

SOUS LA DIRECTION DE
Pierre FOURNIER
Sociologue, département de science politique, UQAM

(1978)

LE CAPITALISME AU QUÉBEC

Un document produit en version numérique par Réjeanne Toussaint, ouvrière
bénévole, Chomedey, Ville Laval, Québec
[Page web](#). Courriel: rtoussaint@aei.ca

Dans le cadre de: "Les classiques des sciences sociales"
Une bibliothèque numérique fondée et dirigée par Jean-Marie Tremblay,
professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi
Site web: <http://classiques.uqac.ca/>

Une collection développée en collaboration avec la Bibliothèque
Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi
Site web: <http://bibliotheque.uqac.ca/>

Politique d'utilisation de la bibliothèque des Classiques

Toute reproduction et rediffusion de nos fichiers est interdite, même avec la mention de leur provenance, sans l'autorisation formelle, écrite, du fondateur des Classiques des sciences sociales, Jean-Marie Tremblay, sociologue.

Les fichiers des Classiques des sciences sociales ne peuvent sans autorisation formelle:

- être hébergés (en fichier ou page web, en totalité ou en partie) sur un serveur autre que celui des Classiques.
- servir de base de travail à un autre fichier modifié ensuite par tout autre moyen (couleur, police, mise en page, extraits, support, etc...),

Les fichiers (.html, .doc, .pdf, .rtf, .jpg, .gif) disponibles sur le site Les Classiques des sciences sociales sont la propriété des **Classiques des sciences sociales**, un organisme à but non lucratif composé exclusivement de bénévoles.

Ils sont disponibles pour une utilisation intellectuelle et personnelle et, en aucun cas, commerciale. Toute utilisation à des fins commerciales des fichiers sur ce site est strictement interdite et toute rediffusion est également strictement interdite.

L'accès à notre travail est libre et gratuit à tous les utilisateurs. C'est notre mission.

Jean-Marie Tremblay, sociologue
Fondateur et Président-directeur général,
LES CLASSIQUES DES SCIENCES SOCIALES.

Cette édition électronique a été réalisée par Réjeanne Toussaint, bénévole,
Courriel: rtoussaint@aei.ca

à partir de :

Sous la direction de Pierre Fournier

LE CAPITALISME AU QUÉBEC.

Montréal : Les Éditions coopératives Albert Saint-Martin, 1978,
438 pp.

[Le 10 mai 2006, l'auteur nous a accordé l'autorisation de diffuser, en accès libre à tous, la totalité de ses publications dans Les Classiques des sciences sociales.]



Courriel : Pierre.Fournier@NBFinancial.com

Polices de caractères utilisée :

Pour le texte: Times New Roman, 12 points.

Pour les citations : Times New Roman, 12 points.

Pour les notes de bas de page : Times New Roman, 12 points.

Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word 2008 pour Macintosh.

Mise en page sur papier format : LETTRE US, 8.5'' x 11''.

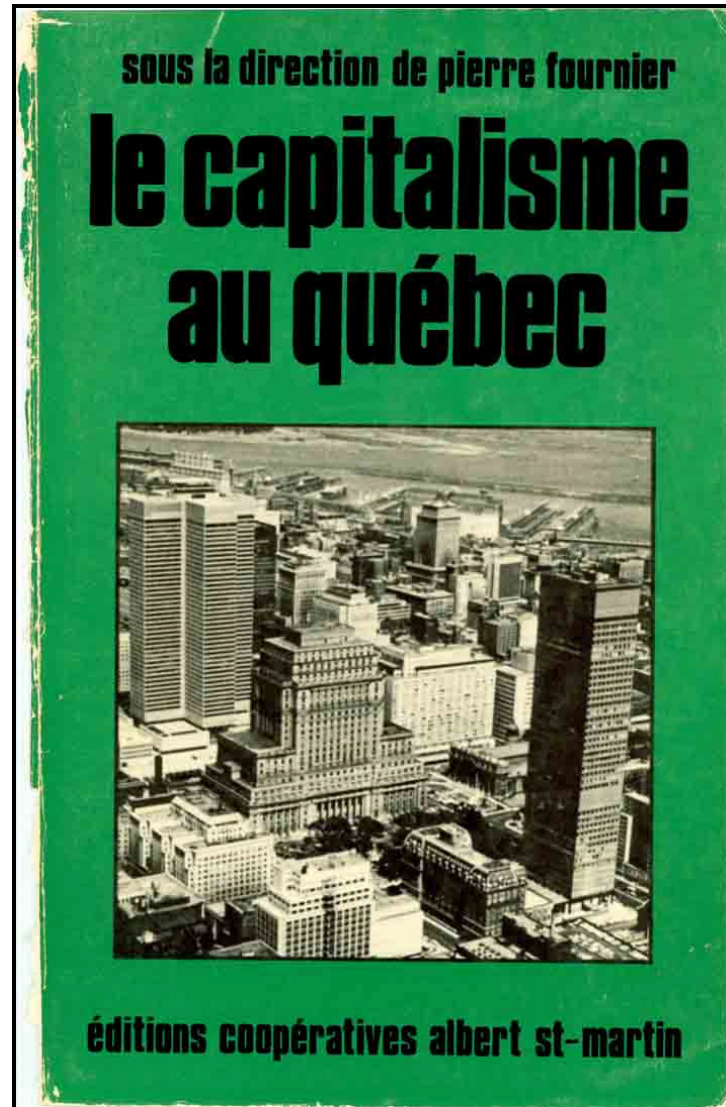
Édition numérique réalisée le 18 décembre 2015 à Chicoutimi,
Ville de Saguenay, Québec.



Sous la direction de
Pierre FOURNIER

Sociologue, département de science politique, UQAM

Le capitalisme au Québec.



Montréal : Les Éditions coopératives Albert Saint-Martin, 1978,
438 pp.

[4]

Le capitalisme au Québec.

Composition : Composition solidaire.

Impression : Imprimerie "Payette & Simms".

Photo : Fédération des travailleurs du Québec (Information).

Maquette : Marielle Rouleau-Blanchard.

Dépôt légal à la Bibliothèque nationale du Québec 3e trimestre 1978.

COLLECTIONS "RECHERCHES ET DOCUMENTS ".

En publiant des rapports de recherches, des thèses et des recueils de textes, qui autrement ne circuleraient pas en dehors des milieux universitaires, les Éditions cherchent à élargir les débats dans la société québécoise.

La CSN et la question nationale depuis 1960, Louis Leborgne. \$6.

Crise économique et contrôle social (1929-1937) : le cas de Montréal.
Claude Larivière. \$7.

Les enjeux économiques de la nationalisation de l'électricité, Carol Jobin. \$7.

Le syndicalisme de combat, Jean-Marc Piotte. \$9.

Les Éditions Coopératives Albert Saint-Martin de Montréal, Case postale 1655 Place d'Armes, Montréal H2Y 3L2, Québec.

[437]

Le capitalisme au Québec

Table des matières

[Quatrième de couverture](#)

[Avant-propos](#) [5]

[Introduction](#) [7]

[Chapitre I.](#) Anne Legaré, “Théorie et méthode pour l'analyse de la relation capital monopoliste/capital non-monopoliste.” [11]

1. [Le traitement de la relation capital monopoliste/non monopoliste et les statistiques officielles.](#) [16]
2. [La "grosse" entreprise non monopoliste](#) [21]
3. [Illustration des transformations dans les rapports de production](#) [26]

[Chapitre II.](#) Alfred Dubuc, “Les fondements, historique de la crise des sociétés canadienne et québécoise.” [49]

1. [Les fondements de la constitution canadienne.](#) [54]
2. [La Confédération, après un siècle.](#) [59]

[Chapitre III.](#) Dorval Brunelle, “Le capital, la bourgeoisie et l'État du Québec.” [79]

[Préliminaires](#) [81]

1. [Le Capital](#) [82]
2. [La Bourgeoisie](#) [90]
3. [La consolidation de l'État](#) [98]

[Chapitre IV.](#) Pierre Desbiens, “Perspectives sur l'État québécois.” [109]

1. [Les catégories de l'interventionnisme étatique](#) [112]
2. [Les forces productives](#) [117]
3. [Les mesures keynésiennes au Québec](#) [118]
4. [Les sociétés d'État comme manifestation des mesures keynésiennes et de l'évolution tendancielle vers le capitaliste collectif idéal](#) [122]

[Conclusion](#) [131]

[Chapitre V.](#) Pierre Fournier, “Les nouveaux paramètres de la bourgeoisie québécoise.” [135]

1. [La bourgeoisie québécoise : définition et critères](#) [138]
 2. [Le secteur coopératif](#) [142]
 3. [Les sociétés d'État](#) [149]
 4. [Le secteur privé](#) [170]
 5. [La bourgeoisie québécoise et le PQ](#) [174]
- [Conclusion](#) [178]

[Chapitre VI.](#) Philip Enrensaft et Bruno Marien, “De l'agriculture à l'agrobusiness.” [183]

- I. [De l'agriculture à l'agrobusiness : l'industrialisation de la chaîne alimentaire](#) [185]
 - II. [L'impact de l'agrobusiness sur l'économie du Québec](#) [208]
 - III. [Notre pain quotidien.](#) [217]
 - IV. [L'Agrobusiness et la création d'une base capitaliste francophone](#) [230]
- [Conclusion](#) [238]

[Chapitre VII.](#) Bernard Dufresne, “Agriculture et politique laitière du Québec.” [247]

- [Les transformations générales de l'agriculture](#) [250]
[L'industrie laitière : portrait de l'évolution récente](#) [252]
[Examen des critiques formulées à l'endroit de la politique laitière](#) [259]

[Chapitre VIII.](#) Yves Bélanger, “L'industrie de la construction et la bourgeoisie au Québec.” [265]

1. [La construction au Québec et les entrepreneurs](#) [267]
2. [Division structurelle de l'industrie](#) [272]
3. [Propriété du capital](#) [279]
4. [Les associations patronales](#) [283]
5. [L'industrie de la construction sous la juridiction du chapitre 45](#) [288]

[Chapitre IX.](#) Yves Bélanger, “Capital bancaire et fraction de classe au Québec.” [301]

- [Les banques canadiennes](#) [303]
[Le "réseau" québécois](#) [311]
[La Caisse de dépôt et placement du Québec](#) [316]
[Quelques hypothèses sur les rapports entre la bourgeoisie canadienne et la bourgeoisie québécoise dans le secteur financier](#) [322]

[Chapitre X.](#) Nicole Morf, “Les sidérurgies canadienne et québécoise dans le cours de l'internationalisation.” [329]

1. [Présentation des sidérurgies canadienne et québécoise.](#) [331]
2. [Situation du Canada au sein de la branche sidérurgique mondiale.](#) [338]
3. [Le cas de Sidbec : hypothèse d'interprétation](#) [352]

[Chapitre XI.](#) Claude Painchaud, “L'Alcan et l'aluminium : procès d'internationalisation.” [359]

[Petite histoire d'un grand monopole, ou des origines de l'Alcan à sa "canadianisation"](#) [361]

[La guerre et l'expansion de l'Alcan au Canada](#) [366]

[L'Alcan depuis 1945 : internationalisation et intégration à l'échelle mondiale](#) [368]

[Les monopoles de l'aluminium et l'impérialisme](#) [374]

[L'Alcan au Canada et au Québec et le rôle de l'État](#) [380]

[Chapitre XII.](#) Luc Bélanger, “L'industrie du textile.” [389]

[Première partie](#) : Sur l'état actuel de l'industrie du textile au Québec [391]

[Caractéristiques de l'industrie](#) [391]

[Importance actuelle de l'industrie du textile au sein de la structure industrielle du Québec](#) [396]

[État de la concentration et identification des principales entreprises](#) [399]

[Deuxième partie](#) : Le "malaise" de l'industrie du textile au Québec [402]

[Comparaison entre le Québec et l'Ontario](#) [404]

[Identification des intérêts en présence](#) [407]

[Chapitre XIII.](#) Suzanne Lefebvre, “L'industrie du matériel de transport au Québec.” [413]

1. [Le projet du PQ et la situation économique au Canada et au Québec](#) [415]
2. [L'industrie du matériel de transport : pilier central de l'économie capitaliste](#) [418]
3. [Le secteur de l'aéronautique](#) [421]
4. [Le secteur naval](#) [424]
5. [Le secteur du matériel roulant](#) [429]

Le capitalisme au Québec

Quatrième de couverture

[Retour à la table des matières](#)

La crise économique généralisée qui frappe les pays occidentaux a provoqué ces dernières années un profond intérêt pour l'économie politique des pays capitalistes. En Europe et dans une moindre mesure en Amérique du Nord, on reconnaît de plus en plus la valeur scientifique de l'économie politique marxiste comme facteur d'explication et de compréhension de la conjoncture actuelle.

C'est dans cet esprit qu'une équipe de chercheurs rattachée à l'Université du Québec à Montréal a entrepris, sous la direction de Pierre Fournier, de produire les différents textes qui composent ce recueil qui tente d'apporter une contribution à l'analyse des structures capitalistes du Québec.

[5]

Le capitalisme au Québec

AVANT-PROPOS

[Retour à la table des matières](#)

Depuis une dizaine d'années, plusieurs chercheurs québécois consacrent une bonne partie de leurs énergies à l'étude de différents aspects du capitalisme au Québec. Ce livre se veut une tentative de regrouper un certain nombre de ces efforts et réflexions, qui étaient dans une large mesure demeurés isolés. Il s'agit pour quelques collaborateurs de l'aboutissement de recherches entreprises depuis longtemps, pour certains de rapports préliminaires, et pour d'autres de résumés d'ouvrages ou de thèses en voie de préparation.

Plusieurs personnes ont contribué à la rédaction de cet ouvrage. Les collaborateurs eux-mêmes ont été assidus, plusieurs poursuivant la rédaction de leurs textes durant une bonne partie de l'été 1978. Yves Bélanger du département de science politique à l'UQAM a joué un rôle de premier plan à tous les niveaux de la production de cet ouvrage, depuis la conception jusqu'à la correction des textes et des épreuves. Je tiens aussi à remercier les secrétaires du département de science politique de l'UQAM, en particulier France Riendeau et France St-Gelais, pour la dactylo, le Fond de recherche institutionnel de l'UQAM pour son appui financier, et les Éditions Albert St-Martin pour leur coopération et diligence.

Pierre Fournier
Montréal, 1978

[7]

Le capitalisme au Québec

INTRODUCTION

[Retour à la table des matières](#)

La crise économique généralisée qui frappe les pays occidentaux a provoqué ces dernières années un profond intérêt pour l'économie politique des pays capitalistes. En Europe et dans une moindre mesure en Amérique du Nord, on reconnaît de plus en plus la valeur scientifique de l'économie politique marxiste comme facteur d'explication et de compréhension de la conjoncture actuelle. On assiste en fait à un retour aux sources qui confirme la pertinence de la méthode et des outils d'analyse marxistes. Parallèlement à la croissance du rôle des gouvernements dans les économies capitalistes contemporaines, l'État est lui aussi devenu un champ privilégié de l'analyse politique. Les différents débats autour de l'internationalisation du capital, de la bourgeoisie et du rôle de l'État ne sont d'ailleurs qu'amorcés.

Parmi les représentants de cette nouvelle vitalité de l'économie politique, citons Baran, Sweezy et O'Connor aux États-Unis, Palloix Poulantzas et Leucate, en France, Alvater et Hirsch en Allemagne, et Negri en Italie. À partir des études de Marx, ces différents auteurs proposent des interprétations à la crise et des modèles d'analyse du capitalisme.

La prémisse fondamentale de ces travaux est que l'analyse de la structure d'exploitation doit être un élément clé dans la stratégie de la classe ouvrière. La compréhension des rouages du capitalisme au stade actuel apparaît donc essentielle pour une intervention efficace au

niveau de la lutte des classes. Soulignons simplement, à ce propos, le rejet par une bonne partie de la classe ouvrière du programme et des pratiques des partis communistes occidentaux, basés sur le "capitalisme monopoliste d'État".

Ce recueil de textes se situe donc dans le contexte général du développement de l'économie politique. Il tente d'apporter une contribution à l'appréciation concrète des structures capitalistes au Québec. Il s'agit d'un effort essentiellement empirique d'analyser la bourgeoisie et la conjoncture économique québécoise. Étant donné l'hétérogénéité des cadres d'analyse et des concepts utilisés, les différents textes fournissent aussi au lecteur la possibilité d'évaluer dans une certaine mesure la pertinence et la justesse des théories proposées par les auteurs.

Une étude de ce genre comporte plusieurs faiblesses et difficultés dont certaines sont inhérentes et d'autres particulières à la formation sociale québécoise. Premièrement, le lecteur risque d'être quelque peu dérouté par la variété des interprétations qu'on lui propose et par les nombreuses contradictions entre les auteurs. Deuxièmement, même si la plupart des collaborateurs ont fait des efforts optimaux pour aller chercher les informations pertinentes, les études empiriques se butent fatalement au manque de données dans certains secteurs.

Troisièmement, notre ouvrage se concentre sur la bourgeoisie. Il a donc un caractère partiel et limité. En effectuant un découpage dans [8] la réalité québécoise et en concentrant sur les structures du capitalisme, on a sans doute sous-estimé ou inadéquatement cerné dans certains cas l'impact de la lutte des classes, et spécifiquement de la classe ouvrière, sur le développement de la structure industrielle et de l'État au Québec.

Finalement, de vouloir analyser le capital dans un seul État à l'ère de l'internationalisation constitue déjà en soi une tâche ambitieuse ; mais d'essayer d'étudier la bourgeoisie et le capitalisme d'un état tronqué comme le Québec est fort complexe, et ce, malgré les efforts de la plupart des auteurs de constamment tenir compte de la conjoncture "nationale" et de la situation mondiale.

L'élection du Parti québécois il y a deux ans situe notre effort encore davantage au cœur des débats politiques actuels. Il est impossible, à notre avis, de bien comprendre les enjeux et les défis posés par le PQ sans une analyse approfondie de la classe dominante et de l'État

au Québec. Ceci constitue un prérequis pour la détermination d'une tragédie face à la question nationale.

Dans une certaine mesure, donc, les différents textes - implicitement ou explicitement — représentent une évaluation de l'impact et du contenu de classe du programme et des politiques du PQ. Plus spécifiquement, ils tentent de mesurer les effets potentiels de la "souveraineté-association" ou de l'indépendance sur la lutte des classes. Dans cette optique, il a semblé essentiel de privilégier l'étude des fractions de classe, notamment les conflits entre la bourgeoisie québécoise, canadienne et américaine, et le rôle respectif de l'État fédéral et l'État provincial québécois.

Comme nous l'avons souligné, il y a de nombreuses divergences entre les auteurs. Certains, par exemple, insistent sur le caractère non-monopoliste de la bourgeoisie québécoise, et avancent comme hypothèse que cette dernière, comme dans les autres États provinciaux, s'oppose à la dominance de la bourgeoisie monopoliste canadienne appuyée sur l'État fédéral. D'autres parlent d'une "nouvelle moyenne bourgeoisie québécoise", qui englobe les PME en voie de concentration et les nouveaux centres de pouvoir économique au sein de l'État. On présente enfin le point de vue d'une bourgeoisie québécoise ou locale qui serait monopoliste ou sur le point de l'être et qui jouirait d'une autonomie relativement importante.

La forme, la cohérence, les composantes et le potentiel de la bourgeoisie proprement québécoise font aussi l'objet de divergences. Certains voient la bourgeoisie locale comme essentiellement une aile francophone de la bourgeoisie canadienne ; d'autres soulignent l'opposition et les conflits qui se développent entre la bourgeoisie canadienne et québécoise. Plusieurs auteurs accordent une importance majeure à l'État, aux sociétés d'État et au Mouvement coopératif au sein de la bourgeoisie ; d'autres insistent sur l'évolution du secteur privé. Au niveau des définitions et des classifications, enfin, les facteurs ethniques, infrastructurels et superstructurels occuperont une plus ou moins grande place selon les auteurs. Tout cela pour rappeler que le débat demeure largement ouvert sur tous les points.

[9]

On reconnaîtra dans plusieurs textes l'influence de théoriciens connus ; entre autres, Palloix, Poulantzas et Negri. Il était inévitable qu'au

niveau théorique les auteurs ne boivent pas aux mêmes sources. Les concepts utilisés et les hypothèses seront donc fort différents. Certains par exemple, mettront l'accent sur les fractions de classe : les distinctions entre bourgeoisie monopoliste/non-monopoliste, intérieure, nationale ou compradore ; d'autres appuieront sur "l'internationalisation du capital" (suivant Palloix), et on avancera enfin les théories de Negri sur "le capitaliste collectif idéal".

Malgré la variété des approches et le besoin de laisser une très large part d'autonomie aux collaborateurs, et au-delà de la nécessité d'éviter les recoupements, nous avons tout de même tenté de donner une cohérence minimale au produit final. De façon générale, il nous a paru essentiel d'aller du général au particulier. Nous avons donc commencer par un chapitre essentiellement théorique et méthodologique, suivi d'un article historique, de deux chapitres sur la révolution tranquille et l'État, et d'une contribution sur la bourgeoisie québécoise et le PQ. Dans une deuxième partie, nous avons ensuite présenté une série d'analyses de certaines branches industrielles clés et du secteur financier au Québec.

Plus spécifiquement, la première partie aborde globalement le problème de la bourgeoisie et de l'État au Québec. Dans le chapitre un, Anne Legaré définit les concepts essentiels à l'étude de la bourgeoisie et suggère une méthode et des outils d'analyse adaptés au Québec. Alfred Dubuc, dans le chapitre deux, donne un aperçu global du développement du capitalisme au Québec, et fait un historique de la situation du Québec dans le cadre canadien. Le survol qu'il effectue de "l'évolution des rapports de force entre les diverses fractions de la bourgeoisie" est essentiel pour bien comprendre le rapport de force actuel. Une des hypothèses clés avancée par Dubuc est que :

"Les forces qui ont appuyé les tendances autonomistes des gouvernements provinciaux, dans l'ensemble du Canada, représentent les intérêts d'une fraction appelée bourgeoisie moyenne, à rencontre de la grande bourgeoisie nationale, support du gouvernement fédéral".

Dorval Brunelle étudie ensuite l'État et la bourgeoisie au Québec des débuts de la révolution tranquille jusqu'à la fin du régime Bourassa. Il replace à juste titre le capitalisme québécois dans le contexte de

l'impérialisme américain et définit les nouvelles formes de domination. Il constate un "accroissement de la dépendance" face aux USA, examine les coûts de cette dépendance pour le Canada et souligne l'importance déterminante des stratégies de l'État. Il conclut que l'économie canado-américaine constitue "le système bilatéral intégré le plus important au monde". Au niveau du Québec, il insiste sur la "liquidation des rapports para-capitalistes de production" et l'importance clé des projets [10] publics, et formule l'hypothèse qu'au niveau de la lutte des classes, la révolution tranquille (1960-70) était essentiellement "une forme d'alliance entre la bourgeoisie et le mouvement syndical". Brunelle entrevoit enfin, à partir de 1970, "le raffermissement des liens économiques continentaux dont le pouvoir fédéral se fait, auprès des provinces, le garant et le défenseur acharné".

Dans le chapitre quatre, Pierre Desbiens présente un cadre d'analyse pour l'étude de l'État québécois. Il reprend et explique certains concepts de base d'Antonio Negri et d'A.D. Magaline, en particulier celui du "capitaliste collectif idéal". Il formule ensuite des hypothèses sur la révolution tranquille. Il avance, entre autres, que "les bourgeois individuels sont de plus en plus tributaires de l'État", et que "l'État québécois après 1960 a joué le rôle déterminant dans la monopolisation des forces productives locales". Ces différentes hypothèses sont confrontées à l'étude d'un certain nombre de sociétés d'État importantes, dont l'Hydro-Québec, Sidbec et la Caisse de dépôt.

Pour ma part, je tente, dans le chapitre cinq, de définir les paramètres et les composantes de la bourgeoisie québécoise. Je tente aussi de mesurer les répercussions du programme économique du PQ et d'évaluer ses politiques depuis 1976. Enfin, je souligne le rôle fondamental des sociétés d'État dans la conjoncture économique et politique québécoise. Entre autres conclusions, je rejette le concept de "bourgeoisie canadienne-française" proposé par Jorge Niosi ; je formule l'hypothèse que le projet du PQ reflète essentiellement l'opposition grandissante entre la bourgeoisie locale québécoise et la bourgeoisie canadienne ; et je souligne que la bourgeoisie québécoise m'apparaît plus forte et plus cohérente qu'on peut le penser.

La deuxième partie, tel que souligné ci-dessus, est consacrée à une série d'analyses de branches importantes de l'économie québécoise. Malgré leur complexité, ces études de la situation concrète des branches, y compris le processus d'internationalisation et le jeu des

fractions de classe, apparaissent fondamentales pour éventuellement pousser plus loin l'analyse. En effet, les recherches entreprises en ce sens permettront éventuellement des conclusions et des généralisations beaucoup plus justes sur, entre autres, la bourgeoisie et le rôle de l'État au Québec.

Au-delà des différences d'approche, le lecteur trouvera quand même certains points communs à ces monographies sectorielles, notamment la position de la branche dans l'économie québécoise, le degré de concentration, la provenance et l'internationalisation du capital, la position des bourgeoisies américaines, canadiennes et québécoises, et le rôle respectif des États fédéral et provincial. Dans l'ensemble, le lecteur trouvera dans cette deuxième partie une quantité appréciable de données de base sur l'économie politique québécoise. Certaines sont déjà connues, mais interprétées de façon différente ; d'autres sont présentées pour la première fois et sont le fruit du patient labeur des auteurs.

Pierre Fournier

[11]

Le capitalisme au Québec

Chapitre I

“THÉORIE ET MÉTHODE
POUR L'ANALYSE DE
LA RELATION CAPITAL MONOPOLISTE
/ CAPITAL NON MONOPOLISTE.”

par ANNE LEGARÉ

[Retour à la table des matières](#)

[12]

[13]

"Il convient de considérer toute différence dans nos concepts comme le reflet de contradictions objectives".

Mao Tsé Toung, Œuvres Choisies,

Ed. de Pékin, p. 354.

Voici fondées, en quelques mots, les conditions d'émergence de ce texte. Utilité certes, de celui-ci que d'essayer de frayer une voie à la définition des contradictions, peut-être pourrait-on dire plus modestement, à la définition des voies multiples d'exploration qui fourmillent dans nos recherches. Utilité et nécessité de la confrontation.

Les contradictions réelles dont il est question dans la citation de Mao puisent, faut-il le reconnaître, dans les rapports idéologiques et scientifiques que la recherche entretient face à la sociologie politique et économique officielle, c'est-à-dire à une sociologie empirique, descriptive, fonctionnaliste, une sociologie qui tente de masquer les 'contradictions inhérentes à toute chose et à tout phénomène'. Cette situation a conduit la recherche marxiste, par exemple, à découper abstraitement capital monopoliste et non monopoliste aussi bien qu'à omettre que le capital non monopoliste est, lui aussi, fait de contradictions. Découpage puis juxtaposition d'entités autonomes risquent de devenir les deux moments de notre dialectique ! Ces "différences dans nos concepts" que reflètent souvent les analyses, au Québec, proviennent par conséquent (et inversement) des rapports objectifs que nous entretenons avec la théorie marxiste. Rapports à la théorie marxiste égalent rapports à ses multiples courants : courants et positions, recherchés ou rejetés, voulus ou reçus qui donnent à voir les tendances du mouvement socialiste qui se voilent et se dévoilent à travers la forme idéologique du discours "scientifique". Cet ouvrage fait d'approches quoique variées, n'en est certes pas l'exemple le plus choquant : il témoigne surtout d'une recherche soucieuse de résultats, utilité et nécessité de la confrontation... Car loin de figer aucune des voies qui se trouvent ex-

posées ici, la confrontation ne pourra qu'aider le processus de développement des connaissances.

Tâche délicate, pourtant, que d'occuper la position du commentateur dans la mêlée de ce qui grouille et respire l'impatience de produire. Situation délicate aussi que d'être en quelque sorte placée à côté, par une réflexion sur la théorie et la méthode, d'une série de recherches concrètes dans un contexte 'scientifique' où le pragmatisme est hautement valorisé. Enfin, prétention délicate que d'avoir l'air de fournir des recettes alors que l'on sait bien qu'il n'en est pas, pas plus que la réalité sociale ne se découpe au couteau.

Si j'ai accepté ce fauteuil inconfortable c'est justement parce que je partage les mêmes difficultés et les mêmes préoccupations que ceux qui travaillent ici sur ces questions. Je m'efforcerai donc de centrer une bonne partie de mon texte sur la matière première avec laquelle nous avons tous à travailler : les documents et statistiques officiels.

[14]

Le présent texte, divisé en deux parties, rétablira la place des PME dans les rapports sociaux du capitalisme actuel et ainsi soulignera le caractère protéiforme du capital non-monopoliste. La seconde partie, établira comment s'articulent les concepts et les catégories économiques officielles pour l'analyse du taux de profit comme indice privilégié des divisions sociales du capital.

Mais, sombre détour, je ferai d'abord un rappel de la théorie en ce qu'elle soulève autour du thème de 'capital' des quiproquo embarrassants. Il existe au moins trois acceptions du concept de capital que l'on retrouve soit chez Marx, soit dans des textes indifféremment mêlés. La mise au point du statut de l'objet de chacun de ces concepts a son importance puisque je me fixerai comme objectif plus loin de fonder les limites de la définition et des contradictions entre capital monopoliste et capital non monopoliste.

Le capital d'abord. "Le capital n'est pas une puissance personnelle, c'est une puissance sociale" ¹. Cette définition du capital indique bien que le problème de donner un contenu à cette puissance est moins de la mesurer en actifs, en espace, en force de travail que d'en saisir le

¹ Marx, K., *Le Manifeste communiste*, Ed. La Pléiade, T. 1, p. 176 ; c'est moi qui souligne.

poids qualitatif, social, par rapport aux autres puissances qui s'y confrontent. Le capital se saisit donc avant tout par les relations qu'il établit avec les autres puissances sociales. Relations, rapports sont des concepts-clés d'une analyse dialectique, fondant les limites d'un objet sur les relations qu'il entretient avec les autres. Quelles sont ces relations ?

La principale relation qui campe le Capital est l'extorsion de plus-value. Le Travail est l'autre terme de cette relation. On en connaît les conditions : je ne m'attarderai pas sur la contradiction fondamentale Capital-Travail. Ce qui importe pour la présente réflexion, sont les relations qui marquent les contradictions internes du Capital : nous cherchons les moyens de repérer concrètement les conditions du fractionnement interne du Capital. Quel type de relation sépare et relie le capital monopoliste et le capital non monopoliste ? Car dans la mesure où il y a entre ces termes une contradiction, c'est que s'y trouvent à la fois opposition et interdépendance. L'éventail de ressources conceptuelles pour aborder ce problème est vaste. Je m'en tiendrai à quelques-unes des définitions les plus courantes.

Quand, par exemple, Negri dit : "Ce qui semble échapper totalement à la théorie du capitalisme monopoliste d'État, c'est la nature du rapport qui s'établit entre le capital et l'État"², on trouve implicitement contenue une définition du capital comme 'puissance sociale'. De même, quand on trouve chez Magaline : "Le capital... domine le travailleur collectif maintenant non isolé"³, le concept de capital recouvre encore une fois le même objet : il recouvre "la force sociale concentrée"⁴. Cette force sociale concentrée, c'est le travailleur collectif et les définitions de Negri, de Magaline, tout comme celle de Marx, désignent bien cette contradiction qu'est le capital comme rapport social. C'est donc dire, et c'est là l'essentiel, que le capital ne peut être envisagé seul, quelque peu métaphysiquement..., qu'il ne peut être défini indépendamment [15] de son contraire, le Travail productif et

² Negri, Antonio, "Sur quelques tendances de la théorie communiste de l'État la plus récente : revue critique", tiré des actes du colloque de l'A.C.S.E.S. : Sur l'État, Ed. Contradictions, Bruxelles, 1977, p. 377.

³ Magaline, A.D., Lutte de classes et dévalorisation du capital, p. 47.

⁴ Marx, K., *Résolutions du premier congrès de l'A.I.T.*, Ed. La Pléiade, T. 1, p. 1470.

qu'il n'y a aucune frontière statistique qui puisse en rendre compte à souhait.

Cela établi, on dira qu'il en va de même des limites entre les éléments internes qui le constituent comme capital, entre ses fractions, entre le capital monopoliste et le capital non monopoliste. Mais avant de poursuivre sur cette voie, je crois qu'il serait utile de revenir rapidement à d'autres acceptions du capital qui sont parfois confondues entre elles au profit d'une compréhension empiriste du capital.

J'en comparerai trois.

1) "Le capital est du travail matérialisé" ⁵ ; 2) "Le capital devient alternativement marchandise et argent" ⁶ ; 3) "C'est tout naturellement que, peu à peu, se développe la concentration des moyens de production et leur transformation en capital face aux producteurs directs, transformés en salariés" ⁷. Quelles sont les différences entre ces trois définitions du capital ?

Je prendrai d'abord les deux premières. Ce qui assimile ces deux définitions, c'est une association claire avec une notion de quantité. Dans le premier cas : le capital est du travail matérialisé, on pense immédiatement à sa matérialisation en une quantité de richesses : matérialisation dans les moyens de production pris au sens de moyens matériels. Cette richesse matérielle s'accompagne, certes, de pouvoir et donc de richesse sociale, et c'est même là son aspect principal, mais encore, on est surtout frappé par l'idée de solide, de mesurable, par les apparences de cette puissance sociale, par sa représentation quantitative. Cela est normal : l'esprit va du plus simple au plus complexe.

Dans le second cas : le capital devient marchandise et argent, la référence quantitative est exclusive. Il s'agit là de la forme quantité du capital qui est donnée. Alors que coexistent, comme on vient de le voir, deux aspects indissociables du capital, l'aspect quantitatif et l'aspect qualitatif, il reste à se demander pourquoi la tendance qui pré-

⁵ Marx, K., *Principes d'une critique de l'économie politique* (Introduction de 57), Ed. La Pléiade, T. II, p. 238.

⁶ Marx, K., *Principes d'une critique de l'économie politique* (Introduction de 57), Ed. La Pléiade, T. II, p. 239.

⁷ Marx, K., *Le Capital*, Livre III, Ed. La Pléiade, T. II, p. 1338.

vaut dans la plupart des analyses au Québec est-elle surtout de chercher à la relation capital monopoliste / non monopoliste des critères quantitatifs.

Je reviendrai à la troisième définition de Marx : les moyens de production se transforment en capital. Dans cette formulation, une équivoque peut planer quant à sa compréhension si on ne voit pas que la 'transformation' renvoie précisément au mouvement dialectique des choses, au passage de la quantité (moyens de production) à la qualité (capital), du matériel au social. Ainsi la concentration des moyens de production d'un côté les transforme en puissance sociale de l'autre. Les contradictions internes du capital subissent le même passage du quantitatif au qualitatif : le capital non monopoliste, par exemple, ne se reconnaît pas à une quantité donnée d'actifs. C'est d'abord une relation au travail d'une part et aux fractions du capital monopoliste d'autre part. Il ne serait pas exagéré de penser, je crois, qu'une tendance empiriste guette notre lecture de Marx et peut entraîner des conséquences idéologico-politiques. Je pense en particulier à un certain économisme [16] porteur d'une conception qui a fait ses preuves dans la lignée du conservatisme... Les textes font aussi partie de la lutte des classes !

Si l'aspect non quantifiable du rapport capital est aussi important que son aspect quantifiable, alors la question à se poser est celle de la méthode pour en cerner l'objet. J'aimerais rappeler que le problème principalement visé, c'est celui de dégager les éléments permettant de saisir la ligne sociale de démarcation entre capital monopoliste et non monopoliste. Ce propos fera l'objet des pages qui suivent.

1. Le traitement de la relation capital monopoliste/non monopoliste et les statistiques officielles.

[Retour à la table des matières](#)

Il faut le dire d'emblée : cette relation a un double aspect, elle est marquée à la fois par l'**opposition** des termes et par leur **interdépendance**. Ces deux aspects posent, d'abord, la relation dans son caractère contradictoire. Sans la dépendance des termes l'un par rapport à

l'autre, la contradiction n'existe pas. Elle ne peut donc être saisie qu'en renvoyant d'une part à cette interdépendance ⁸, à cette correspondance mutuelle. Les limites sociales entre capital monopoliste et non monopoliste se repèrent autant dans les conditions de leur interdépendance que dans celles de leur opposition. C'est par ce dernier postulat que je m'efforcerai d'aborder l'aspect qualitatif de la définition recherchée.

Comme les statistiques de l'économie politique bourgeoise foisonnent de quantifications abondantes sur la réalité sociale, je puiserai parmi celles-ci deux analyses-types qui m'apparaissent attrayantes quant aux critères descriptifs qu'elles contiennent.

La première étude que je choisirai comme exemple est contenue dans la récente publication de l'Office de planification du Québec intitulée "Prospective socio-économique du Québec, 1^{ère} étape" ⁹. Si cette analyse est effectivement attrayante, en plus de contenir des informations fort utiles, c'est qu'elle semble résoudre avec nuance une partie des problèmes qui nous occupent. En effet, cette étude fournit à qui veut les prendre, des critères relativement complexes de démarcation du côté du capital. Pour qui identifie le capital à un ensemble de manifestations technico-économiques, le tableau suivant est indicatif. Ainsi :

[17]

Les établissements au Québec, en 1973, selon leur taille
(industrie manufacturière) ¹⁰

Nombre d'employés	Nombre d'établissements	Employés en%	Valeur ajoutée en%
0- 4	2,864	.8	.8
5-49	4,963	17.5	13.8
50 - 199	1,593	30.4	26.2
200 - 499	376	22.7	24.7
500 et plus	151	28.6	34.5
TOTAL	9,947	100	100

⁸ Voir Mao Tsé Toung, *De la Contradiction*, in *Œuvres choisies*, Ed. de Pékin, T. I. surtout les pages 360 et 376.

⁹ Collection : Études et Recherches, Le Sous-système économique (2), Dossier technique (2.2), Les entreprises, annexe 6, Roland Douandet - Bernadet - Alfred Cassette, Les petites et moyennes.

¹⁰ *Op. cit.*, annexe 6, p. 19.

Qui ne serait pas tenté de s'y laisser prendre et de retenir la classification correspondante, du moins comme arrière-pensée ?

Classification des entreprises selon leur taille ¹¹

Classe (sic !)	Nombre d'employés	Actif	Types
I	0-4	- de 200,000	Artisanale
II	5-199	- de 15,000,000	PME
III	200 et plus	- de 15,000,000	grosses et très grosses !

Dans la traduction crypto-marxiste, cette classification est utilisée comme suit :

Taille de type artisanale	petite bourgeoisie traditionnelle,
Taille de type PME	capital non monopoliste,
Taille de type grosse et très grosse	capital monopoliste.

Or, j'aimerais avancer que cette classification prise tel quel est dangereuse dans le cadre d'une problématique dialectique ; je tenterai d'expliquer pourquoi. En effet, il est antinomique de fixer d'une part une hiérarchie entre petite, moyenne et grosse entreprise et de saisir d'autre part le mouvement qualitatif entre ces trois termes. En d'autres mots, la représentation par la taille empêche la production de la connaissance d'un phénomène aux parties étroitement imbriquées,... interdépendantes, organiquement liées, nécessaires les unes aux autres, chacune ayant sa place pour l'autre.

Toutes les analyses officielles présentent, par exemple, le problème de la "spécialisation" ¹² de la bourgeoisie canadienne-française

¹¹ *Ibid.*, p. 10.

comme [18] étant celui de sa faiblesse économique entendue au sens de son faible taux d'accumulation. L'analyse par strates, par étages, disqualifie le niveau le plus faible et masque la dimension politique, les alliances de classes entre fractions, alliances par lesquelles passe l'exercice efficace de l'interdépendance des fractions du capital.

Je serai plus claire. La coexistence au sein du capital de rapports qualitativement différents impose deux règles au moins : a) que, pour la reproduction du capital dans son ensemble, la relation entre les deux termes soit socialement réalisée (interdépendance et opposition). Ceci implique donc que le capital monopoliste trouve des modalités **efficaces** d'articulation au capital non monopoliste : ceci revient à indiquer que l'un et l'autre **doivent** se reproduire ; b) en même temps, cette double reproduction passe par le politique : je pense à des alliances tactiques, à des interventions de l'État en faveur de chacune des fractions, interventions qui iront surtout dans le sens de l'une ou de l'autre selon la conjoncture. Ce dernier point est central pour l'analyse des réformes économiques de l'État québécois depuis '60. Saisir le capital comme étant la superposition de strates aux limites de taille diverses empêche de comprendre les alliances politiques qui se jouent (comment se servir du politique pour la reproduction du capital dans son ensemble) et de saisir l'État lui-même comme la "condensation" spécifique de ces relations à un moment donné.

Voyons un peu comment l'étude de l'O.P.D.Q. ¹³ procède. Elle contient d'abord une description fort claire des paliers de distinction entre entreprises ; elle s'attarde ensuite davantage à décrire les traits empiriques et la fonction de la "petite et moyenne entreprise" (P.M.E.). Comme quoi celle-ci, toute inférieure et faible qu'elle est par rapport à la plus grande, souffre d'un mal endogène : celui d'être moins grande que l'autre. Quelle représentation idéologique d'une interdépendance/opposition saine et vitale au capital et, par ailleurs, fort dynamique (cela, quand le politique le permet) !

Bref, je ne m'éterniserai pas davantage sur la fonction idéologique de cette représentation inadéquate des rapports sociaux si ce n'est que pour ajouter que celle-ci a produit son effet : dans les analyses mar-

¹² Notion utilisée par exemple par l'économiste André Raynauld dans sa fameuse étude sur l'"ethnicité du capital".

¹³ Op. cit.

xistes au Québec, le capital non monopoliste est la plupart du temps identifié à la PME, d'une part, et, la PME, d'autre part, est considérée comme du capital résiduaire.

Il est intéressant et fort instructif de regarder de plus près ce que, par ailleurs, l'étude en question donne de la PME qui peut éclairer la problématique de la dépendance organique entre les fractions du capital. Je résumerai les énoncés pertinents à ce propos :

- *"Les PME occupent une place fondamentale dans les économies capitalistes actuelles et ce phénomène est universel" (p. 1)*

- *"les responsables des PME limitent souvent leur croissance de façon délibérée" (p. 3)*

[19]

- *"la PME possède des fonds de roulement importants" (p. 3)*

- *"la PME exerce sur son milieu de profonds effets d'entraînement" (p. 8)*

- *"le satellite ou sous-traitance, une des formes de la PME, présente plusieurs avantages pour la grande entreprise" (p. 11)*

- *"dans un certain nombre de pays, le développement de la sous-traitance a permis une croissance très rapide : c'est le cas du Japon " (p. 11)*

- *"les exemples de sous-traitance sont multiples en Amérique du Nord" (p. 11)*

- *"une PME peut posséder plusieurs établissements" (p. 17)*

- *"les PME se concentrent en Ontario au sein des branches modernes" (p. 23)*

- *"de 1958 à 1973, la part des PME a augmenté au Québec par rapport au "déclin relatif des "grosses" entreprises" (p. 23)*

- *"la productivité de la PME peut varier" (p. 33)*

- *"les E.U. sont à l'avant-garde des pays industriels en ce qui concerne la promotion des PME" (p. 36)*

- *"il existe aux E. U. des entreprises financières privées spécialisées dans les investissements au sein des PME (p. 37)*

- *"les PME ainsi financées ont affiché des taux de croissance supérieurs à ceux de l'ensemble de l'industrie américaine (p. 37)*

- *"en France il existe des sociétés privées de capital-action en vue de l'aide à la PME"*

- *"il existe aussi en France des regroupements de services aux PME"*
(p. 41)

- *"enfin, les PME trouvent un "champ d'excellence" dans certaines industries modernes utilisant des techniques de pointe (mécanique, électronique, fabrication de pièces pour l'aéronautique, matériel de transport...)"*
(p. 42)

- *"les gouvernements doivent avoir une "stratégie de développement" des PME"* (p. 43)

Ces extraits ont été pertinemment choisis en vue de faire ressortir la contradiction théorique que la classification par taille recèle : contrairement à la stratification empiriste, l'analyse qualitative officielle ne peut s'empêcher de parler du rôle dynamique de la PME ¹⁴ et de son lien étroit avec la "grosse" entreprise. De deux choses l'une : ou bien la PME constitue un secteur sain de l'économie ou bien sa faiblesse se manifeste à travers des enjeux politiques nouveaux liés aux transformations en cours dans les conditions de reproduction du capital. Ce dernier point n'est pas négligeable car il pose les éléments d'une analyse des réaménagements du politique au niveau régional depuis '60 et ensuite dans le gouvernement péquiste. ¹⁵ Pour n'indiquer qu'une illustration [20] de ce qui est entendu ici, on peut penser que dans le cas d'une insuffisance ou d'une inadéquation dans les politiques régionales de développement de la PME, une situation prise en charge par une autre fraction/alliance du capital de la réorganisation de ce rapport (PME/grosse) aura lieu et suscitera des déplacements sur l'échiquier politique. C'est d'ailleurs ce à quoi certaines sociétés d'État tentent de pallier : en particulier la S.D.I. et le C.R.I.Q.

Le rapport Tetley ¹⁶ reprend d'ailleurs plus directement les conclusions à tirer du nécessaire assainissement de ce secteur. Cette étude

¹⁴ J'emploie pour l'instant ce terme consacré pour lui donner sa traduction marxiste plus loin.

¹⁵ J'ai développé plus longuement cette question dans un ouvrage écrit avec Gilles Bourque aux Éditions F. Maspero, à paraître au printemps 1979.

¹⁶ Tetley, William, Rapport du Comité interministériel sur les investissements étrangers, *"Le cadre et les moyens d'une politique québécoise concernant les investissements étrangers"*, Gouvernement du Québec, Conseil exécutif, septembre 1973, Éditeur officiel du Québec, 201 p.

illustre on ne peut mieux les liens étroits et vitaux entre la PME et la grosse entreprise ¹⁷.

J'aimerais m'arrêter à certaines remarques qu'il contient car celles-ci nous mettent directement sur la piste. En effet, la notion de PME est à la fois pertinente pour l'étude du rapport capital monopoliste/capital non monopoliste quoiqu'elle est insuffisante. Elle recouvre cependant une partie de la fraction non monopoliste au sein de laquelle elle constitue en ensemble séparé ayant une unité propre et une relative autonomie. 1) La notion de PME renvoie à une articulation spécifique des fractions du capital ; 2) elle ne représente qu'un segment du capital non monopoliste.

L'étude Tetley rapporte : "La plupart des grands pays du monde ont accordé aux petites entreprises dans les dernières années une attention particulière. Ainsi, aux États-Unis, il existe depuis les années 50 une *"Small Business Administration"*... Les commissions d'études spécialisées, tant en Grande-Bretagne (Commission Balton en 1971) qu'en France (Commission Mialaret en 1973), ont fait ressortir la relation entre l'innovation, la petite entreprise et la mutation des structures industrielles :

"... si vous avez dans les petites entreprises un bouillon de culture qui ne soit pas trop appauvri, lui, par contre, vous procurera en quantité suffisante les perles rares que vous cherchez".

"Ces réflexions sont fondamentales : pour assurer la fluidité du tissu industriel français, il faut à la fois promouvoir les jeunes entreprises particulièrement sélectionnées et se préoccuper d'assurer aux entreprises petites et moyennes un contexte où elles puissent prospérer" ¹⁸.

Et la commission québécoise d'ajouter : "Sans doute, des mesures coordonnées d'assistance aux petites et moyennes entreprises contribueraient-elles à renforcer la participation des autochtones au développement industriel du Québec. Cependant, il demeure qu'une participation accrue de ceux-ci au développement économique par le biais

¹⁷ Quoique la notion de grosse entreprise soit trop vaste et descriptive, nous entendrons pour l'instant qu'elle correspond au capital monopoliste.

¹⁸ Tetley, William, *op. cit.*, pp. 89-90.

des petites et moyennes entreprises sera marginale tant que, d'une part, celles-ci ne seront pas mieux intégrées à la grande entreprise et qu'elles demeureront ainsi coupées du grand réseau scientifique, technologique [21] et industriel international et, d'autre part, qu'elles n'auraient pas exploité toutes les possibilités commerciales des marchés canadiens ou étrangers auxquels leur donnent accès les "caractéristiques" distinctives de leurs produits" ¹⁹.

La PME n'est donc pas ce que sa localisation hiérarchique, au bas de la pyramide des entreprises, laissait croire. La PME a quatre caractéristiques essentielles : a) elle doit être intégrée à la grande entreprise, b) elle doit être reliée au réseau technologique international ; c) elle doit se distinguer par des produits concurrentiels ; d) ceux-ci doivent circuler sur les marchés extérieurs.

La PME peut donc constituer un secteur vital d'une bourgeoisie sur le plan régional (entendu ici au sens de province comme le Québec). Les conditions de cette dynamique seraient successivement : 1ère que les PME se caractérisent par leur capacité d'innovation technologique ; 2e qu'elles acquièrent ainsi une place concurrentielle sur le marché des produits par leur originalité et leur maîtrise scientifique ; 3e qu'elles élargissent leur marché. Ensuite, comme le suggère le Rapport de la Commission Tetley, on peut envisager que ces modifications d'ordre quantitatif amèneront des transformations qualitatives passant par un réajustement dans le champ du politique.

Bref, l'espace occupé par les PME n'est pas sclérosé, figé, ni désuet. On a tort d'appliquer mécaniquement le principe de dissolution des rapports non monopolistes sans considérer qu'il s'agit d'un double mouvement accompagné de conservation et d'interdépendance nécessaires et que des conditions politiques particulières peuvent être surdéterminantes dans sa conservation (très exactement, ici, la question nationale).

En résumé, il faut surtout retenir que la notion de PME désigne un ensemble du capital ayant une cohésion et une place propres par rapport aux autres fractions ; cette unité/cohésion relève des règles et des conditions de son articulation (principalement son intégration au réseau économique d'ensemble) au capital monopoliste et aux autres

¹⁹ Tetley, William, *op. cit.*, pp. 90-91.

fractions du capital non monopoliste. Enfin, cette articulation, soumise à la reproduction du capital dans son ensemble, traverse et est traversée par des mouvements propres à chaque conjoncture dans le champ de la lutte politique de classes.

Outre la nécessité d'en venir à retenir des indices empiriques de ce rapport social par la notion de PME, ce que je reprendrai plus loin, on voit qu'un nouvel énoncé vient d'être avancé : les PME constituent un sous-ensemble du capital non monopoliste ; en tant que tel, il se développe à côté d'une ou de plusieurs fractions non monopolistes.

2. La "grosse" entreprise non monopoliste

[Retour à la table des matières](#)

Ce titre est choquant à dessein. Non seulement il contient un élément quantitatif dont j'ai tenté de faire un usage prudent, mais surtout il associe deux facteurs que la plupart des études marxistes concrètes [22] ont séparé. En effet, l'indice de la taille étant vénéré, une entreprise de plus de 200 ou de 500 employés est en général, considérée comme grosse et par conséquent monopoliste. Que ce soit 500 employés, ou plus de \$15,000,000. d'actifs, le problème est le même : ces quantifications nous empêchent de saisir que le capital non monopoliste est constitué d'un ensemble de fractions contradictoires elles-mêmes définies par leur relation au capital monopoliste.

Disons que la définition de la fraction monopoliste est moins équivoque. Le capital monopoliste n'existe pas arbitrairement : il n'est que dans la convergence de plusieurs phénomènes nécessaires exprimés surtout par l'imbrication et le fusionnement du capital-argent et du capital productif dit industriel. Tout le problème est dans le sens que l'on donne à ce "fusionnement". C'est au sens d'une transformation dans la nature-même de ce capital qu'est entendu le concept de capital financier. Changement de nature du rôle, à ce moment-là, joué par le capital bancaire et changement de nature du rôle joué par le capital industriel.

L'un et l'autre ensemble se transformant en une unité nouvelle, qui n'existait pas auparavant, et qui a acquis le pouvoir de contrôler d'une manière quasi exclusive, de vastes secteurs de la circulation de l'ar-

gent et de la production des marchandises. On appelle ce contrôle "monopolistique" à cause de l'étendue de ce pouvoir **seul possible par l'interpénétration** des capitaux.

C'est pourquoi la fusion entendue au sens de juxtaposition de capitaux peut aussi exister dans le capital non monopoliste. Mais elle est alors simplement création de liens juridiques facilitant ou supportant le développement. Interpénétration des capitaux et juxtaposition des capitaux sont des phénomènes qualitativement différents.

Prenons exemple de la citation suivante : "Il ne s'agit plus, désormais, pour la Société générale de financement d'acquérir des entreprises existantes pour des fins de restructuration d'un secteur d'activités ou pour constituer, par des **fusions** ou autres moyens, des entreprises plus importantes pouvant mieux **supporter la concurrence** et pénétrer les marchés" ²⁰. La concurrence est une forme non monopoliste d'exploitation capitaliste. En aucun cas, la fusion ne saurait constituer un phénomène exclusivement monopoliste. Dans l'un et l'autre cas, les fusions représentent soit un moyen, un support pour augmenter le taux d'exploitation et dévaloriser le capital constant soit une condition substantielle produisant un capital financier.

Par exemple les liens de support financier entre une banque, une caisse d'épargne et une industrie ne constituent pas automatiquement un capital monopoliste. Celui-ci naît de conditions particulières (d'une puissance particulière). Les liens d'ordre financier ne sont pas exclusifs aux monopoles. Par exemple, comme le dit le Rapport Tetley, "La Caisse de dépôt et de placement se comporte, à l'égard de l'entreprise dans laquelle elle participe un peu comme une banque de dépôt à l'égard d'un client et non comme une banque d'affaires ou une société de [23] financement" ²¹. Il en va de même de la Banque Canadienne Nationale et des Caisses Populaires Desjardins (ceci, à l'heure actuelle...).

Le capital non monopoliste opère dont lui aussi des fusions et se lie au capital bancaire. Il peut être, de plus, de taille fort étendue. C'est ce que le Rapport Tetley appelle l'entreprise "leader ou performante" ²².

²⁰ Tetley, William, *op. cit.*, p. 100.

²¹ *Ibid.*, p. 164.

²² *Ibid.*, p. 93.

Celle-ci, entre autres conditions, requiert "compétence et habileté pour organiser la fabrication et la vente avec profit"... mais "ni la taille, ni son secteur d'activité ne sont des critères satisfaisants". Cependant, ces entreprises sont "susceptibles d'entraîner dans leur sillage... plusieurs petites et moyennes entreprises". L'entreprise leader peut être non monopoliste et présenter des caractères de "géant" dans une branche où dans un secteur sans être le produit d'une interpénétration de capitaux, sans relever du capital financier. Le rapport social auquel cette entreprise s'articule n'est pas nécessairement monopoliste. Certaines entreprises non monopolistes, industrielles ou bancaires, peuvent jouer un rôle de chef de file par rapport à des PME ou à d'autres entreprises non monopolistes plus grosses.

Enfin, un dernier critère : le marché. Pour la reproduction du capital dans son ensemble, la santé économique et politique du capital non monopoliste est essentielle. Cette santé/croissance dépend de la réalisation de la plus-value. Cette réalisation repose sur un vaste réseau de commercialisation et d'exploitation. L'exportation des marchandises est un aspect du capital monopoliste mais elle ne lui est pas exclusive. Le Rapport Vézina s'applique, en particulier, à proposer des mesures visant à "la sensibilisation des entreprises québécoises, en particulier les petites et moyennes entreprises, à prospector les marchés étrangers"²³. Ces mesures vont de la sensibilisation aux mesures techniques et financières. Encore là, on voit que vendre à l'étranger et recevoir l'assistance du capital bancaire ou de l'État ne sont pas les indices privilégiés du capital monopoliste.

Enfin, j'aimerais revenir aux principaux énoncés du début de ce texte afin de situer les termes généraux de cette contradiction ; je rappellerai la définition de Marx : "le capital est une puissance sociale". Cette puissance, elle se partage et l'une de ses fractions conquiert le monde, principalement par l'exploitation de la force de travail à l'échelle mondiale. Le rapport social qui sous-tend ce mouvement est de qualité différente de celui qui se développe dans la concurrence.

²³ Vézina, J.P., *Une politique économique québécoise*, Direction générale de la recherche et de la planification, Ministère de l'industrie et du commerce, Québec, 1974, p. 45.

Voici ce qu'en dit Lénine : "Le dessous de cet entrelacement ²⁴, — ce qui en est la base, ce sont les changements des rapports sociaux de la production. Quand une grosse entreprise devient gigantesque ²⁵ et organise méthodiquement, en tenant un compte exact des données multiples, la fourniture des deux tiers ou des trois quarts de toutes les matières nécessaires à des dizaines de millions d'hommes ; quand elle organise avec système le transport de ces matières premières aux lieux de production les mieux appropriés, et que séparent parfois des centaines et des milliers de verstes ²⁶ ; quand un centre unique a la haute main sur tous les stades successifs du traitement des matières premières, [24] jusques et y compris la fabrication de toute une série de variétés de produits finis ; quand la répartition de ces produits se fait d'après un plan unique parmi des dizaines et des centaines de millions de consommateurs (...), — il est évident que nous sommes en présence d'une socialisation de la production et non point d'un simple entrelacement..." ²⁷. Cette socialisation de l'exploitation capitaliste définit la suprématie des monopoles et caractérise à souhait leur gigantisme qui ne se compare pas à la grosse entreprise non monopoliste, quoique l'existence de celle-ci n'en n'est pas complètement indépendante.

Pour rendre ce dernier point plus clair, j'aimerais faire aussi appel à l'économiste Délilez qu'on peut considérer, avec Boccara, comme un des spécialistes actuels de la théorie du capital monopoliste ²⁸. "Bien que cela en soit l'aspect principal, la socialisation de la production ne peut être réduite au caractère de plus en plus intégré, interrelié des travaux exécutés au sein d'une même unité de production. Il existe également une autre évolution qui va de pair avec la socialisation du procès de travail, c'est le développement des **interdépendances multiples entre unités de production...** Le mouvement des relations forces productives et rapports de production et la "croissance" des entreprises capitalistes ne doivent évidemment pas être conçus seule-

²⁴ Lénine parle de la formation du capital financier.

²⁵ C'est moi qui souligne...

²⁶ Ancienne mesure utilisée en Russie équivalant à 1,067 mètres.

²⁷ Lénine, L'impérialisme stade suprême du capitalisme, Ed Sociales, 1952, pp. 113-114.

²⁸ Faire référence à la contribution d'économistes du P.C.F. ne signifie pas d'emblée une prise en considération de toutes les élaborations de ces auteurs.

ment ni même essentiellement sous l'angle quantitatif" ²⁹. Il est clair, en effet, que toutes les formes apparentes de l'intégration ne renvoient pas de facto aux mêmes rapports sociaux. L'analyse de la réalité sociale demande une très grande circonspection car les contradictions au sein du capital sont multiples.

Par exemple la puissance du capital monopoliste devient tellement grande qu'elle se soumet celle du capital concurrentiel. Cette soumission, cependant exige en retour que le capital subordonné soit productif, que sa spécialisation soit mise à jour pour que son intégration au capital monopoliste favorise l'accumulation. La PME d'une part et la grosse entreprise non monopoliste sont étroitement liées par là au capital monopoliste et leur développement se fait à la fois dans une relative autonomie (par leur différence) et dans le cadre d'une dépendance relative (par l'intégration).

Enfin, un dernier ordre de contradictions qu'il ne faut pas négliger se trouve du côté du capital monopoliste. Car "une des caractéristiques de la période considérée (actuelle) c'est que nous sommes arrivés à un moment où les conflits prennent un caractère aigu entre les monopoles eux-mêmes" ³⁰.

J'aimerais maintenant donner quelques indications sur les raccords possibles entre les statistiques gouvernementales et l'analyse concrète des fractions du capital en termes de **rapports sociaux**.

C'est dans les manifestations de la transformation des rapports de production qu'il faut chercher les rapports monopolistes. Comme cela a été dit plus avant, c'est la **convergence**/condensation de **tous** les signes de la concentration des rapports de production dans une branche ou dans un établissement qui permet d'identifier le capital monopoliste.

[25]

Ces signes représentent des transformations sociales induites dans toutes les formes de la division du travail associées aux procès de pro-

²⁹ Délilez, J.P. *Les monopoles*, Essai sur le capital financier et l'accumulation monopoliste, Ed. Soc, Coll. Économie et politique, Paris, 1972, pp. 36-37.

³⁰ Claude, Henri, "Le mouvement de fusion en France (1966-69), in *Monopoles et classes sociales*, Ed. Soc, Coll. Économie et politique, n° 185, décembre 1969, p. 89.

duction et de travail étudiés. En fait, ce sont les nouveaux rapports sociaux émergeant dans ces procès qui seront les meilleurs indices de rapports monopolistes.

Les suivants apparaissent comme les plus saisissants : 1) l'existence d'une proportion très élevée d'administrateurs salariés (managers) manifestant la séparation monopoliste entre les places de la propriété économique d'un côté et celles de la possession de l'autre ; 2) la présence proportionnellement très élevée de professionnels et de techniciens par rapport aux contremaîtres comme conditions de la dévalorisation du capital constant et de l'augmentation du taux d'exploitation par la recherche de procédés pour augmenter la productivité etc. ; 3) la part relativement plus faible d'ouvriers par rapport à la place relativement importante assignée aux rapports sociaux de domination comme facteur et résultat de la concentration ; 4) la dominance d'un rapport de production reposant principalement sur l'exploitation intensive du travail et non pas sur une augmentation absolue de la semaine de travail pour un salaire moyen ou : sur un salaire moindre pour une semaine équivalente à la moyenne ; 5) enfin, la présence massive d'un mouvement de déqualification du travail est un corollaire de l'implantation rapports monopolistes. Ces indices sont indispensables.

Quant aux rapports non monopolistes, ce qui les distingue, c'est qu'ils ne "maîtrisent pas l'unité de tous les critères de la concentration". Ils peuvent donc être dominés par la plus-value intensive quand il s'agit de procès productifs ou encore contenir une force de travail subissant le procès de déqualification sans pour autant tomber du côté du capital monopoliste. J'ai longuement étudié les problèmes concrets que pose l'analyse des rapports de classes dans une autre étude, c'est pourquoi je n'y reviendrai pas ici ³¹.

Il faut cependant insister sur la profonde différence qui existe entre une analyse qui suit les principes théoriques exposés tout au long de ce texte et une analyse que je qualifie d'empiriste ³², c'est-à-dire celle qui se cantonne dans la description quantitative, aussi généreuse soit-elle, sans prendre pour principale cible les nouvelles contradictions

³¹ Voir Legaré, Anne, *Les classes sociales au Québec*, les P.U.Q., 1977 ; je me réfère particulièrement ici aux questions méthodologiques traitées dans les pages 30 à 33 puis 69 à 72, 75 à 90 et enfin 124 à 135.

³² À ne pas confondre avec empirique.

ayant leurs ramifications dans les fondements et transformations du procès de production capitaliste. Ces fondements et leurs "formes transformées" (expression que l'on trouve chez Marx) ou transformations se repèrent par la connaissance des concepts et objets abstraits du matérialisme par lesquels le mouvement dialectique de la pensée ou de la recherche doit passer. À ce propos, je rappelle le mouvement de la pensée dialectique : concret-abstrait-concret. En ce qui concerne les fondements du mode de production capitaliste, **l'abstrait** est déjà donné : cela fut l'élaboration magistrale du *Capital*, œuvre centrale de Marx. On y trouve l'exposition des déterminations/contradictions profondes qui conditionnent les transformations de tous les stades du capitalisme. A l'aide de cette élaboration générale, on "remonte" ensuite au plus concret, c'est-à-dire qu'on s'applique à chercher **la singularité** de ces formes générales dans [26] un objet concret. Là seulement le processus est dialectique et non empiriste.

