

Les Francophones en affaires

Les Francophones ont ouvert plusieurs entreprises pendant la période de la colonisation. Ils ont ouvert des fromageries, des laiteries, des magasins généraux, des forges, des moulins à scie, des boulangeries, des horlogeries, etc.

Honoré Beaulieu a ouvert un magasin général à Bellevue en 1907. Gloriza Deschenes avait un magasin de vêtements pour femmes à Wolseley en 1882. Omer Demers a opéré une fromagerie à Debden. Fritz Diacon administrait une horlogerie à Ponteix, tandis que la famille Anctil avait une boulangerie dans le même village. Maurice Courteau a ouvert un magasin général à Zenon Park. Voilà quelques exemples de Francophones qui se sont lancés en affaires.

Au début de la colonisation, il y avait une nécessité de créer plusieurs commerces afin de combler tous les besoins des habitants locaux. Dans chaque communauté francophone, les divers commerces permettaient aux habitants d'acheter leurs produits parce qu'ils n'avaient pas les moyens de voyager vers la grande ville pour se les procurer. Souvent, ces commerces étaient dirigés par des Franco-Canadiens.

Avant l'arrivée du chemin de fer, ces entrepreneurs devaient transporter leurs marchandises par chariot. Cette méthode était très lente. Lorsque le chemin de fer arrivait dans un village, les marchandises pouvaient être expédiées aux entreprises en moins de temps et les produits pouvaient être exportés plus rapidement à une clientèle élargie. Bref, le train a permis aux entreprises d'économiser du temps et de l'argent.

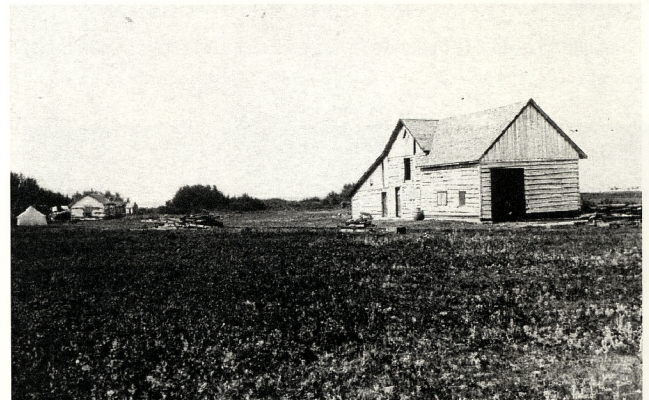
Pendant la crise économique des années 1930, les gérants des commerces acceptaient presque n'importe quoi comme paiement pour leurs biens.

Durant ce temps, Maurice Courteau avait accumulé « plus de trois quarts de million de pieds de planches, 450 charges de bois de chauffage, bon nombre de chevaux et de bêtes à cornes, plus de 100 cochons et une bonne quinzaine de graineries pleines à craquer de blé, d'orge, d'avoine et d'autres grains. Il accepte aussi les oeufs à 10 ou 20 sous la douzaine » et beaucoup de beurre.

Après la Deuxième Guerre mondiale, l'amélioration des routes en Saskatchewan a mené à une plus grande mobilité des gens de la Saskatchewan. Les habitants ont commencé à voyager vers de plus grands villages ou les villes pour faire leurs achats d'épicerie, d'équipement agricole et d'autres marchandises. Cela a mené à la fermeture de commerces dans les petits villages et a déclenché l'exode des gens vers la grande ville.

Deux Francophones en affaires

Jean-Amédée Motut est né le 14 décembre 1882 en France. Dès son jeune âge, il est placé comme apprenti chez un forgeron. En 1914, il est parti de la France et il est venu s'installer à Wakaw où il a trouvé un emploi comme forgeron. L'année suivante, le sénateur Davis lui a offert sa propre forge à Hoey, une offre qu'il a acceptée. Le début a été difficile pour lui



Un moulin à farine à Stobart, construit en 1879, près de Duck Lake.
Photo: Archives de la Saskatchewan



