

Charles Robin : au-delà du mercanti, l'homme atlantique

Véronique Dupuis¹

Cela fait aujourd'hui 250 ans que Charles Robin a foulé les côtes gaspésiennes, plus précisément celles de la baie des Chaleurs. De grève en grève, puis de grave en grave, de postes de pêche saisonniers en postes permanents et de village en village, Robin a nourri un véritable engouement pour la Gaspésie et s'y est nettement positionné sur le plan commercial. Or, cela fait aussi plus de deux siècles que Robin occupe les esprits et les discours gaspésiens. Dépeint généralement dans l'historiographie comme un exploiteur et un homme d'affaires pour qui l'amour du profit n'avait d'égal que les tonnes de morues ramenées du large, le Jersiais ne jouit pas d'une réputation très enviable. Il reste dans la mémoire collective un souvenir amer de cet homme et de tous les autres marchands qui lui ont emboîté le pas dans le commerce de la morue. Et si, plutôt qu'un requin exceptionnel, Robin n'avait été qu'un commerçant typique et bien de son temps ? S'il avait appliqué les mêmes règles que les autres hommes d'affaires qui œuvraient sur le grand échiquier du commerce atlantique ? Au-delà du fait que l'historiographie ait surtout dépeint son rapport houleux avec les pêcheurs, force est d'admettre que le marchand fut un entrepreneur et un homme d'affaires aguerri.

Le présent article ne se veut pas un plaidoyer en faveur des méthodes mercantiles de Charles Robin, mais propose plutôt de jeter un regard critique sur les pratiques de commercialisation de la morue gaspésienne dans l'espace atlantique, un espace façonné par la navigation, les communications et les réseaux internationaux de commerce. Chemin faisant, la démarche permet de lever le voile sur la culture entrepreneuriale d'un personnage historique participant à un commerce morutier international

et qui positionna la Gaspésie au cœur d'un réseau atlantique florissant. Grâce à sa souplesse et sa perspicacité, Robin parvient non seulement à assurer la pérennité de son entreprise dans ce système atlantique, mais l'a fait aussi prospérer jusqu'à exercer un monopole de fait, du moins dans la Baie-des-Chaleurs. Dans l'historiographie gaspésienne, Charles Robin et ses acolytes anglo-normands sont ainsi le plus souvent décrits comme des exploiters et des mercantis. Mais qu'en est-il exactement ? Et s'ils s'inscrivaient plutôt dans un système déjà bien en place et ne faisaient qu'appliquer, en les adaptant au contexte local de la Gaspésie, les méthodes commerciales propres à leur époque ?

L'étude repose sur un corpus de lettres écrites par Charles Robin et rassemblées dans deux registres de correspondances couvrant les périodes 1777 à 1783² et de 1783 à 1785³. Faisant partie du Fonds Robin conservé au Musée de la Gaspésie (BANQ-Gaspé), ces registres contiennent plusieurs centaines de lettres chacun, si bien qu'il a été nécessaire de procéder à une sélection. Ainsi, sur l'ensemble, 80 lettres ont été retenues, réparties en deux catégories, déterminées en fonction de leurs destinataires : celles adressées aux agents des ports avec qui Robin transige, et celles adressées aux capitaines de navires liés à sa compagnie. Afin de bien saisir de quelle manière ces lettres peuvent aider à tracer une image plus juste de Charles Robin, il est important de mettre en contexte le commerce atlantique et, avant tout, de dresser un bref portrait de ce Jersiais.

Né en 1743 à Saint-Brelade sur l'île de Jersey⁴, Robin est rapidement entraîné dans le monde des affaires par son père et ses frères aînés, Philip et

John. Dans le dernier tiers du 18^e siècle, la pêche à la morue s'impose peu à peu comme un véritable moteur économique au Canada, plus particulièrement dans la péninsule gaspésienne et dans les colonies britanniques qui bordent le golfe du Saint-Laurent. En 1766⁵, un an après avoir fondé avec ses frères et d'autres Jersiais la Robin, Pipon and Co., Robin évalue les possibilités qu'offre la côte gaspésienne à la faveur d'un premier voyage dans la baie des Chaleurs. Dès l'année suivante, Robin s'installe à Paspébiac qui devient dès 1770 un poste permanent. D'autres marchands anglo-normands prennent pied sur les rives gaspésiennes, mais Robin devient le véritable « roi de la morue », établissant un solide réseau commercial de part et d'autre de l'Atlantique.

L'espace atlantique et les réseaux de l'entreprise Robin

Du temps de la navigation à voile, l'Atlantique est une immense autoroute qui vibre au diapason des navires chargés de cargaisons diverses. Malgré les tempêtes et les courants qui rendent les bâtiments vulnérables aux avaries et aux retards, les marchands et les capitaines font preuve de hardiesse afin d'élargir et d'entretenir les réseaux d'échanges commerciaux. Au-delà des défis qu'il impose, cet océan doit être perçu comme un espace où la circulation des personnes, des marchandises et des idées est continue et nécessaire. Comme le mentionne l'historien Mario Mimeault, « l'Atlantique aurait constitué un "pont" favorisant un processus d'interaction et de convergence qui a modifié à jamais les perceptions, les identités, les économies sur chacun des continents [Europe, Amérique, Afrique]⁶ ». Bien plus qu'un espace physique, l'Atlantique devient un lieu commercial, culturel, territorial, politique et idéologique. Une multitude de réseaux lui donnent son caractère effervescent et dynamique⁷ et ceux-ci résonnent principalement au son du commerce de marchandises et de personnes. Si la morue, le sucre ou bien le rhum suivent des routes et convergent vers des ports qui leur sont propres, les esclaves embarqués en Afrique sont nombreux à occuper les cales des bateaux. Le commerce triangulaire Amérique-Europe-Afrique a façonné le paysage circumatlantique à plusieurs niveaux⁸.

Les liens tissés par les partenaires commerciaux sont ainsi denses et complexes. Des marchandises de toutes sortes transigent sur les eaux

agitées de l'Atlantique et une armada de marchands, de capitaines et d'agents misent sur ce fret pour rentabiliser les investissements. Différentes « routes » se tracent avec le temps et configurent cet espace atlantique que l'on peut qualifier de « système ». Parmi ces réseaux, quelques-uns prennent de l'ampleur. Le vin de Madère, fabriqué sur l'île portugaise d'où il tire son nom, est au cœur des exportations dès le 17^e siècle. Les producteurs envoient leur produit à bord de navires portugais, américains, hollandais et britanniques à destination des colonies américaines, de la Barbade, d'Antigua ou de la Jamaïque⁹. Les historiens David J. Hancock et Paul Schor évaluent ainsi la place du vin dans ce système atlantique :

Les Terre-Neuviens approvisionnaient en morue de l'Atlantique Nord les foyers français, espagnols et portugais. Les marchands des Îles britanniques et de l'Amérique anglaise achetaient régulièrement des produits sucriers français aux Antilles françaises et en France, et, pendant la guerre de Sept Ans, au moment même où l'Angleterre combattait la France et l'Espagne, les vins espagnols et français abondaient dans les colonies britanniques d'Amérique, les fourrures françaises y entraient en contrebande tandis que le vin et l'argent péruviens circulaient au Brésil portugais sans taxe¹⁰.

Un véritable réseau commercial se crée autour de ce produit, qui devient au fil du temps un bien de luxe. Le rhum est également un alcool qui s'inscrit dans le paysage atlantique. Les fabricants importent la mélasse et le sucre des Antilles, distillent le rhum en Amérique et l'exportent enfin vers l'Europe d'où ils ramènent divers produits. Au Canada, ce sont les fourrures, le bois et certains aliments que l'on échange contre le rhum¹¹.