Je sais que toutes ces considérations peuvent laisser perplexe. En fait, la perplexité est, je crois, la santé et la vie-même de la recherche. Nous devons compter avec elle. C'est Bachelard, dans *La Formation de l'esprit scientifique* ³³ qui disait : "Dans sa formation individuelle, un esprit scientifique passerait donc nécessairement par les trois états suivants :... (3) **L'État abstrait** où l'esprit entreprend des informations volontairement soustraites à l'intuition de l'espace réel, volontairement détachées de l'expérience immédiate et même en polémique ouverte avec la réalité première, toujours impure, toujours informe".

En effet, la polémique entreprise avec les évidences, les intuitions, les prénotions est peu sécurisante. Mais qui a dit que la recherche était tranquille ? Par contre, s'il se trouve qu'elle laisse incertain, c'est justement là qu'elle trouve sa raison d'être et ce qui fait qu'elle n'est jamais finie. Marx, qui ne manquait pas d'humour, rapporte qu'on lui avait reproché, au sujet de la méthode employée dans le *Capital* de s'être "borné à une simple analyse critique des éléments donnés, au lieu de formuler des recettes pour les **marmites** de l'avenir" ³⁴ ! C'est

³³ Bachelard, G., *La formation de l'esprit scientifique*, Ed. Librairie Philosophique, Paris, 1967, p.8.

³⁴ Marx K., Extraits de la postface de la seconde édition allemande du *Capital* in *Le Capital*, Livre 1, Ed. Garnier-Flammarion, Paris, 1969, p. 581 ; c'est Marx qui souligne.

un peu ce qu'on pourra dire ici car, en effet, ce texte ne contient pas de recette, il s'y refuse. Dans un contexte empiriste et économiste comme le nôtre, c'est à dessein que je tente de tordre le bâton dans l'autre sens c'est-à-dire en refusant de parler d'actifs, de nombre d'employés, de taille, de couleur des usines et quoi encore. Car je crois formellement qu'il est **possible** de repérer **concrètement** les limites relatives des mouvements entre capital monopoliste et non monopoliste à l'aide de critères qualitatifs que sont les changements dans la division sociale du travail. Ces critères, je les ai nommés plus haut ³⁵ et j'en ai dénombré un minimum de cinq. Ils peuvent être analysés à l'aide des statistiques officielles, dans les Recensements principalement, aussi bien les rapports (proportions) entre managers salariés et administrateurs à leur propre compte, entre professionnels, techniciens et contremaîtres, entre rapports de subordination et de domination, entre salaire et durée du travail qu'entre travail qualifié et déqualifié. Il ne faudrait pas trop se voiler les yeux... La tâche est délicate, laborieuse et les résultats seront critiques. Mais les bras et les esprits sont là. Nous laisserons-nous emporter par la perplexité ?

3. Illustration des transformations dans les rapports de production

[Retour à la table des matières](#)

Question théorique :

Je tenterai d'aller plus en profondeur en procédant maintenant à [27] une tentative d'illustration des principes énoncés. Des nuances méthodologiques seront apportées concernant : 1) l'applicabilité et l'usage, dans le concret des concepts abstraits (comme celui de plus-value) ; 2) la validité des statistiques que nous manipulons en rapport avec ces concepts.

Cette ébauche méthodologique portera sur les effets repérables des mouvements dans les taux de profit des branches industrielles. L'exercice vise à faire saisir que la contradiction fondamentale du capitalisme (extorsion de plus-value) qui prend forme dans une tendance à la baisse du taux de profit est à la source des autres modifications dans la division sociale du travail et donc précieux repère du fractionnement du Capital lui-même.

Le taux de profit réunit les éléments du mode de production capitaliste, ses forces productives et ses rapports de production spécifiques. C'est pourquoi, l'étude du mouvement-même du taux de profit sera retenue. L'absorption, pour le capital monopoliste, des autres capitaux et la résistance ou l'intégration sont une forme des luttes de classes au Québec aujourd'hui. Cette partie portera sur les **lieux** d'origine des tendances à la baisse proprement dite.

Le mouvement historique du capitalisme tend vers une baisse du taux de profit et les classes dominantes mettent tout en branle pour freiner celle-ci. Le parcours que poursuit ce contre-mouvement est chaotique et produit d'autres contradictions. Par exemple, il divise la bourgeoisie en deux grandes fractions qui se mènent une lutte difficile dont les formes seront l'absorption ou l'intégration. Ces luttes se font pourtant la main dans la main au nom de l'extorsion croissante de sur-travail. Du côté de la classe ouvrière, les fractions monopolistes et non monopolistes divisent les procès de travail entre eux et modifient les formes de la division sociale du travail. Par ailleurs, les effets de ces luttes, au niveau économique, par exemple, se manifestent à travers un procès de modification des rapports de production **à l'intérieur** du capitalisme. Ceux-ci se concentrent et forment, tant pour la bourgeoisie que pour la classe ouvrière, les supports de nouvelles fractions.

Reste à savoir par quels **biais** on peut étudier ces transformations, quels **indices** on peut utiliser pour désigner la réalisation de la concentration et quelles notions les statistiques bourgeoises offrent pour atteindre à une approximation valable.

Le biais analytique de la concentration

Il est donc proposé d'aborder la question des fractions au sein de la bourgeoisie à partir des mouvements du taux de profit. Comment aborder cette analyse ?

Comme il a été dit précédemment, les indices sur la concentration [28] ne sont que relatifs. En fait, ils offrent quelque chance de signification quand ils sont **réunis** et on peut dire que leur ensemble constitue un critère défendable.

Un autre problème est la base de référence pour dégager la concentration : la firme, par exemple, n'est que la forme de la concentration et ne renvoie pas aux lieux effectifs de son émergence. De plus, chaque branche, comme tel, est assiégée d'une façon contradictoire. Cependant, ne disposant de statistiques que sur les branches, il faut souvent aborder les analyses sous cet angle et tenter d'éclairer les problèmes que cette approche implique.

D'une part, la branche industrielle n'est pas le lieu d'assise du monopole ; en d'autres mots, la branche (même une branche "nationale") ne pose pas les limites de l'internationalisation du capital comme le suggère en guise d'hypothèse Christian Palloix ³⁶. En effet, Palloix affirme, désignant comme une même catégorie économique, branche et industrie, que "le taux de profit des firmes engagées dans la branche ne sont que des variations autour du taux de profit de l'industrie, véritable instrument de la décision. De ce fait, la tendance à l'égalisation des taux de profit passe par la "perméabilité qui joue un rôle dynamique dans le fonctionnement du capitalisme contemporain" ³⁷.

Sans contester, loin de là, que des industries données contiennent des conditions devenues quasi-intrinsèques de "perméabilité" aux monopoles, on ne peut en conclure que c'est là le lieu premier de l'enjeu. S'il y a effectivement convergence entre la spécificité de certaines branches ou industries, l'émergence de l'internationalisation de leurs

³⁶ Palloix C, Les firmes multinationales et le procès d'internationalisation, Maspéro, Paris, 1973, p. 5.

³⁷ *Ibid.*, p. 14.

produits, cette convergence ne doit pas faire prendre l'effet pour la cause. Encore une fois, le rapport entre la nature de certaines branches et la tendance à la monopolisation constituent un **réfèrent matériel** cohérent de la socialisation mondiale du mode de production capitaliste. La concentration dans la branche, comme tel, n'est pas l'agent de monopolisation, mais elle est, inversement, l'indice d'une monopolisation qui agit à travers plusieurs branches. En fait, **les divers monopoles traversent plus ou moins massivement chaque branche, selon le cas.**

C'est pourquoi la branche est à la fois un support et un indice contradictoire du monopole. Car, sans en être le reflet fidèle, **la branche est affectée** par le capital monopoliste dans la mesure où, prise isolément, elle réunit plus ou moins d'établissements monopolisés. Si elle est principalement composée de ces unités dont l'ensemble des indices concluent à la concentration, on pourra dire que, comme telle, la dite branche est composée d'établissements reliés à un ou plusieurs monopoles et, de ce fait, qu'elle est **principalement** monopolisées.

Donc, la branche n'est pas le reflet du monopole étant donné que celui-ci traverse plusieurs branches par le biais de plusieurs unités de production différentes aux produits différents mais, par contre, elle concentre cependant un nombre plus ou moins grand d'unités reliées à des monopoles et à ce titre, chacune d'elle est plus ou moins traversée par les monopoles.

On gardera donc à l'esprit que la concentration dans une branche [29] ne renvoie pas à la concentration du monopole comme tel mais à la réunion de plusieurs éléments de monopoles. On ne parlera pas de concentration de la branche mais dans la branche comme faisant référence au fait de la concentration des rapports monopolistes dont **le lieu d'émergence est hors** de la branche et **le lieu de manifestation dans** celle-ci.

À partir de ce postulat, on sous-entend que chaque branche est composée d'unités reliées à des unités d'autres branches dont la somme forme un monopole ; par ailleurs, **la somme de plusieurs unités de monopoles différents constitue une branche concrètement monopolisée.** C'est donc sous cet angle que j'aborderai l'analyse concrète par branches.

En fait, dans la pratique, les monopoles finissent par contrôler des branches quasi-entières. Par ailleurs, la distinction par branches, pour l'économie capitaliste, renvoie à la distinction par produits, c'est ainsi qu'elle fait surface dans les statistiques. Reconnaisant, donc, que les branches peuvent être composées d'une somme d'unités appartenant à des monopoles distincts réunissant des éléments de branches diverses, ces réserves nous autoriseront à faire l'analyse du mouvement du taux de profit par branches.

Le taux de profit sera alors mis en corrélation avec les autres critères de la concentration dont on disposera. Pour toutes ces raisons, **les tendances du taux de profit au sein des branches de la production directe sont un aspect saisissable du phénomène de l'accumulation sociale** et donc des fractionnements du Capital.

Divisions du Capital selon les tendances à la baisse du taux de profit

On sait que le capital investi au Québec provient de trois sources : du capital américain, du capital canadien-anglais et du capital canadien-français. Ces trois groupes d'appartenance ethnique du capital tirent leur part de plus-value des effets de la division internationale et nationale du travail.

Or le mouvement fondamental du capital actuel étant l'absorption-conservation du capital non-monopoliste, ce mouvement traverse les trois couches ethniques du capital. Il appartient donc à l'étude d'établir les frontières mobiles du capital monopoliste et non-monopoliste, de réunir des critères permettant d'associer ces frontières aux groupes ethniques du Capital, car soit qu'elles les séparent les uns des autres, **soit qu'elles les traversent et les subdivisent**. Ce texte se contentera de poser quelques balises concernant les mouvements du taux de profit.

L'analyse du taux de profit, en système capitaliste, renvoie immédiatement à celle du taux d'exploitation, et par là, aux rapports de production spécifiques de ce mode. Or, alors-même que l'exploitation du travail est considérée comme le moyen permettant d'assurer et d'accroître [30] l'accumulation, le fruit de cette exploitation tend à baisser.

Cette contradiction qui, en fait, est la figure d'une tendance contradictoire passe par des stades, marqués par les moyens divers que la bourgeoisie utilise pour contrer sa défaite.

Comment, à l'intérieur d'**une chaîne d'industries urnes par un même réseau régional de mise en valeur** (même marché), les divers capitaux se comportent-ils face à cette baisse ? Quels sont les effets particuliers tirés de ce mouvement sur les formes des RP, puis sur les procès de travail et sur la division sociale du travail sous l'unité de ces RP ? En d'autres mots, comment les classes et la lutte des classes sont-elles modifiées par rapport à cette tendance ?

Cette question sera abordée d'un double point de vue :

1. Du point de vue du procès de production du Capital, i.e. en rappelant les voies particulières de l'accumulation capitaliste ;
2. Du point de vue du procès de la reproduction élargie du Capital, et donc, des nouveaux procès de travail induits par ces rapports de production.

Le procès de production du capital et sa finalité organique

Inutile d'expliquer ici la loi-même de la baisse tendancielle. Pourtant, il est d'une importance nette pour l'analyse concrète de discerner l'ensemble des relations qui l'affectent. A cette fin, on désignera, en rappel, que l'extorsion de plus-value opposant principalement les capitalistes productifs et les ouvriers tente de se réaliser au moyen de la diminution incessante et relative du capital variable d'une part, ce qui suppose l'augmentation relative du capital constant (à la fois cause et effet de l'accumulation). Paradoxalement, ce qui constitue, donc, la **nouvelle composition organique du capital** ne cesse de s'élever pour répondre au besoin insatiable de **nouveau capital**. Le taux de profit étant la grandeur proportionnelle de la plus-value par rapport au capital total avancé (coût de production), celui-ci ne cesse de baisser.

La diminution du taux de profit est donc inversement proportionnelle à la composition organique du capital, deux facteurs qui renvoient simultanément au stade de la concentration avancée des FP, donc à l'hégémonie.

Cependant, cette tendance générale, rencontre des contre-tendances dans son procès de réalisation. D'une part, certaines branches réussiront à maintenir un taux de profit relativement stable ou encore l'augmenteront, alors que d'autres souffriront de taux régressifs. Ces mouvements iront des capitaux d'une branche à ceux d'une autre.

La reproduction élargie du Capital actualise aujourd'hui la contradiction entre Capital et Travail. C'est à partir d'une division des branches [31] selon leur degré de concentration que les modifications du capital apparaissent. Les manifestations concrètes de cette division pourront être :

- a) les branches où le taux de profit se maintient ou s'élève relativement ; ce sont en général les secteurs non-monopolisés où il a été plus facile, sur le plan de la chaîne interne, de mettre en œuvre ou de maintenir des moyens pour contrecarrer la baisse (par exemple, par l'intégration) ;
- b) les branches où le taux de profit a tendance à baisser ; ce sont en général celles dont la grandeur proportionnelle du travail mort est élevée.

Quels sont donc les effets sur la bourgeoisie et sur le prolétariat, de ces fractionnements, effets repérables dans le concret ?

Effets sur la bourgeoisie :

Celle-ci, au niveau du capital productif, se scinde d'abord principalement en capital monopoliste et en capital non-monopoliste. Le premier, le capital financier ou capital monopoliste, recèle des contradictions internes entre fraction bancaire et fraction industrielle mais celles-ci demeurent liées dans leurs rapports au capital non-monopoliste soit bancaire, industriel ou commercial. Ces deux frac-

tions, présentes au Québec, agissent réciproquement sur le maintien du taux de profit moyen d'une part, ce qui à des effets sur les diverses couches de la classe ouvrière. En ce qui concerne la bourgeoisie, ce processus recoupe un certain nombre de pratiques économiques que je vais rapidement énoncer, et qui sont en rapport avec les facteurs constitutifs du taux de profit. Du point de vue du capital non-monopoliste, par exemple,

- 1) il détient une composition organique de son capital relativement plus faible ; ceci est du à la fois au rapport de force et à la fonction économique et conjoncturelle propre au produit et aux conditions de sa production ;
- 2) de par un taux de productivité relativement plus bas, parfois plus faible (degré de mécanisation), ce secteur est à même, tout en maintenant l'équilibre de son capital constant, d'augmenter son taux d'exploitation par le biais de la plus-value absolue, obtenue par une journée de travail plus longue pour un même salaire — ou de même durée pour un salaire inférieur - (s'agissant ici d'un rapport à la valeur moyenne), souvent au moyen du paiement au rendement ou bonus ;
- 3) ce secteur recouvre donc un profit moyen relativement élevé, ce qui justifie son maintien dans ces conditions. La persistance de secteurs non-monopolisés représente pour les deux fractions de la bourgeoisie, un avantage et un inconvénient. **Pour la fraction monopoliste**, [32] il est certain que son intérêt va dans le sens d'un accroissement de sa masse de plus-value, ce qui amène un procès d'accumulation-concentration qui affecte la bourgeoisie non-monopoliste. Par ailleurs, celle-ci, déterminée par le besoin de réduire ses coûts de production, d'augmenter le sur-travail, tente d'arriver à une socialisation progressive de tous les procès de travail. C'est ainsi que s'observe une **tendance** à l'absorption des branches non-monopolistes en même temps qu'à leur conservation.

Effets sur la classe ouvrière :

Les contradictions motrices repérées au sein de la bourgeoisie n'ont de véritable intérêt que dans la mesure où, connues, elles seront poussées à terme par les luttes de la classe ouvrière.

Aux fins d'éclairer ce propos, il est donc pertinent d'avancer un certain nombre d'éléments sur la constitution de celle-ci.

Le premier élément, quant à la reproduction élargie du Capital, dans ses conditions économiques - du point de vue de la classe ouvrière - est le taux donné d'exploitation ou d'extorsion du sur-travail. La résistance à l'élévation de ce taux - absolu et relatif - prendra des formes multiples mais on sait que les conditions économiques seront distinctes, selon qu'il s'agira de branches monopolisées ou non. La division des branches **selon les éléments constitutifs du taux de profit** assigne donc une place aux agents de la classe ouvrière, à chaque maillon de la chaîne qu'est le procès de production, place elle-même définie par les contradictions au sein de la bourgeoisie comme forme concrète de la contradiction Capital-Travail.

Ensuite, la division des procès de travail selon qu'ils relèvent du capital monopoliste ou non renvoie aux conditions idéologiques et politiques de la reproduction élargie. Ces conditions ont un effet de fractionnement sur la classe ouvrière. Ainsi, on dénombrera des points de division selon les procès de production, constituant un appareil de reproduction de la classe ouvrière. Les manifestations en seront les suivantes :

1. **Modifications dans les aspects juridiques et politiques** des rapports de production entre unités monopolistes et non-monopolistes

- a] distinctions dans le salaire et dans le mode de rémunération (bonus) ;
- b) distinctions dans la durée absolue et relative de la journée de travail ;

- c) distinctions dans les diverses conditions de travail (vacances, échelle, ancienneté, classification des machines ou timing, accidents, etc.) ;
- d) syndicalisation-législation du travail, etc.

[33]

2. Modifications dans les aspects idéologico-politiques des rapports de production

- a) distinctions dans les modes et dans les conditions immédiates de la surveillance (contre-maître-ouvriers).
 - b) distinctions dans les formes de la coopération au sein du travailleur collectif ;
 - c) distinctions dans les formes de la division sociale et technique du travail (plus ou moins développée, hiérarchisée) ;
 - d) degrés divers dans l'emploi du travail intellectuel et manuel ;
 - e) distinctions dans le degré de socialisation interne de fabrication du produit par unité.
- etc.

Toutes ces différences constituent l'**unité diversifiée** de la classe ouvrière, d'une part, et de la bourgeoisie, d'autre part. C'est pourquoi elles sont décisives et elles constituent des critères empiriques dont il faut discerner les lieux d'émergence.

L'ordre, **après l'exposé de la méthode** d'investigation, pourrait être le suivant :

- a) Articulation et configuration des différentes branches selon leurs rapports internes à partir de la division entre capital monopoliste et non-monopoliste :
 1. la composition organique du capital avancé ou c/v (travail mort/ travail vivant)
 2. le taux d'exploitation ou productivité du travail vivant (pl/v)

3. le taux de profit ou p/c v ou masse de nouveau capital/capital avancé.

- b) L'articulation du capital monopoliste et non monopoliste par branches selon que la forme dominante de l'exploitation est absolue ou relative ;
- c) La réponse des classes et des fractions (déplacements) à la loi de la baisse tendancielle du taux de profit.

Problèmes de méthode pour l'articulation des concepts et des catégories économiques à l'analyse du taux de profit

Quoiqu'il me semble avoir largement exposé les difficultés de l'analyse concrète en rapport avec les statistiques bourgeoises, de nouvelles nuances seront fournies ici. Elles sont de deux ordres : 1) la question de l'applicabilité et de l'usage, dans le concret, des concepts abstraits (problème épistémologique) ; 2) la validité des statistiques manipulées en rapport avec ces concepts.

En effet, lors de l'usage de données officielles de très nombreuses réserves peuvent être faites au-delà de toute précaution prise ; nos résultats [34] pourront même être contestés du fait que l'analyse pose un problème épistémologique délicat, plus spécifiquement celui de la question de la transformation de la valeur en prix. Une objection pourra porter, de même, sur le calcul de la plus-value. Il ne faut pas oublier le statut "abstrait" de ce concept, et si la traduction quantitative en est entreprise, il reste que les données statistiques n'en révèlent qu'une approximation.

Il y a lieu de souligner aussi avec insistance que **valeur et prix ne sont pas identiques**. En appliquant les concepts marxistes précités à l'analyse quantitative, on glisse de la valeur au prix. Mais pour les raisons diverses que j'exposerai maintenant, on trouvera indicatifs les résultats obtenus, puisque, sans transformation de la valeur en prix, les écarts dans la distribution des branches sont en rapport avec d'autres données empiriques sur la concentration.

Par ailleurs, l'identification de la plus-value au profit est acceptable : même Marx, par analogie, y procède. Cependant, il est des champs de récupération de la plus-value que le calcul du taux de profit, laisse dans l'obscurité. Par exemple, on ne sait pas quelle est la part de la plus value qui va en intérêts prélevés par le capital financier, en impôt fiscal ou, si c'était le cas, à la propriété foncière.

Il y a donc une part réduite du profit qui n'apparaît pas dans le rapport quantitatif que l'on peut obtenir entre les éléments capital fixe, capital variable et masse de plus-value. Or, on a de bonnes raisons de croire que ce qui abaisse le taux de profit touche surtout les entreprises non-monopolistes, du fait que celles-ci, par exemple, font appel aux banques sans leur être "fusionnées". La distribution des branches à laquelle on arrive à partir du taux de profit, devra donc aussi être accordée avec une distribution selon le taux d'accumulation, excellent indicateur de la concentration. Ainsi, si on a un taux de profit plus élevé pour des branches dont le taux d'accumulation est relativement plus faible, il faudra considérer implicitement que ce taux de profit surestime grandement la réalité et demande à être réduit par rapport aux branches où il y a autofinancement. C'est surtout l'enjeu taux d'accumulation par taux d'exploitation qu'il faudra observer.

Autre mise en garde : en ce qui concerne le taux d'exploitation lui-même. Il y a de fortes chances qu'il soit en réalité plus fort du fait que dans les statistiques officielles, les entreprises gonflent les salaires afin de camoufler leurs bénéfices réels pour les impôts. Dans les entreprises monopolistes, cette opération s'effectue souvent par le biais des filiales. Les taux obtenus sont donc des **indicateurs nominaux** mais en autant qu'ils s'articulent en toute rigueur aux rapports abstraits, leur aspect indicatif est plus fort qu'une vérité **métaphysique** !

Par exemple, si la plus-value est la conceptualisation d'une forme donnée de surtravail, il reste que cette forme existe réellement, en quantité donnée et peut être saisie dans sa réalité. De plus, ce qui nous intéresse concerne les mouvements qui associent et séparent entre elles les branches, plutôt que la valeur économique réelle des catégories quantifiées. Or la concentration dans les branches s'observe par les tendances [35] réelles des taux d'exploitation, d'accumulation et de profit. La concentration est un rapport social et aussi un phénomène concret : à ce propos, seules les statistiques bourgeoises fournissent des indices. Ces **indices, soumis** à la dialectique, il sera possible de

tenter d'établir, avec ces approximations, **les tendances différentielles des taux entre les branches** comme manifestations, en l'occurrence, **dans les branches**, des rapports de production.

Dans aucun cas on ne peut prétendre affirmer que soit le taux d'exploitation, d'accumulation ou de profit d'une branche à l'autre est tel ou tel. Pourtant, je propose d'indiquer pour chaque branche un taux. Ce qui compte, c'est que, nominalement, ils indiquent des places différentes pour chacune des branches et établissent un mouvement général dont chaque branche est un point différent. Bref, la fiabilité des statistiques associées à certains concepts marxistes se vérifie à l'aide d'autres connaissances empiriques comme la productivité par branche, un corollaire du taux d'exploitation, comme l'implantation du capital américain, comme la concentration, etc.. Les taux nominaux obtenus ont une signification qu'en tant que maillons différents d'une même chaîne. Ce biais, dans la méthode, conduit à dégager les tendances des rapports sociaux plutôt que de se fier aux indicateurs économiques du libéralisme empirique ³⁸.

Les données statistiques nécessaires pour effectuer cette analyse peuvent être tirées de la brochure "Industries manufacturières du Canada", Information-Canada. Les principaux concepts qu'il faut articuler aux catégories de l'analyse empirique, tels qu'ils se trouvent dans la brochure précitée, sont :

a) **capital fixe ou capital constant** : deux ordres de données sont susceptibles de fournir une approximation assez juste de la valeur des moyens de production — ou du travail mort — qui est transmise au produit; il s'agit du 'coût du combustible et de l'électricité', puis du 'coût des matières et fournitures utilisées'. Pour vérifier cette approximation, prenons, par exemple, le volume moyen des coûts en combustible, électricité, matières premières et fournitures par établissement moyen pour une branche légère et pour une branche lourde : on aura que : 1) l'industrie du meuble a une dépense moyenne de \$148,106.91 par établissement et 2) l'industrie des produits chimiques, de

³⁸ Lénine a d'ailleurs, abordé mathématiquement le calcul du taux de plus-value : voir vol. 18, août 1912.

\$912,386.50³⁹. Comme on sait déjà que le meuble est une industrie dont les coûts de production sont relativement bas par rapport à ceux des produits chimiques, le calcul de la somme des coûts donnés opère un écart approximatif qui est cohérent. Cet écart approximatif moyen se répercute sur toutes les autres branches.

b) **capital variable** : il s'agit ici des salaires, i.e. de la masse salariale des travailleurs de la production directe.

c) **masse de plus-value ou de profit** : on utilisera ici la valeur ajoutée. Selon l'expression-même de Marx, on sait que la masse de plus-value est la "grandeur absolue d'une nouvelle valeur", ou le capital initial plus une valeur accrue. Cette 'valeur accrue', la valeur ajoutée, est donc la "valeur des expéditions des marchandises de propre fabrication, [36] plus la variation nette des stocks de produits en cours de fabrication et de produits finis, moins le coût des matières et des fournitures utilisées, du combustible et de l'électricité"⁴⁰. C (ou la valeur des expéditions) - C (capital constant transmis) = valeur ajoutée ou masse de plus-value ; en effet, Marx dit : "nous prenons la valeur entière du produit (valeur des expéditions - nous n'entrons pas ici dans la question des prix : nous considérons que toutes les valeurs qui sont fournies par les statistiques bourgeoises ne sont en fait que des prix) et nous posons égale à zéro la valeur du capital constant qui ne fait qu'y reparaître ; la somme de valeur qui reste est la seule valeur réellement engendrée pendant la production de la marchandise"⁴¹.

$$d) \text{ taux de plus-value} = \frac{\text{masse de plus-value}}{\text{capital variable}} = \frac{\text{valeur ajoutée}}{\text{masse salariale}}$$

$$e) \text{ taux de profit} : \frac{\text{masse de plus-value}}{\text{cap. constant} + \text{cap. variable}} \text{ ou } \frac{\text{valeur ajoutée}}{\text{coûts salaires}}$$

³⁹ Statistiques évaluées pour l'année 1968, catalogue 31-205, tab 7, po. 20 à 26.

⁴⁰ *Op. cit.*, page couverture.

⁴¹ Marx, K., *Le Capital*, Ed. Soc, Livre 1, t. 1, p. 216.

Répétons ici que pour Marx ce rapport indique "le degré de mise en valeur de tout le capital avancé ; ce rapport, considéré sous l'aspect de sa dépendance interne conceptuelle, et du point de vue de la nature de la plus-value, indique la relation entre la grandeur de la variation du capital variable et la grandeur du capital total avancé" ⁴². Par ailleurs, "la composition organique de la valeur du capital investi dans une branche d'industrie, donc un rapport déterminé entre capital constant et capital variable, exprime toujours un degré déterminé de productivité du travail" ⁴³. Il est donc important de retenir que le taux de profit dépendra, dans l'analyse concrète, de la grandeur de variation des deux éléments du capital total.

Les éléments constitutifs du taux de profit ; les forces productives et les rapports de production : analyse de leurs rapports

Comme je l'ai dit en exposant les divers effets du taux de profit sur la bourgeoisie, les caractères principaux de son fractionnement ont rapport à l'**articulation des facteurs composant le taux de profit**. Le fractionnement de la bourgeoisie a donc trait aux **diverses interrelations** entre 1) la valeur du capital constant, 2) la valeur du capital variable et 3) la masse de plus-value ou de "nouvelles valeurs". C'est la **mise en relation** (décomposition-constitution), pour chaque branche et pour les branches entre elles, de ces facteurs, dans leur **grandeur proportionnelle** qui fournira des éléments de réponse aux questions soulevées antérieurement.

a) La grandeur proportionnelle des éléments des forces productives ou éléments du capital total avancé

Les forces productives sont composées, on le sait, des moyens de production et de la force de travail. Chaque branche industrielle concentre [37] des proportions différentes de ces deux éléments. Cepen-

⁴² *Op. cit.*, Livre III, t. I, p. 64.

⁴³ *Ibid.*, p. 69.

dant, pour accroître la productivité du travail qu'elle met en œuvre, une branche vise toujours à diminuer son capital variable pour une même quantité de produits, ce qui implique une part plus grande de capital constant afin de mécaniser sans cesse son procès. En d'autres mots, la masse de valeurs produites **devrait** s'accroître plus rapidement que celle qui est transformée en moyens de production. Voyons comment se combinent ces éléments selon les différents aspects de leur articulation.

b) Le procès de travail

Le procès de travail de chaque branche s'amorce lorsque deux facteurs du capital sont réunis : le capital fixe, ou une certaine quantité de moyens de production (c) et le capital variable, ou une certaine quantité de salaires (v). L'union de ces deux facteurs constitue, du point de vue de la production, la masse de capital total avancé (C). Donc, $c+v=C$.

Dans cette combinaison, chacun des facteurs joue un rôle particulier. Je n'entrerai pas dans l'explication de cette question, mais je rappellerai que c'est la grandeur du capital variable (v) qui renvoie au facteur productif dans le procès de production. Pour l'instant, on soulignera que l'évolution dans les grandeurs réciproques de ces deux valeurs constitue le mouvement-même du mode de production capitaliste selon ses différents stades. Le capital cherchera constamment à diminuer le temps nécessaire à la reproduction de la force de travail, le capital variable (v), et cela ne pourra se faire que par une augmentation absolue du capital constant (c), c'est-à-dire par le perfectionnement des moyens de production et principalement, par leur concentration qui est à la fois augmentation absolue et diminution relative des coûts de production.

C'est encore à travers Marx que l'on verra le mieux **la mise en rapport** des facteurs du procès de travail en vue du procès de production.

"Un nombre donné d'ouvriers correspond à une quantité donnée de moyens de production et par conséquent, une quantité donnée de travail vivant correspond à une quantité donnée de travail matérialisé

déjà dans les moyens de production. Ce rapport est très différent dans les diverses sphères de production et même souvent entre les différentes branches d'une même industrie ; par contre, dans des branches d'industries très éloignées, il peut éventuellement être le même ou presque. Ce rapport constitue la composition technique du capital et la base proprement dite de sa composition organique... Nous appellerons composition organique du capital sa composition de valeur dans la mesure où cette dernière est déterminée par sa composition technique et la reflète. ... La composition organique différente des capitaux est donc indépendante de leur grandeur absolue. Ce qui importe est de connaître pour chaque fraction de 100 la part du capital variable et celle du capital constant" ⁴⁴.

La somme de chacune des valeurs du capital total avancé, dans l'amorce de chaque procès de travail, soit $c+v$ est donc la composition [38] technique du capital donné. Par contre, la part de l'une par rapport à l'autre, représente la quantité élevée de travail accumulé dans les moyens de production et ce qui caractérise les branches et leurs procès ; cette quantité mise en relation avec le travail vivant donne la composition organique du capital qui correspond à la grandeur de c/v . Cette composition organique du capital est donc égale à la grandeur relative du travail mort par rapport au travail vivant, ou au taux de productivité du capital constant ou du travail mort. La composition organique du capital, comme Marx le dit, "exprime toujours un degré déterminé de productivité du travail" ⁴⁵. En d'autres mots, ce rapport (c/v) est une première donnée affectant le taux de profit.

c) Les rapports de production et le procès de production

En second lieu, s'articulent les éléments propres aux RP du MP dominant. Ces éléments sont, on le sait, le Capital et le Travail. Ils se trouvent réunis comme éléments constitutifs du procès de travail mais leur mise en rapport s'opère véritablement dans le procès de production. C'est là que le Capital s'approprie le Travail, c'est-à-dire que le capitaliste cherche à accroître la masse de capital qu'il a avancée

⁴⁴ *Op. cit.*, Livre III, t.1, po. 162, 163 et 165.

⁴⁵ *Ibid.*, p. 69.

comme condition de la production. Le procès de production a donc pour effet d'accroître le capital initial (c) d'une nouvelle valeur. Les éléments tirés de ce procès seront maintenant $c + v + pl = C'$. Mais cet accroissement du total du capital avancé n'est pas vraiment ce qui nous intéresse. Il faut chercher plutôt les **conditions** de ce changement de valeur : en fait, la masse de nouvelles valeurs tirée du procès de production (pl) provient d'une modification de valeur du capital variable (v) par laquelle on obtiendra comme résultat de ce procès : $c (v + pl)$. Le rapport de production fondamental qui caractérise le procès de production capitaliste est un rapport d'exploitation qui, visant à accroître l'accumulation d'une classe par rapport à une autre, atteint cette fin par l'exploitation du travail vivant. Pour éviter d'expliquer les mécanismes d'extorsion de surtravail, on ne mentionnera ici que le point suivant : la masse de nouvelles valeurs (pl) tirée du procès de production capitaliste **ne provient que de l'exploitation du travail vivant** (v). Ces nouvelles valeurs sont en fait la partie du temps de travail effectué par l'ouvrier qui n'est pas contenue dans la valeur de sa force de travail (v), et, donc, qui ne lui est pas payée (la valeur des éléments du procès initial étant constante). La plus-value obtenue (pl) est donc issue de son rapport à la masse salariale payée (v). Le procès de production capitaliste ne fait donc que transmettre au produit la valeur de c ou de travail mort qui est consommée partiellement, c'est pourquoi le rapport d'exploitation ne met en cause que les éléments v et pl et que c y est égal à zéro.

Les éléments du procès de travail (ou "le capital total qui entre matériellement dans le procès de travail réel" ⁴⁶), $c + v$, sous le primat [39] des RP, c'est-à-dire procès d'extorsion de plus-value, $v + pl$, deviennent donc $c + v + pl$, c'est-à-dire une augmentation relative de v qu'on exprimera par pi ou pl/v .

Le procès de travail représente donc les conditions matérielles du procès de production, soit c/v exprimé par la grandeur de c/v . Le procès de production est, par ailleurs, le rapport entre le travail vivant et les nouvelles valeurs, soit pl/v ; c/v est donc le rapport du travail mort au travail vivant et pl/v , le rapport des nouvelles valeurs au travail vivant.

⁴⁶ *Ibid.*, p. 55.

La composition organique du capital (c/v) — ou le degré de concentration des **forces productives** — et le taux d'exploitation (pl/v) — ou la figure du **rapport de production** du capitalisme - sont donc réciproquement la grandeur proportionnelle des anciennes valeurs (c) et des nouvelles valeurs (pl) par rapport au travail vivant (v) engagé dans un même procès. Il reste maintenant à voir quel lien organique réel existe entre ces deux taux $\frac{c}{v}$ et $\frac{pl}{v}$.

*d) Unité organique des forces productives (c/v)
et des rapports de production (pl/v)
ou du procès de travail et du procès de production*

On sait maintenant que les forces productives, dans une branche donnée, s'expriment par le rapport de leurs éléments ou par la grandeur proportionnelle du travail mort et du travail vivant (c/v) et que le rapport de production fondamental s'exprime par le rapport des nouvelles valeurs tirées du travail vivant (pl/v). La somme de ces éléments, travail matérialisé, travail vivant et valeurs nouvellement créées, constitue les éléments du procès de production et de reproduction du capital. Le maintien du rapport de production du MPC, c'est-à-dire l'extorsion de plus-value, est régi par l'augmentation de son taux, soit de pl/v . En effet, la masse absolue de surtravail étant obtenue en rapport avec une masse donnée de travail nécessaire, c'est la diminution de celle-ci, une fois atteintes les limites de la journée de travail, qui permettra l'augmentation de l'autre. L'augmentation absolue de surtravail dépend donc rigoureusement de son rapport au travail nécessaire (v).

Pour accroître la productivité du travail vivant, ou pour diminuer le temps de travail nécessaire pour une même journée donnée, il faut réduire le temps de production ou la valeur des biens nécessaires à la reproduction de la force de travail. Cette réduction ne peut s'atteindre que par une augmentation absolue et relative de la productivité du travail vivant. Comme Marx le dit à plusieurs reprises, l'indice de l'accroissement de la productivité du travail vivant se retrouve dans une modification des grandeurs de valeur réciproques du capital constant (c) et du capital variable (v), soit dans une modification de c/v , de la

composition organique du capital. En effet, le travail vivant, une fois atteint un rendement absolu, ne peut produire davantage sans l'aide du capital fixe, c'est-à-dire sans un perfectionnement **matériel** des conditions de [40] son travail. Cet accroissement matériel - déplacement de l'équilibre entre c et v — ou **modification du rapport des FP** — **est commandé par le RP**. On voit donc bien que **pl/v et c/v sont réellement imbriqués**. Voici comment Marx exprime ce rapport : "à mesure que se produit la baisse relative du capital variable, donc que se développe la force productive sociale du travail, il faut une masse de plus en plus grande de capital total pour mettre en œuvre la même quantité de force de travail et absorber la même masse de surtravail" ⁴⁷. L'augmentation du taux d'exploitation de la force de travail présuppose et engendre, donc, une masse de plus en plus grande de capital fixe pour la même quantité de capital variable, soit une composition organique du capital (c/v) croissante. L'augmentation de pl/v doit donc correspondre à l'augmentation de c/v . C'est pourquoi, au niveau abstrait, pl/v et c/v devraient être directement proportionnels. Or, dans sa réalisation, le procès de mise en valeur du capital à cause des contradictions qui l'animent, ne se déroule pas ainsi, et c'est ce qu'il faut voir.

Pour l'instant, retenons que l'unité du procès de production capitaliste soit $c + v + pl$ dans lequel la force de travail (v) "agit en tant que créatrice de valeur", est composée de deux rapports ayant une **interdépendance absolue**, c'est-à-dire v et c d'une part (c/v) et v et pl (pl/v) d'autre part. Si v est constant, c et pl , capital fixe et nouveau capital, se multiplient donc réciproquement sous la pulsion constante de l'augmentation de pl . L'augmentation du nouveau capital (pl) et du capital mort (c) sont donc les deux **aspects organiques** de l'exploitation du travail vivant, i.e. de la diminution de sa valeur relative. L'un et l'autre aspect augmentent donc en **fonction** de la diminution du dernier. C'est pourquoi, dans le procès de travail, l'élément constant des forces productives (c) est-il le facteur organique de la mise en œuvre du RP, dans le procès de production (pl). C'est aussi pourquoi sa grandeur proportionnelle représente un aspect contradictoire du rapport Capital-Travail. Nous allons voir **en quoi** la grandeur propor-

⁴⁷ *Ibid.*, p. 235.

tionnelle du travail mort, condition de l'extorsion de la plus-value, est **une forme de la contradiction fondamentale.**

e) Le taux de profit comme résultat de l'unité contradictoire des rapports de production et des forces productives

Le profit est la forme concrète que prend la plus-value. Or, le calcul de celle-ci ne tient pas compte de la dépense en capital fixe. Pourtant, le capitaliste, lui, sait qu'il a avancé une somme totale couvrant tous ses frais. Car, en fait, ce qui l'intéresse, c'est ce qui lui reste comme valeur à l'issue du procès de production. C'est pourquoi le rapport entre les nouvelles valeurs tirées du procès (pl) et la somme du capital total (C) retient-il l'attention du capitaliste. Ce rapport n'est rien d'autre que le taux de profit qui sera représenté par (P). Donc, $pl/C = P$. Si l'on décompose ce taux (P) en ses divers éléments, on obtient (pl/c) et (pl/v) : il s'agit donc de la masse de nouvelles valeurs par rapport à la [41] masse de capital avancé dont on sait qu'elle croît au fur et à mesure qu'augmente la productivité du travail. L'exploitation croissante de la force de travail (pl/v) a donc pour effet la croissance des forces productives (c/v). On a vu précédemment, l'augmentation de pl et de c tente de se conjuguer. Comment, dans la réalité, ce processus est-il contraint d'opérer ?

Rappelons que les éléments du procès de production capitaliste sont le taux de c/v et de pl/v . Ces deux taux ont le même dénominateur : il reste donc les rapports entre pl et c , deux facteurs qui n'ont cessé de croître jusqu'au stade monopoliste. Ils affectent donc tous deux le taux de profit. En effet, l'augmentation de la masse de nouvelles valeurs affecte le numérateur et fait augmenter le taux ou bien l'augmentation de travail mort affecte le dénominateur et fait baisser le taux. **Masse de plus-value et masse de travail mort, dont l'augmentation conjuguée constitue les aspects de l'exploitation du travail vivant**, produisent donc des effets contradictoires sur le taux de profit. Ce sont les **formes diverses** de la différence entre la valeur du capital fixe et du nouveau capital qui constitueront la réalisation, au stade monopoliste, de la contradiction entre RP et FP.

En effet, le Capital dispose de deux moyens pour modifier son taux de profit. Ou bien il accroît sa masse de nouveau capital, par **l'exploitation plus intensive encore du travail**, ou bien il maintient ou diminue relativement la valeur du capital fixe (puisque l'on sait que, sous l'effet de l'exploitation, la valeur du capital variable, diminue, elle, sans cesse). "Les mêmes causes qui augmentent le taux de la plus-value relative font baisser la quantité de force de travail employée" ⁴⁸.

On sait pourtant très bien, que, quel que soit le taux de plus-value, ce qui devient décisif, dans l'évolution de ce processus, c'est l'augmentation du capital fixe, par l'accumulation et la concentration du Capital. Le stade de la reproduction élargie impose donc aux forces en présence, c'est-à-dire aux diverses fractions du capital productif, de se diversifier par rapport aux **tendances organiques** du procès de production capitaliste (RP-FP), à la contradiction fondamentale que constitue la baisse tendancielle du taux de profit.

Cette diversification constitue une réponse historique concrète de la bourgeoisie à sa propre disparition. Elle est composée, d'une part, de pratiques multiples quant aux taux d'exploitation qui répartissent les branches en une chaîne de maillons divers, puis, en certaines mesures de maintien de la composition organique du capital de certaines branches à un taux relativement inférieur.

On ne saurait éviter de mentionner ici le rôle tout à fait dominant de l'État à ce niveau. L'éventail des interventions dans ce domaine est des plus vastes : qu'il suffise de mentionner la prise en charge par l'État des subventions aux entreprises, le développement de l'infrastructure, les équipements, la formation de la force de travail, la "politique des revenus" etc. Face à la mise en place de ces moyens de maintien de l'équilibre du taux de profit, les branches répondent différemment. La place qu'elles occupent respectivement dépend des effets de ces interventions [42] et de l'articulation des éléments du mode de production (RP-FP) sur chacune d'elles respectivement.

Dans le cours de l'analyse, on peut donc prévoir qu'on arrivera à désigner des places aux différentes branches, sur la base des mouvements causés par le taux d'accumulation et par le taux d'exploitation respectifs. Ces places ne tiennent pas compte des interventions de

⁴⁸ *Ibid.*, p. 247.

l'État dans certains cas plus spécifiques mais, justement, elles indiquent les lieux structurels de modifications. Par exemple, on peut supposer qu'une branche qui a un taux d'accumulation parmi les plus élevés et un taux d'exploitation plus faible sera portée à chercher tous les moyens possibles d'**élever son taux d'exploitation**. A cette fin, l'État sera vraisemblablement l'agent du déplacement. Ce que je voudrais dégager ici, se sont surtout **les données incitant le déplacement** et non les conditions de sa réalisation. Car les rapports monopolistes et non monopolistes, articulés aux contradictions internes du procès de production, sont le lieu de ces modifications de la structure des rapports sociaux de la production sociale et donc des fractionnements de classes ; ils prennent forme dans des rapports matériels dont **la désignation d'une place pour chaque branche** constitue **un effet** (ou un indice).

Il est donc non seulement légitime mais nécessaire de connaître l'articulation des éléments constitutifs du procès de production **au sein de chaque branche comme indiquant les rapports entre celles-ci** et, partant, les lieux de déplacements tendanciels. J'exposerai plus loin le cadre conceptuel de ces rapports.

Pour l'instant, rappelons que le taux de profit est plus bas quand le taux d'accumulation est relativement supérieur au taux d'exploitation, les figures de ces éléments se retrouvant dans le taux de profit, puisque c/v et pl/v constituent pl/c v . On ne pourra cependant tirer de cette tendance seule la ligne de partage entre branches monopolistes et non monopolistes car, pour les premières, par exemple, la variation du taux de profit pourra être grande mais le rang des taux d'accumulation et d'exploitation devra être élevé pour constituer un indice de concentration monopoliste. Ce sera **la convergence de plusieurs indices** qui nous permettra, de situer sous toutes réserves, ces places.

Dernières conditions

Il faut souligner enfin, que le calcul du taux de profit ne donne pas une valeur fixe, mais bien une **tendance**, un mouvement saisi à un de ses moments et auquel s'oppose, comme on le sait, des contretendances. Cette remarque a son importance du fait que le taux de pro-

fit, lié à la dynamique du taux d'exploitation, n'est qu'un mouvement **envers et contre ses propres constituants organiques**, la composition organique du capital et la productivité du travail. La question est donc : qu'est-ce [43] qui régit le taux de profit de chaque branche, est-ce sa composition organique ou son taux d'exploitation ? Car, dans la phase d'accumulation primitive, ce qui commande le procès de production, c'est l'augmentation absolue de profit. Mais au stade de la reproduction élargie, la concentration de capital fixe a paradoxalement pour effet de faire baisser le taux de profit. L'accumulation, condition de la production, est donc contradictoire avec celle-ci. Pour maintenir l'équilibre de son taux de profit, **l'exploitation devra donc désormais avoir un taux supérieur à celui de l'accumulation. La finalité de l'exploitation, au stade monopoliste, est donc de produire une masse de nouvelles valeurs qui dépasse le capital avancé** et dont la part variable est nécessairement réduite. Il s'agit donc d'une tentative sans issue possible, mais dont le Capital tente de **retarder l'échéance**.

À court terme, dans cette lutte ponctuelle, **certaines branches servent**, pour diverses raisons, **à maintenir le profit moyen**, c'est-à-dire qu'elles compensent pour les pertes tendanciennes qui sont irréversibles ailleurs. Je vais présenter les mouvements respectifs qui affectent les branches à partir des contradictions issues de l'accumulation. Les niveaux des taux de profit tirés de cette analyse ne recouperont pas la division monopoliste/non-monopoliste mais ils refléteront, par contre, les **contradictions internes de chaque branche** et s'ajoutent comme indice de leurs déplacements possibles.

Ces **déplacements** relatifs sont, on le sait, la réponse du Capital aux contradictions internes qui l'assaillent. Je mettrai l'accent sur les indices qui les annoncent car c'est bien là la naissance des luttes au sein de la bourgeoisie. Par exemple, **l'élévation du taux d'exploitation** - et donc de la masse de plus-value, dans les formations sociales monopolistes, est le contre-poids de la concentration excessive de capital constant. C'est aussi une **forme spécifique de lutte du capital monopoliste** : c'est pourquoi les rapports entre branches concentrées et moins concentrées (absorption-conservation) sont décisifs et occupent le centre de l'analyse.

Voici donc comment se présentent les principaux mouvements qui affectent les branches :

1. puisque le procès de production s'accompagne du procès d'accumulation, la composition organique du capital augmente ; on aura alors le cas de branches ou bien dont le c/v est plus grand que pl/v ou bien de celles dont la composition organique et l'exploitation atteignent tous deux des taux relativement supérieurs à la moyenne des autres branches ; c'est le premier cas exposé au tableau suivant, c'est-à-dire celui où **le ressort de ces branches est d'augmenter l'exploitation intensive du travail** (et de dévaloriser le capital constant) ;

2. par ailleurs, si le taux d'accumulation augmente mais que le taux d'exploitation reste à peu près constant ou que les deux restent constants (par exemple, comme effet des luttes ouvrières, ou encore à la suite des luttes au sein du bloc au pouvoir qui ont pour effet de défavoriser un secteur etc.), alors, le taux de profit diminue ; c'est le cas où la loi de la baisse tendancielle se réalise effectivement et où **il faut s'attendre à un déplacement** ;

[44]

3. il faut, donc, dans le procès de reproduction élargi, stade de concentration sociale élevée, augmenter coûte que coûte le taux d'exploitation par **l'intensification** du travail, soit parce que le taux d'accumulation atteint un niveau très élevé, soit parce que l'exploitation ne progresse pas ; c'est donc le cas des branches qui, ou bien détiennent un taux d'exploitation supérieur au taux d'accumulation (parfois même par l'exploitation absolue) ou bien dont la composition organique du capital est demeurée inférieure à celle de l'ensemble à la suite de l'inégalité dans la répartition du profit et de l'accumulation ; ce dernier cas est celui des entreprises non monopolistes non concentrées ou bien en voie d'intégration ; dans l'ensemble elles offrent plus de stabilité que les autres.

Enfin, s'il est important de considérer les rapports entre ces divers aspects de la contradiction entre Capital et Travail, c'est parce qu'ils concernent les enjeux principaux des luttes de classe, autant dans les rapports juridiques (luttes syndicales), idéologiques (politiques sociales, formation de la force de travail) qu'économiques (conditions sociales du procès de travail — exploitation absolue par le bonus etc.).

Je terminerai en tentant d'esquisser une sorte de schéma des formes que prendront ces mouvements :

Ce tableau montre bien, il semble, que le fractionnement entre capital monopoliste/non-monopoliste est relié à un ensemble de facteurs organiques du rapport Capital/Travail. Seuls ils rendront compte des processus réels entre les classes et entre leurs fractions.

Enfin, faut-il conclure ? Je résumerai en disant qu'au-delà des complexités théoriques dont il faut bien s'accommoder, il est surtout essentiel de retenir que toute démarcation/limite ou frontière entre des rapports sociaux est tendancielle, relative, historiquement déterminée et doublement délimitée, c'est-à-dire dialectique. Le problème que pose la définition des fractions de la bourgeoisie québécoise, et à côté, l'interpénétration des politiques économiques de l'État et les programmes des partis demande à être inséré dans un cadre non empiriste, et non économiste. Le présent texte n'a pas eu d'autre objectif que de fournir des éléments de réflexion sur ce thème.

[45]

Fractions du capital	Taux relatifs			Forme de l'exploitation		Déplacements possibles
	d'accumulation c/v	exploitation p/v	profit $\frac{pl}{c+v}$	intensive	extensive'	
Monopoliste	supérieur	élevé	moyen	X		
	faible	faible	faible	X	X	Augmentation du taux d'exploitation
	élevé	élevé	élevé	X		Augmentation du taux d'exploitation
Non monopoliste	élevé	supérieur	moyen	X		Concentration
	faible	supérieur	élevé		X	% exploitation tiré du travail au rendement
	inférieur	inférieur	moyen ou faible		X	Dissolution

[46]

Notes du chapitre I

Dans l'édition numérique de ce livre, les notes en fin de chapitre ont toutes été converties en notes de bas de page pour en faciliter la lecture. JMT.]

[49]

Le capitalisme au Québec

Chapitre II

**“LES FONDEMENTS HISTORIQUES
DE LA CRISE DES SOCIÉTÉS
CANADIENNE ET QUÉBÉCOISE.”**

par ALFRED DUBUC

[Retour à la table des matières](#)

Reproduit du numéro spécial "*Québec, de l'indépendance au socialisme*" de la revue *Politique Aujourd'hui*, 7-8 (1978), 29-53.

[50]

[51]

Les centrales syndicales québécoises s'interrogent aujourd'hui sur la question nationale et envisagent la création éventuelle d'un parti politique représentant les intérêts de la classe ouvrière québécoise ; elles le font avec beaucoup de difficultés et, parfois, d'embarras, car le nationalisme est, pour la classe ouvrière, une réalité ambiguë. Historiquement, il a servi d'arme idéologique de combat à l'une ou l'autre des fractions de la bourgeoisie pour asseoir son pouvoir ; pourtant les travailleurs québécois ont toujours ressenti dans leurs conditions de travail la double domination nationale et capitaliste.

Cet essai propose un retour en arrière sur l'histoire du Canada pour voir l'évolution des jeux des diverses fractions de la bourgeoisie à l'endroit de la constitution du Canada ; il propose l'hypothèse majeure que les forces qui ont appuyé les tendances autonomistes des gouvernements provinciaux, dans l'ensemble du Canada, représentaient les intérêts d'une fraction, appelée bourgeoisie moyenne, à rencontre de la grande bourgeoisie nationale, suppôt du gouvernement fédéral ; il propose, en outre, de considérer que le développement du capitalisme monopoliste d'État a entraîné la formation, non seulement d'une nouvelle petite bourgeoisie, mais aussi d'une nouvelle bourgeoisie moyenne ; finalement, il suggère que les difficultés des centrales syndicales à se situer par rapport à la question nationale reposent sur les ambiguïtés de la politique du gouvernement du Parti québécois qui ne départage pas les intérêts de cette nouvelle bourgeoisie moyenne de ceux des intérêts de la classe ouvrière ⁴⁹.

S'interroger aujourd'hui sur le Québec, après l'élection du Parti québécois au gouvernement de cette province, à la veille du référendum proposé aux Québécois pour qu'ils se prononcent sur le destin de leur nation, c'est s'exposer au risque de considérer le phénomène na-

⁴⁹ Cet essai doit beaucoup à de nombreux historiens ; mais pour éviter de donner à ce texte une allure académique j'ai préféré de ne pas l'alourdir des nombreuses références qui eussent fourni les fondements de certaines de mes affirmations et de mes interprétations.

tional comme un absolu, indépendant de toutes les tendances et intérêts qui, dans une société, définissent la vie politique. Au premier abord, s'interroger sur le Québec c'est aussi s'interroger sur le Canada, serait-ce pour la seule raison que l'opposition à l'indépendance du Québec s'articule autour du respect de la "nation canadienne". Mais qu'est-ce que la nation ? laquelle, la canadienne ? laquelle, la québécoise ?

Lorsque je me tourne vers l'historiographie du Canada et du Québec, je trouve de la nation des définitions fort diverses ; des deux côtés, je puis en découvrir deux catégories : l'une qui englobe toute la communauté nationale, sans considération de groupes d'intérêts ou de classes, l'autre, plus récente, selon laquelle la nation se définit par la nature de ses classes sociales. Dans la première catégorie, prennent place, pour le Canada anglais, deux grandes définitions de la nation canadienne : la définition dite conservatrice, quasi périmée aujourd'hui, suivant laquelle le Canada se définit par son rattachement, au XIXe siècle à l'empire britannique, au XXe au Commonwealth ; l'autre dite libérale, qui situe le Canada sur le continent nord-américain et n'en éclaire le destin que par sa liaison aux États-Unis. Dans l'historiographie [52] québécoise, cette catégorie contient aussi deux définitions de la nation : la première, qu'on pourrait appeler "fédéraliste", selon laquelle le Québec n'a de signification politique qu'à l'intérieur de l'État fédéral canadien, avec ou sans statut particulier, selon les auteurs ; la seconde, qu'on pourrait appeler "séparatiste", suivant laquelle le peuple québécois, par son histoire, sa culture, sa langue, son territoire, contient tous les attributs d'une nation, mais à laquelle il manque la prérogative de la souveraineté politique pour répondre à toutes les exigences de son existence collective.

Cette catégorie fournit des définitions englobantes de la nation ; celles-ci, dans leur absolu, sous-tendent des projets collectifs libres de toute opposition interne, de toute tension, de tout conflit ; non seulement la lutte des classes est niée, mais la notion même de classe est proscrite.

Plus récemment, une historiographie plus ouverte aux divers domaines de la vie sociale en même temps que des sciences humaines plus inquiètes des phénomènes de domination, de colonisation et d'impérialisme ont introduit, dans la définition de la nation, des considérations sur les classes, leurs intérêts, leurs idéologies, leurs conflits,

tout en fournissant des paramètres nouveaux aux divers projets politiques axés sur l'indépendance du Canada ou sur l'indépendance du Québec. Y a-t-il une véritable bourgeoisie canadienne autonome ou cette bourgeoisie n'a-t-elle pas été totalement assujettie aux bourgeoisies étrangères, la britannique au XIX^e siècle, l'américaine au XX^e ? A l'époque du capitalisme monopoliste d'État, un gouvernement, que ce soit celui du Canada ou celui du Québec, peut-il continuer à prétendre se faire l'arbitre impartial de tous les intérêts de la nation ? Si l'État est l'appareil idéologique et coercitif de la bourgeoisie pour assurer sa domination et son exploitation, quels sont les fondements de classe des gouvernements du Canada et du Québec ? Quel est l'objet des alliances de classes dans la politique de ces deux gouvernements ? Quelle est l'efficacité de la fonction de relais qu'assurent, chacune à sa façon, les diverses fractions de la bourgeoisie canadienne et de la bourgeoisie québécoise par rapport aux entreprises multinationales et à la domination étrangère ? Le nationalisme ne serait-il pas autre chose qu'une production idéologique dont un des objectifs serait de masquer les intérêts véritables de certaines fractions aspirant au pouvoir ? La classe ouvrière devra-t-elle toujours demeurer à la remorque de certaines fractions de la bourgeoisie dans la définition de la nation, si tant est qu'il soit de son intérêt de participer à une définition commune ?

Ces interrogations ont engendré une nouvelle catégorie de définitions de la nation, définitions multiples, voire même, parfois, contradictoires. Mais elles ont entre elles ceci de commun qu'elles provoquent une remise totale en question de la constitution canadienne. Celle-ci, en effet, est devenue, depuis un quart de siècle, un parchemin vieilli, bafoué, périmé. Aujourd'hui, il n'appartient que rarement aux tribunaux de résoudre juridiquement les affrontements majeurs que [53] connaît la vie politique canadienne ; les confrontations des conférences fédérales-provinciales ou inter-provinciales ou l'extorsion pure et simple d'un droit ou d'une prérogative, sans référence au texte constitutionnel, sont devenues les moyens auxquels on recourt par préférence, plutôt que de faire appel aux tribunaux ou que d'en arriver à la rédaction d'une nouvelle constitution.

Pourtant, la constitution d'un pays est plus qu'un simple texte juridique auquel on peut se référer à volonté ou au nom duquel on peut, à sa guise, en appeler ou ne pas en appeler aux tribunaux pour faire dé-

finir ou reconnaître un droit. Ce n'est pas une loi que l'on peut respecter ou ignorer, ce n'est pas un texte que l'on peut modifier fréquemment. La constitution est, au contraire, une institution politique fondamentale, reflet de l'équilibre des forces d'une société, à un moment privilégié de son évolution historique. Elle est écrite, en général, en un temps qui peut être reconnu comme un point tournant de son histoire. La constitution définit, en un sens, le destin d'une communauté en établissant les règles de jeu que l'on accepte de reconnaître comme devant être respectées. Produite d'une confrontation d'intérêts divergents, expression de compromis, souvent péniblement élaborés, fruit, parfois de luttes, perdues pour les uns, gagnées pour les autres, la constitution d'un pays est un traité de paix.

Les événements récents de la prise du pouvoir au Québec par un parti indépendantiste ne doivent pas nous entraîner à croire que seule la question nationale est en jeu. Ce sont les fondements même de toute la société canadienne qui sont remis en question depuis au-delà d'un quart de siècle. Ce n'est pas qu'au Québec que le traité de paix est remis en question. De nouveaux affrontements s'expriment partout au Canada, qui rejettent les anciens compromis ; des forces nouvelles, qui ne s'étaient pas exprimées jadis, font entendre des revendications pressantes, négligées autrefois. Ce serait notre vulnérabilité à la propagande politique qui inspirerait notre intérêt vers la seule question nationale. Car c'est la stratégie du gouvernement fédéral de Monsieur Trudeau que de tenter de monopoliser l'attention de tout le Canada sur le seul problème de l'unité nationale. Et n'y aurait-il pas une stratégie semblable derrière la loi du référendum du gouvernement québécois de Monsieur Lévesque, qui fait obligation, par le biais du mode de financement de la campagne pré-référendaire, à toutes les forces favorables à l'indépendance de se regrouper d'un côté et à toutes les forces qui lui sont hostiles, du côté opposé, quelles que soient les tendances politiques de ces diverses forces ?

Pour comprendre la crise actuelle de la constitution canadienne, il faut pouvoir répondre à de nombreuses questions : il faut d'abord saisir les fondements historiques qui motivèrent jadis la signature de la constitution aujourd'hui contestée ; on doit, en second lieu, connaître certaines étapes de l'évolution de la société canadienne qui, peu à peu, ont rendu caduque l'institution juridique ; en troisième lieu, il faut identifier les forces nouvelles responsables des affrontements qui,

peut-être bientôt, la feront éclater. L'intérêt exclusif porté sur la seule question [54] nationale ne saurait fournir de réponses satisfaisantes à nombreuses de ces questions. Ce qui ne signifie pas, bien sûr, qu'il faille négliger cet aspect.

1. Les fondements de la constitution canadienne.

[Retour à la table des matières](#)

La constitution de 1867 doit être regardée dans le prolongement de la constitution précédente, la loi d'Union des deux Canada de 1840 ; elle en tira son modèle pour l'appliquer à l'ensemble de toutes les colonies britanniques de l'Amérique du Nord, tout en y apportant certaines modifications. Les deux lois constitutionnelles furent promulguées par le gouvernement britannique : c'est dans le cadre de l'évolution du colonialisme anglais et du capitalisme occidental qu'il faut d'abord leur trouver signification.

L'arrivée au pouvoir, en 1832, du parti whig, marqua un point tournant dans la politique coloniale de l'Angleterre. Dorénavant, les colonies allaient, peu à peu, recevoir une nouvelle vocation ; les colonies, jusqu'alors, avaient exclusivement servi de réservoir de produits alimentaires et de matières premières et de débouchés des produits manufacturés et du surplus de la population, particulièrement la population dite dangereuse ; si l'on accepte de reconnaître que le processus d'industrialisation s'était accompagné en Angleterre, comme ce sera le cas dans les autres pays par la suite, d'une baisse à long terme du taux général de profit industriel en même temps que d'une accumulation de capitaux dans les grandes institutions financières de la City, on comprendra mieux que les colonies étaient appelées à jouer une nouvelle fonction : celle de débouché des capitaux ; à partir de ce moment, elles deviendraient l'objet d'une politique différente de développement, dans le cadre des intérêts nouveaux de la Métropole : mettre fin à leur morcellement en les regroupant, les réunir par des moyens de transport, étendre la dimension de leurs marchés intérieurs, alléger les anciennes interdictions de production manufacturière : bref, assurer une haute productivité aux capitaux que, dorénavant, la Métropole y investira. Il faut reconnaître que ces circonstances marquèrent, dans la

politique de l'Angleterre, le passage de l'ancien colonialisme à l'impérialisme.

Le regroupement des deux Canada (l'Ontario et le Québec d'aujourd'hui) s'était effectué en 1840 sur la base d'un vaste projet de canalisation du St-Laurent, depuis les Grands Lacs jusqu'à Montréal, et de creusement du chenal en aval de Montréal ; le regroupement de toutes les colonies britanniques d'Amérique du Nord s'effectuera en 1867 sur la base d'un vaste projet de construction ferroviaire depuis l'Atlantique jusqu'au Pacifique ; dans les deux circonstances, l'institution bancaire sera la même : la banque Baring de Londres, dont les investissements en Argentine et en Australie serviront éventuellement des fins analogues.

