires qui ont rehaussé la qualité de mon mémoire.

RÉSUMÉ

L'objectif de ce mémoire est de comprendre les liens monétaires interpersonnels lors de la dernière décennie du XIX^e siècle à Arthabaskaville. Nous analysons ces pratiques monétaires en examinant les prêts à échéance au moyen d'actes d'obligations. L'objectif est triple : établir la nature et le contenu de ces actes, identifier les rapports sociaux en jeu et cartographier l'espace dans lequel ils prennent place, surtout en ce qui a trait à la distance géographique entre créanciers et débiteurs.

Le premier chapitre de ce mémoire est consacré au contexte historique et à la littérature sur le sujet. Nous abordons les travaux en histoire du crédit en milieu rural. Nous dégagons les grandes lignes de cette historiographie et mettons en lumière certaines lacunes de cette littérature. Dans le deuxième chapitre, nous analysons les rapports sociaux des transactions. En premier lieu, le rôle des acteurs est défini. Nous croisons ensuite nos résultats pour mieux comprendre qui sont les acteurs qui entrent en relation lors des prêts obligataires. La question de « qui prête à qui » guide ce chapitre. Les rapports de genre sont également abordés et nous terminons ce chapitre avec une géolocalisation de nos créanciers et nos débiteurs dans l'espace particulier de ce marché régional du prêt. Le troisième chapitre, quant à lui, porte davantage sur le contenu détaillé des actes et sur les conditions faites aux emprunteurs dans les actes d'obligation. Les données retenues pour ce chapitre sont les montants prêtés, les taux d'intérêts, les échéances, les modalités de remboursement, les gains des créanciers en intérêts, les mises en garanties et l'emplacement des parties contractantes.

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS	i
RÉSUMÉ	ii
TABLE DES MATIÈRES	iii
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 LE MARCHÉ DU PETIT PRÊT AU XIX ^e SIÈCLE : ÉTAT DE LA QUESTION, MÉTHODOLOGIE	3
1.1 Histoire du crédit aux particuliers : bilan et perspectives.....	4
1. 2 Problématique	14
1. 3 Sources et méthodologie	20
CHAPITRE 2 LE MARCHÉ DU PRÊT ET SES PROTAGONISTES	29
2.1 Le prêt obligataire et ses acteurs	29
2.1.1 Le notaire	31
2.1.2 Les débiteurs.....	32
2.1.3 Les créanciers	33
2.1.4 Les autres intervenants.....	34
2.1.5 Un premier aperçu du profil social des individus	36
2.2 Les interactions sociales autour du prêt	37
2.2.1 Qui prête ?	38
2.2.2 Qui emprunte ?.....	45
2.2.3 Qui prête à qui ?.....	47
2.2.4 Rapports de genre dans le marché du petit prêt	53
2.3 L'enjeu de la proximité spatiale dans le marché du prêt	56
2.3.1 Arthabaskaville au tournant du XIX ^e siècle	57
2.3.2 Rapports monétaires entre le village et les campagnes environnantes.....	59
2.3.3 Rapports spatiaux et homogamie professionnelle	64
CONCLUSION DU CHAPITRE.....	65

CHAPITRE 3 LE PRÊT OBLIGATAIRE: UNE FORME DE CRÉDIT STANDARDISÉE, DES ARRANGEMENTS VARIABLES	68
3. 1 Les modalités financières du prêt obligataire.....	69
3.1.1 Les taux d'intérêt	69
3.1.2 Les échéances du remboursement des intérêts et du capital.....	75
3.1.3 Les autres modalités des prêts	80
3. 2 Les mises en garanties : l'importance de la propriété foncière.....	83
3. 2. 1 L'importance des biens immeubles	85
3.2.2 L'emplacement et les dimensions des terres en garanties	88
3.2.3 L'exigence des assurances	91
3.2.4 Autres mises en garanties	94
CONCLUSION DU CHAPITRE.....	96
CONCLUSION GÉNÉRALE	99
BIBLIOGRAPHIE.....	107

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 2.1 : Rôles comptabilisés dans les 519 actes d'obligation	31
Tableau 2.2 : Répartition de la valeur des prêts : catégories sociales choisies (moyennes et médianes en dollars courants)	39
Tableau 2.3 : Répartition de la valeur des prêts consentis par des femmes selon les catégories socioprofessionnelles et leur statut civil (moyennes et médianes en dollars courants)	40
Tableau 2.4 : Répartition de la valeur des prêts : catégories de créanciers choisis (moyennes et médianes en dollars courants)	41
Tableau 2.5 : Répartition de la valeur des prêts : catégories de débiteurs choisis (moyennes et médianes en dollars courants)	45
Tableau 2.6 : Prêts effectués par les créanciers aux débiteurs selon les catégories socioprofessionnelles (% du nombre et de la valeur des prêts)	48
Tableau 2.7 : Répartition de la provenance des prêts consentis aux débiteurs selon les catégories socioprofessionnelles (% du nombre et de la valeur des prêts)	50
Tableau 2.8 : Distribution de la valeur des créances en argent selon le classement socioprofessionnel	52
Tableau 2.9 : Répartition des sommes prêtées et empruntées selon la localité du prêt	63
Tableau 3.1 : Évolution moyenne des taux d'intérêt entre 1891 et 1903 à Arthabaskaville	73
Tableau 3.2 : Catégories de prêts et valeurs	77
Tableau 3.3 : Catégories de prêts et échéances fixes	78
Tableau 3.4 : Répartition des montants de prêts en regard du nombre d'acres mis en garantie	90
Tableau 3.5 : Répartition du total de prêts avec intérêts selon l'année	94

LISTE DES FIGURES

Figure 2.1 : Répartition des participants au marché du petit prêt selon leurs professions (%)	36
--	-----------

INTRODUCTION

Notre mémoire porte sur le marché du prêt obligataire dans une société régionale en transition (1891-1903). Nous savons que ce marché de l'argent, basé spécifiquement sur une forme de rapports interpersonnels, repose sur une confiance mutuelle et un degré d'interconnaissance important entre divers acteurs sociaux. Notre hypothèse de départ est que les relations sociales sont définies par de forts liens de dépendance monétaire. En étudiant le marché du prêt obligataire à Arthabaskaville, nous voulons savoir dans quelle mesure la transition au capitalisme industriel a modifié les pratiques monétaires ainsi que les rapports sociaux en lien avec l'argent dans une communauté essentiellement rurale, afin de bien démontrer comment le marché du prêt est à la fois marqué et régulé par de tels liens sociaux. Nous voulons savoir qui sont les individus impliqués dans le marché du prêt. Y a-t-il une surreprésentation de groupes sociaux particuliers au détriment de certains? Jusqu'où circule l'argent? Quel est le rayon d'influence des plus importants prêteurs de la région? Quelles sont les modalités du prêt obligataire? Comment ces dernières varient-elles en fonction du degré d'interconnaissance des individus et des relations sociales? Bref, en combinant plusieurs phénomènes tels que la circulation de l'argent, les inégalités sociales, les réseaux de sociabilité et la respectabilité en affaires¹, nous souhaitons contribuer à la connaissance de l'histoire du prêt en milieu régional à une époque où les corporations spécialisées dans l'offre de crédit aux particuliers au sein des campagnes restent encore faiblement développées.

Un de ces endroits importants est sans contredit Arthabaskaville, lieu qui a été choisi comme terrain d'enquête pour la présente étude. Dans l'histoire du Québec, la région des Bois-Francs est isolée et est peuplée relativement tardivement, à compter des années 1830. Arthabaskaville connaît une véritable poussée de croissance dans les années

¹ Nous entendons ici par respectabilité l'honneur des gens et surtout, leur réputation dans un marché financier basé sur l'interconnaissance.

1861 à 1871 pour ensuite stagner économiquement vers la fin du siècle². Avec cette montée rapide de la population, le village a besoin de nouveaux services, services religieux, hospitaliers et scolaires, entre autres. Arthabaskaville est également le centre du district judiciaire, ce qui est non négligeable pour l'époque. Cela fait en sorte qu'une élite bourgeoise, présente surtout dans les villages, déploie ses activités économiques à l'échelle régionale, notamment depuis Arthabaskaville, vers la fin du XIX^e siècle. Nous y retrouvons en effet beaucoup de membres des professions libérales ainsi que des marchands. Rappelons également que ce village se développe en concurrence directe avec Victoriaville quelques kilomètres au nord. L'élite tente donc de diversifier ses activités afin de se maintenir et le prêt à intérêt en fait partie. Il faut également garder en tête la position géographique d'Arthabaskaville. Pour les milieux ruraux avoisinants tel que Saint-Paul de Chester, Arthabaskaville offrait certes des services, mais permettait également d'écouler les surplus agricoles. Enfin, il faut noter que nous sommes dans une période de transition socio-économique. Certains quittent la campagne pour aller travailler en ville, d'autres modernisent leur équipement agricole afin d'effectuer la transition vers l'industrie laitière. Dans les deux cas, le besoin de numéraire était omniprésent dans la région des Bois-Francs.

Pour bien saisir l'activité des élites en milieu rural, un bilan historiographique s'impose. Nous verrons les terrains d'enquête importants à propos du crédit et des acteurs sociaux impliqués. Nous verrons que certaines lacunes persistent dans cette historiographie relativement jeune.

² Claude Bellavance, Yvan Rousseau, et Jean Roy, dir., *Histoire du Centre-du-Québec*, Presses de l'Université Laval, 2013, p. 122.

CHAPITRE 1

LE MARCHÉ DU PETIT PRÊT AU XIX^e SIÈCLE : ÉTAT DE LA QUESTION, PROBLÉMATIQUE ET MÉTHODOLOGIE

Le marché du prêt en milieu rural ainsi que les relations sociales qui en découlent ont retenu l'attention des historiens. Notre bilan historiographique se divise en trois sections. La première partie s'intéressera aux travaux portant sur l'histoire du crédit aux particuliers. Les dernières décennies du XIX^e siècle sont en effet marquées par de profonds changements socioéconomiques. Si ces changements sont initialement plus visibles et de plus grande ampleur en milieu urbain, ils affectent également le Québec rural où la production agricole se commercialise et contribue ainsi à une lente insertion de la paysannerie « dans les circuits d'échanges¹ ». Cette modernisation donne lieu à une migration de la population rurale vers les villes et à un clivage de plus en plus grand entre ceux qui possèdent du capital et ceux qui en sont dépourvus pour l'essentiel². La seconde partie se penchera sur notre problématique ainsi que sur le cadre spatiotemporel de notre enquête, soit Arthabaskaville et son aire d'influence à la fin du XIX^e siècle. Enfin, la dernière section porte sur les sources utilisées et la façon dont nous les avons traitées.

Deux ensembles de travaux se sont intéressés au crédit. Les premiers concernent le crédit dans les grands centres urbains tels que Québec et Montréal. Les seconds sont constitués d'études de cas qui se concentrent presque exclusivement sur les élites rurales. Le marché du prêt en milieu rural est très souvent analysé à partir des activités marchandes. Les historiens ont en effet beaucoup insisté sur la centralité des marchands

¹ René Hardy, Pierre Lanthier et Normand Séguin, « Les industries rurales et l'extension du réseau villageois dans la Mauricie pré-industrielle : l'exemple du comté de Champlain durant la seconde moitié du 19^e siècle », dans François Lebrun et Normand Séguin, dir., *Sociétés villageoises et rapports villes-campagnes au Québec et dans la France de l'Ouest, 17^e-20^e siècles*, Centre de recherche en études québécoises, Trois-Rivières, 1987, p. 243.

² Michael B. Katz, Michael J. Doucet et Mark J. Stern, *The Social Organization of Early Industrial Capitalism*, Cambridge, Harvard University Press, 1982, p. 43.

dans la circulation de l'argent. Or, ces études se sont concentrées surtout sur la première moitié du XIX^e siècle, une époque où l'argent circulait moins et où le manque d'espèces sonnantes était parfois criant. Vers la fin du XIX^e siècle, période à l'étude, les capitaux circulent davantage dans les campagnes et le marchand apparaît bien souvent comme un rouage central de l'économie villageoise.

1.1 Histoire du crédit aux particuliers : bilan et perspectives

Les premiers travaux sur l'histoire du crédit au Québec datent de la fin des années 1970, environ. Dans leur article sur le crédit ainsi que l'endettement en milieu rural au Bas-Canada, Paquet et Wallot observent que le crédit, surtout en milieu rural, est un sujet peu traité par les historiens³. Examinant les inventaires après décès afin d'analyser « la structure des actifs et des passifs ainsi que pour en tirer des clichés de la richesse matérielle des ménages⁴ », les auteurs concluent que l'endettement en milieu rural est fortement lié aux conjonctures économiques. Contrairement à l'analyse que fait Greer sur la quasi-inexistence du numéraire en milieu rural au tournant du XIX^e siècle⁵, Paquet et Wallot affirment que le crédit est « fort répandu dans les campagnes et [...] est devenu un instrument courant dans la planification tant dans la consommation que de l'investissement ; [...] diffus dans une communauté locale, épousant les fluctuations du cycle économique comme on pourrait s'y attendre dans une économie en train de se moderniser et de commencer à vivre au rythme du marché⁶ ». Artisans d'une étude pionnière sur le crédit en milieu rural, les deux auteurs laissent entrevoir que, lors de la première moitié du XIX^e siècle, un clivage social commence à se former au sein du monde rural et que l'usage du crédit gagne en importance. Sans développer cet aspect — crucial

³ Gilles Paquet et Jean-Pierre Wallot, « Crédit et endettement en milieu rural bas-canadien », dans Gérard Bouchard et Joseph Goy, dir., *Famille, économie et société rurale en contexte d'urbanisation (17^e-20^e siècles)*, SOREP/EHESS, Chicoutimi/Paris, 1990, p. 251-270

⁴ *Ibid.*, p. 253.

⁵ Allan Greer, *Habitants, marchands et seigneurs : la société rurale du bas Richelieu, 1740-1840*, Sillery, Septentrion, 2000, 358 p.

⁶ Paquet et Wallot, « Crédit et endettement... », p. 256.

pour notre propre recherche —, ils signalent brièvement que l'endettement en milieu rural structure de manière importante les rapports sociaux⁷.

En histoire du prêt, la première moitié du XIX^e siècle est d'un grand intérêt puisqu'elle est marquée par de profonds changements sur le plan social avec l'arrivée d'un nouvel acteur : le grand marchand-négociant de milieu urbain. Ce dernier se révèle beaucoup plus puissant sur le plan économique, diversifiant ses activités et s'enrichissant par le biais du crédit. George Bervin insiste sur le fait que les activités économiques et, surtout le crédit, vont être monopolisées par ces marchands⁸. À cette époque, écrit-il, le crédit est la pierre angulaire de toute transaction commerciale, tout en demeurant un phénomène « personnalisé beaucoup plus qu'institutionnalisé⁹ ». En ce qui concerne le milieu rural, le marchand est toujours un acteur de premier plan, étant très dynamique sur le plan économique et créant ainsi de forts liens personnels avec sa clientèle. Le marchand étant une des rares personnes pouvant prêter de l'argent aux individus de condition modeste, Serge Courville lui attribue en partie l'essor que connaissent les villages au XIX^e siècle et l'accroissement de leur population comme étant le fruit de son activité¹⁰.

Les études consacrées aux élites en milieu rural ont donné lieu à de nombreux travaux d'ordre méthodologique, alors que l'on cherchait à cerner plus systématiquement les marchands faisant partie des groupes élitaires. Avec une analyse menée à l'échelle de six paroisses de la rive nord de Montréal, Pronovost et St-Georges ont ainsi identifié les marchands ruraux de 1831 à 1861 à l'aide d'actes de baptême, de mariage et de sépulture¹¹. Les autres sources dépouillées sont les recensements. Or, considérant que ces derniers sont effectués aux 10 ans, les recensements présentent certaines lacunes. Les

⁷ Pronovost reprend cette hypothèse en soutenant que le crédit crée des liens monétaires entre « divers intervenants économiques ». Claude Pronovost, « Marchands et crédit marchand au début du XIX^e siècle », dans Gérard Bouchard et Joseph Goy, dir., *Famille, économie et société rurale en contexte d'urbanisation (17^e-20^e siècles)*, SOREP/EHESS, Chicoutimi/Paris, 1990, p. 249.

⁸ George Bervin, « Aperçu sur le commerce et le crédit à Québec, 1820-1830 », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 36, no 4 (1983), p. 551.

⁹ *Ibid.*, p. 546.

¹⁰ Serge Courville, *Entre ville et campagne : L'essor du village dans les seigneuries du Bas-Canada*, Québec, Presse de l'Université Laval, 1990, p. 37.

¹¹ Claude Pronovost et Lise St-Georges, « L'identification des marchands ruraux dans six paroisses de la plaine de Montréal, 1831 à 1861 », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 42, no 2 (1988), p. 241-251.

registres paroissiaux viennent donc combler ces dernières en permettant d'identifier davantage de marchands qui ne figurent pas dans les recensements. Cette approche, aussi systématique soit-elle, a pour défaut de ne pas montrer les marchands en action et, par le fait même, les rapports monétaires dont ils étaient partie prenante.

Parmi les sources les plus utilisées en histoire du crédit figurent les livres de comptes des marchands en milieu rural, sources qui permettent d'obvier au problème mentionné précédemment. L'exploitation de cette source montre à quel point le marchand devait impérativement diversifier ses activités afin de survivre en affaires. Accepter « une gamme très large de paiements » et avoir recours au crédit, quitte à parfois s'endetter, étaient monnaie courante¹². L'analyse statistique micro-économique du livre de compte de Gaspard Massue démontre également que le marchand est un acteur très influent dans le milieu rural¹³. Les paysans, par exemple, s'endettent systématiquement auprès du marchand, un des rares acteurs offrant du crédit, et deviennent donc dépendants de ce dernier¹⁴.

Pronovost a dans le même sens livré une étude intéressante sur la bourgeoisie marchande de la rive nord du Saint-Laurent au Bas-Canada de 1760 jusqu'à 1840 et sur les pratiques de cette bourgeoisie. En analysant les inventaires après décès, tout comme Paquet et Wallot, Pronovost démontre que la bourgeoisie marchande avait recours à une vaste gamme de prêts. Plutôt que de s'en tenir au seul statut social des marchands qui empruntent, l'auteur montre que l'âge a une incidence très forte sur les types d'emprunts. En effet, les marchands les plus jeunes s'endettent pour se lancer en affaires. Les plus vieux et mieux établis figurent parmi les prêteurs et tirent de cette activité une source de revenus réguliers. En accord avec Paquet et Wallot sur la question du crédit en milieu

¹² Béatrice Craig, « Solder les comptes : les sources de crédits dans les magasins généraux ruraux de l'Est canadien au milieu du XIX^e siècle », *Journal of the Canadian Historical Association/Revue de la Société historique du Canada*, vol. 13, no 1 (2002), p. 31.

¹³ Louis Michel, « Le livre de compte (1784-1792) de Gaspard Massue, marchand à Varennes », *Histoire sociale/Social History*, vol. 13, no 26 (1980), p. 369-398.

¹⁴ Cette hypothèse est également reprise par Robert Gauthier qui, dans son étude sur Trois-Rivières, affirme que le marchand rural doit s'approvisionner à la ville, faisant en sorte que « la campagne est en dépendance directe de la ville de Trois-Rivières ». Robert Gauthier, *Recherche sur un indicateur global des activités économiques et des mutations culturelles régionales : les greffes des notaires de Trois-Rivières : 1851-1871*, mémoire de maîtrise, Université du Québec à Trois-Rivières, 1981, p. 45.

rural, Pronovost soutient que le crédit, surtout en période de colonisation, dépend largement de la conjoncture économique et des aléas du marché. Enfin, les conclusions de Pronovost démontrent que l'usage du crédit est « un mal nécessaire¹⁵ ». Même s'il y a un endettement causé par la conjoncture économique avant les années 1830, il n'y a « aucun endettement structurel¹⁶ ». Il rejette donc l'idée d'une dépendance paysanne envers les marchands, ce qui est également en accord avec les thèses d'Allan Greer. Même si le crédit peut être un mal nécessaire, sans les marchands, il n'y a « pas d'affaires possibles¹⁷ ». Pronovost remarque surtout que les marchands « ne se constituent pas un patrimoine sur le dos de leurs clients impécunieux », mais qu'ils sont « extrêmement patients avec leurs débiteurs¹⁸ ».

Concernant la flexibilité des marchands dans leurs pratiques monétaires, l'analyse de Sylvie Taschereau sur les petits épiciers indépendants de la première moitié du XX^e siècle à Montréal ouvre d'autres pistes d'investigation pertinentes en regard des usages du crédit. Avec l'arrivée de nouveaux joueurs sur le marché du commerce de détail, causant une plus grande concurrence, les épiciers indépendants n'avaient guère le choix d'adapter leurs pratiques afin de rester concurrentiels et espérer ainsi conserver leur clientèle. Par l'analyse de différentes sources telles que les annuaires commerciaux de Montréal, les recensements, les dossiers de la cour de faillite du district de Montréal, des entrevues, etc., Taschereau en vient à la même conclusion que Pronovost en ce qui concerne le crédit marchand, son usage était une stratégie comportant des risques, certes, mais demeurait incontournable pour espérer garder une clientèle de condition souvent modeste¹⁹.

Certains travaux sur la consommation, même si les périodes couvertes ne concordent pas nécessairement avec celle de notre étude, demeurent dignes d'intérêt pour

¹⁵ Claude Pronovost, *La bourgeoisie marchande en milieu rural (1720-1840)*, Sainte-Foy, Les Presses de l'Université Laval, 1998, p. 104.

¹⁶ *Ibid.*, p. 121.

¹⁷ Solange De Blois, compte rendu de Claude Pronovost, *La bourgeoisie marchande en milieu rural (1720-1840)* (Sainte-Foy, Les Presses de l'Université Laval, 1998, 230 p.), *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 53, no 1 (été 1999), p. 146.

¹⁸ *Ibid.*, p. 148.

¹⁹ Sylvie Taschereau, « L'arme favorite de l'épicier indépendant : éléments d'une histoire sociale du crédit (Montréal, 1920-1940) », *Journal of the Canadian Historical Association/Revue de la Société historique du Canada*, vol. 4, no 1 (1993), p. 291.

ce mémoire. L'article de Béatrice Craig sur les marchands en milieu rural et les biens achetés auprès d'eux est éclairant. Craig démontre habilement que, pendant la première moitié du XIX^e siècle, l'économie de subsistance ne prévaut plus²⁰. Les débiteurs se permettent donc d'acheter d'autres biens, cela à crédit. Même si les magasins généraux n'étaient pas la première source d'approvisionnement, les individus avaient désormais accès à une variété de biens et participaient à une petite économie de marché²¹. Les marchands offraient une variété de biens qui dépassaient largement ce que nous pouvons qualifier de besoins de base²². Le crédit permettait justement l'achat de ces nouveaux biens de consommation.

L'article de Sylvie Taschereau et d'Yvan Rousseau au sujet du crédit à Montréal durant l'entre-deux-guerres est également novateur. En analysant l'accès au crédit des masses populaires à Montréal, il est possible d'établir des liens entre le crédit et les habitudes de consommation de ceux qui en usent²³. Afin de pouvoir acheter des biens auprès des marchands, les ouvriers avaient recours au crédit. Or, les auteurs y vont d'une notion très importante, soit celle d'une complémentarité entre deux formes de crédit. Nous pouvons penser qu'avec l'arrivée des institutions financières (banques et caisses), le crédit de face-à-face allait céder le pas à l'anonymisation du marché du crédit. Toutefois, le crédit de face-à-face et celui offert par les marchands et les institutions « were commonly used by small consumers, often in combination²⁴ ». Qui plus est, ces différentes formes de crédit « all formed part of a larger set of financial management tools that were evaluated and combined according to their availability, the constraints they impose, and the advantages they offered²⁵ ». C'est exactement ce crédit de face-à-face, plusieurs décennies après la période couverte par notre étude, qui a permis le développement et le

²⁰ Béatrice Craig, « Between Two "Consumer Revolutions": Groceries and Other Foodstuff Purchases at Lower Canadian Country Stores, 1809-67 », *The Canadian Historical Review*, vol. 103, no 1 (Mars 2022), p. 102.

²¹ *Ibid.*, p. 123, 125.

²² *Ibid.*, p. 128.

²³ Sylvie Taschereau et Yvan Rousseau, « The Hidden Face of Consumption: Extending Credit to the Urban Masses in Montreal (1920s-40s) », *The Canadian Historical Review*, vol. 100, no 4 (décembre 2019), p. 512.

²⁴ *Ibid.*, p. 515.

²⁵ *Ibid.*, p. 534.

maintien d'une consommation de base²⁶. En bref, nous voyons que les emprunteurs et les prêteurs sont dépendants afin de se maintenir. Nous serons donc attentifs, en ce sens, à ne pas considérer le crédit comme un rapport de pouvoir totalement unilatéral, les débiteurs exerçant une certaine influence dans ces dynamiques monétaires.

Enfin, les autres études en histoire du crédit portent sur les institutions à proprement parler. Dans ces études, l'émergence des banques et plus tard des caisses populaires ainsi que l'édification du système bancaire canadien sont au cœur des recherches²⁷. On y décrit souvent les banques comme étant le fruit des initiatives des élites économiques anglophones qui étaient réticentes à prêter aux cultivateurs canadiens-français²⁸. La population francophone a donc été contrainte de créer des institutions pouvant prêter aux francophones. La création de plusieurs banques par des Canadiens français avait pour but d'offrir du crédit à une population bien ciblée, soit les gens locaux, bien souvent de condition modeste²⁹. Cependant, l'échec de plusieurs de ces banques et leur refus de réellement prêter aux gens de condition modeste mèneront à la création des caisses populaires par Alphonse Desjardins au tournant du XX^e siècle³⁰.

Rousseau et Levasseur nous renseignent quant aux débuts des caisses. Ils attirent l'attention sur la mission première des caisses, soit « d'organiser un crédit décentralisé en vue de financer la petite production locale³¹ ». La notion de « locale » est très importante pour les caisses populaires. En effet, ces dernières veulent « mettre les disponibilités locales au service du développement de la localité, soutenir les agents des professions

²⁶ *Ibid.* p. 515.

²⁷ L'article de Paquet et Wallot sur l'émergence du système bancaire au Bas-Canada est instructif afin de bien comprendre l'importance des conjonctures dans le façonnement de ce système. Gilles Paquet et Jean-Pierre Wallot, « Monnaies et finance canadiennes au début du XIX^e siècle : un système en mutation », *Annales : Économies, Sociétés, Civilisations*, vol. 39, no 6 (1984), p. 1299-1329.

²⁸ Ronald Rudin, « Banking on Quebec : the French Banks and the Mobilization of French Funds, 1835-1925 », *Journal of Canadian Studies*, vol. 20, no 3 (août 1985), p. 47-63.

²⁹ Ronald Rudin, *Banking en français: les banques canadiennes-françaises de 1835 à 1925*, Montréal, Boréal, 1988, 244 p.

³⁰ Le texte de Burley est important dans le sens où il démontre que les crises économiques au XIX^e siècle ont fait en sorte que l'accès au crédit était de plus en plus restreint et que la demande de mises en garanties s'accroissait, écartant *de facto* ceux qui pouvaient emprunter aux banques. David G. Burley, « 'Good for all he would ask': Credit and Debt in the Transition to Industrial Capitalism – The Case of Mid-nineteenth Century Brantford, Ontario », *Histoire sociale/Social History*, vol. 20, no 39 (1987), p. 79-99.

³¹ Yvan Rousseau et Roger Levasseur, *Du comptoir au réseau financier. L'expérience historique du Mouvement Desjardins dans la région du centre du Québec, 1909-1970*, Montréal, Boréal, 1995, p. 232.

autonomes et de la petite production et, enfin, élargir l'accès au crédit au plus grand nombre possible de sociétaires en favorisant les petits prêts³² ». Afin de favoriser l'octroi de ces prêts, les caisses allaient miser sur la mutualité sociale. Qui plus est, les caisses exigeaient même une caution afin « d'habituer les gens de la paroisse à s'aider les uns les autres³³ ». Le fait de se porter caution d'un prêt repose essentiellement sur la confiance accordée envers l'emprunteur et les liens sociaux qui en découlent.

Rousseau, Levasseur et Rudin soutiennent que l'objectif principal des caisses était certes d'offrir du crédit au monde rural, mais ils remarquent que les membres fondateurs et les premiers dirigeants des caisses sont issus de la petite bourgeoisie. Rudin affirme notamment que la création des caisses était soutenue « by doctors, notaries, lawyers, teachers, and small businessmen³⁴ ». Il affirme également que la création des caisses était un objectif de la petite bourgeoisie afin de se maintenir dans la hiérarchie locale au sein d'un milieu en pleine transition économique et sociale³⁵. Il soutient enfin que les caisses étaient « [c]ommitted to the idea of the caisse as an institution to bring together the petite bourgeoisie and the poor [...]»³⁶.

Cependant, si la mission première de Desjardins était de stimuler le développement du monde rural, les besoins en crédit se faisaient sentir également en milieu urbain. Or, comme le soulignent Taschereau et Rousseau: « canadian workers had little access to credit from major financial institutions » et la présence des caisses en milieu urbain « remained very limited, and focused on savings, until the Second World War³⁷ ». Les caisses populaires ont donc changé leurs stratégies d'affaires afin de répondre aux nouveaux besoins d'une clientèle grandissante. Toutefois, avec l'arrivée des caisses, il n'y a pas eu de cassure entre le capitalisme de face-à-face et l'institutionnalisation de transactions monétaires. Les liens sociaux perdurent au-delà de l'avènement des

³² *Ibid.*, p. 238.

³³ « Rapport de la réunion des inspecteurs », Fédération de Québec des Unions régionales des caisses populaires (8 mars 1938), citation rapportée par Rousseau et Levasseur, *Du comptoir au...*, p. 239.

³⁴ Ronald Rudin, *In Whose Interest? Quebec's Caisses populaires, 1900-1945*, Montréal et Kingston, McGill-Queen's University Press, 1990, p. 25.

³⁵ *Ibid.*, p. 3.

³⁶ *Ibid.*, p. 26.

³⁷ Taschereau et Rousseau, « The Hidden Face... », p. 513.

institutions financières. À juste titre, Rudin ajoute même qu'en 1920, « roughly 2 per cent of the French-speakers of Quebec belonged to one of these co-operatives [...] »³⁸.

Ensuite, une donnée importante à prendre en compte dans le cadre de notre étude est la raison du prêt. Dans leur huitième chapitre, Rousseau et Levasseur soutiennent que le motif de l'emprunt était demandé avant d'octroyer un prêt. Ainsi, les caisses populaires soutenaient le crédit dit « productif », soit celui qui allait servir à stimuler l'économie et surtout, la production locale³⁹. Rudin est également de cet avis: le crédit offert par les caisses « was to be made available to as many members as possible by giving preference to small loans over large ones and to loans for productive purposes over demands for the acquisition of luxuries⁴⁰ ».

Cette recension serait bien incomplète sans dire un mot sur l'étude de Séguin. Avec son analyse de la petite bourgeoisie du village d'Hébertville, Séguin nous renseigne sur les domaines d'activités de cette petite bourgeoisie locale, dont le prêt à intérêt. Nous voyons que la petite bourgeoisie s'investit dans plusieurs secteurs, surtout les fonctions publiques, afin de se maintenir dans la hiérarchie locale. Or, pour Séguin, c'est vraiment la finance et « les opérations foncières [qui] sont pour elle des facteurs d'enrichissement par excellence et lui permettent d'exprimer davantage sa puissance⁴¹ ». Le prêt à intérêt constitue donc un rouage important pour la petite bourgeoisie en termes de hiérarchies sociales. Selon Séguin, il y a deux types d'interventions monétaires et il sera intéressant de comparer ses conclusions avec les nôtres. La première intervention est celle par laquelle un prêt est fait par l'entremise d'une hypothèque « par les débiteurs comme sûreté de la dette⁴² ». Ces mises en garanties sont omniprésentes dans le marché du prêt et, selon Séguin, les immeubles sont saisis en dernier recours⁴³. D'autres s'intéressent à la plus-value du sol. L'argent fait avec la revente des terres intéresse les créanciers. Séguin met

³⁸ Rudin, *In Whose Interest...*, p. 28.

