

.....

La diffusion du modèle d'exploitation des pêches de la Charles Robin and Company en Gaspésie au XIX^e siècle

Martin Mimeault,
étudiant à la maîtrise en histoire à l'Université Laval

Les Européens découvrent très tôt le potentiel halieutique que présente la Gaspésie. En effet, dès le XVI^e siècle, des marins basques et bretons viennent y jeter leurs filets pendant la saison estivale. L'abondance des sites propices à la préparation du poisson facilite la pêche et encourage leur venue. Cette activité perdure sous le régime français. Dès les débuts du régime anglais, des commerçants de Jersey ont choisi de s'implanter solidement en Gaspésie. Le XIX^e siècle a ensuite marqué l'apogée du contrôle

du commerce de la morue par les entreprises anglo-normandes¹. Parmi ces commerçants des îles de la Manche se trouve Charles Robin. Ce dernier met sur pied en 1783 une compagnie de pêche, la Charles Robin and Company, qui a son quartier général en Gaspésie. D'abord implantée à Paspébiac, sur un des plus beaux barachois de la Baie des Chaleurs, la Charles Robin and Company devient, grâce à son fondateur, une des compagnies de pêche les plus efficaces de son temps. Son produit réputé, la morue salée et

séchée, est écoulé partout en Europe et aux Antilles. Grâce à l'application de principes de gestion rigoureux, elle se perpétuera sous différentes raisons sociales jusqu'à nos jours.

Malgré certains problèmes imputables aux guerres qui font rage entre les grandes puissances européennes du XIX^e siècle, la Charles Robin and Company maintient en effet un chiffre d'affaires intéressant grâce, en grande partie, au modèle d'exploitation des pêches créé par son fondateur. Elle se taille la part du lion dans une



Les graviers à l'oeuvre étendent la morue sur la grave pour le séchage (Eugène Rouillard, *La colonisation dans les comtés de Témiscouata, Rimouski, Matane, Bonaventure, Gaspé*, 1899, p. 186).

Gaspésie qui vit alors presque exclusivement de la capture du poisson. Ses concurrents, tels John Le Boutillier et William Fruing, issus de ses propres rangs, adoptent son modèle d'exploitation pour leurs opérations. Mais comment le modèle d'exploitation de la Charles Robin and Company en est-il ainsi venu à dominer l'économie des pêches gaspésiennes au point d'être repris et imité par tous les poissonniers concurrents de cette compagnie?

Pour tenter de répondre à cette question, nous diviserons notre texte en deux grandes parties. Nous présenterons d'abord un aperçu de l'historique de l'entreprise de Charles Robin à partir de la Robin, Pipon and Co., établie en 1766, jusqu'à la Robin, Jones and Whitman constituée en 1910. Nous expliquerons en deuxième partie en quoi la Charles Robin and Company a innové dans le commerce des pêcheries. Nous examinerons pour ce faire les réseaux de comptoirs établis sur la côte de la Gaspésie par Robin,

mais également par ses concurrents qui ont, eux aussi, façonné le visage économique de la région au XIX^e siècle. Nous nous attarderons à leurs modes d'exploitation. Nous aborderons également le modèle socio-économique des relations mises en place entre les producteurs-pêcheurs et la Charles Robin and Company, que les autres entreprises ont subséquemment adopté.

Historique

L'implantation originale, 1766:

La Robin, Pipon and Company

En 1766, Charles Robin visite pour la première fois la Baie des Chaleurs et constate sa grande richesse en poisson². L'année suivante, Robin visite de nouveau la Gaspésie, mais cette fois à titre d'agent de la Robin, Pipon and Company. Il est mandaté par cette compagnie pour y établir un poste de pêche permanent. Il choisit comme emplacement un endroit qu'il avait repéré l'année précédente, le barachois de Paspébiac. Charles y amène des

pêcheurs de Jersey afin qu'ils travaillent pour lui, en plus de lier de bonnes relations avec des pêcheurs acadiens grâce à sa maîtrise de la langue française. Cependant, la Révolution américaine vient nuire à l'entreprise de pêche de Robin. Les navires de la Nouvelle-Angleterre ont attaqué de nombreux postes de pêche du Cap-Breton en 1776. Ils envahissent la Baie des Chaleurs l'année suivante et s'en prennent à ses installations. Robin décide donc, à l'automne 1778, de quitter la baie et de rentrer à Jersey jusqu'à la fin du conflit³.