[55]

La constitution de 1867 s'accompagna, au Canada, d'un projet de développement économique, singulièrement élaboré ; ce projet prit le nom de "politique nationale". On peut dire qu'il reposait sur deux postulats fondamentaux : la complémentarité inter-régionale et la complémentarité inter-industrielle ; toutes les régions du Canada étaient présumées, par leurs ressources respectives, complémentaires les unes des autres et le développement de l'une ou de certaines d'entre elles devait assurer, par les échanges, le développement de l'ensemble ; les divers secteurs de la production, reliés les uns aux autres par les échanges de facteurs et de produits semi-finis et par les pressions conjuguées de la demande, devaient se développer de telle façon qu'en privilégiant certains, on provoquait, par effet d'entraînement, le développement des autres. L'agriculture dans les Prairies, l'industrie dans les provinces centrales et bien sûr, les chemins de fer, allaient assurer le développement harmonieux de l'ensemble.

Fondée sur ces deux postulats, la politique nationale exprima les grands axes du développement : agriculture et immigration (les grandes plaines des Prairies étaient encore quasi-inhabitées) ; politique commerciale favorisant les échanges à l'intérieur de l'Empire et, au Canada, les échanges d'est en ouest, *a mari usque ad mare* ; développement industriel, par l'établissement d'un tarif protecteur ayant pour double objectif avoué de provoquer le développement de l'industrie nationale et, en freinant l'importation de produits étrangers, d'attirer les capitaux étrangers dans l'investissement industriel national ;

politique des transports, par la distribution de subsides généreux aux entreprises ferroviaires ; politique de finances publiques, par la fixation d'un tarif-revenu sur l'ensemble des importations (à l'époque, au-delà de 70% des recettes du gouvernement fédéral proviennent de la douane) ; politique de défense extérieure (l'Angleterre venait d'annoncer qu'elle retirait ses troupes des colonies et faisait obligation à celles-ci d'assurer leur propre défense) ; politique de défense intérieure, par la formation de deux corps de police fédérale : l'un à l'est : la police du **Dominion** ; l'autre, à l'ouest : **la North West Mounted Police** (qui deviendra bientôt la **Royal North West Mounted Police**).

Cette politique était la rationalisation idéologique de la poursuite de certains grands intérêts fondamentaux : la politique de l'agriculture et de l'immigration était l'expression des intérêts de la grande spéculation foncière qui, au départ de l'Ontario, des compagnies ferroviaires et de la Compagnie de la Baie d'Hudson, allaient mettre la main sur les terres des grandes prairies et, avec l'aide de l'armée et de la **North West Mounted Police**, faire taire les revendications des Amérindiens et des Métis : ces derniers, qui se révolteront, seront écrasés, d'abord au Manitoba en 1869-1870, puis en Saskatchewan en 1885 ; leur **leader** dans les deux occasions, Louis Riel, sera condamné par le pouvoir judiciaire et pendu. La politique des transports et la politique commerciale, clé de voûte du nouvel impérialisme britannique, était l'expression au Canada des intérêts des grandes institutions financières, des grands marchands [56] du commerce export-import et des groupes directement liés aux entreprises ferroviaires ; plus de sept ministres du gouvernement du parti conservateur, artisan de la Confédération, siégeaient à l'un ou l'autre des conseils d'administration de ces compagnies. Le regroupement de toutes les dettes publiques des colonies en une seule dette du gouvernement du Canada intéressait au premier chef les institutions financières de Londres, de Montréal et de Toronto. Il n'est pas nécessaire de préciser quels intérêts défendait la politique protectionniste, sinon pour dire que, à une époque où le capitalisme industriel n'avait pas encore atteint le stade monopoliste, ces intérêts n'avaient pas nécessairement une dimension à l'échelle du Canada, mais pouvaient exprimer des préoccupations régionales.

La Confédération de 1867, dans le partage des pouvoirs, et la politique nationale, qui lui était indissociablement liée, exprimèrent une politique fortement centralisée dont les leviers de commande furent

remis au gouvernement fédéral : le capital fixe de toutes les colonies, en contre-partie de leurs dettes, fut remis en propriété à ce gouvernement ; le pouvoir de légiférer dans tous les domaines responsables du développement : les canaux, les chemins de fer, la télégraphie, le commerce et les communications interprovinciales, le commerce international, la banque, le crédit, la monnaie et la faillite, fut remis au gouvernement central ; l'agriculture et l'immigration furent déclarées de responsabilité partagée. Toutes les sources importantes de recettes fiscales (en particulier la douane) furent abandonnées à Ottawa. Les provinces ne purent même pas retenir les sources de revenus suffisantes pour rencontrer le peu de responsabilité qui leur était concédée : le gouvernement fédéral allait combler une partie importante de leurs besoins par des subsides annuels.

Toute centralisatrice que fût cette constitution, elle l'était cependant moins que ne l'avait été celle de 1840. Il est de toute première importance de pouvoir expliquer cette différence, car en elle résident certains facteurs de l'évolution subséquente. La constitution de 1840 revêtait un aspect punitif de la part de Londres, au lendemain des Rébellions de 1837-1838, à l'égard de ceux qu'elle en jugeait responsables et manifestait une réticence de la Métropole à concéder trop de libertés à ses colonies revendicatrices ; on ne jugeait pas la colonie prête à assumer l'entièreté de prérogatives de la démocratie parlementaire : la responsabilité ministérielle serait refusée jusqu'en 1848 et le gouverneur de la colonie pourrait continuer à exprimer son arbitraire avec l'aide de ses deux conseils : le Conseil exécutif et le Conseil législatif, dont les membres étaient désignés par privilège. On se méfiait, au fond, de la puissance politique de ces groupes qui avaient mené les Rébellions

dans les deux Canada : petits marchands et petits industriels locaux, membres de professions libérales, paysans et artisans ayant atteint un certain niveau de richesse, etc. ; inspirée par les grands principes républicains et démocratiques des révolutions américaine et française, elle avait exigé la rationalité de l'administration publique à rencontre des [57] intérêts de la spéculation foncière et avait demandé la levée des restrictions du pacte colonial à rencontre des intérêts des grands marchands du commerce import-export. Il fallait tenter d'écarter de l'Assemblée ces individus indignes ; on éleva le cens électoral exigé des candidats ; compte tenu de la répartition inégale des revenus

entre les deux groupes ethniques, la discrimination sociale en était une ethnique, à l'encontre des Québécois. Lord Durham, dans son analyse des Rébellions, avait été beaucoup plus sévère à l'endroit de celle du Bas-Canada qu'à l'endroit de celle du Haut-Canada : ses recommandations furent en conséquence et les décisions de Londres se conformèrent à celles-ci : la province francophone devait être anglicisée et la langue française perdait son statut de langue officielle ; à l'Assemblée législative, elle ne sera pas tolérée avant 1849. Sous prétexte d'une union législative, les deux provinces auraient le même nombre de députés, alors même que la population francophone était la plus élevée ; lorsque, au lendemain du recensement de 1851, on s'apercevra que la province anglophone était devenue la plus nombreuse, la représentation proportionnelle serait exigée, sous prétexte de démocratie constitutionnelle. Dans le but de renforcer le crédit de la nouvelle colonie unifiée sur les places financières, on consolida les dettes antérieures des deux Canada : celle du Haut-Canada était de telle niveau que la colonie avait menacé faillite, tandis que celle du Bas-Canada était infime : leur consolidation rendait les Québécois solidairement responsables d'une dette publique qui n'avait servi quasi en rien à l'aménagement de leur territoire ; encore davantage, une partie de leur propre dette avait eu pour objet de financer des travaux de canalisation dans le Haut-Canada. C'est par une union législative qu'on avait regroupé les deux anciennes colonies ; les pouvoirs étaient centralisés en un seul gouvernement. En ce qui concerne les groupes ethniques, les Québécois francophones, jadis fortement majoritaires à leur assemblée du Bas-Canada, étaient devenus minoritaires et leur voix ne pouvait plus être entendue qu'à travers des alliances et des coalitions, c.-à-d. au prix de compromis souvent avilissants.

Si tous les grands pouvoirs économiques ont été cédés au gouvernement central dans la nouvelle constitution de 1867, il n'en reste pas moins qu'elle fut beaucoup moins centralisatrice que l'Union de 1840. Chaque colonie, devenue province, retrouva sa Chambre d'assemblée pour légiférer dans le domaine de sa compétence et chacune se dota d'une fonction publique pour mener les politiques de sa juridiction. Créant deux provinces, le Québec et l'Ontario, de l'ancien Canada-uni, elle permit à chacune de se libérer en quelque sorte de l'autre, comme on le faisait remarquera l'époque, dans la grande campagne en faveur de la Confédération. Que s'était-il donc passé durant ce quart de

siècle ? On pourrait répondre à cette question, d'une façon peut-être un peu trop globale, en affirmant que les colonies britanniques d'Amérique du Nord connurent à cette époque les effets de l'évolution du capitalisme. Au niveau de l'Empire, le retour des **whigs** au Parlement britannique en 1846 marqua une accélération du mouvement libre-échangiste : en 1846, abrogation des lois sur les blés ; en 1849, abrogation des lois de [58] navigation. En colonie, la révolution des transports, tant sur le plan du transport maritime que du transport ferroviaire, entraîne l'augmentation de la dimension de l'unité de production et la concentration des capitaux : au Canada-Uni, la première loi des compagnies est introduite en 1852, qui donne naissance à la société anonyme, à responsabilité limitée ; en 1843-1844, les grands travaux de canalisation du St-Laurent, entrepris par l'État, sont confiés par sous-traitance à l'entreprise privée ; ce qui n'empêche pas que l'État garde sous la responsabilité des fonds publics une grande partie du financement des grands travaux confiés à l'entreprise privée ; ce qui permettra aux banquiers de Londres d'investir en toute sécurité dans ces travaux : ils investiront pour au-delà de cent millions de dollars durant les années cinquante, sous formes d'obligations des gouvernements coloniaux et des compagnies. D'anciennes formes pré-capitalistes seront abolies, comme les réserves du clergé protestant sur les terres publiques et le régime seigneurial de la tenure des terres au Québec ; de même, la Coutume de Paris sera abrogée et remplacée par le Code civil de la Province de Québec, consolidant les principes de la propriété privée, du contrat individuel dans les obligations personnelles et de la liberté testamentaire absolue. Faudrait-il imputer au compte de ce capitalisme conquérant l'abrogation, en 1849, du droit de vote des femmes ?

Ces transformations profondes dans l'économie et la politique coloniales s'accompagnaient d'une restructuration de la société : au monopole quasi incontesté jusqu'alors de la grande bourgeoisie du commerce export-import s'opposeraient dorénavant des groupes d'intérêt liés au développement régional et à l'industrialisation dans les diverses colonies : que ce soit en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et à l'Ile-du-Prince-Edouard, que ce soit au Québec et en Ontario, voire même peut-être déjà en Colombie britannique, des groupes, dits souvent "réformistes", définirent leurs intérêts en fonction du développement de leur colonie respective, en opposition aux intérêts du grand

capitalisme financier ; même, à certains endroits, des banques privées, à la dimension régionale de leur réseau d'action, devinrent le fondement du développement agricole et industriel. On pourrait parler de la naissance, dans chaque colonie, d'une fraction de bourgeoisie moyenne qui deviendrait l'assise des gouvernements provinciaux. Sa faiblesse en 1867 marquera la limite des juridictions et des pouvoirs de ces gouvernements en face du gouvernement central. Il n'était pas dit, toutefois, qu'elle se contenterait indéfiniment de si peu.

Tels furent les fondements de la Confédération. Au-delà d'un strict document légal, la constitution du Canada était une institution politique impliquant tous les aspects de l'activité collective. Elle avait été élaborée à un moment précis du développement historique ; reflet de la société de l'époque, elle était un projet fondamental qui servirait dorénavant de modèle à toutes les institutions politiques et économiques dont cette société se doterait pour la poursuite de son développement. Ce projet était fondé sur une certaine structure sociale et inspirée [59] des valeurs généralement reconnues par les groupes à qui avait été reconnu le droit de s'exprimer ; il était, en outre, fondé sur un mode généralement accepté d'allocations des ressources pour le développement économique. Finalement, la constitution du Canada reposait sur un traité de paix consenti par les groupes politiques dominant, bref, sur un équilibre des forces de puissance diverse. Elle cherchait à donner permanence à cet équilibre par une structure juridique qui serait respectée aussi longtemps que pourrait se maintenir cet équilibre.

2. La Confédération, après un siècle

[Retour à la table des matières](#)

Comme tout équilibre socio-politique, celui-là était instable et cette constitution ne put se maintenir au-delà de cent ans, que parce on en modifia les principes d'interprétation ; par ailleurs, imperceptiblement, sous l'effet de forces économiques nouvelles et de nouveaux rapports sociaux et politiques, elle se vida peu à peu des principes fondamentaux qui l'avaient inspirée.

À l'intérieur de l'Empire, le Canada atteint peu à peu à l'indépendance dans le même temps que l'Empire se transformait en Common-

wealth des nations britanniques. A la fin du XIXe siècle, deux Québécois furent parmi les champions les plus illustres de l'indépendance du Canada, à l'époque où l'Angleterre demandait à ses colonies de participer à ses entreprises impérialistes en Afrique et en Asie : Bourassa, le grand *leader* nationaliste québécois, et Laurier, le premier ministre du Canada. La conférence impériale de 1930, suivie du Statut de Westminster de 1932, accorde l'indépendance *de facto* au Canada : il acquiert la pleine juridiction de ses relations internationales, son gouvernement désignera le gouverneur général et aucune loi votée par son gouvernement ne pourra être désavouée par les autorités impériales ; en 1947, le Parlement de Londres ne se reconnaît plus le droit de modifier la constitution du Canada sans la demande expresse de celui-ci et, en 1948, le Comité judiciaire du Conseil privé de Londres perd sa juridiction d'appel des décisions des tribunaux canadiens : dorénavant, la Cour suprême du Canada sera le tribunal de dernière instance, même en matière constitutionnelle. Dans l'entretemps, cependant, ce Comité judiciaire du Conseil privé avait orienté dans un sens très précis l'interprétation de la constitution du Canada : à l'encontre de la constitution des États-Unis, dont l'évolution accordait de plus en plus de pouvoirs au gouvernement fédéral, l'interprétation du Comité judiciaire accorda sans cesse plus de pouvoirs aux provinces du Canada ; malgré de fortes pressions, nul tribunal n'accorda au gouvernement du Canada le droit que la Cour suprême des États-Unis s'était accordé en 1898 : celui de désaveu de toute loi d'un État qui portait atteinte "aux droits sacrés de la propriété privée".

[60]

À l'opposé, le comité judiciaire avait jugé, déjà en 1883, que les gouvernements provinciaux étaient souverains dans les domaines de leur juridiction, que leurs pouvoirs étaient "aussi pleins et entiers... que ceux que le parlement impérial, dans la plénitude de ses pouvoirs, possédait et pouvait accorder" ; en 1892, il avait déclaré qu'aucune province, à l'intérieur de sa juridiction, n'était subordonnée au gouvernement fédéral ; en 1895, le tribunal décida que les droits exclusifs des gouvernements provinciaux devaient être considérés comme absolus ; en 1898, enfin, l'année même de la décision américaine, dans une cause où il était plaidé que les provinces, dans leur contrôle de la propriété des terres et des ressources naturelles, ne pouvaient abuser de leur pouvoir en confisquant la propriété privée, le Comité judiciaire

prononça qu'un abus de pouvoir d'un gouvernement provincial, en ce qui concernait ses droits exclusifs, ne pouvait être corrigé que par un recours aux électeurs de ce gouvernement. On interpréta cette direction donnée à l'interprétation de la constitution du Canada comme une réaction de Londres au mouvement d'indépendance de la colonie : le gouvernement impérial avait intérêt à ce que la centralisation des pouvoirs du gouvernement fédéral soit freinée, voire même contrée, à une époque où il exigeait des colonies une adhésion beaucoup plus étroite aux politiques impériales de conquête en Afrique et de suprématie navale sur les mers du monde.

Le développement de forces productives nouvelles concourut dans le sens d'une extension des juridictions provinciales. La hausse de la population et l'urbanisation ont entraîné de fortes augmentations des dépenses dans la croissance des villes ; la révolution technologique de la fin du siècle répandit l'utilisation de deux nouvelles grandes sources d'énergie, l'électricité et le moteur à combustion interne, qui entraînèrent des vastes travaux de construction de barrages hydro-électriques et d'établissement de réseaux routiers considérables ; dans le secteur primaire, l'exploitation des ressources minérales dépassa de loin l'activité agricole ; dans le domaine tertiaire, avec le développement du capitalisme monopoliste d'État, on créa des services de plus en plus complexes et coûteux pour l'éducation, la santé publique et la sécurité sociale ; l'industrialisation provoqua une régionalisation dans le sens de la spécialisation des productions : les provinces des Prairies se spécialisèrent dans l'agriculture en vue de l'exportation et devinrent vulnérables aux fluctuations internationales des prix des produits alimentaires ; elles devinrent aussi les victimes les plus touchées par les politiques protectionnistes de l'industrie qui avaient pour effet de hausser les prix intérieurs ; l'industrialisation des provinces centrales se fit elle-même de façon asymétrique, l'Ontario développant principalement une industrie lourde, forte consommatrice de capital, le Québec, une industrie légère, forte consommatrice de main-d'oeuvre à bas salaires - l'agriculture des deux provinces souffrant des préférences accordées à l'agriculture des Prairies ; les provinces maritimes étaient laissées pour compte, leurs ressources humaines et financières étant épongées au profit des autres régions ; depuis la grande dépression des années trente et [61] la deuxième guerre mondiale, le gouvernement prit sur lui la responsabilité des politiques monétaires et fiscales desti-

nées à assurer une certaine stabilisation des fluctuations conjoncturelles à court terme ; en cela, il se détournait en quelque sorte de ses préoccupations pour le développement à long terme ; ce qui eut pour effet de rejeter sur les gouvernements provinciaux l'élaboration des politiques de développement ; ce qui eut également pour conséquence que, dans la mesure où les phases des fluctuations ne se reproduisaient pas toujours en même temps et avec la même intensité dans toutes les régions du Canada, la politique nationale de stabilisation n'avait pas la même efficacité partout et contribuait à accroître certaines disparités régionales. Ces développements des forces productives provoquèrent un accroissement considérable de l'activité économique des gouvernements provinciaux, beaucoup plus rapide que celle du gouvernement fédéral, malgré la part considérable que celui-ci prit dans le financement de la participation canadienne aux deux guerres mondiales. Le rapport des dépenses des gouvernements provinciaux aux dépenses du gouvernement fédéral (moins les subventions aux provinces et aux municipalités) s'est modifié de 26% en 1913 à 118% en 1976.

Quant aux liaisons économiques du Canada avec l'Empire britannique, elles se sont défaites presque totalement, pour se renouer encore plus fortement avec les États-Unis ; aujourd'hui, un peu moins des deux-tiers des exportations canadiennes sont expédiées aux États-Unis, plus des deux-tiers des importations sont américaines et au-delà de 70% des investissements étrangers proviennent de ce pays. L'économie canadienne est très vulnérable à cet effet de domination : les exportations et les importations représentent, chacune, au moins 25% du produit national et plus de 70% des capitaux américains sont placés en investissements directs dans des filiales, par opposition aux capitaux britanniques, qui prenaient toujours davantage la forme d'investissement de porte-feuille.

Après la deuxième guerre mondiale et particulièrement à partir de la guerre de Corée, quand la Commission Paley révéla aux Américains, en 1952, que leurs ressources naturelles s'épuiserait à un rythme alarmant et qu'elle leur suggéra d'investir massivement au Canada, en priorité sur toute autre région du monde, les relations entre les intérêts américains, représentés par les filiales des grandes multinationales, et les gouvernements provinciaux s'intensifièrent considérablement dans l'élaboration de leurs politiques de développement ; d'autant plus que les grandes institutions financières de New York de-

venaient fournisseurs principaux des capitaux d'emprunt des gouvernements provinciaux et de leurs entreprises publiques. Alors que, au début de la Confédération, les gouvernements provinciaux étaient étroitement tributaires du gouvernement fédéral pour leur financement et leur politique de développement, ils sont aujourd'hui en relation directe de domination envers l'impérialisme américain. Il serait aujourd'hui difficile au gouvernement fédéral de prétendre être le seul garant du respect de l'indépendance du [62] Canada envers l'extérieur, non plus d'ailleurs qu'il ne saurait être tenu seul responsable de son asservissement.

Le développement des forces productives joua donc dans le sens même de la direction donnée à l'évolution de la constitution du Canada par le Comité judiciaire du Conseil privé de Londres : celle de l'accroissement ininterrompu des pouvoirs et des responsabilités des gouvernements provinciaux. Il ne serait pas surprenant alors de constater que la fraction des bourgeoisies moyennes des provinces, qui s'était déjà faiblement exprimée au moment de la Confédération, mais suffisamment pour empêcher que ne soit établie une union législative totalement centralisée, ait pris dans ce développement une importance politique accrue, inspiratrice des revendications des gouvernements provinciaux. Certes, on peut dire que celle des provinces maritimes fut singulièrement brimée, malgré une réticence très vivement exprimée, particulièrement en Nouvelle-Écosse, d'entrer dans la Confédération ; mais la destruction de son système de banques privées régionales par le grand réseau national des banques à charte et le siphonnement conséquent de son épargne au profit des autres régions du Canada détruire chez elle toute velléité d'affirmation politique régionale et toute capacité d'élaboration d'une politique industrielle autochtone. Mais il n'en alla pas de même dans les autres provinces ; on pourrait en trouver des exemples nombreux ; j'en chercherai quelques-uns dans les deux provinces les plus industrialisées : l'Ontario et le Québec.

À la fin du XIX^e siècle, le capitalisme avait déjà connu des transformations profondes et l'ère de l'atelier et de la manufacture était terminée, laissant, dans presque tous les secteurs, la première place à la fabrique. Les producteurs industriels n'étaient plus principalement des artisans ou des marchands : ils avaient acquis, avec la taille de leurs entreprises, une prestance sociale et politique qui leur permettait de s'affirmer sans cesse davantage, de définir leurs intérêts propres et

de les opposer à ceux de la grande bourgeoisie financière, suppôt du gouvernement fédéral. Localement et régionalement localisée, alliée des autorités municipales, dont le pouvoir s'augmentait du processus d'urbanisation, impliquée souvent dans la spéculation foncière urbaine, cette bourgeoisie moyenne n'avait pas que des assises industrielles : le développement des écoles, des collèges, des universités, des hôpitaux, l'activité du clergé et des communautés religieuses, les entreprises économiques croissantes des gouvernements provinciaux : tous ces phénomènes infra et supra-structurels devenaient les fondements d'existence et d'action d'une fraction sans cesse croissante de la bourgeoisie moyenne, dont les intérêts économiques, financiers, sociaux et politiques se définissaient à l'intérieur du champs de la politique provinciale.

Je crois que l'analyse qui impute indifféremment à la petite bourgeoisie tous les petits industriels et commerçants, les membres des professions libérales et du clergé et les fonctionnaires de tous niveaux manque de raffinement et de subtilité. En effet, par l'étendue des services qu'ils procurent, par l'importance des biens qu'ils possèdent et des fonds qu'ils administrent, par le montant des opérations financières auxquelles ils s'adonnent, par le pouvoir social et politique dont ils sont [63] investis, par la puissance de l'idéologie qu'ils définissent et propagent, la haute administration des gouvernements provinciaux et de certains gouvernements municipaux, les architectes, les ingénieurs et les avocats de certains grands bureaux, le haut-clergé des Églises et les administrateurs de communautés religieuses, les administrateurs de certains grands hôpitaux, des collèges, des universités, des commissions scolaires régionales, les responsables de certaines grandes associations : tous ces individus possèdent les attributs du pouvoir économique, politique, social et idéologique qui leur font définir des intérêts collectifs propres, parfois singulièrement éloignés de ceux des autres groupes que l'on affecte généralement à la petite bourgeoisie.

Lorsque, à la toute fin du XIXe siècle, les hommes d'affaires locaux et les petits manufacturiers de l'Ontario se coalisèrent dans le but d'obtenir de l'énergie électrique à bon marché et utilisèrent le gouvernement de la province d'Ontario, en 1906, pour nationaliser l'Hydro-Ontario, toutes les forces de la grande bourgeoisie nationale se liguèrent derrière le gouvernement fédéral pour les en empêcher. Celles-ci

utilisèrent l'argument, reconnu depuis peu par la Cour suprême des États-Unis, de l'incapacité des provinces de porter atteinte au droit sacré de la propriété privée. Le gouvernement de l'Ontario, appuyé par les intérêts industriels et par les municipalités de la province, put profiter de la diffusion, dans toute la population, d'une version ontarienne du mouvement progressiste qui s'était récemment répandu aux États-Unis. Des affrontements judiciaires et politiques s'ensuivirent, y compris l'intervention du gouverneur général du Canada, Lord Grey, qui tenta de faire amender la constitution du Canada dans le sens de la constitution des États-Unis, pour que soient protégés les droits de propriété et de contrats individuels. Mais l'équilibre des forces politiques était tel que le gouvernement fédéral, sous la direction du premier ministre libéral Laurier, n'osa finalement pas aller à rencontre du gouvernement de la province d'Ontario. Ce que la bourgeoisie moyenne de l'Ontario pouvait réaliser dans le domaine de la production et de la distribution de l'électricité, elle l'avait déjà fait en 1883 dans la réglementation et la taxation du commerce des alcools, en 1898 dans l'interdiction d'exporter à l'état brut les bois coupés sur les terres publiques et, en 1906 encore, dans la confiscation de certains droits miniers. La bourgeoisie moyenne d'autres provinces allait agir de la sorte : celle de la province de Québec, en 1910 en ce qui concerne l'interdiction d'exporter les bois des terres publiques, en 1921 dans le commerce des alcools, en 1944 pour la formation de l'Hydro-Québec.

Il faut reconnaître, cependant, que cette bourgeoisie moyenne de la province de Québec alla toujours beaucoup plus loin dans sa défense des droits des gouvernements provinciaux et sa revendication d'une plus grande autonomie. Le comportement du gouvernement fédéral et des gouvernements des autres provinces envers les minorités francophones à l'extérieur du Québec nourrit un nationalisme sans cesse plus vivant dans l'ensemble de la population québécoise. La révolte des Métis, [64] dont plusieurs étaient francophones, au Manitoba en 1870 et en Saskatchewan en 1885, leur écrasement et l'accaparement de leurs territoires par l'armée et la police fédérale, la reddition volontaire de leur *leader*, le Canadien français Louis Riel, son procès et sa condamnation à travers des erreurs judiciaires patentes et sa pendaison, le 16 novembre 1885, soulevèrent l'ensemble de la population du Québec : le 22 novembre, de 40,000 à 50,000 personnes, selon les estimations de l'époque, s'assemblèrent au Champ-de-Mars, à Montréal (po-

pulation : 200,000 habitants) ; ce fut la plus importante d'une centaine d'assemblées dans l'ensemble de la Province ; partout, se répandit un chant de protestation, appelé Marseillaise rielliste (pour son air) ; le premier couplet et le refrain valent la peine d'être cités :

*Enfants de la Nouvelle-France,
Douter de nous n'est plus permis !
Au gibet Riel se balance,
Victime de nos ennemis (bis)
Amis, pour nous, ah, quel outrage !
Quels transports il doit exciter !
Celui qu'on vient d'exécuter
Nous anime par son courage.*

*Courage, Canadiens, Tenons bien haut nos cœurs ;
Un jour viendra (bis), Nous serons les vainqueurs.*

Regroupant certains éléments du parti libéral et du parti conservateur, Honoré Mercier forma le premier "parti national" du Québec et emporta les élections de 1886 et de 1890.

La question des écoles, c'est-à-dire de l'enseignement du français — par le biais de la reconnaissance des écoles catholiques, car seule la religion était protégée par la constitution — souleva la population de la province de Québec contre le gouvernement fédéral et les gouvernements des autres provinces durant de nombreuses décennies : au début des années 1870 au Nouveau-Brunswick, durant les années 1890 au Manitoba, durant la première décennie du XX^e siècle en Saskatchewan et en Alberta, à l'occasion de la fondation de ces deux provinces en 1905, et en Ontario durant les années 1912-1914.

La participation du Canada aux entreprises militaires de la Grande-Bretagne souleva, à au moins trois reprises, la colère de la population du Québec contre les décisions du gouvernement fédéral et l'appui qu'elles reçurent du reste de la population canadienne : d'abord, à propos de la guerre d'Afrique du Sud, en 1899, les Québécois s'identifiant en quelque sorte aux Boers, dont le territoire était envahi par l'armée britannique ; ensuite, à la fin de la première guerre mondiale, en 1917,

à propos de la conscription, l'agitation fut vive à Montréal et, le 29 mars 1918, l'émeute éclata à Québec : le 31 mars, un corps de l'armée canadienne, dépêché de Toronto, chargea la foule ; le 1er avril, les émeutiers [65] s'attaquèrent à l'armée, qui riposta : de part et d'autre, la mitraille fit de nombreux blessés, mais seuls des civils furent tués ; l'ordre ne revint qu'après quatre jours d'émeute : à Toronto, on parla de mettre le Québec au pas, en utilisant la force s'il le fallait ; à l'Assemblée législative de Québec, on discuta pendant des semaines une proposition de sécession sur laquelle, finalement, le vote ne sera pas pris, par crainte d'une crise politique trop grave. La deuxième guerre mondiale fut l'occasion de l'expression d'un nouveau sentiment du Québec : au plébiscite du 27 avril 1942 sur la conscription, les Québécois votèrent NON à 71,2% ; la population des autres provinces donna une telle majorité au OUI qu'il l'emporta à 63,7% dans l'ensemble du Canada. Déjà, au mois d'août 1940, le maire de Montréal avait conseillé à ses concitoyens de ne pas répondre à la loi de mobilisation des ressources nationales qui leur faisait obligation de s'immatriculer ; arrêté selon les termes de la loi des mesures de guerre, il fut emprisonné pour le restant de la guerre et devint un martyr national en 1942, au moment de l'agitation autour de la conscription.

La répartition des pouvoirs de taxation posa aussi des difficultés dans les relations fédérales provinciales. L'impôt direct n'existait pas au moment de la Confédération. Mais, déjà en 1882, le gouvernement du Québec prenait l'initiative en imposant une taxe sur le capital des corporations provinciales. En 1883, le juge Loranger, dans ses **Lettres sur l'interprétation de la constitution fédérale**, avait défini les grands principes de l'autonomie provinciale, parmi lesquels celui de l'appropriation des pouvoirs "résiduaux", c'est-à-dire des pouvoirs non définis dans la Constitution de 1867 ; dans les débats parlementaires de 1865, en préparation de la nouvelle constitution, le premier ministre du Canada-Uni, John A. MacDonald, avait déclaré le contraire, en se félicitant que la nouvelle constitution serait beaucoup plus centralisatrice et efficace que celle des États-Unis. Les principes définis par le juge Loranger étaient ceux-là même, à peu de chose près, que défendait le ministre Mowat de la province d'Ontario et que le Comité judiciaire du Conseil privé allait entériner, à partir de cette même année 1883. En 1887, le premier ministre du Québec, Honoré Mercier, convoquait la première conférence interprovinciale pour dis-

cuter de l'autonomie provinciale et définir une politique commune d'opposition au gouvernement fédéral dans la négociation d'une nouvelle entente de répartition des ressources fiscales. En 1892, le gouvernement du Québec imposait une taxe sur les successions. A l'occasion des deux guerres mondiales, les provinces abandonnèrent au gouvernement fédéral de nombreux droits de taxation, particulièrement les impôts directs sur les revenus des citoyens et les profits des entreprises, pour le financement des dépenses de guerre. Aux lendemains des deux guerres, des luttes politiques considérables opposèrent les gouvernements provinciaux au gouvernement fédéral, qui s'acharnait à retenir des champs de taxation qui lui avait été accordés uniquement pour le temps de guerre. Après la deuxième guerre mondiale, le gouvernement du Québec prit, de nouveau, [66] l'initiative : sous le ministère de Maurice Duplessis, chef du parti de "l'Union nationale", il refusa, en 1945, de renouveler les ententes fiscales du temps de guerre, imposa une taxe, en 1947 sur les profits des entreprises, en 1954 sur les revenus des citoyens ; le gouvernement fédéral recula et diminua proportionnellement ses impôts directs.

Il en alla d'une façon analogue pour le financement de la sécurité sociale, avec l'arrivée du capitalisme monopoliste d'État ; le gouvernement du Québec refusa que celui d'Ottawa s'ingère dans ce qu'il considérait comme un domaine exclusif de sa juridiction : le développement social du Québec. Les années vingt avaient entraîné une accélération du développement du capitalisme monopoliste : des grands réseaux, intégrant les intérêts financiers, industriels de commerciaux, s'étaient constitués à l'échelle nationale ; cette époque fut celle du sommet de la puissance de la bourgeoisie industrielle nationale ; même qu'elle se permit parfois, comme dans le secteur des pâtes et papiers — industrie fortement développée au Québec — d'affronter des intérêts américains solidement ancrés au Canada. Le processus de concentration, commencé avant la première guerre mondiale, se développa encore davantage durant les années vingt. Tout au long de la grande dépression des années trente, la bourgeoisie canadienne, à l'instar de toutes les bourgeoisies du monde occidental, en vint à reconnaître que la crise était un élément interne du système capitaliste et que l'État devait intervenir, d'abord pour redistribuer du pouvoir d'achat, ensuite pour stabiliser les fluctuations économiques. Inspiré et dirigé par le gouvernement fédéral, le plan de redistribution du pou-

voir d'achat, sous forme de secours directs versés aux chômeurs ou de financement de travaux publics, fut administré et financé conjointement par les gouvernements des trois niveaux : fédéral, provincial et municipal, à partir de 1930.

Mais dans certaines provinces, s'élabora, à tout le moins au niveau des principes et des projets, bien avant qu'on ne le fit au niveau du gouvernement fédéral, un nouveau contrat social, qu'on appela *New Deal*, à l'instar de la politique du gouvernement de Roosevelt aux États-Unis. Dès 1933, le gouvernement de la Colombie britannique, talonné par la classe ouvrière la plus militante et la plus radicale, peut-être de tout le Canada, établissait une politique réformiste d'intervention directe de l'État dans la sécurité sociale et le développement économique. La même année, s'exprimait au Québec la fraction de la bourgeoisie la plus atteinte par le mouvement de concentration des entreprises du capitalisme monopoliste : sans attaquer, cependant, les principes fondamentaux du capitalisme, le nouveau contrat social qu'elle exigeait du gouvernement québécois impliquait en premier lieu une intervention pour arrêter le mouvement monopoliste, dénoncé comme étranger, en nationalisant certaines entreprises — comme celles d'hydro-électricité — et en protégeant les petites et moyennes entreprises du Québec par l'instauration du corporatisme d'État, par le développement du mouvement coopératif et par l'aide à l'agriculture ; au niveau de la sécurité sociale, tout en admettant un interventionnisme étatique limité à quelques domaines [67] très précis, le projet tablait davantage sur le respect des traditions québécoises d'entraide familiale et de distribution de la "charité" par les organismes religieux.

Malgré le caractère réactionnaire de plusieurs éléments de ce projet de contrat social, je répugne à l'attribuer indistinctement à "la petite bourgeoisie", comme on le fait généralement ; je préfère l'interpréter dans les termes de l'utilisation des structures traditionnelles — parfois pré-capitalistes — dans les sociétés dominées par le grand capitalisme "national" ou mondial. L'exemple de l'industrie forestière servira mon propos ; on sait la domination qu'exerçaient sur le gouvernement du Québec les grandes entreprises — canadiennes et américaines — de bois-d'oeuvre et de pâtes et papiers pour l'attribution du domaine forestier ; on sait aussi la complémentarité, dans l'utilisation de la main-d'oeuvre, de l'exploitation forestière et de l'agriculture des régions périphériques ; l'interprétation la plus courante de l'historiographie vou-

draît que cette liaison eût été bénéfique pour l'agriculture ; des travaux plus récents démontrent, au contraire, que cette agriculture demeura la moins productive de toute l'agriculture québécoise et que les agriculteurs de ces régions furent doublement exploités, tant par l'insuffisance de la production agricole que par les salaires en deçà du minimum des subsistances versés par les entreprises forestières ; ce qui explique la pauvreté de ces régions et les grands ressacs d'exode rural après les grands mouvements de colonisation des régions nouvelles. Après la colonisation des régions du Lac St-Jean et de la Gaspésie, à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècles, la région de l'Abitibi allait devenir, durant les années trente, le territoire favori de l'aide gouvernementale ; et ce n'était pas que pour l'exploitation forestière que le grand capital avait besoin de main-d'oeuvre en Abitibi : c'était aussi pour l'exploitation minière, qui avait commencé à se développer durant les années vingt et qui allait connaître un grand essor durant les décennies à venir ; de 1931 à 1941, le nombre de fermes augmenta, pour l'ensemble du Québec de 13,5%, en Abitibi de 204,9%. Au Québec, dans les régions périphériques, l'attrait de la main-d'oeuvre pour les grandes entreprises forestières et minières se fit par le biais du développement d'une agriculture non productive, aidée par les subventions gouvernementales et supportée par l'idéologie, répandue principalement par l'Église catholique, de la supériorité de la vie rurale et par le mouvement de retour à la terre.

Au contraire de la vision théorique et non historique de Rosa Luxembourg qui voyait le capitalisme détruire les formations précapitalistes dès les premiers contacts de celui-là sur celles-ci, je crois que l'expérience historique a démontré clairement que, en certaines occasions et pour un certains temps, le grand capital s'accommode singulièrement de certaines formes traditionnelles ; je propose d'expliquer ainsi l'apparente contradiction entre le discours idéologique du gouvernement de l'Union nationale, le long retard de ce gouvernement à apporter les réformes de la sécurité sociale et du système d'éducation et, finalement, la [68] politique d'abandon au plus bas prix des ressources naturelles aux capitaux étrangers.

Lorsque le gouvernement fédéral, après cinq ans de dépression économique et une prise de conscience de l'inefficacité des mesures de redistribution du pouvoir d'achat, en arrivera, en 1935, à élaborer son propre contrat social, son New Deal, il dut affronter l'opposition des

gouvernements provinciaux. Prudent, il soumit les huit projets de lois qui définissaient sa nouvelle politique à l'interprétation de la Cour suprême du Canada et du Comité judiciaire du Conseil privé de Londres ; pour les motifs d'urgence nationale, de conformité aux ententes internationales concernant la réglementation du travail, de l'étendue nationale du marché du travail et de la nécessité de la mobilité des travailleurs d'un océan à l'autre, il plaida la primauté de sa juridiction dans tous les domaines de la sécurité sociale et de la stabilisation de l'activité économique. Les provinces ne présentèrent pas, dans leur opposition, un dossier conjoint : seul le Québec présenta un plaidoyer de respect intégral de sa juridiction sur "les droits civils" et "les droits privés". Fidèle à la ligne de son interprétation, le Comité judiciaire du Conseil judiciaire du Conseil privé déclara totalement inconstitutionnels cinq projets de lois fédéraux et partiellement un sixième. À cause de l'homogénéité des demandes de la grande bourgeoisie et des centrales syndicales et des difficultés financières qu'ils rencontraient, les gouvernements provinciaux acceptèrent, par la suite, la proposition du gouvernement fédéral d'amender la constitution du Canada pour lui accorder la juridiction sur l'assurance-chômage.

Durant les années quarante et cinquante, le gouvernement fédéral, après la fondation de la Banque du Canada en 1935 et ayant reçu des provinces, pour le financement des dépenses de guerre, les principaux pouvoirs de taxation, put élaborer, à l'abri de toute concurrence des gouvernements provinciaux, les politiques monétaires et fiscales de stabilisation des fluctuations économiques. Mais durant les années cinquante ces mécanismes allaient se révéler totalement inefficaces dans les politiques de développement à long terme ; aussi ces politiques ne pouvaient-elles plus s'élaborer à la dimension nationale ; le grand postulat de la complémentarité inter-régionale, à la base de la Confédération, s'était montré sans fondement ; plus que cela, il était maintenant admis, après la constatation des inégalités de la mauvaise fortune dans la dépression des années trente et de la bonne fortune dans la croissance des années quarante, que le schéma de développement à long terme du Canada correspondait au schéma du développement inégal ; de plus, durant les années cinquante, à la suite du rapport Paley du gouvernement des États-Unis, le grand afflux des capitaux américains s'orienta dans l'exploitation des ressources naturelles, domaine de juridiction provinciale. Au moment où la dette du gouver-

nement fédéral, gérée par la Banque du Canada, ne serait plus financée que par les institutions financières canadiennes, les dettes des gouvernements provinciaux et de quelques grandes municipalités seraient de plus en plus financées par des institutions étrangères, principalement américaines.

[69]

Qu'est-ce à dire ? sinon que les fondements économiques des politiques fédérales et provinciales ont subi, de 1930 à 1960, des transformations profondes. On devrait s'attendre normalement à ce que les intérêts des grandes multinationales et des institutions financières américaines fassent sentir leur poids sur les gouvernements provinciaux, dans le temps même où la grande bourgeoisie canadienne, renforcie du mouvement de monopolisation, concentre davantage son influence politique sur le gouvernement d'Ottawa. À la limite, on pourrait imaginer une province où les intérêts américains seraient devenus tellement influents sur le gouvernement qu'ils serviraient de fondements à une politique autonomiste à l'encontre des politiques du gouvernement fédéral inspirées des intérêts de la grande bourgeoisie canadienne. Imaginaire, cette limite ? Pas du tout ; c'est très précisément la situation du gouvernement de la Colombie britannique, dont la politique est inspirée principalement par les trois ou quatre multinationales américaines intéressées à l'exploitation des ressources forestières, minières et hydro-électriques ; c'est aussi très précisément la situation du gouvernement de l'Alberta, dominé par les grandes multinationales du pétrole.

Qu'en est-il du Québec, dans ces circonstances ? L'analyse est plus difficile, car des forces diverses s'expriment, tantôt concurremment, tantôt en opposition. Il a été démontré que le gouvernement libéral de Gouin, de 1905 à 1921, et de Taschereau, de 1921 à 1936, avait fait le jeu du capital américain et des intérêts industriels et financiers. Il n'en alla pas différemment du gouvernement de l'Union nationale, de 1936 à 1939 et de 1944 à 1960, sous le couvert, cependant, de l'idéologie nationaliste et traditionnaliste qui lui permit de pratiquer une politique restrictive de la sécurité sociale et de l'éducation publique.

Mais les années cinquante avaient connu un nouveau développement des forces productives : le mouvement d'automatisation de la production industrielle. Dans ces circonstances, le grand capital s'allia

aux mouvements réformistes pour porter au pouvoir le parti libéral et nourrir ce qu'on appellera "la révolution tranquille" : celle-ci fut un processus de modernisation de l'État provincial et de la sécurité sociale et, par le biais de la réforme du système d'éducation, d'élévation du niveau de formation de la main-d'oeuvre, nécessaire pour les technologies nouvelles. La véritable nationalisation de tout le réseau de production et de distribution de l'énergie hydro-électrique s'effectua en 1962, sous la responsabilité du ministre des ressources naturelles de l'époque, M. René Lévesque, grâce à un concert de trois forces politiques, alliées temporairement : le grand capital, anxieux d'obtenir, aux frais de l'État, une énergie fort coûteuse à produire ; les éléments réformistes de la société québécoise ; finalement, au slogan de "maîtres chez nous", répondirent les forces du nouveau nationalisme.

Car un nouveau nationalisme s'était développé au Québec durant les années cinquante : il n'en était plus un de survivance, mais de libération. Nourri à la fois par le grand mouvement de décolonisation en Afrique [70] et en Asie et par les analyses de la sociologie des peuples colonisés, il allait gagner des couches populaires de plus en plus vastes et, le 15 novembre 1976, porter le Parti québécois au pouvoir, sous la direction de M. René Lévesque. Il semble difficile de percevoir dans ce nouveau nationalisme l'expression de ce qu'avait été l'ancien : la poursuite des intérêts de la moyenne bourgeoisie ; car celle-ci a beaucoup perdu de ses assises économiques dans le grand mouvement de concentration industrielle, dans l'invasion des capitaux américains et dans la consolidation de la grande bourgeoisie canadienne. Certes, pourrait-on dire que ses intérêts objectifs devraient l'amener à soutenir le Parti québécois ; mais l'on ne perçoit pas encore ce rapprochement, la moyenne bourgeoisie industrielle, commerciale et financière demeurant attachée à la politique d'unité canadienne du gouvernement fédéral ; il semblerait que ses intérêts à court terme lui feraient craindre que la séparation du Québec lui fasse perdre ses marchés.

Mais je propose de reconnaître qu'il faille détacher de ce que l'on considère généralement "la petite bourgeoisie" un groupe d'individus participant directement au pouvoir gouvernemental par la production et la direction des grands services étatiques et sociaux, caractéristiques du capitalisme monopoliste d'État. La modernisation de l'État québécois a vu éclore une génération de grands commis de l'État, dont certains, ayant œuvré depuis le début des années soixante dans les gou-

vernements du Parti libéral et de l'Union nationale, ont adhéré au Parti québécois au début des années soixante-dix et sont devenus ministres du nouveau gouvernement, au lendemain du 15 novembre 1976 ; le ministre actuel des finances et celui-ci des affaires intergouvernementales sont les plus beaux fleurons de cette génération nouvelle. Dans un gouvernement où le budget annuel dépasse \$13 milliards, les ministres, les chefs de cabinet, les sous-ministres, les directeurs d'offices, de commissions, de bureaux et de services gouvernementaux, qui déterminent des politiques, produisent des services, inspirent des législations et des réglementations et les font appliquer par un appareil judiciaire et un appareil policier, ne m'apparaissent pas répondre rigoureusement aux caractéristiques qui définissent "la petite bourgeoisie". Il en va de même des responsables des administrations de certaines municipalités, auxquelles le processus d'urbanisation et de concentration métropolitaine a conféré une taille immense et une responsabilité considérable dans la production et le financement de services de toutes sortes. Je suggérais plus haut que les producteurs de certains autres services, dans les domaines de l'éducation, de l'hospitalisation, des religions, des professions, échappaient aussi aux caractéristiques de "petits bourgeois", dans la mesure de la dimension de leur production, du pouvoir auquel ils participent et du poids de l'idéologie qu'ils définissent collectivement.

Cette position se défend en théorie de la même façon que la définition de "la nouvelle petite bourgeoisie", dans les débats actuels. Si l'on accepte de tenir compte des fonctions politique et idéologique pour définir cette fraction de classe et son appartenance, l'on ne peut [71] refuser qu'il en aille de même pour la définition d'une "nouvelle bourgeoisie moyenne", sinon, même, d'une "nouvelle grande bourgeoisie", en relation avec les fonctions nouvelles de l'État bourgeois, au stade du capitalisme monopoliste d'État (un ouvrage récent sur la grande bourgeoisie canadienne consacre un chapitre entier à ce qu'il appelle un "club" de hauts fonctionnaires fédéraux qui entretiennent les relations les plus étroites avec elle).

Si l'on accepte ces restrictions à la définition de "petite bourgeoisie" et cette extension de la notion de "moyenne bourgeoisie", l'on reconnaîtra que le gouvernement du Parti québécois ne trouve pas ses assises uniquement dans la petite bourgeoisie, comme on le dit trop rapidement, je crois, et de façon insuffisamment rigoureuse. Il est évi-

dent que la séparation du Québec procurerait à cette fraction de la bourgeoisie le monopole du pouvoir politique et de la production des services étatiques et sociaux ; car le gouvernement fédéral ne s'est jamais retiré de la sécurité sociale et a même réussi, durant les vingt dernières années, à accroître sa participation. Plutôt que de remettre aux provinces les pouvoirs de taxation qu'il usurpait depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, il s'est introduit de plus en plus dans le domaine de la sécurité sociale et a tenté, avec succès souvent, par la pratique des "plans conjoints" et des subventions aux gouvernements provinciaux, d'orienter leurs politiques sociales. Les grands affrontements des conférences fédérales-provinciales, depuis le début des années soixante, portaient le plus souvent sur cet objet. L'abrogation de l'appel au Comité judiciaire du Conseil privé en 1948, la tendance évidente de la Cour suprême du Canada à conférer des fondements juridiques aux prétentions du gouvernement fédéral et la faiblesse de certains gouvernements du Québec depuis la fin des années soixante ont permis au gouvernement d'Ottawa de s'arroger des responsabilités sans cesse croissantes. Dans la mesure où l'indépendance du Québec aurait pour objet de remettre entre les mains de la bourgeoisie moyenne du Québec le monopole des productions étatiques et sociales et que le Parti québécois poursuivrait cet objectif, il serait difficile de qualifier sans restriction cette politique de petite-bourgeoisie.

On peut donc soupçonner que le nationalisme du gouvernement du Parti québécois possède une assise de classe par le soutien des intérêts de la fraction moyenne de la bourgeoisie, fraction formée, non seulement par les propriétaires des petites et moyennes entreprises — clientèle éventuelle du gouvernement, mais aussi par les producteurs de services sociaux et gouvernementaux, ce que nous pourrions appeler la nouvelle bourgeoisie moyenne.

Bien sûr, malgré l'extension que je donne à la notion de "bourgeoisie moyenne", je n'en reconnais pas moins que la majorité des membres du Parti québécois et la majorité des électeurs qui l'ont porté au pouvoir appartiennent à la petite bourgeoisie proprement dite et à la classe ouvrière. Mais le qualificatif de "social-démocrate" que se sont donné le parti et le gouvernement n'est pas exempt d'ambiguïtés, voire même, parfois, de confusion. D'abord, reconnaissons que la marge de manœuvre [72] d'un gouvernement social-démocrate de type anglo-saxon, respectueux de toutes les règles du jeu capitaliste, est

plutôt mince, particulièrement dans une région où s'exerce une double domination : celle du capital américain, pratiquée à la fois par des investissements directs dans des filiales et par le financement de la dette publique ; celle du capital canadien, qui tente, par tous les moyens de l'empêcher de se séparer du Canada. La dette du gouvernement du Québec était, le 31 mars 1977, de près de six milliards de dollars, dont 21% en dollars américains ; celle de l'Hydro-Québec, de près de sept milliards, dont 62% (4,32 milliards), en dollars U.S. ; durant l'exercice financier 1978-79, le gouvernement du Québec empruntera \$1,2 milliards, l'Hydro-Québec, \$2,0 milliards ; rien n'indique que la proportion du financement en devises américaines doive être inférieure à celle des années antérieures ; à ces dettes principales, il faudrait ajouter celles des autres entreprises de l'État québécois et celles, plus importantes, de plus d'une douzaine de villes québécoises.

En ce qui concerne l'empire des filiales au Québec des sociétés américaines, on l'a évalué de deux façons différentes : d'abord, on a calculé le pourcentage de la valeur ajoutée dans l'industrie manufacturière du Québec par les entreprises non canadiennes durant l'année 1961 : le taux moyen pour l'ensemble de l'industrie manufacturière était de 41,8% ; j'ai retenu les industries dont la proportion était supérieure à 50% :

Pétrole et houille :	100,0	Tabac :	67,9
Métaux non ferreux :	84,7	Machinerie :	64,7
Equipement de transport :	79,2	Fer et acier :	59,4
Produits chimiques :	77,1	Caoutchouc :	54,5
Instruments de précision :	71,9		

En outre, on a mesuré l'importance relative des entreprises non canadiennes dans la production québécoise par le pourcentage de l'impôt sur les profits qu'elles ont versé, en moyenne annuelle, pour les années 1965-1968 : selon ce calcul, le contrôle étranger sur l'industrie manufacturière avait atteint 60,3%. Dans les autres secteurs de l'activité, les pourcentages étaient les suivants :

Services :	41,9	Commerce de gros :	32,2
Mines :	10,6	Commerce de détail :	27,1
Transport, entreposage, communication, services d'utilité publique :	34,8	Services financiers :	22,3
		Construction :	10,2

Faisant abstraction des différences provenant des deux modes de calcul, il y aurait donc eu une rapide augmentation du contrôle non canadien de l'industrie manufacturière québécoise entre 1961 et 1965-1968 : de 41,8% à 60,3%. Il est sans conteste que cette progression du contrôle non canadien, c'est-à-dire en très grande partie américain, [73] s'est poursuivie durant les dix dernières années. Ajoutons à cela que des enquêtes récentes ont démontré que les secteurs sous contrôle américain sont ceux de très haute productivité ; ceux sous contrôle canadien anglophone, de productivité moyenne, et ceux sous contrôle canadien francophone, de faible productivité.

Ces quelques chiffres révèlent une chose fondamentale : les assises économiques de la grande bourgeoisie nationale du Canada sont, au Québec, nettement inférieures en importance, aux intérêts américains. Des contraintes aussi étroites n'offrent pas au gouvernement du Parti québécois une vaste marge de manœuvre dans la poursuite d'une politique dite social-démocrate. Encore faut-il se demander si ce gouvernement désire "jouer large" à l'intérieur de cette marge. Les dix-huit premiers mois de son exercice du pouvoir en matière économique et sociale ont révélé que ce gouvernement ne désire pas jouer d'audace et qu'il recherche, au contraire, à ménager les inquiétudes extérieures et à attirer la confiance.

C'est en cela que l'on peut parler d'ambiguïté dans la définition de la "social-démocratie" du gouvernement et du Parti ; car il ne semble pas qu'elle soit exactement la même aux deux niveaux. En plusieurs points, le gouvernement s'est écarté du programme du Parti et, lorsqu'il a voulu respecter certains autres points, il l'a fait parfois avec res-

triction ; ainsi, particulièrement, du régime de l'assurance-automobile et de la législation protégeant l'exercice du droit de grève ; ces deux mesures, objectivement positives et dans le sens du progrès social, ont cependant provoqué le mécontentement populaire ; ce ne sont que deux exemples.

Il n'en a pas été de même dans le domaine culturel. Par sa loi sur la langue française, le gouvernement du Parti québécois semble avoir répondu à des aspirations profondes. Plusieurs ont prétendu que la classe ouvrière était indifférente aux problèmes de la langue ; pourtant, nombreuses négociations avaient souvent achoppé sur le problème de la langue et l'un des objets majeurs de la grève de la General Motors, à Sainte-Thérèse, en 1970, était précisément celui du français comme langue de travail et de la convention collective. Un rapide sondage effectué auprès des délégués de la Fédération des travailleurs du Québec, à son congrès annuel de décembre 1977, a révélé que, sur 302 réponses, 172 considéraient la loi sur la langue française comme une des meilleures lois du nouveau gouvernement, dont 142 en faisaient l'objet de leur premier choix (à peine 25 avaient placé à ce rang la loi de protection de l'exercice du droit de grève, dite "loi anti-scab"). Pierre Vadeboncoeur, écrivain et cadre syndical pendant de nombreuses années, décrivait récemment comment les travailleurs québécois vivaient quotidiennement dans l'usine une double oppression : l'oppression capitaliste et l'oppression nationale, la langue anglaise qu'on leur impose étant une des conditions de travail qui définissent leur exploitation.

Ces circonstances nous imposent une réflexion plus poussée sur les fondements du nationalisme ; on a souvent analysé le nationalisme comme l'expression idéologique des intérêts de la bourgeoisie ; on a interprété [74] les succès de la politique du Parti québécois comme une réponse des intérêts de ce que l'on appelle, de façon trop rapide, j'ai voulu le démontrer, "la petite bourgeoisie" ; je reconnais, et cet essai en est l'expression, que le nationalisme a servi d'arme de combat à la grande bourgeoisie nationale, pour soutenir le gouvernement fédéral, et à la bourgeoisie moyenne, le gouvernement du Québec.

Il faut reconnaître qu'aucun des niveaux de gouvernement n'a jamais vraiment servi de tremplin à la classe ouvrière. On pourrait reprendre toute l'histoire de la Confédération — comme je l'ai fait pour décrire les fondements économiques, socio-politiques et idéologiques

de la bourgeoisie moyenne — et analyser la formation de la classe ouvrière et le développement et l'évolution du syndicalisme. Point n'est besoin, toutefois, d'une longue élaboration, pour démontrer que les trois niveaux de gouvernement — fédéral, provincial et municipal — n'eurent de cesse de protéger l'ordre capitaliste contre la classe ouvrière, même sous certains gouvernements dits "socio-démocrates".

Cet ordre capitaliste, il fut défini par les lois et règlements et protégé par les tribunaux des trois juridictions ; mis en péril, parfois, par l'éclatement de la colère ouvrière dans des révoltes ou des grèves, il se défendit violemment par les armes de l'armée fédérale et des polices fédérale, provinciales et municipales ; ébranlé par ses crises internes, il a consenti des mesures sociales, à tous les niveaux d'administration, ayant pour objet économique de redistribuer le pouvoir d'achat nécessaire à sa survie et pour objet politique de maintenir la classe ouvrière à un niveau minimum de résignation.

Au lendemain de la première guerre mondiale, lorsque la classe ouvrière des provinces de l'ouest du Canada prit conscience de l'exploitation dont elle avait été l'objet, au nom de la défense de la démocratie, par l'aggravation de ses conditions de travail et la détérioration de son pouvoir d'achat, et exprima le radicalisme le plus avancé de tout le Canada, parfois, même, dans les termes de la révolution bolchevique, l'ordre bourgeois de tout le Canada eut peur : la grève générale de Winnipeg, en 1919, fut écrasée dans le sang des balles fédérales et provinciales, le code criminel du Canada fut amendé par le Parlement fédéral, d'abord par l'introduction de l'article 98 définissant l'illégalité de certaines associations et créant des présomptions de sédition et d'appartenance à ces associations, punissable de 20 ans d'emprisonnement ; ensuite, par l'abrogation de l'article 133 qui étendait jusqu'alors la liberté de parole à l'exposé de bonne foi des erreurs du gouvernement ; en plein milieu de la grève, la loi de l'immigration du Canada fut amendée de façon à enlever aux immigrants en provenance de Grande-Bretagne le privilège reconnu aux citoyens britanniques de ne pas être déportés ; on avait identifié plusieurs immigrants de la mère-patrie parmi les meneurs de la grève ; nulle explosion de nationalisme britannique ne suivit cette dérogation aux obligations de l'appartenance à l'Empire : il est vrai que les ouvriers des provinces de l'Ouest avaient dénoncé le caractère impérialiste de la première guerre

mondiale et [75] avaient vivement manifesté, en 1917, contre la conscription.

Constituée pour garder en paix les Amérindiens des Prairies, **la Royal North West Mounted Police**, jugée inefficace durant les événements de Winnipeg, fut intégrée à la Police du **Dominion**, de façon à former un seul corps de police fédérale, à travers tout le Canada, **la Gendarmerie royale du Canada**, dont la formation des cadres était confiée à l'armée et dont la fonction serait dorénavant de maintenir l'ordre social d'un océan à l'autre : le volet "sécurité intérieure" de la politique nationale prenait du corps avec le développement de la conscience de classe des ouvriers canadiens ; la grève générale de Winnipeg avait reçu un appui général des ouvriers de tout le Canada.

En octobre 1970, le gouvernement fédéral du Canada, sous prétexte d'une "insurrection appréhendée", proclama la loi des mesures de guerre, expédia l'armée canadienne pour occuper le territoire du Québec et, avec l'aide de la police fédérale et de la police provinciale du Québec, mit sous les verrous des centaines et des centaines de militants de groupements populaires et d'unions ouvrières. Voilà deux exemples — il y en aurait tant d'autres — de l'utilisation du gouvernement fédéral par l'ordre capitaliste et bourgeois ; il y en aurait tout autant de l'utilisation des gouvernements provinciaux, comme du gouvernement Hepburn de l'Ontario ou du gouvernement Duplessis du Québec ; un seul suffira : lorsque, après avoir écrasé le Parti communiste du Canada, au début des années trente, avec l'aide de l'armée et des polices de tous les niveaux et la collaboration du pouvoir judiciaire et après que le Parti eut lui-même sabordé ses deux grands syndicats en 1935, sur l'ordre de l'Internationale communiste (au nom de la politique dite "des fronts populaires"), le Parlement du Canada abolit le fameux article 98 du Code criminel, le gouvernement du Québec s'empessa, dans les mois qui suivirent, de promulguer la "loi du cadenas", qui n'était ni pire, ni meilleure ; appliquée rigoureusement par les tribunaux et la police provinciale, cette loi servit à fermer les locaux de mouvements réformistes de toutes natures, à cadenasser le domicile même de centaines de militants syndicaux et à envoyer encore davantage de ces derniers en prison. Il est dangereux de donner un seul exemple : il risque de faire oublier les interventions continues de la police, pendant des décennies, pour briser, par la violence, des grèves et des manifestations populaires de toutes sortes.

Les développements de la fonction publique du gouvernement du Québec, de l'extension du système public d'éducation, d'hospitalisation et de sécurité sociale entraînent la formation de ce que l'on appelle maintenant "la nouvelle petite bourgeoisie" ; sa syndicalisation marqua sa capacité d'opposition à l'État québécois, son employeur principal ; le front commun des trois centrales impliquées dans la négociation collective avec le gouvernement du Québec, en 1972, entraîna la grève générale des secteurs public et para-public, conduisit, après l'intervention législative et judiciaire, à la désobéissance civile et à l'emprisonnement des trois présidents des centrales. Au même moment, les trois grandes [76] centrales radicalisaient leur position en face du capitalisme : dans des manifestes retentissants, elles dénonçaient les fondements même du système en même temps que l'État, dont elles précisaient la nature capitaliste et bourgeoise.

Cette radicalisation du syndicalisme québécois doit être liée aux développements du nouveau nationalisme. Au début des années cinquante, aux lendemains de la fameuse grève de l'amiante, en 1949, où les travailleurs furent si brutalement attaqués par la police provinciale, la Confédération des travailleurs catholiques du Canada (qui deviendra bientôt la Confédération des syndicats nationaux, brisant toute attache à la doctrine sociale de l'Église catholique) entreprit des négociations avec les deux grandes centrales canadiennes pour participer avec elles à la formation du Congrès du travail du Canada ; il serait intéressant de connaître pourquoi ces pourparlers achoppèrent.

Quoiqu'il en soit des suites à la première radicalisation de cette centrale ouvrière québécoise, il faut constater que la nouvelle radicalisation ne laisse entrevoir aucune réaction importante dans cette direction. Le travailleur québécois ne semble pas touché par l'appel à l'unité de la classe ouvrière canadienne. Il est évident que le syndicalisme canadien est foncièrement un syndicalisme d'affaire et que la grande centrale canadienne entretient des relations de dépendance envers la centrale **AFL-CIO** des États-Unis. La classe ouvrière du Québec semble plutôt vouloir se définir comme québécoise et la nation, pour l'ouvrier québécois francophone, apparaît être le Québec francophone.