Le commerce de la fourrure pèse lourd dans la balance commerciale de la colonie canadienne. Deux entreprises s'illustrent particulièrement : la Compagnie de la Baie d'Hudson (CBH), créée en 1670 et dont le siège social se trouve à Londres, et la Compagnie du Nord-Ouest (CNO), active depuis 1779 et appartenant à un groupe de bourgeois canadiens. La CBH devient rapidement un véritable empire en Amérique du Nord et s'impose incontestablement au niveau atlantique. Elle exporte principalement ses fourrures en Europe et vers les pays nordiques¹². La CNO se développe aussi rapidement et à la fin du

18^e siècle, grâce à sa grande prospérité, elle en vient à occuper un espace important sur le marché européen. En échange de ces peaux, on importe du vin, du sucre, des armes et autres produits utiles à la vie quotidienne, mais aussi des marchandises destinées aux échanges avec les Autochtones.

Le sel, qui revêt des usages multiples, est toutefois l'un des produits les plus demandés à l'époque¹³. Celui-ci provient d'Europe et s'inscrit dans les échanges les plus réguliers. La majorité des navires sont appelés à en transporter pour le compte d'un marchand ou comme monnaie d'échange pour d'autres produits. Dans l'entreprise morutière, le sel fait partie intégrante de l'équation de la production et de la rentabilité. Robin, lui, jette son dévolu sur celui en provenance de Lisbonne, auquel sera attribuée la grande qualité de la Gaspé Cure, considéré comme un produit fin¹⁴. Il écrit d'ailleurs au capitaine Morin qui doit se rendre à ce port après avoir déchargé son navire de morues à Alicant: «vous lesterez votre Navire et prendrez un crédit pour Lisbonne et ferez voile pour ce port pour prendre une cargaison de sel à la place. [...] Je vous ai expliqué la raison pourquoi le sel de la Malte ne nous convient point et vous le savez parcontre: l'expérience¹⁵.» Cette denrée est donc vitale pour le séchage et la conservation du poisson: le manque de sel ou un retard de livraison impliquent une perte de morues et donc, de profits. Comme le constate si bien Robin: «*If provisions come late, they are not converted into fish but into bad debts*¹⁶.»

Le commerce de la morue, quant à lui, connaît une forte croissance aux 18^e et 19^e siècles. La morue provenant de la Gaspésie et des Maritimes est presque entièrement exportée vers les marchés étrangers et seule une infime quantité reste en sol canadien. Le poisson est envoyé vers l'Espagne, le Portugal, les Antilles britanniques, l'Italie et plus tard, le Brésil¹⁷. La «route de la morue» fait partie du paysage atlantique, et ce poisson s'insère inexorablement dans les réseaux d'échanges déjà établis. Ce contexte est lui-même favorable à l'émergence d'un Charles Robin.

Dès le départ, Robin comprend que son entreprise ne pourra se limiter au marché local. La population gaspésienne est en effet peu nombreuse, les chemins reliant les villages sont difficilement praticables et les habitants peinent à survivre. De plus, ce bout de terre excentré et bordé par la mer est

davantage tourné vers le vieux continent que vers Québec et Montréal. Il n'est donc pas surprenant que le premier réflexe du Jersiais soit d'exporter ses produits en Europe. Cependant, ce n'est que lorsqu'il prend les rênes de ses propres affaires en 1783 à la tête de la Charles Robin and Co.¹⁸ qu'il accroît son réseau. La stratégie de Robin repose presque essentiellement sur l'exportation de morue. Aussi, il ne choisit pas ses marchés uniquement en fonction de la demande. Évidemment, cette dimension lui importe considérablement, mais l'homme d'affaires prend soin de vérifier si le port où il envoie son poisson peut lui fournir les marchandises dont il a besoin et ce, à bon prix. En effet, pour des raisons d'approvisionnement et de rentabilité, il est inconcevable que ses navires reviennent vides.

Le dépouillement du corpus de lettres de Robin permet d'apprécier la densité du réseau qu'il tisse avec des partenaires impliqués dans le commerce atlantique, ainsi que la variété des marchandises qui y circulent. L'ampleur de ces réseaux apparaît clairement à la lecture des directives données aux capitaines. Dans sa lettre au capitaine Giffard, Robin écrit: «Apportez moy une demi bary d'huile d'olive dont vous en prendrez pour votre provision. Vous ferez en sorte d'avoir de la viande pour votre retour et si elle est a un prix raisonable prenez en pour votre passage a vous. En [*sic*] retourner à Jersey vu que j'en serai tres a court¹⁹.» De surcroît, il mentionne au capitaine Le Caux: «À votre arrivée, vous laisserez votre cargaison de morue à Mons. Christopher Hake and Co. [illisible] de vous expédiez sans délais pour Jersey avec une cargaison de sel. Je pense qu'il faudra prendre aussi de l'huile et peut-être du vin²⁰.» À plusieurs reprises, on constate que les navires font escale dans différents ports pour décharger et charger des marchandises.

Charles Robin n'a pas créé la «route de la morue»: celle-ci existait déjà bien avant son arrivée, comme l'a montré l'historien Mario Mimeault dans son article «Une longue histoire de pêche: la morue du golfe du Saint-Laurent», paru en 1997 dans la revue *Cap-aux-Diamants*. Tout porte à croire, d'ailleurs, que Robin tire profit des réseaux commerciaux établis sous le régime français pour vendre son poisson et s'approvisionner en produits, qu'il revend dans ses magasins généraux. Robin se distingue toutefois dans la qualité des relations qu'il construit avec les

marchands et les agents des ports étrangers. En effet, les lettres révèlent le lien de confiance établi entre ses partenaires, lien qui semble s'expliquer en grande partie par la rigueur exceptionnelle dont fait preuve le Jersiais dans ses affaires. Le fait que son produit se démarque de celui de ses compétiteurs contribue à lui assurer une place de choix sur l'échiquier du commerce morutier.

Cette réputation chèrement acquise permet à Robin d'établir un véritable monopole sur le commerce de la morue dans la péninsule gaspésienne. En s'installant sur les rives de la baie des Chaleurs, l'homme d'affaires avait-il déjà en tête de construire ce que l'on désigna plus tard comme « l'empire des Robin » ? Le principe du monopole s'avère ici très intéressant pour la présente analyse, puisqu'il explique en partie la construction de la figure d'exploiteur tyrannique que l'historiographie retient de Robin. Sous le régime français, les monopoles commerciaux sont monnaie courante, surtout en contexte colonial. Entre 1588 et 1661, le roi de France a concédé des droits exclusifs sur le commerce des fourrures dans la vallée du Saint-Laurent et en Acadie à plusieurs individus ou compagnies, dont la très célèbre compagnie de la Nouvelle-France (dite souvent des Cent Associés). Le Domaine du Roi, qui couvre la rive nord du fleuve Saint-Laurent, fait aussi l'objet d'un privilège commercial jusqu'à la fin du Régime français²¹. Lors de la Conquête et suite à la prise de possession de la Nouvelle-France par l'Angleterre en 1763, les monopoles deviennent moins fréquents et suscitent la méfiance de l'élite marchande britannique, ce qui n'empêche pourtant pas les autorités britanniques de tolérer certaines situations d'exclusivité commerciale. La Compagnie de la Baie d'Hudson (CBH), établie par l'Angleterre en 1670, est d'ailleurs un excellent exemple, ayant conservé ses privilèges sur la terre de Rupert jusqu'à la fin des années 1860, tout comme le Domaine du Roi, qui fut préservé par les Britanniques jusqu'à la même date. Cette tolérance vient du fait que, dans le système atlantique, le monopole revêt parfois des avantages commerciaux et politiques importants : lorsqu'une ressource suscite une forte compétition internationale, ce système permet en effet d'assurer aux sujets de la Couronne un accès régulier au marché et, par conséquent, un profit stable²². Dans le domaine morutier, plus spécifiquement, des monopoles de fait existent notamment à Terre-Neuve, au Labrador et en Nouvelle-Écosse,

où Philippe Robin, frère de Charles, est aussi un marchand bien établi²³. Dans le secteur des pêches à la morue, les affaires sont bonnes et il est alors plutôt dans l'intérêt économique de la Grande-Bretagne de garder un œil sur la côte gaspésienne.