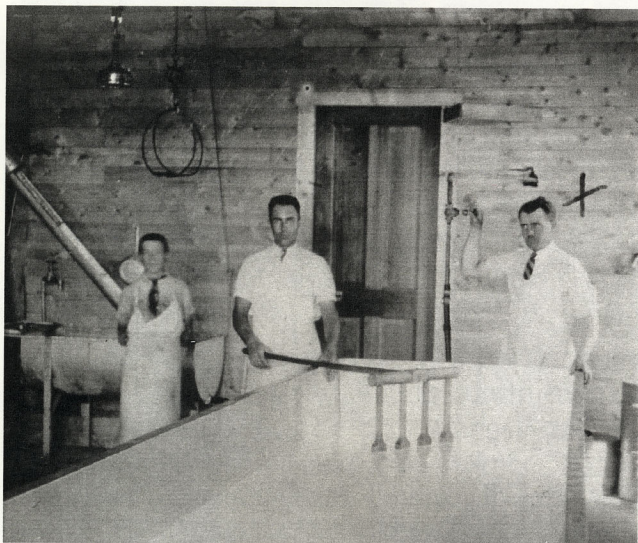
Photo: Archives de la Saskatchewan

Activité 1

Établissez une liste de toutes les dépenses qui seraient engagées par une nouvelle entreprise aujourd'hui et à l'époque. Quelques exemples sont : la location, le matériel, l'électricité, la publicité, l'eau, le chauffage, etc. Ensuite, faites remarquer les différences.

et sa famille, mais leur vie s'est améliorée considérablement lorsque sa réputation s'est répandue dans toute la région. Il a pu vivre aisément à Hoey jusqu'à ce qu'il déménage en Colombie-Britannique, en 1938, à cause de la crise économique.

Louis Veillard est né le 8 février 1890 en France. En 1916, sa famille et lui sont déménagés à l'est de la région nommée White Poplar en Saskatchewan. Avant d'arriver en Saskatchewan, il avait travaillé dans un



Omer Demers (au centre) dans sa laiterie.
Photo: Université d'Ottawa

Activité 2

Les élèves vont entreprendre les démarches nécessaires pour établir le plan de vente d'un produit. Les produits devraient être fabriqués avec des matériaux disponibles à l'école. Par exemple, un étui à crayon fait avec des bâtonnets. Les élèves peuvent faire plusieurs unités du produit pour augmenter leur profit. Il est important de considérer la demande et le prix de vente en choisissant le produit. Le but de cette activité est de réaliser le plus gros profit possible.

Bibliographie

- Lapointe, Richard. 100 noms, La Société historique de la Saskatchewan, Regina, 1988, p. 93, 291-297 et 402-406
 Ponteix History Book Committee. Ponteix Yesterday and Today, Friesen Printers, 1991, Volume 1-2, p. 356, 364-370, 394, 721-722 et 738
 Willow Bunch Historical Society. Poplar Poles and Wagon Trails, Friesens, Willow Bunch, 1998, p. 43-72
 Wilson, Garret, Wilson, Kevin et Lorimier, James. Diefenbaker for Defence, Company Publishers, Toronto, 1988, p. 1-42
 Lapointe, Richard. 100 noms La Société historique de la Saskatchewan, Regina, 1988, p.93

moulin à scie à Greenbush au Minnesota. Après s'être établi, Veillard a construit une scierie sur sa terre. Les arbres des environs étaient très droits et très épais (plus de deux mètres à la base) et donc parfaits pour la fabrication de planches. Il a aussi ouvert un magasin général pour les bûcherons de la région. Il a réussi à vivre avec aisance jusqu'en 1964, au moment où le village qui portait son nom, Veillardville, a connu un déclin très rapide.



Une forge à Duck Lake en 1910.
Photo: Archives de la Saskatchewan

Activité 3

Faites un remue-méninges des petites compagnies francophones ou bilingues dans votre village ou votre ville. Ensuite, faites un sondage auprès de ces compagnies. Des questions qui pourraient être posées :

Qu'est-ce que votre compagnie offre à la communauté?

Depuis combien d'années faites-vous du commerce?

Quelle est la moyenne d'âge de votre clientèle?

En pourcentage, pendant combien de temps de votre journée utilisez-vous le français? l'anglais? d'autres langues?