Mais alors, à quoi tiennent les difficultés considérables qu'affrontent aujourd'hui les centrales syndicales québécoises à définir leurs positions par rapport à la question nationale ? Une seule centrale semble ne pas avoir rencontré cette difficulté : la Fédération des tra-

vailleurs du Québec a en effet, donné son appui officiel au gouvernement du Parti québécois. Toutefois, cet appui ne manque pas de susciter des interrogations ; d'abord, il faut reconnaître qu'elle n'est pas une centrale syndicale au même titre que les autres car elle est constituée d'un regroupement, relativement lâche, des unités régionales des grandes fédérations américaines et de quelques fédérations canadiennes. Contrairement à ce qui s'est passé ailleurs au Canada — particulièrement en Colombie britannique, aucune de ces unités régionales québécoises n'a encore manifesté publiquement une tendance à prendre ses distances par rapport à sa fédération américaine, encore moins à s'en séparer. En second lieu, il faut admettre que cette centrale n'a peut-être pas connu le même degré de radicalisation que les deux autres. On pourrait même s'interroger sur un parallèle qu'il pourrait y avoir entre sa prise de distance vis-à-vis de la grande centrale canadienne à laquelle elle est affiliée — elle-même également hybride, et les visées autonomistes des gouvernements de la Colombie britannique et de l'Alberta par rapport au gouvernement fédéral. En contrepartie, cependant, il est difficile de ne pas reconnaître l'authenticité du nationalisme et du radicalisme d'un très grand nombre de travailleurs québécois, membres des locaux provinciaux [77] de ces syndicats américains et canadiens, et de militants de ces syndicats et de cette centrale ; les travailleurs qui firent grève à la General Motors en 1970 en étaient.

Les hésitations des deux autres centrales - la Confédération des syndicats nationaux (CSN) et la Centrale de l'enseignement du Québec (CEQ) - tiennent à deux ordres de problèmes. Il faut reconnaître, d'abord, que le mouvement de radicalisation provient davantage des syndicats représentant la nouvelle petite bourgeoisie. Dans une centrale comme la CSN, où l'équilibre "cols bleus" / "cols blancs" fut totalement modifié par l'arrivée d'un grand nombre de syndicats de "cols blancs", l'expression du radicalisme plus avancé de ceux-ci provoqua des déchirements profonds à l'intérieur de la centrale et le départ de 30,000 de ses membres, en majorité des "cols bleus", vers la nouvelle Centrale des syndicats démocratiques, la moins radicale de toutes les centrales québécoises. En deuxième lieu et beaucoup plus profondément, la difficulté de se prononcer sur la séparation du Québec repose, je crois - ce fut l'objet principal de cet essai de le démontrer - sur la double ambiguïté des définitions du nationalisme et de la social-

démocratie que donnent différemment, parfois, le gouvernement de M. Lévesque et le Parti québécois. Il est évident que ces centrales cherchent à éviter d'appuyer un gouvernement dont les politiques nationalistes et social-démocrates seraient celles de la bourgeoisie moyenne et non pas celles de la classe ouvrière ; elles cherchent, en outre, à empêcher que le nationalisme de la bourgeoisie moyenne, défini comme idéologie globale, gagnant les couches non syndiquées de la nouvelle petite bourgeoisie, dont les positions de classe sont connues, ne déteigne finalement sur leurs syndicats de cols blancs ; ce qui aurait pour effet de les détourner d'un projet socio-politique élaboré en fonction des intérêts de la classe ouvrière.

La constitution du Canada sera probablement refaite dans un avenir prochain. Il reste à élaborer celle du Québec. La Confédération de 1867 fut le résultat d'un équilibre des forces entre les fractions de la bourgeoisie. Non seulement la classe ouvrière ne put s'exprimer dans cette constitution, mais les politiques qui en originèrent servirent d'instrument, tant sur le plan fédéral que sur le plan provincial, à écraser la classe ouvrière. Se prononcer sur la question nationale, aujourd'hui, signifie, pour les centrales syndicales québécoises, élaborer une constitution du Québec qui, dans le cadre des circonstances de l'Amérique du Nord de la fin du XX^e siècle, soit la base d'une politique de défense des intérêts de la classe ouvrière ; il est évident que l'alliance avec les couches progressistes de la nouvelle petite bourgeoisie, concrétisée à l'intérieur même des centrales, malgré les difficultés, ne saurait être mise en question ; mais il est non moins évident que cette alliance ne saurait être poursuivie que pour la défense des intérêts des travailleurs. Cela n'est pas facile. Car demeure la contradiction fondamentale que la discussion [78] sur la question nationale est, en elle-même, pour une part importante, un empêchement au regroupement des forces de gauche et à la formation d'un parti de la classe ouvrière. Cela n'est pas facile ; mais c'est un défi. Le défi à surmonter, aujourd'hui.

Alfred Dubuc
Département d'histoire
Université du Québec à Montréal.

[79]

Le capitalisme au Québec

Chapitre III

**“LE CAPITAL, LA BOURGEOISIE
ET L'ÉTAT DU QUÉBEC
1959-1976.”**

par DORVAL BRUNELLE

[Retour à la table des matières](#)

[80]

[81]

Préliminaires

[Retour à la table des matières](#)

Le présent travail cherche à circonscrire la politique de la bourgeoisie au Québec depuis la fin du régime Duplessis dans le cadre du raffermissement des rapports d'échanges au sein d'une économie continentale. Toutefois avant d'aborder l'analyse comme telle, nous voudrions préciser quelques éléments de théorie qui sont susceptibles d'éclairer le sens et la portée des subdivisions retenues ci-dessous.

Nous avons en effet choisi de mener parallèlement trois angles d'approche qui correspondent aux trois niveaux ou modes d'intervention d'une classe dans l'histoire⁵⁰. Or, ces trois niveaux n'ont rien d'abstrait mais correspondent au contraire à des distinctions à la fois juridiques et économiques établies dans un mode de production capitaliste, distinctions qui définissent la trame et les conditions objectives dans lesquelles les classes interviennent sur la scène de l'histoire. La première de ces distinctions est essentielle ; c'est celle qui fonde le partage entre le privé et le public, entre l'économique et le social ; il est en effet de l'**essence** d'un mode de production capitaliste que l'activité de production des biens matériels soit conduite sous l'égide de la propriété privée grâce à l'application des "lois" développées par une "science" spécifique : l'économique — ou l'économie politique comme cela se disait encore au XIX^e siècle.

En principe et en pratique, ce secteur ou ce domaine est donc régi par des rapports privés entre des individus qui tiennent et détiennent une propriété privée sur des moyens de production sous une forme juridique appelée "capital" dont la contrepartie économique est le salariat, le travail salarié. À ce niveau, deux classes seulement s'affrontent sur la base de la propriété — ou de la possession — et du travail salarié : capitalistes et travailleurs salariés. L'économie est en quelque sorte le lieu secret d'un mode de production capitaliste : c'est non seu-

⁵⁰ Pour une élaboration plus complète, on pourra consulter la deuxième partie de notre ouvrage : *Société et histoire : Essais sur la dialectique*, (à paraître).

lement le lieu du travail et l'activité de travail elle-même qui sont fermés à toute intervention extérieure, c'est également là que les décisions sont prises privément et les pouvoirs exercés de manière occulte ; ici ce n'est plus la contrainte sociale du nombre d'individus qui prime mais celle du poids des actions et l'impératif de l'accumulation.

Le second secteur, ou niveau si l'on veut, est en quelque sorte l'envers de celui-là : c'est celui que l'on désigne comme la "société civile" et qui est constitué ni plus ni moins de l'ensemble des rapports sociaux **autres** que les rapports de travail ou que les rapports de production en tant que tels ; c'est encore le côté visible, palpable des rapports sociaux. Ici, en dehors de la grève, les groupes et les classes interviennent dans des luttes le plus souvent éclatées, morcelées ; ici opère le droit, l'idéologie et la politique, ici s'affrontent ou s'allient bourgeois et prolétaires, bourgeois et petits-bourgeois ou petits-bourgeois et ouvriers, ici également dominant les rapports inter-personnels chers à l'idéologie libérale.

Le troisième et dernier élément ou secteur, comme on voudra, cautionne [82] les deux autres et surtout le point de fracture, le clivage entre les deux autres : c'est l'État et ses gouvernements aussi bien aux niveaux fédéral et provincial, que municipal et scolaire. Bien sûr, en tant qu'il régit **également** des rapports de production - la production de services notamment - l'État participe de l'économie ; en fait, l'État-patron se comporte à tous égards comme le propriétaire privé et l'on assiste dans le secteur "public" à une véritable **privatisation** des rapports de travail : c'est bien le rapport **capitaliste** de travail et le salariat qui prévalent là comme dans le secteur privé. D'ailleurs, le raffermissement des échanges économiques comme des échanges de directorats entre ces deux secteurs confirment cette complémentarité et son approfondissement. Mais l'État n'est pas que cela, il est également et surtout le garant de la distinction entre le privé et le public, entre l'économique et le social et garant aussi du fonctionnement de l'accumulation capitaliste ; c'est d'ailleurs ce qui l'amène à prendre en charge les contradictions **sociales** produites sous l'égide du capital comme le chômage, les accidents de travail, la santé ou l'éducation, et à les prendre en charge d'une manière bien spécifique, c'est-à-dire à bureaucratiser la production des services "publics". En ce sens, l'État capitaliste n'est pas seulement un "instrument au service d'une classe" comme on se plaît parfois à le caricaturer, il marque de surcroît, en

tant qu'État, à la fois les limites de l'action politique et le cadre dans lequel cette action **doit** opérer. En d'autres termes, la résorption des contradictions sociales dans l'État capitaliste passe forcément par la bureaucratisation tant que n'est pas remis en cause le clivage politique et théorique entre économie et société, entre capital et salariat qui constitue le fondement d'un tel mode de production.

Ces trois domaines ou niveaux renvoient ainsi aux trois angles retenus ici : le premier ne concerne en définitive que l'économie et il s'agira alors d'étudier le cadre dans lequel opère l'économie québécoise ; le second concerne la société civile, le maintien de l'ordre capitaliste et la domination de son idéologie, et il y sera alors question des associations patronales, des partis et de leurs affrontements ou de leurs tractations avec, en particulier, les syndicats ; le troisième enfin est celui de l'État et de ses gouvernements, il sera à cette occasion question de la prise en charge des contradictions sociales issues de l'exploitation privée de l'économie ainsi que des stratégies mises de l'avant pour les résorber.

1. LE CAPITAL

[Retour à la table des matières](#)

Les deux sections retenues ci-après sont pratiquement et théoriquement inséparables ; dans la réalité, l'extension et l'intensification des rapports capitalistes de production ne procèdent pas *ex nihilo* mais bien par l'absorption, l'intégration ou l'élimination selon les cas de rapports [83] para-capitalistes de production. Historiquement, au Québec, cette extension des rapports entre capital et travail salarié a touché d'abord l'exploitation des richesses naturelles, les commerces et le transport avant de gagner la production des marchandises, puis celle des services sociaux. Cette extension a ainsi procédé d'abord en dissolvant les rapports pré-capitalistes qui prévalaient dans la colonisation, la petite entreprise et l'artisanat avant d'attaquer et de dissoudre, dans l'après-guerre, l'agriculture et la prestation des services sous l'égide des communautés et son régime de rémunération à mi-chemin entre le bénévolat et le salariat.

En ce sens donc, l'extension des rapports capitalistes est l'envers d'un processus double dont l'avvers est la destruction de toutes les formes de production moins avancées techniquement et socialement.

1.1 La consolidation d'une économie continentale.

L'ensemble continental canado-américain constitue une des associations économiques bilatérales les plus importantes et les plus resserrées de l'économie mondiale. Cela est vrai non seulement parce que le Canada est le principal bénéficiaire des capitaux exportés par les États-Unis, la puissance capitaliste par excellence, mais également parce que les échanges économiques entre les deux pays dépassent, en degré et en intensité, ce que des blocs économiques importants peuvent connaître. Ainsi, durant la décennie 1948-1957 les exportations canadiennes aux États-Unis s'élevaient en moyenne à \$2,25 milliards, les importations à \$3 milliards ⁵¹ tandis que, pour l'année 1956, par exemple, l'échange extérieur de l'U.R.S.S. s'élevait à \$4 milliards, celui de la Chine à \$1 milliard ⁵².

Néanmoins, cette intégration accélérée n'a pas du tout les mêmes effets sur les deux économies en présence, puisque aux États-Unis

"depuis 1870 (en dehors des années de guerre), ni les exportations, ni les importations de marchandises n'ont jamais excédé plus de 10% du Produit national brut ; et depuis la fin des années vingt elles se sont en général situées en dessous de 5%. Par contre au Canada, les exportations tout comme les importations ont, règle générale, durant cette période oscillé entre 15 et 25% du P.N.B." ⁵³.

⁵¹ Reuber, Grant L. : *The Growth and Changing Composition of Trade between Canada and the U.S.*, Canadian-American Committee, (dorénavant : C.A.C.), 1960, p. 8.

⁵² Lindsay, Franklin A. : *The Growth of Soviet Economic Power and its consequences for Canada and the U.S.*, C.A.C., 1959, p. 1.

⁵³ Reuber, Grant L. : *op. cit.*, p. 10.

En conséquence, à long terme, c'est-à-dire depuis le début du siècle, les États-Unis tendraient à devenir plus auto-suffisants tandis que le Canada, au contraire, tendrait à devenir plus dépendant à l'endroit des marchés extérieurs, dépendance croissante que masque en définitive le [84] seul calcul d'un **taux de dépendance** sur la base des valeurs respectives des exportations ou des importations et celle du P.N.B. à cause essentiellement de la place névralgique qu'occupent les marchés extérieurs dans l'économie nationale :

"La prospérité de l'économie canadienne dépend des aléas de son commerce extérieur à un degré qui dépasse ce que connaît la plupart des pays développés... Les exportations du Canada, au surplus, sont concentrées essentiellement dans le secteur de l'exploitation des richesses naturelles et c'est l'état des marchés d'exportations de ces produits qui sera pour quelque temps encore le facteur déterminant pour l'établissement d'un bien-être économique pour le Canada. Il suit de ceci que la prospérité du Canada est particulièrement dépendante de sa politique commerciale" ⁵⁴.

Or, la dotation et la localisation des ressources naturelles tendent à consolider des "régions économiques" spécifiques qui établissent ainsi des liens privilégiés avec les États américains contigus :

À certains égards, les liens économiques que les Provinces maritimes entretiennent avec la Nouvelle-Angleterre tendent à s'affermir davantage que ceux qu'elles entretiennent avec le reste du Canada ; et l'on peut avancer la même chose concernant les provinces du Centre, les Prairies et la Colombie-Britannique avec les zones correspondantes des États-Unis" ⁵⁵.

Cette compénétration des deux marchés, pour rationnelle qu'elle puisse paraître sur le strict plan économique ou comptable n'en en-

⁵⁴ Viner, J. : "The Gordon Commission Report", in : *The Queen's Quaterly*, automne 1957, pp. 317-318 ; cité par Reuber. G.L. : *op. cit.*, pp. 10-11.

⁵⁵ Reuber, G.L. : *op. cit.*, p. 4.

traîne pas moins des conséquences importantes dans des domaines tout autres, puisque l'accroissement de la dépendance fonde la mise en place de formes nouvelles de domination.

1.1.1 Les formes de la domination.

La dépendance n'est jamais un phénomène strictement économique. Si, à l'occasion de la Deuxième guerre, le Canada s'est trouvé dans une situation telle qu'il a pu prendre une certaine distance à l'endroit de l'ascendant qu'exerçait sur ses affaires internes et extérieures la Grande-Bretagne, ce même conflit a été l'occasion de l'établissement de liens économiques et politiques serrés avec les États-Unis. À cet égard, on peut vraisemblablement faire remonter la petite histoire de cette grande dépendance aux accords d'Ogdensburg sur la défense "conjointe" du [85] Canada et des États-Unis signés par Mackenzie-King et Roosevelt en 1940.

Avec la "grande peur" du bolchévisme qui court depuis 1946-47 ⁵⁶, avec la Guerre de Corée, déclenchée fin juin 1950, on assiste chez les Américains à la définition et à la mise en place d'une véritable stratégie politique d'approvisionnement de leur économie en richesses naturelles. Plusieurs rapports sont préparés sur le sujet et, en particulier, à la demande du Président des États-Unis une Commission d'enquête est mise sur pied qui dépose un long dossier sur la question en 1952 intitulé *Resources for Freedom*, mieux connu sous le nom de Rapport Paley ⁵⁷.

Pourquoi le Canada est-il tellement concerné par cette redéfinition de la stratégie américaine d'approvisionnement en richesses naturelles ? Parce que "dans les années 1951-55, (le Canada) a fourni 23% des importations américaines de matières premières — davantage que

⁵⁶ Sur laquelle on pourra consulter : Fonvieille-Alquier, François : *La grande peur de l'après-guerre, 1946-1953*, Paris, Éditions R. Laffont. 1973.

⁵⁷ Cf. President's Materials Policy Commission, *Ressources for Freedom*, Washington, 1952, 5 volumes. Révisé quelques années plus tard : U.S., Bureau of the Census, *Raw Materials in the U.S. Economy, 1900-1952*, Washington, 1954.

tous les pays de l'Amérique latine réunis ou l'ensemble des pays d'Europe" ⁵⁸.

Il s'ensuit, bien sûr, que "le climat économique au Canada est très sensible aux événements qui se produisent aux États-Unis" ⁵⁹, mais il s'ensuivra surtout, entre la stratégie proposée par les Américains à ce chapitre et le modèle — le pattern — de développement de l'économie canadienne dans les années soixante, ce que l'économiste canadien Hugh Aitken a appelé une "correspondance évidente" ⁶⁰.

Il résulte de ceci, en d'autres mots, que cette dépendance n'a pas que des effets **passifs** - dont celui de rendre l'économie canadienne plus vulnérable aux soubresauts du rythme de l'accumulation du capital aux États-Unis — mais qu'elle est porteuse surtout de conséquences immédiates et pratiques dans la mesure où cette dépendance contraint l'économie canadienne à une spécialisation dictée par les nécessités même de la croissance et de la protection du capitalisme américain.

C'est pourquoi il est essentiel de rappeler que cette dépendance économique se double d'une dépendance militaire : ainsi l'on assistera, tout au long des années cinquante, à la mise sur pied d'un système "conjoint" de défense de l'économie nord-américaine appelé N.O.R.A.D., système en vertu duquel l'armée canadienne est ni plus ni moins complètement contrôlée depuis le Pentagone ⁶¹.

Bien sûr, la subordination économique du Canada n'est pas un phénomène nouveau, non plus que l'extrême dépendance de sa structure industrielle sur cet approvisionnement des marchés extérieurs en

⁵⁸ Goodman, Bernard : *Industrial Materials in Canadian American Relations*, Détroit, Wayne State U. Press, 1961, p. 1 où l'on trouvera également, à la note 1, quelques titres de travaux consacrés à cette question.

⁵⁹ *Idem*, p. 2.

⁶⁰ Aitken, Hugh G. J. : *American Capital and Canadian Resources*, Cambridge, Harvard U. Press, 1961, p. 84, où l'auteur avait au préalable rappelé que "des 29 produits-clés dont la disponibilité future est répertoriée par la Commission, le Canada est considéré comme source majeure éventuelle d'approvisionnement pour 12 d'entre eux".

⁶¹ Pour un bref historique de la mise sur pied de ce système et le rôle subalterne qu'y joue le Canada, on pourra consulter : Minifie, James M. : *Peacemaker or Powder-Monkey. Canada's rôle in a revolutionary world*, Toronto, Mc Clelland and Stewart Ltd., 1960, pp. 90 à 107.

richesses naturelles ⁶², mais ce qui diffère dans les circonstances de l'après-guerre, c'est essentiellement le degré de dépendance qui sera visé et atteint avec la mise en place d'un véritable système continental unifié et touchant aussi bien les niveaux économique, politique, militaire qu'idéologique et culturel de la vie sociale ⁶³.

Or, le développement de cette économie continentale appelle la création de structures communes et c'est ainsi que, en 1957, deux organismes **privés**, l'un américain — the **National Planning Association** — l'autre canadien — **the Private Planning Association of Canada** — mettent sur pied le **Canadian American Committee**. Ce Comité s'est donné [86] pour rôle "d'étudier les problèmes surgissant de l'interdépendance croissante entre le Canada et les États-Unis" ⁶⁴.

Bien sûr, le **C.A.C.** se veut "a-politique" et, en dehors des travaux et recherches publiés régulièrement sous ses auspices, il se contente d'émettre des communiqués sur des questions d'intérêt général — les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis, par exemple, — ou d'intérêt plus conjoncturel — la politique économique de la Banque du Canada, par exemple.

Néanmoins, on peut prendre une autre mesure de l'importance du Comité si l'on se penche plutôt sur sa composition que sur ses déclarations d'intentions ; d'une part le Comité est constitué d'une "représentation" à peu près égale, couvrant toutes les régions des deux pays, puisque ses 60 membres sont choisis parmi les représentants en vue

⁶² Ainsi que l'ont relevé des Commissions d'enquête comme : *Le rapport de la Commission royale d'enquête sur les écarts de prix*, William W. Kennedy, prés., Ottawa, Imprimeur du Roi, 1935, p. 118 ; ou : *The Rowell-Sirois Report/book 1*, Toronto, Mc Clelland and Stewart Ltd., The Carleton Library, n° 5, 1963, p. 162.

⁶³ Sur ces deux derniers aspects, voir la ré-édition d'articles publiés par I. F. Stone dans les années cinquante sous le titre : *The Truman Era*, N.Y., Vintage Books, 1972, pp. 80 sq., où la "correspondance" entre les questions à l'ordre du jour ne laisse par d'être étonnante, par exemple, entre le moment où s'amorce aux États-Unis la chasse aux Communistes (fin '40 - début '50) et l'implantation de mesures semblables au Québec sous Duplessis (*bill 5* en 1949, *bills 19* et *20* en 1954). Cf. Quinn, Herbert F. : *The Union National. A Study in Québec Nationalism*, Toronto, U. of T. Press, pp. 92 sq.

⁶⁴ Cf. la présentation signée des co-présidents R. D. Stuart et R. M. Fowler, in : Masson and English : *Trade Barriers between Canada and U. S.*, Canadian American Committee, 1963, p. V.

des milieux des affaires, des syndicats, de l'agriculture, ainsi que parmi les "leaders professionnels" ⁶⁵ ; d'autre part on retrouve, parmi ses membres, à côté des neuf représentants des milieux syndicaux ⁶⁶, les présidents ou vice-présidents des entreprises suivantes : la banque de Nouvelle-Écosse, Consolidated Paper Corporation Ltd., Metropolitan Life Insurance Co., General Trust of Canada, Mac Millan Bloedel and Powell River Co., le Canadien National, Sears Roebuck and Co., Lukens Steel International, International Harvester Co., the Consolidated Mining and Smelting Co., Dupont of Canada, Scott Paper Co., Continental Oil Co., Aluminum Co. of Canada, the First National Bank of Chicago, Ford Motor Co. of Canada, the Canadian Bank of Commerce, General Dynamics Corp., Minneapolis-Honeywell Regulator C, Crown Zellerbach Corp., Impérial Oil Ltd., the Procter and Gamble Co. of Canada et Winton Lumber Co.

Dans ces conditions, la profession de foi au sujet de la neutralité politique du C.A.C. évoquée ci-dessus prend une toute autre signification ; en réalité, c'est précisément par le biais de l'approche sectorielle et grâce à l'utilisation de la "rationalité" économique appliquée dans un schéma continental que le Comité est arrivé à élaborer les "quatre principes ou conditions" qui devraient régir les rapports entre les deux pays. Il s'agit, dans l'ordre : **premièrement**, de faire valoir les avantages de l'interdépendance ; **deuxièmement**, de sauvegarder et de valoriser cette complémentarité ; **troisièmement**, de conserver et de développer les mécanismes de consultation entre les deux pays dans tous les domaines où des frictions sont susceptibles de naître ; **quatrièmement**, enfin, d'évaluer tout particulièrement les politiques gouvernementales qui seraient susceptibles d'avoir quelque effet contraire aux intérêts "supra-nationaux" ⁶⁷.

⁶⁵ Idem, p. V.

⁶⁶ En 1960, il s'agit de L. S. Buchmaster, G. Burt, J. D. Keenan, W. Mahoney, L. Morris, M. Ross pour l'A.F.L.-C.I.O. : de C. Jodoin et D. Mac Donald pour le C.T.C. et de Jean Marchand pour la C.T.C.C.

⁶⁷ Cf. *The Perspective of Canadian American Relations*, A Statement by the Canadian American Committee, mai 1962, pp. 10 sq. Ce 4ième élément se lit, dans l'original : "Fourth, it is imperative that especially careful and sympathetic prior appraisal be given to any government actions or changes in government policies in either country that could have adverse effects on transborder interests".

Chacun de ces principes ou conditions vise à prévenir l'émergence de problèmes dans cinq domaines d'intérêt commun bien spécifiques, à savoir : 1. celui de la sécurité nationale de chacun des deux pays où l'on fait valoir la similitude de positions face à la guerre froide ; 2. celui de la souveraineté nationale des deux pays où l'on évoque spécifiquement les questions de l'extraterritorialité des lois américaines dans leurs effets [87] sur les succursales canadiennes et les échanges commerciaux du Canada avec Cuba en particulier ; 3. celui de l'isolement économique ; 4. celui des nouvelles formes d'intervention de l'État dans les secteurs privés de chacun des pays ; 5. celui de l'extension des mécanismes de consultation entre les deux pays ⁶⁸.

Le Comité entend ainsi défendre la complémentarité économique, militaire et politique d'un "marché commun" canado-américain :

"Alors que les nations de l'Europe de l'Ouest cherchent en vain à démanteler les obstacles séculaires qui entravent la libre circulation des marchandises et des capitaux d'une économie à l'autre, le Canada et les États-Unis ont atteint des niveaux de vie et un degré de richesse nationale inégalés grâce en partie à la flexibilité et à l'efficacité émanant d'un marché commun de capital anonyme, et qui est, dans une large mesure, passé inaperçu" ⁶⁹.

Il est pour lors assez intéressant de relever qu'à l'occasion d'une analyse commanditée par le Comité et portant sur le gaz naturel et son approvisionnement, l'auteur conclut :

"À la vérité, nous pouvons aller jusqu'à dire qu'une fois établies des dispositions en matière d'exportation, celles-ci doivent être renouvelées régulièrement et sans aucune condition " ⁷⁰.

⁶⁸ *Idem*, pp. 10-12 : "Problems in Canadian-American Relations".

⁶⁹ Cf. *Preserving the Canada-United States Common Market for Capital*, A Statement by the C.A.C., 27 sept, 1963, 8 pp., texte ronéo, p. 1.

⁷⁰ Cf. Davis, John : *Natural Gas and Canada-United States Relations*, C.A.C., août 1959, p. 29. Ceci s'applique évidemment à l'approvisionnement en gaz naturel des entreprises sises aux U.S.A.

C'est ainsi que, d'étude en étude, de communiqué en communiqué, l'approche du Comité se précise : l'économie continentale doit être établie et maintenue sans qu'intervienne aucun changement dans le rapport de forces entre les deux pays en présence sinon, bien au contraire, en accroissant les liens de domination-subordination donnés au départ. Le Canada doit demeurer le fournisseur de ressources naturelles exploitées par le capital américain et, à cette fin, la politique canadienne doit éviter toute tentation interventionniste dans l'économie.

1.1.2. Les coûts de la dépendance.

L'économie canado-américaine constitue de la sorte et déjà à la fin des années '50 le système bilatéral intégré le plus important au monde : entre 1955 et 1960, les capitaux américains placés au Canada augmenteront de \$10 à près de \$17 milliards de dollars par an ; sur la même période, les fonds - sous formes d'intérêts, de dividendes, etc. - qui retraversent la frontière vers les États-Unis passent du demi-milliard à plus d'un milliard de dollars par an en cinq ans à peine ⁷¹, alors qu'ils passeront [88] de \$ 1,25 milliard en 1965 à \$1,95 milliard en 1970 ; après quoi, la progression est vraiment vertigineuse : \$2 milliards en 1971 ; \$2,6 en 1973 ; \$3,2 en 1974, puis \$4,3 en 1975 ⁷². Il suit de cela que l'économie canadienne doit exporter de plus en plus de matières premières pour équilibrer un tant soit peu un déficit aussi important. Il suit de cela, *a fortiori*, que la dépendance du Canada à l'endroit des marchés extérieurs s'accroît également sans cesse comme l'indiquent les chiffres du tableau ci-dessous.

Si ces chiffres attestent du degré d'inféodation économique atteint par le Canada dans son ensemble, il n'en reste pas moins que les effets de cette domination extérieure ne sont pas les mêmes au Québec à cause de la survivance sur son territoire de rapports para-capitalistes de production.

⁷¹ Cf. *The Canadian Balance of International Payments, 1960*, Ottawa, D.B.S., Catalogue 67-201, tableau 7, p. 20.

⁷² Dernière année pour laquelle ces données sont disponibles. Cf. *Annuaire du Canada*.

1.2 La liquidation des rapports para-capitalistes de production.

S'il n'y avait qu'un seul indicateur à retenir concernant l'évolution sociale du Québec entre 1950 et 1970, le plus important et le plus significatif serait vraisemblablement celui qui fait état de la destruction des rapports para-capitalistes de production au cours de cette période. Or, il ne faut pas voir sous cette expression la seule régression de l'importance des agriculteurs dans l'économie québécoise dont la part dans la main d'œuvre totale tombe de 22% en 1931 à 4,1% en 1971, mais également la disparition de tout un ensemble d'occupations regroupant artisans, petits commerçants, journaliers, etc., qui, avec les agriculteurs, accaparait 310,000 individus en 1951 et qui n'en occupe plus que 164,000 en 1971, de même que la disparition concomitante des politiques et des idéologies que ces groupes véhiculaient.

Plus significativement d'ailleurs, par opposition à la situation qui prévaut au niveau de l'ensemble du Canada, dans le contexte québécois de l'après-guerre cette destruction des rapports de production individualisés, familiaux ou corporatistes n'interviendra pas avant la fin des années quarante ; c'est ainsi, en particulier, que la main d'œuvre agricole n'en continuera pas moins de croître au Québec pour atteindre son niveau le plus élevé de 255,000 en 1950, alors qu'au Canada le sommet avait été atteint vingt ans plus tôt avec près d'un million deux cents mille agriculteurs en 1931 ⁷³.

De surcroît, le nombre des "échoppes artisanales", comme on appelait alors dans les années '50 les établissements manufacturiers occupant quatre employés et moins, passe de 4,629 en 1959 à 3,264 en 1969.

Il suit de ceci que la consolidation d'une économie continentale, c'est-à-dire l'insertion de l'économie québécoise dans un tel cadre, revêtira au Québec un aspect tout à fait particulier puisque ce processus pas-

⁷³ Pour plus de détails, voir notre article : "L'intervention de l'État dans l'économie et la question du rapport entre le fédéral et les provinces", in : *Les Cahiers du Socialisme*, n° 1, pp. 51 à 86, à la p. 59.

[89]

TABLEAU I
Quelques indicateurs de la dépendance économique du Canada, années choisies, 1959-1973.

	1959	1961	1963	1965	1967	1969	1971	1973
Déficit commercial (*)	-1448	-909	-507	-1135	-522	-1060	+42	-785
Taux de dépendance — exportations (**)	19,2%	19,5%	21%	21,6%	22,4%	23,5%	23,9%	25,6%
Taux de dépendance — importations (***)	23,4%	23%	22,1%	23,8%	23,2%	24,8%	23,8%	26,3%

Source : Annuaire du Canada.

Notes : (*) Exportations moins importations ; en millions de dollar ;

(**) Exportations sur dépense nationale brute aux prix du marché ; en pourcentage ;

(***) Importations sur D.N.P. ; en pourcentage.

[90]

se ici d'abord par la liquidation de rapports para-capitalistes de production, ce qui a évidemment pour effet de faire ressortir de manière de plus en plus criante — au sens propre comme au sens figuré — le caractère dysfonctionnel des idéologies cléricale, corporatiste et anti-sociale qui prévalaient jusqu'alors. C'est, selon nous, les nécessités objectives liées à cette consolidation qui forcent la liquidation et entraînent, de ce fait, la mise sur pied d'une alliance entre la bourgeoisie et les travailleurs contre les "élites traditionnelles" et ses institutions. Ceci dit, ajoutons immédiatement deux choses : **premièrement**, cette alliance en est une d'appareil à appareil de sorte que la classe ouvrière conserve une certaine autonomie pour exprimer soit dans des grèves, soit dans des mouvements populaires son opposition en définitive irréductible aux capitalistes ; **deuxièmement**, cette alliance, toute institutionnelle et toute formelle qu'elle ait été, sera en définitive et partielle et de courte durée. C'est dire que l'alliance n'a jamais fait une quelconque unanimité ni au sein de la bourgeoisie, ni parmi les tra-

vailleurs ; il faudrait dès lors davantage parler de "fraction" dans l'un et l'autre cas et c'est en ce sens qu'il faut interpréter les développements qui suivent. Néanmoins et c'est là notre thèse centrale, les modes et les forces de la collaboration l'ont emporté sur les oppositions latentes et irréductibles entre les deux classes et c'est précisément ce qui constituerait la spécificité de la révolution tranquille.

C'est ce que nous allons maintenant examiner.

2. LA BOURGEOISIE.

Si la première section délimitait la toile de fond économique et faisait état des principales contraintes qui s'imposent sur cette base et dans ce contexte, il faut maintenant nous tourner vers les classes sociales afin de saisir plus spécifiquement l'histoire des alliances et des oppositions qui ont été tissées tout au long de la période sous analyse. A cette fin, nous procéderons en trois temps et étudierons successivement les conditions de l'émergence d'une "révolution tranquille", la révolution tranquille en tant que telle, puis sa liquidation.

2.1. Les conditions.

L'isolement de la bourgeoisie canadienne-française la condamne à dépérir. Les années cinquante sont significatives à cet égard et l'on assiste tout au long de la décennie à l'établissement de diagnostics, à la définition de stratégies et à l'élaboration de solutions économiques ou [91] politiques plus ou moins originales qui devraient assurer la survivance d'un secteur économique capitaliste "national" susceptible d'assurer la survie de cette bourgeoisie catholique et francophone.

À un contexte économique caractérisé par une monopolisation croissante qui absorbe les entreprises familiales canadiennes-françaises, il faut ajouter une conjoncture difficile où le nombre des

chômeurs croît significativement, passant de 80,000 en 1956 à 101,000 en 1957, puis à 153,000 en 1958 ⁷⁴.

En réalité, la "crise" est plus grave que ne laisse transparaître ces données colligées plus tard qui semblent sous-estimer gravement l'état de la stagnation économique au Québec en ces années. En effet, dans un mémoire conjoint présenté au Premier Ministre Duplessis en 1958, la F.T.Q. et la C.T.C.C. faisaient valoir :

"D'après les chiffres en date du 10 avril 1958, il y avait au Canada, 875,000 personnes en quête d'emploi dont 262,000 pour la région du Québec seul, soit une augmentation de 85,771 sur la période correspondante de l'an dernier..."

Ces statistiques qui prennent des proportions effarantes ne semblent pas émouvoir très profondément la bonne conscience des classes dirigeantes et privilégiées... La preuve en est faite depuis longtemps, les choses... exigent la planification de l'économie, planification qui s'est faite absente jusqu'à nos jours, de toute politique économique dans notre province ⁷⁵.

Plus avant, le **Mémoire** élaborait quelques recommandations destinées à alléger le fardeau de la crise auprès des travailleurs et des chômeurs :

"Au niveau provincial-fédéral, 1. Les centrales ouvrières de cette province proposent et demandent la tenue immédiate d'une conférence fédérale-provinciale sur le chômage. 2. demandent l'augmentation des prestations et la prolongation de la période des bénéfices ; 3. des mesures d'urgence pour les chômeurs qui n'ont pas de bénéfices.

Que le gouvernement provincial mette des crédits à la disposition des municipalités" ⁷⁶.

⁷⁴ La situation économique, Québec, 1965, Québec, M.I.C., 1966.

⁷⁵ Mémoire sur le chômage soumis conjointement par la F.T.Q. (C.T.C.) et la C.T.C.C. à l'honorable Maurice Duplessis, premier ministre, et aux honorables Membres du Conseil Exécutif de la province de Québec, Hôtel du Parlement de la province de Québec, s.d., pp. 4-5.

⁷⁶ Ibidem, p. 6.

Malgré leur extrême morcellement — elles sont 255 en 1954, 305 en 1956, elles seront 382 en 1966 ⁷⁷ — les associations patronales tentent de définir une stratégie globale de développement. Le constat est clair : à cause du déplacement progressif de l'axe de l'industrialisation vers l'ouest et plus particulièrement, autour des Grands lacs, il apparaît que le Québec, d'abord touché dans ses zones périphériques, sera progressivement et inéluctablement marginalisé et que même Montréal [92] devra bientôt céder le pas devant Toronto ⁷⁸.

Les moyens de remédier à une croissance de plus en plus lente et difficile passe par la mise en place d'une "stratégie" de développement caractéristique de toute la période sous analyse : l'investissement public dans des initiatives spécifiques qui visent essentiellement à soutenir la croissance et le développement du secteur privé de l'économie.

À cet égard, l'année 1959 peut servir de point de repère intéressant puisque c'est en effet l'année de l'inauguration de la Voie maritime du Saint-Laurent dont le parachèvement consacrait en définitive la marginalisation d'une des fonctions essentielles de Montréal, à savoir celle de servir de point de transbordement et d'entrée vers l'intérieur du continent. Par la suite la fonction économique de Montréal sera de moins en moins industrielle et de plus en plus commerciale et c'est d'ailleurs dans ce prolongement que seront lancés et proposés les principaux projets grâce auxquels la croissance économique de la ville sera tant bien que mal assurée tout au long de la décennie. C'est, bien sûr, la Chambre de commerce de la ville de Montréal qui réagit la première et qui, dès la fin des années cinquante, propose la tenue d'une Exposition universelle dont la prise en charge par le gouvernement municipal assurera une certaine relance à l'ensemble du Québec, jusqu'en 1966-1967 à tout le moins. Ce sera ensuite la tenue des Jeux Olympiques de 1976 qui aura exactement les mêmes rôle et fonction.

⁷⁷ Bélanger, Laurent : *Évolution du patronat et ses répercussions sur les attitudes et pratiques patronales dans la province de Québec*, Ottawa, Bureau du Conseil privé, Équipe spécialisée en relations de travail, Étude n° 14, 1970, pp. 4-6.

⁷⁸ Sur ce sujet, on pourra consulter les diverses contributions réunies dans l'ouvrage collectif : Bédard, Roger-J. : *l'Essor économique du Québec*, Montréal, Librairie Beauchemin Limitée, 1969, et en particulier les contributions de Jacques Mélançon (pp. 158 sq.) Roland Parenteau (pp. 177 sq.) et [Jacques Parizeau](#) (pp. 191 sq.).

Parallèlement, cette articulation de l'économie et du politique sera menée au niveau de l'État provincial avec la prise en charge, par les gouvernements qui se succéderont à Québec après juin 1960, des fonctions de planification et de nationalisation de la croissance capitaliste, comme nous l'établirons ci-après dans la dernière section. Mais, pour le moment, c'est le réseau des alliances dans la société civile qu'il importe de cerner et de tirer au clair.

2.2. La "révolution tranquille".

Si l'expression "révolution tranquille" n'avait d'autre utilité que celle de référer à une alliance de classe spécifique, fondamentalement différente aussi bien par rapport à celle qui prévalait sous Duplessis que par rapport à la coalition qui s'instaurera avec Bourassa elle aura eu une grande utilité. C'est en effet une forme d'alliance entre la bourgeoisie et le mouvement syndical qui semble le mieux caractériser cette phase de l'histoire du Québec. Bien sûr, ce phénomène n'est pas si unique qu'il y paraît de prime abord puisque les centrales syndicales avaient accordés divers appuis plus ou moins ponctuels à des gouvernements qui représentaient essentiellement les intérêts de la bourgeoisie ou encore à des partis, qu'il s'agisse de l'Union nationale ou du Parti libéral, mais en tout état de cause, ces alliances se tissaient par partis politiques interposés et elles n'avaient pas le caractère direct qu'elles auront à la fin des [93] années cinquante. En effet, avec le renversement de l'Union nationale, non seulement trouvera-t-on désormais d'anciens syndicalistes au niveau du pouvoir politique et au sein de l'appareil d'État, mais l'arrivée au pouvoir des Libéraux révèle au grand jour une forme de collaboration nouvelle qui opérait au sein même d'associations privées comme la Chambre de commerce ou, comme nous l'avons vu, au sein de la **Private Planning Association of Canada** et du **Canadian-American Committee**. En d'autres termes, une forme nouvelle d'alliance directe s'était consolidée dans la société civile entre la bourgeoisie et des représentants des travailleurs sous Duplessis, alliance qui trouvera son prolongement politique à l'intérieur entre autres de la Fédération libérale du Québec et que l'on retrouvera, une fois le Parti libéral porté au pouvoir, dans cette forme

particulière de coalition qui caractérise la "révolution tranquille" ; on la trouvera également à l'œuvre sur la scène municipale.

Cette collaboration s'explique pour partie par la nécessité d'abattre le régime et changer le système" ⁷⁹, c'est-à-dire par la nécessité d'abattre les collusions plus ou moins occultes entre le capital usuraire détenu par la pègre et les fractions illégales ou para-légales du capital commercial - tripots, bordels, etc. - ainsi que leurs prolongements et ramifications au sein de divers services publics — celui de la police notamment - comme au sein des gouvernements municipaux et provincial. Ce sont de telles conjonctures qui amènent le Conseil central des Syndicats nationaux de Montréal à appuyer divers regroupements visant à assainir les affaires municipales au Québec, regroupements d'où sortiront en particulier la Ligue d'action civique puis, à la suite de la scission de 1960, le Parti civique de Jean Drapeau ⁸⁰.

Cette collaboration s'explique également par la nécessité de saper les bases économique-politiques des "élites traditionnelles" ⁸¹, c'est-à-dire par la nécessité de soumettre tous les appareils de production de services à la rationalité capitaliste de production et, par conséquent, de détruire les formes plus ou moins bâtardes de production sociale qu'ils se trouvaient à perpétuer ; nous faisons ici référence bien sûr aux écoles, collèges et hôpitaux sous le contrôle économique, politique et idéologique du clergé, mais aussi aux 1,721 municipalités, de même qu'aux 1,778 municipalités scolaires ⁸². Ces milliers d'appareils constituaient un puissant rempart contre la socialisation des rapports de production et contre l'extension du salariat en particulier, en ce sens qu'ils s'avéraient autant de lieux où subsistaient des rapports paracapitalistes, soit corporatistes soit même quasi-seigneuriaux de production et, par voie de conséquence, autant de lieux servant à perpé-

⁷⁹ Pour reprendre ici le titre d'une conférence prononcée par Jean Drapeau et reproduite dans son ouvrage : *Jean Drapeau vous parle*, Montréal, Les Éditions de la Cité, 1959.

⁸⁰ Sur cette question, on pourra consulter : Patenaude, J.-Z. Léon : *Le vrai visage de Jean Drapeau*, Montréal, Les Éditions du Jour, 1962, pp. 112 sq.

⁸¹ Bourassa, Robert : "Instruments de libération", in : *Maintenant*, nos 68-69, 1967, pp. 262-266.

⁸² Cf. Morin, Émile : *La municipalité, la municipalité scolaire, la paroisse religieuse et civile, le comté*, Service de l'éducation du Syndicat national des fonctionnaires municipaux de Montréal, inc, 1957, pp. 5(note 1) et 31.

tuer une forme de rémunération à mi-chemin entre le salariat et le bénévolat - caractérisé par le traitement, l'émolument, par l'honoraire, etc. - versée à même des ponctions comme la taxe foncière municipale, la taxe foncière scolaire, la dîme et les dons de charité.

Or comme les édiles étaient, aussi bien en vertu du **Code municipal**, que de la **Loi des cités et villes**, ou encore de la **Loi de l'instruction publique** choisis parmi les "électeurs-propriétaires de biens-fonds", ceux-ci [94] avaient tendance à limiter au maximum les ponctions sur leurs propres propriétés et se trouvaient alors forcés de sous-payer les prestations des services sociaux dispensés par les gouvernements locaux.

Ainsi par exemple,

"Pour l'exercice 1958-1959, le salaire d'un instituteur de la commission des écoles protestantes du Grand Montréal ayant un titre universitaire atteignait \$6,600 par année ; celui d'une institutrice \$6,150 après 16 ans d'enseignement. De plus, si le titulaire possédait le statut d'une personne mariée, il touchait un boni de \$700 par année.

Chez les catholiques, le plafond restait à \$5,000 pour les hommes et \$3,450 pour les femmes... La commission des Écoles catholiques de Montréal, si elle voulait s'en donner la peine, pourrait payer à ses instituteurs les mêmes traitements que la Commission protestante. La taxe scolaire est de \$1,20 pour les protestants et de \$0.80 seulement pour les catholiques. Pourquoi cette différence ? Tout simplement parce que la Commission des Écoles catholiques de Montréal compte surtout sur la taxe des neutres, qui est de \$1,65 pour faire instruire les élèves catholiques" ⁸³.

En ce sens, l'alliance entre la bourgeoisie et la classe ouvrière représentée par ses organisations syndicales vise une myriade de lieux de production de services en général et le rôle d'appui et de soutien que leur fournit le pouvoir politique provincial contrôlé par l'Union nationale en particulier. C'est pourquoi cette alliance vise moins une classe homogène, socialement et politiquement constituée, que les supports d'une idéologie corporatiste aussi bien dans sa forme cléri-

⁸³ Filion, Gérard : *Les confidences d'un commissaire d'écoles*, Montréal, Les Éditions de l'Homme, 1960, p. 45.

cale — ce sera la lutte pour la déconfessionnalisation — que dans sa forme "immorale" — ce sera la lutte pour l'assainissement des mœurs électorales, des mœurs politiques et des mœurs individuelles. La lutte sur ces deux fronts ne va pas sans heurt et ce sera d'ailleurs un des paradoxes de la "révolution tranquille" que celui en vertu duquel des clercs eux-mêmes se feront les fossoyeurs du clergé et se trouveront ainsi, au nom du respect de la moralité, à prôner la déconfessionnalisation des appareils scolaires en particulier ⁸⁴. Un autre résultat de cette "révolution" fut que la déconfessionnalisation a opéré aussi bien auprès des syndicats — la transformation de la C.T.C.C. en C.S.N. en 1961 — qu'auprès des associations patronales — la transformation de l'A.P.I. en C.D.E. en 1966 — processus qui avait pour effet de soustraire ces appareils à la domination politique qu'y exerçait précédemment l'aumônier avec son droit de véto sur les décisions collectives ⁸⁵. Par moment, l'alliance contre le corporatisme se fait étroite ; ainsi en est-il en 1963 lorsqu'une "protestation de l'A.P.I. contre le maintien des privilèges du Barreau en matière de conciliation [95] et d'arbitrage et de représentation auprès de la Commission des relations ouvrières... est appuyée par la Fédération des travailleurs du Québec" ⁸⁶.

Cette alliance contre des enjeux corporatistes fonde une forme nouvelle de collaboration autour d'une idéologie spécifique qui est la

⁸⁴ Cf. *Les insolences du frère Untel*, Montréal, Les Éditions de l'Homme, 1960 ; et aussi, concernant l'assainissement des mœurs électorales, les deux ouvrages des abbés Gérard Dion et Louis O'Neill : *Le chrétien et les élections*, Montréal, Les Éditions de l'Homme, 1960 , et *Le chrétien en démocratie*, 1961.

On pourra consulter également : Labrosse, Gérard, s. j. : *Ma religion est-elle en danger ?* Montréal, Les Éditions de l'Homme, 1962, qui constitue une intéressante expression d'inquiétude face aux transformations à venir et à ses effets possibles de sape sur la religion et les religieux.

⁸⁵ Ce processus a été plus long et graduel que ne le laisse entendre cette seule indication chronologique. Elle a l'avantage, à tout le moins, de montrer qu'il s'est produit concurremment. Sur l'histoire du patronat, voir : Bélanger, Laurent : *op. cit.*, en particulier aux pp. 15 à 20 ; sur la C.T.C.C. voir : Hardy, Louis-Laurent : *Brève histoire du syndicalisme ouvrier au Canada*, Montréal, Les Éditions de l'Hexagone, Coll. Les Voix, 1958, pp. 67 sq. ; et : Tremblay, Louis-Marie : *Le syndicalisme québécois. Idéologies de la C.S.N. et de la F.T.Q., 1940-1970*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1972, pp. 34 sq.

⁸⁶ Bélanger. L. : *op. cit.*, p. 18.

rationalisation de l'économie en général et la nécessité de la planification étatique en particulier. L'État, le pouvoir d'État et l'articulation des secteurs publics et privés de l'économie se trouvent dès lors à occuper l'avant-scène aussi bien auprès des syndicats et des associations patronales, qu'auprès des mouvements nationalistes comme la Société Saint-Jean Baptiste ⁸⁷.

Cette alliance n'épargne d'ailleurs pas le mouvement étudiant puisque en 1965 un organisme patronal nationaliste, le Conseil d'Expansion économique, par la voix de son président, le colonel Sarto Marchand, propose de "faire siéger l'un des dirigeants du monde étudiant au Conseil d'administration du C.E.E." ⁸⁸

Néanmoins, une telle alliance ne va pas sans poser de contrainte et, dans la mesure où c'est essentiellement la C.S.N. qui la porte, c'est essentiellement elle qui la subit. Cette contrainte est constituée en définitive par l'inféodation de l'ensemble du mouvement aux besoins et nécessités d'une planification "centrale" de l'économie ; il s'agit, en d'autres mots, de marginaliser l'exercice de la démocratie à l'intérieur du mouvement et, surtout, de mettre en tutelle les conseils centraux.

Théorisée par Jean-Réal Cardin, reprise plus tard à l'occasion de la tenue du 23ième Congrès des relations industrielles de l'Université Laval, la question de la démocratie syndicale et la nécessité de restructurer les syndicats pour en faire de simples courroies de transmission de décisions prises au niveau de politiques centralisées entre les mains d'institutions provinciales comme le Conseil d'orientation économique se font de plus en plus pressantes ⁸⁹. Pionnière ici encore, la

⁸⁷ Cf., en particulier : *L'État du Québec*, Saint-Hyacinthe, Éditions Alerte, s.d., documents relatifs à la septième session des cours de formation nationale de la Fédération des sociétés Saint-Jean-Baptiste du Québec, Montréal, 30 septembre, premier octobre 1961. Raynauld, André (sous la direction de) : *Le rôle de l'État*, Montréal, Les Éditions du Jour, 1962, travaux présentés à la 9ième conférence annuelle de l'Institut canadien des Affaires publiques (I.C.A.P.).

⁸⁸ Voir : Marchand, Sarto : "Plus solidaires, plus prospères", in : Bédard, Roger-J. : *op. cit.*, pp. 353-365, à la p. 362. Au paragraphe précédent, Marchand indique que cette année-là "L"U.G.E.Q. qui comprend 55,000 membres,... a fait un rapprochement très étroit avec le C.E.E."

⁸⁹ Cf. Cardin, Jean-Réal : *Le mouvement syndical et la planification économique*, Conseil d'orientation économique du Québec, 29 mars 1963, texte

C.S.N. avait plus tôt, en 1961-62 tenté de plier le syndicalisme à cette contrainte grâce à la mise sur pied d'une troisième structure à côté des fédérations et des conseils centraux déjà existants, à savoir les bureaux régionaux — qui se trouvaient ainsi à centraliser les services dispensés auparavant par les conseils centraux et, de ce fait, à rogner leurs pouvoirs. Pour Dofny et Bernard,

"on peut attribuer le fait que cette réforme ait été adoptée (par le Congrès spécial de 1961, D.B.) à la conjugaison de deux ordres de causes, l'une interne, l'autre externe. Au sein même de la C.S.N. les deux principaux groupes en présence sont les fédérations industrielles et celles du secteur public. Ces dernières favorisent une centralisation et une péréquation à l'intérieur du mouvement..."

À cela s'ajoute l'orientation et les objectifs de l'État dans les années 1960 : sa volonté de planification qui se traduit [96] par la création du Conseil d'orientation économique du Québec, le découpage des régions économiques, la nationalisation de l'électricité et son influence potentielle sur l'implantation des entreprises" ⁹⁰

L'on voit dès lors que l'alliance que nous évoquons dans ces pages n'est ni monolithique, ni permanente. Au contraire, alors même qu'elle est tissée d'appareil à appareil, elle tend à isoler la base du sommet et pousse ainsi à déplacer vers l'intérieur même du mouvement syndical la contradiction entre les nécessités - forcément autocratiques - inhérentes à l'accumulation du capital et l'exercice collectif des droits sociaux que l'on appelle encore la démocratie.

ronéo, 44 pp. : Dion, Gérard et collaborateurs : *Le syndicalisme canadien, une réévaluation*, Québec, P.U.L., 1968 et, en particulier, les contributions de G. Dion : "La démocratie syndicale" (pp. 77-99) et de B. Solasse : "Le syndicalisme et la participation aux décisions économiques", (pp. 171-201).

⁹⁰ Dofny, Jacques et P. Bernard : *Le syndicalisme au Québec : structure et mouvement*, Ottawa, Bureau du Conseil privé, Équipe spécialisée en relations de travail, Étude n° 9, décembre 1968, pp. 57-58. Plus tard, en 1964, la réforme échoue et entraîne la démission du secrétaire-général Jean Marchand (*Idem*, p. 60) qui liera par la suite ses destinées à celles du Parti libéral du Canada en 1965.

2.3 L'échec de la révolution tranquille

L'alliance entre certains éléments de la bourgeoisie et des syndicalistes sera porteuse d'effets institutionnels importants que nous passerons en revue dans notre troisième section consacrée à l'État. Néanmoins, pour ce qui touche plus spécifiquement la société civile, une telle alliance est loin d'avoir fait l'unanimité au sein des classes en présence et ce serait au contraire escamoter la trame de l'histoire de la révolution tranquille que d'ignorer les nombreuses et puissantes oppositions qui ont surgi dans ce contexte et ce, tout au long des années soixante, c'est-à-dire en même temps que se tramait la collaboration dont il vient d'être question. En effet, il importe de souligner que, dans le moment même où l'alliance s'ébauche autour d'enjeux globaux — planifier — ou plus précis — la nationalisation de l'électricité —, dans ce moment même, on assiste à la mise en place d'institutions ou d'appareils qui prolongent et consolident la lutte entre les deux classes : le Conseil du patronat est formé en 1965 à l'instigation de l'Association professionnelle des industriels ⁹¹, tandis que les premières démarches en vue de la formation d'un front commun inter-syndical entre la C.S.N., la F.T.Q. et la C.E.Q. sont entreprises dès août 1967 ⁹².

Que s'est-il passé ?

En fait deux ordres d'arguments peuvent expliquer ces éléments en apparence contradictoires ; le premier renvoie évidemment à l'économie : si bourgeois et travailleurs peuvent s'unir contre les "élites traditionnelles", patrons et ouvriers s'opposent irrémédiablement sur les lieux de travail de sorte que les grèves comme les lock-outs continuent de secouer les rapports capitalistes de travail ; le second renvoie aux **autres** effets de l'approfondissement et de l'extension de l'exploitation capitaliste des ressources, c'est-à-dire aux contradictions qui ne touchent que médiatement les rapports de travail, qu'il s'agisse de la question nationale — la langue, la culture, le patrimoine, etc., — de l'habitat [97] et des détériorations des tissus urbains, de l'effritement

⁹¹ Bélanger, L. : *op. cit.*, p. 19.

⁹² Voir : Ethier, Diane, Jean-Marc Piotte et Jean Reynolds : *Les travailleurs contre l'État bourgeois, avril et mai 1972*, Montréal, l'Aurore, 1975, p. 36.

du pouvoir local ou de l'érosion de l'autonomie relative des institutions locales.

La question des relations de travail dans des rapports de production capitalistes demeure évidemment le problème de fond. Alors que la collaboration avait pu s'instaurer autour d'enjeux comme l'assurance hospitalisation,

"au cours de l'année 1966, au moment où les relations de travail deviennent plus tendues dans les secteurs de l'enseignement et des hôpitaux, l'A.P.I. croit qu'il est temps de saisir l'opinion publique et de démontrer que les conflits de travail du secteur public affectent toute la population et qu'ils constituent un danger pour l'équilibre économique entre le secteur public et le secteur privé" ⁹³.

En définitive, les relations de travail n'ont pas été touchées par l'alliance intervenue, bien au contraire, puisque la prise en charge sous l'égide de la propriété publique de services comme l'éducation ou l'hospitalisation n'a fait que consacrer l'extension de rapports capitalistes de production et l'implantation, dans ces appareils, de la rationalité capitaliste du travail fondée sur l'accroissement du contrôle, la multiplication des intermédiaires, la fragmentation des tâches, la déqualification du travail etc. ⁹⁴.

D'ailleurs, les conflits de travail gagnent en ampleur et en intensité au point qu'il faille vraisemblablement voir dans cette détérioration un des éléments susceptibles d'expliquer, en même temps que l'effritement de la coalition au pouvoir, la défaite-surprise du gouvernement libéral de Jean Lesage au printemps 1966 ⁹⁵.

Quant aux autres fronts de lutte contre la classe dominante, ils sont pris en charge soit par des organismes comme le Mouvement laïc de

⁹³ Bélanger, L. : *op. cit.*, p. 29.

⁹⁴ Sur ces enjeux, on pourra consulter en particulier : Gill, Louis : *L'économie capitaliste : une analyse marxiste*, Montréal, Presses socialistes internationales, 1976, Première partie, pp. 228 sq.

⁹⁵ Cf. : Cliché, Paul : "Les partis face à l'agitation syndicale", in : *Socialisme 66*, Montréal, oct. déc. 1966, nos. 9-10, pp. 85-106. Pour sa part, G. Bergeron impute la défaite à l'iniquité de la carte électorale, voir : *Du duplessisme à Trudeau et Bourassa*, Montréal, Partis-pris, 1971, p. 350.

langue française, soit par les divers mouvements de luttes urbaines qui surgissent un peu partout au Québec (et à Montréal en particulier) voire, à la limite, par des groupuscules révolutionnaires comme le Front de libération du Québec. Il émergera ainsi, sur la scène des luttes urbaines plus particulièrement, ce que Donald McGraw a appelé une "direction hégémonique nouvelle" ⁹⁶ dont l'action aboutira à la mise sur pied — de concert avec les centrales syndicales — d'un parti politique, le F.R.A.P. Ce parti sera saboté par l'action concertée des autorités fédérale, provinciale et municipale grâce à l'adoption de la **Loi des mesures de guerre** à l'occasion de la "crise" d'Octobre en 1970.

À la suite de cet échec, la critique de l'État se fait d'année en année plus profonde, plus articulée et fouillée : **Ne comptons que sur nos propres moyens et II n'y a plus d'avenir dans le système actuel** produits par la C.S.N., de même que **l'État, rouage de notre exploitation**, produit par la F.T.Q. paraissent en 1971.

À la vérité, pour significative qu'elle ait été, l'alliance a été de [98] courte durée et les "illusions" étaient tombées depuis longtemps ; déjà l'adoption d'un **Code du travail** en 1964, loin de satisfaire à des exigences syndicales répétées depuis des décennies, consacrait en définitive l'esprit des lois existantes tout en traçant la voie dans laquelle allaient s'embourber les conflits à venir ; plus précisément, l'article 99 du **Code** concernant les "services essentiels" ⁹⁷ et des amendements apportés au **Code de procédure civile** élargissant le pouvoir des juges

⁹⁶ McGraw, Donald : *Mouvements de lutte urbaine à Montréal entre 1960 et 1973 ou émergence d'une direction hégémonique de type nouveau*, Montréal, 1976, texte ronéo.

⁹⁷ Cet article 99 concernant les "services essentiels" aurait, selon un auteur, "constitué une condition *sine qua non* à l'obtention du droit de grève" dans le secteur public. Cf. Boivin, Jean : "La négociation collective dans le secteur public québécois ; une évaluation des trois premières rondes (1964-1972)", in : *Relations industrielles*, vol. 27, n° 4, 1972, pp. 679-718, à la p. 707. Cette explication apparaît plus satisfaisante que celle avancée par Michel Pelletier qui y voyait plutôt un simple "cadeau" du gouvernement libéral à la C.S.N. Voir : Pelletier, M. et Yves Vaillancourt : *Les politiques sociales et les travailleurs*, cahier IV : *Les années soixante*, par M. Pelletier, Montréal, 1976, p. 176.

au chapitre de l'injonction en matière de travail ⁹⁸ allaient tous deux devenir les enjeux autour desquels allaient s'affronter les capitalistes et l'État-patron d'une part, les salariés-syndiqués de l'autre tout au long de ces années.

3. LA CONSOLIDATION DE L'ÉTAT.

[Retour à la table des matières](#)

Les deux sections précédentes circonscrivaient respectivement le cadre et quelques-uns des enjeux autour desquels se sont tramés les rapports de classes au Québec entre 1959 et 1976 ; il reste maintenant à voir la finalité envisagée et le résultat atteint. Or, aussi bien bourgeois et travailleurs — par le biais de leurs associations respectives en tout cas — faisaient valoir la nécessité de l'intervention de l'État dans l'économie ; néanmoins, ce que ni les uns ni les autres n'avaient envisagé, c'est le résultat social concret de cette intervention, à savoir la bureaucratisation des rapports sociaux et la consolidation du pouvoir d'État. Ceci mérite un mot d'explication ⁹⁹.

Il ne s'agit pas ici de remettre en cause la nécessité de l'intervention de l'État dans une économie régie par la propriété privée des moyens de production puisque l'État peut seul prendre en charge, c'est-à-dire déplacer politiquement et idéologiquement, telle ou telle contradiction dans laquelle s'enferme la production capitaliste et qui, si elle n'était prise en charge, risquerait de l'enrayer. L'exemple du chômage vient ici à l'esprit : si les entrepreneurs ne veulent ni ne peuvent embaucher, seul l'État peut pallier cette contradiction, mais il ne peut le faire **vraiment** sans concurrencer directement le secteur privé ; c'est pourquoi l'on aura recours à toutes sortes de palliatifs qui concourent tous ensemble à sauvegarder le secteur privé — quoi que les propriétaires pensent de l'intervention de l'État par ailleurs — en prenant en charge

⁹⁸ Sur l'article 99 et le *Code de procédure civile*, voir : Ethier, D. J.-M. Pionte et J. Reynolds : *op. cit.*, p. 33.

⁹⁹ On trouvera un exposé plus élaboré de ce processus dans l'"Introduction" à notre ouvrage : *La désillusion tranquille*, Montréal, Cahiers du Québec/Hurtubise H.M.H., Coll. Sociologie, 1978.

telle matière à litige comme le chômage, la sécurité au travail, les accidents de travail, etc.

Néanmoins, le **mode** de fonctionnement de cette prise en charge par le secteur public des contradictions dont le secteur privé ne saurait s'embarasser mérite qu'on s'y arrête si l'on veut un tant soit peu cerner et comprendre le sens de ce processus de la bureaucratisation. Il ne s'agira plus seulement, comme cela se produisait sous Duplessis, par exemple, de légiférer pour régenter les rapports dans la société civile, [99] ce que l'on atteignait essentiellement en procédant à amender les lois existantes, mais plutôt de légiférer de manière à cerner un ensemble de relations sociales pour les confier à des appareils d'État modelés pour les besoins de la cause et structurés de la même manière.

C'est en ce sens que la fonction législative échafaude directement le processus de la bureaucratisation : les lois ne visent plus à amender tel ou tel Code, elle visent plutôt à créer des Commissions, des Régies, des Sociétés qui prennent en charge les accidentés, l'alcool, les fonds de pension ou les malades, selon le cas. Or, il importe de distinguer la prise en charge par le secteur public d'une production de marchandises ou de services à travers des mécanismes comme la nationalisation ou l'étatisation, du processus de la bureaucratisation de cette production qui consiste essentiellement dans l'établissement d'un contrôle bureaucratique fondé sur un corpus de règles et de normes qui ont pour fonction de cautionner le découpage juridique opéré dans l'ensemble des relations sociales, au détriment bien sûr d'un contrôle public véritablement démocratique ¹⁰⁰.