Lorsque Robin prend la décision de s'installer dans la baie des Chaleurs, il n'y existe alors aucun privilège de commerce exclusif, contrairement par exemple à ce qui prévaut sur la rive nord de la Gaspésie, à Mont-Louis, avec les sieurs Joseph Cadet et Michel Mahiet²⁴. Dans son ouvrage *Pêcheurs et marchands dans la baie de Gaspé au XIX^e siècle*, Roch Samson parle d'un monopole anglo-normand plutôt que d'une exclusivité²⁵. Toutefois, un bon réseau au sein du commerce triangulaire est en place depuis le régime français et tout porte à croire que le Jersiais saute dans une locomotive déjà en marche. Favorisé par un contexte qui valorise la libre entreprise, mais dans lequel la plupart des monopoles du régime français sont reconduits par la Couronne, Robin use de ses compétences et de sa vision d'entrepreneur et de fin renard pour faire croître rapidement son entreprise et tâcher de limiter toute concurrence. Les affaires sont si prospères pour le marchand qu'en 1777, le poste de Paspébiac exporte entre 12000 et 14000 quintaux de morue par été. Encouragé par ce succès, il n'hésite pas à élargir son réseau de partenaires commerciaux et à augmenter le nombre de pêcheurs qui lui ramènent du large une ressource première des plus précieuses. La Gaspésie étant tournée vers les marchés atlantiques et ayant un accès à la mer à rendre jaloux bien des marchands de l'époque, Charles Robin y voit un large spectre de possibilités pour le développement des affaires. Il s'engage alors dans la construction de ses propres navires avec le bois coupé à même les terres qu'il acquiert et achète des parcelles de grèves qu'il utilise pour les opérations de tranchage et de séchage du poisson. Il prend peu à peu possession des lieux et en vient donc à contrôler sans partage toutes les activités économiques de la région. Toutefois, la notion de monopole inclut aussi largement des pratiques mercantiles qui affectent les populations locales. Plusieurs auteurs mentionnent l'assujettissement des Gaspésiens face à Robin. Pour ce faire, ceux-ci se basent sur certains éléments maintes fois repris par l'historiographie tel le « système Robin ». Cependant, il importe de remettre la situation dans son contexte pour en saisir toutes les nuances.

Le modèle « Robin », dites-vous ?

L'idéologie économique et commerciale des Britanniques est simple: ils misent sur l'échange de ressources naturelles provenant des colonies contre des produits fabriqués et transformés dans la métropole, une idéologie mercantiliste déjà opérationnelle sous le régime français, selon Michel Lavoie²⁶. Un « tel système favorise les marchands d'origine britannique en raison des relations d'affaires qu'ils entretiennent avec les propriétaires de manufactures et les prêteurs de capitaux de la mère patrie. De plus, ce réseau renforce la diversité de l'économie impériale au détriment de la colonie²⁷ ». La manière de commercer prend alors des allures de capitalisme où la réduction des coûts de production et l'augmentation des profits sont les lignes directrices.

Afin de maîtriser toute cette chaîne de production et de commercialisation, le marchand s'assure en premier lieu de préserver son accès à la ressource première, la morue. Dans les différents travaux réalisés sur la pêche à la morue et plus précisément sur le système marchand mis en place sur les côtes gaspésiennes, l'idée d'un Charles Robin exploitateur et mercanti fait souvent surface. En effet, à l'instar de Sylvain Rivière, Jacques Keable soutient l'idée que l'endettement des pêcheurs constitue une manière pour Robin de tenir les rênes de la production. Ainsi, Robin aurait délibérément développé une stratégie de dépendance des pêcheurs à son égard par le système de crédit qu'il a instauré, lequel se résumait à échanger la morue exclusivement contre de la marchandise²⁸. Toutefois, sans nier les pratiques mercantiles et commerciales des marchands, des chercheurs tels Mario Mimeault, Rosemary Ommer et André Lepage tentent de contextualiser le commerce de la morue au temps de Robin et de démystifier les pratiques de commercialisation. Ainsi, depuis quelques années, l'historiographie tend de plus en plus à montrer les deux côtés de la médaille et d'apporter un discours critique plus nuancé. Néanmoins, l'image du vil marchand marque toujours l'imaginaire collectif et il semble difficile de s'en défaire.

De plus, nombreux sont ceux qui parlent du « système Robin » pour décrire cette spirale d'endettement dans laquelle le pêcheur et sa famille sont entraînés saison après saison pour se munir de gréments ou d'effets quotidiens. En revanche, est-ce vraiment le Jersiais qui a mis au point cette formule ?

L'histoire démontre en effet qu'il n'a pas hésité à l'appliquer, mais n'était-ce pas là un outil de contrôle typique du capitalisme marchand ou du commerce en contexte monopolistique? N'en déplaise à plusieurs, non seulement le système de crédit fait partie intégrante des pratiques mercantiles britanniques²⁹, mais est aussi appliqué entre autres dans les commerces du bois³⁰ et de la fourrure. Il s'agit là d'un secret de polichinelle puisqu'il est abondamment évoqué dans la littérature, et que les administrateurs de la CBH³¹ et de la CNO³² ont recours à cette pratique notamment avec les Autochtones. À ce propos, pour parler de l'endettement des Autochtones face aux commerçants de fourrure, Michel Lavoie mentionne: « À titre d'exemple, en 1786, les Indiens qui fréquentaient le poste de Sept-Îles devaient 2176 castors, ceux du poste des Ilets Jérémie, 3894½, ceux du poste de Tadoussac 3345 et, enfin, ceux du poste de Chicoutimi avaient accumulé une dette de 4409 castors³³. » Ce système de crédit n'est pas exclusif à la Grande-Bretagne et à ses colonies: il s'observe dans tout l'espace commercial atlantique³⁴. Enfin, cette manière de tenir le producteur en laisse existait aussi à l'époque de la Nouvelle-France: citons simplement le cas de l'entrepreneur morutier Joseph Cadet analysé par l'historien Mario Mimeault³⁵. Cadet, en effet, avait instauré un système de crédit et établi des magasins généraux sur son fief de Mont-Louis, dans lesquels il tenait de la marchandise qu'il avait aux pêcheurs³⁶. Dans un article intitulé « La continuité de l'emprise des compagnies de pêche françaises et jersaises sur les pêcheurs au XVIII^e siècle. Le cas de la compagnie Robin », paru en mai 1985, Mimeault a aussi fait état de la continuité, sous le régime britannique, des pratiques en vigueur durant le régime français dans le secteur de la pêche à la morue³⁷.

Ce système d'exploitation semble bien servir Robin, car il se traduit par une « augmentation, entre 1811 et 1837, de 182,7 % des exportations de morues séchées en partant du port de Paspébiac³⁸ ». L'homme d'affaires, aussi juge de paix, ne fait pas preuve de grande patience avec ceux qui s'avèrent incapables de rembourser le crédit accumulé pendant l'année. Plusieurs lettres envoyées aux pêcheurs autres que celles composant le corpus à l'étude laissent deviner cet empressement à être payé. En 1784, par exemple, il écrit à Alexis Landry:

[V]ous m'êtes redevable de 23,6 £ [...] quelle some je vous prie de me remettre et ma chaloupe soit en morue ou en argent vu que je suis point dans les sentiments de vous faire telle avance. [...] Permettez moy encore une fois de vous faire demande de Ballance de votre conte qui est de 23,6 £ égale à 93 piastres et 6/4 et me remettez cette some dans les delais autrement vous me réduisez avoir recours aux Voyes de la Justice³⁹.