1783: la Charles Robin and Company, l'implantation d'une entreprise familiale

C'est en 1783 que Charles Robin revient dans la Baie des Chaleurs. Il retourne sur les lieux de ses anciennes installations endommagées six ans plus tôt par les Américains et pillées depuis par les Amérindiens⁴. À son retour à Paspébiac, Charles constate l'arrivée de nombreux concurrents, essen-



Les installations de Robin sont au centre. À droite, on voit l'entrepôt des Le Boutillier Brothers (Eugène Rouillard, **La colonisation dans les comtés de Témiscouata, Rimouski, Matane, Bonaventure, Gaspé**, 1899, p. 105).

tiellement des agents de grosses sociétés de Québec, de Londres et des îles anglo-normandes⁵. Cependant, la Charles Robin and Company a tôt fait d'évincer ses concurrents⁶. En effet, Charles a une bonne longueur d'avance sur les autres sociétés. Il connaît très bien la région, ce qui lui permet de choisir les meilleures plages pour la préparation de son poisson. De plus, la Charles Robin and Company agit avec plus de rapidité que les autres sociétés présentes sur la côte. Ces dernières n'ont délégué que des agents avec des pouvoirs limités, tandis que Robin vit en permanence au cœur de l'action⁷. La Charles Robin and Company se taille donc, au début du XIX^e siècle, une part importante du commerce des pêches en Gaspésie en contrôlant le secteur qui s'étend de la Baie des Chaleurs jusqu'à Percé.

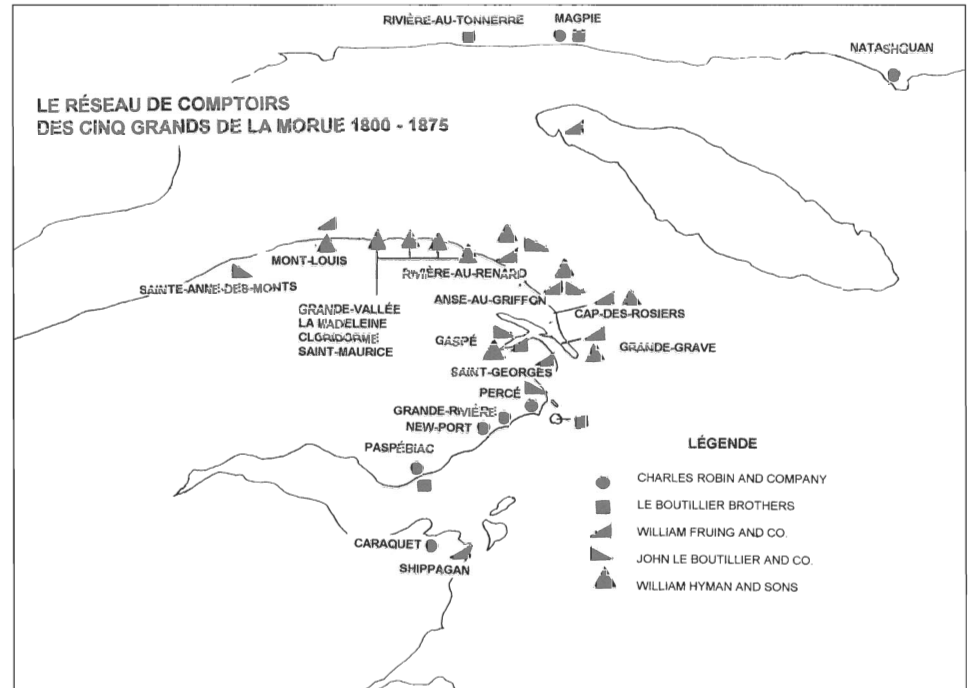
En 1802, Philip Robin junior succède à son oncle Charles à la tête de la Charles Robin and Company. La compagnie se réorganise autour de deux neveux de Charles, James et Philip Robin. Le premier, James, demeure à Jersey et administre la compagnie, tandis que Philip est posté à Paspébiac d'où il supervise les opérations sur le terrain. Sous leur direction, la Charles Robin and Company continue de prospérer, sa seule rivale potentielle étant la compagnie de Francis Janvrin qui ne lui cause aucun tort, cette dernière concentrant ses activités dans la région de Gaspé⁸.