C'est ainsi qu'à la production incidente des accidentés du travail correspond une loi qui structure une **Commission** qui autorise la nomination de commissaires, d'inspecteurs et du personnel en général ; pendant que les premiers entendent des plaintes individuelles qui surgissent, les seconds voient à l'application des normes mais nul n'a ici le pouvoir ou même la faculté d'établir les considérations sociales et politiques susceptibles d'expliquer ou de justifier les "économies" ef-

¹⁰⁰ Notons au passage, que le secteur privé n'échappe pas à la bureaucratisation, néanmoins ce processus ne s'instaure qu'une fois les "forces" du marché contrôlé. En d'autres termes le processus n'affecte l'économie capitaliste qu'à un certain degré de développement des monopoles.

fectuées aux dépens de la sécurité des travailleurs ; c'est en ce sens que le découpage même consacré par la loi et son "traitement" bureaucratique consolident et approfondissent tout à la fois le pouvoir social d'un détenteur d'un droit de propriété privée, alors qu'un contrôle public un tant soit peu démocratique révélerait au grand jour la contradiction entre la propriété privée et la production de contradictions sociales. Il en va également de même pour les relations ouvrières avec la **Loi des relations ouvrières** et la **Commission** qu'elle crée, les relations de travail et les Tribunaux du travail...

Ceci étant établi, revenons-en maintenant à l'étude de la conjoncture historique québécoise dans laquelle nous distinguerons deux périodes correspondant respectivement aux années 1960-70, et 1970-76.

3.1. Les années 1960-1970.

3.1.1. *La coalition libérale au pouvoir, 1960-1966.*

Quels qu'aient été les soubresauts et les tiraillements vécus au sein de l'alliance entre bourgeois et syndicalistes dans la société civile, il [100] n'en demeure pas moins que c'est bien au niveau de la politique provinciale que ses effets se firent sentir. Dès après la prise du pouvoir, à l'été 1960, le Parti libéral remet sur pied le Conseil d'orientation économique ¹⁰¹ dont la représentation même atteste de la nature de la coalition avec laquelle le pouvoir doit maintenant compter ; on y retrouve en effet, à côté de quelques hommes d'affaires influents au sein de la Chambre de commerce et d'administrateurs d'institutions coopératives, un représentant de chacun des mouvements syndicaux : la C.S.N., la C.T.C et l'U.C.C.

On peut de surcroît rendre compte de l'importance du C.O.E.Q. en même temps que de son ascendant transitoire — voire peut-être de sa suprématie — sur le gouvernement et son Conseil des ministres quand

¹⁰¹ La Loi sera sanctionnée en janvier 1961. Sur le C.O.E.Q., son origine et son histoire, on pourra se référer au chapitre 2 de notre ouvrage : *La désillusion tranquille, op. cit.*

on fait état de mesures législatives dont il a été l'instigateur ; ce sont, par exemple, la S.G.F., le "regroupement" — pour reprendre les termes du Conseil — des compagnies privées d'électricité sous l'égide de l'Hydro-Québec, Sidbec, la Régie des rentes et Soquem.

Ces mesures adoptées en enfilade par les gouvernements libéral et unioniste alors même que le Conseil sera moribond — il se sabordera en 1968 — atteste de l'ampleur de la structuration envisagée par lui et de l'extension de la planification visée. Il s'agit essentiellement de créer au Québec, à partir des richesses naturelles disponibles et économiquement rentables — l'électricité — un secteur secondaire de production de biens durables susceptible d'offrir des emplois rémunérateurs et de soutenir la concurrence sur les marchés internationaux. Les mesures proposées s'imbriquent dès lors étroitement les unes aux autres pour former un plan d'ensemble au centre duquel se trouve un État fort disposant de vastes ressources financières.

La fonction dominante du pouvoir provincial durant cette période — et dont les effets se feront sentir jusqu'à la fin des années soixante — consiste dès lors à structurer la prise en charge par l'État, aux dépens du secteur privé soit capitaliste, soit para-capitaliste, d'un ensemble d'appareils de production de marchandises ou de services comme les hôpitaux (1961), l'électricité (1962), l'éducation (1964), les rentes (1965), l'acier (1968) et la médecine (1969) ; ce sont là, en définitive, les nationalisations ou étatisations effectuées par les gouvernements qui se sont succédés à Québec.

Parallèlement, on assiste à la délimitation de secteurs nouveaux ou à l'élargissement des responsabilités administratives existantes ; citons à cet égard la création de ministères comme les Affaires culturelles, les Affaires fédérales-provinciales, les Richesses naturelles (en 1961), les Institutions financières (1967), le Travail (1968), la Fonction publique (1969) ou les Affaires sociales (1970), la création de régies comme la Régie des marchés agricoles (1963), des Rentes (1965) ou de l'Assurance-maladie (1969), de sociétés comme la S.G.F. (1962), Soquem (1965) ou Soquip (1969), enfin d'offices comme l'Office de crédit industriel (1967).

Bien sûr ni l'un ni l'autre processus n'échappent à la bureaucratisation [101] qui se caractérise non seulement par le caractère "arbitraire" du découpage juridique ou administratif des champs ou domaines

d'intervention de ces organismes publics, mais également par l'accumulation des intermédiaires entre le pouvoir politique et la production de marchandises ou de services comme telle où les décisions et les contrôles passent par tout un réseau de commissions, de conseils, de comités, etc.

3.1.2 La liquidation de la coalition, 1966-1970

Puisque le Conseil d'orientation économique est essentiellement le porte-parole de la coalition, sa mise en veilleuse à compter de 1966, puis son remplacement par l'Office de planification et de développement (O.P.D.Q.) en 1968 marque une véritable liquidation de l'alliance entre fractions de classes puisque désormais, la planification devient affaire de fonctionnaires, de spécialistes et de bureaucrates.

La décentralisation et la délimitation de dix régions économiques ne servira donc pas à démocratiser les structures afin de les ouvrir à la consultation populaire ¹⁰², mais plutôt à raffermir l'emprise du centralisme bureaucratique en remettant sur pied les voies d'un contrôle traditionnel qui passent par les élites locales.

À cet égard, l'"échec" du B.A.E.Q. est significatif à la fois d'un revirement politique et administratif et d'une mise au rancart de la démocratisation dans la mesure où ce projet mettait en contradiction la voie démocratique de la consultation avec la finalité autocratique et centralisatrice d'un pouvoir politique sur lequel les monopoles cherchent à approfondir leur contrôle.

Il se produit autour de ce projet — comme cela s'était produit autour du projet de Code du travail en 1964 — un réalignement des alliances qui cristallise en définitive la rupture dans la coalition au pouvoir et marque en même temps l'effritement de l'alliance entre bourgeois et syndicalistes dont le Parti libéral s'était fait le porte-parole.

¹⁰² Les travaux du Bureau d'étude en Aménagement régional du C.O.E.Q. sont des outils précieux à cet égard ; cf. Fortin, Gérald et Louise Chabot : *Quelques réflexions théoriques sur la participation et la consultation*, ou : *Étude de quatre Conseils économiques régionaux*, Québec, C.O.E.Q./B.E.A.R., 1968.

Plusieurs autres facteurs peuvent servir à expliquer la rupture, comme la répression violente de manifestations populaires, l'utilisation systématique de lois d'exception pour mettre fin à des conflits de travail, mais c'est vraisemblablement la transformation de l'État lui-même, le passage de l'État-au-dessus-des-classes à l'État-patron qui cristallise et approfondit l'opposition et tout particulièrement l'opposition des salariés syndiqués.

Pris de court par le mouvement de grèves dans les hôpitaux en 1964, dès 1966, le gouvernement libéral se tourne carrément contre ses alliés d'hier et poursuit devant les tribunaux le Syndicat des professeurs de l'État du Québec. Les Unionistes continueront dans la même veine : le **bill** 25 en 1967 met fin au mouvement de grève déclenché par la C.E.O. : le **bill** 290 en 1968 impose la négociation sectorielle dans la [102] construction .

Entre temps, comme pour consacrer définitivement la rupture, le Conseil général de l'industrie — formé exclusivement des représentants des milieux d'affaires — succède au C.O.E.Q. en tant qu'organisme de consultation auprès du Conseil des ministres ¹⁰³.

Les éléments sont dorénavant en place pour la reprise en main du pouvoir provincial par les défenseurs des intérêts des monopoles.

3.2 Les années 1970-1976.

Que, tout au long de leur histoire, les gouvernements qui se sont succédés à Québec aient été au service du capital n'a jamais été sérieusement contesté. Tout au plus avons-vous cherché à démontrer que cette fonction a été assumée par une coalition spécifique qui n'a pu résister aux pressions conjuguées des intérêts étrangers et de la haute finance montréalaise. Cette coalition a eu des effets idéologiques importants dans la mesure où elle a pu valider la pratique de la collaboration de classes ; mais elle a également eu des effets sociaux importants dans la mesure où l'économie politique qu'elle véhiculait a trans-

¹⁰³ Sur le C.G.I. et sa petite histoire : Brunelle, Richard et Pierre Papineau : "Le gouvernement du capital", in : *Socialisme québécois*, Montréal, n° 32, 1972, pp. 79-125.

formé la structure industrielle québécoise et imprégné l'idéologie des gouvernements à Québec longtemps après sa dissolution.

Au moment où les Libéraux reprennent le pouvoir avec Robert Bourassa, en avril 1970, les intérêts et groupes monopolistes qui sont déjà dans l'antichambre, consolident leur emprise sur le gouvernement. C'est à cette occasion que l'on assiste à la mise en œuvre d'une seule et même stratégie politique couvrant les deux axes de l'intervention de l'État dans l'économie : l'intervention indirecte fondée sur l'appui inconditionnel au secteur privé de préférence monopoliste — comme **I.T.T.** — grâce à la fourniture de généreuses subventions, l'intervention directe poussée en symbiose avec le secteur privé autour de projets gigantesques — comme la Baie James ou les Jeux olympiques. C'est dire que la phase de nationalisations ou d'étatisations des années soixante est définitivement révolue.

La lecture de la "Chronologie des principaux événements survenus au Québec entre le 12 mars 1970 et le 31 décembre 1972" établie par le Parti libéral du Québec, tout en faisant état de cette orientation des préoccupations gouvernementales et des fonds publics vers le secteur privé, établit en même temps un phénomène **nouveau**, à savoir l'ingérence "indirecte" du gouvernement fédéral dans le soutien **direct** à ce secteur, comme l'atteste l'extrait suivant :

"Septembre 1970 : Ottawa accorde un prêt de \$226 870 à la firme P. Bonhomme Ltée pour construire 24 unités de logement pour des familles à revenus modiques à Papineauville. L'approbation de ce prêt porte à \$10.8 millions [103] le total des fonds déjà attribués aux termes de la loi de l'habitation pour la réalisation de tels projets au Québec...

Ottawa accorde un contrat de \$2,97 millions pour la construction de murs de soutènement sur la rive nord de la rivière St-Charles...

Le Ministère de l'expansion économique régionale vient d'approuver une subvention de \$1,17 million à la Ashland Chemicals Co...

Un prêt de \$3,28 millions consenti à la Compagnie Les Habitations Emérillon, de Longueuil, pour la construction de 352 habitations à prix modique, annonce le gouvernement fédéral...

M. Jean Marchand, ministre fédéral de l'Expansion économique régionale, annonce l'octroi de 4 subventions totalisant près de \$743 000 pour la construction de deux usines et l'agrandissement de deux autres au Québec. (Il s'agit de) Paragon Ltée, de Granby, de Carousel Fashions

Inc., de New York, de Paradis and Sons, de Dorval, et de Ranch Lacroix Ltée, de Carleton... ¹⁰⁴

La kyrielle des subventions continue de la sorte à couler mois après mois, avec cette différence que, par rapport aux années antérieures, l'importance prise par le gouvernement fédéral en matière d'intervention dans l'économie et par le Ministère de l'expansion économique régionale (le M.E.E.R.) en tout premier lieu apparaît grandissante. Les événements d'octobre viendront d'ailleurs bientôt confirmer la tutelle politique exercée sur le gouvernement du Québec par Ottawa, tandis que la stratégie mise en place par le M.E.E.R. viendra, deux ans plus tard, confirmer le degré et l'ampleur de la tutelle économique exercée par le gouvernement central. En effet, alors que c'était depuis Québec et par l'intermédiaire du C.O.E.Q. qu'étaient auparavant élaborées les stratégies de développement, au cours des années soixante-dix la relève est assurée par ce ministère fédéral qui élabore en 1972 "une stratégie de développement économique pour le Québec" ¹⁰⁵. Dans ces conditions, l'intervention directe du fédéral n'implique pas que la seule mise au rancart des velléités nationalistes des gouvernements antérieurs, elle trahit bien plutôt le raffermissement d'un contrôle oligarchique de l'économie.

La "logique" de la révolution tranquille trouverait ainsi son aboutissement dans le raffermissement des liens économiques continentaux dont le pouvoir fédéral se fait, auprès des provinces, le garant et le défenseur acharné. À ce propos, la boucle serait bouclée qui nous aurait fait partir des besoins de l'extension de l'économie continentale et de l'accumulation de capital aux États-Unis et qui, par le biais de l'intervention fédérale, nous y ramène.

¹⁰⁴ Parti libéral du Québec : *Les 1000 premiers jours du gouvernement Bourassa*, Montréal, Les Éditions du Jour, 1973, pp. 311 sq. aux pp. 317-320.

¹⁰⁵ Cf. M.E.E.R. : *Section de la région centrale. Esquisse d'une stratégie de développement économique pour le Québec*, 45 pp. et Annexes, 28 février 1972.

Ce document est résumé in : Jouandet-Bernadat, R. et collaborateurs : *Les industries manufacturières du Québec*, Centre de recherches en développement économique, Université de Montréal, dossier n° 2, octobre 1973.

[104]

Notes du chapitre III

Dans l'édition numérique de ce livre, les notes en fin de chapitre ont toutes été converties en notes de bas de page pour en faciliter la lecture. JMT.]

[109]

Le capitalisme au Québec

Chapitre IV

**“PERSPECTIVES
SUR L'ÉTAT QUÉBÉCOIS.”**

par PIERRE DESBIENS

[Retour à la table des matières](#)

[110]

[111]

"Par delà toutes les idéologies post et néo-keynésienne, Keynes à lui seul fait faire au point de vue capitaliste un saut subjectif énorme qui n'est comparable sans doute, de par son importance historique, qu'à celui auquel Lénine a contraint le point de vue ouvrier". ¹⁰⁶

Les réflexions qui suivent tenteront de mettre en évidence la tendance de l'État du Québec à devenir un capitaliste collectif idéal, c'est-à-dire l'organisation de classe que la bourgeoisie québécoise se donne pour maintenir sa domination.

C'est ainsi que nous émettons l'hypothèse que l'État du Québec devient une instance essentiellement productive car c'est lui qui regroupe de plus en plus les catégories productives du capital et les subsume. Ceci implique que l'État en plus de regrouper la bourgeoisie dans ses structures devient aussi un moment de reproduction politique de la classe ouvrière.

Les grands mouvements amorcés par l'État du Québec depuis les années '60 tels que la mise sur pied d'une bourgeoisie locale monopoliste et le nationalisme bourgeois qui trouve peu à peu son achèvement dans l'avènement du PQ au pouvoir ne peuvent être perçus que par l'analyse des actions de la seule classe autonome du capitalisme, de la seule classe qui n'a pas besoin d'une institution de survie pour protéger son existence, contrairement à la bourgeoisie, puisqu'elle est le moteur primordial du capitalisme : le prolétariat.

Afin de tirer les conséquences qui s'imposent face à l'avènement du capitaliste collectif au Québec nous tenterons premièrement de saisir les déterminations qui ont affecté le type d'interventionnisme de l'État libéral au Québec, laissant les bourgeois individuels locaux fonctionner selon les mécanismes "objectifs" de l'économie classique, et de

¹⁰⁶ TRONTI, M., *Ouvriers et Capital*, Christian Bourgeois, Paris, 1977. p. 295.

repérer l'émergence et la signification des catégories keynésiennes qui, dès les années '60, sont adoptées par l'État en tant que science du capital et règle de l'exploitation. L'application du keynésisme au Québec constitue selon nous un virage important au niveau de la transformation des forces productives québécoises. En ce sens, il nous paraît pertinent d'amorcer l'analyse par un exposé théorique de l'intervention de l'État libéral et de celle de l'État keynésien afin de bien dégager l'aspect différentiel de ces deux types d'action étatique. Cette partie du texte en ce qui concerne le keynésisme, s'inspire de l'œuvre d'Antonio Negri ¹⁰⁷.

En second lieu, nous décrirons ce qui constitue pour nous les forces productives afin de nous permettre de mener l'analyse empirique des différents moments qui ont bouleversé le profil des luttes de classe au Québec. À ce stade de la démarche nous tenterons d'illustrer comment sont apparues les mesures keynésiennes au Québec et quel en fut l'impact.

Enfin, ce texte tente d'analyser concrètement l'évolution des forces productives au Québec dans leur rapport avec l'État afin de montrer [112] comment elles ont engagé leur monopolisation et ce par le biais d'une analyse des firmes ¹⁰⁸ d'État.

L'historique de la branche hydro-électrique au Québec de la fin du XIXe siècle à nos jours nous permettra de montrer comment se présentent le capital et le travail sous l'État libéral. Ainsi serons-nous en position de repérer les différentes phases qui les ont affectés jusqu'à l'époque où l'État est contraint de nationaliser la branche.

Notre étude se terminera par une analyse de la signification, pour l'évolution des forces productives du Québec, des mesures keynésiennes que constituent l'implantation de firmes telles la SGF, la SDI, SIDBEC et la Caisse de dépôts.

¹⁰⁷ NEGRI, A., *La classe ouvrière contre l'État*, Galilée. Paris, 1978.

¹⁰⁸ Une branche peut-être définie comme un empilement historique de firmes qui produisent la même valeur d'usage et d'échange. Ces firmes ont un taux de profit égal lorsqu'elles sont monopolistes.

1. Les catégories de l'interventionnisme étatique

[Retour à la table des matières](#)

De tout temps l'État capitaliste intervient dans l'économie. Ce qui nous intéresse ici ce sont les transformations qui marquent les différents types d'interventionnisme étatique : celui de l'État libéral, keynésien et post-keynésien.

Le type d'intervention de l'État libéral recoupe la phase du capitalisme concurrentiel. Celui de l'État keynésien s'insère dans le passage du capitalisme concurrentiel au capitalisme de monopole. Enfin, l'intervention de l'État post-keynésien est celui que connaissent les formations sociales parvenues à la monopolisation de leurs forces productives.

L'intervention de l'État libéral au Québec couvre la période allant du début du siècle aux années '60. Elle se situe à la périphérie du capital, c'est-à-dire qu'elle a trait à la circulation de la marchandise (inter-industrielles, ou de la firme au consommateur), à la fixation des prix, et à la concentration des entreprises qui peu à peu entreprennent leur monopolisation et dans certains cas la complètent.

L'action de l'État libéral gravite donc autour du capital sans pour cela intervenir directement dans le procès de production immédiat. La mobilisation du capital par l'État (fiscalité, dette publique etc..) et son injection dans l'économie recoupe les catégories de l'intervention de l'État. Par exemple, l'État libéral injecte du capital dans la structure économique pour favoriser la circulation des marchandises (routes, ponts, etc.). Cependant, règle générale, son action n'implique pas une mobilisation massive du capital, mais renvoie plutôt à la gestion juridique des bourgeois individuels en concurrence les uns avec les autres. Pour ce faire l'État met en branle un train de mesures législatives dont le but est de cimenter le consensus face aux types d'exploitations des travailleurs effectués par les bourgeois individuels. Enfin, la science du capital qui est dominante à cette époque est l'économie classique.

[113]

La concurrence entre les bourgeois individuels est la base même de cette science. Chaque agent de la classe dominante tente alors d'aller chercher une plus-value additionnelle aux dépens de ses travailleurs et des autres capitalistes. La pression des travailleurs sur ces capitalistes et celle de la concurrence des divers capitaux entre eux conduit la classe dominante à concentrer son capital, c'est-à-dire à introduire des machines sur les lieux du travail afin d'abaisser le temps de travail nécessaire et d'augmenter la production intensifiant ainsi l'exploitation par la plus-value relative. L'avènement de ce mode d'exploitation au sein du capitalisme de concurrence provoque des glissements au niveau même des rapports opposant le capital au travail.

Cette intensification de l'exploitation des travailleurs provoque une suraccumulation du capital, qui rend impossible la réalisation des marchandises issue de l'exploitation, plaçant ainsi le capital dans l'impossibilité d'affecter ses profits au renouvellement du capital constant et variable. On assiste alors à une exacerbation de la contradiction production/consommation. En effet, en basant son fonctionnement sur la loi de l'offre et de la demande, l'économie classique ne peut envisager une situation de "déséquilibre", l'offre outrepassant la demande.

Au cours des années 30, la crise de surproduction éclate devant l'impossibilité pour les formations capitalistes d'alors de se dégager des lois d'"équilibre" du capitalisme concurrentiel afin de réaménager la domination de classe en fonction des coordonnées nouvelles du capital de monopole.

La crise de surproduction affectant le capitalisme concurrentiel n'est pas couplée à une crise de sous-consommation. C'est du moins ce que constatera Keynes, qui, récupérant de façon bourgeoise pour parler comme Mattick ¹⁰⁹, certaines hypothèses "marxiennes", donne théoriquement une solution à la "crise" et plus exactement, une solution au passage du capitalisme concurrentiel au capitalisme de monopole. Avec le keynésisme, la science du capital donne à la bourgeoisie le moyen de dépasser ses limites et de reproduire sa domination.

Les mesures keynésiennes sont basées sur un postulat fondamental qui renverse ce que tout bourgeois croyait avant elles : la demande

¹⁰⁹ MATTICK, P., *Marx et Keynes*, Gallimard, Paris, 1975.

prévaut sur l'offre. Ainsi, c'en est fait du marché tel qu'analysé par les classiques. Ce n'est d'ailleurs que dans le cadre keynésien que la surproduction semble inévitable. En fait, la règle keynésienne de base se concrétise dans le nouvel équilibre des agrégats économiques, à savoir que l'épargne = l'investissement = la demande effective. La mise en place de ces agrégats keynésiens renvoie à une observation de la science du capital : celle de la nécessité "d'intégrer" le prolétariat au capitalisme de monopole. En effet, sans la "collaboration" de la classe ouvrière au capitalisme, les possibilités de réaliser la valeur par la vente des marchandises sont inexistantes et l'exacerbation de la contradiction capital/travail au sein même de la production, conduit la bourgeoisie à sa perte.

En fait, chez Keynes la demande effective qui est générée par le [114] prolétariat doit non seulement servir d'indice à la production, mais elle doit être maintenue, devenant ainsi variable fondamentale. Pour ce faire, il s'agit selon Keynes, de mettre en branle des politiques salariales qui respecteraient l'équilibre des agrégats (épargne = investissement = demande effective). Une loi tendancielle est donc émise : celle du rapprochement du salaire nominal avec le salaire réel permettant aux travailleurs de conserver leur pouvoir d'achat. Cette révolutionnarisation constante du revenu est accompagnée d'une autre loi tendancielle : Keynes évacue le profit en tant que détermination des bourgeois individuels et moteur du capitalisme concurrentiel, introduisant la loi du profit moyen en tant que règle du capitalisme de monopole. Dorénavant une firme monopoliste dans une branche aura un taux de profit semblable à celui des autres firmes de la branche.

Cette loi de l'égalisation du taux de profit chez Keynes renvoie, selon Negri ¹¹⁰, à l'analyse par Marx de la concentration. Ce dernier affirme, en effet que l'existence d'un taux de profit moyen marque, pour le capital de monopole, l'émergence d'un communisme du capital, et plus exactement d'un "capital communiste" ¹¹¹, c'est-à-dire l'émergence d'un capital social dont le moteur n'est plus la lutte menée entre les bourgeois individuels dans leur exaltation pour obtenir, à partir de

¹¹⁰ NEGRI, A., *op. cit.*

¹¹¹ MARX, K., *Correspondances*, V. 5, Ed. Sociales, Paris, 1955. Et aussi : *Le Capital*, Livre III. 5^e section, Chap. 27, Ed. Citée, pp. 408...

l'exploitation de leurs travailleurs respectifs, un taux de profit supérieur aux autres bourgeois individuels.

Cette nouvelle réalité capitaliste d'un "communisme du capital", résultant de l'irruption du taux de profit moyen en tant que règle de l'exploitation, équivalent à une socialisation du capital, n'exclut en aucun temps l'exploitation du travailleur par le capital. Au contraire, l'exploitation se présente ici sous son vrai jour, c'est-à-dire en tant qu'association de la bourgeoisie et non plus dans la concurrence entre les bourgeois individuels.

Le seul capitaliste qui puisse réaliser et synthétiser cette forme nouvelle de la domination est de fait un capitaliste aux possibilités incomparablement moins limitées que ne le sont celles des bourgeois individuels. Celui-ci tiendrait compte de l'existence d'un capital social tant dans ses catégories comptables que dans ses interventions économiques. Ce capitaliste, c'est l'État qui, dans une telle optique, devient "capitaliste collectif idéal".

En effet, cette formule du capitaliste collectif idéal vient d'Engels qui affirme dans un premier temps que l'existence des bourgeois individuels peut être radicalement transformée dans le capitalisme :

"Si les crises ont fait apparaître l'incapacité de la bourgeoisie à continuer de gérer les forces productives modernes, la transformation des grands organismes de production et de communication en sociétés par actions et en propriété d'État montre combien on peut se passer de la bourgeoisie pour cette fin. Toutes les fonctions sociales du capitalisme sont maintenant assurées par des [115] employés rémunérés" ¹¹².

Ces transformations affectant le capitalisme ne l'empêchent nullement de se reproduire. C'est au sein de l'État qu'il trouvera ses assises les plus solides car : "L'État moderne n'est à son tour que l'organisation que la société bourgeoise se donne pour maintenir les conditions extérieures générales du mode de production capitaliste contre des empiétements venant des ouvriers comme des capitalistes isolés. L'État moderne, quelle qu'en soit la forme est une machine essentiel-

¹¹² ENGELS, F., *Anti-Duhring*, Ed. Sociales, Paris, p. 315.

lement capitaliste : l'État des capitalistes, le capitaliste collectif idéal" 113.

Ce capitaliste collectif recèle de nombreuses possibilités au niveau de son intervention dans le capital social. Il peut notamment planifier la valeur, c'est-à-dire fixer son intervention en fonction des contradictions qui affectent un capital particulier après avoir arrêté son choix sur ce capital en fonction de l'importance de celui-ci au sein du capital social. Le capitaliste collectif peut non seulement planifier la valeur mais il est également en position de valoriser politiquement un capital particulier. Cette valorisation politique a trait à la mobilisation de capital par la violence implicite ou explicite de l'État qui l'injecte ensuite dans le capital qu'il a choisi d'intérioriser. C'est ainsi que le capitaliste collectif devient l'organisation de classe que se donne la bourgeoisie dans une société où la concurrence et l'exploitation des travailleurs par un bourgeois individuel sont de plus en plus expulsées des formes de la domination de classe.

Cette réalité du capitaliste collectif est éminemment tendancielle, de sorte qu'encore aujourd'hui les bourgeois individuels (managers : propriété réelle, actionnaires : propriété juridique) ne sont pas disparus du champ de l'exploitation monopoliste et de la domination du procès de production. Cependant, on peut affirmer qu'ils sont de plus en plus tributaires de l'État, qu'ils en deviennent les agents et que sans la possibilité qu'à l'État de planifier la valeur et de valoriser politiquement les capitaux individuels, ces capitalistes ne pourraient plus tenir la place du capital qu'ils occupent encore.

Keynes lui-même avait repéré cette nouvelle figure de l'exploitation collectivisée. Pour lui il n'y a pas à douter que la place du capital, détenues par des fractions spécifiques de la bourgeoisie (par exemple et surtout les fractions de la bourgeoisie bancaire) doit être occupée par le capitaliste collectif idéal. La notion keynésienne d'"euthanasie des rentiers" illustre bien cette position de Keynes.

Ainsi, Keynes affirme l'urgence de mater l'incurie des bourgeois individuels pour qui les taux d'intérêt bancaire sont fixés en fonction de la loi de l'offre et de la demande, de la préférence ou non pour les liquidités. En éliminant en partie de ce champ les bourgeois indivi-

113 ENGELS, F., *op. cit.*

duels, Keynes donne sa vraie place au capitaliste collectif idéal d'Engels qui mettra en œuvre la politique keynésienne du plein emploi, elle-même synthèse du keynésisme. La gestion de l'intérêt par l'État et la banque d'État s'effectuera en fonction du plein emploi, c'est-à-dire en fonction de l'efficacité du capital et de la demande effective des travailleurs. En [116] considérant ces deux aspects, cette politique de gestion du taux d'intérêt de la banque centrale est mise en branle en fonction de la baisse rigide des salaires. En effet, les salaires des travailleurs en régime capitaliste atteignent une limite, toujours impossible à dépasser, à cause de la position de la classe dominante à leur égard. Il en résulte une fixation rigide des salaires posant des limites de classe aux ouvriers qui pourtant représentent la majorité des consommateurs. Cette fixation rigide des salaires en provoque toujours la baisse par rapport au volume de la production. De là, la manipulation du taux d'intérêt par la banque centrale afin de l'augmenter ou de le diminuer en fonction de la demande effective et des impératifs suscités par l'investissement du capital.

Malgré tous ces apports de Keynes à la science du capital une chose demeure, c'est que celui-ci base son argumentation sur une tentative d'intégrer l'inconciliable, la seule variable qu'il a reconnu comme indépendante en raison capitaliste : les travailleurs.

Quand bien même Keynes tenterait et avec lui les sociaux-démocrates de postuler que les travailleurs constituent une classe intégrée au capitalisme, la crise, ce moment d'affrontement direct du prolétariat et de la bourgeoisie, forçant cette dernière à rééquilibrer sa domination, la crise ressurgit toujours et encore.

En fait, le keynésisme et son application représentent la prise de conscience ou la reconnaissance par la bourgeoisie de l'autonomie de classe du prolétariat en système capitaliste, puisque sa position de classe est radicalement différente de celle de la bourgeoisie au sein même du procès de production.

Cette théorie de Keynes considérant le salaire comme seule variable indépendante implique sa stabilité, ce qui pose des difficultés que la théorie ne peut contourner puisqu'elle est basée sur une irréductibilité rencontrant d'autres irréductibilités. En fait, l'opposition travailleurs/bourgeoisie banalise l'efficacité des agrégats keynésiens qui tentent de lier les profits à la demande, l'épargne à l'investissement, le

salaires à la production, en somme, qui tentent d'unir autant d'oppositions fondamentales en système capitaliste. Par exemple, sous la pression ouvrière pour l'élévation des salaires, les bourgeois tenteront de majorer leurs profits en investissant l'épargne et en produisant plus. Résultat : le marché ne peut absorber cette nouvelle injection de marchandises nécessitant ainsi une nouvelle hausse des salaires puis une nouvelle concentration, etc. ... Vraisemblablement, le keynésisme conduit tôt ou tard à une situation de stagnation et de crise, de baisse générale des profits, qu'il n'est pas en position de gérer.

En fait, la gestion keynésienne du capital est alternative à la crise, elle la suit ou la précède. Chez Marx ce type de gestion du capital est décrit comme étant le temps du cycle de rotation du capital, c'est-à-dire le laps de temps pendant lequel la machine lègue sa valeur d'usage au produit, la vie du capital étant son cycle.

Les mesures de l'État keynésien ne signifient pas que ce dernier possède une conscience planant au-dessus de la lutte des classes avec un [117] recul critique face à celle-ci. En fait, le capitaliste collectif idéal est idéal parce qu'il est en position d'aplanir les contradictions touchant les bourgeois individuels dans la mesure où l'impact de ces contradictions distordent le capital social et incitent à la nécessité de leur intériorisation en fonction du maintien de la domination de classe qui subit de plus en plus un glissement vers l'État. Les limites du capitaliste collectif idéal sont donc celles de la lutte des classes.

2. *Les forces productives*

[Retour à la table des matières](#)

Le capital n'est pas une chose mais bien un rapport de production, comme l'a répété Marx à plusieurs reprises. Ainsi, avec A.D. Magaline ¹¹⁴, *Il Manifesto* ¹¹⁵. Thérét et Wieviorka ¹¹⁶, nous croyons que les rapports de production se matérialisent dans les forces productives de

¹¹⁴ MAGALINE, A.D., *Luttes de classes et dévalorisation du capital*, Maspero, Paris, 1975.

¹¹⁵ Collectif, *Il Manifesto*, Seuil.

¹¹⁶ THERET, B. et WIEVIORKA, M., *Critique de la théorie du CME*, CEP, Paris, 1978.

sorte que le capital peut et doit être abordé comme une force productive capitaliste au même titre que le travail. Nous développerons maintenant cette problématique afin de dégager la nature de ce rapport intimement lié à l'avènement du capitaliste collectif et sans lequel l'analyse est impuissante à expliquer le fonctionnement de ce nouveau type de capitaliste.

L'avènement du rapport contradictoire du capital au travail est né du remplacement de la seigneurie par la bourgeoisie dont l'efficace est qualitativement nouvelle et supérieure à celle de la seigneurie au niveau de la direction du procès de travail.

La violence explicite ou implicite de la force productive, capital sur le travail est ici contractuelle et non plus héréditaire. C'est par entente contractuelle avec les travailleurs que la bourgeoisie centralise sa domination et sa direction du travail dans la manufacture, regroupant les travailleurs et évitant ce que Magaline appelle le "gaspillage", c'est-à-dire les pertes en matériel ainsi qu'en temps de travail. La bourgeoisie a dû employer la science en tant qu'instance d'exploitation (plus-value relative) afin de conserver les travailleurs qu'elle subsume et en même temps d'augmenter sans cesse la valeur qu'ils produisent, faisant de la société capitaliste la première société de classe à introduire sous les rapports contradictoires la science en tant qu'élément d'exploitation des travailleurs.

Ce qui importe ici, c'est de dégager l'évolution qui transforme à la fois le capital et le travail au sein du capitalisme de monopole, d'en identifier les contradictions intériorisées par l'État et, enfin, de bien voir comment se présentent ces nouveaux rapports suite à la gestion keynésienne du capitaliste collectif idéal au Québec.

[118]

3. *Les mesures keynésiennes au Québec*

[Retour à la table des matières](#)

En 1960, l'introduction de mesures keynésiennes au Québec implique une mosaïque de déterminations.

En tout premier lieu, aucun gouvernement québécois, des années '29 à la fin de 1950 n'applique systématiquement les mesures interventionnistes de la science du capital.

De toute évidence, l'autonomie de classe du prolétariat et la reconnaissance de sa présence en système capitaliste, n'est point acceptée par Taschereau, Godbout et surtout Duplessis. En effet, que ce soit au niveau du règlement des grèves, de leur médiation, des politiques de revenu, des mesures sociales, de la planification de la valeur ou de l'intériorisation des capitaux individuels par l'État, on reconnaît la marque de l'intervention de l'État libéral au Québec qui, pendant cette période, axe son action à la périphérie du capital. Encore faut-il apporter ici quelques nuances. La monopolisation du capital étranger est déjà engagée sous Taschereau. Certaines mesures législatives de l'État du Québec la favoriseront dès le début du siècle. Cependant, à part quelques mesures keynésiennes, très isolées du reste, mises en branle par l'État québécois vers le milieu des années 40, il n'y a pas à douter que celui-ci demeure un État dont l'intervention est à prédominance libérale avec tout ce que cela implique. En fait, la permanence du caractère libéral de l'État du Québec du début du siècle aux années '50 ne peut s'expliquer, croyons-nous, par l'analyse de l'articulation du capital monopoliste étranger avec l'État du Québec. L'intervention libérale de l'État du Québec trouve sa détermination dans le rapport que cet État entretient avec le capital local. En effet, du début du siècle à la fin des années '50 le capital local québécois demeure, sauf exceptions, non monopoliste, c'est-à-dire concurrentiel. En admettant avec Jules Savaria ¹¹⁷ que l'exploitation au Québec est auto-contrée, c'est-à-

¹¹⁷ SAVARIA, J., "[Le Québec est-il une société périphérique ?](#)" in *Sociologie et Société*, Vol. 7, Novembre 1975, pp. 115-122.

dire qu'elle implique des forces productives dont les contradictions sont identifiables à l'intérieur même de la formation sociale québécoise, nous serons alors en position de mieux cerner la permanence de l'interventionnisme libéral de l'État du Québec. En effet, l'état, bien que reproduisant sa politique de porte ouverte au capital étranger durant cette époque, ne semble pas suivre le mouvement qui affecte le capital impérialiste au Québec. La permanence de l'interventionnisme libéral au Québec est due au fait que cet État est accouplé organiquement au capital local québécois, capital qui reste non-monopoliste ou concurrentiel du début du siècle à la fin des années '50. C'est seulement dans l'optique d'un capitalisme concurrentiel, tel celui que véhiculait la bourgeoisie locale jusqu'en 1960, que l'État peut et doit laisser les capitaux individuels évoluer dans les mécanismes "objectifs" de l'économie classique. Ce n'est que vers 1960 que l'État adopte au Québec un train de mesures keynésiennes et à la fois post-keynésienne, planifiant la valeur et intériorisant les contradictions qui sous-tendent le capital local qui, dès cette époque, se monopolise peu à peu.

[119]

Comme le suggère un texte du MIC ¹¹⁸, cette politique de la porte ouverte aux investissements étrangers posait vers 1960 des problèmes au niveau de la "croissance" capitaliste. Et la conjoncture nationale et la conjoncture internationale pesaient de telle façon sur le Québec que cette politique devenait inefficace face à la cohésion et aux contradictions issues des forces productives.

Entre 1952 et 1958, le chômage passe de 3.7% à 8.8%, se maintient et augmente même à 9.2% en 1961. De 1956 à 1961, les investissements enregistrent une stagnation, se maintenant aux environs de \$2 milliards par année. Les revenus pendant cette période oscillent en bas de l'indice du revenu moyen canadien (loin derrière l'Ontario) consacrant le type d'exploitation et la reconnaissance de classe historiquement différenciée par la science du capital telle qu'appliquée par l'État fédéral, des travailleurs québécois avec ceux de l'Ontario. De plus, une partie de l'épargne n'est pas canalisée au Québec en vue du réin-

¹¹⁸ MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE, tiré de Tremblay, R., et al., *L'Économie québécoise*, P.U.Q., Montréal, 1976, pp. 397-405.

vestissement dans l'économie, provoquant ainsi une distorsion au niveau de l'équilibre des agrégats keynésiens.

En partant de ces indices on peut avancer que les politiques de plein emploi de l'État canadien et tout le train de mesures qu'il adopte depuis 1945 constitue une reconnaissance de l'autonomie de classe du prolétariat canadien, reconnaissance qui maintient une position de classe différentielle du prolétariat ontarien et québécois, contribuant à désolidariser les ouvriers de ces deux formations. En décalant ainsi le prolétariat québécois par rapport à celui de l'Ontario, l'État fédéral maintient l'exploitation oppressive des travailleurs québécois par la bourgeoisie canadienne, alors que les ouvriers ontariens subissent une exploitation autour de laquelle les travailleurs du Québec se satellisent. L'application ponctuelle des agrégats keynésiens en Ontario et au Québec par le fédéral nous sert ici d'indice pour dégager la tendance à la différenciation dans les types d'exploitation de ces formations.

Par exemple la politique de plein emploi du fédéral favorise de toute évidence, à partir de l'après-guerre jusqu'aux années 59, le capital social ontarien.

TABLEAU 1
Moyenne de taux de chômage d'une région
en% de la moyenne du Canada ¹¹⁹

Période	Canada	Québec	Ontario
1945-50	100	116,6	76,6
1951-59	100	133,3	76,2
1960-69	100	133,2	75,6
1970-74	100	136,2	75,9

Source : Tremblay et al., *L'économie québécoise*, p. 258.

¹¹⁹ HARVEY, P., *op. cit.*

[120]

Ce tableau indique clairement que de '45 à '59 l'indice du taux de chômage augmente d'environ 17 points au Québec, alors que celui de l'Ontario se maintient. D'ailleurs cet écart se maintient et se reproduit de '59 à '74.

Ceci ne signifie en rien que la situation du prolétariat ontarien est "meilleure" ou "pire" que celle des travailleurs québécois. De la même façon qu'eux, il est exploité. Cependant, les paramètres de cette exploitation diffèrent tant et si bien que les luttes menées par le prolétariat québécois sont complètement coupées de celles des travailleurs ontariens.

La gestion keynésienne du capital par l'État fédéral, principalement au niveau des politiques de plein emploi, est axée principalement vers le capital social ontarien, reléguant la bourgeoisie locale québécoise à une position précaire dans l'ensemble canadien, car, sauf exceptions, la domination de celle-ci s'établit dans les firmes non-monopolistes, dépendantes des firmes monopolistes étrangères, vers la fin des années '50.

Il y a donc crise de la gestion keynésienne du cycle vers cette époque au Québec. Les contradictions traversant la bourgeoisie locale l'obligent à se monopoliser. Ce mouvement, on l'a vu, ne peut être impulsé que par l'État, qui, devenant un capitaliste collectif idéal grâce à ses catégories comptables et interventionnistes est le seul qui puisse matérialiser ce mouvement de concentration.

Au début des années '60, une politique d'investissement massif par le capital étranger n'aurait pu aplanir les contradictions affectant la bourgeoisie locale. Les investissements étrangers, liés au cours du XX^e siècle aux ressources naturelles et à l'exploitation extensive des travailleurs (branches à forte densité de main-d'oeuvre telles le textile, la chaussure) ne visaient pas à soutenir le maintien de la demande effective, élément fondamental de la concentration des forces productives du Québec.

L'impérialisme ne peut agir au Québec en fonction des contradictions traversant le capital social national qui constitue l'ensemble de la bourgeoisie au Québec. Ceci signifie que, ni l'impérialisme ni l'État fédéral ne sont en mesure de compléter la monopolisation de la forma-

tion québécoise. C'est donc le capitaliste collectif qui présidera à cette concentration nécessitée par l'action de la variable fondamentale : la classe ouvrière.

Dès 1958, une nouvelle petite bourgeoisie (agents salariés improductifs dont le rôle n'est pas de mettre en valeur le capital), dont J. Melançon et F.A. Angers entre autres, se font les porte-parole, plaide en faveur d'un réaménagement du capital au Québec à la lumière des mesures agrégatives keynésiennes. La monopolisation qui en résulte élargit effectivement le marché et postule une augmentation de la demande effective et de la baisse du taux de chômage.

Ces revendications sont reprises en 1960-61 par le COEQ et la Chambre de commerce. En fait, Melançon et Angers croyaient à la mise sur pied d'une banque d'affaire qui, ponctionnant l'épargne des travailleurs, la réinvestirait dans les capitaux industriels locaux. Les affirmations [121] des agents de la classe régnante (parti politique au pouvoir) de cette époque vont dans le sens de ces revendications. Pendant des années, les ministériels du Parti libéral du Québec parlent de fuite de l'épargne à l'étranger, de la nécessité de se servir du réservoir d'épargne québécois pour investir dans les industries locales. Ce type de formule sera d'ailleurs véhiculé tout au long des années '62. Dès 1962 l'idée de la banque d'affaire mise de l'avant par la nouvelle petite bourgeoisie se concrétise par la formation de la SGF. Ce ne sera pas là la seule mesure keynésienne adoptée par le capitaliste collectif idéal au Québec pendant cette période.

Les investissements, qui stagnaient entre '56 et '61 connaissent une hausse prononcée, passant en '61-'62 de \$2 milliards à plus de \$3 milliards en 1966. Parallèlement, le chômage décroît de 9.2% à 4.7% pour connaître une montée de '67 à '71, (5.3% à 8.2%), se stabiliser en '72 à 8.3%, pour ensuite remonter vertigineusement de '75 à '77 (8.1% en 75 et aux alentours de 10% pour 77).

Selon nous, la période où la gestion keynésienne de l'État a atteint son but est celle allant de '61 à '66 où les agrégats investissement-chômage semblent équilibrés.

L'efficace des investissements de l'État, au niveau de l'agrégation des données keynésiennes semble décliner après '66 étant donné que la monopolisation du capital local est alors amorcée de façon décisive. Ces mêmes investissements ne suffisent pas à maintenir un taux de

chômage stationnaire à partir de '67. Dès ce moment les forces productives québécoises n'ont qu'à suivre leur rythme d'évolution propre à l'intérieur de la formation sociale québécoise. Ce n'est qu'au cours des années '72 et '73 que les agrégats keynésiens sont de nouveau équilibrés tant bien que mal et ce, par l'implantation de la SDI, la nationalisation de Sidbec-Dosco et le début du projet de la Baie James.

Ce court intervalle (2 ans) montre bien que la gestion keynésienne du capital par l'État décroît en efficacité après '66 pour ne plus avoir aucun effet après '73, la formation québécoise ayant complété la monopolisation de ses forces productives de façon auto-centrée, confrontant le capitaliste collectif non plus à la nécessité de concentrer le capital tout en reconnaissant l'autonomie de classe des ouvriers du Québec, mais plutôt à une situation de crise (dans les pâtes et papiers, textiles, chaussures, etc.) que la gestion keynésienne du capital ne peut solutionner. Soulignons de plus que la hausse de l'injection de capital par l'État dans les investissements et l'amortissement des machines, telle que notée par Dorval Brunelle, semble, selon nous, confirmer la tendance selon laquelle l'État du Québec devient de plus en plus un capitaliste collectif idéal.

Selon Brunelle, en ajoutant à celle de l'État la part des "amortissements et des investissements effectués par les sociétés et entreprises gouvernementales - secteurs nationalisés, régies publiques, etc. - la participation totale des secteurs gouvernementaux publics et parapublics grimpe de 14% en 61 et atteint 79.4% en 70" ¹²⁰.

[122]

Enfin, cette tendance que nous avons repérée au niveau de l'avènement d'un capitaliste collectif au Québec n'est point irréversible. La souplesse dont celui-ci a fait preuve en s'adaptant aux conditions nouvelles de l'exploitation ne lui est pas exclusive. L'État fédéral est, à l'instar de celui du Québec, en position de transformer son type d'action économique en fonction des nouveaux paramètres des forces productives au Québec. Pour le moment, nous affirmons que l'évolution de l'État qui devient capitaliste collectif semble se confirmer.

¹²⁰ BRUNELLE, D., *La désillusion tranquille*, à paraître chez HMH, Montréal, 1978.

4. Les sociétés d'État comme manifestation des mesures keynésiennes et de l'évolution tendancielle vers le capitaliste collectif idéal

[Retour à la table des matières](#)

L'État possède plusieurs complexes (international, économique et d'intégration idéologique), qui sont tous politiques. Nous croyons que c'est à travers une des composantes du complexe économique soit les firmes d'État, que nous illustrerons le plus clairement l'évolution de l'État québécois vers un capitaliste collectif idéal.

En effet, les firmes ou sociétés d'État constituent la matérialisation même de l'interventionnisme keynésien et de l'intériorisation des contradictions de classe par l'État au Québec. Pour bien montrer comment se présente ce type d'interventionnisme nous effectuerons l'historique de l'action de l'État libéral dans son rapport à la branche hydroélectrique, pour ensuite suivre l'évolution de cette articulation des années '60 à nos jours et ce, à travers les transformations qui ont parallèlement affecté l'évolution des forces productives. Dans un deuxième temps, nous tenterons de dégager le saut qualitatif enregistré dans le rapprochement de l'État et du capital local à travers l'avènement de quatre firmes d'État : la SGF, la Caisse de Dépôt, la SDI et SIDBEC.

4.1. L'Hydro-Québec

L'histoire de la branche hydro-électrique de la fin du XIX^e siècle aux années 40 a l'avantage, par son exemplarité, de faire ressortir l'aspect principalement juridique qui se dégage de l'interventionnisme étatique pour s'imposer à l'économie du Québec, dominée à cette époque par les capitalistes individuels dans leur articulation tenue avec l'État.

L'implantation du capital américain dans la branche hydro-électrique a été suscitée en grande partie : a) par la situation précaire

des travailleurs de l'époque, dont, selon Savaria ¹²¹, les salaires sont de 15% à 20% plus bas que dans le reste de la formation américaine, b) par l'action de l'État dont les mesures législatives drainent le capital étranger [123] dans la branche.

En effet, pour attirer le capital américain, l'État fixe l'achat des sites hydro-électriques à un prix dérisoire ¹²². Cette politique a été appliquée de la fin du XIX^e siècle jusqu'en 1907. Il y a donc, pendant cette époque, pullulement des firmes hydro-électriques, pullulement dont l'État régularise le ressac en favorisant la concentration des firmes de la branche entre les années 1910 et 1920.

Pour se faire, l'État accorde des concessions par la voie du bail emphytéotique aux firmes en position d'assurer leur concentration, rejetant à toutes fin pratiques les tentatives d'implantation dans la branche hydro-électrique des firmes non-monopolistes.

Parallèlement à ces législations favorisant la concentration monopoliste, l'hydro-électricité fait l'objet d'une stricte surveillance de la part des petits bourgeois traditionnels nationalistes que ceux-ci effectuent dans le but d'auto-centrer la production de la branche au Québec, c'est-à-dire de mettre à la place des agents du capital américain de la branche, des québécois.

Par exemple, au cours des années 20, il semble y avoir tentative de la part du capital américain de s'appropriier du barrage de Carillon afin d'exposer la marchandise hydro-électrique vers les U.S.A. Devant cet état de fait et sous l'impulsion des petits paysans et des travailleurs représentés par les petits bourgeois nationalistes, le gouvernement libéral de Taschereau met l'embargo sur l'exportation de la marchandise hydro-électrique du Québec vers les U.S.A. en 1926, imitant par là le geste posé par Gouin sur l'embargo du bois exporté aux U.S.A. vers 1910.

C'est aussi pendant cette époque que l'État du Québec corrige ou replâtre l'incurie des bourgeois individuels de la branche. Notamment, sous prétexte que le niveau d'eau des barrages Pibrac et de Portage-des-Roches au Saguenay était trop bas et fait geler l'eau l'hiver, la

¹²¹ SAVARIA, J., *op. cit.*

¹²² DALES, J.H., *Hydro-electricity in Québec and Industrial Development : 1898-1940*, Harvard University Press, Boston, 1957.

firme Price Brothers qui les détient hausse leur niveau de trois pieds, le portant ainsi à 32 pieds.

Parallèlement, l'Alcan décide de construire des barrages et maintient elle-aussi leur niveau à 32 pieds évitant ainsi le gel. L'inondation ne tarde point, mettant à la rue 142 familles de cultivateurs du Saguenay Lac St-Jean. Là-dessus, Taschereau déclare que :

"Au Lac St-Jean, des capitalistes américains dépensent actuellement \$100 millions. Nos adversaires appellent cela (l'inondation) la tragédie du Lac St-Jean... Il est vrai que quelques cultivateurs en souffrent, nous les indemniserons" ¹²³.

Toujours, l'État se retranche à la limite de la légalité et à la périphérie du capital sans s'interposer entre celui-ci et le travail, n'intériorisant point la place du capital et venant, tout au plus, cautionner par indemnisation les faux pas de celui-ci.

Au cours des années 30, l'action libérale nationale, le docteur "rouge" [124] à sa tête, tente de plaider en faveur de la nationalisation de la branche hydro-électrique. Cette nationalisation sera un cheval de bataille électoral de l'Union Nationale pendant la campagne de 1936. Au pouvoir, Duplessis ne bouge point, préférant se tourner vers les curés et le droit bourgeois pour mener une politique barbaresque envers les travailleurs. Ce n'est qu'en 1944 qu'une firme hydro-électrique la *Montreal Light, Heat and Power*, est nationalisée sous Godbout. Bien que cette mesure soit keynésienne, elle ne marque point, à n'en pas douter, la transformation de l'interventionnisme étatique. Celle-ci est en effet trop isolée pour conclure au passage de l'État libéral à l'État "keynésien". Cependant, un virage est amorcé par l'État qui, dorénavant, assume certaines catégories keynésiennes dans la transition qu'il effectuera et complétera vers les années '60. La gestion duplessiste de l'État, malgré cette intériorisation des contradictions de la firme, malgré le fait que l'Hydro-Québec soit devenu à cette époque le plus important producteur d'électricité individuel au Québec et, enfin, malgré le fait que certaines mesures touchant la sécurité sociale sont

¹²³ ROBY, Y., *Les Québécois et les investissements américains : 1918-1929*, P.U.L., Québec, 1976, p. 144.

mises en place, cette gestion croyons-nous ramène l'État à son type d'intervention périphérique. La transition amorcée en '44 sous Godbout est donc mise en veilleuse. Avant que toute autre mesure du genre ne soit prise par l'État, il faudra attendre les années '60.

Le train de mesures exclusivement législatives adoptées par le gouvernement Duplessis, est impressionnant, puisque de '44 à '58 environ 33 lois visant les normes de production, les prix à la consommation etc. ... de la branche sont adoptées par l'État qui se contente encore une fois de légiférer sans pour autant interioriser la valeur et prendre la place du capital.

Dès 1958, le gouvernement bloque les projets des bourgeois individuels. En effet, la Shawinigan Water and Power, détenue par le capital canadien Power Corporation désirait s'approprier les points de chute de la Manicouagan afin de présider postérieurement à son développement. L'État refuse de léguer cet emplacement à la firme. Cette intervention de l'État constitue vraisemblablement une des premières mesures de la "révolution tranquille", et signifie l'avènement du capitaliste collectif québécois. Celle-ci est, à n'en pas douter, une programmation de la valeur de la branche par l'État qui, refusant de se rendre aux demandes de la firme, choisit de confier l'exploitation du site à l'Hydro-Québec. La nationalisation est proche, surtout que depuis les années '50, elle est revendiquée par les réformistes du CTCC.

L'interiorisation de la branche hydro-électrique donna lieu à des contradictions entre l'État du Québec et le "syndicat financier canadien" qui devait émettre les obligations d'État sur le marché.

Ces contradictions qui ont trait à la non-adhésion consensuelle du syndicat financier face à la nationalisation affecte, croyons-nous, son rythme d'évolution sans pour autant la compromettre.

Ces événements lors du premier recours de l'État du Québec à l'emprunt massif pour financer son action font prendre conscience à la classe [125] tenant l'État "qu'une diversification des sources de financement demeurerait quand même nécessaire face aux projets destinés à rattraper le temps perdu sous le régime précédent" (C. Morin).

La nationalisation de l'hydro-électricité s'est faite en deux temps : en 1944 avec l'interiorisation par l'État de la *Montreal Light, Heat and*

Power et au début des années 60, alors que l'État s'approprie d'environ 11 firmes de la branche.

La détermination de cette dernière nationalisation a été repérée par C. Jobin ¹²⁴ comme étant d'abord une baisse du taux de profit, dévalorisant le capital des firmes de la branche. À cela, l'auteur ajoute avec raison, que les ministériels de cette époque voyaient dans la nationalisation la possibilité d'égaliser le prix à la consommation de la marchandise hydro-électrique qui subissait des variations dans les régions limitrophes à cause soit du type de firmes qui y étaient implantées, c'est-à-dire des firmes non-monopolistes dont les prix étaient beaucoup plus élevés que ceux des firmes monopolistes implantées dans les centres urbains du Québec, soit parce que les firmes en voie de monopolisation ou monopolistes de ces régions haussaient continuellement leurs prix.

Cette mesure unifiant le marché était une argumentation importante des ministériels qui considéraient que la nationalisation allait hausser la demande effective au Québec, évitant selon nous, la suraccumulation du capital dans la branche. Cette unification à la baisse du tarif de l'électricité allait profiter aux bourgeois individuels de ces régions, alléguaient, les libéraux, ce qui est fort douteux d'ailleurs.

Un autre aspect de la nationalisation des firmes de la branche nous semble intéressant. Lors de la nationalisation de '62, le capitaliste collectif ne s'approprie que 70% du potentiel hydro-électrique québécois. En effet, la nationalisation n'a pas touché le potentiel hydro-électrique des auto-reproductrices, c'est-à-dire les barrages possédés par des firmes dont l'hydro-électricité est un intrant important pour la fabrication de sa marchandise.

On pourrait évidemment conclure à une manipulation systématique par les bourgeois individuels pour justifier ces quelques 30% du potentiel hydro-électrique non nationalisé, ce qui serait une explication qui nous semble insatisfaisante. En fait, la non-nationalisation des autoreproductrices a trait à la planification de la valeur par l'État qui intériorise les forces productives de la branche en fonction des contradictions traversant les firmes individuelles d'une part, de son action

¹²⁴ JOBIN, C, "La nationalisation de l'hydro-électricité au Québec, en 1962", Thèse de maîtrise présentée au département de Science Politique de l'U.Q.A.M., Montréal, 1974.

keynésienne de l'autre, et enfin en fonction du type de domination qui allait la confronter aux travailleurs de la branche. En considérant ces trois déterminations, l'État n'avait pas à interioriser le capital des auto-reproductrices dont le principal est l'Alcan. En somme, ces firmes répondent aux critères sériels élaborés par le capitaliste collectif, ayant trait à la position d'un bourgeois individuel au sein du capital social d'une part, et de l'autre, à sa position face aux travailleurs qu'elle subsume. Ces firmes sont parfaitement en mesure d'aplanir les contradictions qui les opposent à leurs travailleurs respectifs ainsi que de tenir [126] leur place du capital. Rien, fondamentalement, ne porte le capitaliste collectif à interioriser ces auto-reproductrices.

La branche hydro-électrique offre une multitude d'exemples pertinents de l'évolution des forces productives.

La nationalisation de l'hydro-électricité en '62 s'est faite entre autres à la suite d'une baisse des profits provoquée par la force productif travail. Ce n'est que la lutte des classes qui peut provoquer une telle situation comme Marx le souligne : "le taux de profit peut tomber indépendamment de la concurrence entre le travail et le capital, mais l'unique concurrence qui peut le faire tomber est précisément cette lutte" ¹²⁵. Cette affirmation de Marx renvoie évidemment l'explication de cette loi aux rapports contradictoires qui affectent le rythme d'évolution du capitalisme. La question qui se pose est celle-ci : comment assurer le développement de l'hydro-électricité au Québec de façon à aplanir les contradictions qui frappent la branche et pouvoir exploiter ses travailleurs en fonction du capital social ?

La nationalisation signifie une centralisation et une standardisation du capital qui débouche sur une économie appréciable dans l'exploitation de la force productive "travail", qui, par le fait même, se voit elle aussi standardisée, de même que la machinerie dont elle se sert.

En effet, avant la nationalisation, l'électricité de Bersimis produite par les travailleurs de l'Hydro-Québec était acheminée à Montréal et celle du Saint-Laurent à Québec. Ceci était dû à l'inter-pénétration des réseaux de l'Hydro avec ceux de Shawinigan Power.

Le système de concessions, d'exploitation et de marchés exclusifs qui avait marqué la concentration des bourgeois individuels empêchait

¹²⁵ MARX, K., *Le Capital*, Livre III.

de standardiser l'exploitation des travailleurs de la branche diminuant d'autant son taux de profit.

Concrètement, une fois installée en tant qu'agent du capital de l'Hydro, la bourgeoisie locale a standardisée les lignes du transport électrique, l'exploitation des réserves aqueuses et l'utilisation du débit d'eau, car les liens contractuels entre l'Hydro et les firmes individuelles ne permettaient pas l'utilisation maximale des eaux, selon les variations d'hydraulicité.

De 1962 à 1963, cette standardisation du capital constant et du procès de travail des ouvriers de la branche permet une économie de \$50 millions, fondamentalement impulsée par la standardisation de la place du capital entraînant celle des travailleurs de la branche.

De même, l'Hydro-Québec, en tant que firme d'État valorisée politiquement, a la possibilité de planifier la valeur. À ce titre, soulignons que des firmes d'engineering, dont la place au niveau international est loin d'être négligeable, sont nées de cette planification de la valeur. Parmi elles les firmes ABBDL, Lavallin et SNC dont la base de valorisation se situe au Québec, ont internationalisé leur capital dans le monde à partir en particulier de la plateforme de valorisation ou d'exploitation que leur offrait l'Hydro-Québec.

Lors de la nationalisation, l'installation d'agents locaux du capital, en lieu et place des agents étrangers qui occupaient la direction de ces [127] firmes, vient autocentrer l'exploitation des travailleurs de la branche, et favorise l'aplanissement des contradictions non plus en faveur d'une exploitation accrue des travailleurs par les firmes individuelles mais bien en fonction de celles qui traversent le capital social québécois et la bourgeoisie locale.

4.2. La SGF

Comme nous l'avons souligné plus haut les propositions d'Angers et de Melançon se sont concrétisées par la formation d'une banque d'affaire : la SGF.

Le drainage de l'épargne par cette firme impliquait la participation de capitaux non-monopolistes québécois tel la Compagnie nationale

de gestion, la Corporation d'expansion financière (Corpex) et les Placements collectifs qui s'allient aux filiales spécialisées dans le placement de la firme Desjardins. De même, le public participe par ses investissements au capital-action de la SGF.

Cette firme se spécialise dans le capital-risque, c'est-à-dire finance des firmes industrielles québécoises aux prises avec des difficultés de concentration, de financement. Une telle entreprise présentant des équations à plusieurs inconnues pour les bourgeois individuels québécois, ne pouvait qu'être cautionnée que par l'État.

La SGF implantée en '62 est donc une firme à capital mixte où l'État investit conjointement avec les capitalistes individuels. En '72, la SGF devient une firme d'État valorisée entièrement par lui. Ce retrait des bourgeois individuels est dû, selon nous, au fait que la SGF a agi en fonction des contradictions mettant aux prises les bourgeois individuels aux travailleurs et a intérioriser celles-ci en se portant acquéreur des firmes où les bourgeois individuels étaient dans l'impossibilité de tenir la place du capital. En bref, pendant la période où la firme était détenue par des capitaux mixtes, elle agit en véritable firme de l'État, planifiant la valeur et valorisant politiquement les capitaux qu'elle intériorisait, expulsant par là les bourgeois individuels de la place de son capital. Retenons cependant que dès sa création, l'application qu'elle fait de la science du capital lui permet de repérer le caractère autonome de classe des travailleurs des filiales qu'elle possède et de l'encadrer en tant que bourgeoisie du capitaliste collectif idéal.

L'implantation de la SGF marque l'avènement de premier "holding" québécois en importance qui allait se monopoliser peu à peu. Les capitaux des firmes intériorisés par la SGF connaissaient des difficultés de baisse du taux de profit en de concentration en cette époque de monopolisation des forces productives locales. Dès la première année de son mandat, la SGF intériorise les contradictions des firmes Forano et Volcano dont le capital rencontre des difficultés qu'il a peine à surmonter et qui avaient une certaine importance au niveau du capital social local du Québec.

En '64, la SGF acquiert 5 nouvelles entreprises n'ayant aucun lien [128] entre elles au niveau de leur production, des échanges entre elles de valeurs d'usages et de leur place respective au niveau de la réalisation de la valeur. Ces firmes faisant partie de branches aussi hétéro-

gènes que celles de l'alimentation, de la construction mécanique, du textile et du meuble ne favorisent point la solidarisation et le resserrement de la bourgeoisie locale qui était un des arguments à la base de la création de la SGF. De toute évidence, le recalibrage des forces productives de la SGF ne se fait pas en fonction des intérêts bornés des capitalistes individuels qui sont, pour la plupart, expulsés en tant qu'agent du capital de ces firmes, pour être remplacés par ceux de la SGF qui assument l'exploitation des travailleurs de celles-ci.