Aussi, plusieurs auteurs démontrent que Robin et ses comparses deviennent d'importants propriétaires terriens au fil du temps. En effet, pour rembourser ses dettes, le pêcheur n'a parfois d'autre choix que de laisser terrain et bâtiments aux mains du marchand. S'agit-il d'un excès de zèle de la part de Robin, ou le contrôle foncier participe-t-il aussi au système marchand en place? Encore une fois, tout porte à croire que le recours à la justice pour le remboursement des dettes est fréquent⁴⁰ et que le fait d'avoir des garanties sur des propriétés n'est pas propre aux Anglo-normands. Cette pratique est d'ailleurs monnaie courante, et bien connue des autorités. Roch Samson rappelle à cet effet que «les actes des pêcheries tenaient pour acquise cette situation et comportaient à ce titre un article interdisant la saisie des bateaux, des agrès ou encore des installations pendant la saison de pêche afin d'assurer une subsistance minimum aux pêcheurs⁴¹».

Sur cette lancée, l'entreprise de Robin prospère et son quartier général de Paspébiac devient une véritable microsociété où se côtoient des gens de métiers divers, à l'instar d'autres secteurs comme ceux du bois⁴² et de la fourrure. Cette main d'œuvre, provenant des îles anglo-normandes et embauchée personnellement par l'homme d'affaires, en est une des plus qualifiées. Une donnée importante qui laisse voir que Charles Robin participe non seulement aux échanges de biens, mais aussi à la circulation des personnes dans l'espace atlantique. De plus, le marchand possède son propre chantier maritime où il fait construire barges, goélettes et navires de haute mer. Entre 1792 et 1873, 36 brigantins, bricks et barques trois-mâts sont fabriqués dans le but d'assurer le commerce transatlantique⁴³. Après la retraite de Charles Robin en 1808, le site de Paspébiac continue de croître sous la direction de son neveu James Robin. Un journaliste écrit d'ailleurs le 29 octobre 1885 dans *l'Écho du golfe* :

C'est une véritable ville où tous les métiers sont exercés avec beaucoup d'intelligence et de perfection. Vous y rencontrez des constructeurs de navires, des forgerons, des menuisiers, des cordonniers, une foule de tailleurs... de morue, et je ne pourrais jurer s'il n'y a pas même de barbier. L'on y vend de tout, depuis la fine champagne jusqu'au whisky en esprit, depuis le fil à saumon au câble à tenir solide un vaisseau de 5000 tonneaux, depuis le coton jaune à la soie brochée, etc etc⁴⁴.

Est-il fréquent d'avoir autant d'activités sur un site de pêche? En ce qui a trait à la Gaspésie, Paspébiac est assurément le site le plus développé pour assurer la production. Le fait que Robin, et plus tard son neveu, possède de telles infrastructures n'est sans doute pas le fruit du hasard. En effet, on peut y voir encore une fois le désir de contrôler les coûts à la base. Construire ses propres navires et produire tout le matériel nécessaire permet au Jersiais d'être maître chez lui. Dès 1783, la Charles Robin & Co. étend de plus en plus son territoire, fait l'acquisition de terres à bois qui lui procurent les matériaux nécessaires pour ses navires et prend possession de grèves qui deviennent rapidement des graves⁴⁵. Hormis la volonté de rentabiliser sans cesse son entreprise, Robin pouvait-il se permettre de se contenter du banc de Paspébiac comme lieu d'activité? En fait, les actes des pêcheries de 1807⁴⁶ mentionnent que les armateurs de navires battant pavillon anglais ne peuvent laisser une grave vacante pendant douze mois, faute de quoi ils perdent le privilège de l'occuper⁴⁷. Ceci étant, la permanence des sites de pêche est fortement encouragée et Robin y a sûrement vu un risque de perdre ses emplacements temporaires. Avec ce statut, vient inéluctablement l'obligation de construire des bâtiments tels que des entrepôts, des séchoirs, des vigneaux, et des habitations pour le personnel. Les sites de Robin et des autres marchands anglo-normands deviennent de véritables microcosmes.

Dès 1791, l'entreprise de Robin a le vent dans les voiles et ce n'est pas peu dire. Jusqu'en 1873, des voiliers transatlantiques prennent la mer depuis Paspébiac tous les deux ans en direction de l'Angleterre, du Portugal, de l'Espagne, de l'Italie, des îles Jersey, du Brésil et des Antilles⁴⁸. Les exportations de morue vont alors bon train et les tonneaux roulent par centaines sur les quais. L'entreprise dépasse

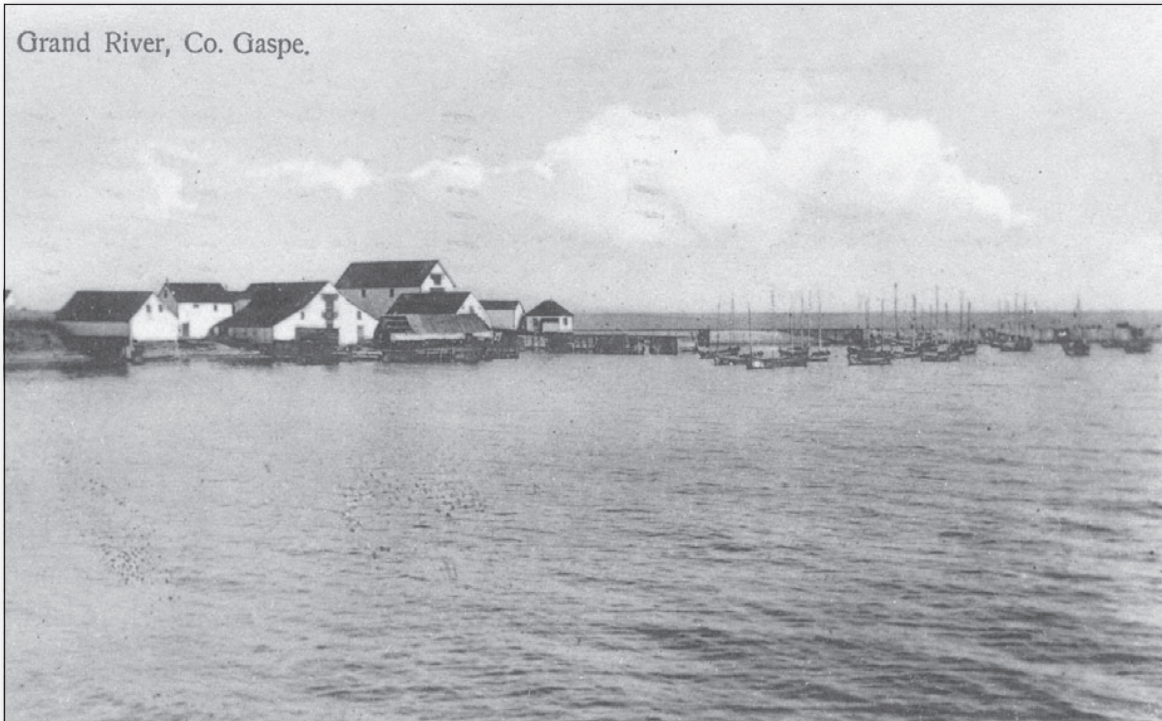


Figure 1. Entrepôts de la compagnie Robin, quai, bateaux ancrés vu de la mer, ca 1910.