En 1814, Philip Robin junior retourne à Jersey et laisse sa place à William Fruing, son gérant à Paspébiac. Fruing, qui a été entraîné par Philip, démontre assez rapidement son habileté en affaires et se gagne la confiance de la famille. En effet, à sa première année à la tête de la Charles Robin and Company à Paspébiac, il exporte une production record de 26 220 quintaux de morue de haute qualité. Au cours des années 1820, il triomphe de la concurrence avec des exportations annuelles variant entre 23 000 et 24 000 quintaux⁹. L'élan est donné et bien que Philip soit décédé en 1841, ses héritiers savent préserver la prépondérance de la Charles Robin and Company et la maison dominera

l'économie de la péninsule gaspésienne pendant tout le reste du XIX^e siècle, du moins jusqu'en janvier 1886, alors que la Banque commerciale de Jersey fait faillite et la met dans l'embarras¹⁰. La Charles Robin and Company est alors rachetée et devient la Charles Robin, Collas and Company, elle-même acquise en 1910 par des intérêts

de morues séchées en partance du port de Paspébiac, telle que relevée dans les rapports de douane de l'époque¹².

La Charles Robin and Company a créé un vaste réseau de comptoirs de pêche sur les côtes de la Gaspésie, du nord du Nouveau-Brunswick et de la Basse-Côte-Nord. L'avantage de cet éclatement des infrastructures est de



canadiens pour devenir la Robin, Jones and Whitman¹¹.

La Charles Robin and Company, mère d'une façon de faire dans le commerce des pêcheries

Le mode d'exploitation des pêcheries de la Charles Robin and Company

La force de la Charles Robin and Company résulte surtout de la combinaison de trois importants facteurs. Le premier tient à un système de comptoirs très dispersés. Le second atout majeur de la compagnie jersiaise découle de son quasi-monopole des pêcheries en Gaspésie et du contrôle des marchés que lui a procuré un produit de grande qualité. La troisième raison expliquant les succès de cette firme correspond à la mise en place d'un système de crédit qui lui assure une main-d'œuvre bon marché. L'efficacité de ce modèle d'exploitation s'exprime par une augmentation, entre 1811 et 1837, de 182,7% des exportations

s'assurer, dans l'éventualité d'une mauvaise pêche dans l'une ou l'autre région, que la compagnie puisse combler le manque à gagner¹³. Partant de ce principe, Robin a créé des comptoirs à Paspébiac et Percé en 1783, puis à Grande-Rivière en 1833, à Caraque en 1839, à Newport en 1854 ainsi qu'à Magpie et à Natashquan en 1870¹⁴.

C'est à Percé que le niveau de production de la morue salée-séchée est le plus élevé, bien qu'il soit en diminution durant tout le XIX^e siècle. Le comptoir de Grande-Rivière voit sa production augmenter jusqu'à la création du poste de Newport en 1854. Après cette date, la production de ces deux postes mise ensemble égale la production de Percé. Quant au poste de Caraque, il se classe au troisième au rang de sa production de morue pour atteindre, en 1870, les volumes de Percé et Grande-Rivière¹⁵. Même si la zone comprise entre Percé et Paspébiac

est restée la plus importante pour la Charles Robin and Company, la compagnie étendra plus tard ses ramifications hors de cette région afin d'accroître sa production et de pallier aux imprévus.

La Charles Robin and Company approvisionne une clientèle stable grâce à la qualité de ses produits. Le bassin méditerranéen constitue pour elle un marché important. Les morues de première qualité lui sont presque toutes destinées. Plus tard, au milieu du XIX^e siècle, les marchés sud-américain et antillais s'ouvrent à l'exportation et gagnent en importance durant toute la période. La Charles Robin and Company y vend une morue de moins bonne qualité que l'on destine aux esclaves. Ces nouveaux débouchés contrebalancent la perte de quelques marchés européens tombés aux mains de la concurrence¹⁶.

Le crédit à la production et la dépendance du pêcheur-client face à la Charles Robin and Company

Le fonctionnement de la Charles Robin and Company et des compagnies qui l'ont imitée ne peut se comprendre sans un regard sur les producteurs, c'est-à-dire les pêcheurs-clients, et la relation qui s'est établie entre eux et la Charles Robin and Company.