³⁹ Rousseau et Levasseur, *Du comptoir au...*, p. 250.

⁴⁰ Rudin, *In Whose Interest...*, p. 12.

⁴¹ Normand Séguin, *La conquête du sol au 19^e siècle*, Sillery, Boréal Express, 1977, p. 233.

⁴² *Ibid.*, p. 235.

⁴³ *Ibid.*

donc en lumière ces stratégies économiques de la petite bourgeoisie locale dans un milieu rural en transition.

En ce qui concerne l'histoire du prêt au Québec, il est possible de relever certaines tendances historiographiques. La première est que l'histoire du crédit privilégie l'étude des grands marchands négociants dans les centres urbains tels que Québec et Montréal⁴⁴. En effet, les travaux se penchent souvent sur les grands acteurs du commerce, soit ceux qui détiennent les capitaux. Les élites et les rapports qu'elles entretiennent avec les institutions financières sont souvent au cœur de ces recherches. Quant au milieu rural, les premiers travaux en histoire du crédit avaient pour but d'étudier les élites, soit la classe marchande. Considérée comme la seule pouvant offrir des liquidités dans un monde en manque de numéraire, la classe marchande est au cœur des travaux réalisés sur le prêt en milieu rural. Cependant, l'historiographie québécoise porte souvent sur des cas isolés de marchands ruraux. Une seule étude aborde la position du clergé québécois en matière de prêt⁴⁵.

Les sources utilisées pour réaliser les études en histoire du crédit sont certes très variées, mais peu d'historiens utilisent les actes d'obligation comme source principale. Ces derniers ont longtemps été jugés pauvres en informations et on ne tenait pas compte de « plusieurs formes de transactions économiques sous seing privé⁴⁶ ». C'est dans les années 1980 que les historiens produiront leurs réflexions méthodologiques par rapport aux différents actes notariés, comme par exemple, les inventaires après décès et les contrats de mariage⁴⁷. Robert Gauthier est l'un des premiers à avoir basé son étude sur les

⁴⁴ Certains travaux précurseurs sont importants, comme ceux de Louis Michel. Voulant illustrer l'endettement de monde paysan au XVIII^e siècle, l'auteur affirme lui-même qu'il y a un grand besoin d'approfondir les recherches concernant le crédit et l'endettement en milieu rural. Louis Michel, « Endettement et société rurale dans la région de Montréal au dix-huitième siècle. Premières approches et éléments de réflexion », dans François Lebrun et Normand Séguin, dir., *Sociétés villageoises et rapports villes-campagnes au Québec et dans la France de l'Ouest, 17^e-20^e siècles*, Trois-Rivières, Université du Québec à Trois-Rivières et Centre de recherche en études québécoises, 1987, p. 171-181.

⁴⁵ Christine Hudon, « Prêtres et prêteurs au XIX^e siècle », *Social History/Histoire sociale*, vol. 26, no 52 (1993), p. 229-246.

⁴⁶ Paquet et Wallot, « Crédit et endettement... », p. 256.

⁴⁷ Par exemple, Yvan Morin, « La représentativité de l'inventaire après décès : l'étude d'un cas : Québec au début du XIX^e siècle », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 34, no 4 (1981), p. 515-533 et Alan M. Stewart et Bettina Bradbury, « Marriage Contracts as a Source For Historian », dans Donald Fyson,

sources notariales⁴⁸. Son travail ne dépasse toutefois guère le cadre descriptif de chaque type d'acte. Dans les années 1990, les historiens ont utilisé les sources notariales dans plusieurs projets traitant de la reproduction familiale, de la transmission du patrimoine et du rapport entretenu par les familles avec le marché⁴⁹.

Il faudra attendre les années 1980 avant que l'utilisation des actes d'obligation soit considérée pertinente en histoire sociale. D'un point de vue méthodologique, Lise St-Georges a analysé tous les actes d'obligation des marchands ruraux, surtout ceux de la paroisse de l'Assomption⁵⁰. Claude Pronovost continue dans cette voie en cherchant à « démystifier et à comprendre le rôle du marchand rural dans son environnement⁵¹ ». Une dizaine d'années plus tard, Pronovost publiera son livre sur la bourgeoisie marchande en milieu rural, un ouvrage consacré spécifiquement aux marchands longtemps actifs sur un très vaste territoire au nord de Montréal⁵².

Avec une analyse de plus de 700 actes d'obligation, Jean-Alexandre Charland s'est penché sur les « différents champs d'interventions de l'élite marchande et sur son influence à l'intérieur du village d'Arthabaska dans la deuxième moitié du XIX^e siècle (1853-1890)⁵³ », sans se limiter aux pratiques monétaires des marchands ruraux. Charland

Colin M. Coates et Kathryn Harvey (dir.), *Class, Gender and the Law in Eighteenth- and Nineteenth-Century Quebec: Sources and Perspectives*, Montréal, Groupe d'histoire de Montréal, 1993, p. 29-53.

⁴⁸ Gauthier, *Recherche sur un indicateur...*, 111 p.

⁴⁹ Joseph Goy, Jean-Pierre Wallot et Rolande Bonnain (dir.), *Évolution et éclatement du monde rural: structures, fonctionnement et évolution différentielle des sociétés rurales françaises et québécoises, XVII^e-XIX^e siècles*, Montréal/Paris, Presses de l'Université de Montréal/Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences sociales, 1986, 519 p. ; Rolande Bonnain, Gérard Bouchard et Joseph Goy, *Transmettre, hériter, succéder: la reproduction familiale en milieu rural, France-Québec*, Lyon, Presses universitaires de Lyon, 1992, 433 p. ; Gérard Bouchard, John A. Dickinson et Joseph Goy (dir.), *Les exclus de la terre en France et au Québec, XVII^e-XX^e siècles: la reproduction familiale dans la différence*, Sillery, Septentrion, 1998, 336 p. et Christian Dessureault, John A. Dickinson et Joseph Goy (dir.), *Famille et marché, XVI^e-XX^e siècles*, Québec, Septentrion, 2003, 380 p.

⁵⁰ Lise St-Georges, *Le village de l'Assomption, 1748-1791*, mémoire de maîtrise, Université du Québec à Montréal, 1984, 145 p. ; Lise Saint-Georges, « Commerce, crédit et transactions foncières: pratiques de la communauté marchande du bourg de l'Assomption, 1748-1791 », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 39, no 3 (1986), p. 323-343.

⁵¹ Claude Pronovost, *L'économie marchande au Bas-Canada: le bourg de Terrebonne dans la première moitié du XIX^e siècle*, mémoire de maîtrise, Université de Montréal, 1988, p. 7.

⁵² Claude Pronovost, *La bourgeoisie marchande...*, 230 p.

⁵³ Jean-Alexandre Charland, *Les pratiques commerciales et l'influence sociale de l'élite marchande sur le développement du village d'Arthabaska (1853-1890)*, mémoire de maîtrise, Sherbrooke, Université de Sherbrooke, 2000, p. 6.

démontre habilement que l'élite marchande a le désir de « contrôler et de structurer son environnement [par une] mainmise sur les différentes sphères de la société rurale [qui] semble directement motivée par la poursuite d'intérêts personnels donc d'avantages financiers et de reconnaissance sociale⁵⁴ ». En ne nous concentrant pas uniquement sur l'élite villageoise, mais bien sur l'ensemble des acteurs sociaux, nous analyserons les pratiques de prêt en mettant en valeur l'importance des rapports sociaux qui se nouent grâce au marché du prêt obligataire dans un contexte de transition socioéconomique.

Autre constat historiographique, en histoire du crédit au Québec, il y a deux périodes charnières qui sont relativement bien couvertes. La première se concentre surtout sur la fin du XVIII^e siècle jusqu'au milieu du XIX^e siècle. Les travaux portent essentiellement sur l'élite rurale⁵⁵ dans un contexte marqué par un mouvement de colonisation important et l'éclosion de plusieurs villages dans l'arrière-pays laurentien, d'où l'arrivée de marchands⁵⁶. La seconde période bien couverte par la littérature savante est celle du début du XX^e siècle. Une fois de plus, certains changements structuraux retiennent l'attention des chercheurs. Malgré la faible présence des banques en milieu rural durant la seconde moitié du XIX^e siècle, faisant en sorte que le marché du prêt demeure essentiellement interpersonnel, les mutations économiques du début du XX^e siècle favorisent l'émergence de nouveaux acteurs sur le marché. On y voit l'arrivée de grandes entreprises, des fusions bancaires de même que la création d'un nouveau joueur dans le milieu financier, les caisses populaires.

1. 2 Problématique

Notre étude couvre une période peu abordée dans l'historiographie québécoise, soit les dernières décennies du XIX^e siècle. La fin du XIX^e siècle, marquée par la transition au capitalisme industriel et une plus forte intégration de la production agricole aux grands

⁵⁴ *Ibid.*, p. 6-7.

⁵⁵ L'étude de Jocelyn Morneau va dans ce sens, abordant le développement économique de Louiseville qui est le fruit d'une élite locale entreprenante. Jocelyn Morneau, « Louiseville en Mauricie au XIX^e siècle : la croissance d'une aire villageoise », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 44, no 2 (décembre 1990), p. 223-241.

⁵⁶ Courville, *Entre ville et campagne...*, 335p.

circuits de l'économie nord-américaine, vient chambouler les anciennes structures sociales caractéristiques du monde rural québécois. Il s'agit d'une période charnière et digne d'intérêt en histoire socioéconomique.

Plus précisément, la période de transition étudiée dans notre mémoire est importante parce que le crédit, surtout en milieu rural, se répand tout en gardant sa forme interpersonnelle. Cette forme de prêt interpersonnelle ainsi que les relations sociales qui en découlent sont peu abordées dans l'historiographie⁵⁷. La période à l'étude est d'autant plus importante que la lente arrivée de nouveaux joueurs sur le marché financier, soit le crédit offert par les corporations, a pour effet d'entraîner un déclin de l'importance relative du prêt entre particuliers⁵⁸. L'arrivée de ces nouveaux joueurs dans le marché du crédit n'entraîne pas subitement la fin du caractère personnel des prêts. En outre, les caisses populaires ont longtemps valorisé l'importance des réseaux d'interconnaissance dans l'octroi du crédit à l'échelle locale. La limitation des activités de chaque caisse au cadre paroissial, soutenait-on, contribuait à sécuriser le marché du petit prêt. Selon cette logique, rappelle Yvan Rousseau, « chacun connaît "tout le monde", c'est-à-dire qu'il a une connaissance étendue et prolongée de la position sociale, de la solvabilité financière et de la personnalité d'autrui ; mais en retour, chacun est connu et reconnu de la même manière par "tout le monde"⁵⁹ ». Rappelons aussi que la présence des caisses et des banques dans la région des Bois-Francs ne s'imposera que tardivement, soit après la période couverte

⁵⁷ Sans porter sur le crédit spécifiquement, les travaux de Nootens contribuent à une histoire des relations sociales en lien avec le crédit. Thierry Nootens, « Les plaideurs en Cour supérieure, 1880-1890 : classe, genre et juridicité durant la transition au capitalisme industriel », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 68, nos 1-2 (2014), p. 25-56 ; Thierry Nootens, « Le contentieux de la Cour supérieure, 1880-1890 : droit, marché et société durant la transition au capitalisme industriel », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 69 nos 1-2 (2015), p. 165 à 186 ; Thierry Nootens, « 'Regardez donc comme ça fait l'homme et ça ne veut pas payer ses dettes' : quelques poursuites en dommage pour atteinte à la respectabilité en affaires, 1880-1890 », dans Thierry Nootens et Laurent Turcot, dir., *Une histoire de la politesse au Québec : normes et déviances, 17^e-20^e siècles*, Québec, Septentrion, 2015, p. 216-243.

⁵⁸ Nootens qualifie l'aboutissement de cette période charnière comme étant « l'institutionnalisation de la vie économique », ce qui entraîne de surcroît l'anonymisation du marché de prêt. Nootens, « 'Regardez donc comme...' », p. 241.

⁵⁹ Yvan Rousseau, « Essor et déclin d'une formule d'organisation économique : la coopération et la mutualité paroissiales », dans Serge Courville et Normand Séguin, dir., *La paroisse*. Québec, Les Presses de l'Université Laval, Coll. « Atlas historique du Québec », 2001, p. 212.

par ce mémoire. L'anonymisation du marché du prêt ne se fera que progressivement à compter de l'entre-deux-guerres.

La période à l'étude est marquée par une accélération de la monétarisation de la vie sociale. L'objectif principal est d'étudier le marché du prêt en milieu rural lors de cette période de transition durant laquelle le prêt conserve en large partie sa forme interpersonnelle, cela dit sans négliger les normes juridiques qui structurent cette pratique. À l'époque, de tels prêts demandent un degré d'interconnaissance entre les individus. Dans ce sens, il est plausible d'affirmer que les liens de dépendance monétaire ont beaucoup à nous apprendre sur les rapports sociaux et les rapports de pouvoir et de dépendance dans les communautés rurales de l'époque.

La monétarisation de la vie sociale au Québec, qui accompagne la montée du capitalisme industriel, a surtout été étudiée dans les grands centres urbains tels que Montréal et Québec. Comme en témoigne l'article de Bervin sur le commerce d'import/export à Québec lors de la première moitié du XIX^e siècle, cette période est marquée par une « diversification des activités économiques⁶⁰ ». Agissant à titre d'intermédiaire entre la population rurale et les métropoles, le marchand négociant devient un acteur de premier plan. Cette position ambivalente reliant deux mondes permet au marchand négociant de créer des liens sociaux très importants, surtout en ce qui concerne le crédit. Comme le rappelle Bervin, il joue un « rôle vital dans l'économie capitaliste de type commercial dans la ville de Québec entre 1820 et 1830⁶¹ ».

Cette monétarisation de la vie sociale a également été constatée pour le milieu rural. Alors que Greer remarque que l'argent circule très peu dans les campagnes bas-canadiennes, Nootens note sa plus grande présence, sous toutes ses formes, dans les campagnes québécoises de la fin du XIX^e siècle. Cependant, les travaux sur les rapports sociaux en lien avec le crédit en milieu rural sont encore trop rares. Étudier le marché du

⁶⁰ Bervin, « Aperçu sur le commerce... », p. 551.

⁶¹ *Ibid.*, p. 546.

prêt obligataire et les relations sociales dont il témoigne à Arthabaskaville apporte donc une contribution à l'historiographie.

Le milieu rural de la seconde moitié du XIX^e siècle est également marqué par de profonds changements sur le plan économique. Sans faire l'éventail de chaque changement qui s'opère au sein du monde rural, notons la montée de l'industrialisation qui accentue de surcroît le phénomène d'urbanisation, la commercialisation de l'agriculture et la relative rareté des terres. Dans l'*Histoire du Centre-du-Québec*⁶², on peut justement voir que l'immigration vers le Centre-du-Québec est liée à la rareté des terres le long de la vallée laurentienne. Malgré la présence précoce de squatters, les premiers colons sont venus assez tardivement, soit vers le milieu de la première moitié du XIX^e siècle. À ses débuts, la région demeure isolée des grands centres urbains, avec pour conséquences le maintien d'une agriculture de subsistance et une lente intégration au marché. À l'approche du XX^e siècle, d'importantes transformations dans le domaine de l'agriculture surviennent, comme l'émergence de l'industrie laitière et, avec elle, la commercialisation des produits agricoles.

Qui plus est, les dernières décennies du XIX^e siècle sont marquées par la croissance du nombre de fabriques, certaines développant une expertise dans divers domaines, comme les manufactures de meubles, intimement liées à l'exploitation et au commerce du bois, lesquelles joueront plus tard un rôle majeur dans le développement économique de la région des Bois-Francs.⁶³ ».

À Arthabaskaville, ce développement économique est par ailleurs étroitement lié à la construction du chemin de fer. L'arrivée du chemin de fer va stimuler le déploiement du réseau routier et celui des communications qui « bouleverse[nt à leur tour] les circuits d'échange et oriente[nt] le développement⁶⁴ », en permettant la vente de produits locaux sur le marché extérieur. Enfin, d'autres services font leur apparition dans la région, comme la poste, qui s'est également lancée « dans l'exploitation de caisses d'épargne (*savings*

⁶² Bellavance, Rousseau et Roy, *Histoire du Centre-du-Québec...*, p. 113-120.

⁶³ *Ibid.*, p. 162.

⁶⁴ *Ibid.*, p. 197.

banks) » afin de pallier « les déficiences du réseau bancaire⁶⁵ ». Bref, avec le développement de ces services, infrastructures et manufactures, l'urbanisation et l'industrialisation s'intensifieront durant les dernières décennies du XIX^e siècle.

À la fin du XIX^e siècle, Arthabaskaville est un village pivot dans une région rurale en développement. Lieu du domicile du premier ministre Wilfrid Laurier, élu en 1896, on y trouve une élite très active et diversifiée telle que des médecins, des marchands et de petits manufacturiers, mais aussi des avocats et des notaires, car Arthabaskaville est également le chef-lieu judiciaire du district⁶⁶. Les notables et les cultivateurs faisant affaire au village s'y côtoient. Prêteurs et emprunteurs y entrent en relation. Il s'agit donc d'un lieu bien circonscrit, dans lequel se déploie et est régulée une partie du marché du prêt. Nous croyons qu'analyser le marché du prêt obligataire à Arthabaskaville dans la dernière décennie du XIX^e siècle, au sein d'un milieu aussi diversifié sur le plan social, peut être représentatif de ce qui se passe dans des agglomérations de cette taille à la même époque. Arthabaskaville représenterait donc un microcosme important qui rend compte des interactions sociales en jeu dans le marché du prêt.

Notre étude se concentre sur la dernière décennie du XIX^e siècle, plus précisément de 1891 à 1903. L'année 1903 a été retenue, car c'est le 25 avril 1903 que le village d'Arthabaskaville est devenu la ville d'Arthabaska. Nous avons donc décidé d'analyser la douzaine d'années antérieures, période d'ébullition au terme de laquelle le village a acquis le nouveau statut de ville en milieu rural. Si ce changement d'appellation est plutôt symbolique en regard de la taille bien modeste de la population, la centralité dont jouit Arthabaskaville dans les échanges avec le monde rural avoisinant et l'importance des services offerts à l'époque en font un terrain d'enquête particulièrement intéressant. Ces années se caractérisent par un mode interpersonnel de rapport à l'argent qui se situe tout juste avant l'institutionnalisation de ces rapports au XX^e siècle. Le prêt garde donc, à cette époque, une forme interpersonnelle. Dit autrement, emprunter de l'argent aux personnes

⁶⁵ *Ibid.*, p. 207.

⁶⁶ On y trouve également le Couvent depuis 1870, le Collège commercial d'Arthabaskaville des Frères du Sacré-Cœur en 1872, l'Hôpital l'Hôtel-Dieu d'Arthabaskaville en 1884 et sans oublier l'église et tous les services religieux.

influentes du village que l'on croise régulièrement donne aux rapports sociaux une configuration différente que celle découlant des affaires contractées avec une institution financière.

En dépouillant les actes d'obligation, il est possible d'observer que le marché du crédit dans une communauté rurale lors de la transition au capitalisme industriel est en pleine effervescence, ce marché reposant en grande partie sur la confiance mutuelle entre prêteurs et emprunteurs. En effet, prêter à crédit exige un important degré d'interconnaissance entre les individus sociaux. Dans ce sens, il est plausible d'affirmer que les relations sociales étaient définies, en partie, par de forts liens de dépendance monétaire. Avec l'aide des actes d'obligation, notre projet de recherche tentera de répondre à la question suivante : dans quelle mesure la transition au capitalisme industriel a-t-elle modifié les pratiques monétaires ainsi que les rapports sociaux en lien avec l'argent dans une communauté essentiellement rurale ? Plus précisément, nous allons illustrer comment les relations sociales entre individus peuvent être structurées par le marché du prêt à intérêt. Nous faisons l'hypothèse que la circulation de l'argent en milieu régional se poursuit et s'intensifie, tout en restant centrée autour d'échanges interpersonnels. Est-ce qu'il y a une surreprésentation d'une classe sociale ou d'un certain groupe d'individus au détriment d'autres ? Au moyen des lieux de résidence des individus, nous chercherons à géolocaliser le marché du prêt afin d'évaluer jusqu'où l'argent circule. Nous verrons également à cerner l'influence que certains individus ou groupes socioéconomiques exercent sur le marché du prêt obligataire, ainsi que leur rayon d'action. Enfin, un chapitre sera dédié aux mises en garanties. Est-ce que ces dernières varient en fonction du montant emprunté ? Dans quelle mesure tendent-elles à s'uniformiser ? Bref, plusieurs données permettront de combiner argent, inégalités sociales et réseaux de sociabilité. Ce mémoire veut contribuer à l'histoire sociale dans la mesure où il offrira un autre point de vue sur les hiérarchies sociales, cette fois par rapport aux relations monétaires qui unissent les acteurs sociaux dans un espace bien circonscrit.

1. 3 Sources et méthodologie

Les sources utilisées pour réaliser cette étude sont les actes d'obligation de deux notaires du village d'Arthabaskaville⁶⁷. Ensemble, ils ont paraphé 519 actes d'obligation entre 1891 et 1903. Ce corpus constitue la pièce maîtresse de ce mémoire. Il nous permettra d'étudier le marché du prêt à Arthabaskaville. En ce qui a trait aux actes notariés, chaque acte est conservé dans le greffe du notaire. Un greffe représente donc tous les actes notariés regroupés ensemble. De cette façon, ils sont déposés et il est possible de s'y référer facilement. Le notaire a l'obligation de conserver les actes qu'il produit lors de l'exercice de ses fonctions. Qui plus est, si aucun autre notaire ne prend sa succession, ce dernier doit impérativement déposer son greffe au palais de justice. En ce sens, s'il y a un litige entre les parties contractantes d'un acte, un greffe est aisément retrouvable et l'acte peut être produit en justice. Un acte passé devant notaire a donc un caractère légal, officialisant un contrat entre des parties contractantes. De ce fait, l'acte notarié a beaucoup plus de poids juridique qu'une entente faite sous seing privé.

Dans son mémoire, Robert Gauthier montre l'intérêt d'analyser les sources notariales et à quel point elles regorgent d'informations pertinentes, particulièrement en histoire sociale⁶⁸. Lavallée qualifie même les archives notariales de « documentation abondante et variée⁶⁹ ». Quelques propositions sont formulées quant au potentiel des sources notariales pour étudier les liens sociaux entre les acteurs, ce qui selon Gauthier, constitue « un excellent indicateur de la réalité socio-économique⁷⁰ ».

Le greffe des deux notaires d'Arthabaskaville contient deux types de documents proches parents et utiles pour l'histoire de la vie financière locale. Les premiers sont les billets promissoires. Ces billets étaient très souvent faits sur un morceau de papier entre deux individus, sous seing privé. Les billets promissoires s'apparentent en quelque sorte

⁶⁷ Arthabaskaville devient Arthabaska en 1903. À cette époque, Arthabaskaville et Victoriaville sont deux lieux distincts.

⁶⁸ Gauthier, *Recherche sur un indicateur...*, 111 p.

⁶⁹ Louis Lavallée, « Les archives notariales et l'histoire sociale de la Nouvelle France », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 28, no 3 (1974), p. 386.

⁷⁰ *Ibid.*, p. 108.

à un chèque ou, pour le dire autrement, à une promesse de paiement à échéance d'un individu envers un autre. S'ils étaient spécifiquement faits entre deux parties, il arrivait souvent que ces billets circulent entre les mains d'autres individus, lorsque cédés par le porteur à quelqu'un d'autre ou parfois même, ils étaient rachetés par des banques à moindre coût dans des situations où un créancier avait rapidement besoin de liquidités. Un problème d'envergure persiste avec ces billets : ils sont difficilement retraçables. La plupart du temps, pour les retrouver, il faut étudier les requêtes en justice pour billets impayés. En effet, plusieurs poursuites découlent de billets impayés. Thierry Nootens a bien montré, pour le district de Trois-Rivières de 1880 à 1890, que parmi toutes les poursuites entendues par la Cour supérieure, environ le tiers découlent de ces promesses de paiement non soldées à échéance⁷¹. Cependant, l'utilisation des requêtes en justice pour billets impayés rend difficile l'étude du marché du prêt dans une communauté locale. Comme nous le verrons plus loin, les requêtes en justice pour billets impayés offrent d'autres possibilités pertinentes pour approfondir la présente étude. Certains des emprunts faits servent même à payer des billets promissoires.

Les autres documents propres à documenter notre questionnement sont les actes d'obligations passés devant un notaire. Ces actes sont des prêts d'argent entre particuliers, officialisés devant notaire. C'est donc un document légal et facilement accessible, parce qu'il est conservé dans le greffe du notaire. Notre étude porte sur le marché du prêt à intérêt entre individus. Les actes d'obligations sont donc les documents les plus appropriés pour l'analyse du marché local du prêt entre particuliers, malgré leur caractère parfois laconique sur certains plans.

Afin de bien repérer les notaires ayant pratiqué à Arthabaskaville, les recensements de 1871, 1881 et 1891 ont été consultés. Il s'agissait de retracer tous les notaires actifs au cours de ces années. Au total, environ 15 notaires ont exercé et résidé à Arthabaskaville / Victoriaville lors de cette période. D'autres l'ont fait, mais ils n'y résidaient pas nécessairement. Une fois la liste des notaires établie, il fallait trouver toutes les

⁷¹ Nootens, « Le contentieux de ... », p. 169.

informations possibles concernant chaque notaire⁷². Une recherche sur le site Internet de BANQ a été effectuée. Plusieurs autres documents ont été consultés afin compléter les informations manquantes⁷³. Une fois nos recherches complétées et les informations trouvées, il fallait décider quels notaires étudier.

Avec toutes les informations trouvées au sujet des notaires d'Arthabaskaville, nous avons repéré au total cinq notaires exerçant leur profession tout en résidant à Arthabaskaville lors de la période examinée: Théophile Côté (1847-1902), Honoré Boucher (1898-1900), François-Xavier Lemieux (1886-1951), Louis Lavergne (1871-1930) et Antoine-Herménégilde Faucher (1891-1903). Les notaires Côté et Boucher ont été éliminés, car les années ultimes de leur greffe n'allaient pas jusqu'en 1903, soit une date cruciale pour notre étude. En ce qui concerne le notaire Lemieux, il n'apparaît qu'au recensement de 1901 à Arthabaskaville. Une recherche plus approfondie dans le recensement de 1891 démontre qu'à cette date, le notaire Lemieux résidait dans le district de Québec Est, sous-district de Jacques-Cartier. Dans ce sens, nous avons déduit que pour les premières années de la décennie 1890, le notaire Lemieux ne résidait pas à Arthabaskaville. Seuls Lavergne et Faucher résidaient à Arthabaskaville et s'inscrivaient dans les bornes temporelles de la présente étude.

Qui plus est, nous voulions cibler des notaires résidants afin de caractériser le rôle joué par Arthabaskaville en tant que chef-lieu judiciaire et économique, à titre de centre où se rencontrent prêteurs et emprunteurs. Nous avons donc choisi d'analyser les actes du notaire le plus important du village pour la période de 1890 à 1903, soit Louis Lavergne. Ce dernier fut un notaire très actif et impliqué dans sa communauté. Les années couvertes par son greffe s'étendent sur environ 60 ans. Lavergne a été maire de Princeville et

⁷² Par exemple, la localité de résidence, la cote du greffe, le centre d'archives du greffe, les années extrêmes de ce greffe, la disponibilité en ligne, la numérisation des documents, etc.

⁷³ Jean-Marie Laliberté, *Index des lieux de résidence et de pratique des commis, des garde-notes, des greffiers, des tabellions, autres et des notaires, 1621-1991 ainsi que les lieux de dépôt de leurs minutiers avec leurs cotes aux A.N.Q.*, Montréal, 1991, 741 p. ; Jean-Marie Laliberté, *Index des greffes des notaires (1645-1948)*, Québec, Publication B. Pontbriand, 1967, 219 p. ; Hélène Lafortune et Normand Robert, *Parchemin s'exécute...*, Montréal, Archiv-Histo, 1994, 98 p. ; Hélène Lafortune, Normand Robert et Serge Goudreau, *Parchemin s'explique...*, Montréal, Archiv-Histo, 1989, 284 p. ; Institut généalogique Drouin, « Liste des notaires », [En ligne], <http://www.institutdrouin.com/not.html>, (page consultée le 10 juin 2017). ; *Chambre des notaires du Québec*, [En ligne], <http://www.cnq.org>, (page consultée le 10 juin 2017).

d'Arthabaska, il a été membre du Parlement canadien – d'abord comme député libéral de Drummond-Arthabaska, de 1897 à 1910, sous le règne de Wilfrid Laurier – puis comme sénateur de 1910 à 1930⁷⁴. Les séries documentaires complètes sont un atout indéniable. En second lieu, notre attention s'est portée sur le notaire Antoine-Herménégilde Faucher, qui a exercé ses fonctions à Saint-Paul de Chester du 2 novembre 1891 au 20 novembre 1893 et à Arthabaskaville du 24 novembre 1893 jusqu'au 24 octobre 1903. Comparativement au notaire Lavergne, la période d'activité du notaire Faucher est relativement courte, en raison de sa mort prématurée à l'âge de 37 ans⁷⁵. On notera que sa période d'activité cadre exactement avec la période retenue pour notre étude. Enfin, en jetant un premier coup d'œil aux actes du notaire Lavergne (très sommairement, avant de procéder au dépouillement en bonne et due forme), il est apparu que le notaire Faucher travaillait avec le notaire Lavergne. Nous avons donc décidé de regarder les actes du notaire Faucher et en effet, les deux notaires travaillaient de pair, leurs actes demeurants cependant distincts⁷⁶. Analyser les actes d'obligation des deux notaires travaillant ensemble à Arthabaskaville permet de cerner de manière beaucoup plus étroite une certaine clientèle, possiblement récurrente, du marché de l'argent. Enfin, le fait que Lavergne ait un associé témoigne directement de l'effervescence du marché du prêt obligataire.

Les actes du notaire Faucher ont été dépouillés en premier vu sa période d'activité plus restreinte, comparativement à celle du notaire Lavergne. Son greffe se retrouve à BANQ Trois-Rivières sous la cote CN402, S35. Le fonds d'archives légué par ce notaire est son greffe en entier. Il contient au total 2 383 minutes notariales. Une fois le dépouillement des actes d'obligation du notaire Antoine-Herménégilde Faucher terminé, il fallait recommencer le même processus pour le notaire Louis Lavergne. Les années

⁷⁴ PARLEMENT DU CANADA, *Parlinfo*, [En ligne],

https://bdp.parl.ca/sites/ParlInfo/default/fr_CA/Personnes/Profil?personId=1861#comp, (page consultée le 23 février 2018).

⁷⁵ *L'Union des Cantons de l'est*, 13 novembre 1903.

⁷⁶ Plusieurs signes confirmaient cette hypothèse. Le notaire Faucher faisait ses actes sur les papiers déjà préparés pour le notaire Lavergne. Le nom de Lavergne était biffé et remplacé par celui de Faucher. Pour les actes de Lavergne, il était fréquent que Faucher écrive les actes et Lavergne ne faisait que les signer. La calligraphie de chacun est bien distincte. Enfin, un témoin est souvent requis pour signer avec le notaire. Dans la majorité des cas, le témoin de Lavergne est Antoine-Herménégilde Faucher.

extrêmes de son greffe sont de 1871 à 1930. Les archives de ce dernier se retrouvent également à BAnQ Trois-Rivières sous la cote CN402, S61. Le fonds contient plusieurs milliers d'actes qui forment au total environ 5,05 mètres linéaires de documentation.

Afin de constituer ce corpus documentaire, nous avons utilisé les répertoires chronologiques des deux notaires et chaque acte nommé « obligation » a été saisi dans une base de données *FilemakerPro*. Pour le notaire Faucher, le répertoire chronologique est disponible en ligne. Fait à noter, Antoine-Herménégilde Faucher ne fait pas d'acte d'obligation durant les années 1891 et 1892, ce qui correspond à la période lors de laquelle il exerçait ses fonctions à Saint-Paul de Chester. Le premier acte d'obligation retenu pour le notaire Faucher est conclu lorsqu'il résidait et exerçait sa profession à Arthabaskaville, en 1893. Une fois le répertoire chronologique de Faucher dépouillé, le nombre d'actes d'obligation s'élève à 128. Après avoir repéré les actes d'obligation du notaire Faucher dans le répertoire chronologique, il fallait trouver lesdits actes aux archives. Ces actes se retrouvent sur des bobines, ce qui a facilité leur numérisation. Une fois tous les actes numérisés, nous avons procédé au dépouillement à l'aide de la base de données.