En '65 la SGF affirme de plus en plus son caractère de firme d'État en intériorisant la firme québécoise Marine Industrie aux prises avec des difficultés de baisse tendancielle des profits. Dès la reprise de Marine par la SGF celle-ci passe à un cycle intensif du capital, c'est-à-dire investit massivement dans le capital constant de la firme, qui, en '71 connaît malgré tout un déficit de \$3,2 millions. De 1970 à aujourd'hui, l'action économique de la firme d'État SGF se poursuit un peu dans la même direction. C'est elle qui, devenue firme d'État, a permis à Bombardier d'acquérir M.L.W., en rachetant en juillet 75,40% des actions de MLW-Bombardier, ce qui permet à Bombardier de réinjecter du capital dans la machinerie de MLW et de consolider la place du capital précarisée de Bombardier par l'achat de MLW.

De '62 à '66, la SGF a donc participé à la transformation des forces productives au Québec dans le sens où elle a centralisé la direction du capital de firme de bourgeois individuels québécois et les a amenés à la concentration monopoliste, tenant compte par là du mouvement du capital local qui prend sa place au sein du capital social monopoliste au Québec.

4.3. La Caisse de dépôt

En 1963, le fédéral annonce qu'il légifèrera pour créer un régime de pension universel et contributif, canalisant ainsi une partie de l'épargne des travailleurs pour la réinvestir. Le Québec avançait de multiples raisons pour ne point participer au projet. Tout d'abord, la gestion keynésienne du fédéral avait désavantagé le capital local. Participer au "*Canada Pension Plan*" pouvait signifier pour le Québec une fuite de l'épargne qui serait réinvestie ailleurs au Canada. De plus,

la façon même dont le CPP s'appropriait l'épargne ne convenait pas à l'État du Québec. En effet, l'État du Québec désirait que le régime comporte, contrairement au projet fédéral, une mise de fonds massive et immédiate afin d'être en mesure de réinvestir ce capital dans l'économie. De plus, les contradictions qui ont opposé le Syndicat financier canadien lors de la nationalisation de l'hydro-électricité rendent nécessaires la mise sur pied d'une caisse de dépôt pour le capitaliste collectif québécois. [129] En effet, la Caisse de dépôt s'approprie du capital ponctionné chez les travailleurs principalement par la Régie des Rentes. Elle a également pour mandat de réinvestir ce capital dans des obligations, principalement celles du gouvernement et des firmes de l'État du Québec. Le reste de son capital est investi dans les actions et obligations industrielles.

Ainsi, dès 1964 le mandat donné à la Caisse de dépôt est d'intensifier l'exploitation des travailleurs du Québec à la lumière de la science du capital, comme le suggère un discours de Lesage :

*"Une partie considérable de l'épargne des habitants du Québec va être investie par un organisme gouvernemental... Les "intérêts" des québécois ne s'arrêtent pas à la sécurité des sommes qu'ils mettent de côté pour assurer leur retraite. Des fonds aussi considérables doivent être canalisés dans le sens **du développement accéléré** des secteurs publics et privés, de façon à ce que les objectifs économiques et sociaux du Québec puissent être atteints rapidement et avec la plus grande efficacité possible. En somme, la Caisse ne doit pas être envisagée comme un fond de placement au même titre que les autres, mais comme **instrument de croissance**, un levier plus puissant que ceux qu'on a eu dans cette province jusqu'à maintenant" ¹²⁶.*

Cette mesure, à n'en point douter, constitue dans un sens, ce que Keynes appelait l'"euthanasie des rentiers", car elle expulse d'une partie du champ de l'épargne des bourgeois individuels. En second lieu, en investissant ces fonds principalement dans l'achat d'obligations, la Caisse de dépôt lève les contradictions entre les bourgeois individuels

¹²⁶ Cité dans FOURNIER, P., *Les Sociétés d'État et les objectifs économiques du Québec*, O.P.D.Q., Québec, 1978.

et l'État québécois lorsque celui-ci émettra des obligations. Ainsi, la Caisse viendra stabiliser les émissions d'actions que le Syndicat financier canadien boycottera en '66 lors de l'avènement de Johnson au pouvoir, en '70 lors des événements d'octobre, et, récemment, lors de l'élection du P.Q. Cette action de la Caisse assure la continuité de l'intervention de l'État et lui apporte un consensus sans lequel ses projets auraient subi des distorsions majeures et produit des contradictions en chaîne.

4.4. SDI

La quatrième mesure visant à proportionner les agrégats keynésiens et présentant une certaine cohérence avec deux des firmes dont on vient de parler (la SGF et la Caisse de dépôt) consiste en l'implantation de la **SDI**.

C'est en '71 que la SDI fut créée. Elle se spécialise surtout à investir dans les entreprises non-monopolistes francophones. En fait, l'État du Québec, par l'intermédiaire de la **SDI**, maintient les bourgeois individuels [130] québécois des firmes non-monopolistes principalement parce que ces firmes s'approprient quantitativement la force de travail d'un grand nombre d'ouvriers québécois. La vague de faillites qui affecte ces firmes depuis les années '60 signifie à la fois la montée du chômage et la diminution de la hausse du revenu global des travailleurs québécois. En soutenant les bourgeois de ces firmes qui rencontrent de nombreuses difficultés au cours de la monopolisation de la bourgeoisie locale, la SDI contribue de façon privilégiée à maintenir la demande effective des travailleurs, véhiculant l'illusion exaltée par la bourgeoisie de l'intégration apparente au capitalisme québécois de la seule variable indépendante : les travailleurs.

En fait, à l'instar de toutes les autres mesures keynésiennes de l'État, l'implantation de la SDI a comme but inavoué de compléter l'action entreprise par le capitaliste collectif afin de faire passer le capital national du Québec à un statut monopoliste.

4.5. SIDBEC

En 1964, l'État crée SIDBEC qui devait mettre en œuvre une sidérurgie intégrée possédant et contrôlant toutes les étapes de la production de la matière première aux produits finis.

Cependant, très tôt, des études démontrent à l'État qu'il n'y a pas de place pour deux sidérurgies au Québec. En effet, Dosco, malgré sa situation déficitaire, construit un laminoir à Contrecoeur alimenté par l'acier de sa filiale de Sydney, qui fabrique des produits plats. Or, le marché des produits plats au Québec est très restreint, même s'il est appelé à prendre de plus en plus d'importance. A cette époque, ('66-'67) la firme Dosco voit sa place du capital de plus en plus menacée. Les profits sont déficitaires. De plus, l'organisation des prix des produits de l'acier est gérée par un système de prix discriminatoires, différenciant nettement les formes des travailleurs ontariens de ceux des travailleurs québécois œuvrant dans cette branche. En fait, le prix du fer, matière première dans la construction de l'acier, était évalué dans tout l'est du Canada comme s'il avait été extrait au lac Érié. Autrement dit, au prix du fer extrait à Sept-Iles ou Shefferville, on ajoutait le coût du transport du lac Érié à Sept-Iles. Une firme qui aurait acheté à ce moment-là son fer à Sept-Iles pour le transformer sur place, l'aurait payé plus cher que si elle s'en était appropriée au lac Érié.

Ce système avantagéait entre autres les firmes de la branche ontarienne, c'est-à-dire Dofasco, Stelco, Algoma, toutes possédées par des capitaux canadiens, et les firmes américaines qui pouvaient se procurer du fer du Québec au lac Érié à un prix plus bas que partout ailleurs au Canada.

Une des conséquences immédiates de cette fixation des prix a trait à la distorsion produite dans la cohérence industrielle au Québec. En effet, sans pouvoir s'approprier l'acier à un prix plus bas qu'en Ontario les firmes situées en aval de la sidérurgie, c'est-à-dire celles dont la matière [131] première est l'acier, s'intégraient plus au capital social ontarien qu'à celui du Québec.

Devant ces contradictions opposant le capitaliste collectif fédéral et ontarien à celui du Québec, une seule position était possible : relocali-

ser l'exploitation des travailleurs de la firme Dosco en l'autocentrant au Québec. Le but de l'intervention du capitaliste collectif québécois apparaissait évident : en intériorisant la firme Dosco l'État du Québec ferait sauter l'hypothèse du système de prix discriminatoire pesant sur la branche sidérurgique. En effet, en mettant sur pied une filiale récupérant la ferraille et en s'appropriant un gisement de minerai de fer, l'État pourrait ainsi contourner le système discriminatoire qui pesait sur la branche.

En '67, aux contradictions qui frappaient Dosco (baisse des profits, discrimination dans les prix etc..) au Québec, vient s'ajouter celles qui émanaient de Grande-Bretagne. À cette époque, le capitaliste collectif britannique, par l'intermédiaire de la Banque d'Angleterre, ordonne à un certain nombre de firmes nationales de se départir des filiales déficitaires à l'étranger afin de régulariser la situation qui pesait sur le capital britannique de cette époque. Hawker Sidderley faisait partie de cette liste. Elle cède sa filiale Dosco, qui devient SIDBEC en 1968.

Cette intériorisation de Dosco par l'État constitue une relocalisation des travailleurs de la firme au Québec puisque la place du capital est maintenant occupée par la bourgeoisie locale. Par la création de Sidbec-Feruni récupérant la ferraille pour alimenter les fours des usines de Contrecoeur, le prix de la tôle au Québec, majoré de 12 à 15% par rapport à celui de l'Ontario, atteint maintenant la parité. Le projet de Fire-Lake est en voie de réalisation et favorisera la baisse du prix de l'acier québécois. Enfin, bien que depuis 10 ans la consommation de l'acier au Québec n'a pas augmenté, les mesures entreprises par SIDBEC le sont en fonction du capital social québécois et nous permettent de supposer que les industries utilisant de l'acier s'implanteront de plus en plus au Québec, soit à l'aide de l'État du Québec, soit par la mise en place par celui-ci de firmes en aval.

Conclusion

[Retour à la table des matières](#)

La position de l'État du Québec en tant que catégorie essentiellement productive se confirme de plus en plus. Que ce soit au niveau du passage des forces productives locales vers la monopolisation, à celui

de l'intériorisation de la branche hydro-électrique ou sidérurgique par l'État, au niveau de celle du capital financier comme la Caisse de dépôt ou encore du capital industriel comme la SGF ou la SDI, partout l'État s'immisce dans le procès de production immédiat, d'une façon ou d'une autre. Et il y a plus. L'étude de quelques firmes de l'état ne fait qu'illustrer [132] de façon concrète les tendances prises par ce dernier. L'État du Québec, dans son articulation avec le capital, touche non seulement aux firmes qu'il a intériorisées mais de plus intervient au niveau de l'ensemble du capital social québécois. En fait, l'État s'insère dans des branches aussi hétérogènes que celles des pâtes et papiers, de la fabrication de l'hydro-électricité, de l'agriculture et de la construction.

Malheureusement notre analyse ne cerne point toutes les implications de l'intervention étatique au Québec. Par contre, malgré ses limites, elle tente de faire ressortir l'émergence de l'État en tant que catégorie capitaliste orchestrant sa fuite en avant en résolvant temporairement des contradictions irrésolues dans les phases précédentes.

Ce cadre référentiel serait, selon nous, en mesure de dégager une dimension de la crise actuelle qui affecte non seulement les formes de l'État au Québec (fédéralisme), mais aussi et surtout qui renvoie aux contradictions opposant les travailleurs au capitaliste collectif à l'intérieur desquelles la question nationale ne peut être évacuée.

[133]

Notes du chapitre IV

Dans l'édition numérique de ce livre, les notes en fin de chapitre ont toutes été converties en notes de bas de page pour en faciliter la lecture. JMT.]

[134]

[135]

Le capitalisme au Québec

Chapitre V

**“LES NOUVEAUX PARAMÈTRES
DE LA BOURGEOISIE
QUÉBÉCOISE.”**

par PIERRE FOURNIER

[Retour à la table des matières](#)

[136]

[137]

Depuis quelques années, et peut-être surtout depuis l'arrivée au pouvoir du Parti québécois, on parle beaucoup de la bourgeoisie québécoise, de son pouvoir économique, de sa cohérence et de ses intentions politiques. Les tentatives de définir avec un peu de précision les contours et les paramètres de cette bourgeoisie demeurent cependant à l'état embryonnaire et sont souvent fort contradictoires. À notre avis, ces études doivent être poussées plus loin, car elles sont essentielles, non seulement à une bonne compréhension des forces en présence et du Parti québécois, mais aussi à des prises de position éclairées sur la question nationale. Ce chapitre vise donc à faire une modeste contribution au débat, en tentant de mieux cerner les composantes et la dynamique de la bourgeoisie québécoise.

Il s'agira essentiellement de raffiner et de pousser plus loin certains de nos travaux antérieurs, mais aussi de faire une autocritique ¹²⁷. En effet, si certains éléments semblent avoir résisté à l'analyse, y compris la définition des trois composantes de la bourgeoisie et le rôle central de l'État comme facteur de cohésion, d'autres par contre nous semblent carrément erronés. Il s'agira aussi de critiquer, implicitement ou explicitement, certaines autres contributions à l'analyse de la classe dominante au Québec. Le lecteur trouvera, par exemple, une tentative de critique systématique des conceptions de Jorge Niosi, telles qu'exposées récemment dans un article des **Cahiers du Socialisme** ¹²⁸. On rejettera, entre autres, le concept de bourgeoisie canadienne-française — erreur que nous avons nous-mêmes commise en 1976 — et l'hypothèse que cette bourgeoisie n'est que l'aile francophone de la bourgeoisie canadienne.

¹²⁷ Voir P. Fournier : "Vers une grande bourgeoisie canadienne-française ?", communication présentée au congrès des études socialistes, juin 1976, *Le Patronat québécois au pouvoir*, Montréal, HMH, 1978, et plusieurs textes récents sur les sociétés d'État et le Parti québécois.

¹²⁸ J. Niosi : "La nouvelle bourgeoisie canadienne-française", *Les Cahiers du Socialisme*, n° 1, 1978.

Après avoir tenté, dans une première partie, de délimiter les critères qui sous-tendent notre unité d'analyse, c'est-à-dire la bourgeoisie québécoise, on examinera tour à tour le mouvement coopératif, les sociétés d'État et le secteur privé, en portant une attention particulière aux développements des dernières années et aux tendances qui se dessinent. Ces trois composantes de la bourgeoisie québécoise seront analysées non seulement en termes de leur pouvoir économique et de leur cohérence interne, mais aussi dans leurs relations avec la bourgeoisie canadienne et les politiques du Parti québécois. On émettra l'hypothèse qu'à plusieurs niveaux les bourgeoisies canadiennes et québécoises sont en conflit, et que le PQ est en bonne partie l'expression et le reflet d'une lutte de pouvoir entre les deux fractions. On prétendra aussi que la bourgeoisie québécoise s'est passablement renforcée depuis 1960, aussi bien au sein de l'État qu'à l'extérieur. Finalement, nous verrons que la bourgeoisie autochtone est beaucoup plus cohérente et consciente de ses intérêts qu'on ne le pense généralement, et qu'elle est en train de devenir, avec le PQ non seulement une classe en soi mais une classe pour soi.

[138]

1. La bourgeoisie québécoise : définition et critères

[Retour à la table des matières](#)

Dans son article sur la bourgeoisie canadienne-française, Jorge Niosi reprend plusieurs des éléments et des propositions que nous avons avancés en 1976. Au niveau des critères de définition du pouvoir économique de la bourgeoisie, il rejette, comme nous, l'appartenance aux conseils d'administration, et choisit de concentrer sur la propriété et le contrôle des plus grandes entreprises. Nous sommes également d'accord avec Niosi lorsqu'il affirme que la bourgeoisie francophone au Québec constitue plus qu'une petite-bourgeoisie, quelles qu'en soient les fractions, et que certains analystes, dont Gilles Bourque et Nicole Frenette, "ont minimisé l'importance de la grande et moyenne bourgeoisie francophone"¹²⁹. Sa conclusion générale, finalement, à l'effet qu'il existe "une bourgeoisie canadienne-française

¹²⁹ *Ibid.*, p. 35.

sous-représentée au niveau des très grandes compagnies sous contrôle canadien, mais dynamique et en pleine croissance" ¹³⁰ rejoint également nos analyses antérieures.

Là s'arrête cependant nos points d'accord. L'erreur fondamentale de Niosi, à notre avis, provient du fait qu'il a choisi la bourgeoisie canadienne-française plutôt que la bourgeoisie québécoise comme point de départ et catégorie d'analyse. En effet, Niosi inclut dans sa bourgeoisie toutes les entreprises importantes dont les propriétaires sont francophones. Nous allons tenter de démontrer tout au long de cet article que la conception de Niosi représente une distorsion de la réalité, et qu'au contraire la dichotomie bourgeoisie québécoise/bourgeoisie canadienne présente une grille d'analyse beaucoup plus pertinente et réaliste. Les autres erreurs de Niosi, y compris sa perception de l'État québécois et du Mouvement coopératif comme étant "petits-bourgeois", et son hypothèse que la bourgeoisie francophone est simplement une aile de la bourgeoisie canadienne, découlent de son postulat de départ.

En adoptant le seul critère ethnique pour définir la bourgeoisie canadienne-française, Niosi évacue des dimensions essentielles. Il ignore notamment l'important facteur superstructurel pour tenter de repérer les fractions de classe. Ainsi Niosi ne semble pas tenir compte de la possibilité que l'État québécois soit en fait le principal point d'appui de la bourgeoisie qu'il tente de cerner. Comme résultat, il marginalise l'État et tout particulièrement les sociétés d'État au Québec comme pivots essentiels et facteurs de cohésion de cette nouvelle bourgeoisie. En ignorant les États canadien et québécois, Niosi ne repère pas correctement les contradictions qui existent et qui se développent entre les deux bourgeoisies. Il sous-estime aussi la cohérence stratégique et les tentatives d'autonomisation qui commencent à se développer au sein de la bourgeoisie québécoise.

Pour Jorge Niosi, la bourgeoisie canadienne-française se limite essentiellement à une liste d'une cinquantaine d'entreprises, dont les propriétaires ont des noms francophones et dont les actifs dépassent \$10 millions. En n'incluant pas les coopératives et les sociétés d'État, cette [139] liste ne tient pas compte de deux composantes clés de la bourgeoisie québécoise. Par contre, Niosi inclut des entreprises

¹³⁰ *Ibid.*, p. 11.

comme Power Corporation et Rolland, qui, à notre avis, font partie de la bourgeoisie canadienne.

Même au niveau empirique, il devient de plus en plus évident qu'on ne peut pas mettre les filiales de Power Corporation dans le même bateau que Provigo, Culinar, ou encore le Mouvement Desjardins et l'Hydro-Québec. Power et Rolland, même si leurs propriétaires sont francophones, sont intimement reliées au réseau financier canadien qui s'appuie sur l'État fédéral. Desmarais et Rolland sont bel et bien représentés au sein du bloc au pouvoir canadien, car ils font partie de la bourgeoisie canadienne.

Si on fouille un peu, on se rend vite compte que Power et ses filiales sont dans le circuit financier de la Banque Royale, et que, dans une certaine mesure, Power est le bras agissant de cette banque. Notons qu'une bonne partie des projets d'expansion ou d'absorption du holding ont été approuvés et financés, sinon pilotés, par la plus grande banque canadienne. Cela comprend la tentative de prise de contrôle d'Argus Corporation de Toronto. Soulignons aussi que plusieurs filiales de Power sont basées et incorporées, et ont une base d'accumulation à l'extérieur du Québec. Investors Group, par exemple, a une charte manitobaine. À titre indicatif, les principaux administrateurs de Power et de ses filiales sont anglophones et reliés aux circuits financiers et industriels de la bourgeoisie canadienne. Paul Desmarais lui-même siège surtout sur des conseils d'administration de monopoles canadiens. De la même façon, Lucien Rolland siège aux conseils d'entreprises canadiennes clés comme Stelco Canadian Pacific, Bell Canada, et Inco et son entreprise, fait partie du circuit financier de la Banque de Montréal. Un autre indice empirique provient du fait que des entreprises comme Power et Rolland, contrairement aux bourgeois québécois, emploient des avocats, des courtiers, des bureaux d'assurance, des actuaires-conseils et des vérificateurs, qui proviennent d'importants bureaux anglophones reliés à la bourgeoisie canadienne.

Un autre piège à éviter en tentant de définir la bourgeoisie québécoise est de considérer, comme Niosi, qu'un capital québécois qui s'internationalise (ABBDDL ou Provigo, par exemple) devient automatiquement canadien. En effet, un bourgeois québécois peut avoir des visées pancanadiennes ou même internationales sans pour autant perdre sa base d'accumulation et ses liens superstructureaux québécois. Ne serait-il pas absurde de prétendre que la Banque Royale n'est plus

canadienne parce que son capital s'est internationalisé depuis une quinzaine d'années ? Comme le souligne à juste titre Gilles Bourque, il y a toute la différence entre une entreprise québécoise comme Québecor qui tente de faire une percée à Philadelphie, et Power Corporation, qui est rattachée à la fraction dominante de la bourgeoisie canadienne et qui défend ses intérêts à partir de l'État fédéral ¹³¹.

Il faut aussi éviter de percevoir la bourgeoisie québécoise comme [140] étant totalement ou essentiellement inféodée au grand capital américain. Selon nous, la bourgeoisie québécoise à ses propres bases d'accumulation ; elle ne fait pas uniquement de la sous-traitance. Ce qui ne l'empêche pas d'être profondément dépendante à l'égard du capital américain et même de tenter de resserrer les liens avec l'impérialisme américain, soit pour en tirer profit directement ou soit pour court-circuiter la bourgeoisie canadienne. D'ailleurs, dans une large mesure, un des objectifs du Parti québécois et de la bourgeoisie québécoise est précisément de remplacer la bourgeoisie canadienne comme intermédiaire entre la classe ouvrière et le capital américain. Ceci dit, nous croyons que Dorval Brunelle, entre autres, va trop loin en affirmant que "la bourgeoisie au niveau provincial est d'abord compradore" ¹³².

Finalement, la bourgeoisie québécoise ne peut être adéquatement définie ou cernée qu'à partir des rapports conflictuels qu'elle entretient avec la bourgeoisie canadienne. Depuis une quinzaine d'années, la bourgeoisie québécoise a attaqué de front certaines assises de la bourgeoisie canadienne, notamment dans les secteurs financiers, agro-alimentaire, sidérurgique et des services. La bourgeoisie canadienne a d'ailleurs été partiellement "défoncée" dans plusieurs de ces secteurs de technologie moyenne.

À partir des quelques indications et critiques ci-dessus, comment définir la bourgeoisie québécoise ? Récemment, Gilles Bourque fournissait une définition qui nous semble beaucoup plus juste que celle

¹³¹ G. Bourque : "[Le Parti québécois dans les rapports de classe](#)", *Politique Aujourd'hui*, n° 7-8, 1978, p. 87.

¹³² D. Brunelle : "[L'intervention de l'État dans l'économie et la question du rapport entre le Fédéral et les provinces](#)", *Les Cahiers du Socialisme*, n° 1, 1978, p. 79.

de Niosi, et que nous partageons dans une large mesure. La bourgeoisie québécoise est donc, selon Bourque :

"... une classe dont la base d'accumulation est d'abord québécoise et qui s'appuie principalement sur l'État provincial pour défendre ses intérêts. Ceci n'exclut pas que ces bourgeois québécois aient des entreprises ailleurs au Canada, ni même qu'ils profitent à l'occasion de subventions, de lois ou de réglementations de l'État fédéral (ni même d'ailleurs que quelques-uns d'entre eux soient anglophones). Il s'agit ici d'un point d'ancrage économique et politique et non de fermeture ou d'exclusivisme" ¹³³.

Poussant plus loin l'analyse, Bourque soutient que la bourgeoisie québécoise est essentiellement une "bourgeoisie régionale à dominante non-monopoliste", qu'elle est non seulement dispersée et extrêmement faible économiquement, mais aussi "éclatée, sans cohérence politico-économique évidente" ¹³⁴. À notre avis, Bourque sous-estime la bourgeoisie locale. On verra que, malgré de nombreuses contradictions et des faiblesses évidentes, le capital autochtone a fait preuve ces dernières années de passablement plus de cohérence qu'il ne semble le suggérer. Encore là, il apparaît que l'importance des sociétés d'État, en tant que partie intégrante et facteur [141] de cohésion de la bourgeoisie québécoise, ne soit pas adéquatement cerné et analysé.

La notion de "circuit" où "réseau financier", bien qu'elle ait besoin de raffinements tant théoriques qu'empiriques, nous apparaît un bon point de départ pour analyser la bourgeoisie québécoise. Dans les circuits financiers, nous pourrions, entre autres éléments, inclure la propriété et le contrôle d'une entreprise, la base d'accumulation, les fournisseurs, le marché, les sources de fonds, les relations avec l'État (propriété, subventions, contrats, marché, etc.), les liens avec l'ensemble du réseau et les rapports avec d'autres réseaux.

Plus spécifiquement, dans le cas du réseau financier québécois, nous formulons les hypothèses suivantes. Premièrement, la base d'accumulation et le marché principal et prioritaire des principaux éléments de la bourgeoisie québécoise, notamment la Banque canadienne

¹³³ G. Bourque : *op. cit.*, p. 87.

¹³⁴ *Ibid.*, p. 88.

nationale, l'Hydro-Québec et le Mouvement Desjardins, demeurent le Québec. Deuxièmement, les entreprises du réseau québécois peuvent être partiellement définies à partir de leurs rapports superstructurels, et notamment des appuis qu'elles reçoivent de l'État québécois (subsidés, contrats, financement, support législatif, etc.). Troisièmement, les compagnies québécoises peuvent être cernées à partir des rapports conflictuels qu'elles nouent avec la bourgeoisie canadienne. Dans les sections qui suivent nous allons d'ailleurs mettre l'accent sur l'éclatement des nombreuses contradictions qui marquèrent les deux fractions de la bourgeoisie depuis les débuts de la révolution tranquille. Quatrièmement, la composition des conseils d'administration, bien qu'elle n'éclaire souvent que très partiellement la réalité du pouvoir économique, donne souvent des indices sur la cohérence d'un réseau et sur les liens qui unissent les entreprises entre elles. Dans le cas du Québec, les conseils d'administration permettent souvent d'identifier les relations parfois complexes qui existent entre les trois composantes de la bourgeoisie autochtone. Cinquièmement, la propriété et le contrôle réel, y compris le pouvoir de décision et de planification, des entreprises québécoises se situent au Québec, soit au sein même de l'entreprise ou encore au sein du réseau. Sixièmement, la plupart des entreprises québécoises se financent à l'intérieur du réseau. Septièmement, les compagnies du réseau québécois ont une forte tendance à acheter leurs services, y compris les maisons de courtage, les avocats, les assureurs, les actuaires, les agents de transfert et les vérificateurs, à des firmes québécoises.

Dans l'ensemble, il faut privilégier une approche dialectique lorsqu'on tente d'identifier un réseau financier et les entreprises qui en font partie. Ainsi un réseau financier doit être défini à partir des entreprises qui en font partie, mais une entreprise doit aussi être cernée et classifiée de par la place qu'elle occupe à l'intérieur du réseau. Il ne faut pas non plus penser que les éléments constitutifs de la bourgeoisie québécoise seront tous parfaitement homogènes. Il est évident que, malgré les conflits, les bourgeoisies canadienne et québécoise ne sont pas étanches. Il [142] y a de nombreux points de contact entre les deux. De plus, certaines entreprises, comme Bombardier-MLW, sont de véritables "cas frontières", dans le sens où elles semblent s'insérer dans les deux réseaux à la fois, et qu'il n'est pas toujours facile de déterminer leur appartenance.

Même s'il n'apparaît pas certain que le débat soit fondamental, nous serions tenté d'émettre l'hypothèse que la bourgeoisie québécoise en 1978 est monopoliste plutôt que non-monopoliste. Il est loin d'être évident que le fait que l'État québécois soit faible ou "tronqué" — affirmation à laquelle il faudrait de toute façon apporter plusieurs nuances — soit suffisant pour prétendre que la bourgeoisie locale est non-monopoliste. Même si nous ne remettons pas en question la domination du capital américain et canadien, il n'en demeure pas moins que la bourgeoisie québécoise, telle que nous la définissons, orchestre l'exploitation d'un très fort pourcentage de la classe ouvrière québécoise, fait preuve d'un important degré de cohérence, et possède des entreprises qui ont toutes les caractéristiques généralement attribuées à des monopoles (y compris la taille de l'actif, le nombre d'employés, le degré d'intégration et de concentration, et le pouvoir de marché).

Dans les trois prochaines parties, nous allons examiner tour à tour les trois composantes de la bourgeoisie québécoise : le mouvement coopératif, les sociétés d'État et le secteur privé.

2. Le secteur coopératif

[Retour à la table des matières](#)

Est-il vraiment nécessaire d'analyser le mouvement coopératif séparément du secteur privé ou des autres composantes de la bourgeoisie québécoise. Il semble bien que oui, étant donné que plusieurs observateurs s'entêtent à voir le secteur coopératif comme n'étant soit pas capitaliste, soit peu important au niveau économique, ou encore comme relevant de la petite bourgeoisie plutôt que de la bourgeoisie.

Jorge Niosi, entre autres, prétend que le Mouvement coopératif québécois n'est pas autre chose que "la petite bourgeoisie regroupée". Il affirme de plus que :

"Il serait erroné de confondre la petite bourgeoisie qui administre le Mouvement Desjardins avec la grande et moyenne bourgeoisie canadienne-française du secteur privé. Cette petite bourgeoisie n'a ni écono-

miquement, ni politiquement le même poids que la bourgeoisie qui contrôle les grandes et moyennes sociétés non coopératives ¹³⁵".

Enfin, Niosi voit dans les coopératives des organisations que se serait données à cette même petite bourgeoisie dans "ses rêves d'autodéfense [143] face à l'agression du grand capital" ¹³⁶.

Cette conception tient, à notre avis, du plus haut folklore. En effet, le secteur coopératif est une partie intégrante de la bourgeoisie québécoise ; loin d'être sur la défensive, il est en pleine expansion et entre directement en compétition avec plusieurs entreprises canadiennes. Surtout dans le secteurs financiers et agro-alimentaire, les grosses coopératives présentent toutes les caractéristiques d'entreprises non seulement capitalistes, mais monopolistes. Tout au plus pourra-t-on prétendre que les coopératives constituent une forme originale d'accumulation du capital, mais elles demeurent capitalistes. Ceci est confirmé par la taille des actifs, les méthodes de gestion, l'objectif de rentabilité, le contrôle d'une partie significative de l'activité économique au Québec, et le rôle joué dans l'exploitation directe des travailleurs québécois.

Les arguments de Niosi sont en partie basés sur une analyse des conseils d'administration des principales coopératives. Étant donné qu'il découvre moins de "capitalistes" que de "petits-bourgeois" (notaires, avocats, etc..) sur les conseils, il en déduit qu'il s'agit d'entreprises petites-bourgeoises. Après avoir dénoncé avec justesse le critère CA comme facteur déterminant du pouvoir économique, et avoir choisi pour définir les entreprises canadiennes-françaises importantes la taille des actifs (\$10 millions et plus), voilà que Niosi revient à la charge avec le conseil d'administration. Soudainement, les actifs consolidés de plusieurs milliards des coopératives sont sans importance.

Niosi prétend en outre que les coopératives, contrairement aux entreprises capitalistes, sont "démocratiques", parce que les sociétaires ont le droit de vote aux assemblées annuelles. En effet :

¹³⁵ J. Niosi : *op. cit.*, p. 30.

¹³⁶ *Ibid.*, p. 37.

"La gestion du Mouvement Desjardins s'est voulue démocratique dès le départ. Les usagers des Caisses populaires en sont les actionnaires et au cours des assemblées annuel chaque actionnaire a une voix. Ce type de structures a empêché la prise de contrôle du Mouvement par les capitalistes canadiens-français" ¹³⁷.

À la limite, on pourra affirmer que le mouvement coopératif avait à l'origine des prétentions démocratiques et qu'il s'agissait d'un regroupement de petits bourgeois.

Mais, dans la pratique actuelle, qui oserait sérieusement affirmer que ce sont les sociétaires qui contrôlent le Mouvement coopératif ? Autant dire que les déposants contrôlent les banques à charte ou que Bell Canada est contrôlée par son million d'actionnaires. Après tout, les sociétés par actions ne se prétendent-elles pas démocratiques ? Les assemblées annuelles du Mouvement Desjardins et des autres coopératives ont largement démontré que le contrôle réel se situait entre les mains des dirigeants, et que ces derniers n'ont rien en commun avec la petite bourgeoisie.

Donc, non seulement la petite bourgeoisie et les fermiers ne contrôlent-ils [144] pas les coopératives, mais celles-ci se sont données des formes d'organisation, comme nous le verrons, qui ne ressemblent en rien à des regroupements de petits bourgeois. Il n'y a qu'à regarder à ce sujet les dénonciations virulentes des organisations syndicales contre le "capitalisme" des coopératives et aussi les grèves particulièrement dures qu'ont subies les travailleurs des coopératives agricoles ces dernières années. De plus en plus, d'ailleurs, les fermiers dénoncent les coopératives agricoles. Récemment, le président de la Fédération des producteurs de lait du Québec, M. Marcel Mailloux, dénonçait le monopole des coopératives et affirmait que :

"Les coopératives visent uniquement la rentabilité de leurs entreprises, sans se préoccuper des producteurs et des consommateurs... (et) le contrôle de la production et de la mise en marché est préjudiciable à l'économie d'un bon nombre de municipalités et régions rurales de la province,

¹³⁷ *Ibid.*, p. 30.

comme l'indique la fermeture de deux laiteries à Granby par Québec-Lait" 138.

L'étude qui suit démontrera que les principales coopératives sont des empires financiers, qui ont non seulement resserré leurs liens avec l'État et la bourgeoisie, mais qui n'ont pas hésité à absorber des actifs industriels et financiers privés tout en renforçant leur pouvoir politique.

Commençons par le Mouvement Desjardins, qui constitue non seulement l'élément clé du secteur coopératif, mais qui est aussi un des pivots essentiels et un des facteurs de cohésion de la bourgeoisie dans son ensemble. En 1978, les actifs consolidés que contrôlaient les "petits-bourgeois" du Mouvement s'élevaient à plus de \$9 milliards. Avec 14,000 employés et leurs 3.5 millions de membres, les caisses populaires dépassent toutes les banques canadiennes présentes au Québec. Organisé sous forme de holding, le Mouvement Desjardins contrôle directement six institutions financières, soit la Société d'investissement Desjardins, la Fiducie du Québec, la Sécurité, la Société d'assurance des Caisses populaires, l'Assurance-vie Desjardins, et la Sauvegarde. Elle a aussi des intérêts importants dans Culinar (qui contrôle Vachon Inc.) et dans la Banque Provinciale (23% des actions), qui sont deux entreprises que l'on retrouve parmi les grosses entreprises canadiennes-françaises de Niosi ! Il serait intéressant de savoir par quel mécanisme subtil les petits bourgeois du Mouvement Desjardins réussissent à contrôler des actifs industriels et financiers de la bourgeoisie.

Un bon exemple ou indice de la force grandissante des coopératives dans le domaine financier se trouve dans le secteur de l'assurance. En effet, selon une étude des HEC, les compagnies québécoises ont progressé rapidement dans ce secteur, passant de 15% du marché en 1950 à 31% en 1974. Les coopératives notamment ont triplé leur part du marché, passant de 4 à 12% 139.

138 P. Pouliot : "Les Producteurs laitiers craignent la puissance des grandes coopératives", *La Presse*, 25 novembre 1976.

139 M. Morin : "Progression très rapide du secteur coopératif dans l'assurance", *Le Soleil*, 22 décembre 1976. Quatre assureurs québécois, soit le groupe

Dans ce secteur, on peut donc parler d'un recul de la bourgeoisie [145] canadienne-anglaise. De plus, dans la mesure où la bourgeoisie québécoise reprend en main une partie de plus en plus importante du secteur financier (sens restreint), un renforcement général de cette bourgeoisie est à prévoir. En effet, il a déjà été prouvé que les compagnies non-québécoises sont à la base de la "saignée de l'épargne", et que les compagnies québécoises investissent une partie beaucoup plus importante de leurs actifs au Québec même, conformément à la logique interne de leurs circuits financiers.

Le comportement récent des filiales du Mouvement Desjardins donne d'excellents indices sur l'évolution du rôle et les nouvelles orientations et tendances du secteur coopératif. La Société d'investissement Desjardins (SID), par exemple, fut créée en 1974 et démontre la volonté des Caisses de s'impliquer directement dans la structure industrielle du Québec. Rompant avec son conservatisme d'antan, le Mouvement Desjardins décida de consentir des prêts à long-terme et de prendre des participations dans des entreprises "québécoises". Au début de 1978, la SID détenait des investissements importants dans Culinar (\$13 millions), Canam-Manca (\$4.1 millions) et Sico (\$2.7 millions), entre autres. Elle avait, de plus, participé en 1975 à la création de Magnétisme Digital Ltée, la première usine canadienne de rubans et cassettes, en achetant 250,000 actions de cette nouvelle entreprise québécoise. Fait à noter, la flexibilité des Caisses (du point de vue de leur charte) et des institutions affiliées comme la SID, donne au Mouvement Desjardins un impact potentiellement beaucoup plus important sur la structure industrielle que celui des banques.

Canam-Manac représente un bon exemple du rôle que commence à jouer la SID dans la consolidation du capital québécois. En effet, c'est grâce à la SID que Canam-Manac a réussi à prendre le contrôle de Tréco, et de former ainsi un conglomérat dont le chiffre d'affaires global est d'environ \$70 millions (1977). Notons que la SID a fait preuve d'une finesse qui aurait fait pâlir Paul Desmarais lors de cette transaction. En effet, elle a offert d'acheter 30% du capital-actions de Canam-Manac à la condition expresse que l'offre d'achat faite à Tréco par Canam-Manac soit acceptée, et donc qu'il y ait prise de contrôle effec-

Desjardins, Prenor, le groupe Commerce, et La Laurentienne, sont parmi les six premiers au Québec.

tive. Cette façon de procéder a d'ailleurs été dénoncée par les actionnaires minoritaires de Tréco ¹⁴⁰. La SID n'est en aucune façon un instrument de promotion pour la PBQ. Comme le notait Marie-Agnès Thellier dans **Le Devoir** :

"La SID cherche à aider les moyennes entreprises comme Tréco (Canam-Manac) et Sico avant de s'intéresser aux petites entreprises (question de rentabilité !), tandis que le Crédit Industriel Desjardins (filiale à 90% de la SID) verse des prêts moyens de \$346,000 donc destinés surtout aux moyennes entreprises aussi" ¹⁴¹.

Le cas Culinar est également fort instructif. En 1977, cette dernière affichait des ventes de \$92.9 millions et des profits de 29% supérieurs [146] à 1976. De façon machiavélique, la direction du Mouvement Desjardins a laissé planer la possibilité qu'elle était prête à accepter l'offre d'achat pour les actions de Culinar faite par la CDC (holding du gouvernement fédéral). Elle réussit ainsi à forcer le gouvernement québécois à intervenir pour que le contrôle de Culinar demeure québécois. Par l'intermédiaire de Soquia, donc, le gouvernement québécois achète environ un tiers des actions, tout en laissant le contrôle majoritaire à la SID (51%). Les nouveaux fonds apportés par l'État vont permettre une expansion majeure du complexe Culinar dans les prochaines années, et notamment une percée importante à l'extérieur du Québec.

Une entrevue récente avec le président de la Fiducie du Québec, M. Hervé Hébert, ancien vice-président de la Banque Provinciale, et membre des conseils d'administration de Sodarcan et Canam-Manac, jette un éclairage intéressant sur les ambitions et les priorités des filiales du Mouvement Desjardins. Selon H. Hébert :

"... Il faut que la Fiducie débouche le plus vite possible sur l'extérieur du Mouvement Desjardins, qu'elle soit présente sur la rue St-Jacques et

¹⁴⁰ J.G. Duguay : "Les Actionnaires Minoritaires de Tréco dénoncent la transaction menée par la SID", *La Presse*, 20 août 1977.

¹⁴¹ M.A. Thellier : "La Société d'investissement Desjardins manque de crédits", *Le Devoir*, 25 mars 1978.

sur les marchés monétaires, qu'elle ne soit plus seulement comme le Trust du M.D.

"... des recherches se poursuivent pour attirer à la Fiducie des fonds non-coopératifs et même non-québécois... Nous irons en Ontario et en Europe pour aller chercher des fonds qui puissent servir au Québec sous forme de prêts hypothécaires ou industriels... Nous voulons aussi intensifier nos relations avec la Caisse de dépôt" ¹⁴².

Un autre indice qui démontre que le Mouvement Desjardins est une entreprise bourgeoise et capitaliste vient du fait que les Caisses assurent maintenant elles-mêmes leur propre expansion. Elles ne laissent plus le soin "à quelques sociétaires de lancer une caisse populaire avec des moyens de fortune". Elles planifient, créent et financent ce qu'il est déjà convenu d'appeler "une seconde génération de caisses populaires". Ainsi, en 1977, le Mouvement Desjardins, comme les banques à charte, a vu à l'implantation d'une dizaine de caisses en plus de faire des études sur le potentiel d'implantation d'une foule d'autres. D'après *Le Devoir* :

"C'est un changement radical. C'est sans doute une des plus importantes décisions des caisses populaires au cours des dernières années. La concurrence avec les banques et les compagnies de finance peut ainsi prendre une tout autre tournure " ¹⁴³.

Lors du congrès des caisses populaires en 1978, la volonté du Mouvement Desjardins de jouer un rôle croissant au niveau des investissements, [147] des prêts industriels et commerciaux, et de l'établissement de nouvelles entreprises a été clairement établie. Cette expansion du Mouvement est d'ailleurs conforme aux désirs exprimés par le Parti québécois et mettra les caisses en compétition encore plus directe avec les banques. L'annonce en mars 1978 que le Mouvement Desjardins financerait à 100% le nouveau Cooprix de Longueuil au coût de \$3 millions est indicative non seulement d'une volonté de ne

¹⁴² M.A. Thellier : "La Fiducie du Québec doit s'ouvrir sur l'extérieur du Mouvement Desjardins", *Le Devoir*, 22 mars 1978.

¹⁴³ L. Cloutier : "L'Union de Montréal assumera sa propre expansion", *Le Devoir* 4 novembre 1977.

plus se cantonner aux prêts personnels, mais aussi d'un resserrement et d'une nouvelle cohérence à l'intérieur même du secteur coopératif.

Les différentes péripéties qui ont entouré le dépôt de la révision de la Loi des Banques par le gouvernement fédéral en mai 1978 sont sans contredit la preuve la plus évidente du pouvoir politique des caisses populaires d'une part, et de la menace que représente le Mouvement Desjardins pour les banques canadiennes. En août 1976, le gouvernement fédéral déposa dans le cadre de la refonte de la Loi des Banques, un livre blanc dans lequel on visait à placer les caisses populaires sous juridiction fédérale. On voulait, entre autres, que les caisses soient désormais obligées de déposer des réserves auprès de la Banque du Canada. Dans les mois qui suivirent, les caisses contre-attaquèrent et indiquèrent clairement qu'elles voulaient rester sous juridiction provinciale ¹⁴⁴. Les gouvernements québécois, libéraux comme péquiste, ont d'ailleurs fortement appuyé les revendications des caisses.

Le 18 mai 1978, le gouvernement fédéral déposa son projet de loi. Craignant la confrontation avec le Québec, l'État central dut reculer et permettre aux caisses de conserver leur autonomie. Les journaux interprétèrent d'ailleurs à l'unanimité la loi comme étant "un recul d'Ottawa" et "une importante victoire pour les caisses populaires" ¹⁴⁵. Il est vrai que de l'autre côté le fédéral faisait des concessions aux banques canadiennes en leur permettant non seulement de diminuer leurs réserves obligatoires, mais aussi d'entrer dans de nouveaux champs d'activité fort rentables, tels le "leasing". Il n'en demeure pas moins que même si les banques ont accueilli la nouvelle loi favorablement, elles ont, pour utiliser les mots du président de la Banque Royale, M. Rowland Frazee, été "décues de ce que les caisses populaires bénéficient de conditions plus aisées que celles qui seront réservées aux banques à charte" ¹⁴⁶. Pour nous, il s'agit d'une preuve de

¹⁴⁴ *La Presse* : "Importante victoire pour les caisses populaires", 19 mai 1978.

¹⁴⁵ *Ibid.*

¹⁴⁶ *Ibid.* Ainsi, comme le faisait observer Maurice Jannard de *La Presse* : "Pour se faire pardonner le fait qu'il ne soumettra pas encore les caisses populaires du Québec à des réserves obligatoires, le gouvernement fédéral vient d'accorder aux banques à charte une réduction d'environ un milliard de leurs dépôts obligatoires à la Banque du Canada..."

De plus : "Toutes ces mesures (annoncées par le fédéral) serviront à mieux faire passer une pilule amère à laquelle les banquiers à charte sont de

plus pour démontrer l'importance croissante du Mouvement Desjardins et de la bourgeoisie québécoise, tant au niveau économique que politique.

Dans une large mesure, c'est grâce à l'État québécois que le Mouvement Desjardins et le secteur coopératif dans son ensemble ont pu se développer si rapidement depuis les débuts de la révolution tranquille. On peut d'ailleurs affirmer que le processus de concertation entre l'État et le secteur coopératif a évolué sensiblement depuis quelques années et que le degré de cohérence entre les actions de l'État et des coopératives s'est accru. Notons d'abord que ce sont deux lois provinciales - la loi 80 en décembre 1971 et la loi 95 en décembre 1975 - qui ont permis au Mouvement Desjardins de se renforcer en créant une SID, [148] en rendant possible la participation à la création de nouvelles entreprises, et en lui donnant accès aux prêts industriels et commerciaux. Notons aussi la participation ou l'aide financière directe du gouvernement québécois à plusieurs projets des coopératives. Les Caisses, par exemple, sont propriétaires à 51% du Complexe Desjardins. Ceci a été rendu possible en grande partie par la Société de développement immobilier du Québec, une entreprise d'État québécoise qui a consenti à acquérir 49% des intérêts du complexe, et par l'Hydro-Québec, qui a loué 200,000 pieds carrés d'espace dans le nouvel édifice.

Avec l'arrivée au pouvoir du Parti québécois, le secteur coopératif est appelé à jouer un rôle économique encore plus fondamental, comme en témoigne largement le programme du parti. On peut aussi s'attendre à un rapprochement encore plus poussé entre l'État et ce secteur. Soulignons à cet égard la création d'une Société de développement coopératif, l'appui inconditionnel aux Caisses dans leurs efforts de faire échec à la Loi des banques, de nombreuses subventions, l'accord pour la distribution des plaques automobiles par les Caisses et, plus symboliquement, la participation des dirigeants des caisses aux mini-sommets économiques. Sur ce dernier point, Alfred Rouleau, président du Mouvement Desjardins, n'a pas caché sa satisfaction à l'égard "d'un gouvernement qui pour la première fois reconnaît le rôle important du mouvement coopératif en nous invitant à une réu-

plus en plus habitués : celle de voir les caisses populaires du Québec toujours non-soumises aux réserves obligatoires".

nion entre chefs syndicaux et patronaux". Comme nous le verrons plus tard, il semble que les prises de position politiques et même partisans rejoignent de plus en plus celles du Parti québécois.

La présence coopérative est également très forte dans le domaine de l'agro-alimentaire. De façon générale, il semble d'ailleurs que la bourgeoisie québécoise se soit passablement renforcée dans ce secteur. Selon des chiffres récents, les capitaux québécois contrôleraient environ 40% de la production dans le secteur aliments et boissons, comparativement à 30% respectivement pour les capitaux anglo-canadiens et étrangers. Il semble aussi que la bourgeoisie québécoise se dirige vers une intégration et une concentration beaucoup plus forte dans ce secteur. Il y a, en effet, outre les nombreuses acquisitions et fusions, de plus en plus de liens entre le secteur de la transformation et de la production (les coopératives), celui de la commercialisation (Provigo, par exemple) et le secteur financier (la Caisse de dépôt, le Mouvement Desjardins, etc.). À titre d'exemple, nous retrouvons sur le CA de Vachon deux représentants du Mouvement Desjardins, deux représentants de Soquia, un représentant de la Coopérative fédérée et quelques autres représentants d'entreprises moyennes dans l'agro-alimentaire.

En 1977 le chiffre d'affaires consolidé des principales coopératives agro-alimentaires, la Coopérative Fédérée et la Coopérative agricole de Granby, s'élevait à près de \$2 milliards. En fait, les ventes des coops ont quintuplé depuis 1965. A l'heure actuelle, les coopératives contrôlent, entre autres, 90% du marché du lait et plus de 50% du marché avicole. Ce mouvement d'expansion s'est fait en bonne partie par une série d'intégrations ou d'absorptions très rapides d'entreprises [149] "privées" existantes, dont plusieurs n'étaient pas contrôlées par des Québécois. Parmi les acquisitions, notons Québec Poultry, la Laiterie Laval, J.J. Joubert (une filiale de Borden), Leclerc, Poupart, Turcotte et Turcotte. Signalons pour terminer que cette consolidation a été financée presque exclusivement par les Caisses populaires et l'État. Les institutions financières privées, surtout anglophones, ont à toutes fins pratiques boycotté les initiatives des coopératives agricoles.

3. *Les sociétés d'État*

[Retour à la table des matières](#)

À l'égard de la bourgeoisie québécoise, le rôle de l'État québécois présente deux aspects qui, bien que complémentaires, sont distincts. D'une part, il est évident que l'État apporte souvent de l'aide directe ou indirecte à certains éléments de la bourgeoisie locale, notamment par l'intermédiaire de la Caisse de dépôt. D'autre part, l'État pénètre de plus en plus dans la sphère de la production en exploitant directement les travailleurs ; c'est le cas de Sidbec et de l'Hydro-Québec, par exemple. En ce sens, nous croyons que les sociétés d'État ne sont pas seulement des "instruments" de la bourgeoisie québécoise, mais qu'elles font elles-mêmes partie de cette bourgeoisie. Cela ne veut pas dire bien sûr qu'il n'y a pas de contradiction au sein des sociétés d'État — il y en a d'ailleurs dans le "privé" aussi — mais que, globalement et tendanciellement, elles sont partie intégrante de la bourgeoisie locale en s'identifiant à ses intérêts et en s'intégrant à ses circuits financiers.

Il est donc erroné de vouloir se borner à une conception instrumentaliste de l'État, comme nous le faisons nous-mêmes depuis quelques années ¹⁴⁷, pour étudier les sociétés d'État. Cette optique, qui a des liens de parenté avec la théorie du capitalisme monopoliste d'État, ne correspond pas à la réalité. D'une part, il ne faut pas voir les investissements publics comme uniquement des mesures qui visent à soutenir le développement du secteur privé de l'économie. D'autres objectifs peuvent entrer en ligne de compte, dont la volonté de soutenir une fraction de la bourgeoisie au détriment d'une autre. D'autre part, même si les interventions de l'État dans le secteur de la production peuvent être partiellement perçues comme des réponses à la faible rentabilité d'un secteur ou encore comme des tentatives visant à améliorer les services et les infrastructures pour le bénéfice de l'entreprise privée, il n'en demeure pas moins que l'État devient lui-même, par voie de con-

¹⁴⁷ Voir P. Fournier : *Le Patronat québécois au pouvoir*, Montréal, HMH, 1978, *Les Sociétés d'État et les objectifs économiques du Québec*, Éditeur officiel du Québec, 1978 et "Vers une grande bourgeoisie canadienne-française ?", communication présentée au congrès d'études socialistes en juin 1976.

séquence, propriétaire d'une partie des moyens de production et exploiteur d'une partie grandissante de la force de travail.

Le rôle primordial de l'État québécois dans l'économie de la province de même que son importance comme promoteur de la bourgeoisie locale ne font aucun doute. Jorge Niosi reconnaît d'ailleurs qu'un des facteurs qui a contribué à l'expansion de la bourgeoisie canadienne-française est "l'appui de l'État québécois aux capitalistes canadiens-français" ¹⁴⁸. Il donne comme exemple la Caisse de dépôt et souligne que [150] celle-ci a joué un rôle important comme promoteur de la bourgeoisie locale. Mais il y a beaucoup plus que ça. D'une part, l'État n'est pas simplement un promoteur ou un instrument ; ceci serait apparu plus évident si Niosi avait étudié des sociétés d'État dans le domaine de la production, comme Sidbec et l'Hydro-Québec. D'autre part, en plus d'avoir une conception instrumentaliste de l'État, Niosi conçoit l'aide de la Caisse et des sociétés d'État à la bourgeoisie locale comme étant inévitable :

"Comment placer les fonds de la Caisse si ce n'est dans des actions et des obligations d'entreprises locales, dans les obligations provinciales et celle de l'Hydro-Québec ? La Caisse ne peut qu'aider les compagnies établies au Québec, tout particulièrement celles de capitalistes francophones" ¹⁴⁹.

Il croit aussi que :

"Les appareils d'intervention économique de l'État québécois ont déjà acquis une autonomie qu'aucun ministre, si réformiste soit-il, ne réussira à modifier" ¹⁵⁰.

En plus d'être contradictoires, ces deux affirmations sont fausses. Si la Caisse est vraiment si autonome, pourquoi sa politique de placement est-elle complètement différente de celle de la Sun Life, par

¹⁴⁸ J. Niosi : *op. cit.*, p. 14.

¹⁴⁹ J. Niosi : "Le Gouvernement du PQ, le capital américain, et le capital canadien", texte non publié, UQAM, 1978, p. 6.

¹⁵⁰ *Ibid.*, p. 6.

exemple ? Selon nous, c'est consciemment que la Caisse investit ses fonds pour aider le gouvernement et les entreprises québécoises. Comme nous le verrons plus tard, le mandat de la Caisse est assez clair à ce point de vue. Mais il y a plus. Une de mes hypothèses fondamentales est que la Caisse et la plupart des autres sociétés d'État ont beaucoup changé leur praxis depuis une dizaine d'années. Après des débuts tatillons et des actions souvent contradictoires au niveau des fractions de la bourgeoisie, les sociétés d'État font preuve depuis quelques années de beaucoup plus de cohérence à l'égard de la bourgeoisie québécoise. La Caisse, par exemple, a considérablement diminué la part de ses investissements "canadiens" dans les dernières années et a commencé à jouer un rôle beaucoup plus actif dans la consolidation, l'intégration et le développement d'entreprises québécoises. Les changements se sont faits à partir de décisions conscientes de l'administration de la Caisse, mais aussi et surtout à cause des pressions des gouvernements en ce sens. Rien n'était inévitable, et il est à prévoir, avec le PQ, que ces changements vont se poursuivre dans toutes les sociétés d'État.

D'ailleurs, les deux premières années de pouvoir du PQ contredisent éloquemment la thèse de Niosi à l'effet que les sociétés d'État sont largement autonomes de l'État. En effet, on constate un resserrement très marqué du contrôle des entreprises publiques par le gouvernement québécois. Ceci est en train de se produire même s'il y a davantage de [151] concordance entre les ambitions des sociétés d'État et les objectifs du gouvernement qu'auparavant. Plusieurs projets chers aux sociétés d'État ont été ou sont sur le point d'être débloqués. Au niveau du contenu des politiques et du schéma de développement proposé, le PQ correspond beaucoup plus que les gouvernements précédents aux aspirations des dirigeants des sociétés d'État.

Malgré cela, et même s'il ne fait aucun doute que les sociétés d'État conserveront une autonomie relative, le PQ est en train de transformer en profondeur non seulement chaque société d'État mais aussi les liens qui unissent l'État et ses entreprises, tout cela dans le but avoué de rendre plus compatibles les objectifs économiques du Québec et l'action des sociétés d'État. Plusieurs sociétés d'État, dont l'Hydro-Québec, ont vu leur charte modifiée. Le gouvernement jouera dorénavant un rôle important dans la nomination des dirigeants et des membres du conseil d'administration, il contrôlera davantage les bud-

gets et il statuera lui-même sur les projets importants envisagés par les sociétés d'État. Fait à noter, plusieurs changements majeurs dans la haute direction des sociétés d'État se sont produits depuis novembre 1976. Contrairement au Parti libéral, qui avait plutôt tendance à aller chercher ses poulains dans le secteur privé, le PQ a souvent choisi des hauts fonctionnaires gouvernementaux pour aller le "représenter" au sein des entreprises publiques. Guy Coulombe, par exemple, qui était président du Conseil exécutif, est devenu président de la SGF.

Au niveau du gouvernement même, le processus de réforme des relations avec les sociétés d'État a été amorcé à partir d'un mémo confidentiel adressé au conseil des ministres par Jacques Parizeau et Bernard Landry. Ce mémo, qui est daté du 14 janvier 1977, soit à peine deux mois après l'élection du PQ, démontre toute l'importance que le gouvernement accorde à cette question et aussi son désir d'agir dans ce domaine. Ainsi, selon le mémo Parizeau-Landry :

"il ressort nettement qu'il serait souhaitable que des gestes soient posés pour mieux définir le contenu et le mode de relation entre le gouvernement et les sociétés d'État" ¹⁵¹.

Parmi les recommandations et les actions envisagées, on note : la soumission par les sociétés d'État d'un plan de développement (à tous les trois ou cinq ans), l'examen par un groupe de hauts fonctionnaires de ce plan avec recommandations appropriées, et la responsabilité ultime de la part du cabinet de statuer sur les recommandations et le plan de développement, tout cela pour que :

"les objectifs spécifiques (des sociétés d'État) puissent se concilier encore davantage avec les objectifs généraux dans une perspective de meilleure cohérence de l'intervention du gouvernement sur l'économie du Québec" ¹⁵².

¹⁵¹ J. Parizeau et B. Landry : "Les relations entre le gouvernement et les sociétés d'État", mémoire confidentiel soumis au conseil des ministres, 14 janvier 1977, p. 2.

¹⁵² *Ibid.*, p. 2.

[152]

Le mémo Parizeau-Landry fait également état de l'élaboration de critères de performance et d'efficacité pour chaque société d'État, de la nomination d'un fonctionnaire au Secrétariat général du Conseil exécutif pour être responsable, au niveau de la Fonction publique, des relations entre le gouvernement et les sociétés d'État, et de la création d'un mécanisme au sein de la Fonction publique qui serait responsable de :

"suivre, sur une base comparative, l'évolution de chacune des sociétés d'État ; préparer, le cas échéant, des modifications à leurs objectifs ; participer à l'examen des plans de développement ; contribuer à l'élaboration des critères de performance et d'efficacité et assurer leur mise à jour" 153.

Concrètement, la première phase de l'action gouvernementale a commencé à l'été 1977 par la nomination à des endroits stratégiques "d'hommes forts, d'administrateurs compétents, maîtrisant aussi bien l'administration publique que privée" 154. Albert Jessop fut nommé secrétaire général associé au Conseil exécutif avec la mission spécifique de faire le pont entre l'appareil gouvernemental et l'ensemble des sociétés d'État ; Jacques Clermont est devenu sous-ministre adjoint au MIC pour "mettre un peu d'ordre dans le groupe de sociétés relevant de ce ministère" 155 ; et finalement, Victor Gurci se vit confier un rôle analogue au ministère des finances. Au printemps 1978, la deuxième phase de l'action gouvernementale fut engagée avec la nomination d'"analystes" ou de "contrôleurs" pour suivre de près le rendement de chaque société d'État, cela afin de permettre aux ministres "de mieux comprendre les événements et de leur fournir un bon éclairage, de façon à ce qu'ils prennent les bonnes décisions" 156.

Il serait naïf de croire que ces différentes mesures ne sont que de vœux pieux ou qu'elles sont insignifiantes pour les sociétés d'État. En effet, tout porte à croire que ça cause des remous dans plusieurs mi-

153 *Ibid.*, p. 4.

154 P. Bellemare : "Le Ministre Tremblay aura ses cerbères dans plusieurs sociétés d'État", *La Presse*, 9 juin 1978.

155 *Ibid.*

156 *Ibid.*

lieux. La démission de Côme Carbonneau, président de Soquem, est en grande partie attribuable au resserrement du contrôle de l'État. D'après Pierre Bellemare de **La Presse** :

"Dans certaines sociétés d'État, on trouve de moins en moins rigolo toutes ces mesures qui sont interprétées parfois comme une atteinte à l'autonomie administrative des sociétés" 157.

De façon générale, il est bon de souligner ou de rappeler que le rôle économique de l'État québécois s'est développé de façon spectaculaire depuis 1960. Les dépenses de l'État sont passées de 15% du PNB à plus de 33% en 1976, comparées à un accroissement de seulement 2% entre 1940 et 1960. En 1977, on pouvait relever \$2.7 milliards d'investissements publics au Québec, y compris bien entendu les chantiers de l'Hydro et de la Baie James. Toujours en 1977, les investissements publics représentaient 42% de l'ensemble des investissements, [153] comparés à 26% en Ontario. En fait, la plupart des projets d'envergure et des projets moteurs, surtout au niveau de la construction, sont le fait de l'État québécois. Du point de vue de la bourgeoisie québécoise, les "réalisations" des différents gouvernements depuis 1960, y compris celles du gouvernement Bourassa, sont fondamentales. L'accélération très rapide des dépenses, qui découle en partie de la lutte menée contre Ottawa pour la récupération de points d'impôts, a permis à l'État québécois et à la bourgeoisie québécoise d'assumer un pouvoir économique non négligeable.

Même si l'État québécois est "tronqué", dans le sens où plusieurs leviers économiques clés lui échappent, et même si les pouvoirs économiques fédéraux constituent l'enjeu clé de la "crise constitutionnelle", il ne faudrait pas sous-estimer l'importance relative du gouvernement québécois. Notons qu'à l'heure actuelle au Québec, la politique des dépenses fédérales à une incidence moins importante pour le Québec que le budget québécois 158. Nous ne sommes pas d'accord avec ceux qui, comme Dorval Brunelle, prétende que le rôle économique

157 *Ibid.*

158 Voir L. Salvas-Bronsard et Al : "Modèle économétrique québécois et optimum macro-économique", *L'Actualité économique*, 49, 3(1973), pp. 349-378.

du Québec à diminué depuis le début des années soixante. Il est vrai, comme le prétend Brunelle ¹⁵⁹, que le MEER joue un rôle clé dans l'élaboration de la stratégie de développement industriel au Québec, mais il ne peut en rien être considéré comme le maître d'œuvre. Si on examine les quelques \$241.9 millions d'investissements effectués par le MEER au Québec depuis mars 1974, on se rend compte que la plupart ont porté sur des grands travaux infrastructurels, comme la construction de Mirabel, l'établissement d'une dizaine de parcs industriels, des études industrielles et des routes d'accès aux ressources forestières et minières. Parmi les investissements industriels ou directement productifs du MEER, il est à noter que la plupart se sont faits dans des projets contrôlés par le Québec. Le projet d'expansion de Sidbec et le projet de construction d'une usine de pâtes et papiers par la Donohue-St-Félicien, une filiale de la SGF, se sont vus octroyer \$30 millions chacun. Il s'agit là des deux principales subventions du MEER à des projets industriels ¹⁶⁰.

Nous allons maintenant examiner tour à tour les principales sociétés d'État, en commençant par celles qui œuvrent dans le domaine financier. Il ne s'agit pas, bien sûr, d'être exhaustif mais plutôt de repérer les éléments qui sont susceptibles d'éclairer nos hypothèses. Rappelons que nous avons l'intention de concentrer nos efforts sur le rôle des sociétés d'État à l'égard des fractions de classes, et plus particulièrement à l'égard de la bourgeoisie. Il ne s'agit pas de cerner de façon globale le rôle des entreprises publiques, et encore moins celui de l'État.