Il existe, au XIX^e siècle, trois types de pêcheurs en Gaspésie. La première catégorie est celle des pêcheurs indépendants. Ce sont ceux qui possèdent leurs propres barques, s'occupent d'engager leurs hommes et de faire leurs frais. Ils travaillent généralement en famille, les équipes étant composées de frères et de beaux-frères, ou d'un père et de ses fils. Ces pêcheurs s'occupent eux-mêmes de vendre leur poisson à des compagnies de la côte. La seconde catégorie de pêcheurs est dite à la «draft». Ce sont des engagés qui louent leurs services à un entrepreneur, en général les grandes firmes jersiaises, le temps d'une saison de pêche. Ils travaillent sur leur barge par équipe de deux ou sur une embarcation prêtée par l'employeur. Robin paie ces hommes à la draft, soit 238 livres de morue, ce qui incite les pêcheurs à produire davantage, ces derniers voulant gagner le plus d'argent

possible. La troisième catégorie de travailleurs est celle des «moitiés-de-ligne». Ces pêcheurs ont préféré la part comme moyen de paiement. La compagnie Robin fournit l'embarcation et les équipements de pêche contre la moitié de leurs prises et les pêcheurs gardent l'autre¹⁷.

La majorité des pêcheurs gaspésiens entretiennent face aux compagnies jersiaises comme la Charles Robin and Company une relation de dépendance créée au départ par l'ouverture d'une marge de crédit¹⁸. En début de saison, la compagnie avance le matériel dont les pêcheurs auront besoin, en plus de leur fournir les provisions de bouche durant l'hiver. C'est ce crédit que doivent rembourser les pêcheurs-clients à la fin de leur campagne de pêche, mais apparemment bien peu y parviennent.

Les pêcheurs se retrouvent donc, à chaque année, dans une situation de dépendance qui sert bien les intérêts de leurs fournisseurs, les compagnies de pêche, d'autant qu'elles peuvent les obliger à travailler pour elles. Cette subordination des producteurs face aux compagnies marchandes est vertement dénoncée par certains intellectuels de l'époque dont l'abbé Jean-Baptiste-Antoine Ferland. Cet historien dénonce ouvertement l'absence d'autonomie des habitants de Paspébiac en regard de la Charles Robin and Company. Il ajoute cependant que l'avènement de la compagnie Le Boutillier Brothers a suscité une concurrence bénéfique aux pêcheurs¹⁹.

Certains marchands misaient, selon Ferland, sur l'habitude qu'avaient plusieurs pêcheurs de vivre au-dessus de leurs moyens. À ses yeux, les compagnies jersiaises (il visait notamment la compagnie Robin) dominaient ainsi complètement leurs débiteurs²⁰. L'historien Ferland appuyait sa remarque sur le fait que les femmes «*sont ici mieux vêtues que les élégantes des faubourgs, à Québec*»²¹. La plupart de ces pêcheurs, affirmait-il, devaient travailler toute une saison de pêche pour rembourser leurs dettes à la compagnie et souvent ces dettes passaient de père en fils.

Cette situation tient en réalité à deux facteurs que le religieux ignore. D'abord, la brièveté de la saison de pêche ne permet pas aux pêcheurs de capturer un volume de prises leur permettant d'acquitter leurs redevances. Ensuite, il y a le fait que les compagnies encouragent, par le crédit, la pêche à la morue seulement. Tout le temps des travailleurs est ainsi occupé par cette activité, ce qui les place dans l'impossibilité de s'adonner à d'autres tâches lucratives²².

Le problème de la dette devient plus sérieux quand, pour garantir le crédit, la compagnie exige une hypothèque. Si le pêcheur devient un jour insolvable, elle fait main basse sur ses propriétés. Cette dépendance lui permet aussi d'obliger le pêcheur à lui vendre tout son poisson, aux prix qu'elle fixe. Toujours selon Ferland, dont l'optique demeure toujours critiquable, particulièrement dans ce cas-ci, si le pêcheur veut vendre son produit ailleurs pour obtenir de meilleurs prix, la compagnie Robin peut le menacer d'intenter un procès pour dette. Ainsi s'assure-t-elle par ce procédé, écrit-il, une clientèle fidèle à ses magasins et des prix avantageux pour le poisson²³.