Après avoir terminé le dépouillement des actes du notaire Faucher, il fallait analyser les actes du notaire Louis Lavergne, soit le deuxième notaire à l'étude. Le processus a été le même que celui du notaire Faucher. Le répertoire chronologique a été utilisé pour repérer les actes d'obligation. Cependant, pour ce notaire, il n'y a aucun document disponible en ligne. Il a donc fallu utiliser les répertoires en version papier. Chaque page du répertoire chronologique a donc été photographiée pour les années allant de 1891 à 1903. Une fois le tout photographié, il fallait convertir chaque image en fichier PDF (une image équivaut à un fichier). Une fois ces fichiers créés, il devenait possible de dépouiller le répertoire chronologique de Louis Lavergne. Au total, nous avons retracé 682 actes d'obligation pour la même période que le notaire Faucher. Une fois les actes d'obligation repérés dans notre base de données *FilemakerPro*, il importait de trouver lesdits actes. Encore une fois, il fallait aller à BAnQ Trois-Rivières pour avoir accès à ces derniers. Contrairement aux actes de Faucher qui étaient disponibles sur bobines, ceux de Lavergne sont uniquement disponibles en version papier. Il fallait donc répéter le même processus que lors du dépouillement du répertoire chronologique.

En ce qui a trait au notaire Lavergne, nous avons donc décidé de retenir les obligations seulement pour les années impaires (1891, 1893, etc.). En procédant ainsi, le nombre d'actes d'obligation à dépouiller est de 391. Avec les 128 actes du notaire Faucher, les 519 actes constituent un corpus respectable afin d'analyser le marché du prêt à Arthabaskaville. De plus, analyser une année sur deux nous permettait d'éviter un échantillonnage dans lequel nous pouvions perdre quelques années consécutives, risquant du fait de passer à côté des actes concernant des acteurs importants, parfois de passage pour quelques années. Pour pouvoir procéder au dépouillement, il a fallu photographier chaque page de chaque acte retenu. Au total, c'est plus de 1 200 photos qui ont été converties en fichier PDF⁷⁷. Même si nous avons fait certains choix méthodologiques tels qu'écarter le notaire Côté ou ne retenir qu'une année sur deux pour le notaire Lavergne, nous considérons que notre corpus est amplement suffisant pour atteindre les deux grands objectifs poursuivis dans ce mémoire, soit reconstituer les assises sociales et spatiales du marché du prêt obligataire entre particuliers et comprendre les principaux rouages du prêt obligataire.

Dans la procédure de dépouillement des actes d'obligation, nous avons accordé une attention soutenue aux informations sur le profil des individus impliqués : lieu de résidence, profession, sexe et statut civil, notamment. Ces informations ont ensuite été catégorisées et ont donné lieu à des regroupements socioprofessionnels. De façon complémentaire, nous avons eu recours aux recensements nominatifs de 1891 et 1901 ainsi qu'au tableau 2 du recensement nominatif de 1901 afin de préciser les profils sociaux des prêteurs et débiteurs. La saisie systématique des informations relatives aux lieux de résidence des individus, pour sa part, a servi à géolocaliser l'aire de rayonnement du marché du prêt obligataire ainsi que les réseaux de circulation de l'argent prêté. Cette combinaison de données s'avère primordiale pour la présente étude. Elle permet de mettre au jour les fondements sociaux et spatiaux des transactions de prêt, que ce soit en termes de rapports de genres ou de classes.

⁷⁷ Il y a en moyenne trois à quatre pages par acte, parfois plus.

La combinaison de ces données permet également de mettre en valeur certaines stratégies et relations lors des transactions. À titre d'exemple, les taux d'intérêts ou la valeur des mises en garantie peuvent varier en fonction des individus impliqués. Normalement, un prêt implique un débiteur et un créancier. Certaines variables concernant le nombre d'acteurs impliqués (dans certains cas, plusieurs débiteurs sont solidairement responsables de la dette), leur rôle et leurs actions sont très importants afin de cerner les relations sociales qui se déploient dans ce marché du prêt.

Comme nous l'avons vu, les chercheurs en histoire du prêt au Québec ont rarement utilisé les actes d'obligation comme source principale pour leur étude. Or, les actes d'obligation regorgent d'informations pertinentes en matière d'histoire sociale et économique. Nous nous inspirerons d'une partie de la méthodologie de Robert Gauthier afin d'illustrer les rapports sociaux entre individus autour du crédit. Il sera pertinent pour notre étude de s'inspirer du travail de Gauthier afin de géolocaliser le marché du prêt et voir si quelques décennies plus tard, ce lien de dépendance envers les capitaux provenant de la ville est aussi important.

Sans porter spécifiquement sur le prêt obligataire, le mémoire de Charland consacre un chapitre au crédit et à la pratique marchande et surtout, un sous-chapitre au crédit obligataire⁷⁸. Cela étant dit, Charland s'intéresse essentiellement aux prêts effectués par les marchands, laissant quelque peu dans l'ombre les pratiques de crédit d'autres acteurs. En outre, le prêt de cultivateurs à cultivateurs est fort répandu au cours de la période à l'étude. Notre démarche vise à comparer nos résultats avec ceux de Gauthier et de Charland afin de démontrer la diversité des acteurs qui participent à ce marché.

Les autres variables sur lesquelles nous nous penchons concernent les modalités des actes d'obligation : le montant prêté, l'échéance des remboursements et le versement des intérêts. La durée de l'échéance varie généralement selon le montant prêté. À quelques reprises, quoique rarement, l'échéance peut être « à demande ». Les raisons des prêts varient elles aussi.

⁷⁸ Charland, *Les pratiques commerciales...*, p. 58-72.

La question des défauts de paiements est toute aussi pertinente. Des arrangements entre débiteurs et créanciers peuvent être faits avant une éventuelle saisie et les procédures judiciaires. Avec l'analyse de ces variables, nous tenterons de démontrer que durant la transition au capitalisme industriel, le prêt à intérêt en tant que source d'enrichissement personnel devient un élément clef de la production du profit. À juste titre, Jean-Alexandre Charland affirme que certains marchands « prenaient souvent l'allure de véritables banquiers » et que prêter à intérêt « s'avérait un réel investissement » pour ces derniers⁷⁹. En somme, chaque acte est unique et apporte un lot d'informations qui nous renseigne quant aux contours du marché de l'argent, sur les stratégies d'investissement des détenteurs de capitaux, ce qui implique un équilibre entre la quête du profit et la relative — et espérée — capacité de payer des emprunteurs. Le diable, dit-on, est dans les détails : nous y serons fort attentifs.

Dernière série de données : les mises en garanties, soit le bien hypothéqué garantissant le prêt. Presque tous les actes ont une mise en garantie, souvent une terre, ce qui fait du prêt obligataire un transport « des plus sûrs pour le [créancier]. Le risque de perte d'argent est plutôt faible, car le créancier peut réussir à récupérer sa mise de fonds en saisissant les biens du débiteur⁸⁰ ». En effet, comme le démontre Séguin, au XIX^e siècle, « le prêt à intérêt et le crédit marchand se fondent essentiellement sur l'hypothèque que l'on utilise comme sûreté des créances. Les habitants ne consentent pas seulement des obligations hypothécaires pour acquérir des propriétés, ils le font aussi pour obtenir les nécessités de la vie. On hypothèque les terres pour tout et presque rien, selon les exigences des créanciers⁸¹ ». De plus, ce que la terre comprend en bâtiments ou autres est mentionné, ce qui rajoute à la valeur totale de la mise en garantie. Dans cette optique, il serait d'autant plus intéressant d'analyser les poursuites judiciaires en lien avec nos actes d'obligations impayés. Un croisement de sources serait pertinent pour démontrer la fréquence d'une saisie de biens. On peut croire que la saisie de terres et la revente à profit, tout comme

⁷⁹ *Ibid.*, p. 69.

⁸⁰ *Ibid.*, p. 60.

⁸¹ Séguin, *La conquête du sol...*, p. 233.

l'enrichissement personnel avec le prêt à intérêt, étaient monnaie courante. Or, cette analyse, quoique souhaitable, dépasserait le cadre de ce mémoire.

Les deux chapitres suivants livrent les résultats de notre enquête. Le chapitre 2 porte sur les acteurs engagés dans le marché du prêt. Le troisième chapitre se penche sur le prêt et ses modalités telles que le montant, la raison du prêt, l'échéance, le taux d'intérêt, les conditions et parfois certains arrangements faits en vue d'un éventuel remboursement. Enfin, ce chapitre examinera les mises en garanties.

CHAPITRE 2

LE MARCHÉ DU PRÊT ET SES PROTAGONISTES

Ce chapitre s'intéresse aux rôles des différents acteurs engagés dans le marché du prêt obligataire dans la région d'Arthabaska ainsi qu'à leur profil social. Notre objectif général est de cerner la configuration sociale et spatiale de ce marché et d'en restituer les logiques internes. Qui retrouvons-nous dans ce marché ? Quelles sont les activités professionnelles de ces gens ? Où habitent-ils ? Comment, dans une perspective large, expriment-ils les rapports sociaux de classe et de genre qui prévalent au tournant du XX^e siècle dans la socioéconomie des Bois-Francs ? Nous procéderons en deux étapes.

En premier lieu, la configuration sociale du marché du prêt sera abordée. Dans cette partie, il sera principalement question des débiteurs et des créanciers à travers une analyse de leur profil socioprofessionnel. Quelle est la profession de ces individus ? Qui prête à qui ? Où l'argent se concentre-t-il ? Auprès de qui emprunte-t-on ? Qui sont les plus importants créanciers de la région à l'étude ? Pouvons-nous parler d'une dépendance de certains débiteurs envers les créanciers ?

En second lieu, il sera question de la configuration spatiale du marché du prêt. Quel est le rayon d'action des prêteurs ? Jusqu'où circule l'argent ? Pouvons-nous parler d'une concentration du marché du prêt obligataire ? Quelle est l'importance du village d'Arthabaskaville en tant que chef-lieu de cette région largement rurale ? Bref, il s'agira ici de circonscrire l'aire de circulation des prêts d'argent, d'en examiner les principaux foyers de cohésion et d'en dégager la structure d'ensemble.

2.1 Le prêt obligataire et ses acteurs

Le corpus analysé contient 519 actes obligataires. Ces transactions entre prêteurs et emprunteurs mettent en cause 773 individus, lesquels apparaissent à 1 290 occasions dans les contrats de prêt. Cet écart entre le nombre d'individus impliqués et celui des

occurrences, on l'aura compris, s'explique par le fait que plusieurs d'entre eux apparaissent à plus d'une reprise dans les actes. Les cas de figure les plus fréquents sont ceux de l'emprunteur ayant contracté plusieurs prêts au cours de la période à l'étude ou, à l'inverse, ceux du créancier s'adonnant de façon intensive au prêt d'argent.

Il s'agit là des cas de figure les plus simples, si l'on veut, mais d'autres situations peuvent se présenter. Dans certains actes, par exemple, on trouve deux débiteurs, parfois deux créanciers. Outre les prêteurs et emprunteurs, d'autres individus interviennent dans les transactions. Y figurent à l'occasion les procureurs (ou représentants) des créanciers ou des débiteurs, les cautions, sans oublier bien entendu le notaire. Bref, en théorie, un acte comprend minimalement un débiteur et un créancier. En pratique, il arrive qu'il y ait plus de cinq acteurs impliqués pour un seul acte (excluant le notaire), chacun jouant un rôle différent. Le tableau 2.1 ci-contre présente de façon synthétique les principaux rôles de notre corpus.

Tableau 2.1
Rôles comptabilisés dans les 519 actes d'obligation

	Individus (nombres)	Interventions (nombres)
Actes d'obligation	519	
Individus différents recensés dans les actes	773	1 290
Occurrences des individus recensés dans les actes*	810	1 290
– Débiteurs	468	547
– Créanciers	224	525
– Autres intervenants	118	218
- cautions des débiteurs	18	18
- représentants des débiteurs	16	17
- représentants des créanciers	38	135
- autres	46	48

* En considérant les rôles multiples joués par certains individus. Les notaires ne sont pas considérés dans ces calculs.

Source : Bibliothèque et Archives nationales du Québec (dorénavant BAnQ), Centre d'archives de la Mauricie et du Centre-du-Québec (dorénavant CMCQ), CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher et CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne.

2.1.1 Le notaire

S'il n'est pas impliqué financièrement dans les transactions, le notaire n'en exerce pas moins un rôle de première importance. En tant que mandataire de l'État, il consigne dans des documents ayant force légale les ententes entre prêteurs et emprunteurs, vérifie les titres des propriétés mises en garantie et s'assure qu'elles sont libres d'hypothèques.

Outre ces prérogatives proprement légales, le notaire agit parfois à titre de procureur des créanciers et peut même être créancier à certaines occasions. En guise d'exemple, les notaires Faucher et Lavergne agissent 85 fois à titre de procureurs.

Qui plus est, le notaire prélève son dû sur les actes enregistrés. La croissance de ses revenus dépend donc du nombre et de la valeur des actes conclus dans son cabinet. Il est ainsi dans son intérêt d'entretenir, voire de stimuler le développement du marché obligataire. Son rôle peut donc se révéler très structurant dans le marché du prêt.

Ajoutons enfin que le notaire est bien positionné dans les réseaux d'interconnaissance liant prêteurs et emprunteurs. Il constitue en cette matière un élément articulatoire de ces réseaux. En effet, les notaires « utilisaient leurs connaissances sur un ensemble de familles et d'entreprises, et celles de leurs collègues, pour faire se rencontrer prêteurs et emprunteurs¹ ». On en a une manifestation éclatante avec le notaire Faucher qui, avant de s'installer à Arthabaskaville, a exercé sa profession à Saint-Paul-de-Chester pendant environ deux ans. Ce n'est pas une coïncidence si 118 transactions de notre corpus de sources impliquent des individus ayant pour lieu de résidence Saint-Paul ou Sainte-Hélène-de-Chester. Le notaire avait tout intérêt à conserver, voire à accroître, sa précieuse clientèle.

2.1.2 Les débiteurs

Au total, nous dénombrons 468 débiteurs uniques qui reviennent à 547 occasions. Certains d'entre eux sont donc impliqués plus d'une fois dans le marché du prêt. Sur les 773 individus différents, les débiteurs constituent 60 % du corpus.

Sachant que le prêt de face-à-face repose essentiellement sur la confiance, l'interconnaissance entre les contractants et l'évaluation du risque, il arrive qu'un créancier exige plus d'une mise en garantie afin de sécuriser son investissement. Il est également possible qu'il y ait plus d'un débiteur lors d'une transaction. Dans pareille situation, il est

¹ Claire Lemercier et Claire Zalc, « Pour une nouvelle approche de la relation de crédit en histoire contemporaine », *Annales. Histoire, Sciences sociales*, vol. 67, no 4 (2012), p. 990.

clairement stipulé dans les actes que les débiteurs empruntent « conjointement et solidairement ». Chaque débiteur met un bien en garantie. Toutefois, les débiteurs multiples dans un même acte restent occasionnels.

La très vaste majorité des débiteurs sont issus de la campagne ; 387 d'entre eux se déclarent cultivateurs. Ensemble, ils représentent 83 % de l'ensemble des emprunteurs. Très loin derrière suivent les marchands et les petits manufacturiers qui ne forment que 5 % des débiteurs de l'échantillon.

2.1.3 Les créanciers

Personnages clefs du marché du prêt, les créanciers sont deux fois moins nombreux que les débiteurs. On en dénombre 224, soit 29 % des 773 individus du corpus. Au cours de la période à l'étude, ils ont prêté à 525 occasions².

Les créanciers sont inévitablement les individus centraux. En effet, ce sont eux qui prêtent des sommes d'argent, parfois très importantes pour l'époque, et qui s'occupent d'une bonne partie de la circulation de l'argent en milieu rural. Dans les cas plus importants, il s'agit souvent de notables du village qui occupent ou ont occupé des charges municipales ou scolaires³. Certains prennent même l'allure de petits banquiers⁴.

Plusieurs créanciers prêtent donc à plus d'une occasion. Par exemple, Louis-Ovide Pepin – un marchand d'Arthabaskaville – effectue quelque 60 prêts entre 1891 et 1900. En ne prenant que les trois plus importants créanciers en termes de nombre de transactions, plus de 100 prêts sont octroyés entre 1891 et 1903. Sur un total de 519 transactions, trois individus contrôlent environ 20 % du marché du prêt, ce qui témoigne déjà d'une relative concentration du marché du prêt obligataire entre certaines mains. Nous aborderons la question plus en détail dans la partie subséquente.

² Il arrive que plus d'un créancier soit impliqué dans le même acte, ce qui explique l'écart entre le nombre de transactions (519) et le nombre d'occurrences (525) où un créancier est impliqué.

³ Charland, *Les pratiques commerciales...*, p. 87.

⁴ *Ibid.*, p. 69.

2.1.4 Les autres intervenants

Hormis les débiteurs et les créanciers, d'autres intervenants figurent dans les actes d'obligation. Ensemble, ils représentent 15 % des individus retracés dans notre corpus⁵. Ils agissent principalement à trois titres : 1) comme cautions des débiteurs ; 2) en tant que procureurs (ou représentants) des créanciers ou des débiteurs ; 3) en tant que tierces personnes concernées par les actes.

En ce qui a trait aux cautions, leur rôle peut ressembler à certains égards à celui d'un deuxième débiteur. Cependant, la caution n'emprunte et n'obtient guère d'argent. Son rôle consiste à hypothéquer un bien foncier supplémentaire et de se porter garant de la dette du débiteur, à défaut de quoi la mise en garantie pourra faire l'objet d'une éventuelle saisie. En effet, le créancier exige une caution lorsqu'il estime son investissement insuffisamment garanti ou qu'il considère qu'un débiteur est plus à risque financièrement. Or, le recours aux cautions reste secondaire. Seulement 18 des 519 emprunts de notre échantillon sont cautionnés.

Ensuite, nous retrouvons les représentants ou procureurs des débiteurs et des créanciers⁶. Tout d'abord, un représentant ou procureur est dûment autorisé, souvent par un acte notarié⁷, d'agir au nom d'un autre individu absent lors de la passation de l'acte d'obligation⁸. Le représentant veille donc aux intérêts de la partie contractante en son absence.

En termes d'individus uniques, les représentants sont peu nombreux, ce qui souligne le caractère véritablement interpersonnel du marché du prêt obligataire. Nous en

⁵ Sur le total de 810 individus avec un rôle différent.

⁶ Pour des fins méthodologiques et pour éviter de se retrouver avec trop de catégories lors de la compilation statistique, une catégorie regroupant tous les représentants ou procureurs des débiteurs et des créanciers a été créée, leurs fonctions dans l'acte ne différant guère.

⁷ Une procuration, par exemple.

⁸ Malheureusement, nous ne connaissons pas les raisons de ces absences. Nous pouvons remarquer, toutefois, qu'il arrive qu'un créancier soit aux États-Unis ou dans une autre ville du Québec. Le créancier peut donc autoriser quelqu'un à le représenter.

comptons 16 pour les débiteurs contre 38 pour les créanciers. Malgré ce faible nombre de représentants, il importe de mentionner la fréquence du recours à leurs services.

Les débiteurs se font subroger à 17 reprises. Un seul individu représente un débiteur à deux reprises. Les données sont plus révélatrices du côté des représentants des créanciers qui interviennent à 135 reprises. Premier constat : les procureurs ou représentants agissent essentiellement au nom des créanciers, rarement au nom des débiteurs. Qui plus est, en regardant leur composition sociale, il appert que la très vaste majorité d'entre eux est issue des professions libérales, plus spécifiquement des notaires. Sur ces 135 interventions, le notaire Lavergne agit 76 fois comme procureur des créanciers. C'est là une manifestation claire des réseaux de proximité et du niveau de confiance prévalant entre ce dernier et les créanciers. En effet, comme le soutiennent Grenier et Ferland, lors du choix d'un procureur, le milieu socioprofessionnel contribue « vraisemblablement à alimenter cette confiance malgré l'absence d'une connaissance mutuelle bien établie⁹ ».

Enfin, nous avons 46 tierces personnes désignées en tant qu'« intervenants », dont 27 cultivateurs. Le rôle de ces intervenants est varié et d'autant plus difficile à décrire de manière concise, ces derniers étant la plupart du temps impliqués à la suite d'une transaction foncière, en raison de droits détenus sur des biens placés en guise de garanties, cela en raison de transactions antérieures. Ces tierces personnes peuvent donc être dans le cas de céder certains droits au nouveau créancier, comme leur priorité d'hypothèque.

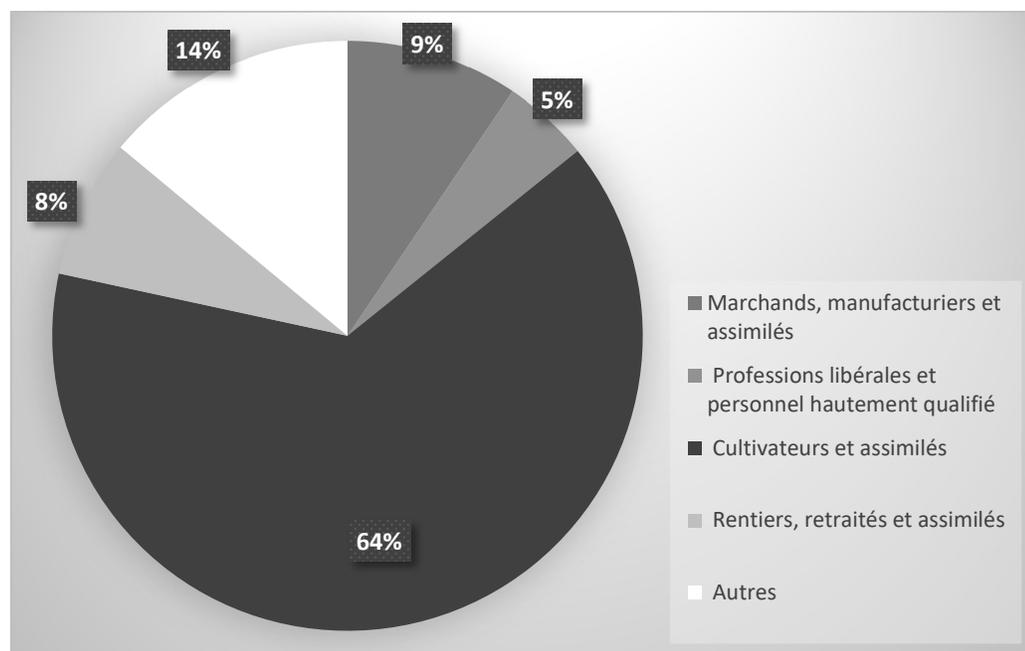
En somme, il y a une panoplie d'acteurs impliqués *de facto* dans les transactions entre débiteurs et créanciers. La section suivante s'intéressera brièvement aux profils socioprofessionnels de nos 773 individus uniques.

⁹ Benoit Grenier et Catherine Ferland, « "Quelque longue que soit l'absence" : procurations et pouvoir féminin à Québec au XVIII^e siècle », *Clio. Femmes, Genre, Histoire*, vol. 37 (2013), p. 221.

2.1.5 Un premier aperçu du profil social des individus

Une fois les différents rôles analysés, nous pouvons désormais mieux répartir les individus sous diverses professions¹⁰.

Figure 2.1
Répartition des participants au marché du petit prêt selon leurs professions (%)



Source : BAnQ, CMCQ, CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher et CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, listes nominatives des recensements du Canada, 1891 et 1901.

La figure 2.1 permet de visualiser la composition sociale de l'échantillon à l'étude. La prépondérance du monde agricole est le phénomène qui s'impose le plus fortement à l'attention. Près des deux tiers des individus en sont issus. Ensuite, loin derrière suivent les marchands et les petits hommes d'affaires. Les « autres » peuvent sembler assez importants en nombre avec 14 % des individus. Toutefois, cinq catégories bien distinctes (les artisans et gens de métier, le personnel des administrations, services et commerces,

¹⁰ La catégorie « Autres » comprend les artisans et gens de métiers, le personnel des administrations, services et commerces, les travailleurs manuels (salaires et gages), les corporations ainsi que les individus dont la profession n'est pas déclarée. Au total, les individus de notre corpus se répartissent en 10 catégories socio-professionnelles.

les travailleurs manuels (salaires et gages), les corporations et les individus dont la profession n'est pas déclarée) totalisent chacune quelques pourcents du nombre total d'individus composant cet agrégat. Enfin, les rentiers occupent une place non négligeable dans ce marché avec 8 %. Nous analyserons leur rôle plus en détail dans la section suivante.

Si nos catégories peuvent sembler homogènes à première vue, il ne faudrait pas les percevoir comme uniformes. En effet, des écarts de fortune parfois très importants existent même au sein de ces dernières¹¹. À titre d'exemple, les 64 % de cultivateurs constituant l'échantillon peuvent se démarquer à bien des niveaux, ne serait-ce qu'en fonction de la superficie de leurs propriétés foncières ou du niveau de développement de leur exploitation agricole. Pour l'instant, contentons-nous d'offrir une répartition axée uniquement sur les professions, en faisant abstraction du niveau de fortune personnelle.

2.2 Les interactions sociales autour du prêt

Examinons maintenant les interactions entre prêteurs et emprunteurs. Les profils socioprofessionnels y sont analysés en fonction du rôle joué par nos débiteurs et créanciers. L'objectif est double : démontrer qui est impliqué dans le marché du prêt obligataire, mais surtout analyser les rapports de pouvoir liés aux transactions monétaires en milieu rural. En somme, comment les rapports noués autour du prêt façonnent-ils les rapports sociaux dans notre communauté rurale ?

Il sera d'abord question du profil social des créanciers, de ceux dont le capital se trouve mis en circulation dans le milieu régional. Nous distinguons ces prêteurs selon la régularité et l'intensité de leur engagement sur le marché du prêt, c'est-à-dire en fonction du nombre et de la valeur des prêts consentis.

L'analyse portera ensuite sur le profil social des débiteurs. On sait d'ores et déjà que ces derniers se recrutent massivement parmi les cultivateurs de la région. Par-delà

¹¹ Bellavance, Rousseau et Roy, *Histoire du Centre-du-Québec...*, p. 235.

cette apparente homogénéité, en quoi ces débiteurs se distinguent-ils des uns et des autres ? L'analyse de la fréquence et de la valeur des emprunts sert de fil conducteur à cette question.

Qui prête à qui ? Cette question est au cœur de la démarche que nous emprunterons dans un troisième temps. Par le croisement des profils socioprofessionnels des créanciers et débiteurs, nous y examinons plus finement les interactions entre argent et hiérarchies sociales à l'époque considérée.

Nous aborderons enfin la question des rapports de genre dans le marché du prêt, le rôle singulier qu'y jouent les femmes dans ce milieu ainsi que la façon dont elles s'insèrent dans les rouages du marché du prêt obligataire.

2.2.1 Qui prête ?

Personnages clefs du marché du prêt, les créanciers peuvent se diviser en trois catégories établies selon le nombre de prêts. La première comprend les gros créanciers, soit ceux ayant effectué plus de 10 prêts. Suivent les créanciers intermédiaires, dont le nombre de prêts varie de trois à huit¹². Nettement plus nombreux, se trouvent enfin les prêteurs occasionnels qui effectuent deux prêts ou moins¹³.

Avant d'y aller avec nos trois catégories de prêteurs, un petit récapitulatif des acteurs sociaux clefs du marché du petit prêt s'impose. Nous avons regroupé sous une même catégorie les membres de la petite bourgeoisie. Nous retrouvons également les cultivateurs et enfin, les femmes. Ces dernières sont également réparties selon leur statut civil. L'objectif était de prendre le montant total prêté et d'analyser les moyennes et les

¹² Aucun créancier présent dans notre corpus n'a prêté à neuf occasions.

¹³ Rappelons que les critères différenciant les créanciers sont basés sur le nombre de prêts plutôt que sur la valeur des prêts. Cette donnée nous permet de mieux cibler l'activité de nos prêteurs.

médianes des montants totaux en jeu pour ces catégories. Le tableau 2.2 synthétise bien quelques facteurs observables dans notre milieu.

Tableau 2.2
Répartition de la valeur des prêts selon les catégories
socioprofessionnelles des créanciers
(moyennes et médianes en dollars courants)

Profession*	Total prêté (\$)	Moyenne (\$)	Médiane (\$)
Petite bourgeoisie	128 363	399	260
– <i>Marchands</i>	71 875	433	325
– <i>Prof. libérales</i>	23 277	375	260
– <i>Rentiers</i>	33 261	343	250
Cultivateurs	37 235	355	300
Autres**	23 300	338	300
Indéterminés	5 585	349	287
TOUS LES CRÉANCIERS	194 483	378	300

* Pour les femmes veuves ou mariées, l'occupation du mari ou du défunt a été attribuée.

** Comprend les artisans et gens de métier, le personnel des administrations, services et commerce ainsi que les travailleurs manuels.

Source : BAnQ, CMCQ, CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher et CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, listes nominatives des recensements du Canada, 1891 et 1901.

La première information qui ressort le plus nettement est que la valeur moyenne des prêts accordés par les marchands est plus élevée que chez les autres groupes. En comparant la valeur médiane des prêts consentis par les marchands avec celle des prêts des cultivateurs, le portrait diffère légèrement. L'écart est seulement de 25 \$. En fait, la valeur médiane des prêts effectués par les cultivateurs est plus élevée que celle de la petite bourgeoisie villageoise.

La présence des femmes dans le marché du petit prêt a été examinée en les distinguant selon l'état civil : les veuves, les mariées ainsi que les célibataires. Quelques constats se dégagent. Plus de la moitié (58%) de l'argent prêté par les femmes provient

des veuves. Le prêt médian de ces dernières est très similaire à celui des femmes mariées ou des célibataires. En se référant à l'occupation professionnelle des époux décédés, on remarque que plusieurs des veuves sont issues du monde de la petite bourgeoisie. D'ailleurs, la valeur médiane de leurs prêts est identique à celle de la petite bourgeoisie villageoise. Enfin, seules les femmes célibataires se distinguent avec une valeur moyenne des prêts plus élevée. Toutefois, la médiane étant très similaires à celle des veuves et des mariées, quelques prêts élevés font grimper la moyenne des prêts octroyés par les célibataires.

Tableau 2.3
Répartition de la valeur des prêts consentis par des femmes selon les
catégories socioprofessionnelles et leur statut civil
(moyennes et médianes en dollars courants)

<i>Profession*</i>	Total prêté (\$)	Moyenne (\$)	Médiane (\$)
Petite bourgeoisie	17 399	335	250
– <i>Marchands</i>	8 093	540	400
– <i>Prof. libérales</i>	2 230	248	300
– <i>Rentières</i>	7 076	253	200
Cultivateurs	4 425	246	275
Autres**	3 450	247	200
Indéterminés	5 585	349	325
TOUTES LES CRÉANCIÈRES	30 859	307	250
<i>Statut civil</i>	Total prêté (\$)	Moyenne (\$)	Médiane (\$)
– Veuves	17 813	306	200
– Mariées	6 430	257	287
– Célibataires	6 616	368	312

* Pour les femmes veuves ou mariées ne déclarant pas de métier, l'occupation du mari ou du défunt a été attribuée.

** Comprend les artisans et gens de métier, le personnel des administrations, services et commerces ainsi que les travailleuses manuelles.

Source : BAnQ, CMCQ, CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher et CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, listes nominatives des recensements du Canada, 1891 et 1901.

D'autres constats peuvent être tirés des prêts moyen et médian de certains acteurs clefs du marché du petit prêt. Hormis les marchands, les données demeurent relativement similaires. Malgré de grands écarts au niveau des sommes prêtées, les médianes des prêts effectués par les marchands, les cultivateurs et les femmes demeurent relativement homogènes. Les veuves profitent vraisemblablement du même réseau que celui de leur défunt mari.

Examinons maintenant nos créanciers sous un autre angle, soit celui du nombre de prêts consentis. Cette approche offre une vue sur l'intensité de leur engagement dans le marché du petit prêt.

