

En 1763, avec la signature du Traité de Paris, la Grande-Bretagne prit le contrôle de la colonie française et du commerce des fourrures. Peu après, la *North West Company*, ou Compagnie du Nord-Ouest, la deuxième grande compagnie britannique à faire le négoce des fourrures, vit le jour dans la région de Montréal. À mesure qu'elle déplaça son centre d'activité vers l'ouest, elle livra une forte concurrence à la Compagnie de la baie d'Hudson. Il en fut ainsi jusqu'en 1821, année où les deux sociétés fusionnèrent. Puis, en 1870, la Compagnie de la baie d'Hudson céda officiellement au gouvernement du Canada les territoires qu'elle détenait aux termes d'une charte en échange de terres agricoles des Prairies, qu'elle vendra à des colons au cours des 85 années suivantes.

La traite des fourrures demeura le pivot de l'économie canadienne pendant près de trois siècles, la plupart des autres activités économiques en découlant. Du reste, la première institution financière du Canada, la Banque de Montréal, fut créée en 1817 pour faciliter ce commerce. Le long du Saint-Laurent, on vit apparaître des collectivités qui constituaient d'importants points d'accès à la principale voie commerciale du pays. À mesure que le commerce des fourrures gagna l'Ouest, on y fonda des postes de traite, qui devinrent plus tard les villes de Winnipeg, Regina, Calgary, Edmonton et Victoria. Dans les premiers temps, ce furent des représentants de compagnies de traite des fourrures à la recherche de nouvelles zones de traite qui explorèrent le plus le Canada. Les voies navigables qu'ils répertorièrent sur leurs cartes constituèrent le couloir commercial Est-Ouest que le chemin de fer devait longer plus tard.

Les autochtones et le commerce des fourrures

Les autochtones du Canada ont joué un rôle de tout premier plan dans le commerce des fourrures. Il faut néanmoins reconnaître que c'est la mode européenne qui créa la demande et, sans approvisionnement, elle n'aurait certainement pas pu prospérer. Ce sont les trappeurs autochtones qui devinrent ses pourvoyeurs. Ils étaient, en fait, les seuls à posséder les techniques nécessaires et à connaître suffisamment les forêts pour récolter le grand nombre de peaux que demandait l'industrie.

Les nations indiennes que rencontrèrent les premiers explorateurs européens vivaient principalement de chasse et de cueillette. Elles étaient économiquement indépendantes et autosuffisantes. On chassait et piégeait les animaux pour subvenir à ses besoins alimentaires et vestimentaires et on troquait souvent des produits agricoles et d'origine animale. Comme les Indiens connaissaient très bien les principes de l'échange, ils négocièrent avec les explorateurs et les commerçants européens qui cherchaient à se procurer les aliments, le transport, et les renseignements qui devaient leur permettre de survivre sur une terre hostile. Très souvent, en effet, les premiers commerçants et les représentants de la Compagnie de la baie d'Hudson n'avaient pas le savoir voulu et étaient trop occupés à commercer pour se préoccuper de leur propre subsistance. C'est pourquoi ils dépendaient des chasseurs autochtones pour leur approvisionnement en vivres. En outre, les autochtones servaient de guides aux commerçants et aux explorateurs qui cherchaient de nouveaux territoires de trappe et des voies de transport. Dans certains cas, ils servirent d'intermédiaires entre les commerçants européens et les tribus indiennes éloignées.

En échange, les autochtones recevaient des fusils, des munitions, des pièges, des ustensiles de métal et des aliments, et devinrent de ce fait des clients de l'Europe et des consommateurs de ses produits manufacturés. Ainsi, comme tout peuple à qui l'on offre des techniques qui lui facilitent l'existence, ils intégrèrent ces articles à leur mode de vie et en devinrent dépendants.

Il importe de souligner que, en commerçants très avisés, les autochtones exigeaient des marchandises de haute qualité en échange de leurs services ou de leurs fourrures. Dans les régions où les peuples autochtones côtoyaient des postes de traite concurrents, quand la qualité des biens échangés laissait à désirer, les autochtones partaient tout simplement faire affaire ailleurs. Ainsi, dans une