Charles Robin and Company à l'origine d'un réseau de compagnies

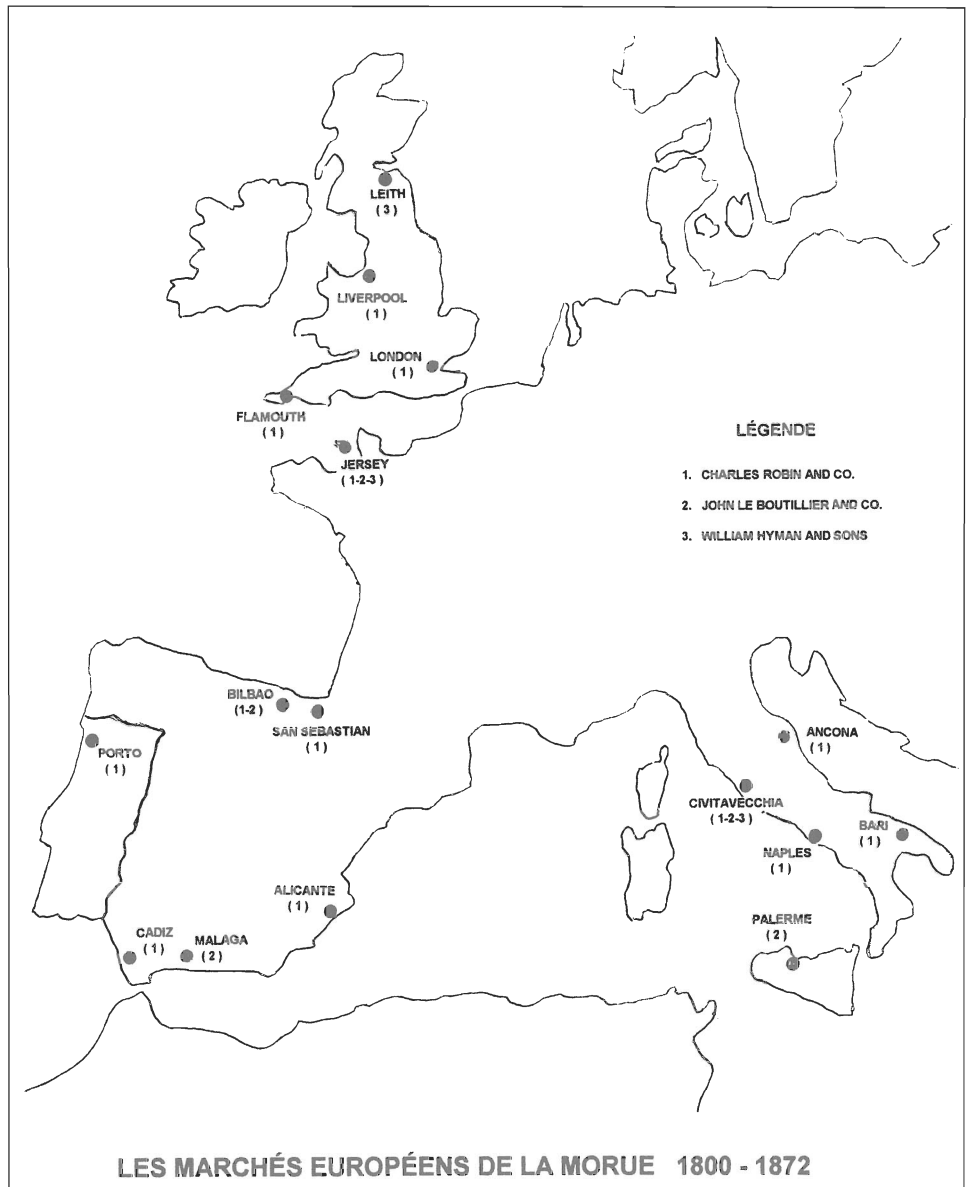
Charles Robin est, bien malgré lui, l'instigateur d'un réseau de compagnies concurrentes dirigées tantôt par d'anciens gérants ayant choisi de créer leur propre entreprise, tantôt par des entrepreneurs s'inspirant de son mode de gestion. Ces compagnies ont toutes contribué à diffuser le modèle de gestion de la Charles Robin and Company en Gaspésie.