Tableau 2.4
Répartition de la valeur des prêts : catégories de créanciers choisis
(moyennes et médianes en dollars courants)

Catégorie de créancier	Créanciers (N)	Prêts (N)	Prêts (\$)	Moyenne (\$)	Médiane (\$)
Gros créanciers	6	150	58 408	389	275
Créanciers de moyenne envergure	38	157	49 118	313	255
Créanciers occasionnels	179	209	86 956	418	260
Total	224	516*	194 482	373	260

*Nous avons un total de 519 actes dans notre corpus. Dans ce tableau, les neuf prêts effectués par des corporations ont été retranchés du total de 525 prêts. Cela explique que nous arrivions à un total de 516 prêts.

Source : BAnQ, CMCQ, CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher et CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne.

Les gros prêteurs sont peu nombreux. Seulement six des 224 créanciers prêtent plus de 10 fois. Malgré leur nombre restreint, leur apport est majeur dans le développement du marché obligataire. À eux seuls, ils accordent 150 prêts, soit 29 % du nombre total de prêts. Rappelons ici un choix méthodologique que nous avons fait lors du dépouillement des sources. Nous avons analysé les actes du notaire Lavergne seulement

pour les années impaires, ce qui implique que six années ne sont pas considérées dans la livraison des chiffres absolus. En ce sens (et pour l'ensemble de la période à l'étude), les totaux du nombre et de la valeur des prêts de certains créanciers pourraient s'élever au-dessus d'une centaine. Ces derniers sont très actifs et prêtent lors des années non comptabilisées, ce qui sous-évalue l'importance de leur contribution au marché obligataire. La remarque vaut aussi pour les plus petits prêteurs. Cela n'affecte en rien les résultats livrés en termes de proportions qui, pour leur part, restent exactes. De ces gros prêteurs, trois sont marchands, un est notaire, l'autre cultivateur et le dernier est maître cuisinier à Montréal. C'est donc dire qu'une élite d'Arthabaskaville, composée d'un nombre limité d'individus, monopolise près du tiers des transactions monétaires de la place. Approfondissons l'analyse.

L'individu le plus prolifique en ce qui concerne le nombre de prêts est sans contredit Louis Ovide Pepin avec 60 transactions. Marchand très prospère d'Arthabaskaville, il occupe le poste de maire ainsi que de conseiller municipal lors de notre période. Il figure donc au premier plan de l'élite municipale. Deuxième prêteur en importance, ancien maire, avocat notable de la place et personnage grandement impliqué dans la communauté, Eugène Crépeau prête pour sa part à 23 occasions. De nos six grands créanciers, quatre proviennent d'Arthabaskaville, un de Saint-Rémi de Tingwick et un de Montréal.

En cherchant ces gros prêteurs dans les recensements de 1891 et de 1901, seuls Pepin et Crépeau ont pu être retracés. En 1901, ils déclarent posséder respectivement 172 et 301 acres de terre ainsi que quatre et sept lots de ville ou village¹⁴. Restons prudents quant à l'analyse de cette donnée, mais il n'en demeure pas moins qu'en 1901, nos deux individus déclarent des revenus de 5 000 \$ et 6 000 \$ respectivement, ce qui est vraiment considérable pour une petite société régionale¹⁵. Ces gros créanciers, malgré leur faible nombre, sont omniprésents dans le marché du prêt. Ils jouent par ailleurs un rôle politique

¹⁴ Recensement du Canada de 1901.

¹⁵ Tableau 2 du recensement du Canada de 1901.

prépondérant à l'échelle locale par leur cumul des charges, surtout municipales et scolaires¹⁶.

Un seul de ces six gros créanciers habite hors de la région : Alfred Lemay. Pendant la période considérée, il se déclare maître cuisinier à Montréal dans les actes d'obligation. Il prête à 22 occasions pour un total de 5 225 \$. L'intensité de son engagement dans le marché obligataire des Bois-Francs n'est pas fortuite. Fils de cultivateur, Lemay est en effet originaire du canton de Tingwick, où il résidait avant de quitter le domicile familial pour Montréal¹⁷. La presque totalité de ses prêts, soit 20 sur 22, est destinée à des cultivateurs des Bois-Francs.

Viennent ensuite les prêteurs de moyenne envergure. Beaucoup plus nombreux que les gros prêteurs, ils effectuent entre trois et huit prêts (38 individus au total) au cours de la période à l'étude, occupent une partie similaire du marché obligataire avec 157 prêts, soit 31 % du total des transactions inscrites dans les registres des deux notaires. Nos données montrent que ce groupe de prêteurs intermédiaires est plus varié sur le plan des professions avec des rentiers (11), des cultivateurs (10), des marchands et petits hommes d'affaires (8) ainsi que des gens issus des professions libérales (5).

Des femmes se démarquent parmi ces prêteurs. C'est notamment le cas de Marie Hermine Julie Alice Pacaud, fille héritière d'Édouard-Louis Pacaud (un avocat, fonctionnaire, homme d'affaires et politicien d'Arthabaskaville) et épouse de Robert Errol Bouchette, qui prête à huit occasions. Venceslas Dionne, marchand de Saint-Paul de Chester et proche de Wilfrid Laurier, consent lui aussi huit prêts. Le premier ministre du Canada, Wilfrid Laurier, en octroie trois pour sa part. Bref, si ce groupe de prêteurs issu de la petite et moyenne bourgeoisie locale n'a pas l'envergure des gros créanciers, il ne se distingue pas moins par son appartenance à la notabilité locale.

Plus nombreux que les précédents, les autres créanciers sont composés de ceux ayant prêté à une ou deux occasions. Ensemble, ils sont responsables d'environ 40 % des

¹⁶ Charland, *Les pratiques commerciales...*, p. 87.

¹⁷ Recensement du Canada de 1881.

prêts octroyés. En comparaison avec le nombre d'individus chez les gros prêteurs (6) et chez les prêteurs intermédiaires (39), on dénombre 179 individus chez ces prêteurs occasionnels. Plus hétérogènes en matière d'occupation professionnelle, ces prêteurs occasionnels rassemblent surtout des cultivateurs (54), des petits marchands (31) et des rentiers (33). Toutefois, près de 80 % des créanciers prêtent une ou deux fois seulement. C'est dire jusqu'à quel point le prêt d'argent, de personne à personne est répandu à l'époque, et ce, dans tous les milieux sociaux.

Nous avons isolé les corporations de ces prêteurs occasionnels. Il faut en dire un mot. Elles sont au nombre de huit et elles n'effectuent que neuf des 519 prêts contenus dans les greffes des deux notaires. Elles se distinguent par la valeur des sommes prêtées. Chez les cinq corporations financières retracées dans les greffes des deux notaires, trois retiennent notre attention : la Banque d'Union du Canada, La Société Permanente de Construction du Québec et le Crédit Foncier franco-canadien. Avec seulement un prêt chacune, elles prêtent la rondelette somme de 15 000 \$. Considérant la moyenne des sommes prêtées, elles sont de loin les plus importants créanciers de notre corpus.

Que conclure de cette analyse sommaire de nos trois groupes de prêteurs ? En premier lieu, une concentration du marché du prêt est observable chez un petit nombre de gros prêteurs. Figures omniprésentes et membres de l'élite d'Arthabaskaville, certains ont presque le monopole de la circulation de l'argent en milieu rural. En second lieu, les prêteurs de niveau intermédiaire forment un groupe beaucoup plus hétéroclite sur le plan professionnel. Ils sont relativement peu nombreux et l'argent se concentre également entre leurs mains. Quant aux prêteurs occasionnels, ils sont nettement plus nombreux. Environ quatre créanciers sur cinq prêtent deux fois ou moins, les trois quarts d'entre eux (141 sur 179) ne prêtant qu'à une seule occasion. C'est donc dire que la vaste majorité des prêteurs ne s'adonne au prêt obligataire que de façon occasionnelle.

2.2.2 Qui emprunte ?

Les profils et les comportements des créanciers ne nous offrent qu'une vue partielle sur la réalité du marché du prêt obligataire. Il faut la compléter par l'analyse des débiteurs. Un profil des emprunteurs sera dressé tant sur la base des catégories socioprofessionnelles que sur celles de la fréquence du recours au crédit et de la valeur des sommes empruntées. Voyons d'un peu plus près.

Tableau 2.5
Répartition de la valeur des prêts : catégories de débiteurs choisis
(moyennes et médianes en dollars courants)

Catégorie de débiteurs*	Nombre de débiteurs	Total emprunté (\$)	Moyenne (\$)	Médiane (\$)
Quatre emprunts	3	4 352	363	250
Trois emprunts	9	16 240	601	260
Deux emprunts	52	41 410	398	258
Un emprunt	399	142 128	356	275
Total	463	204 130		

*Nous avons exclu les corporations de nos débiteurs.

Source : BAnQ, CMCQ, CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher et CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne.

En ce qui concerne la fréquence des prêts, les débiteurs ayant emprunté à de multiples reprises sont relativement rares. En effet, trois individus empruntent quatre fois, neuf le font à trois reprises, 52 empruntent deux fois et pas moins de 399 ne le font qu'à une seule occasion. Premier constat important : la vaste majorité des débiteurs, soit 97,4 % d'entre eux, n'empruntent qu'une ou deux fois. C'est donc dire que du point de vue des débiteurs, le recours au prêt obligataire serait donc une procédure plutôt singulière¹⁸. Un

¹⁸ Une nuance s'impose ici. Rappelons que notre corpus se limite aux greffes de deux notaires. Il est possible que les débiteurs aient contracté des emprunts chez d'autres notaires ou de prêteurs corporatifs. Bref, l'endettement chez les cultivateurs à l'époque est fort répandu et le prêt obligataire n'en constitue qu'une facette.

de ceux qui empruntent avec le plus d'assiduité auprès de nos deux notaires est Ernest Poisson. Cultivateur de la paroisse de Saint-Rosaire, il emprunte à quatre occasions, dont une fois en 1901 pour une somme de 1 500 \$. Malgré le fait qu'il emprunte plus de 2 000 \$ en tout, le cas d'Ernest Poisson n'est en rien représentatif des débiteurs apparaissant dans notre corpus.

L'examen du profil socioprofessionnel des emprunteurs révèle la présence massive du monde de la terre dans la configuration sociale du marché obligataire : 387 des 463 débiteurs, soit 84 % d'entre eux, se déclarent cultivateurs. Le besoin de crédit et de numéraire apparaît donc important chez les cultivateurs à l'époque considérée. Ce que révèle les doléances des organisations d'agriculteurs qui réclament à cette époque l'organisation d'un crédit agricole, que ce soit par l'État ou par des coopératives. En l'absence d'alternative, les cultivateurs et leurs familles n'ont d'autres choix que de se tourner, le plus souvent, vers des concitoyens un peu mieux nantis qu'eux-mêmes.

Nous savons qu'en termes d'occasions d'emprunts, les cultivateurs occupent une place importante. Cela est dû au fait que le marché du prêt est fondé pour l'essentiel sur la petite propriété, surtout en ce qui concerne les mises en garanties. La propriété foncière est donc un dénominateur commun pour les cultivateurs, les artisans et les marchands. Dans ce sens, il va de soi que les travailleurs salariés soient aussi peu présents parmi les débiteurs. Dans l'ensemble de notre corpus, seulement 14 des 463 débiteurs sont salariés. Ils ne totalisent que 20 emprunts (4 % de l'ensemble des prêts) pour un total de 5 536 \$ (3 % de la valeur des prêts).

Enfin, qu'en est-il au niveau des sommes empruntées ? En additionnant le total de toutes les transactions sans les corporations, nous arrivons à un total de 204 130 \$. 75,3 % de cet argent est emprunté par les cultivateurs. Viennent ensuite au deuxième rang les marchands et manufacturiers avec 13,6 % du total de la valeur empruntée. Les autres catégories professionnelles sont pour leur part très peu représentées.

En définitive, la majorité des acteurs sociaux impliqués dans le marché du prêt obligataire est formée de prêteurs occasionnels (80 %) et d'une proportion encore plus

grande des débiteurs (97 %) empruntent deux fois ou moins. Malgré un grand nombre d'obligations, peu s'adonnent intensivement à la pratique du prêt obligataire. Il y a certes beaucoup d'individus impliqués lors de tels prêts, mais force est d'admettre que la majorité d'entre eux ne reviennent qu'une ou deux fois dans ce marché du petit prêt.

Nous allons maintenant croiser nos données sur les créanciers et les débiteurs afin de mieux comprendre leurs interactions. Cela nous permettra de mieux saisir les dynamiques et les relations sociales et monétaires en jeu autour du prêt obligataire.

2.2.3 Qui prête à qui ?

Pour comprendre les dynamiques sociales à l'œuvre entre prêteurs et emprunteurs, le croisement de leurs profils socioprofessionnels respectifs est riche d'enseignement. Deux questions guident l'analyse : qui prête à qui ? Et auprès de qui obtient-on du crédit ? Elles sont traitées, d'une part, du point de vue des occurrences des prêts et, d'autre part, de celui des valeurs monétaires transigées. Nous cherchons ici à mieux cibler les interactions entre groupes socioprofessionnels en matière de crédit et à déterminer quelles sont les valeurs monétaires en jeu. Les données risquent de changer sensiblement. Un cultivateur effectuant cinq prêts peut prêter moins d'argent qu'un rentier n'effectuant qu'un seul prêt. En ce sens, il est impératif de bien traiter distinctivement les occurrences des prêts et la valeur monétaire en jeu.

Tableau 2.6
Prêts effectués par les créanciers aux débiteurs selon les catégories
socioprofessionnelles (% du nombre et de la valeur des prêts)

Créanciers / Débiteurs (CSP)		01	02	03	04	05	06	07	08	09	Totaux	Valeurs totales
01 Marchands et gens d'affaires assimilés	% N	6,6%	1,2%	3,0%	0,6%	81,9%	4,2%	1,2%	0,6%	0,6%	100%	166
	% \$	8,1%	1,1%	2,3%	0,3%	82,4%	3,2%	1,8%	0,7%	0,1%	100%	72 663 \$
02 Professions libérales et personnel qualifié	% N	5,1%	1,7%	3,4%	3,4%	83,1%	3,4%	0,0%	0,0%	0,0%	100%	59
	% \$	8,9%	0,9%	2,7%	11,1%	74,8%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	100%	22 439 \$
03 Artisans et gens de métier	% N	33,3%	0,0%	11,1%	0,0%	55,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100%	9
	% \$	60,8%	0,0%	3,9%	0,0%	35,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100%	6 335 \$
04 Personnel (admin., services et commerces)	% N	8,3%	16,7%	0,0%	0,0%	66,7%	0,0%	8,3%	0,0%	0,0%	100%	12
	% \$	3,5%	10,5%	0,0%	0,0%	71,9%	0,0%	14,0%	0,0%	0,0%	100%	2 850 \$
05 Cultivateurs et assimilés	% N	5,7%	0,0%	6,7%	0,0%	81,9%	3,8%	1,0%	1,0%	0,0%	100%	105
	% \$	6,4%	0,0%	5,3%	0,0%	83,4%	1,9%	2,3%	0,8%	0,0%	100%	37 310 \$
06 Travailleurs(es) manuels	% N	4,2%	2,1%	4,2%	0,0%	81,3%	6,3%	2,1%	0,0%	0,0%	100%	48
	% \$	9,6%	2,5%	5,1%	0,0%	73,2%	7,5%	2,1%	0,0%	0,0%	100%	14 115 \$
07 Rentiers, retraités et assimilés	% N	6,3%	2,1%	4,2%	0,0%	83,3%	4,2%	0,0%	0,0%	0,0%	100%	96
	% \$	8,7%	8,1%	2,9%	0,0%	76,8%	3,5%	0,0%	0,0%	0,0%	100%	33 186 \$
08 Corporations	% N	44,4%	0,0%	11,1%	0,0%	22,2%	0,0%	11,1%	11,1%	0,0%	100%	9
	% \$	58,3%	0,0%	3,0%	0,0%	2,0%	0,0%	0,6%	36,1%	0,0%	100%	16 599 \$
09 Aucun emploi déclaré	% N	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	93,3%	0,0%	6,7%	0,0%	0,0%	100%	15
	% \$	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	95,1%	0,0%	4,9%	0,0%	0,0%	100%	5 585 \$
Totaux	% N	6,9%	1,5%	4,2%	0,6%	80,7%	3,9%	1,3%	0,6%	0,2%	100%	519
	% \$	13,4%	2,1%	3,2%	1,3%	72,7%	2,6%	1,5%	3,2%	0,0%	100%	211 081 \$

Source : BANQ, CMCQ, CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher et CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, listes nominatives des recensements du Canada, 1891 et 1901.

En ce qui concerne les occurrences de prêts, les données sont sans équivoque. Le monde du prêt obligataire, tel que révélé par les greffes des deux notaires d'Arthabaskaville à la toute fin du XIX^e siècle, renvoie essentiellement à un univers agricole, marqué très nettement par la prépondérance des rapports interindividuels où petits bourgeois et cultivateurs jouent un rôle central, les premiers à titre de créanciers et les second en tant que débiteurs. Le tableau 2.5 montre en effet qu'environ quatre créanciers sur cinq prêtent aux cultivateurs. Hormis les corporations, la totalité des créanciers prêtent majoritairement aux cultivateurs. Ensemble, les marchands, les rentiers et les membres des professions libérales sont les groupes socioprofessionnels qui prêtent le plus intensément avec 62 % du nombre total des créances et une proportion à peu près équivalente de la valeur totale prêtée. Principaux destinataires de crédit, les cultivateurs ne représentent que 20 % des prêteurs et ne détiennent que 18 % de la valeur totale des créances en circulation. Plus de quatre fois sur cinq, ils prêtent à leurs pairs. L'importance relative des prêts obligatoires octroyés par les corporations, pour sa part, reste somme toute bien mineure avec seulement

neuf prêts sur les 519 répartis sur une dizaine d'années et à peine 8 % du total de la valeur de ces prêts offerts durant la même période.

Cette relative absence des corporations peut être expliquée du fait que le prêt obligataire est généralement de courte ou de moyenne durée. De plus, les sommes empruntées ne sont pas très élevées. Enfin, la très forte majorité des emprunteurs, soit les cultivateurs, n'empruntent pas à des corporations. Comme l'indique le tableau 2.6, les prêts octroyés par les corporations sont destinés aux marchands, aux gens d'affaires et aux autres corporations. Nous ne nions pas la présence du prêt corporatif. Ces prêts sont bien présents, mais ils restent peu répandus dans nos sources. Il y a deux niveaux de crédit à Arthabaskaville, mais les sources utilisées ne reflètent pas l'importance du prêt corporatif.

Nous avons divisé les corporations en trois catégories : les corporations municipales ou paroissiales, les corporations religieuses et les corporations financières. Elles prêtent respectivement à une, trois et cinq reprises. La corporation municipale prête une somme de 589 \$. Les corporations religieuses prêtent 100 \$, 250 \$ et 500 \$. En ce qui concerne les corporations financières, nous avons la compagnie des machines à coudre Singer, à New-York, qui effectue un prêt de 77 \$. La Banque Jacques Cartier octroie également un prêt de 127 \$. Trois prêts viennent augmenter nos statistiques liées aux corporations. Le premier, de 4 000 \$, provient de la Société Permanente de Construction du Québec. Le second, totalisant 4 956 \$, est effectué par la Banque d'Union du Canada. Enfin, le dernier prêt corporatif provient du Crédit Foncier franco-canadien pour une somme de 6 000 \$. Ces trois corporations sont donc responsables de 90 % de la valeur mise en circulation par les corporations répertoriées dans notre corpus. Quant aux autres corporations, leur apport est bien modeste. Pour bien jauger la présence et l'importance du rôle des corporations dans la région à l'étude, le recours à d'autres sources serait nécessaire. On peut penser que les actes d'obligation transigés chez nos deux notaires sous-estiment leur rôle financier dans la région.

Comparées aux données relatives au nombre de prêts, celles de la valeur prêtée semblent donc similaires. Les cultivateurs obtiennent des autres cultivateurs 72,7 % de l'argent prêté comparativement à 80,7 % du nombre total d'emprunts. Suivent loin

derrière les marchands (un peu moins de 7 % des emprunteurs) avec 13,4 % de la valeur totale empruntée. Quant aux créanciers des marchands emprunteurs, ce sont surtout les artisans (60,8 %) et les corporations (58,3 %) qui leur octroient du crédit.

Tableau 2.7
Répartition de la provenance des prêts consentis aux débiteurs selon les catégories socioprofessionnelles (% du nombre et de la valeur des prêts)

Créanciers / Débiteurs (CSP)		01	02	03	04	05	06	07	08	09	Totaux
01 Marchands et gens d'affaires assimilés	% N	30,6%	25,0%	22,7%	33,3%	32,5%	35,0%	28,6%	33,3%	100,0%	32,0%
	% \$	20,9%	18,9%	25,2%	7,1%	39,0%	41,5%	40,4%	7,4%	100,0%	34,4%
02 Professions libérales et personnel qualifié	% N	8,3%	12,5%	9,1%	66,7%	11,7%	10,0%	0,0%	0,0%	0,0%	11,4%
	% \$	7,1%	4,6%	9,0%	92,9%	10,9%	6,2%	0,0%	0,0%	0,0%	10,6%
03 Artisans et gens de métier	% N	8,3%	0,0%	4,5%	0,0%	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,7%
	% \$	13,7%	0,0%	3,7%	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,0%
04 Personnel (admin., services et commerces)	% N	2,8%	25,0%	0,0%	0,0%	1,9%	0,0%	14,3%	0,0%	0,0%	2,3%
	% \$	0,4%	6,9%	0,0%	0,0%	1,3%	0,0%	12,4%	0,0%	0,0%	1,4%
05 Cultivateurs et assimilés	% N	16,7%	0,0%	31,8%	0,0%	20,5%	20,0%	14,3%	33,3%	0,0%	20,2%
	% \$	8,5%	0,0%	29,6%	0,0%	20,3%	12,5%	26,2%	4,4%	0,0%	17,7%
06 Travailleurs(es) manuels	% N	5,6%	12,5%	9,1%	0,0%	9,3%	15,0%	14,3%	0,0%	0,0%	9,2%
	% \$	4,8%	8,0%	10,9%	0,0%	6,7%	19,1%	9,3%	0,0%	0,0%	6,7%
07 Rentiers, retraités et assimilés	% N	16,7%	25,0%	18,2%	0,0%	19,1%	20,0%	0,0%	0,0%	0,0%	18,5%
	% \$	10,3%	61,7%	14,2%	0,0%	16,6%	20,8%	0,0%	0,0%	0,0%	15,7%
08 Corporations	% N	11,1%	0,0%	4,5%	0,0%	0,5%	0,0%	14,3%	33,3%	0,0%	1,7%
	% \$	34,3%	0,0%	7,5%	0,0%	0,2%	0,0%	3,1%	88,2%	0,0%	7,9%
09 Aucun emploi déclaré	% N	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,3%	0,0%	14,3%	0,0%	0,0%	2,9%
	% \$	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,5%	0,0%	8,5%	0,0%	0,0%	2,6%
Totaux	% N	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	% \$	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Valeurs totales	N	36	8	22	3	419	20	7	3	1	519
	\$	28 184 \$	4 375 \$	6 682 \$	2 692 \$	153 494 \$	5 536 \$	3 218 \$	6 800 \$	100 \$	211 081 \$

Source : BAnQ, CMCQ, CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher et CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, listes nominatives des recensements du Canada, 1891 et 1901.

Afin de bien comprendre les interactions sociales en cause, il importe également de saisir auprès de qui les débiteurs obtiennent du crédit. Nous croyons que cette donnée permet d'avoir prise sur l'étendue des relations monétaires. Le tableau 2.6 présente, à l'inverse, un éclairage sur les groupes socioprofessionnels auprès desquels les emprunteurs obtiennent du crédit.

En moyenne, trois groupes se distinguent en rapport avec le nombre de créances attribuées. Au premier rang se retrouvent les marchands auprès de qui les débiteurs effectuent près du tiers (32 %) des emprunts. Viennent ensuite les cultivateurs avec 20,2 % et les rentiers avec 18,5 %.

Sur le plan des sommes prêtées, les données ne varient donc que très peu. À titre d'exemple, les cultivateurs empruntent une fois sur trois aux marchands pour un total de près de 40 % de l'argent qu'ils empruntent. Sur le plan des créances, les marchands empruntent à 30,6 % à d'autres marchands. Or, en matière de valeurs empruntées, cela ne représente que 20,9 %. Prêtant seulement à 11,1 % du total des créances octroyées, les corporations prêtent cependant 34,3 % de la valeur totale à d'autres corporations.

Enfin, il est intéressant de regarder les écarts entre les sommes prêtées et les sommes empruntées. Le tableau 2.7 synthétise le total des prêts moins le total des emprunts afin de bien saisir les écarts entre les créances et les débits. Deux constats peuvent être tirés de ces données. Chaque catégorie socioprofessionnelle a un solde positif, sauf deux, soit les artisans et les cultivateurs. Même s'ils prêtent fréquemment et même s'ils se retrouvent au deuxième rang des créanciers du point de vue des sommes prêtées, les cultivateurs, avec un solde négatif de 116 464 \$, empruntent quatre fois plus qu'ils ne prêtent. Les artisans et gens de métiers, pour leur part, n'ont qu'un solde négatif de 347 \$. Ces données illustrent de manière brutale le fort besoin d'argent émanant des cultivateurs à la fin du XIX^e siècle dans la région à l'étude et, comme nous le verrons au chapitre suivant, l'ampleur des sommes en intérêts prélevées auprès d'eux par la petite bourgeoisie régionale.

Tableau 2.8
Distribution de la valeur des créances en argent selon le classement
socioprofessionnel.

	Créanciers	Débiteurs	Créances moins débits
01 Marchands, manufacturiers et assimilés	71 875 \$	27 828 \$	44 047 \$
02 Professions libérales et personnel hautement qualifié	23 227 \$	4 375 \$	18 852 \$
03 Artisans et gens de métier (à leur compte)	6 335 \$	6 682 \$	347 \$
04 Personnel des administrations, services et commerces	2 850 \$	2 692 \$	158 \$
05 Cultivateurs et assimilés	37 235 \$	153 699 \$	(116 464) \$
06 Travailleurs(es) manuels (salaires et gages)	14 115 \$	5 536 \$	8 579 \$
08 Rentiers, retraités et assimilés	33 261 \$	3 218 \$	30 043 \$
09 Corporations	16 599 \$	6 950 \$	9 649 \$
10 Aucun emploi déclaré	5 585 \$	100 \$	5 485 \$
Total général	211 081 \$	211 081 \$	0 \$

Source : BAnQ, CMCQ, CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher et CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, listes nominatives des recensements du Canada, 1891 et 1901.

À l'inverse, les marchands et les rentiers se démarquent avec leurs soldes nettement positifs. Ils prêtent respectivement 44 047 \$ et 30 043 \$ de plus qu'ils n'empruntent. Traduites en pourcentages, ces données montrent que les marchands et les rentiers sont respectivement à 20,9 % et 14,2 % en surplus. Comparativement à ces derniers, les cultivateurs empruntent beaucoup plus qu'ils ne prêtent avec un déficit de 55 %.

Ces données ne sont que des moyennes générales. Elles ne reflètent pas la configuration particulière de chacune des transactions. Retenons tout de même que la plupart des cultivateurs actifs dans ce marché le sont en tant qu'emprunteurs. En effet, 419 des 519 prêts leurs sont destinés. Malgré un déficit négatif en comparant la somme totale des prêts et la somme totale des valeurs empruntées, un nombre non négligeable de cultivateurs agissent à titre de prêteurs. Étant loin derrière les marchands, les cultivateurs

octroient tout de même 105 des 519 prêts de notre corpus, ce qui en fait le deuxième groupe de prêteurs en importance, tout juste devant les rentiers.

Or, les marchands et les rentiers occupent une place de premier plan dans le marché du prêt, tant en fonction du nombre des prêts octroyés qu'en fonction des sommes prêtées. Cette petite bourgeoisie propriétaire joue un rôle prédominant dans la mise en circulation de l'argent via la pratique du petit prêt aux cultivateurs. En regroupant les marchands, les membres des professions libérales et les dirigeants de quelques corporations, nous arrivons à environ deux tiers des prêts et une proportion similaire de la valeur numéraire mise en circulation.

2.2.4 Rapports de genre dans le marché du petit prêt

Si le marché du prêt à Arthabaskaville est largement monopolisé par les hommes, les femmes n'en jouent pas moins un rôle appréciable. Sachant opérer dans les limites étroites du cadre légal de l'époque, elles tirent leur épingle du jeu et se montrent parfois assez novatrices. Sur les 773 individus actifs dans les transactions obligataires, on recense 97 femmes différentes. Formant 12,5 % des individus répertoriés dans le marché du prêt, leur rôle peut sembler minime de prime abord. Toutefois, elles se trouvent impliquées dans 30,1 % des actes, soit près du tiers des actes.

Ces femmes sont impliquées dans 156 transactions notariées. Cinquante-quatre d'entre elles agissent 103 fois à titre de créancières. Trente-trois empruntent à 37 occasions. Douze femmes sont intervenantes à 13 reprises, une autre représente un créancier et une dernière se porte caution. Il faut également noter que quatre femmes exercent deux rôles. Elles peuvent ainsi être créancières lors d'un prêt et débitrices subséquentement. Bref, la majorité des femmes impliquées dans le marché du petit prêt agissent à titre de créancières. Certaines femmes prêtent à plusieurs occasions. C'est notamment le cas de Marie-Hermine Julie Alice Pacaud, épouse d'Errol Bouchette de la

Cité de Québec, un avocat, journaliste et intellectuel très renommé¹⁹. Héritière d'Édouard-Louis Pacaud (avocat, homme d'affaires et politicien influent d'Arthabaskaville), elle prête à huit occasions pour un total de 2 196 \$²⁰. Se rapprochant des créanciers d'importance, elle poursuit manifestement les activités de sa famille dans la région.

D'autres créancières continuent l'œuvre de leurs maris décédés. Retenons les noms de Marie Louise Mc Arthur, veuve et légataire universelle de Louis Ovide Pepin ainsi que Vénérande Lemieux, veuve et légataire universelle de George Gendreau. Toutes deux veuves de marchands prospères du village d'Arthabaskaville en leur vivant, elles prêtent à quelques occasions après le décès de leur mari. Elles semblent donc jouir d'un certain prestige social, ce qui en fait des prêteuses toutes désignées. D'autres peuvent être seules en affaires comme Ursule Bouthillet. Se déclarant marchande publique et couturière, elle prête 1 025 \$ en quatre occasions.

Un cas isolé saute aux yeux dans notre corpus, soit celui de Clorinde Plamondon. Épouse séparée de biens d'Achille Gagnon, industriel et homme politique omniprésent à Arthabaskaville, elle emprunte 4 956 \$ à la Banque d'Union du Canada en 1895. Plusieurs choses sont dignes de mention à prime abord. Premièrement, peu nombreuses sont les femmes qui empruntent (33). Encore plus rares sont les femmes mariées désirant emprunter (11). Afin de pouvoir contracter, ces dernières doivent être dument autorisées par leur mari. Vient ensuite le créancier impliqué. Rappelons que les banques prêtent très peu dans le marché du prêt obligataire. Une femme qui emprunte à une banque est déjà surprenant en soi. La somme de 4 956 \$, il faut le mentionner, est de loin le plus gros emprunt par un particulier de notre corpus²¹. La raison du prêt est tout aussi digne de mention.

¹⁹ Alain Lacombe, « Bouchette, Robert-Errol », *Dictionnaire Biographique du Canada*, vol. 14, Université Laval/University of Toronto, 2003, [en ligne] : http://www.biographi.ca/fr/bio/bouchette_robert_errol_14F.html, (page consultée le 5 septembre 2020).

²⁰ Dame Pacaud prête à huit occasions en 1891 seulement. Elle semble s'établir avec son mari à Québec par la suite.

²¹ Seul un emprunt de 6 000 \$ dépasse celui de Clorinde Plamondon. Toutefois, cet emprunt de 6000 \$ est effectué par la Corporation de la Paroisse de Sainte-Clothilde de Horton, ce qui est considéré comme un prêt à une société et non un particulier.