Musée de la Gaspésie, Collection Marcel Lamoureux. P77, 83.16.150.110.

ainsi largement le cadre régional et les bénéfices engendrés enrichissent essentiellement le marchand. Ce fait rejoint l'idée de Braudel qui caractérise l'économie-monde par «une intégration des économies régionales d'exportation au profit d'une métropole économique contrôlant la circulation des marchandises et des capitaux⁴⁹». C'est cette idée que défend aussi Ommer au tout début de son étude lorsqu'elle soutient que: «In terms of British, and also Jersey prosecution of the cod fishery, the trade that was generated by the cod staple occurred in such places as the Mediterranean, the West Indies and Brazil the fish were obtained from the Gulf, but the profits of the trade returned to Britain rather than production area⁵⁰.»

Somme toute, il semble de bonne guerre de dire que Robin et ses comparses ont certainement joué un rôle de premier plan dans le positionnement de la Gaspésie au niveau international. La morue gaspésienne se retrouve ainsi sur les marchés internationaux et Paspébiac en est le principal port

d'exportation. La Gaspe Cure devient, grâce au grand souci de qualité qu'a Robin, un produit recherché et reconnu des importateurs étrangers.

La lettre: un outil de communication essentiel

Malgré les multiples ententes commerciales au sein de ce système atlantique bien établi, les liens qui unissent les marchands entre eux sont fragiles. Dans cette ère où seule la correspondance permet une communication entre les acteurs, celle-ci est d'une importance capitale pour entretenir de bonnes relations. Or, la précision et la clarté du propos sont des éléments essentiels pour maintenir ces rapports si importants et particuliers. Bien plus qu'un outil de communication, la lettre est un gage de confiance et une garantie de l'arrivée à bon port des marchandises. De plus, les missives portées par les capitaines des navires aux agents s'apparentent souvent à des «listes d'épicerie» en ce sens qu'il y est inscrit le fret qui doit être embarqué à bord et les tarifs en vigueur⁵¹. C'est de plus à cette étape que le capitaine devient le porte-parole du marchand. En

effet, celui-ci peut répondre aux questions et apporter des précisions quant aux consignes données⁵². La communication orale se joint alors à celle écrite pour faire de ces entreprises transatlantiques un succès sur toute la ligne. En d'autres termes, dès le départ du navire vers les eaux océaniques, le capitaine devient le seul lien entre les commerçants de part et d'autre de l'Atlantique. De ce fait, bien qu'il tente de tout gérer, le marchand perd à cette étape tout contrôle sur son produit. Le pouvoir passe ainsi entre d'autres mains, le temps du voyage en mer et des diverses transactions en sol étranger. On peut alors y voir une responsabilité partagée de ce « système » aux allures mercantiles. En effet, il n'est pas le fait d'un seul homme, mais d'un réseau d'intermédiaires

commerciaux. Les lettres caractérisent ainsi les relations entre les partenaires d'affaires et témoignent de la supervision des entreprises commerciales.

Charles Robin n'échappe pas à cette réalité, bien au contraire. À la lumière de lettres étudiées, une caractéristique principale ressort de la gestion et de la culture mercantile de Robin : la rigueur. Dans ses relations avec les acheteurs, ses associés et ses employés, jamais il ne semble faire preuve d'insouciance ou de laisser-aller. D'ailleurs, il écrit à un certain Thomas Poisset en septembre 1778 : « Je me suis toujours fait un point de leur prouver mon exactitude et ordre dans ma gestion de ces affaires bonne ou mauvaise année⁵³. » Il s'applique aussi à détailler de façon très précise aux agents les informations concernant les cargaisons, le nom du bateau, la date du départ et les produits qu'il veut au retour. Pour Robin, la clarté du propos évite toute ambiguïté qui pourrait briser cette toile commerciale si finement et stratégiquement tissée. De plus, en contradiction avec la relation peu étincelante qu'il entretient avec les pêcheurs, les lettres étudiées dans les registres montrent qu'il s'efforce de garder des liens de confiance avec les acheteurs de morue. Il sait que ces clients deviendront fournisseurs et souhaite avant tout obtenir un bon prix pour son poisson et pour les produits importés. Les années qui suivent montrent que ce réseau de circulation de biens sera sans cesse développé et que les liens commerciaux ne seront que plus solides. De plus, le simple fait que Robin conserve précieusement dans ses dossiers des copies de ses lettres, classées de façon chronologique dans des registres, laisse supposer qu'il est extrêmement prudent et prévoyant dans ses relations avec les pêcheurs, les capitaines et les acheteurs. Gardait-il ces lettres pour mieux tenir ses comptes, pour planifier ses commandes ou pour s'assurer que ses ordres étaient bien observés ? Une chose est sûre, le ton et l'exactitude dont fait usage Robin dans ses lettres ne laissent aucun doute sur sa manière de gérer son entreprise. Comme le commande le système mercantile britannique, la flexibilité fait partie de la façon de commercer, mais il importe par-dessus tout de conserver cette justesse et cette précision dans la gestion⁵⁴.

Les destinataires des lettres formant deux groupes distincts, soit les agents/acheteurs et les capitaines, il convient de constater que les informations transmises diffèrent selon qui reçoit la missive.

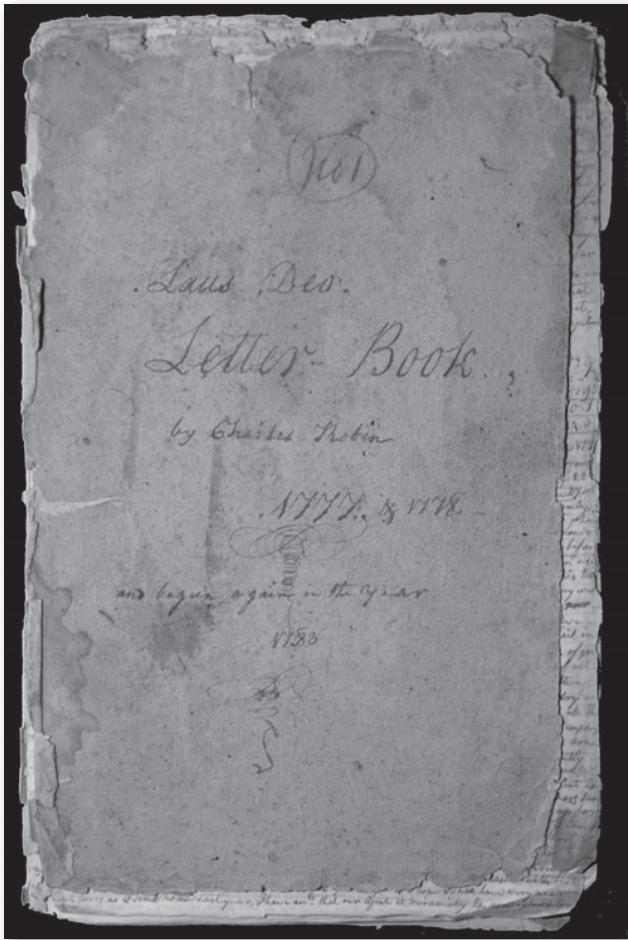


Figure 2. Registre des lettres de Charles Robin, 1777-1778.

Musée de la Gaspésie, P008 Fonds Robin, Jones and Whitman.