Les frères Francis et Philip Janvrin, actionnaires au départ de la Robin, Pipon and Company, ont créé la première compagnie concurrente de la Charles Robin and Company. À partir de Grande-Grave, les Janvrin ont rayonné sur un secteur géographique autre que celui de la Charles Robin and Company. Leur compagnie est même devenue très importante au début du XIX^e siècle, contrôlant de nombreux

postes de pêche. Ainsi a-t-elle établi à Gaspé et à Grande-Grave des comptoirs où elle entreposait son poisson pour l'exportation. Elle en ouvre également d'autres à l'extrémité de la péninsule, sur l'île Bonaventure en 1798 et plus tard à La Malbaie, à Cap-des-Rosiers, à L'Anse-au-Griffon, à la Pointe-Saint-Pierre (où elle possède un quai et plusieurs bâtiments), à Saint-Georges, et à Seal Cove²⁴. Ses méthodes de gestion sont semblables à celles de Robin. Ses marchés rivalisent également avec la Charles Robin and Company²⁵. La Janvrin et la Robin se sont taillé dans les faits un quasi-monopole dans les pêcheries québécoises, lequel a duré jusqu'à l'arrivée de compétiteurs sérieux vers le milieu du XIX^e siècle. Or, tous, ou presque, avaient fait leurs premières armes au sein de la Charles Robin and Company²⁶.

Un des premiers agents de Robin à quitter son poste pour fonder sa propre entreprise est William Fruing, vers 1830. Cet ancien agent-chef à Paspébiac s'installe tout d'abord sur la côte nord du Nouveau-Brunswick, à Miscou, où il fonde la William Fruing and Company. En 1832, il acquiert un établissement à Shippagan, en plus d'agrandir celui de Miscou. En 1855, il élargit les cadres de sa compagnie en achetant les équipements de la Francis et Philip Janvrin à Gaspé et il déménage son chef-lieu à Grande-Grave²⁷. À partir de là, Fruing se lance à la conquête d'une nouvelle région de pêche sise au nord de Gaspé et dans l'estuaire du Saint-Laurent tout en reprenant à son compte la façon de faire qu'il a apprise durant les années passées à travailler pour les Robin.

Parmi les employés de la Charles Robin and Company qui tentent leur chance dans les pêcheries, figure un jeune Jersiais du nom de John Le Boutillier. Cet ancien commis et gérant des Robin à Percé se lance en affaires en 1833 en association avec François Buteau, un marchand de Québec et seigneur de Sainte-Anne-des-Monts. Les associés ouvrent d'abord un comptoir à Percé puis un second à L'Anse-au-Griffon. Plus tard, John fait cavalier seul en achetant les actifs de son associé



et fonde la John Le Boutillier and Company. Il implante ensuite une succursale à Sainte-Anne-des-Monts et construit des entrepôts à Gaspé²⁸. Formé par William Fruing à l'époque où celui-ci était gérant pour la compagnie Robin à Paspébiac, son système d'exploitation reprend intégralement le modèle de la Charles Robin and Company. Dirigeant lui-même les activités de sa compagnie, il emploie, entre autres procédés, le crédit à la production pour s'attacher des pêcheurs et il implante des postes de pêche un peu partout. Les marchés de la John Le Boutillier and Company sont pratiquement aussi diversifiés que ceux de la Charles Robin and Company. Les morues de Le Boutillier sont vendues

autant en Méditerranée qu'à La Barbade ou à Rio de Janeiro²⁹.

À l'instar de Fruing, David Le Boutillier, cousin de John, est un ancien commis de Robin à Paspébiac. Il quitte la Charles Robin and Company en mars 1838 et il fonde, avec ses frères Amy et Edward, la Le Boutillier Brothers dont le siège social est établi à Paspébiac, tout juste à côté de celui de la Charles Robin and Company. Sa firme connaît une bonne croissance durant les années 1840. Elle multiplie alors ses comptoirs de pêche comme à l'île aux Bois, dans le détroit de Belle-Ile, à Miscou, au Nouveau-Brunswick, sur l'île Bonaventure, et à Forteau, au Labrador selon une stratégie d'abord mise au point par la Charles Robin and

Company La seconde génération des dirigeants de la compagnie a été dominée par le beau-frère de David, Daniel Carcaud. Sous sa conduite, la Le Boutillier Brothers ouvre deux nouveaux établissements à Magpie et à Rivière-au-Tonnerre sur la Côte-Nord dans les années 1850. La Le Boutillier Brothers concurrence également la Charles Robin and Company sur les marchés, exportant ses morues en Méditerranée, mais elle vise également d'autres marchés comme celui des Indes occidentales. Vers le milieu du XIX^e siècle, elle est devenue la principale exportatrice de morues après la Charles Robin and Company³⁰.