Clorinde Plamondon, fille du juge de la Cour supérieure d'Arthabaskaville, emprunte les 4 956 \$ afin de racheter les biens saisis de son mari. Mariée en séparation de biens avec Gagnon et disposant de biens en son nom, Plamondon peut empêcher une éventuelle saisie contre son époux advenant des déboires financiers. Ironiquement, elle doit être autorisée par son mari pour emprunter les sommes permettant le rachat des biens saisis de celui-ci. Tant que l'emprunt n'est pas remboursé selon les termes, les biens rachetés servent de garantie de paiement²².

En somme, en analysant les prêts et emprunts des femmes dans le marché du prêt obligataire en milieu rural, quelques tendances et stratégies familiales se dégagent quant au rôle de ces femmes. Certaines bénéficient d'un statut avantageux acquis par héritage dans le cadre d'une union matrimoniale. Les veuves sont en effet deux fois plus nombreuses à prêter que les femmes mariées²³. Ceci peut être expliqué par le fait que, juridiquement, les veuves et les célibataires jouissent d'une « autonomie à tout le moins formelle » et que seules les femmes mariées ayant « un contrat de mariage en séparation de biens [...] [disposent d'] une certaine latitude...²⁴ ».

On pourrait y voir une instrumentalisation des femmes mariées. L'exemple d'Achille Gagnon, qui se sert de son épouse pour récupérer ses biens en lui cédant les droits de propriété pour empêcher une éventuelle saisie, relève vraisemblablement de ce type de stratagème. Sans l'apport de ces femmes sur le marché du prêt obligataire, plusieurs débiteurs n'auraient probablement pas trouvé d'argent à emprunter et auraient tout perdu.

La compréhension des réseaux monétaires des acteurs du marché obligataire passe nécessairement par l'analyse des relations de proximité, de confiance et d'interconnaissance en affaires. En nous penchant sur l'étendue et l'imbrication de ces réseaux monétaires, nous verrons comment certains individus tirent leur épingle du jeu afin de se

²² BAnQ, CMCQ, CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, acte no 13608, *Obligation & Mortgage*, 1^{er} mars 1895.

²³ Vingt-deux veuves prêtent, en comparaison de onze femmes mariées.

²⁴ Nootens, « Les plaideurs en ... », p. 41-42.

maintenir en tant que créanciers d'importance. Nous verrons également comment certaines femmes opèrent avec leurs réseaux respectifs.

2.3 L'enjeu de la proximité spatiale dans le marché du prêt

Cette dernière section propose une analyse spatiale de la circulation de l'argent dans la région des Bois-Francs au tournant du XX^e siècle. Par l'étude des liens monétaires entre créanciers et débiteurs, nous espérons soulever certains enjeux sociologiques sous-jacents comme le degré d'interconnaissance des acteurs impliqués dans le marché du prêt, en rapport avec les liens de proximité qui unissent ou non les débiteurs et créanciers. Ces facteurs, estimons-nous, jouent un rôle de premier plan dans le fonctionnement du marché du prêt obligataire de l'époque. Nous allons dans le même sens que Bouchard qui affirme que les valeurs de solidarité et la sociabilité communautaire ont fait que les stratégies familiales étaient primordiales pour la survie des populations régionales en contexte de colonisation²⁵. À plus grande échelle, l'analyse spatiale du marché du prêt offrira également une meilleure compréhension des liens unissant village et campagnes. Au tournant du XX^e siècle, le prêt à intérêt est une activité profitable pour l'élite villageoise. Qui plus est, le monde paysan ne saurait se développer et se moderniser sans crédit. Cette relation entre prêteurs et emprunteurs mérite donc une attention particulière.

L'analyse se fera en trois temps. Premièrement, une bonne mise en contexte s'impose. Il est nécessaire de bien comprendre le territoire en question afin de mieux saisir les opérations monétaires qui s'y déroulent. Ensuite, l'analyse portera sur les relations entre le pôle villageois et les campagnes avoisinantes. Il nous apparaît important de bien saisir d'où partent les capitaux et leurs destinations. Enfin, les rapports entre individus d'une même profession seront examinés. Nous tenterons de mieux comprendre en quoi le facteur spatial influence les prêts entre individus ayant une profession équivalente. Plus

²⁵ Gérard Bouchard, *Quelques arpents d'Amérique : population, économie, famille au Saguenay, 1838-1971*, Montréal, Boréal, 1996, p. 479.

globalement, les notions de confiance, d'interconnaissance et de respectabilité en affaires guideront l'analyse.

2.3.1 Arthabaskaville au tournant du XIX^e siècle

Depuis le début du XIX^e siècle, les habitants commencent lentement à s'établir à Arthabaska. Cependant, un deuxième village se forme à quelques kilomètres au nord, soit Victoriaville. Les deux villages entrent en concurrence, particulièrement sur le plan économique, tout au long du XIX^e siècle. À partir de 1871 et plus encore au tournant du siècle, Arthabaskaville cède le pas à Victoriaville sur le plan industriel. L'arrivée du chemin de fer permet à Victoriaville de s'ouvrir davantage au marché extérieur, tandis qu'Arthabaskaville reste plus axée sur le marché local. Même la valeur de production des manufactures de Victoriaville va dépasser celle d'Arthabaska. Dickinson et Young décrivent l'importance des chemins de fer ainsi : « [ils] attiraient donc l'attention des marchands et des industriels, puisqu'ils leur ouvraient de nouveaux marchés et leur offraient de nouvelles ressources, tout en augmentant leur influence dans le monde de l'industrie, des finances et de la politique²⁶ ».

Arthabaskaville, en tant que chef-lieu dans la région des Bois-Francs, perd donc de l'attrait au profit de Victoriaville, située à 3,5 kilomètres au nord, qui connaît alors une forte poussée industrielle. Elle devient surtout un centre de services marqué par la présence d'une « notabilité associée aux professions libérales et à la fonction publique », surtout en lien avec « la fonction judiciaire qu'avait acquise Arthabaska²⁷ ». On y retrouve le palais de justice, la prison, le bureau d'enregistrement, un hôpital, un collège et un couvent, ce qui lui donne un « rayonnement beaucoup plus étendu²⁸ ». Arthabaskaville est également un centre de distribution, ce qui a pour effet d'attirer quelques marchands et le commerce au détail. Il y a aussi les hôtels, des institutions religieuses, et quelques entreprises manufacturières. Serge Courville a déjà fait état de l'importance que revêt la

²⁶ John A. Dickinson et Brian Young, *Brève histoire socio-économique du Québec*, Sillery, Septentrion, 2003, p. 192.

²⁷ Charland, *Les pratiques commerciales...*, p. 24.

²⁸ *Ibid.*, p. 25.

concentration des services pour l'essor villageois à l'époque préindustrielle. Il montre qu'il est fréquent qu'un deuxième noyau se forme et concurrence le premier²⁹. Les cas d'Arthabaskaville et Victoriaville n'échappent pas à ce constat. Du fait même, l'analyse spatiale des réseaux monétaires ajoutera donc à la compréhension des fonctions économiques des très petits pôles urbains de la fin du XIX^e siècle.

Avec Victoriaville qui s'industrialise beaucoup plus rapidement, Arthabaskaville conserve donc une vocation administrative et commerciale régionale, liée à « son statut de centre de services et de distribution pour la région, ainsi qu'à sa situation géographique³⁰ ». En 1885, Victoriaville comptait le double des magasins généraux d'Arthabaskaville. Toutefois, « seulement deux magasins de Victoriaville surpassaient en 1885 et en 1890, la force financière des commerces de Gendreau et Pépin. Ces deux magasins étaient la propriété des plus imposants marchands du village, soit les frères Désiré Olivier et Joseph Octave Bourbeau³¹ ». La concurrence est donc vive entre ces marchands et ceux des localités avoisinantes.

Dans notre corpus, peu de prêteurs résident à Victoriaville. Cependant, les mêmes dynamiques internes sont en jeu. Il y a des notaires, des prêteurs, des emprunteurs et une élite locale qui se développe en parallèle à celle d'Arthabaskaville. Cette petite bourgeoisie victorivilloise traverse les mêmes changements socioéconomiques et tente tant bien que mal de se maintenir tout en étant en compétition avec la petite bourgeoisie d'Arthabaskaville. Dans son étude consacrée à Hébertville, Normand Séguin fait valoir qu'au tournant du siècle, des changements structuraux s'opèrent en milieu rural; des prêteurs vont peu à peu céder la place aux institutions financières et l'emprise de la petite bourgeoisie locale s'effrite lentement au profit de nouveaux acteurs économiques institutionnels³².

²⁹ Courville, *Entre ville et campagne...* p. 47-53.

³⁰ Charland, *Les pratiques commerciales...*, p. 31.

³¹ *Ibid.*, p. 56.

³² Séguin, *La conquête du sol...*, 1977, p. 233.

2.3.2 Rapports monétaires entre le village et les campagnes environnantes

Comme démontré précédemment, les créanciers les plus importants du marché du prêt sont issus de l'élite villageoise locale. Ils sont ceux qui, en termes d'occasions de prêts, octroient le plus de crédit. Analysons les réseaux de certains grands créanciers. Il sera possible de mieux cibler d'où part l'argent prêté et quelle est sa destination.

En premier lieu, nous avons examiné la provenance des créanciers dans nos 519 prêts. Comme certains prêts ont plus d'un créancier, nous obtenons un total de 525 lieux de résidence de prêteurs. Plus de 40 % de ces prêts, soit 215 prêts, sont consentis par des résidents d'Arthabaskaville. Suivent, dans l'ordre 44 prêts en provenance de Victoriaville, 34 de Saint-Norbert et 32 de Montréal. Seules, ces données sont incomplètes. À titre d'exemple, Alfred Lemay, originaire de Tingwick, désormais établi comme maître cuisinier à Montréal, prête à 22 reprises. Le cas de Lemay démontre bien que les gros prêteurs contribuent à tirer les données vers le haut. Une certaine prudence s'impose donc, car un seul individu effectue les deux tiers des prêts consentis par des Montréalais. Or, l'analyse n'est pas complète sans l'étude des réseaux de certains prêteurs. Voyons de plus près.

À titre de gros créancier, Louis Ovide Pepin est celui qui revient le plus souvent. Il est l'émetteur de 60 prêts en partance d'Arthabaskaville. Or, où prête ce marchand? Étonnement, Pepin ne prête qu'à deux reprises à Arthabaskaville. Il prête surtout à des habitants des campagnes avoisinantes, soit à Saint-Paul de Chester (20 prêts), Saint-Christophe (14 prêts) et Ham-Nord (six prêts). Dans son cas, l'argent circule vraiment du village vers la campagne.

À la mort de Pepin, sa veuve Marie Louise Mc Arthur effectue quelques prêts³³. Ce qui importe est la destination de ces derniers. Deux vont à Saint-Paul de Chester, deux à Saint-Christophe et un à Sainte-Hélène de Chester. Les prêts partent une fois de plus du

³³ Ne prêtant pas avec la même ardeur que son mari, seuls cinq prêts de Mc Arthur apparaissent dans notre corpus. Il importe de souligner le fait que notre corpus s'arrête en 1903. Elle continue probablement de prêter après 1903, mais nous n'avons pas les données pour confirmer avec quelle ampleur.

village et vont vers les campagnes. Qui plus est, les prêtres vont vers les mêmes destinations que ceux de Pepin, soit les paroisses avoisinant Arthabaskaville. Il va sans dire que la pratique du prêt possède ses voies établies, des réseaux et des pratiques jugées relativement sans risque qui expliquent la persistance des voies empruntées par les capitaux de cette famille élitaires.

Le deuxième créancier d'importance en termes d'occasions est Eugène Crépeau. Également établi à Arthabaskaville, Crépeau prête seulement une fois à Arthabaskaville et une fois à Victoriaville. Ses 21 autres prêts sont répartis dans les campagnes avoisinantes, comme Sainte-Hélène de Chester (six prêts), Saint-Christophe (trois prêts) et Saint-Paul de Chester (deux prêts). Voilà, une fois de plus, un créancier d'importance résidant à Arthabaskaville et doté d'une clientèle issue du monde rural.

Prenons le troisième créancier d'importance qui réside hors région : Alfred Lemay, maître cuisinier, résidant à Montréal. Même si ce dernier réside à Montréal, il se déclarait « Farmer » de Chénier au recensement de 1881³⁴. Son père était également cultivateur. Lemay aurait quitté Chénier (qui est aujourd'hui fusionné à Tingwick) pour s'établir à Montréal entre 1881 et 1893. Ses racines plongent donc au cœur des Bois-Francs et expliquent sans aucun doute la destination de ses prêts. Lemay prête massivement dans les campagnes autour d'Arthabaskaville : Sainte-Victoire (quatre prêts), Tingwick (trois prêts), Saint-Christophe (trois prêts), Saint-Albert de Warwick (deux prêts), Saint-Rémi de Tingwick (deux prêts), etc. L'importance des réseaux et de l'interconnaissance en affaires prend à nouveau tout son sens. Si Lemay réside à Montréal, il maintient des connexions très fortes dans la région pour y effectuer autant de prêts.

Afin de mieux comprendre les relations entre le village et la campagne, regardons à qui l'argent est destiné. Sur les 60 prêts octroyés par Louis-Ovide Pepin, 57 sont destinés à des cultivateurs. Sur les 23 prêts octroyés par Eugène Crépeau, 21 vont à des cultivateurs. Enfin, Lemay effectue 22 prêts, dont 20 sont octroyés à des cultivateurs.

³⁴ Recensement du Canada de 1901.

Ces données parlent d'elles-mêmes. La région est fortement rurale et ses populations, elles, restent en général peu fortunées. À une époque où l'agriculture se modernise et où les sociétés de prêt sont encore à la fois peu présentes dans le milieu et peu intéressées par le petit prêt, les cultivateurs ne pouvaient développer leurs exploitations sans recourir aux actes d'obligations offerts par la petite bourgeoisie villageoise. Cette dernière est en grande partie responsable de la circulation de capitaux dans les campagnes avoisinantes. Misant sur ses réseaux d'interconnaissances, la petite bourgeoisie villageoise a également besoin des cultivateurs pour pouvoir maintenir son statut économique, fidéliser ses clientèles rurales et accroître son prestige au village. Des 105 prêts effectués par nos trois gros prêteurs, 98 ont un cultivateur comme débiteur. Il est donc possible d'affirmer qu'avec les réseaux monétaires et d'interconnaissance, mis à contribution lors des transactions de crédit, le monde villageois et le monde rural sont intimement liés.

Enfin, les registres des deux notaires font état d'un certain nombre de prêteurs et d'emprunteurs résidant aux États-Unis. Ils sont 34 dans cette situation, tous des francophones, soit 23 créanciers et 11 débiteurs. Ensemble, ils sont impliqués dans 46 transactions. Les créanciers prêtent tous une ou deux fois, sauf Théodule Beudet, architecte de métier, qui le fait à cinq reprises alors qu'il réside à Chicago³⁵. L'examen des prêts consentis par ces créanciers des États-Unis montre qu'ils partagent tous un point en commun : la dynamique est comparable à celle des autres prêts. Les cultivateurs composent ainsi la majorité de leur clientèle avec 30 prêts sur 34 et les liens qu'ils entretiennent avec les campagnes des Bois-Francs restent très importants. La distance entre les créanciers et débiteurs ne semble donc pas toujours être une contrainte. Dans la section 2.1, nous avons mentionné qu'au total, 38 prêts nécessitent un représentant du créancier. De ce nombre, 24 prêts impliquent des créanciers demeurant aux États-Unis. L'interconnaissance est sans contredit une composante structurante de ce marché. Il s'agit là d'un témoignage très éloquent du maintien, malgré les migrations, des réseaux

³⁵ Nous avons retracé Théodule Beudet dans le recensement canadien de 1911, alors qu'il habite Victoriaville. Nos données vont également en ce sens. En 1903, il consent un prêt en tant que résident de Victoriaville et se déclare rentier. Il semble plausible qu'il soit revenu des États-Unis pour s'établir dans la région et vivre de ses rentes. Source : Recensement du Canada de 1911.

d'affaires et d'interconnaissance. Par-delà les distances entre prêteurs et emprunteurs, les informations circulent bien, manifestement.

Sachant que la majorité des créanciers résident à Arthabaskaville, il sera intéressant d'en apprendre davantage quant à la géolocalisation des transactions à proprement parler. Changeons donc de perspective et concentrons-nous maintenant, non plus sur les individus, mais sur les localités d'origine et de destination des capitaux en jeu. Pour cet exercice, les corporations sont mises de côté. Elles gonflent inutilement nos statistiques et ne pratiquent pas réellement le prêt interpersonnel.

Le tableau 2.9 montre qu'Arthabaskaville est la localité d'origine de la partie la plus substantielle des capitaux mis en circulation. Suivent loin derrière Victoriaville et Princeville. Viennent ensuite les milieux ruraux entourant Arthabaskaville tels Saint-Paul de Chester et Sainte-Hélène de Chester avec un total de 10 052 \$. Les prêteurs résidant aux États-Unis prêtent beaucoup, soit pour un montant de 12 367 \$. Certains prêteurs de Québec prêtent pour 5 200 \$ et deux prêteurs d'Ottawa prêtent pour 2 201 \$. Le reste des sommes prêtées est réparti dans les paroisses et campagnes entourant Arthabaskaville. Par exemple, 2 362 \$ sont prêtés à partir de Saint-Valère de Bulstrode, 1 897 \$ de Saint-Christophe et 1 250 \$ de Sainte-Victoire. Qu'en est-il de leur destination?

Tableau 2.9
Répartition des sommes prêtées et empruntées selon les localités d'origine et de destination des prêts

Localité	Somme prêtée (193 532\$)	Somme empruntée (193 532\$)
Arthabaska	79 181 \$	15 571 \$
États-Unis d'Amérique	12 367 \$	4 042 \$
Ham-Nord (élargi)	3 210 \$	10 037 \$
Montréal	8 675 \$	275 \$
Plessisville (élargi)	1 290 \$	3 100 \$
Princeville	11 105 \$	7 037 \$
Québec	5 200 \$	0 \$
Saint-Albert	900 \$	3 705 \$
Saint-Christophe	1 897 \$	29 820 \$
Saint-Fortunat/Wolfestown	0 \$	2 845 \$
Saint-Norbert	11 911 \$	14 400 \$
Saint-Paul/Sainte-Hélène-de-Chester	10 052 \$	46 197 \$
Saint-Valère	2 362 \$	4 569 \$
Sainte-Anne-du-Sault	1 650 \$	4 322 \$
Sainte-Clothilde	1 850 \$	7 950 \$
Sainte-Victoire	1 250 \$	4 280 \$
Victoriaville	13 881 \$	8 325 \$
Warwick	1 925 \$	1 225 \$
Autres	24 826 \$	25 832 \$

Source : BAnQ, CMCQ, CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher et CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne.

Toujours en excluant les corporations, le montant total emprunté est de 193 532 \$³⁶. Saint-Paul de Chester et Sainte-Hélène de Chester arrivent au premier rang des localités de destination du crédit avec 46 197 \$. Saint-Christophe et Arthabaskaville suivent loin derrière avec respectivement 29 820 \$ et 15 571 \$. 14 400 \$ sont empruntés à Saint-Norbert. Viennent ensuite Victoriaville et Sainte-Clothilde. Deux constats peuvent être tirés de ces résultats. Le premier est celui des emprunts massifs dans les campagnes avoisinantes de notre lieu d'étude. En effet, en pleine période de transition économique

³⁶ Cet écart d'environ 10 000 \$ entre les montants prêtés et empruntés est dû au fait que les corporations sont exclues de ces calculs. Elles prêtent beaucoup plus d'argent qu'elles en empruntent. Qui plus est, les montants de leurs transactions sont souvent plus élevés que toute autre transaction. Ceci explique donc l'écart entre la valeur totale prêtée et la valeur totale empruntée.

dans le monde rural, les emprunts favorisent la modernisation agricole. Nous examinerons au prochain chapitre les raisons de ces variations d'emprunts.

Les cas analysés jusqu'à présent sont surtout basés sur des créanciers qui vivent au village ou dans une ville tout en prêtant dans les environs d'Arthabaskaville. Les relations entre le monde villageois et le monde agricole ont ainsi été mises en lumière. Cependant, les réseaux monétaires ne se limitent point à des considérations géographiques. Les statuts socioprofessionnels ont leur importance.

2.3.3 Rapports spatiaux et homogamie professionnelle

Dans cette section, il est question des prêts entre individus d'une même profession. L'objectif est d'analyser l'étendue et la pratique de ces prêts entre ces individus. Les prêts entre cultivateurs seront abordés en premier. On peut penser à priori que la circulation de l'argent prêté entre cultivateurs se fasse dans une même localité. Est-ce réellement le cas? Bref, nous examinerons si le facteur spatial influence la pratique du prêt monétaire entre ces cultivateurs. Ensuite, la question du lieu des emprunts sera analysée. Plus largement, lorsqu'un cultivateur emprunte, où trouve-t-il son argent?

Sur 519 transactions au total, 419 ont un débiteur reconnu en tant que cultivateur. De ces 419 prêts, 86 prêts sont effectués entre cultivateurs. Ainsi, un prêt sur cinq met en relation deux cultivateurs. En analysant le lieu de résidence de ces derniers, sur nos 86 prêts de cultivateur à cultivateur, 39 prêts mettent en relation un créancier et un débiteur résidant exactement au même lieu³⁷. Vingt-huit autres créances circulent dans des localités avoisinantes³⁸. Avec près de 80 % des transactions, on peut donc avancer l'hypothèse selon laquelle le prêt de cultivateur à cultivateur s'effectue dans le cadre de rapport de proximité spatiale. À n'en pas douter, le degré d'interconnaissance plus intensif des réseaux d'informations de moins grande envergure est ici en jeu. L'horizon du prêt, pour le dire ainsi, n'est pas celui du marchand ou du professionnel du droit.

³⁷ Nous entendons par lieu identique le même village, la même paroisse ou le même canton.

³⁸ À titre d'exemple, beaucoup de prêts vont de Saint-Norbert d'Arthabaska vers Sainte-Hélène de Chester.

Des 19 prêts entre cultivateurs qui ne sont pas de régions différentes, certains retiennent notre attention. Plus particulièrement, ceux de Caroline Delagrave, une rentière qui habite à Saint-Pierre-Rivière-du-Sud (comté de Montmagny). Veuve de cultivateur, madame Delagrave prête à six reprises à des cultivateurs de la région d'Arthabaska³⁹. Il est difficile d'établir les liens qui unissent Delagrave à ses débiteurs. Est-ce que son défunt mari, Zéphirin Lecomte, également de Saint-Pierre-Rivière-du-Sud, prêtait avant de mourir? Le cas échéant, la veuve Delagrave a-t-elle hérité de réseaux monétaires de la même façon que la veuve de Pepin l'a fait? Ont-ils des apparentés sur place? Il faut se limiter à des hypothèses. Il n'en demeure pas moins que pour l'époque, les réseaux monétaires peuvent prendre une figure proprement extrarégionale. Dans le cas de la veuve Delagrave, environ 150 kilomètres séparent la paroisse de Saint-Pierre-Rivière-du-Sud et Arthabaskaville.

Plus largement, l'homogamie socioprofessionnelle apparaît assez répandue, sans être dominante. Des 519 prêts composant notre corpus, 20 % sont effectués entre individus exerçant la même profession. Outre les 86 prêts entre cultivateurs, 16 autres prêts entre individus de même profession sont en effet effectués⁴⁰. De ces 16 prêts, neuf sont effectués dans le même lieu et cinq dans des lieux avoisinants.

Le fait que 80 % de ces prêts soient bien circonscrits dans l'espace témoigne directement de l'importance des relations de proximité dans les réseaux monétaires qu'ils mettent en jeu. À ce propos, Nootens ajoute également que « l'absence d'anonymat sur le marché local » est flagrante⁴¹.

CONCLUSION DU CHAPITRE

Ce deuxième chapitre s'est intéressé aux acteurs sociaux mis en relation autour du prêt obligataire. En premier lieu, leur rôle a été abordé. Figure omniprésente dans le

³⁹ Saint-Paul de Chester, Saint-Valère de Bulstrode, Somersset Nord, Tingwick et Ham-Nord.

⁴⁰ Seuls les prêts des corporations ne sont pas comptabilisés. En effet, un seul prêt est fait de corporation à corporation. Cependant, nous croyons qu'une municipalité empruntant au Crédit Foncier Franco-Canadien ne représente pas un prêt basé sur des réseaux monétaires interpersonnels.

⁴¹ Nootens, « 'Regardez donc comme...' », p. 238.

marché du prêt, le notaire est celui qui lie débiteurs et créanciers lors des transactions. Homme de droit, son rôle est structurant pour le bon déroulement du prêt obligataire. Outre les débiteurs et leurs créanciers, les procureurs, les intervenants et les cautions viennent complexifier les dynamiques des réseaux monétaires. Enfin, nous avons observé que la majorité des individus impliqués dans le marché du prêt obligataire est issue du monde rural.

Un portrait plus clair des créanciers a pu être établi. Règle générale, la plupart des prêteurs de notre corpus sont des créanciers occasionnels. Seulement six individus prêtent à plus de dix reprises, mais à eux seuls ils monopolisent environ le tiers des transactions. Les prêteurs de moyenne envergure sont un peu plus nombreux, mais ils contrôlent, à quelques pourcents près, la même part du marché que les prêteurs précédents. Enfin, la très grande majorité des créanciers sont occasionnels. Cependant, la partie du marché demeure la même que celle partagée entre les gros prêteurs et les prêteurs de moyenne envergure. Cette donnée démontre une concentration du marché entre les mains de la petite bourgeoisie villageoise.

Les femmes ont également leur mot à dire dans ce marché du prêt. Elles se trouvent impliquées dans près du tiers des actes et s'illustrent principalement à titre de créancières. En analysant la moyenne et la médiane des prêts des veuves, ces données sont identiques à celles des prêts de la petite bourgeoisie.

Nous nous sommes ensuite concentrés sur certains prêteurs omniprésents dans notre corpus. Par son nombre de prêts et par les montants prêtés, Louis-Ovide Pepin se démarque très largement des autres prêteurs. Avec quelque 60 prêts effectués, il est le prêteur le plus actif. L'examen des professions des créanciers fait ressortir la centralité de la petite bourgeoisie villageoise. Marchands, gens des professions libérales et rentiers forment ce groupe.

Très peu de débiteurs empruntent plus d'une fois. Ce sont surtout des cultivateurs qui empruntent à une ou deux reprises. Ensemble, ces derniers empruntent près des trois quarts des capitaux mis en circulation sur le marché obligataire.

« Qui prête à qui? », tel était le questionnement central de ce chapitre. Environ quatre créanciers sur cinq prêtent à un cultivateur. Toutefois, lorsqu'un cultivateur effectue un prêt, le débiteur est également quatre fois sur cinq un cultivateur. Cependant, il importe de bien saisir la différence entre le nombre de prêts et l'argent prêté. Les cultivateurs empruntent principalement leur argent auprès des marchands.

En calculant les sommes prêtées et empruntées, des groupes ont une différence très prononcée au plan du solde. En effet, les cultivateurs ont un solde négatif très important. Ils trônent également au sommet du total emprunté dans le marché du prêt obligataire avec un solde négatif de plus de 115 000 \$. Les chiffres témoignent d'un besoin flagrant de numéraire en milieu agricole à la fin du XIX^e siècle.

Enfin, la dernière section de ce chapitre concerne les enjeux spatiaux en lien avec le prêt. Des enjeux tels que la proximité, l'interconnaissance et la confiance ont été traités. Les conclusions sont sans équivoque. Les gros créanciers d'Arthabaskaville prêtent en effet massivement aux cultivateurs des campagnes avoisinantes. Les cultivateurs représentent quand même une portion non négligeable des prêteurs. Ils prêtent surtout à d'autres cultivateurs évoluant à proximité d'eux. Cette donnée laisse sous-entendre qu'en milieu rural, les individus se connaissaient très bien et se côtoyaient également. La proximité, l'interconnaissance et la confiance apparaissent ainsi comme les pierres d'assises du prêt obligataire à la toute fin du XIX^e siècle. Sans cet aspect social et ces réseaux d'interconnaissance, le prêt obligataire n'aurait tout simplement pas lieu.

* * *

Il est temps maintenant d'examiner de plus près les modalités, les rouages et les conditions financières des prêts. Le chapitre suivant leur est consacré.

CHAPITRE 3

LE PRÊT OBLIGATAIRE: UNE FORME DE CRÉDIT STANDARDISÉE, DES ARRANGEMENTS VARIABLES

Ce chapitre s'attarde surtout aux modalités financières des actes d'obligation ainsi qu'aux garanties qui les accompagnent. La première partie se propose d'établir le portrait général des conditions offertes par les créanciers aux emprunteurs lors de la dernière décennie du XIX^e siècle. Les taux d'intérêt, les modalités de remboursement et l'échéance des prêts sont successivement abordés. Nous cherchons ainsi à vérifier s'il y a un écart entre le taux toléré et le taux légal et à repérer, le cas échéant, l'existence de pratiques usuraires. Nous cherchons ensuite à savoir si le montant prêté affecte la durée du remboursement. Est-ce que certaines catégories de créanciers exigent un remboursement plus rapidement ? Enfin, nous analysons les ententes négociées quant au remboursement du capital emprunté, ainsi que les motifs d'emprunt. Ces données sont précieuses en ce qu'elles lèvent partiellement le voile sur les raisons de l'endettement en milieu rural au tournant du siècle, comme l'achat de marchandises auprès du marchand. Qui plus est, d'autres arrangements plus accommodants pour les débiteurs apparaissent aussi dans les actes. Ces petits arrangements ajoutent aux rouages du prêt obligataire et donne aux actes un caractère beaucoup plus personnel.

Dans la seconde partie du chapitre, nous examinons les mises en garanties des emprunteurs exigées par les créanciers afin de sécuriser le capital prêté. Nous verrons de quoi sont constituées les mises en garantie. Plusieurs clauses complexifient le marché du petit prêt. Sont en jeu l'emplacement des biens immeubles et fonciers servant de garantie, la dimension des terres, la présence ou non d'immeubles et les assurances. Toutefois, avant d'aborder ces clauses plus en détail, il importe de bien saisir les données entourant le prêt.

3. 1 Les modalités financières du prêt obligataire

Les montants engagés lors des transactions sont un bon indicateur de la richesse des parties impliquées dans l'acte d'obligation. À l'aide du classement socioprofessionnel, nous pouvons ainsi combiner certaines données comme la profession avec le niveau de richesse liée à cette dernière.

Les sommes d'argent en jeu, *ipso facto*, ont déjà été abordées au deuxième chapitre. L'analyse a été faite à partir des moyennes et médianes des prêts. Qui plus est, certains regroupements ont également été faits en fonction de nos catégories socioprofessionnelles. Nos premières conclusions ont montré que les pratiques de prêt, sur le plan des sommes en jeu, variaient en fonction des profils des acteurs impliqués. Le prêt moyen lors de notre période est de 378 \$. Le prêt médian, quant à lui, est de 300 \$. Il s'agit maintenant de se pencher sur les modalités plus fines du marché du prêt sur obligation.

3.1.1 Les taux d'intérêt

Les intérêts constituent une partie centrale de nos prêts. Source d'enrichissement pour certains, ces intérêts perçus permettaient aux élites locales, la plupart du temps, de faire fructifier leurs capitaux et, ce faisant, de maintenir ou d'améliorer leur positionnement dans les hiérarchies sociales locales. Or, la notion du prêt à intérêt a fait couler beaucoup d'encre historiquement. Mal vu moralement – et même légalement – au départ, percevoir des intérêts a lentement été accepté au fil du temps. Débutons par un bref rappel historique.