En plus d'essayer de prouver que les sociétés d'État sont partie intégrante de la bourgeoisie québécoise et qu'elles ont solidement épaulé la constitution de réseaux financiers québécois, nous allons aussi tenter de démontrer qu'une bonne partie de l'action des sociétés en question se situe en opposition et en conflit avec la bourgeoisie canadienne. Finalement, nous avancerons que les sociétés d'État sont de plus en plus [154] "nationalistes" depuis quelques années, et qu'avec l'arrivée au pouvoir du PQ, ces dernières vont devenir un moyen en-

¹⁵⁹ Voir chapitre 3.

¹⁶⁰ Voir *Financial Post* : "Québec - potential for development ; DREE programs now in second phase", October 15, 1977.

core plus privilégié pour le développement de la bourgeoisie autochtone.

3.1 La Caisse de dépôt

Il est bien connu que le système financier, et particulièrement les banques, sont l'épine dorsale de la bourgeoisie canadienne. En effet, sans leur contrôle sur l'ensemble des institutions financières et les intérêts industriels qui y sont rattachés, les bourgeois canadiens seraient totalement inféodés à l'impérialisme américain. Il a été démontré, en outre, qu'un des obstacles principaux au développement d'entreprises québécoises (francophones) provient d'un manque d'accès au financement. En effet, selon une étude effectuée par le MIC, 44.8% des industriels canadiens-français citaient le financement comme obstacle principal à leur expansion, en comparaison avec 20.0% pour les étrangers et 13.7% pour les Canadiens-anglais ¹⁶¹. C'est en partie à cause de ce problème que les Québécois tentent depuis quelques années de "reprendre en main" le secteur financier. A ce niveau, il ne fait aucun doute que la création de la Caisse de dépôt en 1965 aura été un jalon majeur.

Avec des actifs de plus de \$6 milliards, la Caisse est maintenant un des piliers du circuit financier québécois. La très grande majorité des grandes et moyennes entreprises québécoises ont bénéficié à un moment ou à l'autre de l'aide financière ou technique de celle-ci. L'action de la Caisse a grandement contribué à monopoliser les forces productives locales et à leur donner plus d'impact et de cohérence.

La mise sur pied de la Caisse eût lieu après une bataille très dure avec le gouvernement fédéral, qui aurait voulu conserver le contrôle sur les fonds versés au plan de pension universel. Il est à noter aussi que les milieux financiers canadiens, Sun Life et le Royal Trust notamment, auraient voulu gérer eux-mêmes le fonds de pension, et que, faute de mieux, ils exercèrent des pressions pour limiter les pouvoirs de la Caisse. La bourgeoisie canadienne avait en effet très bien com-

¹⁶¹ Groupe de recherche sur les élites industrielles au Québec : *Les Industriels au Québec et leur rôle dans le développement économique*, Québec, Éditeur officiel, janvier 1976.

pris le potentiel d'autonomisation relative qu'offrait la Caisse à la bourgeoisie québécoise. Néanmoins, même si sa charte reflète de nombreux compromis et même si les différentes clauses limitatives l'ont empêchée d'avoir l'impact qu'elle aurait pu avoir, l'essentiel de l'action de la Caisse a renforcé la bourgeoisie et l'État québécois aux dépens de la bourgeoisie canadienne.

En premier lieu, la Caisse a permis au gouvernement québécois de briser en bonne partie l'emprise du syndicat financier canadien. Ainsi, à l'occasion de conjonctures politiques et sociales "difficiles", la Caisse est souvent venue en aide au gouvernement en achetant massivement des obligations du Québec. Ainsi, en 1966, après l'élection de Daniel [155] Johnson, avec son slogan "égalité ou indépendance", il y a eu un "*squeeze play*" de la part des milieux financiers anglo-canadiens. Alarmés par le nationalisme de l'Union Nationale, ils décidèrent de bouder les obligations du Québec ; c'est alors que la Caisse choisit d'intervenir par des achats massifs pour soutenir le prix des obligations ¹⁶². Une situation analogue s'est présentée lors de la crise d'octobre. Les actions et les obligations des secteurs public et privé au Québec connaissaient de sérieuses difficultés au niveau du marché, et la Caisse décida d'aider à stabiliser le marché en achetant des valeurs de compagnies installées au Québec et du gouvernement. Finalement, lors de l'élection du PQ, la Caisse est venue à la rescousse du nouveau gouvernement en achetant des obligations du Québec et en lui accordant deux prêts pour qu'il puisse financer ses obligations à court terme.

Il faut admettre cependant qu'à l'heure actuelle, la bourgeoisie canadienne ne dispose que de très peu de moyens de pression au niveau du marché obligataire. En effet, les obligations du Québec étant depuis une dizaine d'années dans une large mesure boycottées par les institutions financières canadiennes, les principaux détenteurs des valeurs gouvernementales sont maintenant des institutions financières québécoises et francophones. Notons qu'en 1976, la Caisse a absorbé \$395 millions d'obligations émises par le gouvernement du Québec, \$50 millions de l'Hydro-Québec, et \$30 millions de Sidbec. En 1977,

¹⁶² Voir J. Parizeau : "Claude Prieur, un grand commis de l'État", *Québec-Presses*, 15 avril 1973.

elle achetait \$560 millions d'obligations émises ou garanties par le gouvernement du Québec.

Dans l'ensemble, il n'est pas exagéré d'affirmer que la Caisse a sensiblement élargi la marge de manœuvre du Québec aux dépens de la bourgeoisie canadienne. Comme le notait Parizeau :

"Dans la lutte qui se livre au Québec depuis dix ans contre le syndicat financier, la fondation de la Caisse a été la première brèche faite dans le contrôle que le syndicat financier exerce sur les finances du gouvernement du Québec" ¹⁶³.

Il est bon de souligner que la bourgeoisie canadienne-anglaise elle-même perçoit la Caisse comme une menace. En 1967, en effet, alors qu'il connaissait des problèmes avec les milieux financiers anglo-canadiens, le gouvernement Johnson s'est vu forcé par ces derniers de nommer Charles Neapole, le président de la Bourse de Montréal et un ancien dirigeant de la Banque de Montréal, au Conseil d'administration de la Caisse. Il appert que la bourgeoisie canadienne-anglaise voulait au moins pouvoir jeter un coup d'œil sur ce qui se passait à la Caisse.

En deuxième lieu, le portefeuille de la Caisse indique clairement que la priorité a été donnée à l'achat d'actions et d'obligations d'entreprises québécoises. On constate aussi que la société d'État a pris ses plus grands risques lorsqu'il s'agissait d'entreprises québécoises et a fait des efforts particuliers pour consolider et réorganiser le capital autochtone.

[156]

Au niveau des actions, disons d'abord que la Caisse détient un portefeuille d'une valeur de \$841.4 millions (1977) ce qui en fait le plus important portefeuille individuel d'actions de compagnies canadiennes au Canada. Si on examine de plus près les investissements de la Caisse, on constate l'ordre de priorité suivant : d'abord les entreprises québécoises, ensuite l'"aile francophone" de la bourgeoisie canadienne, et enfin les monopoles canadiens. En effet, la société d'État

¹⁶³ J. Parizeau : "La Caisse de dépôt, notre grande inconnue", *Québec-Presse*, 26 mars 1972.

possède des actions dans presque toutes les sociétés canadiennes importantes, mais le pourcentage des actions détenues dépasse rarement 2 ou 3%. Elle détenait, par exemple, en 1975 entre 1 et 2% des actions de Dominion Textile, Steinberg, Stelco, Bell Téléphone, Domtar et Alcan. Au niveau de l'aile francophone, on pouvait constater quelques placements importants : environ 10% dans Power Corporation et 7% dans Rolland. Ces investissements reflètent en partie sans doute les contradictions des gouvernements québécois, en particulier celui de Bourassa, qui étaient dans une large mesure à cheval entre les intérêts de l'aile francophone et de la bourgeoisie québécoise. Avec l'arrivée au pouvoir du PQ, il semble probable que ces contradictions s'estompent. Il est significatif qu'en juillet 1977 la Caisse ait décidé de revendre à Paul Desmarais les \$22 millions d'actions qu'elle détenait dans Power Corporation.

Ceci dit, il est clair que les investissements de la Caisse privilégient nettement la bourgeoisie québécoise. Ainsi, la plupart des placements excédant 10% des actions se font dans des grosses ou moyennes entreprises québécoises. Au niveau des banques, par exemple, la société d'État détient environ 10% des actions de la BCN, la Banque d'Épargne et la Banque Provinciale, en comparaison avec 2.1% pour la Banque de Montréal et moins de 1% pour la Banque Royale. Elle contrôle aussi des blocs importants d'actions dans Provingo (24%) Logistec (16%), la corporation de gestion La Vérendrye (10%), Ommimédic (13%), National Cablevision (30%), Paquet (10%), Superseal (10%), Codatel (30%) et Innocan (10%). Avec le PQ, il semble logique de penser que le traitement préférentiel dont jouit la bourgeoisie québécoise s'accroîtra davantage.

Le même type de priorité peut être constaté au niveau des obligations. Les obligations émises par le gouvernement du Québec (y compris les municipalités du Québec, les corporations scolaires et les hôpitaux) comptent pour au-delà de 60% du portefeuille global. On note aussi des investissements importants dans des entreprises québécoises, comme Bombardier, Québec Poultry, La Vérendrye, Place Dupuis, et Superseal, et dans d'autres sociétés d'État comme Sidbec et la SGF. Dans le secteur de l'acier, par exemple, la Caisse détenait plus de \$30 millions d'obligations de Sidbec (en 1975), en comparaison avec \$2.7 et \$3.1 millions respectivement pour ses deux principaux concurrents ontariens, Stelco et Dofasco. Notons enfin qu'un document interne de

la Caisse, préparé en 1972 et intitulé "Directives concernant les procédures régissant les opérations de placement", fait état de restrictions quantitatives quant à l'achat d'obligations canadiennes. Ainsi, l'achat [157] d'obligations du gouvernement du Canada est limité à \$5 millions.

Tout indique que la Caisse a atteint une certaine maturité depuis quelques années, et qu'elle a appris à se servir de son énorme pouvoir en faveur de la bourgeoisie québécoise. La constitution de Provigo, un monopole dans le domaine de l'alimentation, et son absorption récente du monopole anglo-canadien Loeb, découle d'un effort conscient et planifié pour renforcer la bourgeoisie québécoise dans la distribution alimentaire. Provigo fut créée il y a quelques années à partir du regroupement de trois moyennes entreprises québécoises ; cette fusion fut rendue possible par un apport substantiel de la Caisse aussi bien au niveau de la gestion que du financement. La deuxième étape fut la prise de contrôle de Loeb. Cette transaction, à laquelle s'opposa farouchement la famille Loeb, avait été préparée de longue date, la Caisse ayant pris soin d'acheter 24% des actions de l'entreprise et de faire nommer deux de ses dirigeants au conseil d'administration quelques années auparavant. Soulignons que la Caisse demeure le plus important actionnaire du nouveau complexe (environ 24%) et qu'elle a rejeté en 1977 une offre d'achat fort alléchante provenant du monopole canadien Sobey Stores. A notre avis, le cas Provigo, plus que tout autre met en relief le potentiel de la Caisse et les tendances de son évolution. Ce potentiel avait d'ailleurs été bien cerné par Jacques Parizeau en 1972 :

"La conjugaison des fonds disponibles à la Caisse de dépôt, de ceux que peuvent fournir les coopératives d'épargne, des mises de fonds directes de l'État, et d'actionnaires privés québécois, pourra assurer d'un seul coup le rapatriement du contrôle d'un grand nombre de compagnies" 164.

Le rôle que joua la Caisse dans l'achat de National Cablevision constitue un autre bon exemple. En 1971, la Caisse prit la tête d'un consortium, dont faisaient aussi partie le Mouvement Desjardins, La

164 *Ibid.*

Laurentienne et la Société des Artisans, qui visait à "rapatrier" cette entreprise de cablo-diffusion qui appartenait à CBS. Au coût de \$3 millions, la société d'État acheta 30% des actions, permettant ainsi à un groupe québécois d'en prendre le contrôle. Notons que la teneur d'un mémo daté du 16 février 1971 et adressé au président Claude Prieur par Gérard Cloutier, le directeur du service des obligations, indique clairement que la Caisse a orchestré et planifié l'achat de National Cablevision. Soulignons également que celle-ci a continué à jouer un rôle actif dans la cablo-diffusion depuis, notamment en finançant des entreprises québécoises qui voulaient étendre le réseau.

Québec Poultry est une autre entreprise qui doit son expansion et probablement aussi sa survie à la Caisse. D'une part, la Caisse a permis l'intégration et la diversification de l'entreprise en achetant d'importants blocs d'obligations entre 1968 et 1973. D'autre part, à la suite d'une longue grève et d'une baisse importante du prix du poulet en [158] 1972, la compagnie était sur le bord de la faillite, et est allée demander de l'aide à la Caisse. Cette dernière effectua alors des pressions auprès des banques, qui étaient les principaux prêteurs, et, après de longues négociations, réussit à convaincre la Coopérative Fédérée d'acheter Québec Poultry.

Enfin, la création d'Ommimédic doit beaucoup à la société d'État québécoise. Celle-ci a effectué un investissement conjoint de \$8 millions avec la CDC pour permettre, à partir du Laboratoire Octo et des Laboratoires Franco, la formation d'un holding dans le domaine de la production et de la distribution de produits pharmaceutiques et paramédicaux. La Caisse détient 30% des actions de la nouvelle entreprise qui sera bientôt de taille suffisante pour faire face à la compétition internationale ¹⁶⁵.

C'est sans doute par le truchement des "financements privés" que la Caisse a fait sa contribution la plus tangible au développement de la moyenne entreprise québécoise. Notons que le département des financements privés s'intéresse principalement aux entreprises québécoises dont les besoins de fonds à long terme s'élèvent à \$500,000 et plus. Les divers financements sont réalisés sous forme d'obligations corporatives, d'actions ou d'hypothèques, et impliquent la plupart du temps une intervention active de la part de la Caisse pour maximiser les re-

¹⁶⁵ *Le Devoir* : "Québec et Ottawa créent Ommimédic", 1er février 1973.

tombées québécoises des différents projets. La compagnie Superseal à St-Hyacinthe, par exemple, a bénéficié d'un financement de la part de la Caisse qui, en retour, s'est assurée que ces entreprises pratiqueraient une politique d'achat québécoise. Depuis 1967, le département a effectué 88 financements privés s'élevant à \$115.6 millions.

Des documents internes préparés par les analystes de la Caisse de dépôt et justifiant des placements, notamment dans les compagnies Vanfax, Val Royal Lasalle, Normick Perron, Canam-Manac, La Vérendrye et l'Excellence, démontrent le rôle clé de la société d'État dans la monopolisation et la planification de la croissance des moyennes entreprises québécoises. Dans le cas de Vanfax, un placement de \$1.5 million de la Caisse doit aider l'entreprise "à acheter d'autres commerces dans les provinces maritimes et dans l'Ouest", à ouvrir de nouvelles succursales et à digérer la prise de contrôle du fabricant ontarien Standard Auto Glass ¹⁶⁶.

Dans le cas de Normick Perron, la Caisse décèle un potentiel de croissance, malgré des profits assez bas, et décide d'investir pour permettre à l'entreprise de "doubler la capacité de production de deux de ses usines" et "d'acheter des moulins à bois dans la région immédiate où opère Normick Perron", tout cela pour permettre à l'entreprise de doubler son chiffre d'affaires à moyen terme ¹⁶⁷. En ce qui concerne La Vérendrye Ltée, une entreprise dans le domaine du transport routier, il s'agissait pour la Caisse en 1975 de lui permettre de poursuivre son intégration et de donner suite à plusieurs projets d'acquisition. Cette dernière semble d'ailleurs avoir connu passablement de succès, son chiffre d'affaires ayant presque triplé depuis 1975 et atteignant [159] maintenant (1977) \$62.2 millions. Finalement, Canam-Manac, une entreprise québécoise de produits métalliques, a bénéficié de l'aide de la Caisse en 1975, en partie pour pouvoir soutenir "la concurrence des entreprises ontariennes telles Friehauf Trader Co., Hawker Siddely Canada et Canadian Trailmobde" ¹⁶⁸. Notons que l'Hydro-Québec et le ministère de la Voirie sont parmi les principaux utilisa-

¹⁶⁶ Caisse de dépôt et de placement : "La corporation Vanfax Ltée", rapport confidentiel, service de recherche, 15 novembre 1971.

¹⁶⁷ Caisse de dépôt et de placement : "Normick Perron Inc.", rapport confidentiel, service de recherche, 18 juin 1975.

¹⁶⁸ Caisse de dépôt et de placement : "Canam-Manac Inc, rapport confidentiel, service de recherche, 21 juillet 1975.

teurs des produits de Canam-Manac, ce que n'a pas manqué de souligner l'analyste de la Caisse.

Les prêts hypothécaires sont un autre domaine où la priorité québécoise s'est manifestée. Soulignons, à titre d'exemples, un investissement de \$16 millions dans Place Dupuis et un prêt de \$4.5 millions à une filiale d'ABB DL pour la construction d'un immeuble à bureaux.

La Caisse entretient aussi des rapports étroits avec le Mouvement Desjardins ; elle a consenti une aide financière importante dans la réalisation de Place Desjardins et elle a effectué plusieurs placements dans des compagnies où le groupe Desjardins détient des intérêts. Quant aux autres sociétés d'État, il est à signaler que la Caisse y détient des investissements importants. Notons, entre autres, des engagements de plusieurs millions dans la SGF, et ses principales filiales, notamment Marine Industries, Forano, et Donohue-St-Félicien. La Caisse a aussi participé lourdement au financement de l'Hydro-Québec, de Louvin, une filiale de Soquem et de Sidbec. Dans ce dernier cas, la Caisse a acheté \$27 millions d'obligations en décembre 1976 pour aider à financer le projet minier de Fire Lake.

Un des effets "extérieurs" de l'action de la Caisse, a sans aucun doute été de susciter la naissance, ou tout au mieux le développement, d'une industrie financière québécoise. En bonne partie grâce à la Caisse, les maisons de courtage québécoises ont connu une progression très rapide depuis dix ans, s'emparant de la part du lion du marché des obligations du secteur public. Des entreprises comme Tassé et Associés et René T. Leclerc ont pu se développer grâce aux transactions qu'elles ont accomplies pour la Caisse.

Le gouvernement du Québec de son côté favorisa lui aussi le développement des courtiers francophones. En 1973, le ministre des Finances Raymond Garneau modifia le syndicat financier pour accorder une plus grande place aux courtiers québécois. En février 1978, Jacques Parizeau décida de confier la gérance du syndicat financier à cinq courtiers : Lévesque Beaubien (qui détient les plus grandes responsabilités avec la tenue des livres du groupe), Wood Gundy (la plus grande maison canadienne et la seule de Toronto parmi les gérants), Tassé et Associés, Molson Rousseau, et René T. Leclerc. Pour le syndicat, qui avait été dominé par les institutions financières anglo-

canadiennes durant toute son histoire, il s'agissait là d'une transformation majeure.

La composition du CA de la Caisse donne quelques indices sur l'orientation de la société d'État. Soulignons d'abord qu'il est largement dominé par la bourgeoisie d'État québécoise, y compris le sous-ministre des Finances, des dirigeants du CRIQ, de l'Hydro-Québec, de [160] la Régie des rentes du Québec et de la Commission municipale du Québec. Notons aussi que le PQ a nommé André Marier, président du CRIQ et ardent nationaliste, au CA en 1977 ; de plus, le PQ a amendé la charte de la Caisse (Loi 97) de façon à rendre obligatoire la représentation au CA d'un dirigeant du mouvement coopératif et de deux représentants gouvernementaux. Finalement, il est à signaler que les dirigeants de la Caisse sont eux-mêmes très impliqués dans des entreprises du circuit financier québécois, y compris Sidbec, la SDI, National Cablevision, et Laboratoires Octo Ltée.

Si on se fie au programme du PQ et aux déclarations de ses principaux dirigeants, il semble clair que la Caisse sera appelée à jouer un rôle encore plus important comme levier effectif pour la promotion du capital autochtone.

3.2 La Société générale de financement

Créée en 1962, la SGF constitue à toutes fin pratiques un holding d'État. De 1962 à 1972, elle fut d'abord une société "mixte" qui consacra l'essentiel de ses ressources à acheter des entreprises familiales québécoises sur le bord de la faillite. En plus d'être désastreuse au niveau financier, cette période fut marquée par l'incohérence des objectifs gouvernementaux et par les nombreuses contradictions qui caractérisaient alors son action. Sogefor, par exemple, une société de gestion dans le secteur pâtes et papiers et une filiale de la SGF, connut des problèmes énormes à cause du refus du gouvernement de modifier le régime des concessions forestières, ce dernier étant dominé par la CIP et Consolidated-Bathurst.

En 1973, la SGF devint une société d'État et son orientation fut considérablement modifiée. Son rôle était maintenant de créer des complexes industriels québécois, et de participer à la gestion et au fi-

nancement de moyennes et grosses entreprises québécoises. La SGF se retrouve donc avec un petit nombre de filiales importantes, concentrées surtout dans deux secteurs économiques clés, soit les pâtes et papiers (le développement du Complexe Donohue-St-Félicien et Sogefor) et la machinerie lourde (Marine, Volcano et Forano).

Le projet St-Félicien, qui prévoit la construction d'un complexe forestier intégré dans la région du Saguenay-Lac-St-Jean, nous apparaît particulièrement significatif. D'abord, il s'agit d'un investissement considérable d'environ \$400 millions, dont la SGF a pris l'initiative et dans lequel elle a conservé un intérêt majoritaire de 60%. St-Félicien démontre une orientation en faveur de la grosse entreprise, mieux capable de supporter la concurrence et pénétrer les marchés que les PME. En fait, le nouveau complexe entrera en compétition directe avec les monopoles canadiens Domtar et Consolidated-Bathurst.

À un autre niveau, la SGF joue le rôle d'une société de financement, [161] axée sur le développement de grosses entreprises déjà existantes. Le meilleur exemple est sans doute la participation financière importante que la SGF a prise dans le groupe Bombardier-MLW. La SGF a, en effet, apporté une aide financière indirecte au complexe Bombardier en achetant, en juillet 1975, 40% des actions de la MLW pour \$6.8 millions. Cette initiative a donné un bon coup de pouce à Bombardier à un moment où elle traversait de sérieux problèmes de liquidité - problèmes qui découlaient en bonne partie de l'absorption de MLW-Worthington en 1974.

Un autre aspect du rôle de la SGF est de favoriser le regroupement et la fusion des PME qui ont un potentiel de croissance, l'objectif étant de permettre aux sociétés en question ou au nouveau groupe d'avoir les reins solides financièrement et d'acquérir une taille suffisante pour concurrencer sur les marchés national et international. À titre d'exemple, la SGF a apporté une aide technique et financière pour favoriser l'intégration totale de trois entreprises de taille moyenne dans le domaine du meuble. Le nouveau groupe ainsi créé, Artopex, assure la commercialisation et la vente des produits fabriqués par Bonnex, Artena et les Meubles Opus. La SGF est le plus gros actionnaire du groupe avec 45% des actions. Avec un chiffre d'affaire de l'ordre de \$15 millions, le nouveau complexe est le plus important du genre à propriété québécoise.

A la direction et au CA de la SGF, on retrouve des représentants de la bourgeoisie québécoise aussi bien du secteur étatique que privé. D'un côté, on retrouve Guy Coulombe, qui assume la présidence depuis 1978 et qui est l'ancien "homme fort" de la Fonction publique sous Bourassa, ainsi que Claude Descoteaux, sous-ministre de l'Industrie et du Commerce : de l'autre côté, on remarque Germain Perreault, président de la BCN, Yves Gratton, président d'UAP, Michel Latraverse président de York Lambton Group, et J.P. Tardif, président de la société Prêt et Revenu. Signalons qu'il y a à peine quelques années, le CA de la SGF était beaucoup plus "hétérogène", comprenant de nombreux représentants de la bourgeoisie canadienne-anglaise. Notons que le mandat de Maurice Massé à la présidence du Conseil d'administration ne fut pas renouvelé. Ce dernier a été pendant plusieurs années un des vice-présidents de la Banque de Montréal.

Malgré certains problèmes de rentabilité, la SGF demeure une des principales entreprises québécoises avec plus de \$500 millions d'actifs (1977). Son évolution témoigne, à notre avis, d'une volonté politique nouvelle au sein de la bourgeoisie québécoise.

3.3 La Société de développement industriel

Fondée en 1971, la Société de développement industriel est un [162] organisme de financement qui subventionne tout particulièrement les petites et moyennes entreprises québécoises. La SDI vise surtout à aider les PME "dynamiques", qui veulent moderniser leur technologie, consolider ou rationaliser leurs activités, et augmenter leurs exportations. Cette aide prend la forme soit de prêts à taux réduit, soit d'une prise en charge d'une partie du coût d'un emprunt, ou soit de souscriptions au capital-actions.

La SDI est peut-être la société d'État la plus "nationaliste". Les entreprises désireuses d'obtenir une assistance financière doivent se plier à des conditions relativement sévères qui sont établies en fonction des critères suivants :

- a) degré d'intégration des entreprises à l'activité économique du Québec, compte tenu du pourcentage des achats de matières premières produites au Québec ;
- b) pourcentage des achats de machines et d'outillage fabriqués au Québec ;
- c) pourcentage du budget de l'entreprise consacré à la recherche et au développement ;
- d) effets sur les autres secteurs d'activité au Québec : travaux de génie, de construction, assurances, etc. ;
- e) participation des citoyens francophones du Québec parmi le personnel administratif des niveaux supérieurs et les membres du Conseil d'administration de l'entreprise ¹⁶⁹.

Il ne faudrait pas penser que ces conditions restent à l'état de vœux pieux. Selon le président de la SDI, la compagnie X a reçu en 1975 une subvention de \$121,000 pour lui permettre d'effectuer un investissement de \$314 millions, et les conditions suivantes ont été établies conjointement :

- a) après trois ans, 70% des matières premières et des équipements devront être achetés au Québec ;
- b) après quatre ans, 50% des cadres devront être francophones, et vingt nouveaux emplois devront être créés pour des diplômés québécois ;
- c) 20% de la production devra être exportée ;
- d) la recherche sur place doit être équivalente à 3% du montant total des ventes ;
- e) après deux ans, 40% de l'assurance doit être acheté au Québec ¹⁷⁰.

¹⁶⁹ Société de développement industriel : *Rapport Annuel 1976*, Montréal, 1977, p. 5.

¹⁷⁰ Entrevue avec Jean Labonté, président de la SDI, Montréal, 9 décembre 1976.

Ces conditions constituent sans aucun doute une limite pratique importante pour les entreprises non québécoises. D'ailleurs, si on se fie à un document interne de la SDI, plus de deux tiers des entreprises aidées entre 1971 et 1976 étaient québécoises, 18% étaient canadiennes et 15% étrangères. Ce même document démontre que c'est bien la PME qui a été privilégiée ; en effet, environ 80% des compagnies [163] aidées avaient moins de 199 employés, tandis que 9.5% seulement employaient plus de 500 personnes. Sidbec et Bombardier-MLW font partie de ce dernier groupe ¹⁷¹.

Au 31 mars 1976, la SDI avait engagé des montants cumulatifs de plus de \$300 millions pour assister financièrement environ 1,200 entreprises. En 1976-77, le montant total des interventions de la Société se chiffrait à environ \$64 millions. Pour l'année 1977-78, les montants engagés augmentèrent brusquement à \$202.6 millions, et les entreprises aidées passèrent de 167 à 291. En fait, tout indique que la SDI sera particulièrement choyée par le PQ. Malgré les restrictions budgétaires, les montants alloués à la SDI connurent de très fortes hausses (plus de 35%) en 1977 et encore une fois en 1978.

Notons également que, selon Pierre Gravel de **La Presse**, on peut prévoir à court terme "un élargissement du mandat de la SDI pour qu'elle devienne une véritable banque d'affaires orientée vers le développement économique du Québec" ¹⁷². Parallèlement, le PQ a entrepris de resserrer ses mécanismes de contrôles administratifs sur la SDI. Huit des 12 membres du CA ont été remplacés, et "pour la première fois depuis une dizaine d'années, les nominations ont été faites par le MIC, sans consultation préalable avec les dirigeants de la SDI" ¹⁷³.

Globalement, la SDI a apporté un soutien important aux PME québécoises et n'a certes pas été étrangère aux percées de la bourgeoisie locale dans les secteurs des produits métalliques, des produits chimiques et du matériel de transport, où elle a concentré l'essentiel de ses interventions financières.

¹⁷¹ Société de développement industriel : "Dossier de programmes 1977-78 : révision des activités de la SDI", document interne, 9 août 1976.

¹⁷² P. Gravel : "Nouveau rôle promis à la SDI", *La Presse*, 20 juin 1978.

¹⁷³ *Ibid.*

3.4. L'Hydro-Québec et la Baie James

Il ne fait aucun doute que la nationalisation de l'Hydro-Québec en 1963 revêt une importance fondamentale pour le capital dans son ensemble. La stabilité et la disponibilité d'une source d'énergie à un bon prix ont tout le temps été essentielles au développement économique. C'est ce qui explique que la plupart des gouvernements capitalistes aient investi des ressources considérables à cette fin.

Mais il y a plus. En effet, la nationalisation de l'Hydro-Québec représente la prise en charge d'un secteur vital de l'économie par la bourgeoisie québécoise. "Rentable ou non, l'Hydro-Québec représente un pouvoir économique considérable. En 1977, cette société occupait le deuxième rang en Amérique du Nord au sein des plus grandes entreprises de services publics avec des actifs de plus de \$10 milliards et des revenus de \$1.3 milliards. Tant par son nombre d'employés et ses effets d'entraînement que par ses investissements (\$2 milliards en 1977), l'Hydro est la plus importante entreprise au Québec. Notons qu'une fois les travaux de la Baie James complétés, l'actif de la société d'État s'élèvera à \$25 milliards.

[164]

Dans une large mesure, la nationalisation constitue une expropriation du capital canadien-anglais qui contrôlait cette branche à plus de 80% et un transfert effectif de pouvoir en faveur de la bourgeoisie québécoise. Malgré les généreuses indemnités consenties, la bourgeoisie canadienne s'est opposée à la nationalisation. En effet, le syndicat financier (Banque Royale et Banque de Montréal), en sympathie avec la Shawinigan Water and Power, un des plus beaux fleurons de la bourgeoisie canadienne a tenté de bloquer l'opération en refusant de prêter au gouvernement du Québec les \$500 millions nécessaires à la nationalisation. Le gouvernement québécois réussit alors à conclure une entente de financement avec Halsey Stewart de New York. Voyant qu'une transaction profitable allait leur échapper complètement, les capitalistes anglo-canadiens décidèrent alors d'accepter les conditions du gouvernement, et formèrent un consortium avec la First Boston Corporation. Grâce à son alliance avec le capital américain, la

bourgeoisie locale venait de remporter sa première victoire majeure aux dépens du capital canadien. Il s'agissait sans doute d'un signe avant-coureur...

Parmi les autres aspects du rôle de l'Hydro, il faut d'abord noter la promotion d'une "élite" économique québécoise francophone. Plus de 90% du personnel de direction et des employés sont francophones et la langue de travail est le français, contrairement à la politique de plusieurs entreprises avant la nationalisation. À la fin de 1967, sur les 365 principaux postes qui existaient à l'Hydro, 297 étaient occupés par des Canadiens français. En 1962, par contre, seulement 12% des ingénieurs de la Shawinigan étaient canadiens-français.

Soulignons aussi l'importance vitale pour plusieurs entreprises québécoises de la politique d'achat préférentielle de la société d'État. Selon Parizeau, l'Hydro s'est servi de son pouvoir d'achat pour littéralement créer des secteurs industriels qui jusqu'alors n'existaient pas sur le territoire national. Deux filiales de la SGF, entre autres, profitent de cette politique. D'une part, Marine Industries doit une bonne partie de sa "prospérité" au développement de la Baie James, ce projet de plus de \$16 milliards qui représente de loin le plus important investissement au Québec. Marine avait dans son carnet de commandes au 31 décembre 1975, 11 turbines et alternateurs pour Outardes 2 et La Grande, 2 compensateurs synchronisés pour Manicouagan, et le montage de turbines et d'alternateurs pour La Grande 2. D'autre part, la Cégelec, qui produit des isolateurs et qui est une filiale à 50% de la SGF, vend au moins 90% de sa production à l'Hydro. Comme nous le verrons plus tard, la politique d'achat de l'Hydro est également responsable de l'ascension fulgurante qu'ont connue les principales sociétés d'ingénierie québécoises depuis quelques années, notamment ABBDL et SNC. Globalement, environ 80% des dépenses de la société d'État sont faites au Québec et, même si les entreprises en question ne font pas toujours partie du circuit québécois, la bourgeoisie québécoise semble profiter largement des dépenses de l'Hydro.

Notons finalement que, depuis l'élection du PQ, l'État québécois a [165] commencé à sabrer dans l'autonomie de l'Hydro, une autonomie qui découlait d'ailleurs dans une large mesure du bon vouloir du législateur. Ainsi, en mai 1978, le gouvernement déposa le projet de loi 41 dans le but d'apporter des changements aux chartes de l'Hydro-

Québec et de la SEBJ. Selon Bernard Descoteaux du journal **Le Devoir** :

"L'Hydro-Québec devra maintenant inscrire son action dans le cadre des politiques énergétiques du gouvernement québécois. Le gouvernement entend resserrer son contrôle en faisant clairement de l'Hydro son mandataire quant à la production d'énergie, et en modernisant la structure et la direction de cette entreprise" 174.

Dorénavant, par exemple, la gestion de la demande énergétique passera sous la responsabilité du gouvernement ; c'est l'État qui fixera le pourcentage que l'électricité doit tenir dans le bilan énergétique. Le gouvernement pourra donc s'opposer à la construction de nouvelles centrales hydro-électriques. Deuxièmement, l'État nommera lui-même le président du comité exécutif et les membres du CA de l'Hydro. Il est prévu que les représentants du gouvernement, notamment du ministère de l'Énergie, occupent une place importante au sein du CA. Fait à noter, les termes des membres de la direction seront de cinq ans, au lieu de dix ans, comme c'était le cas pour les cinq commissaires de l'Hydro jusque là. Bref, sans aller jusqu'à dire, comme l'éditorialiste Yvan Guay de **La Presse**, que "la nouvelle loi fera de l'Hydro un prolongement de l'État en supprimant une large partie de son autonomie" 175, il est indiscutable que l'initiative gouvernementale réduira la marge de manœuvre de sa principale société d'État.

Un autre aspect non négligeable de la Loi 41 est la clause qui permet la création d'une filiale pour exporter le savoir-faire de l'Hydro dans les domaines de la production, du transport et de la distribution de l'énergie électrique. On peut donc prévoir dans les prochaines années une tentative de percée sur le marché international.

174 B. Descoteaux : "Québec resserre son contrôle sur l'Hydro", *Le Devoir*, 26 mai 1978.

175 Y. Guay : "Le contrôle de l'Hydro", *La Presse*, 2 juin 1978.

3.5. Sidbec

Créée en 1964, Sidbec s'est vu confier le mandat de s'impliquer dans toutes les étapes de la production de l'acier : activités minières, recherche, transformation, distribution et vente de produits finis. Comme dans le cas de l'Hydro, un des objectifs de la nouvelle société d'État visait l'ensemble des capitalistes québécois ; il s'agissait en effet d'encourager le développement des industries de transformation métallique en leur fournissant de l'acier à des prix compétitifs.

Concrètement, cependant, la création de Sidbec a des ramifications beaucoup plus larges. D'une part, l'État choisit de développer en son [166] sein une entreprise industrielle de premier plan. En 1975, les ventes s'élevaient à \$180 millions et les actifs à \$458 millions, ce qui plaçait Sidbec au 19^e rang parmi les plus grosses entreprises manufacturières au Québec. En juillet 1977, alors que le gouvernement péquiste consentait une nouvelle injection de capital-action de \$126 millions, on calculait que la sidérurgie d'État avait nécessité des investissements de plus d'un milliard de la part du gouvernement. De plus, Sidbec est en train de compléter un projet de \$600 millions à Fire Lake, dans le but d'exploiter un important gisement de minerai de fer et d'ainsi compléter son intégration. Il s'agit là du plus important projet minier au Québec.

D'autre part, la création de Sidbec est une tentative de briser le monopole de la bourgeoisie canadienne sur l'acier. Jusqu'à récemment, et malgré l'abondance de minerai de fer au Québec, les entreprises québécoises devaient payer leur acier beaucoup plus cher qu'en Ontario. Cette situation, qui avait été entretenue par les grandes aciéries ontariennes, faisait que les entreprises québécoises de produits métalliques ne pouvaient se développer, et que le Québec ne produisait que 8% de l'acier canadien, comparativement à 80% pour l'Ontario. Comme le soulignait Parizeau en 1972, un des objectifs de Sidbec était de "casser des structures de marché, établies par les entreprises,

et qui gênaient le développement normal de tout un secteur industriel, celui des industries mécaniques" ¹⁷⁶.

En comparaison avec les géants ontariens, la taille de Sidbec demeure relativement restreinte, mais il ne fait aucun doute que celle-ci est en bonne voie de ravir l'essentiel du marché québécois à la bourgeoisie canadienne-anglaise. La production d'acier primaire est passée de 167,000 tonnes en 1969 à 751,600 tonnes en 1974, et on prévoit que le développement de Fire Lake permettra d'augmenter la capacité de production d'un autre 78%, ce qui permettrait à la sidérurgie québécoise de contrôler près des 2/3 du marché québécois de l'acier d'ici 1980. A la fondation de Sidbec, seulement 20% de l'acier consommé dans la province était produit au Québec.

Le cas Questeel fournit une autre indication claire des intentions du gouvernement du Québec et de Sidbec face à la bourgeoisie anglo-canadienne du secteur de l'acier. Selon le président de la compagnie, les difficultés de Questeel, une entreprise anglo-canadienne de taille moyenne, ont commencé en 1971, lorsque Sidbec a refusé de renouveler son contrat d'approvisionnement en ferraille. Questeel a alors tenté de diversifier sa production et de se lancer sur le marché de l'acier ; ce faisant, l'entreprise entrait en compétition directe avec Sidbec. Questeel se vit alors refuser l'aide financière de la Caisse de dépôt et de la SDI, ces dernières sociétés d'État prétextant qu'il serait illusoire de vouloir concurrencer Sidbec. L'aventure de Questeel s'est terminée en juin 1977, alors que le gouvernement a refusé d'offrir les garanties nécessaires pour assurer sa survie. Quelques mois plus tard, Sidbec, avec la bénédiction du gouvernement, racheta pour \$30 millions les équipements [167] modernes de Questeel. Dans la logique la plus pure du capitalisme, les bourgeois québécois de Sidbec venait de provoquer la faillite d'un concurrent. Et cette fois, il n'était pas question d'un Tricosteel.

Malgré un déficit cumulatif de plus de \$100 millions depuis 1968, Sidbec constitue un rouage important de la bourgeoisie québécoise, et il est à prévoir dans les prochaines années que le capital autochtone pourra étendre sa présence dans le secteur des produits métalliques.

¹⁷⁶ J. Parizeau : "Pour apprendre à se servir de l'État", *Québec-Presse*, 25 juin 1972.

3.6. La Société québécoise d'exploration minière

Créée en 1965, les objectifs de Soquem, selon sa charte, étaient de participer à l'exploration et l'exploitation minière au Québec. Globalement, il faut admettre que l'impact de Soquem dans l'industrie minière demeure à ce jour marginal. Il y a cependant certaines tendances qui se dessinent et qui laissent présager un changement de rôle de la société d'État.

Au niveau de l'exploration d'abord, la Soquem a affiché une performance exceptionnelle depuis dix ans. Plus important, elle a de plus en plus tendance ces dernières années à abandonner les "joint ventures" avec l'entreprise privée et à favoriser des projets autonomes. Au niveau de l'exploitation, la phase rentable des opérations minières, Soquem se développe rapidement. Elle possède trois filiales : Louvem qui exploite de façon rentable une mine de zinc et de cuivre en Abitibi ; Niodec, qui met en valeur depuis 1976 une mine de Columbiun à St-Honoré, et Séleine, projet d'exploitation des dômes de sel aux Îles-de-la-Madeleine.

Ce dernier projet est d'ailleurs en voie de devenir le plus important à être contrôlé par Soquem. En janvier 1977, le gouvernement péquiste annonça son intention de construire un port et une usine au coût de \$57 millions. Lorsqu'elle sera opérationnelle, l'entreprise aura une capacité annuelle d'un million de tonnes. C'est la politique d'achat du gouvernement qui assurera la rentabilité du projet. Il est prévu, en effet, que le sel sera acheté par le ministère de la Voirie, l'Office des Autoroutes et le Service général des achats.

Contrairement au gouvernement Bourassa, qui avait refusé d'augmenter le budget de Soquem ¹⁷⁷, le Parti québécois augmenta le capital-actions de l'entreprise de \$45 à \$89 millions. Sur ce montant additionnel de \$44 millions, il est prévu qu'au moins \$26.5 millions iront à des projets d'exploitation. Il s'agit là non seulement de la manifestation d'une volonté politique pour que Soquem continue à se dévelop-

¹⁷⁷ J. P. Gagné : "Cournoyer refuse d'augmenter le budget de Soquem", *La Presse*, 19 juin 1976.

per, mais aussi d'une indication d'un changement majeur dans l'orientation de celle-ci.

Soulignons aussi que le gouvernement a considérablement resserré son contrôle sur Soquem. En effet, le gouvernement a modifié la charte de Soquem au début de 1978 (loi 82) de façon à obliger cette dernière à faire approuver annuellement son plan de développement. De plus, il [168] a amendé la Loi des mines (loi 27) dans le but de faire de Soquem "le bras d'exploration du ministère des Richesses naturelles". Selon Le Soleil,

"Soquem traditionnellement devait son autonomie à des souscriptions annuelles à son capital-actions par le Ministère des finances. Québec a décidé de combiner souscriptions et subventions de sorte que Soquem a perdu du coup son statut d'indépendance" 178.

C'est alors que le président Côme Carbonneau remet sa démission, refusant "de voir Soquem devenir un simple mandataire gouvernemental" 179.

3.7. La Société québécoise d'initiations pétrolières

La Soquip fut mise sur pied en 1969 et sa vocation principale a été de stimuler l'exploration pétrolière en servant de structure d'accueil pour les entreprises privées. Depuis 1970, Soquip a investi une quinzaine de millions dans des projets d'exploration conjoints avec une dizaine de compagnies pétrolières, dont Shell, Texaco, Gulf et Golden Eagle.

Depuis quelques années, la Soquip semble cependant s'orienter vers une vocation plus québécoise. Dans le but d'augmenter la part du gaz naturel dans le bilan énergétique québécois de 6 à 12%, elle a entrepris des programmes d'exploration. En 1976, elle a découvert des dépôts exploitables de gaz naturel à St-Flavien et Villeroy. Ces dé-

178 J. Forget : "Le Président Carbonneau remet sa démission", *Le Soleil*, 6 juin 1977.

179 *Ibid.*

couvertes seront mises en exploitation d'ici peu. De plus, Soquip a fait des découvertes et a acheté des réserves de gaz en Alberta. Ce gaz contribue à l'approvisionnement du Québec et en particulier de Sidbec, qui consomme à elle seule 20% du gaz disponible au Québec. Globalement, le volume de gaz produit par la Soquip ne représente pour le moment que 10% du gaz consommé au Québec.

Il semble de plus en plus probable que la Soquip se verra confier la tâche d'établir un terminal méthanier pour assurer la distribution du gaz naturel. Il est aussi possible que le gouvernement permette à Soquip de prendre le contrôle de Gaz Métropolitain. Cette nationalisation, qui est préconisée par Soquip, permettrait, entre autres, d'étendre le réseau actuel de distribution du gaz, afin de moins dépendre du pétrole dans le bilan énergétique. La Caisse de dépôt détient actuellement 16% des actions de la Northern and Central Gas, la maison-mère torontoise de Gaz Métropolitain. Est-ce un moyen de pression ou l'amorce d'une nationalisation ?

[169]

3.8. La société québécoise d'initiative agro-alimentaire

Soquia est une autre société d'État québécois qui semble appelée à jouer un rôle important au niveau de l'agro-alimentaire. Celle-ci devint "respectable" en 1977 alors que le PQ décida d'augmenter son capital actions de \$10 à \$40 millions. Le principal investissement de Soquia jusqu'à maintenant est la participation de \$ 11 millions qu'elle détient dans Culinar (38.6% des actions). Cette participation fut d'ailleurs guidée par des motifs politiques. Selon Jean Garon, le ministre de l'Agriculture, le gouvernement entendait ainsi "éviter que le contrôle de cette compagnie bien de chez nous glisse entre les mains d'une entreprise dont le siège social est situé à l'extérieur du Québec" ¹⁸⁰. Cela est d'ailleurs conforme aux déclarations antérieures de Garon concernant la vocation "nationaliste" de Soquia ; en effet, celui-ci a clairement indiqué que le principal mandat de la société d'État était "le

¹⁸⁰ M. Lestage : "Soquia espère réaliser ses propres projets", *Le Soleil*, 2 juin 1977.

maintien ou le retour de l'industrie agro-alimentaire sous contrôle québécois" et que Soquia collaborerait seulement avec des "entreprises à capital majoritairement québécois" ¹⁸¹.

Outre Culinar, Soquia détient des participations importantes (de 15 à 40% du capital-actions) dans une dizaine d'autres petites et moyennes entreprises agro-alimentaires. Son objectif est non seulement de contrer le problème de la rareté du capital de risque mais aussi de financer les projets de consolidation, de diversification et d'expansion des entreprises en question. Par exemple, Soquia a acheté 22% du capital-actions de Nutribec pour une valeur de \$600,000 pour permettre à cette entreprise de faire l'acquisition de Moulées Miracle, une filiale d'Ogilvie Flour Mills. Selon Garon :

"Cette expansion devrait permettre à Nutribec de se hisser au rang des principales entreprises de moulées balancées au Québec... elle permet aussi le rapatriement aux mains des Québécois d'une part importante de marché que contrôlaient en grande partie jusqu'à maintenant des intérêts nationaux " ¹⁸².

Que dire, maintenant, de la nationalisation d'Asbestos Corporation et de la mise sur pied de la Société nationale de l'amiante ? Il est vrai que les intentions du PQ représentent un recul majeur par rapport à son programme électoral qui promettait un contrôle majoritaire du secteur. Il est vrai aussi que la "sagesse" de la décision peut être mise en cause, étant donné la vétusté des équipements et la faible intégration sur les marchés internationaux. Néanmoins, il s'agit encore là d'une prise en main par la bourgeoisie québécoise d'une importante société minière. De plus, il est d'ores et déjà assuré que la Société nationale de l'amiante s'impliquera directement dans la transformation de produits finis d'amiante. [170] En mai 1978, le ministre des Ressources naturelles Yves Bérubé annonçait la mise sur pied par la SNA de deux usines de transformation au coût de \$11 millions ¹⁸³.

¹⁸¹ *Le Soleil* : "Soquia collaborera seulement avec des entreprises à capital majoritairement québécois", 5 mai 1977.

¹⁸² Cité dans *Le Courrier de St-Hyacinthe* : "Bilan de Soquia", 4 janvier 1978.

¹⁸³ P.P. Gagné : "La Wayagamack servira à la transformation de l'amiante", *La Presse*, 20 mai 1978.

Plusieurs autres sociétés d'État, notamment Rexfor, la Société des alcools et la Société de développement de la culture, sont appelées à se développer rapidement dans les années qui viennent. En juin 1978, par exemple, la Société des alcools annonçait un investissement de \$100 millions sur une période cinq ans, ceci devant lui permettre d'atteindre un chiffre d'affaires de \$1 milliard en 1983. Globalement, il ne faudrait surtout pas sous-estimer le pouvoir économique des sociétés d'État, et le rôle grandissant qu'elles jouent en tant que partie intégrante et soutien de la bourgeoisie québécoise.

4. Le secteur privé

[Retour à la table des matières](#)

Le secteur privé constitue sans aucun doute le maillon faible de la bourgeoisie québécoise. Étant donné qu'il a déjà été largement étudié par d'autres, dont André Raynauld, Jorge Niosi et le Groupe de recherche sur les élites industrielles, nous nous bornerons de souligner quelques points clés, notamment l'évolution de la position générale du secteur et les liens avec l'État québécois.

Dans sa liste des plus grosses entreprises canadiennes-françaises, Niosi a repéré la plupart des principales entreprises du circuit québécois. Comme nous l'avons mentionné précédemment, il faudrait cependant extraire les entreprises, comme Rolland et Power, qui font partie de la bourgeoisie canadienne. De façon générale, la plupart des observateurs s'entendent pour affirmer que la bourgeoisie québécoise du secteur privé a amélioré sa position relative depuis 1960, et cela pas seulement dans les secteurs "traditionnels". Ainsi, selon le Groupe de recherche sur les élites industrielles, les "Canadiens-français" au Québec avaient en 1975 progressé dans plusieurs secteurs depuis l'étude d'André Raynauld (chiffres de 1961), dont le matériel de transport (+29%), les produits métalliques (+22%) et les produits chimiques (+15.4%). Cette tendance s'accompagne d'ailleurs d'un recul de la bourgeoisie canadienne-anglaise dans plusieurs secteurs. On constate aussi, en consultant la liste de Niosi, que la plupart des entreprises de la bourgeoisie locale ont été aidées ou sont reliées d'une façon ou d'une autre à l'État québécois.

Outre les secteurs ci-dessus, la bourgeoisie québécoise nous semble avoir progressé aussi dans le domaine financier. D'ailleurs, les institutions financières, dont les banques, les sociétés d'assurance et les sociétés de fiducie, demeurent la principale source de pouvoir économique de la bourgeoisie québécoise dans le secteur privé. En 1977, les trois banques québécoises avaient des actifs combinés de \$13.7 milliards, soit \$0.7 milliards pour la BCN, \$4.5 milliards pour la Banque provinciale et [171] \$1.2 milliards pour la Banque d'Épargne. Si on prend en considération le fait que la BCN et la BP possèdent ensemble près de 50% des succursales des banques à charte canadiennes du Québec, et que le Mouvement Desjardins contrôle une forte partie de l'épargne québécoise, il est raisonnable de penser que la bourgeoisie québécoise contrôle largement plus de 50% de l'actif bancaire au Québec.

Notons que les banques québécoises s'internationalisent depuis quelques années. Environ 15% des actifs de la BCN et de la BP sont internationaux. En 1976-77, la BCN a grossi son portefeuille de prêts internationaux et a ouvert des bureaux à Londres et à New York, en plus de celui de Paris. La BP a pris racine en Europe au début de 1977 avec l'achat de 20% des actions de la Banque de l'Union occidentale, une filiale parisienne de la Banque Worms, dans le but de resserrer ses liens avec ce dernier groupe qui détient des actifs de plus de \$3 milliards. De même la Banque d'épargne annonçait en juin 1978 son intention d'établir un réseau de succursales en Ontario.

Superficiellement, la BCN peut paraître à cheval entre les bourgeoisies québécoise et canadienne. En effet, cette banque entretient des liens avec la bourgeoisie canadienne ; elle possède par exemple, conjointement avec la Banque Royale, la société Roynat. Une analyse plus serrée démontre cependant que la plupart des gros actionnaires sont québécois (le plus gros étant la Caisse de dépôt avec 10%), que la majorité des prêts industriels sont consentis à des PME francophones, que le conseil d'administration se compose surtout de représentants de la bourgeoisie québécoise ¹⁸⁴, qu'elle est le principal banquier du gou-

¹⁸⁴ Le Conseil d'administration de la BCN compte, entre autres, des dirigeants de Lévesque-Beaubien, Bombardier-MLW, Orner De Serres, La Laurentienne et le Groupe Commerce. Parmi les administrateurs de la Banque Provinciale, on note des dirigeants des caisses populaires, de Provigo, de Télé-métropole et de Paquet.

vernement du Québec ainsi que du mouvement coopératif (avec la Banque Provinciale), et qu'elle possède ou contrôle certaines entreprises québécoises conjointement avec d'autres membres du circuit ; c'est le cas notamment du Trust Général, qui est contrôlé conjointement avec la BP.

Dans l'ensemble, le secteur financier québécois a gagné beaucoup de terrain aux dépens de la bourgeoisie canadienne-anglaise depuis 1960. Avec le Mouvement Desjardins et la Caisse de dépôt, en plus des institutions financières "privées", l'axe financier (sens restreint) québécois devient de plus en plus complet et autocentré. Il est à noter aussi que des liens de plus en plus serrés se sont développés entre les différentes composantes du réseau. Seulement au niveau de la propriété, le Mouvement Desjardins contrôle 24% de la Banque Provinciale et 12% de la Banque d'Épargne, la Caisse de dépôt possède environ 10% des actions dans chacune des trois banques, et la BCN contrôle indirectement au moins 10% de la Banque d'Épargne.

Voyons maintenant le cas de deux entreprises québécoises, Bombardier-MLW et Provigo, qui illustrent bien la vigueur de la bourgeoisie locale et le rôle de premier plan qu'a joué l'État dans le développement de cette bourgeoisie.

Avec 7,000 employés et des actifs de plus de \$400 millions, Bombardier-MLW est une des plus importantes entreprises manufacturières au Québec. Fait à noter, le groupe Bombardier est une des seules entreprises québécoises qui exportent 50% ou plus de sa production à [172] l'extérieur du Canada. Rappelons aussi qu'en 1974 Bombardier a absorbé MLW-Worthington, un important producteur de matériel de transport.

Comme nous l'avons vu, l'État québécois a joué un rôle de premier plan dans l'édification et le développement de Bombardier-MLW. En juillet 1975, les entreprises Bombardier éprouvaient de sérieux problèmes de liquidité. La SGF a alors acheté de Bombardier 40% des actions de MLW pour une somme de \$6.8 millions et 16% des actions de Marine pour une somme de \$4.0 millions. Cette transaction a raffermi la position de Bombardier tout en lui permettant d'effectuer de nouveaux investissements. Notons aussi que la Caisse et la SDI ont chacun investi plusieurs millions dans la compagnie.

Au niveau des contrats, le groupe Bombardier dépend beaucoup des gouvernements. Ainsi l'entreprise a reçu des contrats importants de la ville de Montréal (le métro), la SEBJ, le gouvernement fédéral pour le LRC, et la commission de Transport de Chicago. Ce dernier contrat a été remporté contre des concurrents américains, dont GM et Pullman, et la société anglaise Hawker-Siddeley. Notons qu'en juillet 1977 le gouvernement de l'Ontario a choisi d'octroyer un contrat de \$40 millions à Hawker-Siddeley Canada (de Thunder Bay en Ontario) malgré le fait que la soumission de Bombardier ait été considérablement plus basse, et malgré une recommandation favorable à Bombardier de la Société de développement du transport urbain en Ontario. Bombardier venait de se heurter à la politique d'achat ontarienne et à la bourgeoisie canadienne.

Comble de malheur, quelques mois plus tard, le gouvernement du Québec, passant outre à sa propre politique d'achat, décida d'octroyer un contrat de \$92 millions pour la construction de 1,200 autobus à la société GM plutôt qu'à Bombardier. Cette décision reflète sans doute la puissance que conserve l'impérialisme américain et les contradictions qui continuent à traverser l'État québécois. La réaction du président de Bombardier, Laurent Beaudoin, en dit long, cependant, même si elle est un peu trop dramatique, sur les attentes qu'ont les bourgeois québécois face à "leur" gouvernement :

"Je ne m'explique pas qu'un gouvernement qui poursuit une politique d'affirmation nationale ne mesure pas, dans leurs pleines dimensions, les conséquences démobilisatrices pour les industriels québécois d'une décision qui consacre, pour des générations, dans un secteur où, pourtant les pouvoirs publics détiennent les leviers de commande, la suprématie absolue au Québec et au Canada de la plus grande transnationale au monde..." ¹⁸⁵.

Avec un chiffre d'affaires de \$1.8 milliards (1977), Provigo constitue le troisième plus important monopole dans le domaine de l'alimentation au Québec, après Dominion et Steinberg. A l'heure actuelle le marché de Provigo se répartit comme suit : 42% au Québec, 26% en

¹⁸⁵ L. Beaudoin : "Un Sursis d'un mois s'impose pour réviser le dossier", *Le Devoir*, 23 décembre 1977.

[173] Ontario, 15% dans l'Ouest canadien, et 17% aux États-Unis. Le rôle fondamental de la Caisse de dépôt dans le financement de la consolidation et de l'expansion de Provigo a déjà été souligné. Entre autres, la Caisse a permis l'acquisition de l'entreprise ontarienne Loeb, malgré l'opposition de la bourgeoisie canadienne-anglaise ou au moins d'une partie de celle-ci (Loeb-Bronfman) ¹⁸⁶. Est-il besoin de souligner que Provigo a un impact important au niveau du Québec et qu'elle ne laisse pas ses concurrents indifférents. Selon Michel Roesler de La Presse :

"Provigo agace ses concurrents. La part que cette société se taille sur le marché québécois, son efficacité, son agressivité (Provigo vise l'Ontario), sa faible vulnérabilité lors d'une guerre de prix, etc.. irrite beaucoup. Chez Steinberg, on laisse entendre que derrière Provigo, il y a la Caisse de dépôt, donc le gouvernement du Québec..." ¹⁸⁷.

Même si la mode est aux monopoles, il ne faudrait pas sous-estimer le poids économique et le potentiel des PME, du moins certaines d'entre elles. Entre 1970 et 1975, les PME, qui sont contrôlées à 60% par des québécois francophones, ont connu un taux de croissance plus rapide que les sociétés d'autres tailles. Bien que souvent liées aux monopoles par des contrats de sous-traitance, ces entreprises constituent souvent la rampe de lancement de futurs monopoles. Le gouvernement du Québec, par l'intermédiaire de la Caisse et de la SDI, et plus récemment du CRIQ et des Sodeq, consacre d'ailleurs passablement d'énergie au regroupement, à la concentration et à la rentabilisation de PME.

Un dernier point concernant la liste de Niosi. Quelques éléments essentiels de la bourgeoisie québécoise privée ne s'y retrouvent pas. Le meilleur exemple est sans doute celui des firmes d'ingénieurs. L'importance fondamentale de ces firmes au stade actuel du capitalisme a déjà été largement démontrée par Christian Palloix et d'autres. En terme d'actifs et du nombre d'employés, les quelque 400 firmes

¹⁸⁶ Voir F. Demers : "Faut-il être fier de nos hommes d'affaires ?", *Zone Libre*, octobre 1977, p. 18.

¹⁸⁷ M. Roesler : "Provigo tire avantage de la guerre des prix et épuise ses concurrents", *La Presse*, 9 septembre 1976.

d'ingénieurs conseils au Québec ont d'ailleurs un poids économique non négligeable. Il est vrai que l'information sur les firmes d'ingénieurs est laborieuse à compiler. En voici néanmoins quelques unes.

SNC, est au premier rang des firmes d'ingénieurs-conseils au Québec. À l'heure actuelle, seulement 10% des contrats proviennent du gouvernement du Québec, mais ce sont les contrats de l'État qui ont permis à SNC de s'établir sur une base solide et de s'internationaliser. Sur des revenus bruts de \$78.4 millions en 1975, 34% provenait des activités internationales dans plus de 40 pays, notamment le Moyen-Orient et les États-Unis. En août 1977, la direction de SNC annonçait "le premier jalon de son expansion aux États-Unis" en faisant l'acquisition de 50% des actions d'une entreprise conjointe avec la firme américaine Hemsley-Schmidt. Il s'agira, selon le président de SNC, "de commercialiser le savoir-faire du groupe SNC sur une grande échelle aux USA" ¹⁸⁸. Le rôle essentiel que jouent SNC et les firmes d'ingénieurs au sein de la structure économique, et spécifiquement les effets d'entraînement [174] qui découlent de leur action, ne peuvent être mis en doute :

"À la fin de 1976, le groupe SNC avait effectué des travaux sur des contrats représentant des investissements totaux de \$2.9 milliards nécessitant \$150 millions d'exportation de marchandises et de matériel canadien" ¹⁸⁹.

Fondée en 1961 par un groupe d'ingénieurs québécois, ABBDL contrôle une vingtaine de filiales et emploie plus de 2,000 professionnels et techniciens. Il s'agit d'une autre firme d'ingénieurs clé qui s'est développée dans le sillon des grands projets de l'État québécois, tout particulièrement ceux de l'Hydro-Québec et de la Baie James. En effet, la plupart des contrats majeurs d'ABBDDL provient des grands sites hydro-électriques, dont Manic 3 et 5, Outardes 2, Churchill Falls et la Baie James. Même si la firme s'internationalise de plus en plus depuis quelques années (contrats en France, au Congo, au Mexique et en Tunisie, par exemple), l'essentiel de ses activités s'exerce au sein du ré-

¹⁸⁸ *Le Soleil* : "Le groupe SNC acquiert une participation dans une firme américaine", 2 août 1977.

¹⁸⁹ *Ibid.*

seau québécois. Parmi ses clients, notons, outre l'Hydro et la SEBJ, Marine Industries, Sidbec, le Mouvement Desjardins, la ville de Montréal, Cégelec, l'Office des autoroutes du Québec, la Société des alcools et au moins sept ministères québécois. Et, selon le président d'ABBDL, c'est "l'expérience acquise au Québec qui a permis à la compagnie d'obtenir des contrats à l'étranger" ¹⁹⁰.

Lavalin International et BG-Checo ont connu une évolution assez semblable à celle d'ABBDL. Elles emploient plus de 3,000 personnes chacune, et gèrent des projets dans une cinquantaine de pays à travers le monde. Les principaux clients sont l'Hydro et la SEBJ, mais aussi Bombardier, Marine, Sidbec, St-Félicien, Provigo et la ville de Montréal. Fait à noter, BG-Checo est une filiale de Cégelec, qui est elle-même une filiale de la SGF. Il n'est donc pas surprenant qu'elle obtienne plusieurs contrats des finales de la SGF. La prise en main par la SGF s'est produite en 1971, alors que BG-Checon connaissait des problèmes financiers.

Outre ces géants, plusieurs firmes d'ingénieurs de taille moyenne sont contrôlées par des Québécois. Notons, par exemple, Rousseau, Warren, Sauvé Inc., qui a été fondée à Montréal en 1970 et qui compte 200 employés. Spécialisée dans le génie hydraulique, cette entreprise doit son existence à la Baie James et commence à gérer des projets à l'extérieur, notamment au Brésil, au Venezuela et aux États-Unis.

5. La bourgeoisie québécoise et le PQ

[Retour à la table des matières](#)

Il serait certes naïf et inexact d'affirmer que le Parti québécois représente le véhicule politique dont s'est dotée une bourgeoisie québécoise consciente et unie pour promouvoir ses intérêts. Il serait encore plus farfelu de penser cependant, comme Jorge Niosi, que la bourgeoisie [175] "canadienne-française" n'a rien à faire avec le PQ, et que cette dernière formation politique reste un parti "petit-bourgeois", di-

¹⁹⁰ ABBDL : *Rapport de gestion : 1977*, Montréal, 1978, p. 15.

rigé par "des professionnels du langage" ¹⁹¹, y compris des journalistes, des professeurs et des avocats.

Non content d'affirmer qu'il est possible dans un pays capitaliste qu'un gouvernement ne soit pas bourgeois, Niosi découvre dans "les professionnels du langage" une nouvelle classe sociale. Pour Niosi, le PQ n'est pas un parti bourgeois à cause de son leadership petit-bourgeois. Comme l'a bien souligné Gilles Bourque :

"Il ne faut jamais confondre les intérêts qu'un parti défend en dernière analyse et la situation de classe de ses cadres politiques moyens, de ses députés et de sa clientèle de prédilection" ¹⁹².