Les premiers sont les partenaires commerciaux des marchands et leurs représentants. Tout comme Robin avait ses agents en sol gaspésien pour tenir ses magasins et l'aider dans ses transactions, les marchands étrangers étaient aussi épaulés par leurs hommes de confiance. Ces derniers représentent le marchand et traitent avec les capitaines à leur arrivée dans les ports. Les rôles respectifs du capitaine et du pêcheur ne sauraient se confondre : leurs responsabilités diffèrent dans la chaîne de la production morutière. Bien que le pêcheur soit la plupart du temps capitaine propriétaire de sa barge, ce n'est jamais à lui que Robin a recours pour la navigation au long cours. Il lui revient de ramener la morue du large, de la trancher, de la faire sécher et de la vendre au marchand. En ce qui concerne les documents adressés aux agents et acheteurs, leurs messages sont courts et formels. Il s'agit en fait d'un rapport pour tenir l'agent informé de la date du départ du navire de Paspébiac, le moment prévu de son arrivée et le nom du capitaine. Les mises dédiées aux capitaines, quant à elles, sont plus longues et détaillées. Quant aux capitaines, leurs responsabilités exigent qu'ils connaissent tous les détails du voyage. Ainsi, les lettres que Robin leur adresse fournissent entre autres des détails sur le fret à débarquer et à embarquer, les quantités, les prix, les agents avec qui transiger, les ports à visiter et les délais à respecter. Toutefois, dans les deux cas, Robin expose l'importance du respect des ententes commerciales, des délais et des directives données. Dans son article «Le commerce triangulaire entre les ports Terre-Neuviens français, les pêcheries d'Amérique du Nord et Marseilles au 18^e siècle», le spécialiste en histoire de l'expansion française outre-mer Jean-François Brière montre que ce souci de la précision ne s'applique pas seulement à Robin, mais qu'il caractérise l'ensemble de l'espace commercial atlantique⁵⁵. Enfin, les propos de Robin laissent entrevoir le grand souci de rentabilité et d'efficacité qui a conduit au succès qu'on lui connaît.

Naviguer sur l'Atlantique n'est pas de tout repos. Pour les armateurs et les marchands, voyager sur ces flots constitue une source d'inquiétude. Dans cette continuelle incertitude, le temps et la rentabilité s'avèrent des contraintes omniprésentes. Dans le contexte du capitalisme-marchand britannique, les profits constituent une source de motivation tant pour Robin que pour les autres hommes d'affaires. On mise ainsi sur l'efficacité du transport et

la qualité du produit. Pour Robin, le facteur temps est essentiel; *time is money*. Dans ses lettres adressées aux capitaines, il insiste régulièrement sur l'importance qu'il accorde au respect des délais et sur les conséquences engendrées par un retard dans la livraison. On peut lire dans les premières lignes de ces documents des formulations telles que : «Au premier tems favorable, vous partirez sur le *Bring/Paix* avec la cargaison de quintaux de morue pour le port de Lisbonne en Portugal. [...] Je vous prie de faire tout ce qui dépendra de vous et de votre savoir pour vous rendre dans ce port le plus promptement que vous pourrez⁵⁶.» Il renchérit : «Enfin que votre séjour dans Lisbonne soit aussi court que vous pourrez et tâchez de reparaitre a nos yeux le plus tôt que vous pourrez cela me sauverait bien de l'inquiétude et en meme tems je pourrais vendre une bonne partie de votre sel⁵⁷.» Enfin, comme la navigation à voile est souvent ardue sur l'Atlantique, les retards dans les livraisons s'avèrent inévitables et lourds de conséquences pour les affaires. Dans une lettre destinée à l'agent de la Christopher Hake and Co. de Lisbonne, qui attend son fret de morue, Robin écrit : «*I have dispatched with 1200 quint. of Bacalao to your address. A late arrival of our vessels in the country has retarded the sailing of the Peace of three weeks*⁵⁸.»

À l'époque, la saison de pêche est très courte, ce qui laisse peu de temps aux pêcheurs pour récolter les prises, les parer et les vendre au marchand qui lui, les exporte. Aussi, ce dernier s'assure-t-il d'avoir des chaloupes à l'eau et des hommes à l'ouvrage dès les premiers signes favorables d'ouverture de la pêche. Le 15 avril 1783, alors qu'il est loin de Paspébiac, mais très près de ses affaires, Robin mandate le capitaine Neel : «Je m'attends que vous vous donnerez beaucoup de peine pour pouvoir vous rendre au lieu de votre destination le plus promptement. Vous devez en savoir les conséquences. [...] Encouragez tout le monde à se mettre pêche au plus vite⁵⁹.»

Si le pêcheur subit une grande pression de la part du marchand, précisons que ce dernier subit la même chose de la part des acheteurs outre-Atlantique. Comme les navires ne reviennent pas allèges, il importe d'avoir du fret pour le retour et d'être rentable dans les achats. Comme le mentionne Jean-François Brière, «l'obtention d'un bon fret de retour n'étant assurée qu'aux premiers arrivés, les autres

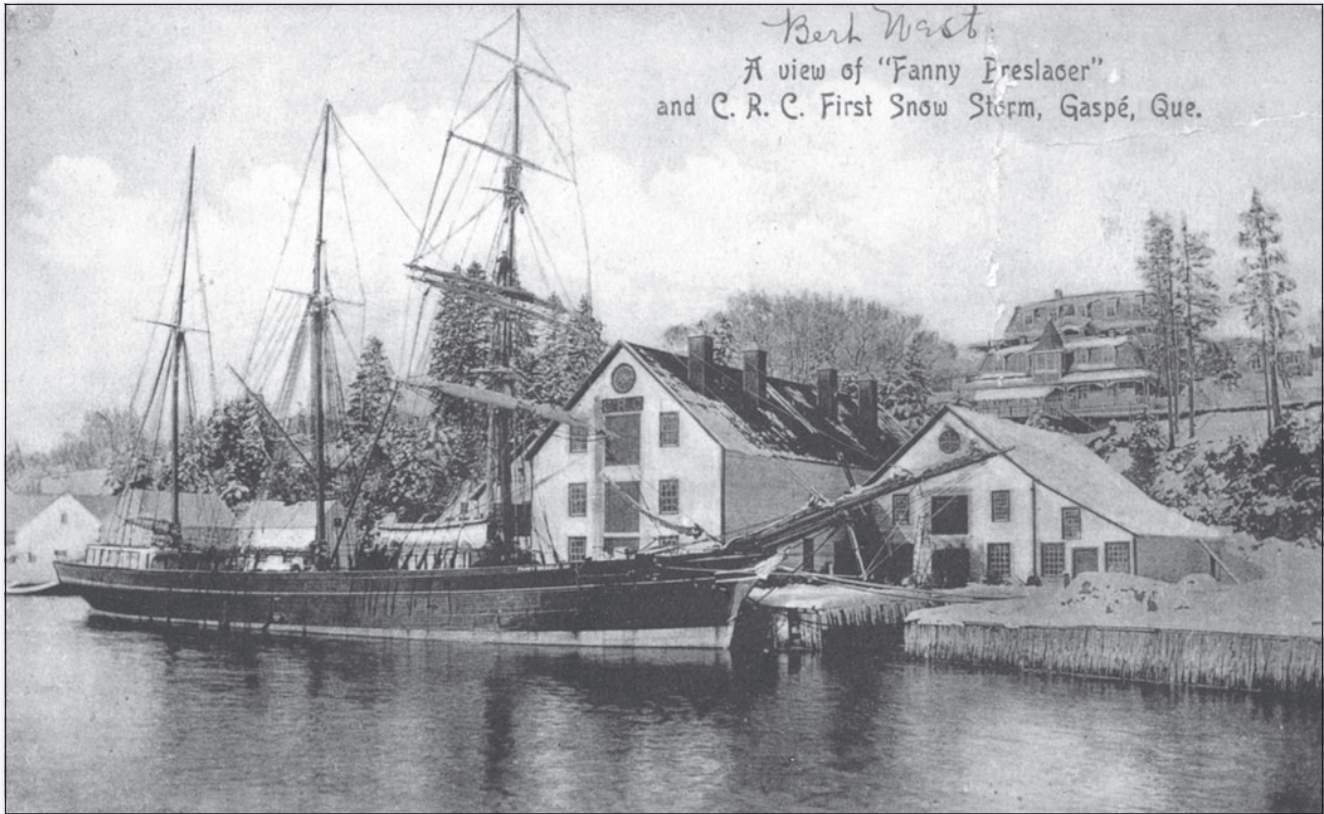


Figure 3. Carte postale représentant le navire « Fanny Breslaer » de la Charles Robin, Collas and Company [ca 1903].