La position du clergé a toujours été ambiguë par rapport au prêt à intérêt. Christine Hudon a analysé la position de l'Église quant à ce que cette dernière qualifiait « d'usure ». Jusqu'au XIX^e siècle, écrit-elle, l'Église condamne le fait de percevoir un « supplément sur un capital¹ ». Or, après la conquête, un intérêt de 6 % est désormais légal, mais non

¹ Hudon, « Prêtres et prêteurs ... », p. 230.

accepté par le clergé. Il faut attendre entre 1835 et 1858 avant que l'Église ne redéfinisse sa position au sujet de l'usure, l'intérêt étant désormais toléré lorsqu'appliqué « au taux légal² ». L'année 1858 est digne de mention, car elle marque l'abolition des contrôles sur les taux d'intérêt sous l'influence du libéralisme économique du milieu du XIX^e siècle³. Le créancier peut donc désormais prêter au taux qu'il veut. Il aura donc fallu près d'un siècle et la promulgation de cette loi avant que l'Église ne change sa position au sujet du prêt à intérêt. Le Québec qui se dessine au milieu du XIX^e siècle est à la fois très libéral d'un point de vue économique, mais aussi très conservateur au plan social. Les changements économiques auront donc contribué à libéraliser le marché du prêt. Qui plus est, nous faisons l'hypothèse qu'il était inévitable que l'Église soit plus accommodante, pour s'assurer de garder les Canadiens français dans la province. Autoriser les emprunts à intérêt qui permettaient aux cultivateurs de moderniser leur exploitation agricole contribuait, dans cette perspective, à maintenir les familles sur le territoire.

D'autres études ont fait valoir la flexibilité des marchands à l'égard du prêt à intérêt. Pronovost décrit ainsi l'usage du crédit comme « un mal nécessaire » et avance que les créanciers devaient faire preuve de flexibilité afin d'attirer de nouvelles clientèles, même lors de la première moitié du XIX^e siècle, soit environ 50 ans avant la période à l'étude⁴. Ensuite, pour la première moitié du XX^e siècle, et plus précisément pendant la période de l'entre-deux-guerres à Montréal, Sylvie Taschereau a démontré l'importance du crédit dans les pratiques et le maintien des petits épiciers indépendants. Pour que les épiciers restent compétitifs dans un marché en pleine transformation, l'offre de crédit était donc nécessaire⁵. Même si l'époque couverte ne concorde pas avec la nôtre, le crédit demeure un lien social à double tranchant : nécessité pour accommoder des clientèles en état de précarité, mais aussi outil de retour sur investissement.

Appliquons cette logique à notre étude. Nous savons que nous avons de très gros prêteurs dans notre milieu. Quelles sont donc les motivations des créanciers d'envergure

² *Ibid.*

³ Murray Greenwood, « Lower Canada (Quebec) : Transformation of Civil Law, from Higher Morality to Autonomous Will, 1774-1866 », *Manitoba Law Journal*, 23, 1-2 (1996), p. 162.

⁴ Pronovost, *La bourgeoisie marchande...*, p. 104.

⁵ Taschereau, « L'arme favorite de ... », p. 265-292.

moyenne et des créanciers occasionnels en diminuant le taux d'intérêt ? Veulent-ils leur part du marché obligataire ? Désirent-ils être solidaires des cultivateurs ? Nous ne pouvons qu'émettre des hypothèses.

Tout d'abord, il faut savoir que les taux d'intérêt les plus courants dans notre échantillon varient généralement de six à huit pour cent au cours de la période à l'étude, fourchettes regroupant près de 90 % des taux d'intérêt appliqués sur les prêts. Aucun prêt ne dépasse huit pour cent. C'est donc dire qu'une pratique coutumière semble s'être installée et que les taux d'intérêt abusifs sont écartés du marché du prêt obligataire. Il existe donc une culture du prêt, dont les principaux paramètres étaient vraisemblablement connus de la plupart des habitants.

Enfin, 24 prêts n'ont aucun taux d'intérêt, dont plus de la moitié (13) le sont seulement à condition que la somme soit remboursée avant l'échéance. Si le débiteur ne rembourse pas à terme, des intérêts s'appliquent par la suite. Ces taux « ultérieurs » sont décidés par le créancier et varient entre six et huit pour cent. Cinq de ces prêts ont un créancier et un débiteur partageant le même patronyme, ce qui suggère que les membres d'une famille pouvaient parfois se prêter sans intérêt afin de s'entraider. Le prêt de père à fils peut mettre en jeu une somme faisant potentiellement partie de la succession en cas de décès du premier, par exemple. De là, la nécessité d'enregistrer ce type de prêt chez le notaire, même en l'absence d'intérêts. Les familles règlent de très près leurs affaires et tiennent compte des intérêts des uns et des autres en vue d'un transfert de patrimoine dans des contextes de transitions familiales. Restons prudents, car nos données ne permettent pas d'établir des liens familiaux entre les individus, même s'ils ont le même patronyme.

Y a-t-il un lien entre le profil socioprofessionnel des parties contractantes du prêt obligataire et les taux d'intérêt ? Au deuxième chapitre, nous avons établi que les marchands et les cultivateurs prêtaient beaucoup. Les résultats de nos analyses montrent que les cultivateurs prêtent moins souvent que les marchands à des taux élevés, c'est-à-dire à des taux de 7 et 8 %. À l'inverse, ils prêtent plus fréquemment à un taux inférieur, soit 6 %. Nous pouvons donc avancer qu'en moyenne, les taux d'intérêt pratiqués par les marchands sont généralement plus élevés. Se pourrait-il par ailleurs que les plus faibles

taux d'intérêt exigés par les prêteurs cultivateurs soient la manifestation d'une certaine solidarité économique au sein du monde agricole ? Il n'est pas aisé de trancher sur ces questions, mais nos résultats montrent que dans les prêts de cultivateurs à cultivateurs, les taux d'intérêt sont généralement plus bas. Il n'en demeure pas moins que cette solidarité n'est pas gratuite et que les cultivateurs, comme les autres créanciers, sont soucieux de protéger leur investissement et de réaliser une plus-value sur leur capital.

Des membres du clergé s'adonnent aussi au prêt à intérêt, surtout Edmond Buisson du village d'Arthabaskaville et Onil Milot de la municipalité de l'Avenir, dans le comté de Drummond (à des taux d'intérêt de 6 ou de 8 %). Parfois, de grosses sommes sont en jeu. Le prêt personnel du curé Milot à Gédéon Poudrier, cultivateur, est de 800 \$, dont 400 \$ sont remboursables dans quatre ans et les 400 \$ restants dans huit ans⁶. À six pour cent d'intérêt payable annuellement sur le montant initial du prêt, Milot s'assure ainsi d'une rente appréciable.

La période à l'étude s'étend sur plus de 10 ans. Est-ce que la moyenne des taux d'intérêt fluctue lors de cette période? Le tableau 3.1 fournit des informations révélatrices à cet égard. La période débute avec un taux moyen de huit pour cent. Plus on avance dans le temps, plus le taux d'intérêt s'abaisse. Quelle en est la raison? Toujours en lien avec cette notion de compétitivité, notre période en est une de transition socioéconomique, doublée d'un marasme économique persistant. Nous pouvons formuler l'hypothèse d'une lente mais progressive institutionnalisation des marchés de capitaux qui fait en sorte que les petits prêteurs individuels essaient de demeurer concurrentiels dans le contexte de l'arrivée des banques en milieu plus périphérique du territoire provincial.

⁶ BAnQ, CMCQ, CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher, acte no 1296, *Obligation*, 1^{er} octobre 1898.

Tableau 3.1
Évolution moyenne des taux d'intérêt entre 1891 et 1903 à Arthabaskaville

Année	Moyenne du taux d'intérêt	Nombre de prêts par année	Prêts sans intérêt *
1891	8 %	102	1
1893	8 %	65	1
1895	7 %	62	4
1897	6 %	74	3
1899	6 %	73	5
1901	6 %	70	2
1903	5 %	19	1

Source : BAnQ, CMCQ, CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher et CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne.

*Il faut noter qu'il y a 24 prêts sans intérêt dans notre corpus. Seules les années impaires ont été retenues pour ce tableau.

Cependant, il faut savoir que l'activité locale des banques et autres prêteurs institutionnels dans la région est très peu documentée. Leur présence n'en demeure pas moins réelle. Les journaux d'époque se montrent ici utiles. En combinant les journaux et le *Bradstreet's book of commercial ratings of bankers, merchants, manufacturers, etc., in the United States and the Dominion of Canada*, nous pouvons retracer la présence de certaines banques dans la région. Les traces de leurs activités sont cependant bien minces.

À titre d'exemple, la Banque Molson fait son apparition vers 1889 à Victoriaville et en 1902 à Arthabaskaville⁷. Les deux banques y seraient toujours en 1911⁸. La Banque Jacques-Cartier, pour sa part, ouvre une succursale vers 1882 à Arthabaskaville, une autre en 1885 à Victoriaville et une dernière en 1886 à Plessisville. Toutefois, il est difficile de savoir si ces banques sont toujours en opération lors de notre période. Chose certaine, les journaux de l'époque nous informent sur le rachat de la Banque Jacques-Cartier par la Banque provinciale en 1900, à Victoriaville⁹.

⁷ *L'Union des Cantons de l'Est*, vol. 36, no 41 (26 septembre 1902) : 2.

⁸ *Bradstreet's book of commercial ratings of bankers, merchants, manufacturers, etc., in the United States and the Dominion of Canada*, New York, The Bradstreet Company, mars 1911.

⁹ *Le Mégantic*, vol. 1, no 30 (07 juillet 1900) : 2.

Outre ces banques, la Eastern Township Bank (1859-1912) avait aussi des succursales dans la région en 1911, notamment à Stanfold et à Sainte-Élizabeth. Nous ignorons toutefois quand elles ont débuté leurs activités. Il en est de même pour la Banque provinciale qui, en 1911, exploitait une succursale à Warwick¹⁰.

Il faut savoir que ces banques étaient également présentes dans le marché foncier, rachetant parfois des terrains saisis et mis à l'enchère par le shérif ou un terrain pour une somme de 2 200 \$ à D. O. Bourbeau, marchand très important de Victoriaville à l'époque¹¹. Qui plus est, les banques n'avaient pas besoin d'être dans la région pour que les résidents puissent bénéficier de leurs services. Ces banques étaient souvent situées à Québec ou à Montréal. L'emprunt de Clorinde Plamondon de 4 956 \$ à la Banque d'Union du Bas-Canada¹² ou l'emprunt de 400 \$ de la part de la municipalité de Plessisville à cette même banque témoignent du fait que ces banques ont une gestion centralisée de leurs capitaux¹³. Faisant affaire à Québec, la Banque d'Union du Bas-Canada n'a pas besoin d'une succursale sur place pour prêter dans la région.

Enfin, un autre joueur de grande envergure prête dans la région. Il n'est malheureusement présent qu'une seule fois dans notre corpus. Il s'agit du Crédit Foncier Franco-Canadien, dont la présence est régulièrement rapportée par les journaux régionaux de l'époque. Les habitants se montrent favorables à l'arrivée du Crédit Foncier Franco-Canadien qui selon eux, va contribuer à la colonisation de la région¹⁴. En 1885, la paroisse de Saint-Valère de Bulstrode emprunte 6 000 \$ au Crédit Foncier Franco-Canadien¹⁵. Dans notre corpus, nous retrouvons un même type d'emprunt, cette fois, du côté de la paroisse de Sainte-Clotilde-de-Horton qui emprunte également 6 000 \$ en 1891¹⁶. Nous n'avons pas d'autres traces des activités du Crédit Foncier Franco-Canadien dans notre corpus. Cela s'explique en grande partie par le fait que nos sources notariales sont

¹⁰ *Bradstreet's book of commercial ratings of bankers...*

¹¹ *L'Union des Cantons de l'Est*, vol. 33, no 29 (07 juillet 1899) : 2.

¹² BAnQ, CMCQ, CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, acte no 12383, *Obligation & Mortgage*, 03 mars 1895.

¹³ *L'Union des Cantons de l'Est*, vol. 5, no 40 (07 septembre 1871) : 2.

¹⁴ *Le Défricheur* (l'Avenir), vol. 1, no 11 (05 février 1863) : 3

¹⁵ *L'Union des Cantons de l'Est*, vol. 19, no 37 (22 août 1885) : 3.

¹⁶ BAnQ, CMCQ, CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, acte no 12383, *Obligation*, 15 avril 1891.

essentiellement axées sur le petit prêt individuel à court ou à moyen terme. Le Crédit Foncier Franco-Canadien prête ici de gros montants avec une période de remboursement sur 20 ans. Les obligations émises par les municipalités prendront de l'ampleur au XX^e siècle pour le financement des infrastructures¹⁷.

En somme, les actes d'obligations ne représentent pas la source appropriée pour trouver de très gros prêts à longue échéance. Il en va de même pour les prêts bancaires. La rareté de la documentation à ce sujet constitue une lacune importante dans l'historiographie. En regard de la portée limitée de ce mémoire, il serait démesuré de tenter de combler ces lacunes. Avec des actes ayant comme clientèle cible des cultivateurs qui empruntent, il va sans dire que les prêteurs n'étaient pas les banques de la région, comme l'attestent les actes d'obligation.

3.1.2 Les échéances du remboursement des intérêts et du capital

Après l'analyse des taux d'intérêt et nos constats sur la discrétion de l'activité bancaire dans la région à la fin du XIX^e siècle, nous allons maintenant nous pencher sur l'éventail des modalités du remboursement des intérêts. Il faut noter que c'est ici que le caractère plus personnel du prêt commence à prendre forme. Si les taux d'intérêt varient peu, les modalités de paiement des intérêts, pour leur part, sont beaucoup plus variables et dépendent largement des désirs du créancier. C'est ici que l'enrichissement par le prélèvement d'intérêts prend tout son sens. À titre d'exemple, Louis-Ovide Pepin, qui prête à 60 reprises, prélève beaucoup d'intérêts sur une base récurrente et ce, par le prêt d'argent à court ou moyen terme.

Répartissons d'abord les modalités de remboursement des intérêts en grandes catégories avant d'entrer dans les détails. Le remboursement des intérêts de 483 prêts s'effectue annuellement, ce qui représente 92 % des transactions. Viennent ensuite le remboursement des intérêts semi annuellement (14 occasions), trimestriellement (2

¹⁷ Pour plus d'informations sur le courtage financier, voir Marc Vallières, *Courtiers et entrepreneurs. Le courtage financier au Québec, 1867-1987*, Québec, Septentrion, 2019, 464 p.

occasions), quadrimestriellement (2 occasions) et sans intérêt (24 occasions, dont 13 avec intérêt après l'échéance seulement). À nouveau, et en écho aux taux pratiqués, il semble donc exister une culture du prêt sur acte d'obligation, culture faite de pratiques et d'attentes récurrentes, connues de tous.

Peu d'actes d'obligation exigent le remboursement des intérêts à une date bien précise, comme le premier de tel mois, par exemple. Règle générale, le remboursement s'effectue à la même date que celle de l'acte passé devant notaire. Seulement 10 prêts sont remboursables à une autre date que celle de l'acte. Prenons exemple sur l'acte passé entre Louis-Ovide Pepin et Ludger Michel le 29 juin 1893¹⁸. Le créancier exige que les intérêts, payables annuellement sur trois ans, soient remboursés le premier novembre de chaque année. Ce choix qui peut sembler anodin démontre que c'est surtout à l'automne que les cultivateurs, ainsi que le reste de la petite société locale, peuvent avoir du numéraire.

Certains arrangements démontrent la multitude de conventions possibles pour le remboursement des intérêts. À titre d'exemple, un prêt peut avoir un taux d'intérêt de six pour cent pendant la première année et un taux de sept pour cent l'année suivante. L'intérêt peut également diminuer au prorata de la somme remboursée plutôt qu'être calculée sur le montant initial. Quoique rarissimes comme cas, il n'en demeure pas moins qu'il y a des pratiques coutumières et une culture partagée du prêt obligataire.

Tout comme le remboursement des intérêts, celui du capital prêté *stricto sensu* peut s'effectuer de plusieurs façons. Nous considérons ici le nombre et la valeur totale des prêts. Les résultats seront ensuite croisés pour déterminer si une tendance se dégage entre le montant prêté et le temps requis pour rembourser.

¹⁸ BAnQ, CMCQ, CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, acte no 12383, *Obligation*, 29 juin 1893.

Tableau 3.2
Catégories de prêts et valeurs

Catégories de prêts	Données relatives au nombre et à la valeur des prêts			
	Nombre de prêts	Valeur totale des prêts	Valeur moyenne des prêts	Valeur médiane des prêts
0 – 100 \$	95	8 225 \$	87 \$	100 \$
101 – 200 \$	146	25 239 \$	175 \$	192 \$
201 – 300 \$	91	24 916 \$	274 \$	275 \$
301 – 500 \$	111	47 596 \$	429 \$	400 \$
501 – 1 000 \$	81	60 426 \$	746 \$	700 \$
Plus de 1 000 \$	22	44 677 \$	2 031 \$	1 500 \$
TOUS LES PRÊTS	546	211 079 \$	378 \$	300 \$

Source : BAnQ, CMCQ, CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher et CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne.

Les prêts ont été regroupés en six catégories selon les montants des transactions. Les plus fréquents varient de 101 à 200 \$. Au total, 146 prêts sont comptabilisés dans cette catégorie, soit 27 % du nombre de prêts, mais ils ne représentent que 12 % de l'argent prêté. Suivent les prêts de 301-500 \$ qui reviennent à 111 occasions. Les prêts de 0-100 \$ et de 201-300 \$ s'équivalent presque avec respectivement 95 et 91 transactions, tandis que ceux de 501 à 1 000 \$, presque aussi nombreux, engagent la plus grande proportion de valeur totale de l'argent prêté par l'entremise des deux notaires. Enfin, les prêts les moins nombreux sont ceux de plus de 1 000 \$, soit à 22 reprises. Ce sont souvent des prêts effectués par des corporations.

Plutôt que de s'attarder simplement à ces données qui indiquent la valeur des prêts, nous avons tenté de trouver une logique entre le montant d'un prêt et l'échéance de ce dernier, afin de bien comprendre certaines subtilités des rouages du marché du prêt obligataire.

Pour ce faire, nous avons regroupé les échéances en quatre catégories et les montants ont été comparés aux échéances¹⁹. Précisons que seuls les prêts à échéance fixe ont été retenus pour cette section. Ils sont au nombre de 414.

Tableau 3.3
Catégories de prêts et échéances fixes

Catégories de prêts	12 mois et moins	13 à 24 mois	25 à 60 mois	60 mois et plus	Total
0 – 100 \$	33	25	20	0	78
101 – 200 \$	19	35	48	1	103
201 – 300 \$	13	10	45	6	74
301 – 500 \$	24	14	49	3	90
501 et plus	15	7	35	12	69
Total	104	91	197	22	414

Source : BAnQ, CMCQ, CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher et CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne.

En se penchant sur les prêts de moins de 100 \$, l'écart entre les catégories d'échéance n'est pas très prononcé. 42 % des prêts sont remboursables dans 12 mois ou moins, 32 % le sont dans un intervalle de 13 à 24 mois et finalement, 26 % doivent être remboursés entre 25 et 60 mois. Nous pouvons donc confirmer que pour les prêts de 100 \$ ou moins, le remboursement doit s'effectuer en deux ans ou moins à trois reprises sur quatre.

En ce qui a trait aux prêts de 101 à 200 \$, 47 % des prêts doivent être remboursés entre 25 et 60 mois. 34 % doivent être remboursés entre 13 et 24 mois et 18 % en 12 mois ou moins. Une tendance semble donc se dégager. Nous aurions pu croire que l'échéance aurait été d'environ un an pour chaque tranche de 100 \$. Or, les créanciers semblent accorder une année supplémentaire pour rembourser.

¹⁹ Ces catégories comprennent les prêts de 12 mois ou moins, de 13 à 24 mois, de 25 à 60 mois et de plus de 60 mois.

Une tendance semble donc s'observer en regard de la valeur des prêts. Par exemple, 61 % des prêts de 201 à 300 \$ sont remboursables entre 25 et 60 mois et 54 % des prêts de 301 à 500 \$ ont la même échéance. La majorité des prêts de plus de 200 \$ est remboursable entre 25 et 60 mois. Les prêts de 101 à 200 \$ sont également très proches de cette majorité avec 47 %.

Nous aurions pu croire qu'une logique d'une année pour rembourser 100 \$ serait probable. Or, les créanciers semblent accorder bien souvent une année supplémentaire pour le remboursement du capital²⁰. Ceci entre parfaitement en corrélation avec l'importance des intérêts. Le prêt obligataire est très lucratif pour certains. L'écrasante majorité du taux d'intérêt des prêts oscille entre 5,5 % et 8 %. Le créancier réalise donc une plus-value sur ses prêts, à chaque année normalement, à l'occasion du remboursement des intérêts. Qui plus est, une échéance plus longue est moins contraignante pour le débiteur qui peut ainsi trouver les sommes nécessaires afin de rembourser le créancier. Cela évite probablement d'éventuelles poursuites judiciaires en cas de défaut de paiement, mais surtout, le créancier s'assure de récupérer son capital dans un délai raisonnable tout en encaissant les intérêts.

Certains prêts témoignent du caractère personnel des modalités du prêt, soit le prêt sans échéance. Au total, 29 prêts remboursable à demande sont répertoriés dans notre corpus; le prêteur rappelle son capital quand il veut. Cela lui donne un énorme pouvoir. Notre deuxième créancier en importance, l'avocat Eugène Crépeau, effectue 10 de ces 29 prêts. Outre l'échéance sur demande, les modalités ne diffèrent pas de celles des autres prêts à échéancier fixe. L'intérêt moyen est de 7 % par an, la moyenne des sommes prêtées lors de tels prêts est de 298 \$ et la médiane est de 250 \$. Seulement trois cultivateurs prêtent avec remboursement sur demande. Les autres créanciers de ce type sont surtout des marchands, des gens des professions libérales, des rentiers et une corporation. Or, parmi les 29 prêts à demande, les cultivateurs sont représentés à 24 reprises comme emprunteurs.

²⁰ Par exemple, deux ans pour rembourser 100 \$, trois ans pour rembourser 200 \$, etc.

Deux constats peuvent être faits quant aux prêts « à demande ». En premier lieu, il existe des cultivateurs qui sont prêts à accepter certaines conditions très contraignantes afin d'obtenir du crédit. Ensuite, ces prêts très particuliers reflètent directement l'évaluation du risque de la part du créancier. Lors de tels prêts ayant une échéance « à demande », le débiteur se doit de faire confiance au prêteur, ne voulant pas courir d'emblée le risque de perdre d'un coup les biens mis en garantie; ou bien, il accepte de courir ce risque. Ensuite, le remboursement à demande peut aussi être signe d'un manque de confiance de la part des créanciers. Ces derniers se gardent donc une marge de manœuvre afin de s'assurer le remboursement du montant prêté. Si les affaires personnelles du débiteur empirent, le créancier peut exiger le remboursement quand bon lui semble. En somme, dans les prêts sur demande, le risque joue un rôle prépondérant.

Ces façons de faire qui semblent propre à chacun témoignent de stratégies financières à l'époque. Tous les prêteurs souhaitent prélever une plus-value sur leur capital, mais cela, surtout, en calculant de façon très minutieuse le risque encouru lors de tels prêts. Nous verrons dans la section 3.2 que ce calcul du risque marque jusqu'aux fines modalités des mises en garanties. La petite élite locale tente donc de se maintenir et de s'enrichir, mais la notion de confiance et du risque structurent nos échanges monétaires de l'époque.

3.1.3 Les autres modalités des prêts

D'autres modalités entrent en jeu. Elles illustrent comment les relations sociales modulent le prêt obligataire jusque dans les détails les plus subtils. Le motif du prêt, c'est-à-dire l'usage que l'emprunteur entend faire de l'argent mis à sa disposition, est rarement évoqué dans l'acte d'obligation. Dans 84 % des cas, soit 437 actes, la mention « pour argent prêté²¹ » est inscrite. Nous ne pouvons malheureusement que supposer de la façon dont le débiteur a utilisé cet argent. La modernisation de l'agriculture et la nette

²¹ Beaucoup de prêts sont effectués par des marchands. Même si dans l'acte, le motif est pour argent prêté, il est fort possible de croire que le motif pourrait être pour des comptes en souffrance, consolidé sous forme d'actes d'obligation. Il faut demeurer prudent quant à la raison exacte du prêt.

prépondérance des cultivateurs parmi les emprunteurs suggèrent que beaucoup d'argent servait à améliorer l'exploitation agricole ou à acquérir de l'équipement agricole. L'acte du 13 juin 1891 entre George Benoit et Alfred Lemay, par exemple, démontre bien que certains cultivateurs étaient en pleine transition quant à leur production. En effet, le débiteur emprunte 300 \$ pour acheter le « gréement de fromagerie²² ».

Les obligations font parfois mention d'argent « prêté à vue du notaire ». Il semble donc important d'indiquer que le notaire est témoin à 19 reprises d'un versement d'argent par le créancier au débiteur. Advenant une éventuelle poursuite judiciaire, le notaire peut donc être convoqué en tant que témoin oculaire. D'autres raisons (17) évoquent de l'argent prêté avec marchandises et effets achetés. Cette pratique s'apparente à l'habitude de « mettre au compte » de quelqu'un, comme le faisaient les marchands de l'époque. L'acte d'obligation vient ainsi officialiser cette dette et contraindre le débiteur à rembourser dans un délai donné. Les dettes sur comptes sont donc consolidées par l'obligation qui repose sur une mise en garantie d'immeuble.

Vingt-deux autres prêts ont comme dénominateur commun le fait que des billets promissaires sont en jeu. L'acte passé entre Joseph Cyprien Thibault et Cyrias Thibault illustre bien comment les billets promissaires peuvent avoir un impact sur le prêt obligataire. L'obligation, pour un montant de 1 500 \$, représente « le montant de plusieurs billets promissaires que le dit Cyrias Thibault a endossé pour le dit J. C. Thibault et qui ont été escomptés à la Banque Jacques Cartier à Victoriaville et chez Eugène Crépeau²³ ». Les billets ont donc circulé entre plusieurs mains. Cyrias a endossé les billets de Joseph Cyprien, mais n'a toujours pas été remboursé. Il officialise ainsi ces endossements par un acte d'obligation comprenant une mise en garantie. Si les billets ne sont pas remboursés, l'endosseur est en droit de saisir le bien hypothéqué pour compenser sa perte financière.

²² BAnQ, CMCQ, CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, acte no 10622, *Obligation*, 13 juin 1891.

²³ BAnQ, CMCQ, CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, acte no 15795, *Obligation*, 14 décembre 1897.

Les motifs à l'origine des emprunts, on peut aisément l'imaginer, sont multiples²⁴. Certains prêts servent souvent à rembourser une autre dette. Johnny Brunelle reconnaît devoir 600 \$ à Louis Adélarde Buisson pour « la balance due sur la vente de l'immeuble dessus désigné²⁵ ». Dans ce cas-ci, l'acte ne représente pas une somme empruntée. L'obligation sert plutôt de reconnaissance de dette et vient officialiser le montant restant à payer.

Des arrangements peuvent également donner une couleur personnelle aux actes d'obligation. Ils renvoient, pour leur part, à des remboursements du capital prêté. À quelques occasions, le créancier accorde au débiteur la possibilité de rembourser le montant avant l'échéance. L'acte entre Malvina Bilodeau et Théodule Beaudet en constitue un bel exemple. Beaudet emprunte 300 \$ remboursable dans trois ans avec intérêt de 5 %, payable annuellement. Là où l'acte devient intéressant, c'est que la créancière accorde le droit de rembourser en un an de la date de l'acte, ou sinon par tranches minimales de 100 \$. Qui plus est, l'emprunteur « s'oblige dans chaque cas à garder l'argent pendant un an à compter de cette date²⁶ ». De ce fait, la créancière s'assure de pouvoir toucher les intérêts à au moins une occasion.

D'autres arrangements s'apparentent à une sorte de rente pour le créancier. Le prêt entre Olivier Ricard et Eugène Crépeau semble banal à première vue : un prêt de 200 \$ remboursable en quatre ans avec intérêt de 8 % payable annuellement. Toutefois, le créancier exige que le prêt soit remboursé par tranches de 50 \$ chaque année. En agissant ainsi, le créancier s'assure du retour de ses capitaux à raison de 50 \$ par an, mais surtout, il s'assure de toucher les intérêts pendant quatre années (le 8 octobre de chaque année). Dans ce cas précis, le débiteur n'a pas la possibilité de rembourser avant l'échéance²⁷.

²⁴ Pensons à certains exemples comme l'achat d'un cheval, payer une pension, payer l'instruction de son enfant, racheter des biens, payer les frais d'un jugement, rembourser un autre emprunt, etc.

²⁵ BAnQ, CMCQ, CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, acte no 15516, *Obligation*, 15 juillet 1897.

²⁶ BAnQ, CMCQ, CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher, acte no 1917, *Obligation*, 15 août 1900.

²⁷ BAnQ, CMCQ, CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher, acte no 582, *Obligation*, 8 octobre 1895.

Bref, plusieurs petits arrangements peuvent être faits entre le créancier et le débiteur. Si les sources ne permettent pas d'en connaître toutes les subtilités, ils répondent à un besoin précis et ne relèvent pas du hasard. Chaque arrangement affecte les rouages du prêt obligataire et lui confère son caractère particulier. Que ce soit dans l'optique de rentabiliser le capital ou parce que le créancier ne fait pas confiance au débiteur, les arrangements particuliers illustrent bien le caractère personnel du prêt. Cette culture du prêt entre particuliers, fondée sur l'interconnaissance, est vouée à disparaître avec l'institutionnalisation des marchés des capitaux et la montée en force des acteurs corporatifs qui s'amorce dans la région au début du XX^e siècle.

3. 2 Les mises en garanties : l'importance de la propriété foncière

Cette dernière section traite des mises en garanties exigées lors des prêts obligataires. À la différence des billets promissoires, les actes d'obligations sont garantis essentiellement par des hypothèques. Normand Séguin l'explique bien en disant que le prêt par acte d'obligation est fait par l'entremise d'une hypothèque « par les débiteurs comme sûreté de la dette²⁸ ». Si un prêt et les intérêts ne sont pas remboursés après l'échéance fixée, le bien mis en garantie peut être saisi en justice pour ensuite être revendu, limitant donc les pertes financières du créancier. Bref, nous verrons ce que signifie offrir une mise en garantie à la fin du XIX^e siècle. Encore une fois, plusieurs modalités ressortent des actes d'obligation, ce qui leur accorde un caractère distinct.

Du point de vue des prêteurs, un des buts premiers du prêt obligataire est l'enrichissement par le prélèvement d'intérêts. Toutefois, une autre façon de s'enrichir est de mettre la main sur les immeubles en cause. La revente à profit de biens hypothéqués, explique Séguin, est une pratique courante à l'époque : le seul objectif « des agents du capital foncier est la croissance optimum de la plus value [*sic*] du sol (au sens économique : augmentation de la valeur des terrains non fondée sur une transformation matérielle)²⁹ ». Certains individus, ceux qu'il qualifie « d'agents fonciers », s'adonnent

²⁸ Séguin, *La conquête du sol...*, p. 235.

²⁹ *Ibid.*

certes au prêt à intérêt, mais peu à l'achat et à la revente des terres³⁰. Selon Séguin, le « prêt hypothécaire est leur principale activité³¹ ».

Séguin donne ensuite l'exemple des Hudon, de véritables magnats de la propriété foncière. Le recours en justice n'est pas si fréquent. Entraînant des frais supplémentaires pour le débiteur, Hudon s'approprie donc « directement les immeubles de ses débiteurs insolubles³² ». Les mécanismes derrière une telle façon de faire sont intéressants. Pour le débiteur, « mieux vaut vendre en essayant de négocier avec le créancier que de s'exposer à une perte totale. De toute manière, s'il ne consent pas à négocier, il risque que le créancier soit le plus haut enchérisseur et obtienne la terre pour une somme inférieure à sa créance³³ ». Séguin affirme à juste titre qu'on ne négocie plus « la dette à éponger, mais le coût de la dépossession³⁴ ». Dans quelle mesure ce genre de procédé a-t-il prévalu dans les campagnes avoisinant Arthabaskaville?

Nos sources ne nous permettent pas d'étudier cet enjeu, de prime abord. Il faut toutefois garder en tête que les actes d'obligation sont le résultat d'une négociation impliquant un montant prêté et une mise en garantie. Y a-t-il une corrélation ou certaines tendances qui peuvent être dégagées entre ces deux variables? Enfin, nous tenterons de faire des liens entre les profils de créanciers tels que décrits par Séguin. Sommes-nous devant une logique d'accumulation des terres telle que pratiquée par la famille Hudon ou avons-nous affaire à des créanciers moins intéressés par la mainmise de terres?