Parmi les nombreuses compagnies de pêche qui ont prospéré sur les côtes de la Gaspésie au milieu du XIX^e siècle, celle de William Hyman, un juif d'origine russo-polonaise, mérite une mention spéciale. C'est en 1845 que cet «outsider» s'installe à Grande-Grave. La compagnie déménagera plus tard, en 1914, son quartier général dans le havre de Gaspé. La Hyman and Son's perdure ainsi pendant 123 ans, pour cesser ses activités en 1967. William Hyman a bien observé la manière de faire des compagnies de pêche jersiaises. Il installe graduellement sa compagnie à Rivière-au-Renard, son deuxième comptoir en importance après celui de Grande-Grave, puis à Cap-des-Rosiers, à Cloridorme et à Grande-Vallée. Suivant le modèle de la Robin, la Hyman and Son's envoie ses morues séchées un peu partout dans le monde, en Italie, aux Indes occidentales, au Brésil, en Argentine et aux États-Unis³¹.

Charles Robin, en implantant sa compagnie à Paspébiac en 1783, a introduit un système de gestion des pêches très efficace. Cet homme, qui incarne les idéaux puritains de l'abnégation et du travail acharné, a bâti une entreprise d'envergure mondiale. Ses neveux, puis les gérants de la Charles Robin and Company, imprégnés de ses idées conservatrices mais efficaces, ont continué son œuvre et assuré la diffusion du système.

L'efficacité de l'entreprise de Robin reposait sur un système de comptoirs dispersés, sur un quasi-monopole des pêches gaspésiennes, sur un produit de grande qualité ainsi

que sur un vaste marché mondial et sur un système de crédit à la production lui assurant du même coup une main-d'œuvre à bon marché. Ce modèle de gestion a été repris avec succès par d'anciens gérants formés par cette compagnie. Quelques autres entrepreneurs non jersiais, tel William Hyman, en ont constaté à leur tour l'efficacité. C'est ainsi que toutes ces compagnies de pêche, utilisant le modèle d'exploitation de Charles Robin, ont contribué à la diffusion du modèle d'exploitation de Charles Robin à travers la Gaspésie et une bonne partie des littoraux du pourtour du golfe Saint-Laurent.

Notes

Le présent article a été produit à l'intérieur d'un séminaire portant sur l'histoire des régions du Québec aux XIX^e et XX^e siècles qu'a dirigé Serge Lambert, chargé de cours à l'Université Laval. L'auteur tient à remercier Paul Larocque, historien de l'UQAR, pour l'aide apportée à la correction et à la présentation du texte remanié et tel que présenté ici.