Musée de la Gaspésie, Collection du Centre d'archives de la Gaspésie, P57, 00.3.2.

devaient souvent soit rentrer sur lest, soit aller chercher du fret ailleurs⁶⁰». Dans son étude « Le commerce triangulaire entre les ports Terre-Neuviens français, les pêcheries d'Amérique du Nord et Marseille au 18^e siècle: nouvelles perspectives », Brière analyse le commerce triangulaire reliant l'Europe et le Canada en s'attardant entre autres au rôle central joué par le capitaine, qui devait assurer la livraison de la morue, mais veiller aussi à ce que le navire ne circule jamais allège. D'ailleurs, ce souci fait écho aux lettres de Robin destinées aux capitaines, insistant régulièrement sur l'importance de ne pas revenir la cale vide. De surcroît, le marchand a aussi des engagements envers l'acheteur quant à la date de livraison. Si celle-ci ne respecte pas l'échéancier, cela peut miner la confiance certes, mais aussi affecter le prix de vente. La rapidité devient ainsi un des gages du succès commercial et des profits.

Conclusion

Au final, plusieurs facteurs influencent la réussite de l'entreprise commerciale de Charles Robin. Un seul détail peut mener à un bris de confiance, ce qui a des conséquences considérables, et ceci ne s'applique pas seulement au commerce de la morue. En fait, l'enjeu n'est pas le produit, mais plutôt le commerce atlantique lui-même, qui est si fortement intégré qu'une entreprise, canadienne ou autre, ne peut fonctionner en vase clos. En effet, dans le cas du commerce morutier, divers produits sont embarqués à bord des navires pour remplir les cales laissées vides par le transbordement du poisson au cours d'une même opération. Ainsi, rhum, sucre, vin, sel et autres denrées, ayant eux aussi fait l'objet d'échanges auparavant, se retrouvent en sol gaspésien. En règle générale, pour le marchand, l'agent ou le capitaine, il ne suffit pas seulement de

bien négocier la vente de la morue ou de toute autre marchandise, mais il faut aussi maintenir le lien de confiance durement acquis. Celui-ci est d'ailleurs garant de la réussite dans ce vaste et hétérogène commerce triangulaire. En résumé, la multitude de liens qui se tissent entre les commerçants de part et d'autre de l'Atlantique forme un système complexe qui se densifie au rythme des saisons. Cela donnera lieu, au cours des décennies suivantes, à une kyrielle de transactions et d'échanges entre les colonies et les métropoles. Malgré les enjeux économiques et les nombreux défis que pose ce commerce atlantique, plusieurs marchands réussissent tout de même à tirer leur épingle du jeu et une poignée d'entre eux construisent de véritables empires. Ainsi va pour Charles Robin.

À l'arrivée de ce dernier sur les rives de la baie des Chaleurs, le littoral gaspésien vit déjà au rythme des saisons de pêche. Des postes y sont installés depuis l'arrivée des Français et la population locale s'affaire depuis des décennies à jeter leurs lignes à l'eau. Du régime de la Nouvelle-France jusqu'à l'administration britannique, les barges et les goélettes font partie du paysage gaspésien. « C'est le pays de la morue »⁶¹, écrit d'ailleurs l'historien Jean-Baptiste Ferland en 1836. Le commerce de la morue est ainsi en place depuis longtemps. Toutefois, l'installation permanente des marchands anglo-normands sur la côte marque la ferme entrée en scène de la Gaspésie dans le système atlantique.

Nous pouvons critiquer les pratiques mercantiles de Charles Robin, tout en reconnaissant les impacts de ses pratiques commerciales sur la population locale et le développement de la région : le système de crédit, le recours à la justice pour le paiement des dettes, l'endettement perpétuel des pêcheurs ou le plein contrôle de la production ont

tous marqué profondément la Gaspésie et ont valu au Jersiais d'être perçu comme un vil exploitateur dans la mémoire collective gaspésienne.

Toutefois, en observant le système capitaliste-marchand britannique, on constate que le système de crédit n'est pas celui de Charles Robin et que le contrôle oppressant des producteurs – lire ici les pêcheurs – ne constitue pas une pratique spécifique à la Charles Robin & Co. Enfin, la pression mise sur les hommes de mer pour augmenter la production est directement liée soit à la courte durée de la saison de pêche, soit à la demande sans cesse croissante pour la morue gaspésienne. D'ailleurs, la Gaspésie fait la renommée de la péninsule et atteint une grande notoriété sur les marchés mondiaux. Ainsi, la Gaspésie est intégrée au cœur d'un vaste système commercial atlantique et, surtout, s'y positionne de brillante manière. Cette réalité ne doit rien à la bonne fortune, mais plutôt à une culture commerciale atlantique, dans laquelle Robin apparaît comme un excellent joueur par son adaptation et sa maîtrise des codes et des pratiques. En effet, le marchand et ses comparses anglo-normands ont entretenu et fait prospérer l'un des réseaux les plus florissants de l'espace commercial atlantique. Quant à la population gaspésienne, elle a subi le joug anglo-normand pendant plus d'un siècle, jusqu'à ce qu'émerge les coopératives de pêcheurs au début des années 1900. Toutefois, commercer à la façon jersiaise correspond aux pratiques mercantiles britanniques et non à celles de Charles Robin uniquement. Il apparaît au terme de cette analyse que l'homme d'affaires avait un flair pour repérer et entretenir des liens commerciaux solides. Cette rigueur et cette perspicacité ont fait de lui un entrepreneur qui a peut-être entaché sa réputation en sol gaspésien, mais qui a aussi connu une grande notoriété à l'échelle internationale.