Avec ces mises en garanties viennent une panoplie d'autres détails comme les dimensions des terres, leur emplacement, les bâtisses ainsi que les assurances. Ces informations donnent de plus amples précisions sur les biens hypothéqués. Les sources notariales ont toutefois leurs limites. Le notaire n'est pas toujours précis quant aux bâtisses allant de pair avec les mises en garantie et ne semble pas toujours adopter la même démarche, ce qui peut fausser les données. Nous tenons pour acquis que lorsque qu'une

³⁰ *Ibid.*, p. 242.

³¹ *Ibid.*

³² *Ibid.*, p. 245.

³³ *Ibid.*

³⁴ *Ibid.*

terre est mise en garantie, ce qui est construit dessus est également inclus (fermes, granges, etc.). Or, le notaire n'en fait pas toujours mention. Une autre limite de ces sources tient à la valeur des mises en garanties. En l'absence d'informations précises sur les superficies des terres et la nature des bâtisses, il est difficile d'estimer la valeur réelle de ces biens. Le seul indicateur dont nous disposons est le montant emprunté.

3. 2. 1 L'importance des biens immeubles

Serge Courville fournit quelques pistes d'analyse intéressantes pour notre étude par le biais de son étude de l'essor des villages dans la vallée laurentienne. Selon lui, il y a déjà un phénomène de rareté des terres dans le milieu villageois, les bonnes terres étant monopolisées grâce à un marché foncier très actif³⁵. Dans le cas de notre étude, il n'y aurait tout simplement pas de prêt obligataire si le marché foncier n'était pas actif dans notre région. Nos données montrent que sur un total de 519 prêts, 510 font l'objet d'une mise en garantie foncière. C'est là une indication très nette de la centralité de la propriété foncière (même petite) dans la dynamique du marché local du prêt obligataire. Robert Gauthier arrive à la même conclusion dans son mémoire. Les biens mis en garantie sont presque exclusivement une terre³⁶.

Qui dit terre en garantie dit également éventuelle saisie en cas de défaut de paiement. Un créancier prêtant beaucoup peut donc saisir plusieurs terres. Nous nous sommes demandé si nous avons de ces propriétaires fonciers parmi nos gros créanciers. Deux critères ont guidé notre sélection. Le premier est celui de la quantité de prêts effectués. Tous les prêteurs ayant effectué quatre prêts ou plus ont été retenus. Le deuxième critère est celui des montants prêtés. Les créanciers qui ont prêté 2 000 \$ ou plus³⁷ ont également été sélectionnés. 27 créanciers répondent à ces deux critères.

³⁵ Courville, *Entre ville et campagne...*, p. 37.

³⁶ Gauthier, *Recherche sur un indicateur...*, p. 44.

³⁷ En excluant les corporations.

Une fois ces créanciers identifiés, nous avons cherché à les retracer dans les listes nominatives du recensement de 1901³⁸ pour obtenir des informations sur leurs possessions foncières. Nous n'avons pas retrouvé tous nos créanciers, mais notre groupe témoin demeure intéressant. De nos 27 créanciers, 14 ont été retrouvés au recensement de 1901.

En 1901, Louis-Ovide Pepin déclare posséder 172 acres de terre, quatre lots de ville ou village, quatre maisons, trois magasins et cinq granges. Même si Pepin est notre prêteur le plus important tant pour le nombre de prêts que pour les sommes prêtées, il n'est pas celui qui déclare posséder le plus grand total d'acres. La palme revient à Eugène Crépeau avec 301 acres, quatre maisons et sept granges. Nous avons ensuite Venceslas Dionne avec 186 acres, quatre lots de village, quatre maisons, quatre magasins et six granges. Enfin, le dernier créancier qui possède plus de 100 acres est Louis Lavergne, soit le notaire à l'étude pour le présent travail. Ce dernier possède 164 acres, un lot de village, deux maisons et quatre granges³⁹.

Les données relatives aux acres possédés nous révèlent deux choses à propos de nos créanciers. Si certains d'entre eux possèdent de grandes superficies de terre, ils ne sont pas pour autant de grands propriétaires fonciers. Trois-cents acres possédés ou quatre lots de village représente sans doute un patrimoine foncier appréciable en contexte villageois, mais cela ne constitue pas en soi un empire. Les données disponibles ne montrent aucun créancier possédant 500 acres ou plus. Nos plus importants prêteurs sont donc très loin d'avoir l'envergure d'un Joseph-Ovide Brouillard qui, la même année, déclare posséder « 10 200 acres dans Wendover et Simpson⁴⁰ ». Quoique fondées sur un

³⁸ Le tableau 1 des listes nominatives du recensement de 1901 permet d'identifier les individus ainsi que leur lieu de résidence, leur origine et leur lieu de naissance, leur religion, leur profession, etc. Ces informations ont été corrélées avec celles contenues dans les actes d'obligation. Nous obtenons ainsi un profil social des créanciers relativement détaillé. Grâce aux données du recensement, il est possible de voir si le prêteur est rentier, patron, employé ou s'il travaille à son propre compte, le nombre d'employés travaillant pour lui et, dans certains cas, ses gages. Le recensement de 1901, contrairement aux autres, est complété par un second tableau, appelé « Tableau 2 », lequel contient, pour chaque individu, des informations sur ses propriétés foncières et immobilières : superficie des terres possédées, types de lots, présence de bâtiments (nombre de maisons, de magasins d'entrepôts, de granges, d'étables et autres dépendances). Ce sont là de bons indicateurs de la valeur des biens-fonds dont les créanciers sont propriétaires.

³⁹ Listes du recensement de 1901, tableau 2.

⁴⁰ Bellavance, Rousseau et Roy, *Histoire du Centre-du-Québec...*, p. 277.

petit nombre de cas, les données dont nous disposons ne nous permettent pas de révéler une véritable « aristocratie foncière⁴¹ » chez nos prêteurs.

Il est plausible que les terres des débiteurs en défaut de paiement aient été saisies, mais qu'elles aient été rapidement revendues par les créanciers. Ça pourrait expliquer la relative modestie du patrimoine foncier de ces derniers. L'examen des archives du district judiciaire d'Arthabaskaville permettrait sans doute de repérer des poursuites pour dettes non remboursées et l'exécution de saisies, mais cela dépasse les buts de ce mémoire. Au demeurant, Normand Séguin a bien montré que les créanciers « [ne] s'appropri[aient] des immeubles [qu']en dernière instance [...]. Leur spécialité, écrit-il, c'est le prêt à intérêt et accessoirement l'acquisition foncière. D'autres agents visent directement à l'appropriation foncière⁴² ». Le bien mis en garantie est donc saisi et revendu par le créancier, souvent à profit, dans l'optique de récupérer l'argent prêté. Il n'y a pas donc de logique d'accumulation ici, c'est le monétaire qui prime.

Le recours au tribunal, dans de telles situations, est inévitable. Selon Thierry Nootens, « le recours massif au crédit et l'absence de bureaucratisation étatique des rapports sociaux font de ce tribunal [la Cour supérieure] une des pièces maîtresses, sinon la pierre d'assise, de la gestion et régulation de la société⁴³ ». En cas de litige, l'acte d'obligation, avec mise en garantie, sert donc en justice. Nous aurions pu également consulter les archives des bureaux d'enregistrement de la région. Chaque transaction foncière y est inscrite. Toutefois, ce travail colossal dépasserait largement les cadres de ce mémoire.

En somme, la terre est la mise en garantie de prédilection exigée par les créanciers. Si les créanciers ne possèdent pas d'énormes quantités d'acres ou de lots de village, les transactions de terres et la spéculation foncière sont bien présentes. Après tout, l'objectif principal d'avoir un acte d'obligation est de réaliser un gain monétaire ou une plus-value, sur l'argent prêté. En cas de défaut de paiement, saisir un bien mis en garantie et le

⁴¹ *Ibid.*, p. 278.

⁴² Séguin, *La conquête du...*, p. 235.

⁴³ Nootens, « Les plaideurs en ... », p. 56.

revendre assure ce gain en capital. Or, il appert que dans certains cas bien spécifiques, la mise en garantie n'est pas toujours une terre.

3.2.2 L'emplacement et les dimensions des terres en garanties

Nous allons maintenant nous pencher sur l'emplacement des terres mises en garanties. La circulation de l'argent dans le marché du prêt obligataire, comme nous l'avons vu au chapitre 2, est très circonscrite dans l'espace. Qu'en est-il des mises en garanties?

Sur 519 prêts, nous en avons 510 avec une terre mise en garantie⁴⁴. De ces 510 mises en garanties, 50 sont situées dans le village d'Arthabaskaville. En élargissant le périmètre aux paroisses voisines de Sainte-Victoire (englobant Victoriaville) et de Saint-Christophe, nous obtenons 86 autres terres mises en garanties. En allant à quelques kilomètres hors de ce cadre ceinturant Arthabaskaville, 343 autres prêts s'ajoutent⁴⁵.

Nous obtenons ainsi 479 terres mises en garanties sur 510, soit près de 94 %, qui ne sortent pas du cadre local. Nos données montrent une forte concentration de ces mises en garanties autour d'Arthabaskaville. Le marché du prêt obligataire, au tournant du XIX^e siècle, en est un à caractère très local. Il faut également noter que les mises en garanties restantes ne sont jamais très loin d'Arthabaskaville⁴⁶.

En ce qui concerne les dimensions des terres, il faut être prudent. Nous avons vu que les terres mises en garanties se présentent comme un amalgame de lots de village et de terres agricoles. Leur valeur varie selon leur localisation, leur superficie, la présence

⁴⁴ Le total des terres mises en garanties n'équivaut pas à 510. Parfois, il y a plus d'une terre mise en garantie et elles ne sont pas toujours dans la même localité.

⁴⁵ Nous incluons les localités du Canton de Blandford, Bulstrode, Canton de Stanfold, Canton de Tingwick, Saint-Norbert d'Arthabaska, Saint-Rosaire, Sainte-Clothilde de Horton, Sainte-Hélène de Chester, Saint-Paul de Chester, Township de Ham, Township de Warwick et Princeville.

⁴⁶ Nous dénombrons des prêts dans le Canton de Wolfestown (11), à Maddington (4), Kingsey Falls (2), Somerset (4), Sainte-Anne du Sault (2) Sainte-Gertrude (1), Sainte-Perpétue (1), Saint-Grégoire (2), Township de Dudswell (1), Township de Simpson (1), Township de Thetford (1), Township de Wotton (1) et Township d'Halifax (1).

ou non de bâtiments et leur mise en culture ou non. Qui plus est, la valeur des biens fonciers n'est pas la même au village qu'à la campagne.

On dénombre 73 lots de village parmi les 510 biens fonciers mis en garantie. La vaste majorité de ces lots se trouve à Arthabaskaville et Victoriaville. Un seul lot est à Saint-Rosaire et trois à Princeville. Si l'analyse de l'emplacement des lots est relativement simple, en déterminer la superficie ne va pas sans difficultés. Les arpenteurs de l'époque utilisent en effet plusieurs unités de mesure différentes et la conversion n'est pas toujours aisée⁴⁷. Il importe donc de trouver un dénominateur commun pour mesurer ces lots. La mesure de superficie en acres a été retenue.

Une fois trouvé le dénominateur commun pour mesurer les superficies, il faut convertir les mesures. D'autres choix méthodologiques ont dû être faits. Nous n'avons pas toujours les mesures exactes de la terre. Il faut donc procéder à un échantillonnage et n'utiliser que les données précises et comparables, soit celles qui sont aisément convertissables en acres⁴⁸. Nous disposons ainsi de 196 terres avec des mesures comparables. La moyenne de ces terres mises en garanties s'élève à 71 acres. La médiane, quant à elle, est de 64 acres.

Enfin, nous nous sommes demandé s'il existait un lien entre les montants empruntés et les mises en garanties. On peut penser en effet que plus le montant emprunté est élevé, plus la superficie mise en garantie le sera également. Il faut toutefois apporter quelques nuances.

Si l'emplacement de la terre a une influence sur sa valeur, les bâtisses incluses dans la mise en garantie peuvent également avoir un impact majeur. Le prix peut être plus élevé si la maison et la grange sont mises en garantie, par exemple. Ensuite, tout ce qui touche au travail investi dans la terre (ce qu'on appelle la superficie améliorée ou cultivée)

⁴⁷ Nous avons qu'à penser aux acres, arpents, perches, chaines, maillons, pieds anglais, pieds français, etc.

⁴⁸ Il arrive souvent qu'il manque une mesure aux superficies des terres. Par exemple, la mention « sur la profondeur du lot » est souvent inscrite. Or, la profondeur d'un lot à Saint-Paul de Chester n'est pas la même que la profondeur d'un lot dans la paroisse de Sainte-Victoire. Qui plus est, nous avons également exclu les mentions « indéterminées ». Enfin, il arrive que plusieurs lots soient mis en garantie avec des mesures exactes pour l'un ou plusieurs d'entre eux, mais pas pour les autres. Nous avons donc créé une catégorie « autres superficies » lors de notre dépouillement.

a également une incidence sur sa valeur. Certains lots regorgent d'essences de bois prisées, d'autres sont défrichées, laissant place à l'agriculture. Nos données ne nous permettent malheureusement pas d'analyser tous ces facteurs. Cependant, il importe de les mentionner et de les conserver à l'esprit. En ce sens, la superficie en acres d'une terre mise en garantie ne constitue qu'un indicateur qui permet d'observer des tendances dans le marché du petit prêt.

Tableau 3.4
Répartition des montants de prêts en regard du nombre d'acres mis en garantie

Montant des prêts (\$)	Nombre d'acres				Total des prêts
	10 acres et moins	11 à 50	51 à 100	101 et plus	
100 et moins	7	6	17	4	34
101 à 200	8	17	25	6	56
201 à 300	9	7	12	5	33
301 à 500	9	4	15	7	35
501 et plus	10	2	16	10	38
Total général	43	36	85	32	196

Source : BAnQ, CMCQ, CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher et CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, listes nominatives des recensements du Canada, 1891 et 1901.

À la lecture des résultats, une tendance semble se dégager. Si nous regardons le nombre d'acres mis en garantie, les terres de 51 à 100 acres se démarquent nettement des autres. Cela correspond avec nos superficies moyennes abordées précédemment. En combinant cette donnée avec les mêmes catégories de prêts utilisées dans le deuxième chapitre, nous voyons que pour les terres de 51 à 100 acres, l'emprunt le plus courant se situe entre 101 et 200 \$. Ce ne sont ici que les grandes lignes des montants des prêts combinés aux superficies. Avec les sources dont nous disposons et surtout, avec les imprécisions évoquées précédemment, certaines données sont plus difficiles à intégrer dans l'analyse.

Les bâtiments compris dans les mises en garanties peuvent rajouter à la valeur du bien hypothéqué. Malheureusement, le niveau de détails de nos sources ne permet pas d'en faire une analyse exhaustive. Le notaire n'indique pas toujours si les bâtisses sont mises en garanties et lorsque c'est indiqué, nous n'avons aucune précision sur le nombre et la valeur des bâtisses. Le terme générique « circonstances et dépendances » est inscrit

dans les actes. Parfois il est seulement indiqué « avec bâtisses dessus construites ». Nous jouons donc de prudence quant à la prise en compte de ces données. Or, ce qui apparaît digne de mention, c'est l'attrait de ces bâtisses. Certains prêteurs vont exiger une assurance sur ces bâtisses pour ne pas en perdre la valeur.

3.2.3 L'exigence des assurances

Lorsqu'il y a une terre mise en garantie, les bâtisses qui s'y trouvent le sont très fréquemment aussi. Les risques d'incendie étant fort élevés à l'époque, la valeur des bâtiments peut donc chuter dramatiquement avant l'échéance des prêts.

L'exigence de telles assurances témoigne d'une certaine institutionnalisation du marché du petit prêt et d'un « virage vers un marché de capitaux formé d'entreprises à capital-action⁴⁹ » débutant au XIX^e siècle. Les compagnies d'assurance contre les incendies se sont multipliées depuis « le milieu du XIX^e siècle⁵⁰ », surtout les compagnies d'assurance de paroisse. Nous pouvons supposer que les garanties supplémentaires contre l'incendie exigées par les créanciers sont probablement des nouveautés dans le marché du prêt obligataire. Les créanciers ont pour objectif de diminuer les risques liés à leurs prêts. Il importe de mentionner que cette gestion du risque ne repose pas les relations personnelles entre les parties contractantes, mais plutôt sur une gestion plus institutionnalisée du risque.

Dans certains actes, des clauses obligeant les emprunteurs à assurer leurs biens immeubles sont nommément ajoutées, les assurances servant de « sûreté additionnelle du prêt ». En exigeant que le débiteur fasse assurer les bâtiments mis en garantie, le créancier s'assure qu'ils conservent leur pleine valeur tout au long de la durée du prêt. Un incendie ou même des bris quelconques aux bâtiments occasionneraient une perte de revenus advenant une éventuelle saisie. Il faut savoir qu'à l'époque, la « plupart des habitations ne

⁴⁹ Robert C. H. Sweeny, « Un effort collectif québécois : la création, au début du XX^e siècle, d'un marché privé et institutionnalisé de capitaux », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 49, no 1 (été 1995), p. 68.

⁵⁰ *Ibid.*, p. 43.

sont pas couvertes par une assurance⁵¹ ». En effet, les services « offerts par [les] compagnies [d'assurance incendie] sont encore trop coûteux pour les petits propriétaires d'habitations, de sorte qu'après un incendie il faut trouver d'autres moyens de reconstruire⁵² ». Nous pouvons donc comprendre que les bâtisses deviennent assurées seulement lorsque le créancier l'exige.

Pour certains créanciers, le fait de faire assurer les bâtiments semble être très important. Comprenons ici que la notion de confiance refait surface. Un créancier qui juge que les bâtisses sont « à risque » de passer au feu ou qu'il ne fait tout simplement pas confiance au débiteur peut exiger de faire assurer les bâtiments. D'ailleurs, ces clauses sont parfois très détaillées. L'acte passé entre Alfred Dussault et Ferdinand Beauchêne ne laisse aucune place à l'interprétation quant aux clauses d'assurances :

Le débiteur s'oblige à faire assurer de suite dans une assurance de fonds social [...] pour trois cents piastres en faveur du créancier et tenir cette assurance en force pendant quatre ans et aussi transporter au créancier la police qu'il a sur sa maison et la tenir aussi en vigueur pendant quatre ans pour sureté additionnelle du paiement de la présente obligation, et faute par le débiteur de tenir les dites polices d'assurance en vigueur d'ici à quatre ans le créancier aura droit de payer les primes et se faire rembourser de suite par le débiteur⁵³.

Plusieurs éléments importants se retrouvent dans cette clause. Premièrement, le débiteur est obligé de faire assurer les bâtisses là où le créancier le désire. Peut-être cela témoigne-t-il d'une certaine confiance, voire préférence, de la part du créancier envers une compagnie d'assurance en particulier. Ensuite, le tout doit être assuré toute la durée du prêt. Enfin, la dernière partie de cette clause révèle l'importance accordée aux assurances. Si le débiteur ne transporte pas les polices d'assurance au créancier comme demandé, ce dernier peut payer une assurance et en charger les frais au débiteur. Cela se rajoute donc au montant total que le débiteur doit rembourser.

⁵¹ Bellavance, Rousseau et Roy, *Histoire du Centre-du-Québec...*, p. 340.

⁵² *Ibid.*, p. 341.

⁵³ BAnQ, CMCQ, CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, acte no 17451, *Obligation*, 26 octobre 1901.

Il importe de faire attention en lisant ces clauses. Nos sources contiennent des lacunes, dont l'absence de la valeur des mises en garanties. Il ne faudrait donc pas déduire que le montant de l'assurance reflète avec constance le montant des bâtisses mises en garantie. Toutefois, on observe une volonté de la part des créanciers d'atténuer les risques de leur investissement et, parfois, d'en accroître le rendement dans l'éventualité d'un incendie, le montant touché par l'assurance excédant le montant prêté au départ.

Sur les 519 actes analysés, 72 contiennent une mention explicite obligeant le débiteur à assurer une ou des bâtisses sur la terre mise en garantie⁵⁴. Dans une vingtaine de ces 72 actes, le montant de la police d'assurance excède le montant emprunté⁵⁵. À titre d'exemple, lors d'un acte passé entre Alfred Dussault et Alfred Jacques pour un emprunt de 400 \$, il est mentionné que « [p]our sûreté additionnelle du paiement de ladite somme de quatre cents piastres le débiteur s'oblige de transporter de suite au créancier une assurance de quinze cents piastres [...]»⁵⁶.

Dans les 52 autres cas recensés, le montant de la prime d'assurance est le même que celui de l'emprunt ou parfois moindre. Sachant qu'il peut être difficile, voire litigieux, d'établir la valeur des bâtisses, le créancier s'en tient généralement à garantir le montant de son prêt avec une assurance du même montant. Une clause de l'acte passé entre John Napoléon Michaud et Edmond Vézina illustre cette logique : « si le débiteur venait à perdre ses bâtisses par le feu il aura droit de toucher le montant de l'assurance en construisant d'autres bâtisses aussi bonnes et les assurant pareillement»⁵⁷.

L'exigence des assurances prend-elle de l'ampleur pendant notre période? Le tableau 3.5 montre une augmentation des prêts avec assurances pour les années 1895 et 1897. Cependant, notre corpus ne nous permet pas d'affirmer que l'obligation des

⁵⁴ Nous pouvons croire que ce sont là des cas de débiteurs non assurés avant l'acte, d'où l'obligation qui leur est faite de s'assurer afin que la transaction soit conclue.

⁵⁵ Ce nombre comprend trois prêts arrondis à la hausse (140 \$ arrondi à 150 \$, 192 \$ arrondi à 200 \$ et 35 \$ arrondi à 50 \$).

⁵⁶ BAnQ, CMCQ, CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, acte no 18239, *Obligation*, 9 novembre 1903.

⁵⁷ BAnQ, CMCQ, CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, acte no 16408, *Obligation*, 16 juillet 1899.

assurances prend de l'ampleur dans le marché du prêt obligataire. L'étude ne s'échelonne que sur une décennie, une période trop courte pour se prononcer.

Tableau 3.5
Répartition du total de prêts avec intérêts selon l'année.

Année	Nombre de prêt avec assurance
1891	9
1893	6
1895	13
1897	16
1899	9
1901	9
1903*	3

Source : BAnQ, CMCQ, CN402, S35, greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher et CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne.

* Un de nos deux notaires n'exerce plus sa profession en 1903. Cela explique le nombre à la baisse.

Enfin, nous avons tracé le profil socioéconomique des créanciers qui exigent des assurances aux débiteurs. Les marchands sont les créanciers qui exigent le plus fréquemment que les débiteurs fassent assurer leurs bâtisses (à 25 reprises). Viennent ensuite les rentiers (15 reprises) et les cultivateurs (13 reprises).

En somme, le rôle des assurances n'est pas à négliger dans le marché du petit prêt. Ce marché se base sur la gestion du risque et les assurances ne sont qu'une des solutions pour diminuer le risque encouru par les prêteurs.

3.2.4 Autres mises en garanties

D'autres clauses de mises en garanties prévalent dans le marché du prêt obligataire. Quoique plus rares, elles en disent beaucoup quant à la variété des arrangements.

En tout, sept prêts ne sont pas garantis par des terres. Cinq d'entre eux ont en commun un transport d'argent. Le transport d'argent constitue un autre moyen de garantir

une dette. Dans ces cas-ci, nous avons affaire à des actes liés⁵⁸. Ces actes passés antérieurement deviennent importants pour l'obligation en vigueur. Dans l'acte passé entre Pierre Fortin et Dame Alice Pacaud⁵⁹, le premier emprunte 250 \$ à la seconde sans mettre de terre en garantie comme sûreté de paiement. En lieu et place, Fortin met en jeu l'argent que Médéric Tourigny lui doit en vertu d'un acte de vente antérieur pour une somme de 750 \$. Ce dernier se retrouve désormais à rembourser sa dette à Dame Alice Pacaud. Si Pierre Fortin ne rembourse pas son emprunt de 250 \$, Pacaud conserve donc les 750 \$ que Fortin doit toucher en raison de la vente de sa terre. De ces 750 \$, 200 \$ sont déjà remboursés. Pacaud assure donc son prêt de 250 \$ avec un montant de 550 \$, soit plus du double.

Dans ces cas de transport, le débiteur, se faisant rembourser un montant en raison d'un acte précédent, subroge donc le créancier « en tous ses droits, privilèges et hypothèques⁶⁰ ». L'acheteur de la terre, qui se retrouve maintenant lié à l'acte d'obligation, rembourse maintenant l'emprunt au créancier. Ce faisant, il assure la dette contractée par le débiteur. Si le débiteur ne rembourse pas, le créancier garde le montant du précédent acte de vente pour lequel le nouveau débiteur l'a subrogé.

Dans les cinq cas de transports d'argent, les montants transportés excèdent toujours le montant emprunté. Le créancier ne peut pas saisir de terre et la revendre à profit avec les bâtisses. Il est donc nécessaire que le montant mis en garantie assure une marge de profit au créancier avec son prêt, s'il n'est pas remboursé.

Nous avons également un cas très différent des autres. Il s'agit d'une vente à réméré impliquant une fois de plus une tierce personne⁶¹. La vente à réméré, appelée également vente avec possibilité de rachat, se caractérise par la possibilité d'ajouter une clause à l'acte qui permet au vendeur de racheter son bien. Le vendeur « reprend alors le bien dans l'état où il se trouve et sujet aux droits et charges dont l'acheteur a pu le

⁵⁸ Surtout des ventes entre individus.

⁵⁹ BAnQ, CMCQ, CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, acte no 10579, *Obligation*, 19 mai 1891.

⁶⁰ *Ibid.*

⁶¹ BAnQ, CMCQ, CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, acte no 10288, *Obligation*, 27 janvier 1891.

grever⁶² ». Léa Desrochers, qui emprunte 100 \$ à Charles Groleau, n'a pas de terre à mettre en garantie. Or, il est indiqué que « Théophile Gagné a vendu la sienne au créancier⁶³ ». Malheureusement, nos recherches ne nous ont pas permis d'établir quels liens unissent Léa Desrochers et Théophile Gagné⁶⁴. Néanmoins, Théophile a vendu sa terre à Charles pour un montant de 350 \$ avec un droit de réméré sur cette terre. Pour garder le droit de réméré, Théophile doit donc rembourser la somme de 350 \$ plus les 100 \$ de Léa. Si personne ne rembourse les montants, Groleau conserve alors la terre et le droit de réméré devient nul. Théophile et Léa doivent 450 \$, mais on leur « doit » également 350 \$ pour la vente de l'immeuble. Si les choses restent en l'état, ils perdent tout simplement la terre au profit de Groleau. Or, pour la retrouver, ils doivent donc payer le 350 \$ et le 100 \$. Bref, si les débiteurs veulent récupérer leur terre, Groleau, lui, veut son argent.

Ces enchevêtrements de droits divers sur les terres sont certes compliqués, mais ils témoignent des liens complexes et variés qui unissent les acteurs dans le marché du petit prêt à l'époque. À première vue, nous avons les liens entre créanciers et emprunteurs, mais il existe également tout un paratexte qui concerne les rapports unissant les emprunteurs entre eux, comme dans le cas de Théophile et Léa. Or, les rapports entre débiteurs sont difficilement saisissables.

CONCLUSION DU CHAPITRE

La pratique du prêt à intérêt s'est libéralisée dans le dernier tiers du XIX^e siècle, au point où elle est devenue une partie intégrante de la vie quotidienne à l'époque. En pleine période de transition socioéconomique alors que l'industrie laitière prenait son envol, les cultivateurs devaient moderniser leurs exploitations, d'où l'importance de numéraire en milieu rural et le recours au marché du prêt obligataire, ce qui a contribué à

⁶² Me Marc-André Lacombe, Lacombe Avocats, *Le contrat de vente*, [En ligne], <http://lacombeavocats.ca/contrat-de-vente/>, (page consultée le 16 mai 2022).

⁶³ BAnQ, CMCQ, CN402, S61, greffe du notaire Louis Lavergne, acte no 10288, *Obligation*, 27 janvier 1891.

⁶⁴ S'il n'existe aucun lien de parenté apparent, il existe certainement un lien monétaire qui unit ces deux individus.

accroître la dépendance des cultivateurs à l'égard des nouveaux marchés agricoles⁶⁵. Dans pareil contexte, nombre de ces cultivateurs empruntaient en acceptant des clauses exigeantes afin d'avoir un peu d'argent pour rentabiliser leur exploitation et sortir ainsi de l'agriculture de subsistance.

Quelques constats ont été dressés dans ce chapitre. Le taux d'intérêt toléré se situait généralement entre 6 et 8 %, mais il a eu tendance à diminuer vers la fin de la période à l'étude. Les taux exigés par les marchands étaient généralement plus élevés que ceux pratiqués par les autres créanciers.

Des modalités de remboursement venaient structurer ce marché du prêt obligataire. Les modalités de paiement des intérêts en ont constitué un élément clef. Dans la majorité des cas, le versement des intérêts se fait annuellement, soit à la même date que l'acte a été passé devant notaire. Les prêts les plus fréquents oscillent entre 101 et 200 \$. La durée pour les rembourser semble suivre une certaine logique. Lorsque 100 \$ sont empruntés, le débiteur dispose en moyenne de deux ans pour rembourser le capital. Lorsqu'un prêt de 200 \$ est contracté, le débiteur a trois ans pour effectuer le paiement. Ce ne sont ici que quelques indications, mais une certaine tendance semble se dégager, soit celle d'accorder une année supplémentaire par tranche de 100 \$ prêtée.

Quoique discrètes à bien des égards, nos sources permettent parfois de connaître le motif du prêt. La mention bien imprécise « pour argent prêté » domine largement. Parfois, l'emprunt est contracté pour payer des marchandises ou pour convertir un ou des billets promissoire en y rattachant une mise en garantie foncière. Ces petites clauses rendent donc les sources notariales « vivantes » et permettent de mieux saisir les liens sociaux qui unissent les individus de l'époque en créant un fort lien monétaire.

En considérant les modalités de remboursement des emprunts, il existe une variété de mises en garantie qui viennent complexifier le marché du prêt obligataire. C'est notamment le cas des biens fonciers. La presque totalité des prêts sont garantis par une

⁶⁵ Bernard Bernier, « La pénétration du capitalisme dans l'agriculture », dans Normand Séguin, dir., *Agriculture et colonisation au Québec : aspects historiques*, Montréal, Boréal Express, 1980, p. 82-83.

terre. C'est un bien facilement saisissable en cas de défaut de paiement. Qui plus est, la revente à profit des terres saisies est chose courante. Le croisement des données notariales relatives aux gros créanciers avec le recensement de 1901 ne nous a pas permis d'identifier de grands propriétaires fonciers, signe que la revente après saisie s'effectue rapidement. L'examen de l'emplacement des terres mises en garantie rejoint l'analyse que nous avons faite des prêteurs et emprunteurs du marché obligataire : les limites du cadre régional sont rarement franchies.

Nous avons ensuite croisé les données relatives aux dimensions des terres mise en garantie avec les montants empruntés afin de voir si une certaine logique se dégagait. Plusieurs facteurs influencent ces variables, mais un ordre de grandeur a pu être établi. Les terres mises en garantie font souvent entre 51 et 101 acres en superficie, peu importe le montant emprunté. Si les bâtisses sont presque toujours mises en garanties, les maisons le sont beaucoup moins. Les lacunes de nos sources ne permettent pas d'obtenir un inventaire très détaillé de ces bâtisses.

Certains créanciers exigent enfin que les débiteurs fassent assurer leurs bâtisses. L'exigence d'assurances n'est pas toujours explicitement mentionnée dans les actes. Seulement 14 % de nos actes font mention d'une assurance. Sans pouvoir affirmer qu'il y a une accentuation du phénomène des assurances lors de notre période, nous avons constaté que les marchands exigeaient que les bâtisses soient assurées plus fréquemment que les autres créanciers.