- 1 Marc Desjardins et Yves Frenette, «*L'évolution de la pêche en Gaspésie*», Congrès annuel de l'Institut d'histoire de l'Amérique française, Trois-Rivières, 24 octobre 1981, p. 5.
- 2 *Ibid.*, p. 5.
- 3 David Lee, **Les lieux historiques canadiens: cahier d'archéologie et d'histoire**, «*La Gaspésie, 1760-1867*», no 23 (1980), Parc Canada, p. 152-153.
- 4 David Lee, **The Robins in Gaspé. 1766-1825**, Markham, Fitzhenry and Whiteside, 1984, p. 33.
- 5 David Lee, *op. cit.*, p. 153.
- 6 Marc Desjardins, *op. cit.*, p. 5.
- 7 David Lee, *op. cit.*, p. 153.
- 8 Roch Samson, «*La Gaspésie au XIX^e siècle: espace maritime, espace marchand*», **Cahiers de géographie du Québec**, vol. 28, nos 73-74 (avril-septembre 1984): 212.
- 9 David Lee, **The Robins in Gaspé. 1766 to 1825**, p. 81 et 83.
- 10 Desjardins et Frenette, *op. cit.*, p. 13.
- 11 David Lee, *op. cit.*, p. 161.
- 12 Desjardins, *op. cit.*, p. 5.
- 13 Marc Desjardins, **La Gaspésie, 1760-1850**, Québec, Université Laval, 1981, p. 110-111.
- 14 André Lepage, **Le capitalisme marchand et la pêche à la morue en Gaspésie. La Charles Robin and Company dans la Baie des Chaleurs 1820-1870**, Québec, Université Laval, 1983, p. 125.
- 15 *Ibid.*, p. 122 et 125.
- 16 *Ibid.*, p. 188 à 193.
- 17 Mario Mimeault, «*La continuité de l'emprise des compagnies de pêche françaises et jersiaises sur les pêcheurs au XVIII^e siècle. Le cas de la compagnie Robin*», **Histoire sociale**, vol. XVIII, no 35 (mai 1985): 68-72.
- 18 Roch Samson, «*Gaspé 1760-1830. L'action du capitalisme marchand chez les pêcheurs*», **Anthropologie et Sociétés**, vol. 5, no 1 (1981): 76.
- 19 Jean-Baptiste-Antoine Ferland, **La Gaspésie**, Québec, Imprimerie Côté et cie, 1877, p. 185.

En 1836, l'abbé Jean-Baptiste-Antoine Ferland accompagne monseigneur Turgeon lors de la visite épiscopale qu'il a faite dans le district de Gaspé. Ferland a retranscrit dans son livre **La Gaspésie** ses impressions sur ce qu'il a vu du fonctionnement de la compagnie de Charles Robin à Paspébiac. L'historiographie récente de la Gaspésie

.....

repose en grande partie sur les vues tout à fait subjectives de son écrit. L'homme d'Église y défend ses positions agriculturistes, par essence opposées au capitalisme marchand des compagnies jersiaises, et les synthèses subséquentes s'en inspirent fidèlement (Antoine Bernard, Jules Bélanger), sans critique des sources. Les analyses les plus sérieuses du système de Robin, qui ont permis une vision plus réaliste du fonctionnement des compagnies jersiaises, sont celles de Lepage et de Samson. Leur questionnement démontre toutefois que l'étude du système d'exploitation des pêches n'est pas encore terminé et que le champ demeure ouvert. C'est ce que suggère en tout cas le plus récent article de Mario Mimeault, «*Le capital industriel des pêches dans la baie de Gaspé de 1760 à 1866*», **Acadiensis**, Université du Nouveau-Brunswick, vol. XXV, no 1 (printemps 1995): 33-53.

- 20 Rosemary E. Ommer, «*The Truck System in Gaspé, 1822-1877*» in **Merchant Credit and Labour Strategies in Historical Perspective**, Frédéricton, Acadiensis Press, 1990, p. 70.
- 21 Jean-Baptiste-Antoine Ferland, **op. cit.**, p. 186.
- 22 Roch Samson, **La Gaspésie au XIX^e siècle...**, p. 213-215.
- 23 Desjardins et Frenette, **op. cit.**, p. 8.
- 24 Marc Desjardins, «*Regard historique sur les pêches VI: Les entreprises des Janvrin au XVIII^e et XIX^e siècle*», **Revue d'histoire de la Gaspésie**, vol. 28, nos 3-4 (septembre-décembre 1990): 25-39.
- 25 Roch Samson, «*Gaspé 1760-1830...*», **op. cit.**, p. 82.
- 26 Marc Desjardins, **La Gaspésie, 1760-1850**, p. 106-107.
- 27 **Ibid.**, p. 115.
- 28 **Ibid.**, p. 115.
- 29 Mario Mimeault, **John LeBoutillier, 1797-1872. La grande époque de la Gaspésie**, L'Anse-au-Griffon, Corporation du Manoir LeBoutillier, 1993, p. 83-84.
- 30 André Lepage, «*David LeBoutillier*» in **Dictionnaire biographique du Canada**, volume VIII, Presses de l'Université de Toronto, Toronto, 1985, p. 493-494.
- 31 E.C. Woodley, «*The Hymans of Gaspe*», **Revue d'histoire de la Gaspésie**, vol. XI, no 2 (avril-juin 1973): 74 à 78.

.....