Notes

- 1 **Véronique Dupuis** est candidate à la maîtrise en histoire à l'Université du Québec à Rimouski. Ses recherches portent sur l'histoire des femmes, l'histoire maritime et l'histoire militaire.
- 2 Charles Robin, *Registre des lettres envoyées 1777-1783*, Musée de la Gaspésie, P008 Fonds Robin, Jones and Whitman.
- 3 *Ibid.*
- 4 Sylvain Rivière, *L'empire des Robin. Histoire de l'esclavage du pêcheur gaspésien*, Notre-Dame-des-Neiges, Éditions Trois-Pistoles, 2013, p. 15.
- 5 *Ibid.*, p. 16.
- 6 Mario Mimeault, «Du golfe Saint-Laurent aux côtes de Bretagne et de Normandie (1713-1760): L'Atlantique un monde d'interactions et de solidarités», *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 67, n° 1 (2013), p. 7.
- 7 Cécile Vidal, «Introduction: Le(s) monde(s) atlantique(s), l'Atlantique français, l'empire atlantique français», *Outre-mers*, vol. 96, n° 362-363 (2009), p. 12.
- 8 Rosemary Ommer, *From Outpost to Outport. The Jersey Merchant Triangle in the Nineteenth Century*, thèse de doctorat (géographie), Montréal, Université McGill, 1978, p. 248.
- 9 *Ibid.*, p. 659.
- 10 David J. Hancock et Paul Schor, «L'émergence d'une économie de réseau (1640-1815): Le vin de Madère», *Annales. Histories, Sciences Sociales*, vol. 58, n° 3 (2003), p. 654.
- 11 Lucienne Germain, «Les marchands juifs anglais au Canada (1760-1800). Le cas d'Aaron Hart», dans Suzy Halimi, dir., *Commerce(s) en Grande-Bretagne au XVIII^e siècle*, Paris, Université de Paris V, Publications de la Sorbonne, 1990, p. 35-52.
- 12 Michèle Jean, «La fourrure sous toutes ses coutures», *Cap-aux-diamants: la revue d'histoire du Québec*, n° 76 (2004), p. 11.
- 13 Jacques Le Goff et Pierre Jeannin, «Une enquête sur le sel dans l'Histoire», *Revue du Nord*, vol. 38, n° 150 (1956), p. 227.
- 14 Ommer, *From Outpost to Outport*, ouvr. cité., p. 107.
- 15 Charles Robin au capitaine Morin, 9 octobre 1784, Musée de la Gaspésie, P008 Fonds Robin, Jones and Whitman, *Registre 1783-1785*.
- 16 Ommer, *From Outpost to Outport*, ouvr. cité., p. 105.
- 17 Heritage Newfoundland and Labrador, *Les marchés de la morue salée, de 1793 aux années 1850*, [En ligne.] [<https://www.heritage.nf.ca/articles/en-francais/economy/marches-de-la-morue-salee-1793.php>]
- 18 Rivière, *L'empire des Robin*, ouvr. cité., p. 17.
- 19 Charles Robin à Théophile Giffard, 3 juillet 1784, Musée de la Gaspésie, P008 Fonds Robin, Jones and Whitman, *Registre 1783-1785*.
- 20 Charles Robin au capitaine Le Caux, 30 août 1784, Musée de la Gaspésie, P008 Fonds Robin, Jones and Whitman, *Registre 1783-1785*.
- 21 Michel Lavoie, *Le Domaine du Roi 1652-1859. Souveraineté, contrôle, mainmise, propriété, possession, exploitation*, Québec, Les éditions du Septentrion, 2010, p. 51.
- 22 Harold A. Innis, *The Cod Fisheries. The History of an International Economy*, Toronto, University of Toronto Press, 1954, p. 204.
- 23 *Ibid.*, p. 194.
- 24 Mario Mimeault, «Michel Mahiet et la pêche côtière au Mont-Louis, 1744-1759», *La revue d'histoire de la Gaspésie/Gaspésie*, vol. XVII, n° 2 (avril - juin 1979), p. 4-19.
- 25 Roch Samson, *Pêcheurs et marchands de la baie de Gaspé au XIX^e siècle. Les rapports de production entre la compagnie William Hyman and Sons et ses pêcheurs clients*, Direction des lieux et des parcs historiques nationaux, Parcs Canada, 1984, p. 10 et 15.
- 26 Lavoie, *Le Domaine du Roi*, ouvr. cité., p. 261.
- 27 David-Thierry Ruddel, «Les lendemains de la conquête: Québec à l'heure des Britanniques (1765-1832)», *Cap-aux-Diamants*, vol. 3, n° 3 (1987), p. 23.
- 28 Rivière, *L'empire des Robin*, ouvr. cité., p. 46.
- 29 Robert Campbell, «The Merchant Triangle in Transition: Managing the Cod Fishery from Eastern Harbor, Cape Breton, in 1891», *Histoire sociale/Social history*, vol. 48, n° 97 (2015), p. 362.
- 30 Jeannot Bourdages, «Le capitalisme "made in Britain"», dossier «La Gaspésie british», *Magazine Gaspésie*, vol. 51, n° 1 (2014), p. 45.
- 31 «Compagnie de la Baie d'Hudson», *L'Encyclopédie canadienne*, [En ligne.] [<https://www.encyclopediecanadienne.ca/fr/article/compagnie-de-la-baie-dhudson/>]
- 32 «Aspects économiques des activités de traite des fourrures», Université McGill, [En ligne.] [<http://digital.library.mcgill.ca/nwc/french/history/05.htm>]
- 33 Lavoie, *Le Domaine du Roi*, ouvr. cité., p. 210.
- 34 Roch Samson, «La Gaspésie au XIX^e siècle: espace maritime, espace marchand», *Cahiers de géographie du Québec*, vol. 28, nos 73-74 (1984), p. 213.
- 35 Mario Mimeault, «Les entreprises de pêche à la morue de Joseph Cadet 1751-1758», *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 37, n° 4 (1984), p. 558.

- 36 *Ibid.*, p. 559.
- 37 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/Social History*, vol. 18, n° 35, mai 1985, p. 1-16.
- 38 Mario Mimeault, «La diffusion du modèle d exploitation des pêches de la *Charles Robin and Company* en Gaspésie au XIX^e siècle», *L'Estuaire*, vol. 12, n° 1 (1998), p. 13.
- 39 Charles Robin à Alexis Landry, 1784, Musée de la Gaspésie, P008 Fonds Robin, Jones and Whitman, Registre 1783-1785.
- 40 Ruddel, «Les lendemains de la conquête», art. cité, p. 23.
- 41 Samson, «La Gaspésie au XIX^e siècle», art. cité, p. 216.
- 42 Pierre Poulin, «Le temps des marchands», *Cap-aux-Diamants*, vol. 2, n° 2 (1986), p. 45.
- 43 Site historique du Banc-de-Pêche-de-Paspébiac, Paspébiac.
- 44 J. N. P., «Chronique de Rimouski», *L'Écho du golfe*, 29 octobre 1885, p. 2.
- 45 Dans le secteur des pêches, une grève porte le nom de grave lorsqu'il y a des activités liées à la préparation et au commerce du poisson.
- 46 *L'Acte des pêcheries* de 1807 prévoit entre autres des inspecteurs pour contrôler la qualité du poisson voué à l'exportation, l'apposition d'une appellation officielle et la gestion concernant la possession des lieux de pêche ou des grèves entre Cap-Chat et la rivière Ristigouche dans la Baie-des-Chaleurs (Marcel Daneau, *Les pêches maritimes au Québec: enjeux économiques et intervention de l'État*, Québec, Presses de l'Université Laval, 1991, p. 9).
- 47 Samson, «La Gaspésie au XIX^e siècle», art. cité, p. 211.
- 48 Site historique du Banc-de-Pêche-de-Paspébiac, Paspébiac.
- 49 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)*, thèse de doctorat (histoire), Québec, Université Laval, 1983, p. 7.
- 50 Ommer, *From Outpost to Outport*, ouvr. cité, p. 2.
- 51 Jean-François Brière, «Le commerce triangulaire entre les ports Terre-Neuviens français, les pêcheries d'Amérique du Nord et Marseilles au 18^e siècle: nouvelles perspectives», *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 40, n° 2 (1986), p. 200.
- 52 Mimeault, «Du golfe Saint-Laurent aux côtes de Bretagne et de Normandie», art. cité, p. 29.
- 53 Charles Robin à Thomas Poisset, 22 septembre 1778, Musée de la Gaspésie, P008 Fonds Robin, Jones and Whitman, Registre 1777-1783.
- 54 Ommer, *From Outpost to Outport*, ouvr. cité, p. 138.
- 55 Brière, «Le commerce triangulaire», art. cité, p. 210.
- 56 Charles Robin à Théophile Giffard, 3 juillet 1784, Musée de la Gaspésie, P008 Fonds Robin, Jones and Whitman, Robin, Registre 1783-1785.
- 57 *Ibid.*
- 58 Charles Robin à la Christopher Hake and Co. de Lisbon, 1^{er} juillet 1784, Musée de la Gaspésie, P008 Fonds Robin, Jones and Whitman, Registre 1783-1785.
- 59 Charles Robin au capitaine Neel, 15 avril 1783, Musée de la Gaspésie, P008 Fonds Robin, Jones and Whitman, Registre 1783-1785.
- 60 Brière, «Le commerce triangulaire», art. cité, p. 195.
- 61 Mario Mimeault, «Une longue histoire de pêche. La morue du golfe du Saint-Laurent», *Cap-aux-Diamants*, n° 51 (1997), p. 25.