Il arrive enfin, quoique plus rarement, que la façon d'assurer son prêt ne soit pas par un bien foncier. Ces rares occasions donnent souvent lieu à des clauses comme les transports d'argent impliquant souvent des tierces parties. Ces petits arrangements entre plusieurs personnes jettent une lumière sur la variété et l'étendue des rapports qui unissent les acteurs sociaux impliqués lors de tels prêts, allant bien souvent au-delà des strictes relations créanciers-débiteurs.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Avant de présenter les faits saillants de notre recherche, il importe de rappeler les objectifs que nous nous étions fixés au départ. Le premier de ces objectifs consistait à reconstituer les assises sociales et spatiales du marché local du prêt obligataire entre particuliers au tournant du XX^e siècle. Il s'agissait ici de dresser le profil social et spatial des prêteurs et emprunteurs afin de mieux comprendre les relations sociales en jeu dans le petit prêt de personne à personne. Notre deuxième grand objectif était d'offrir une meilleure compréhension des principaux rouages du prêt obligataire, de ses subtilités et de son impact sur la monétarisation des rapports sociaux en milieu rural.

Le village d'Arthabaskaville nous est apparu comme un milieu approprié pour réaliser une telle étude en raison de la centralité de son élite villageoise dans le marché du crédit, du poids démographique des cultivateurs établis dans les pourtours du village et du relatif éloignement du village des grands centres urbains. Quant au choix de la période à l'étude, il correspond à un moment charnière de la longue transition au cours de laquelle le marché du prêt entre particuliers amorce son lent déclin avant la montée en force des corporations.

Les actes d'obligation ont constitué notre principale source. Ils fournissent, d'une part, de riches informations sur le profil des acteurs sociaux qui entrent en relation dans le marché du prêt : profession, lieu de résidence, sexe, état civil et rôle dans la transaction (emprunteur, créancier, caution, représentant, etc.). Le jumelage de ces informations avec celles contenues dans les listes nominatives des recensements a permis d'étoffer les profils sociodémographiques des individus. D'autre part, les actes d'obligation offrent une description minutieusement détaillée des conditions générales encadrant les emprunts : montant des prêts, taux d'intérêt, modalités de remboursement du capital emprunté et des intérêts, échéances, mises en garantie, etc. Des recherches complémentaires dans les archives des cours civiles et des bureaux d'enregistrement de la région permettraient d'enrichir davantage notre compréhension des enjeux du marché du petit prêt, que ce soit sur les

stratégies d'accumulation des créanciers, les saisies de biens dans les situations de défaut de paiement, etc. Malheureusement, de pareilles recherches auraient impliqué un travail hors de portée de notre mémoire de maîtrise. Quoiqu'il en soit, notre recherche aura contribué, espérons-le, à révéler le potentiel heuristique des actes d'obligation dans la compréhension du milieu du petit prêt interpersonnel à la fin du XIX^e siècle.

L'exploitation des informations contenues dans les actes d'obligation a fait l'objet d'un dépouillement et d'un traitement systématiques. L'information a été regroupée selon trois niveaux de lecture : le profil des acteurs impliqués, les conditions d'emprunt et les mises en garantie. Les résultats de ce travail ont été livrés dans les chapitres 2 et 3.

Le marché obligataire, avons-nous vu, met en liaison un vaste éventail d'acteurs, à commencer par le notaire, représentant de l'État en matière de propriété foncière et immobilière. Il agit comme agent de liaison entre prêteurs et emprunteurs et bien souvent comme procureur des créanciers. Par la connaissance fine qu'il a des « fortunes » et des disponibilités monétaires des gens de la place, des besoins en matière de crédit et de placement d'argent, le notaire apparaît comme l'un des principaux vecteurs du développement du marché du prêt interpersonnel. Toutefois, avec l'arrivée des banques et des autres institutions financières dans le marché du crédit, le rôle du notaire va se transformer et ce dernier se retrouvera progressivement exclu de ces réseaux monétaires¹. Autour de lui, prêteurs et emprunteurs négocient les conditions de remboursement du prêt d'argent. Qui sont ces derniers?

Nos résultats montrent que les prêteurs ne forment pas un groupe homogène. Ils peuvent être divisés en trois catégories selon l'intensité de leur engagement : les gros créanciers, les créanciers intermédiaires et les créanciers occasionnels. Ils contrôlent des parts relativement similaires du marché obligataire.

Les gros créanciers se distinguent par leur faible nombre, la régularité avec laquelle ils prêtent ainsi que l'importance relative de l'argent qu'ils mettent en circulation par

¹ André Vachon, *Histoire du notariat canadien 1621-1960*, Québec, Presses de l'Université Laval, 1962, p. 138-139, 149.

rapport aux deux autres groupes de prêteurs. Ils sont seulement six, mais effectuent 150 des 519 prêts et détiennent près du tiers du capital investi dans le marché du prêt entre particuliers au cours de la période à l'étude, soit près d'un dollar sur trois mis en circulation. Membres influents de la petite bourgeoisie villageoise, ils se recrutent principalement parmi les marchands. Trois de ces six créanciers se démarquent très nettement par le contrôle qu'ils exercent dans ce marché avec 20 % de l'argent mis en circulation. Les chiffres absolus avancés dans notre mémoire, il faut le préciser, restent partiels. Comme nous n'avons retenu qu'une année sur deux des actes enregistrés par le notaire Lavergne, six années ne sont pas couvertes. On peut donc en déduire que le nombre de prêts consentis par ces gros créanciers est beaucoup plus élevé durant la période à l'étude que les chiffres rapportés. Suivant ce raisonnement, on peut penser que le nombre de prêts consentis par Louis Ovide Pepin entre 1891 et 1903 pour l'ensemble des années, par exemple, est non pas de 60, mais vraisemblablement d'une centaine, voire davantage.

Les créanciers de moyenne envergure, pour leur part, sont au nombre de 38. Ensemble, ils contrôlent eux aussi près du tiers du marché du prêt avec 31 % du nombre des actes d'obligation. Ce groupe de créanciers est beaucoup moins homogène sur le plan des professions. Il est composé de rentiers, de cultivateurs, de marchands de village et de membres des professions libérales. En tout, ces prêteurs sont responsables du quart de l'argent en circulation.

Enfin, la vaste majorité des créanciers est composée de prêteurs occasionnels, c'est-à-dire de prêteurs qui n'octroient qu'un ou deux prêts au cours de la période sous enquête. Environ 40 % de tous les prêts de notre corpus sont faits par ceux-ci et surtout, ils représentent 80 % de l'ensemble des créanciers. La plupart d'entre eux se déclarent cultivateurs. Ce portrait d'ensemble des prêteurs, brossé à partir des greffes de deux notaires, montre à quel point le prêt obligataire reste une pratique encore très répandue au tournant du XX^e siècle dans la région des Bois-Francs, même si certains s'y adonnent de façon beaucoup plus intensive.

Le portrait ne serait pas complet si nous n'accordions pas une importance tout aussi soutenue aux emprunteurs. Le premier constat est révélateur : plus de 80 % des emprun-

teurs sont cultivateurs. Ils empruntent plus de 70 % de tout l'argent mis en circulation dans le marché du prêt interpersonnel. Si les motifs de cet endettement sont rarement décrits dans les actes d'obligation, cette présence massive des cultivateurs parmi les débiteurs témoigne de l'ampleur des besoins de crédit chez ces derniers en vue de moderniser leur exploitation agricole. Nos données le démontrent bien. Quatre créanciers sur cinq prêtent à un cultivateur. Il en est de même avec les créanciers cultivateurs qui octroient une proportion similaire de leurs prêts à d'autres cultivateurs. Ces derniers sont donc des acteurs centraux du prêt obligataire, que ce soit pour octroyer des sommes ou pour contracter un emprunt.

Or, ces cultivateurs s'endettent beaucoup plus qu'ils ne s'enrichissent avec le prêt obligataire. La comparaison entre l'argent prêté et l'argent emprunté tend à le confirmer. Les cultivateurs représentent en effet la seule catégorie socioprofessionnelle affichant une balance déficitaire en cette matière : ils empruntent quatre fois plus d'argent qu'ils n'en prêtent. À titre de comparaison, les marchands, pour leur part, prêtent trois fois plus d'argent qu'ils n'en empruntent.

En ce qui a trait aux femmes, ces dernières sont impliquées dans près du tiers des actes. Œuvrant dans le cadre légal de l'époque, la majorité des femmes répertoriées dans nos actes agissent à titre de créancières. Certaines vont même jusqu'à prêter huit fois, se rapprochant de nos créanciers d'importance. D'autres continuent également les affaires de leur mari décédé. C'est notamment le cas de la veuve de Louis Ovide Pepin, Marie Louise Mc Arthur qui prête à quelques occasions après la mort de son mari. Enfin, les créancières peuvent également se distinguer en se déclarant femme célibataire et être en affaires. Même si la majorité des femmes impliquées dans nos actes prêtent de l'argent, il arrive que certaines empruntent avec l'autorisation de leur mari. Le cas de Clorinde Plamondon qui emprunte plusieurs milliers de dollars pour racheter les biens saisis de son mari en est un bon exemple. Bref, même si les veuves et les célibataires sont surreprésentées par rapport aux femmes mariées dans les actes, ces dernières jouent un rôle important dans le marché du petit prêt. L'apport des femmes à ce marché est révélateur de certaines stratégies familiales de l'époque. Sans elles, certains auraient perdu beaucoup, manquant de liquidités.

À cet examen du profil socioprofessionnel des créanciers et débiteurs, nous avons ajouté l'analyse de l'assise spatiale du marché du petit prêt à partir leurs lieux de résidence. Les notions de proximité et d'interconnaissance ont guidé notre analyse.

Pour bien saisir ces enjeux spatiaux, nous avons analysé dans un premier temps les relations monétaires entre le village d'Arthabaskaville et les campagnes avoisinantes. D'où provient le capital prêté et quelle est sa destination ? Plus de quatre prêts sur dix sont consentis par des résidents d'Arthabaskaville. La presque totalité de ces prêts (90 %) est destinée à des cultivateurs des campagnes entourant Arthabaskaville. Cela montre, une fois de plus, que l'argent du village se dirige massivement vers les campagnes avoisinantes. Cette proximité spatiale entre l'origine et la destination du capital mis en circulation est révélatrice de l'assise locale du marché du prêt obligataire entre particuliers et des réseaux d'interconnaissance qui lient le village et la campagne.

Cela étant dit, l'éloignement géographique entre certains prêteurs et emprunteurs, comme nous l'avons vu avec des créanciers des États-Unis ou de Montréal, ne signifie pas pour autant que nous sommes devant des échanges anonymes. Les quelques cas de figure que nous avons examinés montrent en effet que, par-delà la distance entre les créanciers et les débiteurs, les liens fondés sur l'interconnaissance persistent et, ce faisant, continuent de jouer un rôle capital dans le fonctionnement du marché du petit prêt. Il s'avère souvent en effet que les créanciers sont originaires de la région où ils prêtent.

Dans le troisième et dernier chapitre, nous nous sommes intéressé aux modalités financières des arrangements entre prêteurs et emprunteurs contenus dans les actes obligataires, c'est-à-dire aux taux d'intérêt, aux échéances des remboursements du capital et des intérêts, ainsi qu'aux propriétés mises en garanties par les emprunteurs. Ces modalités financières des actes, comme nous l'avons vu, sont multiples et malléables. Elles donnent un caractère très personnel aux actes d'obligation. Si la plupart des arrangements visent à fixer les gains en intérêts et les recours du créancier en cas de défaut de paiement, d'autres peuvent être faits pour accommoder les débiteurs et éviter ainsi les frais occasionnés par les poursuites.

Au cours de la période à l'étude, la valeur moyenne des prêts entre particuliers s'établissait à 378 \$, tandis que leur valeur médiane était de 300 \$. Vus d'aujourd'hui, ces montants peuvent paraître bien modestes. Mais au tournant du XX^e siècle, cela représentait des sommes substantielles, le revenu annuel médian des chefs de ménages de la région étant d'environ 400 \$. Près de neuf prêts sur dix sont offerts à un taux d'intérêt qui se situe entre six et huit pour cent. Aucun prêt ne dépasse huit pour cent, ce qui témoigne de l'existence d'une « culture du prêt », pour ainsi dire, déjà bien enracinée dans la région des Bois-Francs au tournant du XX^e siècle. La comparaison des prêts effectués par les marchands avec ceux des autres groupes socioprofessionnels montre que les premiers parviennent mieux à rentabiliser leur capital. Pour les créanciers les plus actifs, les gains en intérêts en viennent ainsi à constituer une véritable rente.

Le remboursement des intérêts par les emprunteurs se fait généralement sur une base annuelle (dans plus de 90 % des prêts), habituellement à la date de passation de l'acte devant le notaire. À l'occasion, des arrangements peuvent être faits entre le créancier et le débiteur. Par exemple, le taux d'intérêt peut être plus bas la première année du prêt et plus élevé par la suite. Quant au remboursement du capital, il s'effectue généralement à la toute fin de l'échéance du prêt. Nos données montrent que plus de deux prêts sur cinq sont remboursables dans un intervalle de 25 à 60 mois (la moyenne étant de 3 ans et quatre mois) et que le tiers des prêts sont remboursables dans un délai de 13 à 24 mois. Moins nombreux, les prêts de plus de 500 \$ sont ceux qui accaparent la plus grosse partie du capital mis en circulation.

Une trentaine de prêts diffèrent des autres du fait qu'ils n'ont pas d'échéance. Avec ces prêts à demande, le créancier dispose d'un énorme pouvoir parce qu'il peut exiger le remboursement de son dû lorsque bon lui semble. Dans ces cas de figure, les emprunteurs se trouvent à accepter des modalités plus contraignantes afin d'obtenir du crédit, tandis que les créanciers se réservent le pouvoir de récupérer leur capital à tout moment, advenant une perte de confiance envers le débiteur ou encore une occasion d'affaires plus alléchante.

Les mises en garanties ont fait l'objet du dernier volet de notre analyse des prêts obligataires. À défaut de paiement de la part du débiteur, le créancier peut entreprendre des démarches judiciaires pour saisir les biens mis en garantie en guise de compensation de pertes monétaires. Les résultats de notre travail sont sans équivoque : dans la presque totalité des cas (510 des 519 prêts), la mise en garantie est constituée de biens fonciers et immeubles.

Saisir la terre, la conserver dans l'attente d'un accroissement de sa valeur spéculative ou la revendre rapidement à profit sont les options qui s'offrent au créancier lorsque le débiteur ne respecte pas ses obligations. Que révèlent les sources notariales en cette matière?

Afin de répondre à cette interrogation, nous avons isolé nos gros créanciers, soit ceux qui prêtent le plus fréquemment ou ceux dont le capital prêté est le plus important. Selon nos informations, tout porte à croire que nos prêteurs n'accumulaient pas les propriétés foncières, que les terres saisies étaient plutôt revendues rapidement. Comme Normand Séguin l'a bien démontré, les terres n'étaient saisies qu'en dernier recours. Si, dans certains cas, elles devaient être saisies, elles étaient revendues à profit.

L'examen des dimensions des terres mises en garanties montre que la superficie moyenne de ces dernières est d'environ 70 acres, soit un peu moins que la moyenne générale de quelque 100 acres observée pour les propriétaires fonciers du comté d'Arthabaska. Leur superficie médiane se rapproche toutefois de celle qui prévaut dans comté d'Athabaska (84 acres). Les sources notariales ne permettent malheureusement pas de connaître avec exactitude la valeur des bâtiments érigés sur la terre, ni celle des superficies. Quoi qu'il en soit, les terres dont la superficie se situe entre 51 et 100 acres constituent la plus grande proportion des mises en garanties. Elles correspondent également à des prêts dont la valeur oscille entre 101 et 200 \$.

Le risque d'incendie demeurant élevé à l'époque, un nombre non négligeable de créanciers prennent soin d'inscrire des clauses d'assurance comme sûreté supplémentaire, soucieux de conserver la pleine valeur des bâtisses. Cette obligation reste en vigueur toute

la durée du prêt et contraint le débiteur à transporter la police d'assurance chez le créancier, sinon le créancier peut obtenir une assurance et le débiteur se doit de la payer. Soixante-douze des 519 actes examinés contiennent une clause avec assurances. Les marchands sont ceux qui l'exigent le plus souvent.

Une étude exhaustive de ces actes permet de mettre en lumière certains rouages du prêt obligataire dans leurs plus infimes détails. Que ce soit dans la gestion du risque ou dans la confiance envers un débiteur, dans l'acte d'obligation, il n'y a pas place au hasard. En définitive, l'examen des actes d'obligation nous a permis de mieux comprendre les rouages du marché du petit prêt dans un milieu rural en transition. Ces rouages sont conditionnés par plusieurs facteurs importants, dont la proximité entre les parties contractantes. Ces réseaux d'échanges tissés serrés ne sauraient exister si ce n'était pas des relations sociales en jeu. La fin de notre période coïncide justement avec la lente transition vers l'anonymisation du marché du prêt, surtout avec l'arrivée des caisses populaires et des succursales bancaires, qui se répandront véritablement quelques décennies plus tard. À la toute fin du XIX^e siècle, la respectabilité en affaires, l'interconnaissance et la confiance constituent encore les fondements mêmes de l'accès au crédit à Arthabaskaville.

BIBLIOGRAPHIE

1. SOURCES PREMIÈRES

1.1 Sources manuscrites

Bibliothèque et Archives nationales du Québec à Trois-Rivières

Greffe du notaire Louis Lavergne, CN402, S61

Greffe du notaire Antoine-Herménégilde Faucher, CN402, S35

Recensement du Canada 1891

Recensement du Canada 1901, tableaux 1 et 2

1.2 Sources imprimées

Journal *Le Défricheur (Avenir)*, vol. 1, no 11 (05 février 1863) : 3

Journal *Le Mégantic*, vol. 1, no 30 (07 juillet 1900) : 2.

Journal *L'Union des Cantons de l'Est*, vol. 5, no 40 (07 septembre 1871) : 2.

Journal *L'Union des Cantons de l'Est*, vol. 19, no 37 (22 août 1885) : 3

Journal *L'Union des Cantons de l'Est*, vol. 33, no 29 (07 juillet 1899) : 2.

Journal *L'Union des Cantons de l'Est*, vol. 36, no 41 (26 septembre 1902) : 2.

Journal *L'Union des Cantons de l'Est*, 13 novembre 1903.

2. INSTRUMENTS DE TRAVAIL

BELLAVANCE, Claude et Yvan Rousseau. « Centre-du-Québec: bases de données en histoire régionale ». <https://cdq.cieq.ca>

Bradstreet's book of commercial ratings of bankers, merchants, manufacturers, etc., in the United States and the Dominion of Canada. New York, The Bradstreet Company, 1911.

INSTITUT GÉNÉALOGIQUE DROUIN. « Liste des notaires ». [En ligne], <http://www.institutdrouin.com/not.html> (Page consultée le 10 juin 2017).

Chambre des notaires du Québec. [En ligne]. <http://www.cnq.org>. (Page consultée le 10 juin 2017).

LALIBERTÉ, Jean-Marie. *Index des lieux de résidence et de pratique des commis, des garde-notes, des greffiers, des tabellions, autres et des notaires, 1621-1991 ainsi que les lieux de dépôt de leurs minutiers avec leurs cotes aux A.N.Q.* Montréal, 1991. 741 p.

LALIBERTÉ, Jean-Marie. *Index des greffes des notaires (1645-1948)*. Québec, Publication B. Pontbriand, 1967. 219 p.

LAFORTUNE, Hélène et Normand ROBERT. *Parchemin s'exécute...* Montréal, Archiv-Histo, 1994. 98 p.

LAFORTUNE, Hélène, Normand ROBERT et Serge GOUDREAU. *Parchemin s'explique...*, Montréal, Archiv-Histo, 1989. 284 p.

3. SOURCES SECONDES

3.1 Monographies

BELLAVANCE, Claude, Yvan ROUSSEAU et Jean ROY, dir. *Histoire du Centre-du-Québec*. Presses de l'Université Laval, 2013. 1023 p. (Coll. « Les régions du Québec »)

BERNIER, Bernard. « La pénétration du capitalisme dans l'agriculture ». Dans SÉGUIN, Normand, dir. *Agriculture et colonisation au Québec : aspects historiques*. Montréal, Boréal Express, 1980, p. 73-91.

BONNAIN, Rolande, BOUCHARD, Gérard et Joseph GOY. *Transmettre, hériter, succéder : la reproduction familiale en milieu rural, France-Québec*. Lyon, Presses universitaires de Lyon, 1992. 433 p.

BOUCHARD, Gérard. *Quelques arpents d'Amérique : population, économie, famille au Saguenay, 1838-1971*. Montréal, Boréal, 1996. 635 p.

BOUCHARD, Gérard, DICKINSON, John A. et Joseph GOY (dir.). *Les exclus de la terre en France et au Québec, XVII^e-XX^e siècles : la reproduction familiale dans la différence*. Sillery, Septentrion, 1998. 336 p.

COURVILLE, Serge. *Entre ville et campagne : L'essor du village dans les seigneuries du Bas-Canada*. Québec, Presse de l'Université Laval, 1990. 335 p.

- DESSUREAULT, Christian, DICKINSON, John A. et Joseph GOY (dir.). *Famille et marché, XVI^e-XX^e siècles*. Québec, Septentrion, 2003. 380 p.
- DICKENSON, John A. et Brian YOUNG. *Brève histoire socio-économique du Québec*. Sillery, Septentrion, 2003. 452 p.
- GREER, Allan. *Habitants, marchands et seigneurs : la société rurale du bas Richelieu, 1740-1840*. Sillery, Septentrion, 2000. 358 p.
- GOY, Joseph, WALLOT, Jean-Pierre et Rolande BONNAIN (dir.). *Évolution et éclatement du monde rural : structures, fonctionnement et évolution différentielle des sociétés rurales françaises et québécoises, XVII^e-XIX^e siècles*. Montréal/Paris, Presses de l'Université de Montréal/Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences sociales, 1986. 519 p.
- HARDY, René, Pierre LANTHIER et Normand SÉGUIN. « Les industries rurales et l'extension du réseau villageois dans la Mauricie pré-industrielle : l'exemple du comté de Champlain durant la seconde moitié du 19^e siècle ». Dans LEBRUN, François et Normand SÉGUIN, dir. *Sociétés villageoises et rapports villes-campagnes au Québec et dans la France de l'Ouest, 17^e-20^e siècles*. Centre de recherche en études québécoises, Trois-Rivières, 1987, p. 239-253.
- KATZ, Michael B., Michael J. DOUCET et Mark J. STERN. *The Social Organization of Early Industrial Capitalism*. Cambridge, Harvard University Press, 1982. 444 p.
- MICHEL, Louis. « Endettement et société rurale dans la région de Montréal au dix-huitième siècle. Premières approches et éléments de réflexion ». Dans LEBRUN, François et Normand SÉGUIN, dir. *Sociétés villageoises et rapports villes-campagnes au Québec et dans la France de l'Ouest, 17^e-20^e siècles*. Trois-Rivières, Université de Trois-Rivières : Centre de recherche en études québécoises, 1987, p. 171-181.
- NOOTENS, Thierry. « 'Regardez donc comme ça fait l'homme et ça ne veut pas payer ses dettes' : quelques poursuites en dommage pour atteinte à la respectabilité en affaires, 1880-1890 ». Dans NOOTENS, Thierry et Laurent TURCOT, dir. *Une histoire de la politesse au Québec : normes et déviances, 17^e-20^e siècles*. Québec, Septentrion, 2015, p. 216-243.
- PAQUET, Gilles et Jean-Pierre WALLOT. « Crédit et endettement en milieu rural bas-canadien ». Dans BOUCHARD, Gérard, et Joseph GOY, dir. *Famille, économie et société rurale en contexte d'urbanisation (17^e-20^e siècles)*. SOREP/EHESS, Chicoutimi/Paris, 1990, p. 251-270.
- PRONOVOST, Claude. *La bourgeoisie marchande en milieu rural (1720-1840)*. Sainte-Foy, Les Presses de l'Université Laval, 1998. 230 p.

- PRONOVOST, Claude. « Marchands et crédit marchand au début du XIX^e siècle ». Dans BOUCHARD, Gérard, et Joseph GOY, dir. *Famille, économie et société rurale en contexte d'urbanisation (17^e-20^e siècles)*. SOREP/EHESS, Chicoutimi/Paris, 1990, p. 237-250.
- ROUSSEAU, Yvan et Roger LEVASSEUR. *Du comptoir au réseau financier. L'expérience historique du Mouvement Desjardins dans la région du centre du Québec, 1909-1970*. Montréal, Boréal, 1995. 388 p.
- RUDIN, Ronald. *Banking en français: les banques canadiennes-françaises de 1835 à 1925*. Montréal, Boréal, 1988. 244 p.
- RUDIN, Ronald. *In Whose Interest? Quebec's Caisses populaires, 1900-1945*. Montréal et Kingston, McGill-Queen's University Press, 1990. 208 p.
- SÉGUIN, Normand. *La conquête du sol au 19^e siècle*. Sillery, Boréal Express, 1977. 295 p.
- STEWART, Alan M. et Bettina BRADBURY. « Marriage Contracts as a Source For Historian ». Dans FYSON, Donald, COATES, Colin M. et Kathryn HARVEY (dir.). *Class, Gender and the Law in Eighteenth- and Nineteenth-Century Quebec : Sources and Perspectives*. Montréal, Groupe d'histoire de Montréal, 1993, p. 29-53.
- VACHON, André. *Histoire du notariat canadien 1621-1960*. Québec, Presses de l'Université Laval, 1962, 209 p.
- VALLIÈRES, Marc. *Courtiers et entrepreneurs. Le courtage financier au Québec, 1867-1987*. Québec, Septentrion, 2019. 464 p.

3.2 Articles de périodique

- BERVIN, George. « Aperçu sur le commerce et le crédit à Québec, 1820-1830 ». *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 36, no 4 (1983), p. 527-551.
- BURLEY, David G. « 'Good for all he would ask': Credit and Debt in the Transition to Industrial Capitalism – The Case of Mid-nineteenth Century Brantford, Ontario ». *Histoire sociale/Social History*, vol. 20, no 39 (1987), p. 79-99.
- CRAIG, Béatrice. « Between Two "Consumer Revolutions": Groceries and Other Foodstuff Purchases at Lower Canadian Country Stores, 1809-67 », *The Canadian Historical Review*, vol. 103, no 1 (Mars 2022), p. 100-129.
- CRAIG, Béatrice. « Solder les comptes : les sources de crédits dans les magasins généraux ruraux de l'Est canadien au milieu du XIX^e siècle ». *Journal of the Canadian Historical Association/Revue de la Société historique de Canada*, vol. 13, no 1 (2002), p. 23-47.
- DE BLOIS, Solange. Compte rendu de Claude Pronovost, *La bourgeoisie marchande en milieu rural (1720-1840)* (Sainte-Foy, Les Presses de l'Université Laval, 1998,

- 230 p.). *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 53, no 1 (été 1999), p. 146-148.
- GREENWOOD, Murray. « Lower Canada (Quebec): Transformation of Civil Law, from Higher Morality to Autonomous Will, 1774-1866 ». *Manitoba Law Journal*, 23, nos 1-2 (1996), 162 p.
- GRENIER, Benoit et Catherine FERLAND. « "Quelque longue que soit l'absence" : procurations et pouvoir féminin à Québec au XVIII^e siècle ». *Clio. Femmes, Genre, Histoire*, vol. 37 (2013), p. 197-225.
- HUDON, Christine. « Prêtres et prêteurs au XIX^e siècle ». *Social History/Histoire sociale*, vol. 26, no 52 (1993), p. 229-246.
- LAVALLÉE, Louis. « Les archives notariales et l'histoire sociale de la Nouvelle-France ». *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 28, no 3 (1974), p. 385-403.
- LEMERCIER, Claire et Claire ZALC. « Pour une nouvelle approche de la relation de crédit en histoire contemporaine ». *Annales. Histoire, Sciences sociales*, vol. 67, no 4 (2012), p. 990.
- MICHEL, Louis. « Le livre de compte (1784-1792) de Gaspard Massue, marchand à Varennes ». *Histoire sociale/Social History*, vol. 13, no 26 (1980), p. 369-398.
- MORIN, Yvan. « La représentativité de l'inventaire après décès : l'étude d'un cas : Québec au début du XIX^e siècle ». *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 34, no 4 (1981), p. 515-533.
- MORNEAU, Jocelyn. « Louiseville en Mauricie au XIX^e siècle : la croissance d'une aire villageoise ». *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 44, no 2 (décembre 1990), p. 223-241.
- NOOTENS, Thierry. « Le contentieux de la Cour supérieure, 1880-1890 : droit, marché et société durant la transition au capitalisme industriel ». *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 69, nos 1-2 (2015), p. 165-186.
- NOOTENS, Thierry. « Les plaideurs en Cour supérieure, 1880-1890 : classe, genre et juridicité durant la transition au capitalisme industriel ». *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 68, nos 1-2 (2014), p. 25-56.
- PAQUET, Gilles et Jean-Pierre WALLOT. « Monnaies et finance canadiennes au début du XIX^e siècle : un système en mutation ». *Annales : Économies, Sociétés, Civilisations*, vol. 39, no 6 (1984), p. 1299-1329.
- PRONOVOST, Claude et Lise ST.-GEORGES. « L'identification des marchands ruraux dans six paroisses de la plaine de Montréal, 1831 à 1861 ». *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 42, no 2 (1988), p. 241-251.

- ROUSSEAU, Yvan. « Essor et déclin d'une formule d'organisation économique : la coopération et la mutualité paroissiales ». Dans COURVILLE, Serge et Normand SÉGUIN, dir. *La paroisse*. Québec, Les Presses de l'Université Laval, Coll. « Atlas historique du Québec », 2001, p. 190-218.
- RUDIN, Ronald. « Banking on Quebec : the French Banks and the Mobilization of French Funds, 1835-1925 ». *Journal of Canadian Studies*, vol. 20, no 3 (août 1985), p. 47-63.
- SAINT-GEORGES, Lise. « Commerce, crédit et transactions foncières : pratiques de la communauté marchande du bourg de l'Assomption, 1748-1791 ». *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 39, no 3 (1986), p. 323-343.
- SWEENEY, Robert C. H. « Un effort collectif québécois : la création, au début du XX^e siècle, d'un marché privé et institutionnalisé de capitaux ». *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 49, no 1 (été 1995), p. 35-72.
- TASCHEREAU, Sylvie. « L'arme favorite de l'épicier indépendant : éléments d'une histoire sociale du crédit (Montréal, 1920-1940) ». *Journal of the Canadian Historical Association/Revue de la Société historique du Canada*, vol. 4, no 1 (1993), p. 265-292.
- TASCHEREAU, Sylvie et Yvan ROUSSEAU. « The Hidden Face of Consumption: Extending Credit to the Urban Masses in Montreal (1920s-40s) ». *The Canadian Historical Review*, vol. 100, no 4 (décembre 2019), p. 509-539.

4. MÉMOIRES ET THÈSES

- CHARLAND, Jean-Alexandre. *Les pratiques commerciales et l'influence sociale de l'élite marchande sur le développement du village d'Arthabaska (1853-1890)*. Mémoire de maîtrise (histoire), Sherbrooke, Université de Sherbrooke, 2000. 107 p.
- GAUTHIER, Robert. *Recherche sur un indicateur global des activités économiques et des mutations culturelles régionales : les greffes des notaires de Trois-Rivières : 1851-1871*. Mémoire de maîtrise (histoire), Trois-Rivières, Université du Québec à Trois-Rivières, 1981. 111 p.
- PRONOVOST, Claude. *L'économie marchande au Bas-Canada : Le bourg de Terrebonne dans la première moitié du XIX^e siècle*. Mémoire de maîtrise (histoire), Université de Montréal, 1988. 274 p.
- ST-GEORGES, Lise. *Le village de l'Assomption, 1748-1791*. Mémoire de maîtrise (histoire), Université du Québec à Montréal, 1984. 145 p.

5. SITES WEB

LACOMBE, Alain. « Bouchette, Robert-Errol ». *Dictionnaire Biographique du Canada*, vol. 14, Université Laval/University of Toronto, 2003. [En ligne], http://www.biographi.ca/fr/bio/bouchette_robert_errol_14F.html. (Page consultée le 5 septembre 2020).

LACOMBE, Me Marc-André, Lacombe Avocats. *Le contrat de vente*. [En ligne]. <http://lacombeavocats.ca/contrat-de-vente/>. (Page consultée le 16 mai 2022).

PARLEMENT DU CANADA. *Parlinfo*. [En ligne]. https://bdp.parl.ca/sites/ParlInfo/default/fr_CA/Personnes/Profil?personId=1861#comp. (Page consultée le 23 février 2018).