En effet, ce qui est essentiel, ce n'est pas la situation de classe des dirigeants du PQ, mais bien les intérêts objectifs que desservent et défendent les politiques concrètes du PQ. Est-il besoin de souligner en plus que le leadership de tous les partis politiques canadiens ou presque, y compris ceux qui sont au gouvernement, est petit-bourgeois ce qui n'a d'ailleurs jamais empêché ces différents partis de faire la politique de la bourgeoisie.

Un autre volet de l'argument de Niosi consiste à scruter les options politiques de la bourgeoisie canadienne-française pour en conclure qu'elle est fédéraliste et libérale. En effet, affirme Niosi, "le parti libéral, fédéral et provincial, est l'instrument le plus à même de canaliser les intérêts de la nouvelle bourgeoisie francophone" ¹⁹³. Pour en revenir encore une fois au fait que la bourgeoisie n'est pas péquiste, et que le PQ n'est donc pas un parti bourgeois.

Cette conception de Niosi est inexacte pour trois raisons principales. D'abord et avant tout, tel que souligné ci-dessus, ce sont les politiques objectives d'un parti et d'un gouvernement qui déterminent sa position de classe et non pas les options "partisanes" des différentes classes sociales. Deuxièmement, en définissant la bourgeoisie francophone au niveau canadien et en l'amputant de deux de ses principales composantes, Niosi en arrive à une généralisation sur le comporte-

¹⁹¹ J. Niosi : *op. cit.*, p. 34.

¹⁹² G. Bourque : *op. cit.*, p. 90.

¹⁹³ J. Niosi : *op. cit.*, p. 35.

ment politique de la bourgeoisie autochtone qui s'avère fort imprécise. Troisièmement, l'affirmation de Niosi semble ignorer le fait, empiriquement vérifiable, qu'il y a des différences politiques et partisans très réelles entre la bourgeoisie canadienne et québécoise.

Sur ces deux derniers points, il ne faut pas oublier que les hommes d'affaires font preuve en politique d'un mélange de prudence et d'opportunisme. De plus, une analyse des déclarations politiques des dirigeants de la bourgeoisie québécoise — telle que nous l'avons définie — démontre qu'il y aurait lieu d'apporter des nuances, même si, en dernière instance, l'allégeance politique des bourgeois importe peu. En voici quelques exemples.

[176]

Plusieurs dirigeants de sociétés d'État ont fait des déclarations favorables au PQ. Jean-Paul Gignac, entre autres, le président de Sidbec, affirmait que son organisme était "un instrument privilégié de décolonisation" et que "pour la première fois au Québec, on a un véritable homme d'État à la tête du gouvernement, un leader qui voit plus loin que les autres, qui place les choses dans leur juste perspective. Et ça m'encourage beaucoup" ¹⁹⁴. La même tendance peut être constatée chez les dirigeants du mouvement coopératif. Alfred Rouleau, président du Mouvement Desjardins, affiche depuis quelque temps d'une allure de plus en plus nationaliste. Dans un discours qu'il prononça en France le 12 janvier 1978, il utilise des formulations propres au Parti québécois et semble pencher en faveur de l'option constitutionnelle de ce dernier. Alfred Rouleau :

"Après avoir résisté résolument pendant trois siècles aux multiples assauts, ouverts ou discrets ; de l'assimilation, la situation actuelle des québécois quant à leur avenir comme peuple n'a jamais été aussi sérieuse... Une telle situation justifie d'autant plus nos revendications de moyens et de Leviers adéquats de décisions pour le gouvernement du Québec...Je ne vois pas très bien comment les Québécois, dans cette recherche d'une solution durable et viable d la crise canadienne accepteraient des proposi-

¹⁹⁴ P. Gravel : "Sidbec, un instrument privilégié de décolonisation", *La Presse*, 30 juillet 1977.

tions qui ne leur garantiraient pas les pouvoirs politiques et fiscaux nécessaires à leur affirmation économique et culturelle" 195.

Aux audiences de la Commission Pépin-Robarts, le Conseil de la coopération du Québec, qui est le porte-parole autorisé du Mouvement coopératif, adopta une position très critique à l'égard du fédéral :

"Le pouvoir central ne peut plus se comporter comme si le Québec était une de ses dix régions administratives... "Confédération renouvelée" ou "souveraineté-association", les Québécois savent qu'ils peuvent compter sur l'appui du mouvement coopératif. Nos entreprises sont d'ici et nous demeurons calmes et confiants dans l'avenir du Québec" 196.

Même du côté privé, la bourgeoisie québécoise adopte des positions nuancées et plutôt nationalistes. La Chambre de commerce de Montréal, qui regroupe surtout des PME québécois et dont un des buts avoués est "la promotion économique des Québécois", se plaignait récemment :

"de la domination exercée par les anglophones sur les centres de décision économiques... qui a pour résultat de diriger [177] les investissements vers les secteurs anglophones et de favoriser la création d'entreprises et de services appartenant à des membres du même groupe linguistique".

Cela fait évidemment contraste avec les prises de position des associations patronales anglophones, ou encore du Conseil du patronat.

Des déclarations de Germain Perrault, président de la BCN et Michel Bélanger, président de la Banque Provinciale, depuis l'élection du PQ vont dans le même sens. Ils suggèrent tous deux "des changements importants dans la réalité du partage du pouvoir au Canada" 197.

195 A. Rouleau : "L'Évolution du Mouvement des caisses populaires Desjardins", *Le Devoir*, 13 janvier 1978.

196 Conseil de la coopération du Québec : Mémoire soumis à la commission Pépin-Robarts, Montréal, 18 janvier 1978, p. 2.

197 *Le Devoir* : "Le Québec doit apprendre à vivre la croissance lente", 9 novembre 1977.

Si on examine les mémoires soumis à la Commission Pépin-Robarts, on se rend vite compte qu'il y a des différences très nettes entre "l'aile francophone de la bourgeoisie canadienne", notamment Power, Rolland et Canada Steamship Line, qui sont très ferme dans leur anti-séparatisme, et la bourgeoisie québécoise. Louis Desmarais, entre autres, qui a quitté la présidence de Canada Steamship, une importante filiale de Power, pour se consacrer à la présidence du Conseil pour l'unité canadienne, accuse le PQ d'avoir "bafoué les droits et libertés individuels fondamentaux depuis son élection". Il suggérait de plus que le Québec devrait chercher une intégration plus poussée avec le Canada.

Le Parti québécois est bien un parti bourgeois. Comme nous l'avons démontré ailleurs ¹⁹⁸, son programme vise essentiellement l'expansion de la bourgeoisie québécoise aux dépens de la bourgeoisie canadienne. D'ailleurs, c'est seulement à ce prix que la "petite-bourgeoisie" du PQ peut elle-même espérer se développer. Le PQ vise donc, dans une très large mesure, à "transformer la bourgeoisie québécoise en fraction politique hégémonique" ¹⁹⁹. Il tentera par tous les moyens de renforcer l'État, principal point d'appui du capital autochtone, et de promouvoir le développement de la bourgeoisie québécoise dans plusieurs secteurs contrôlés par la bourgeoisie canadienne et l'État fédéral, y compris les transports, les télécommunications, le secteur financier, les services et le matériel électrique.

La preuve d'ailleurs que le programme du PQ menace la bourgeoisie canadienne peut être aisément faite à partir des violentes réactions et déclarations de cette dernière. Le départ appréhendé de Sun Life, de même que toutes les autres menaces de fermeture, en sont d'ailleurs un témoignage éloquent.

Quoi qu'il advienne du "débat constitutionnel", et dans la mesure où le PQ réussira à aller chercher même quelques miettes à Ottawa, la bourgeoisie locale en profitera, car plus l'État québécois est fort, plus elle pourra assurer son développement.

¹⁹⁸ Voir P. Fournier : "Le Parti québécois et les pouvoirs économiques", dans J.F. Léonard (éd.), *La Chance au Coureur*, Montréal, éditions Nouvelle optique, 1978.

¹⁹⁹ G. Bourque : *op. cit.*, p. 90.

[178]

Conclusion

[Retour à la table des matières](#)

La bourgeoisie québécoise demeure certes très fragile. Il semble aussi évident que ses ambitions, avec ou sans souveraineté-association, ne seront réalisées que de façon partielle. Il ne faut pas sous-estimer la contre-offensive de la bourgeoisie canadienne, ni d'ailleurs l'hégémonie américaine.

Nous croyons cependant avoir démontré que la bourgeoisie québécoise est beaucoup plus forte et cohérente qu'au début des années soixante. De plus, cette bourgeoisie nous semble depuis quelques années plus consciente d'elle-même et de ses intérêts politiques. Le Parti québécois en est d'ailleurs une confirmation partielle. Contrairement au début des années soixante, les bases matérielles pour le projet péquiste sont en place au Québec. Un gouvernement autonomiste ou indépendantiste en 1960 aurait vite été discrédité par le syndicat financier et n'aurait pu compter sur ses propres moyens pour effectuer l'essentiel des investissements productifs au Québec. A l'heure actuelle, cependant, la bourgeoisie québécoise a suffisamment de cartes en main pour espérer négocier soit un nouveau partage du pouvoir ou une autonomisation relative.

Au niveau stratégique, le projet de la bourgeoisie québécoise et du PQ représente un énorme potentiel de déstabilisation de l'État canadien. En effet, dans la mesure où la bourgeoisie locale réussit à saper une partie des bases infrastructurelles et superstructurelles de la bourgeoisie canadienne, un affaiblissement considérable de la structure répressive de l'État canadien est à prévoir.

Enfin, le fait que nous avons concentré notre étude sur le nationalisme de la bourgeoisie au Québec ne signifie en rien que tout nationalisme est bourgeois. L'oppression nationale traverse toutes les classes sociales. Il s'agit donc d'enlever à la bourgeoisie son monopole sur la question nationale.

[179]

Notes du chapitre V

Dans l'édition numérique de ce livre, les notes en fin de chapitre ont toutes été converties en notes de bas de page pour en faciliter la lecture. JMT.]

[182]

[183]

Le capitalisme au Québec

Chapitre VI

**“DE L'AGRICULTURE
À L'AGROBUSINESS.”**

par Philip **EHRENSAFT**
et Bruno **MARIEN**

[Retour à la table des matières](#)

[184]

[185]

I. De l'agriculture à l'agrobusiness : l'industrialisation de la chaîne alimentaire

[Retour à la table des matières](#)

L'agrobusiness s'étend à des activités aussi diverses que la fabrication d'un supertracteur avec cabine climatisée et magnétophone stéréophonique à la consommation hâtive d'un *Big Mac*. Plus formellement, par agrobusiness, on entend non seulement l'agriculture mais aussi toute l'activité de fabrication ou de distribution qui touche soit les intrants nécessaires à la production agricole des aliments et des fibres (par exemple, engrais chimiques, machinerie agricole, ou recherche universitaire ainsi que la vulgarisation des nouvelles techniques), soit la commercialisation et la transformation des produits agricoles (par exemple, laiteries et abattoirs, supermarchés, restaurants et régies étatiques des marchés agricoles). En termes macro-économiques, il n'est pas difficile de voir pourquoi l'agrobusiness, en Amérique du Nord, avec ses vastes ressources de bonnes terres et des climats très favorables à l'agriculture, compte, avec le complexe militaire-industriel, la fabrication des automobiles et des camions, la construction, l'énergie, les métaux, les produits chimiques, et les pâtes et papiers comme les premières forces productrices dans l'économie continentale. Pour le meilleur ou pour le pire, l'agrobusiness québécois s'intègre dans ce vaste complexe nord-américain qu'est l'agrobusiness continental. Comme nous le verrons à multiples reprises dans les pages qui suivent, nous devons examiner le secteur agro-alimentaire au Québec dans le contexte continental et même mondial afin de mieux saisir sa dynamique spécifique.

Notre analyse de l'agrobusiness au Québec suivra quatre étapes. Dans la première section, nous présenterons les origines et la structure du secteur. Quant aux origines, il ne s'agit pas d'une histoire abrégée de l'agrobusiness. Nous cherchons plutôt certaines structures du passé qui nous semblent nécessaires afin de comprendre la dynamique actuelle. Plus généralement, l'économie actuelle s'avère comme une trajectoire : simultanément, elle est le résultat du déroulement des struc-

tures passées, mais en même temps, elle est en train de déboucher elle-même sur un autre futur. D'où la nécessité d'une perspective à long terme pour l'analyse du capitalisme oligopolistique et multinational. La section I de notre chapitre commence donc avec la relation entre la première révolution industrielle et une révolution agricole dans cette Grande-Bretagne qui a conquis la Nouvelle-France. Comme prochaine étape, nous examinerons l'agriculture en Nouvelle-France dans son contexte mondial et le sort de cette agriculture après 1760 jusqu'à sa crise structurelle (approximativement 1820 à 1860), qui a constitué un cas qu'André Gunder Frank qualifie d' "involution passive". Alors nous chercherons pourquoi cette involution passive a été succédée par la création d'une industrie laitière au Québec. Nous tracerons cette implantation d'une nouvelle agriculture jusqu'à l'adoption de ce que nous appelons l'agriculture pétro-chimique qui fit son apparition après la deuxième guerre mondiale.

[186]

* nous appelons l'agriculture pétro-chimique qui fit son apparition après la deuxième guerre mondiale.

Après avoir avancé une perspective à long terme et un bilan sur l'agrobusiness actuel, nous procéderons, dans la section II, à l'examen de l'impact de ce secteur sur l'économie totale et aussi à son influence économique sur la vie quotidienne des masses sous la forme de la "food-flation". Dans la section III, nous ferons une étude de cas de l'agro-business. Normalement, le lait aurait été le choix logique étant le principal produit agricole du Québec, mais puisque M. Bernard Dufresne traite déjà de la politique laitière dans un autre chapitre, nous avons choisi la production du pain. Le pain peut servir aussi bien comme exemple de la coordination entre l'État et le capital privé afin de créer une base capitaliste francophone. Cette coordination, et aussi le rôle du "capitalisme coopératif, sont le sujet de la quatrième et dernière section. Enfin, le lecteur remarquera que nous avons examiné l'agrobusiness, dans les quatre sections, non seulement dans le sens d'une appropriation du travail mais aussi dans une perspective écologique, comme appropriation de la nature.

* [Tel quel dans l'édition papier. JMT.]

I A. Révolution industrielle, révolution agricole

Les racines de l'agrobusiness se trouvent dans la Hollande du dix-septième siècle. La Hollande qui a exercé une hégémonie dans le commerce de la nouvelle économie mondiale a aussi joué le rôle de "mecca agricole" dans les sociétés européennes. Mais cette productivité et cette commercialisation agricoles qui ont tellement impressionné les Européens du dix-septième siècle, étaient vraiment le résultat d'une extension et d'une intensification des innovations élaborées pendant le haut moyen-âge (13^e - 15^e siècles). H. Slicher Van Bath observe que :

"Les systèmes qu'ils ont admirés comme si nouveaux dataient, en effet, du moyen-âge ; le dix-septième et dix-neuvième siècle ne leur ont apporté rien qui était différent en principe. C'était plutôt l'expansion massive de ces systèmes qui était révolutionnaire" ²⁰⁰.

Au début du quatorzième siècle, les éléments des systèmes dont Van Bath parle étaient présents autour des villes des Pays-Bas qui, avec les villes de l'Italie du Nord, ont servi comme les centres du commerce et de la manufacture médiévaux. Les ceintures périurbaines ont redirigé leur production agricole vers des marchandises qui rendaient une haute valeur d'échange par surface cultivée : denrées horticulturales, produits laitiers, denrées de fibres, et l'engraissement des bœufs pour le marché urbain. Cette agriculture périurbaine incorporait quatre nouveaux éléments. D'abord la productivité agricole a augmenté par [187] une élimination majoritaire ou même complète de la jachère. On a achevé cette élimination sur une base écologiquement stable à long terme par des nouveaux "patterns" de rotation, qui incorporaient, en particulier, des nouvelles denrées fourragères. Les nouvelles denrées fourragères ont permis une augmentation de la population animale qui, par le fumier, était intégrées systématiquement dans la production végétale. L'offre accrue de fumier n'a pas seulement augmenté la productivité des terres déjà cultivées mais a aussi permis

²⁰⁰ B.H. Slicher Van Bath, *The Agrarian History of Western Europe*, London : Edward Arnold, 1963, p. 224.

une culture rentable des terres considérées auparavant comme marginales. Comme deuxième facteur, on a encouragé la stabilité écologique de la nouvelle agriculture par un recyclage à grande échelle des déchets urbains. Troisièmement, la productivité s'est accrue par une procréation sélective des plantes et des animaux. Enfin, on a introduit des innovations dans les techniques de drainage.

La nouvelle agriculture s'est insérée dans une nouvelle société hollandaise où, plus précisément, elle s'est classée parmi les forces créatrices de cette nouvelle société. Comme la nouvelle agriculture, les relations du marché, et ce en dépit de l'important commerce médiéval, étaient subordonnés aux autres types de relations sociales. Par l'arrivée de la crise du féodalisme (approximativement de 1350 à 1450), une division du travail préliminaire a vu le jour en Europe occidentale, en particulier dans les Pays-Bas et à l'est du fleuve Elbe. D'abord, la région baltique était une source de céréales pour les Pays-Bas. Avant la crise, les céréales orientales ne constituaient qu'une fraction restreinte et irrégulière de l'alimentation des villes des Pays-Bas ; dès le dix-septième siècle, l'importation des céréales baltiques est devenue une fraction majeure et régulière de la consommation hollandaise. Deuxièmement, le déboisement de l'Europe occidentale, conséquence de l'expansion de sa population jusqu'à 1350, a créé une pénurie du bois. On a donc commencé à importer du bois baltique. (Arthur Lower nous informe que certains marchands parmi les pionniers du commerce du bois équarri au Canada du dix-neuvième siècle figuraient des descendants généalogiques des marchands anglais impliqués dans l'exportation du bois baltique pendant le moyen âge)²⁰¹. Comme pour les céréales, le bois baltique est devenu un élément important et régulier dans l'économie de l'Europe occidentale du dix-septième siècle. Enfin, le déboisement a aussi impliqué un épuisement de la fourrure, pour laquelle la région baltique est devenue une source clé.

Le blé, le bois équarri et la fourrure : la région baltique nous présente des "*staples*" d'exportation bien familiers aux étudiants de l'histoire économique du Canada. Dès le dix-septième siècle, l'augmentation de la quantité des exportations s'associait à un changement de la qualité sociale des échanges entre l'Europe occidentale et la région

²⁰¹ Arthur Lower, *Great Britain's Woodyard*, Montréal : McGill -Queen's Press, 1973, pp. 13-26.

baltique. Selon Polanyi, nous pouvons distinguer quatre principaux modes d'échanges économiques : le ménage (essentiellement, la production pour l'usage des membres de la grande famille) ; la réciprocité (échanges dans et entre des communautés d'après des relations sociales réciproques [188] comme des échanges cérémoniaux de mariage) ; la redistribution (l'appropriation des surplus par des mécanismes sociaux hiérarchiques comme les bureaucraties des États de l'antiquité) ; le marché (la production des biens pour les échanges rentables par le moyen des réseaux géographiquement extensifs où les prix sont déterminés par des relations de l'offre et la demande). Des systèmes du marché se distinguent des bazars locaux et socialement réglementés qui sont prolifiques dans les sociétés pré-industrielles et aussi du commerce à longue distance des préciosités (des biens d'une haute valeur par volume qui, à cause d'un transport qui s'avère lent, cher, et hasardeux, sont les seuls biens économiquement viables pour le commerce de longue distance) ²⁰². Dans un système de marché, un éventail complet de biens sont transportés sur de longues distances pas seulement des préciosités mais aussi des *staples* (des biens d'une basse valeur par volume et qui servent à l'usage ordinaire). Avec le manque d'espace géographique et la quantité des biens échangés, il n'y a pas assez de vendeurs et d'acheteurs pour que le mécanisme social de l'offre et de la demande arrache le contrôle des échanges économiques aux autres mécanismes sociaux : le ménage, la réciprocité et la redistribution ²⁰³.

L'épanouissement de la nouvelle agriculture en Hollande fait partie intégrante de la croissance de l'hégémonie des relations du marché sur son organisation sociale. Au moment où la Hollande est devenue le centre commercial et manufacturier du marché mondial du dix-septième siècle, les économies et sociétés de certaines autres régions se sont transformées pour jouer des rôles complémentaires aux besoins des centres (les pays ibériques, après, la Hollande). L'Europe à l'est du fleuve Elbe a développé une intensification des relations féodales. Pendant ce "deuxième féodalisme", les seigneuries sont devenues ce que Van Bath qualifie de grandes plantations exportatrices de

²⁰² Karl Polanyi, *The Great Transformation*, New York : Rinehart, 1944, pp. 43-76.

²⁰³ Immanuel Wallerstein, *The Modern World System*, New York : Académie Press, 1974, pp. 42-43.

céréales. Les Portugais et alors les Hollandais ont exercé une hégémonie militaire dans les îles indonésiennes et ont commencé une restructuration coloniale pour augmenter l'exportation des épices. Dans le nouveau commerce mondial, les épices se sont transformées d'une préciosité à un *staple*. Avec l'implantation des plantations esclavagistes dans le nord-est du Brésil et les Antilles, le sucre est devenu, lui aussi, un *staple*. La liste des transformations régionales entraînées par le marché mondial au milieu du dix-septième siècle est trop vaste pour en donner un bilan complet. Procédons à un dernier exemple : l'Angleterre. Avec l'établissement des manufactures de textiles dans les Pays-Bas vers la fin du moyen âge, des sections de la campagne anglaise furent converties en pâturage pour des troupeaux de moutons afin d'en exporter la laine. Après l'an 1500, il y eut un remplacement progressif des exportations de laine par les produits des manufactures textiles.

Si l'Angleterre a passé de l'apprentissage au statut de maître concurrentiel dans la fabrication des textiles de laines, on remarquait le même passage dans le cas de l'agriculture. Plusieurs siècles de relations économiques étroites entre les Pays-Bas et l'Angleterre ont entraîné une [189] diffusion de la nouvelle agriculture, connue sous le nom de "*new husbandry*", dans les champs anglais. Dans l'historiographie de l'Angleterre il y a un débat plutôt féroce sur la date précise du début de cette révolution agricole et sur le "timing" de son épanouissement ²⁰⁴. Ce débat, et également la question quant à savoir pourquoi ce fut l'Angleterre plutôt qu'une autre société européenne qui appliqua la nouvelle agriculture hollandaise, restent en dehors des limites de notre chapitre. Pour nous, deux aspects de la révolution agricole en Angleterre sont clés : d'abord, les conséquences de cette révolution sur l'économie totale de la Grande-Bretagne, et, deuxièmement, les implications pour l'agriculture au Québec d'une conquête par une société en pleine révolution agricole.

Même si certaines innovations de la nouvelle agriculture firent leur apparition dès le seizième siècle, nous sommes d'accord avec Paul

²⁰⁴ Nous sommes d'accord avec l'interprétation de Paul Bairoch dans son *Révolution et sous-développement*, Paris : Mouton, 1974, pp. 73-84. Pour une autre interprétation, voir Eric Kevridge, *The Agricultural Revolution*, London : Kelley, 1967.

Bairoch que ce fut vers la fin du dix-septième siècle, quand l'application de ces nouvelles techniques agricoles se sont, intensifiées et accélérées, que l'on peut commencer à parler d'une révolution. La productivité accrue s'est associée à une augmentation de revenu per capita de la population rurale (la population rurale représentait, au milieu du dix-huitième siècle, approximativement 80 pour cent de la population totale.) D'après Bairoch, cette population rurale prospère était la principale source de la demande pour les nouveaux produits de la première phase de la révolution industrielle (approximativement 1750 à 1820). Par exemple la demande rurale pour des marchandises comme les nouvelles charrues de fer ou pour les fers à cheval (la nouvelle agriculture impliquait une utilisation accrue des chevaux). Les ruraux constituaient la source la plus importante de la demande totale pour le fer (au moins la moitié)²⁰⁵. L'innovation mécanique de la première phase de la révolution industrielle s'arrêtait essentiellement à la machinerie pour les usines de textiles afin de fabriquer des textiles au coton. La majorité de ces usines se trouvaient à la campagne et le principal marché était la population rurale. Les origines sociales de la majorité des entrepreneurs industriels étaient rurales et modestes. Pour emprunter du capital, ces entrepreneurs s'orientaient vers les banques locales ("*Country banks*") ; il y avait peu de liens directs entre les nouveaux industriels et le grand capital mercantile de Londres. En somme, Bairoch conteste le fait que la révolution industrielle s'avérait, avant tout, une tentative d'augmentation de la productivité afin d'achever les grands profits rendus possibles par un marché en plein essor causé par une révolution agricole.

Cette relation entre la révolution agricole en Angleterre et la première révolution industrielle nous offre deux leçons. D'abord, elle nous met en garde de ne pas regarder l'agriculture comme un secteur social "en arrière" ; au contraire, souvent la campagne est en avant, dans la transformation capitaliste d'une société. Nous pensons qu'il existe plus qu'une coïncidence que la Hollande, l'Angleterre et les États-Unis ont intégré, pendant leur période respective de leur hégémonie mondiale, l'agriculture la plus avancée de leur ère. Deuxièmement, la production agricole du "new Husbandry" impliquait une

²⁰⁵ Paul Bairoch, "Agriculture and the Industrial Révolution", dans Carlo M. Cipolla, éd., *The Fontana Economic History of Europe*, Vol. III, London : Collins, 1973, pp. 488-492.

structure de [190] classe fondamentalement capitaliste. La révolution agricole était intensive en termes de l'utilisation du travail. Au début de la révolution agricole et de la première phase de la révolution industrielle, les paysans étaient expulsés de leurs terres non pas pour se diriger vers les villes, mais plutôt pour servir de force de travail pour la nouvelle agriculture dans leur région rurale. Vers la fin du dix-neuvième siècle, une structure de classe tripartite a prédominé dans l'organisation sociale de l'Angleterre rurale : une concentration extrême du contrôle des terres dans les mains d'un groupe très restreint de grands propriétaires ; leurs terres étaient, pour la plupart, louées aux fermiers ; les fermiers, en plus d'utiliser le travail de leur famille, employaient également de la main d'œuvre salariée (des paysans ruinés et leurs descendants) ²⁰⁶. La terre était une marchandise comme les autres biens, c'est-à-dire que la terre n'était pas encapsulée dans un réseau d'obligations communautaires et elle était aussi inaliénable que des membres humains de la communauté.

Les colonisateurs britanniques en Amérique du Nord ont donc apporté un modèle social de l'agriculture : la production pour le marché, la terre comme une marchandise, et l'emploi d'un prolétariat rural. De plus, ils ont aussi importé une orientation spécifique vis-à-vis l'appropriation de la nature. Rappelons que la grandeur assez compacte de la Hollande a permis un recyclage systématique des déchets urbains. La plus grande étendue de l'Angleterre et la distance entre les villes et les centres de production agricole n'ont pas permis un recyclage rentable. D'où vient le commentaire de Marx que :

"La production capitaliste, en concentrant la population dans des gros centres, causant ainsi une prépondérance toujours plus importante de la population urbaine, qui, d'un côté, concentre les motifs historiques du pouvoir d'une société ; d'un autre côté ce changement dérange la circulation de la matière entre l'homme et la nature c'est-à-dire qu'il empêche le retour au sol de ses éléments consommés par l'homme sous forme de vêtements ou de nourriture ; ce processus viole donc les conditions nécessaires pour la conservation de la fertilité du sol... De plus, tout progrès dans l'agriculture capitaliste est le progrès dans l'art, non seulement de voler l'agriculteur, mais de voler le sol lui-même : tout progrès en vue

²⁰⁶ E. J. Hobsbawm, *Industry and Empire*, London : Penguin, 1969, pp. 28-29.

d'augmenter la fertilité du sol pour un temps donné, est un progrès visant la ruine des sources de cette fertilité" ²⁰⁷.

Comme on le verra bientôt, le commentaire de Marx s'applique encore mieux à l'agriculture des colonies britanniques de l'Amérique du Nord. Effectivement, les cultivateurs du Québec ont dû faire face, après la conquête de la Nouvelle-France, non seulement à la domination militaire mais aussi à un système agricole qui était le plus "avancé" dans le monde occidental en termes d'appropriation du travail et en termes d'appropriation de la nature. Maintenant examinons la confrontation [191] entre cette nouvelle agriculture pratiquée par des colons britanniques en Amérique du Nord et l'agriculture du système seigneurial.

I B. L'agriculture seigneuriale dans son contexte mondial

L'analyse de l'agriculture seigneuriale se doit de commencer par la présentation de son contexte climatique et pédologique. Des 325.5 millions d'acres de ce grand territoire qui est aujourd'hui le Québec, il n'y a que 20 millions d'acres (6 pour cent) qui ont, d'après les classifications modernes, un potentiel agricole. De plus, il faut noter que plus de la moitié de ces terres sont classifiées comme marginales.

Le tableau I, compare les terres agricoles au Québec et en Ontario. Les quatre catégories de classification sont établies par l'Inventaire canadien des Terres d'après la composition du sol et le climat local. Les sols de classe I sont cultivables sans réaménagement par les cultivateurs ; de classe II, avec réaménagement mineur ; de classe III, avec réaménagement majeur ; avec les terres de classe IV, il y a des limitations sévères en ce qui concerne l'agriculture ; la classe V, se limite aux denrées fourragères et certaines améliorations ne sont pas économiquement rentables. Enfin, le Québec possède des sols organiques, pour lesquels il faut des techniques spéciales ; malheureusement, on n'a pas encore de classification systématique de leur potentiel agricole.

²⁰⁷ Karl Marx, *Capital*, Vol. I, Moscow : Foreign Languages Publishing House, 1961, pp. 505-506.

Ce qui nous frappe, c'est l'écart énorme entre le Québec et l'Ontario en termes de terres de classe I, 5,552,300 acres pour cette dernière province contre seulement 148,900 pour le Québec. Nous verrons les implications sociales de cet écart plus tard.

Le contexte géo-climatique de la Nouvelle-France l'a exclu d'un rôle colonial d'exportateur de *staples* agricoles vers la France. De toute façon, la France du dix-huitième siècle possédait la base de terres agricoles la plus abondante de l'Europe occidentale. Donc les importations de denrées en provenance d'une colonie à climat tempéré auraient été superflues pour la métropole. Les forêts de la France étant très abondantes, elle n'avait pas besoin d'importer le bois des forêts nord-américaines. (On avance souvent cette abondance comme un des facteurs qui a retardé la révolution industrielle en France ; avec le bois comme source d'énergie il n'y avait pas de grandes impulsions afin de créer et d'appliquer la nouvelle technologie des mines de charbon.)

La première fonction de l'agriculture en Nouvelle-France s'axait particulièrement sur l'autosuffisance alimentaire de la colonie. Approximativement un quart de la population en 1760 était non-rurale ²⁰⁸. Il faut noter, cependant, que ce n'est pas toute la population rurale qui se trouvait impliquée dans l'agriculture, mais que, d'un autre côté, les citadins possédaient souvent des jardins et des animaux. On peut donc soumettre qu'approximativement trois-quarts de la population devaient produire un surplus afin d'alimenter la population non-agricole. Ce [192] ratio s'appliquait normalement aux sociétés de l'Europe de l'Ouest du dix-huitième siècle. Mais, l'agriculture en Nouvelle-France avait aussi une deuxième fonction, celle de fournir une base humaine assez grande pour former une milice d'appui pour les ambitions impériales de la France en Amérique du Nord.

²⁰⁸ Richard Thomas, *Le Régime seigneurial dans le développement socio-économique du Canada colonial*, Mémoire de maîtrise, McGill University, 1975, p. 58. Notre interprétation du régime seigneurial s'inspire en bonne partie de ce mémoire et des discussions avec M. Thomas.

TABLEAU 1
Capacité agricole des terres, le Québec et l'Ontario ('000 acres)

	Québec	Ontario
Classe I	148.9	5,552.3
Classe II	2,343.5	5,825.9
Classe III	3,346.1	8,095.9
Classe IV	6,969.8	7,165.7
Classe V	4,039.5	4,715.7
Classe VI	21.9	2,944.0
Organique	3,130.7	5,310.2
Total des terres avec capacité agricole	20,000.4	39,609.2
Terres totales provinciales	335,521.9	226,702.7

Source : Canadian Fédération et Agriculture, *Working Paper on Land Use Policy*. Ottawa, 1974, p. 10.

La fonction militaire de la population agricole entrainait en conflit avec le premier rôle économique de la Nouvelle-France : le commerce de la fourrure. Il faut dire que les colons agricoles déboisaient la forêt et donc accéléraient l'épuisement de la population animale d'une région. De plus, les colons avaient tendance à chasser et à vendre des fourrures en dehors des réseaux établis et réglementés par l'État colonial. À cause de leur haute valeur par volume, une augmentation non-réglementée des fourrures sur le marché européen pouvait entraîner des fluctuations importantes des prix. Il y avait donc des tentatives continuelles de la part des administrateurs et des marchands (ils étaient intimement liés les uns aux autres) de centraliser et de monopoliser l'exportation des fourrures et, en même temps, de limiter la colonisation agricole dans certaines régions.

Une population agricole locale et des régions de colonisation quantitativement limitées, impliquées dans une agriculture de semi-subsistance (une commercialisation limitée aux besoins de la fraction non-agricole), ont également apporté des avantages à l'organisation de la commercialisation des fourrures. D'abord, les marchands avaient besoin [193] d'une main-d'œuvre saisonnière afin d'aller chercher les fourrures chez les Indiens. Le fait que les employés des compagnies exportatrices avaient des fermes permettait une baisse de la rémunération puisqu'à ce moment les marchands n'étaient pas obligés de les soutenir hors saison. En deuxième lieu, puisque les femmes et les enfants des employés restaient sur la ferme et qu'ils consommaient leur propre production, la rémunération des employés ne couvrait pas la plupart des coûts de reproduction des générations futures de la force du travail. Le contexte économique de l'agriculture seigneuriale ne nécessitait pas la création de techniques agronomiques avancées. De plus, la plupart des colons du dix-huitième siècle se trouvait dans des régions où une proportion relativement élevée des terres sont actuellement classifiées dans les catégories I et II. En 1760, il y avait encore un surplus de bonnes terres. Les habitants trouvaient plus rentable, en termes d'emploi du temps, de défricher une nouvelle terre que d'appliquer des techniques de conservation — une pratique que nous verrons plus tard comme étant typiquement nord-américaine. En somme, l'agriculture seigneuriale de la Nouvelle-France se qualifie comme bien rationnelle dans le contexte du rôle de la colonie dans l'économie mondiale. Mais à long terme, il y eut une contradiction structurelle qui s'est manifestée vers 1820. Afin de mieux l'expliquer passons à une discussion de l'agriculture après la conquête.

L'hégémonie hollandaise, dans l'économie mondiale, s'est progressivement déplacée, par le pouvoir économique, vers la Grande-Bretagne. L'hégémonie apparente de la France sur le système des États européens du dix-huitième siècle a masqué ce déplacement. Mais la série de victoires gagnées par la Grande-Bretagne pendant la Guerre de Sept Ans, y inclus la conquête de la Nouvelle-France, nous indique vers où le pouvoir mondial se dirigeait ²⁰⁹. Nous sommes d'accord avec Ferdinand Ouellet quand il affirme que la conquête n'a

²⁰⁹ Perry Anderson, *Lineages of the Absolute State*, London : New LeftBooks, 1974, p. 106.

pas apporté de modifications majeures à la structure macro-économique de la colonie. L'exportation de fourrures a continué à jouer un rôle de premier plan dans l'économie du Bas-Canada et ce jusqu'à la fin du dix-huitième siècle ; avec l'épuisement de la population animale locale, la dynamique du commerce des fourrures s'est déplacé vers le nord et vers l'ouest. Le bois équarri remplaça la fourrure comme secteur de pointe. Comme pour la fourrure, la production de bois impliquait aussi un travail saisonnier et l'agriculture seigneuriale de semi-subsistance continua sa fonction comme réserve coloniale de la force du travail.

L'agriculture québécoise bénéficia de son inclusion dans l'empire britannique pendant le demi-siècle qui suivit la conquête. Pour la première fois, il y avait d'importants débouchés externes pour l'agriculture du Québec. Le principal débouché se situait dans la vente de céréales à la métropole, aux autres colonies britanniques en Amérique du Nord (avant 1776), et aux Antilles britanniques. Mais Ouellet nous indique que l'augmentation de la production n'est pas due à une réorganisation sociale ou technique de l'agriculture mais plutôt à une expansion latérale. En 1760, comme nous l'avons vu, il restait encore un surplus [194] de terres. Un demi-siècle après la conquête le surplus fut éliminé par l'expansion démographique, mais les techniques agricoles, pour leur part, avaient peu changé. Les résultats en furent une surpopulation sur les terres, un épuisement de la fertilité des sols, et une stagnation générale ²¹⁰.

L'orientation des habitants du Québec vers leurs terres n'était pas exceptionnelle dans le contexte nord-américain. Afin de faire une comparaison, examinons l'agriculture dans le Nord des États-Unis lors du dix-huitième et au début du dix-neuvième siècle. Deux aspects de la révolution agricole en Grande-Bretagne étaient acceptés par les fermiers américains : la production pour le marché et l'utilisation d'ouvriers salariés (le pionnier de l'autosuffisance espérait développer les étapes préparatoires afin d'avoir une production plus commercialisée). Mais avec des ressources différentes de celles de la Grande-Bretagne, les États-Unis on dû employer des techniques autres que le

²¹⁰ Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec 1760-1850*, Montréal : Fides, 1966, pp. 325-362 ; *Le Bas Canada, 1791 à 1840*, Ottawa : Université d'Ottawa, 1976, pp. 175-211.

"*new husbandry*". En Grande-Bretagne, les bonnes terres étaient relativement rares alors que la main d'œuvre était pour sa part abondante. Les techniques agricoles qui assuraient la protection de la fertilité du sol (par exemple l'utilisation systématique du fumier ou la rotation des cultures) et qui impliquaient une utilisation intensive d'ouvriers agricoles étaient rentables dans le contexte britannique. Mais pour les colonies de la Grande-Bretagne, la Nouvelle-Angleterre et les colonies de l'Atlantique, la situation s'inversait. Les terres fertiles et vierges demeuraient abondantes alors que les ouvriers agricoles se faisaient rares.

C'est ainsi que les calculs de rentabilité ont amené les fermiers américains à exercer une agriculture basée sur l'exploitation extensive de la terre. Il était en effet plus rentable pour les agriculteurs coloniaux, d'épuiser la fertilité du sol par des techniques brutales et de répéter le processus avec un autre terrain que d'utiliser des méthodes agricoles adéquates à la conservation écologique des terres.

Dans la littérature écologique, cette exploitation des sols est connue sous le nom de "*mining the soil*" (miner les sols). Effectivement, on a utilisé les terres comme une ressource non-renouvelable plutôt que renouvelable. Les agronomes de la Grande-Bretagne qui voyageaient dans les colonies, étaient scandalisés par ce gaspillage des sols américains et également peu impressionnés par les rendements à l'acre. Ce rendement était très inférieur à ceux de l'agriculture hollandaise et britannique. Mais en termes de profits, les techniques des fermiers-entrepreneurs américains étaient parfaitement rationnelles. En ce qui concerne les rendements, l'objectif n'était pas de maximiser la production par acre mais plutôt la production par dollar investi et par main-d'œuvre employée. Les fermiers américains maximisaient leur profit par la culture d'une grande surface avec des rendements par acre relativement bas plutôt que d'avoir un rendement plus élevé sur une surface plus restreinte. En termes d'épuisement ou de conservation des sols, l'immense territoire a encouragé la première option ; il a aussi rendu très difficile la conservation des employés agricoles, ces der-

niers ayant une forte tendance de fonder leurs propres fermes sur des terres vierges ²¹¹.

Le déficit relatif de la main-d'oeuvre agricole a incité les Américains [195] à développer la mécanisation de l'agriculture. C'est pendant le deuxième quart du dix-neuvième que le "boom" de la mécanisation agricole s'est déclenché. Les fermiers américains étaient plus qu'heureux de remplacer leurs ouvriers par des machines. Ils bénéficièrent de la mécanisation au niveau du coût de production, et également au niveau des discussions et des difficultés disciplinaires avec les ouvriers agricoles ²¹². La mécanisation de l'agriculture n'était possible que par une révolution industrielle via la création d'usines et d'un prolétariat, afin de produire la machinerie nécessaire. À long terme, la mécanisation a permis l'élimination du prolétariat agricole en tout cas pour la plupart des denrées agricoles nord-américaines ²¹³. En fait, la ferme familiale nord-américaine, où le père et sa famille travaillent la terre avec un équipement hautement capitalisé, est la création de la révolution industrielle — c'est la prolétarisation industrielle qui a déprolétarisé les fermes à ce moment dans l'histoire. Nous considérons donc qu'il s'agit d'une erreur majeure de chercher la pénétration capitaliste dans l'agriculture en mettant le doigt sur l'existence ou la non-existence de la main-d'oeuvre salariée, erreur que beaucoup d'analystes de l'agriculture québécoise font ²¹⁴. Pour certaines productions nord-américaines, comme celle des agrumes ou du bœuf des grands ranchs, la prolétarisation est effectivement l'indice d'un passage d'une petite production de marchandises à une organisation capitaliste. Mais pour des produits comme le lait, les céréales, ou les denrées fourragères, c'est la ferme familiale qui est l'indice de capitalisation.

²¹¹ Harry N. Scheiber, Harold E. Vatter, et Harold Underwood Faulkner, *American Economic History*, New York : Harper and Row, 1976, pp. 43-58 ; 127-143.

²¹² Michael Perelman, *Farming for Profit in a Hungry World*, Mont-clair, New Jersey : Allanheld, Osmon, 1977, pp. 20-29.

²¹³ A.E. Bail et E.O. Hendy, éd., *Size, Structure and Future of Farms*, Ames : Iowa State University Press, 1972.

²¹⁴ Voir : Bernard Bernier, "The Pénétration of Capitalism in Québec Agriculture", *Canadian Review of Sociology and Anthropology*, Vol. 13, N° 4 (1976), p. 422 à 434 ; et aussi *Anthropologie et Sociétés* Vol. 1, N° 2 (1977), numéro spécial sur l'agriculture au Québec.

L'agriculture capitaliste particulière à la Nouvelle-Angleterre et à la région mi-Atlantique (celle de miner les sols) fut introduite au Canada après 1776 par les loyalistes. La plupart de ces loyalistes se sont déplacés vers le Haut-Canada plus précisément en Ontario. Comme on l'a vu, les ressources en terres et en climat de l'Ontario sont nettement supérieures à celles du Québec. Malgré le retard de la colonisation sur les terres de certaines régions du Haut-Canada par les compagnies spéculatives (les "*land compagnies*")²¹⁵, on a pu observer, dans les années quarante, un défrichement massif de style américain. C'est ainsi que la plupart des terres, à cette période, étaient colonisées. Conséquemment, beaucoup de fils de fermiers ontariens ont commencé à immigrer aux États-Unis afin d'aller chercher de nouvelles terres. D'un autre côté, la colonisation étant complétée on a dû changer le calcul économique vis-à-vis la terre. Tout comme à l'est des États-Unis, pour les fermiers qui demeuraient dans les premières régions de colonisation, la terre a changé d'une ressource abondante à une ressource plus rare. Il n'était plus rentable à ce moment de miner le sol. Déjà orientés vers la rationalité capitaliste, les fermiers des vieilles régions ont vite saisi le "*new husbandry*".

La colonisation du Haut-Canada a eu de lourdes conséquences pour l'agriculture québécoise. Même si on omettait la surpopulation des terres, les rendements diminués, et les maladies qui ont massivement frappé plusieurs récoltes, ainsi que les autres aspects de la crise agricole du Québec, la production des céréales en Ontario aurait changé le calcul de rentabilité de l'agriculture québécoise. Avec des sols et des climats [196] supérieurs, les fermiers ontariens ont un meilleur rendement sur leur capital et sur leur travail. La production ontarienne, pour ne pas parler de celle des États-Unis, a énormément augmenté l'offre des céréales, donc les prix ont eu tendance à baisser. Par une extension quantitative de la production tout en ayant la possibilité de baisser le coût de production par unité de céréales, surtout à cause de meilleurs sols et des techniques avancées, le fermier ontarien pouvait maintenir et même augmenter son revenu. L'habitant québécois, avec un terrain plus restreint, un contexte géo-climatique moins favorable et avec peu de capital pour améliorer ses rendements, n'était pas

²¹⁵ Gary Teeple, "Land, labour and capital in pre-Confederation Canada", dans Gary Teeple, et., *Capitalism and the National Question in Canada*, Toronto : University of Toronto, 1972, pp. 43-66.

en bonne position pour répondre aux nouvelles exigences du marché. Il a donc dû subir une diminution de la rentabilité de son travail et de son capital investi dans la terre.

Au même moment, l'habitant s'est trouvé coincé par le changement de la dynamique du régime seigneurial après 1760. En Nouvelle-France, la seigneurie n'était pas, en général, la principale source de revenu pour le seigneur. Après la conquête, les Canadiens furent dépossédés de la haute administration et du grand commerce. Cette dernière dépossession était la conséquence du changement de la structure économique du commerce international pendant la période mercantile, sans parler de la discrimination directe. Le transport au dix-huitième siècle était lent et hasardeux. Donc le contrôle des agents d'outre-mer était difficile pour le capital métropolitain. C'est ainsi que l'on avait l'habitude d'installer des personnes liées à la compagnie mère soit par des liens de famille ou par des liens d'amitié, afin de diminuer les risques de fraude, des directives non suivies, etc. De plus, le succès du commerce mercantile était étroitement lié au favoritisme politique, soit dans la colonie, soit dans la métropole. Dans de telle circonstance, il était difficile d'envisager la survivance du grand capital francophone dans un système mercantile britannique. Avec le temps, les seigneurs francophones dépendaient de plus en plus de leur seigneurie comme principale source de revenu. Cette dépendance fut accompagnée par un alourdissement des prestations demandées aux habitants.

Les administrateurs britanniques ont appuyé cet alourdissement financier dans un des premiers cas qu'on appellera plus tard le "*indirect rule*" (domination indirecte). Dans la littérature sur la colonisation africaine, on compare les méthodes britanniques avec les méthodes françaises de "*direct rule*" (imposition d'une hiérarchisation administrative où les postes secondaires et même tertiaires sont occupés par des Français). Les Britanniques, avec un capitalisme plus développé et plus raffiné que celui de la France, ont calculé qu'il était plus efficace et meilleur marché d'imposer le colonialisme par le recrutement d'indigènes aux postes secondaires et tertiaires. Une autorité coloniale s'impose plus solidement quand les indigènes voient leurs intérêts liés à ce même système d'autorité. C'est de cette position que venait l'appui des autorités britanniques à l'Église catholique au Québec et aux pressions accrues exercées par les seigneurs sur les habitants. On pourrait ajouter aussi qu'avec le temps, des marchands britanniques

avaient acquis une forte proportion des seigneuries. Les seigneurs du Bas-Canada ont donc exercé plus de pouvoir que les seigneurs de la Nouvelle-France. (À part [197] l'"*indirect rule*", deux autres facteurs entrent en ligne de compte : d'abord, en Nouvelle-France la plupart des seigneuries étaient sous-peuplées et l'habitant pouvait facilement chercher de meilleures conditions dans une deuxième seigneurie si trop de pressions étaient exercées dans la première ; deuxièmement, l'autorité royale française avait imposé plusieurs centrales structurelles afin de contrer le développement d'un pouvoir autonome par les seigneurs de la Nouvelle France ; la dépendance des seigneurs du Bas-Canada a enlevé le besoin d'un tel contrôle). Déjà frappés par une crise structurelle du système seigneurial (surpopulation, etc.) et une nouvelle conjoncture de marché, les habitants ont dû souffrir aussi d'une exploitation accrue de leurs seigneurs.

Au même moment, il y avait toujours de bonnes terres au Québec en dehors des concessions seigneuriales. Mais la plupart de ces terres étaient monopolisées par des compagnies de spéculations fondées par des marchands britanniques, par exemple, la British North American Land Company dans les Cantons de l'Est. D'abord, des conflits entre des représentants francophones et des marchands britanniques ont retardé la construction du réseau de transport nécessaire au peuplement agricole des Cantons de l'Est. Mais les activités spéculatives étaient encore plus importantes ²¹⁶. De plus, il fallait un certain capital pour un pionnier afin de s'installer dans les Cantons ou à n'importe quelle autre frontière agricole d'Amérique du Nord. Tous ne pouvaient accumuler assez de capital pour se transporter, acheter l'équipement nécessaire, garantir un revenu de subsistance jusqu'au jour où la ferme pouvait commencer à produire ; outre les questions de préférences culturelles, les habitants, coincés dans le système seigneurial, étaient mal placés pour se diriger aux frontières agricoles. L'expansion de la population s'est plutôt dirigée vers les terres de qualité secondaire qui a eu comme conséquence un surpeuplement des terres défrichées.

Dans une conjoncture où il y avait peu de demande pour les denrées agricoles québécoises, on était peu encouragé à améliorer les

²¹⁶ Charles Smith, "The Rôle of Land Aliénation, Colonisation and the British American Land Company on Quebec's Development, 1800-1850", Mémoire de maîtrise, McGill University, 1974.

techniques de production, la question de manque de capital mis à part. Pour des sociétés coupées du marché par une certaine conjoncture, André Gunder Frank envisage deux possibilités de réponses : une "invololution active", où il y a une restructuration dynamique pour s'adapter aux nouvelles conditions (par exemple, l'industrialisation du Brésil pendant la Grande Dépression) ; ou une "invololution passive", où une société se replie sur elle-même, en maintenant la même structure de base, mais à un niveau appauvri (par exemple, le nord-est du Brésil après la création des plantations de sucre plus efficace aux Antilles). L'agriculture du Québec a nettement souffert d'une involution passive de 1820 à 1860. Cette involution a touché plus que l'agriculture ; la pauvreté de la population québécoise a diminué les possibilités d'un marché interne nécessaire à l'industrialisation. Au contraire, la prospérité agricole de l'Ontario a créé un tel marché interne. De plus, cette prospérité a encouragé la mécanisation de la manufacture à cause du prix élevé de la main-d'œuvre. Au Québec, l'appauvrissement agricole a baissé le niveau des salaires et a donc encouragé l'implantation des industries qui utilisaient un grand nombre d'ouvriers, comme les textiles. Une partie de l'explication de l'écart industriel entre le Québec et l'Ontario se trouve, donc, dans l'invololution passive de l'agriculture québécoise de 1820 à 1860.

[198]

I C. De l'invololution passive au bassin laitier.

Une deuxième phase de la révolution industrielle arriva par une série d'innovations dans le transport. D'abord, le chemin de fer a fait diminué d'une manière prononcée, les coûts de transport sur terre. De 1820 à 1850 le premier réseau de chemin de fer fut construit en Grande-Bretagne ; plus tard d'autres réseaux ont été établis dans diverses régions du monde. Avec les nouvelles techniques de réfrigération, ce nouveau système de transport a permis l'expédition du lait nature vers les centres de consommation urbains, et aussi une livraison plus efficace du beurre et du fromage. Une deuxième innovation de base, dans le transport maritime cette fois, a grandement aidé au développement agricole. Le bateau en acier avec moteur à vapeur, a accéléré les voyages, diminué les risques, et a donc diminué les coûts du

transport océanique d'approximativement 80% pendant la dernière moitié du dix-neuvième siècle. Avec le développement du chemin de fer et du bateau à vapeur, les vastes arrière-pays de l'Afrique, des Amériques, et de l'Asie étaient mis à la disposition du capitalisme européen comme producteurs de produit de base agricole.

Faisant partie de cette mise en valeur générale, le Québec est devenu exportateur de fromage et de beurre vers la Grande-Bretagne. Nous datons le début de ce commerce vers 1860. En 1860, on ne comptait aucune fabrique de beurre, de fromage, ou mixte (beurre et fromage). De 1860 à 1870, onze fabriques ont été fondées ; de 1870 à 1880, 84 ; de 1880 à 1890, 497 ; de 1890 à 1900, 2,918 ²¹⁷. (Au début de ce démarrage de l'industrie de transformation, les fabriques étaient de nature artisanale. Une vraie production prolétarienne avec une concentration économique de l'industrie se produira plutôt au vingtième siècle). Mais on doit tenir compte qu'une expansion agricole s'est déclenchée en 1860 à cause de la conjoncture de deux facteurs : 1) la révolution dans le transport fit son apparition au Québec avec la venue du chemin de fer qui relia en 1850, la région montréalaise à la vallée de l'Hudson et, en 1851, Montréal à New York et à Portland ; 2) l'ouverture du marché américain par le traité de réciprocité. Par 1860, il y eut une grande expansion de la production des céréales autre que le blé soit l'orge, l'avoine, le seigle, le sarrasin, des pois, ainsi que du beurre et du fromage fabriqués sur la ferme. Avec la fermeture du marché américain en 1866, le nouveau dynamisme agricole s'est plutôt redirigé vers le marché interne, devenu plus imposant par l'urbanisation au Québec, et le marché britannique.

Ce dernier marché s'est ouvert énormément avec le "*corn law*" de 1844. La bourgeoisie industrielle de la Grande-Bretagne avait un grand intérêt à diminuer le plus possible les prix alimentaires, puisque l'alimentation était la dépense la plus importante de la classe ouvrière et, donc, des salaires. Une série d'actes législatifs a éliminé les préférences douanières et les quotas, en faveur d'une production britannique (contrôlée [199] par des grands propriétaires terriens) les importations des colonies britanniques furent également réglementées (ce qui a donc créé une crise fondamentale pour l'économie canadienne).

²¹⁷ Jean Hamelin et Yves Roby, *Histoire économique du Québec, 1851 à 1896*, Montréal : Fides, 1971, p. 38.

Pour l'année 1913, la Grande-Bretagne importait 55% des céréales consommées, 40% de sa viande, et, en tout, la moitié des produits alimentaires que l'on pouvait produire dans les conditions géo-climatiques des îles britanniques ; au début des années trente, la fraction augmenté aux deux-tiers ²¹⁸. Malgré tout et ce même avec le transport océanique, les produits agricoles des Amériques et de l'Océanie coûtaient moins chers qu'une production locale. Pourquoi le Québec a-t-il participé à cette nouvelle division du travail comme producteur des produits laitiers ? D'abord, parce qu'il y avait d'autres régions avec de meilleures ressources géo-climatiques pour la production végétale et pour le grand pâturage des bœufs. Deuxièmement parce que même aux endroits où les coûts absolus de la production laitière se maintenaient inférieures à ceux du Québec, ces autres régions avaient un avantage comparatif (d'après l'analyse ricardienne du commerce international) ²¹⁹. Troisièmement, il y avait des possibilités d'une production avec un surplus important supérieur à la consommation du Québec, tout comme en Ontario, et, un peu plus tard, en Nouvelle Zélande et en Australie. Quatrièmement, la plupart de la production américaine du beurre et du fromage était absorbée par l'expansion énorme de sa population ; au même moment, les douanes érigées après 1866, par les États-Unis ont découragé l'achat des produits laitiers canadiens par le marché américain ; la politique de commerce libre de la Grande-Bretagne (et, après la première guerre mondiale, des préférences impériales) a encouragé les exportations de l'autre côté de l'Atlantique.

Le renversement assez rapide de l'invololution passive de l'agriculture québécoise, d'abord par la production des céréales pour le marché américain et plus tard par l'exportation des produits laitiers, nous fait douter des interprétations culturelles du "retard" des cultivateurs québécois. L'invololution passive s'est produite, comme nous avons tenté de le démontrer, à cause d'une combinaison de plusieurs fauteurs : la structure de pouvoir du système seigneurial (et même l'abolition du système a laissé la plupart des cultivateurs francophones sans grandes ressources en capital ou en terres), le contexte géo-climatique, la con-

²¹⁸ Peter Mathias, *The First Industrial Révolution*, London : Meuthen, 1969, p. 253.

²¹⁹ D.B. Grigg, *The Agricultural Systems of the World*, London : Cambridge University Press, 1974, p. 187-188.

joncture du marché, et les difficultés de transport. Une fois la révolution du transport arrivée et une nouvelle conjoncture apparue, la réponse des cultivateurs, que l'on prétendait conservateurs fut rapide. Cette réponse rapide illustre un phénomène connu dans la littérature de l'économie du développement comme le "vent for surplus" (débouché de surplus). Avant l'arrivée d'un réseau moderne de transport, le paysan a une capacité de production beaucoup plus forte que ce qu'il produit effectivement, mais avec l'absence d'un marché d'exportation important, il ne produit que pour ses besoins de subsistance et il applique le reste de son temps à des activités autre que la production agricole. Avec l'arrivée d'un marché extérieur, la grande fraction de son temps disponible pour des fins autres que la subsistance s'applique à la production pour le commerce international ou à un nouveau marché intérieur ²²⁰. Il y a [200] peut-être un certain facteur culturel dans le retard économique des cultivateurs francophones vis-à-vis leurs confrères nord-américains, un facteur qui remonte à l'écart entre la productivité agricole française du dix-huitième siècle et celle de l'Angleterre qu'on a vu en pleine révolution agricole ²²¹. C'est possible donc, qu'il y avait une certaine différence d'orientation vers le marché et l'intensité de l'exploitation des terres entre les colons français et anglais en Amérique du Nord. De plus, on pourrait penser qu'il y a eu une communication plus rapide du "*new husbandry*" parmi les cultivateurs de langue anglaise. Mais, pour nous, les facteurs structurels restent de loin les plus importants. Le renversement subit de l'involution agricole ne nous indique pas que nous ayons affaire à des cultivateurs aussi conservateurs que cela est prétendu par tant d'auteurs. Quand il y a des retards, ils s'expliquent plutôt par des éléments tels la qualité et le contrôle des terres, le manque de capital, ou par des conjonctures du marché.

Les années entre la première guerre mondiale et la deuxième marque un hiatus dans le développement de l'agriculture au Québec, comme en Amérique du Nord en général. Tout un complexe d'innovations agricoles étaient disponibles à l'industrie des intrants agricoles et aux cultivateurs, mais une mauvaise conjoncture économique a retar-

²²⁰ Illa Myint, "The Classical Theory of International Trade and the Underdeveloped Countries ; *Economie Journal*, LXIII, n° 3 (1958), pp. 317-337.

²²¹ Benjamin Sexaver, "English and French Agriculture in the Late Eighteenth Century", *Agricultural History*, Vol. 50, n° 3 (July, 1976), pp. 491-505.

dé l'application de ces nouvelles technologies ²²². Le premier élément de ces nouveaux complexes était le tracteur avec un moteur à combustion avec des pneus de caoutchouc (même pour l'année 1929, tous les tracteurs étaient équipés de pneus d'acier), et toute une série d'outils que l'on pouvait attacher au tracteur grâce à sa nouvelle grande puissance et à un nouveau système hydraulique ²²³. Il y avait aussi le développement d'une machinerie spécialisée pour les récoltes, comme la moissonneuse-batteuse. Un deuxième élément fut les méthodes synthétiques permettant de produire des engrais azotés, et aussi de nouvelles méthodes pour transformer la potasse et le phosphate ²²⁴. Troisièmement, il y eut la création des pesticides synthétiques à base de pétrole. Quatrièmement, il y avait la sélection génétique des nouvelles hybrides adaptées aux besoins de la nouvelle technologie que l'on vient d'élaborer. La deuxième guerre mondiale a déclenché une nouvelle conjoncture pour l'agriculture en Amérique du Nord, ce que nous appelons "l'agriculture-pétrochimique" a alors démarré.

En 1940, le cheval de traite était encore commun au Canada. Trente ans plus tard, il est une pièce de musée. En dépit de l'importance des produits laitiers au Québec, il y avait, en 1941, encore une certaine diversification agricole : des recettes agricoles, les récoltes ont rapporté \$119 millions, les animaux, \$58 millions, et la production laitière, \$55 millions ²²⁵. Dès l'année 1975, une grande spécialisation s'est produite : des recettes de \$1,363,088, la production animale a rapporté \$11,053,388 (77.3%) ; la production végétale, \$149,057,000 (10.9%) ; et les transferts de l'État, dont presque la totalité se dirige vers la production laitière, \$160,643 (11.8%). ²²⁶

²²² Philip Raup, "Corporate Farming in the United States", *Journal of Economic History*, Vol. XXXIII, n° 1, (March 1973), pp. 274-279.

²²³ H.P. Smith et L.H. Wilker, *Farm Machinery and Equipment*, New York : McGraw Hill, 1976, pp. 9, 80.

²²⁴ Samuel L. Tisdale et Werner L. Nelson, *Soil Fertility and Fertilizers*, New York : Macmillan, 1975, pp. 342-363.

²²⁵ Colette Chatillon, *L'histoire de l'agriculture au Québec*, Montréal : L'Étincelle, 1976, p. 107.

²²⁶ Bureau de la Statistique du Québec, *Statistiques agricoles du Québec, 1975-76*, Québec, 1977, pp. 11-13.

[201]

Donc, il nous reste deux tâches principales pour expliquer la transformation de l'agriculture québécoise : d'abord, une délimitation des caractéristiques économiques et écologiques de l'agriculture pétrochimique ; deuxièmement, chercher les racines de la spécialisation dans la production animale.

Globalement, on pourrait saisir l'impact de la nouvelle technologie agricole au Québec par les chiffres suivants : en 1941, il y avait 154,699 fermes avec une superficie moyenne de 116 acres, ce qui nous donne une superficie agricole totale de 17,941.604 acres. En 1971, la quantité des fermes a diminué à 61,257 pendant que la superficie moyenne a augmenté à 176 acres, ceci nous donne une diminution de la superficie agricole totale qui se situe maintenant à 10,781,232 acres. Malgré cela, un indice du volume physique de la production agricole, basé sur l'année 1961 — 100, nous donne un chiffre de 72.2 pour l'année 1941, et 116.9 pour l'année 1971 ²²⁷. Donc, avec moins de fermes et approximativement un tiers de moins de terre, la production physique totale a augmenté presque de moitié. Et le Québec n'a pas appliqué la nouvelle technologie au même taux et à la même profondeur que l'Ontario, les Prairies, ou les principales régions productrices des États-Unis d'Amérique. Les chiffres que l'on vient de citer, cependant, sous-estime l'impact de cette technologie. Pour donner un poids spécifique à la contribution relative de chaque élément de la nouvelle technologie, il faudrait un exercice compliqué en économétrie. Ici, nous nous contenterons uniquement de plusieurs chiffres et commentaires indicatifs.

Avant d'entrer dans notre discussion sur l'agriculture pétrochimique, il faut remarquer que les fermiers n'ont pas eu le choix d'adopter ou de ne pas adopter cette nouvelle technologie. Le fermier qui adoptait les innovations pouvait voir une diminution de son coût de production par unité ; en augmentant la quantité de production, il pouvait augmenter ou du moins maintenir son revenu net, même quand les prix tombaient à un niveau très bas, après la déduction du coût des nouveaux moyens de production. Ceux qui n'adoptent pas les innovations vont voir une diminution de leurs revenus réels puisqu'ils res-

²²⁷ Diane Lessard, *L'agriculture et le capitalisme au Québec*, Montréal, l'Étincelle, 1976, pp. 22, 29 ; *Statistique agricole*, p. 17.

tent avec une quantité de production restreinte et des coûts de production relativement élevés. Ces derniers ont tendance à quitter l'agriculture. Leurs terres sont alors achetées soit par d'autres cultivateurs, soit par des non-cultivateurs, comme investissement. Quant aux fermiers innovateurs, ils sont obligés d'acheter ou de louer des terrains additionnels afin de rentabiliser leurs nouveaux moyens de production et de minimiser les coûts de capital et de dépenses courantes par unité de production. Donc la superficie moyenne des fermes augmente. Mais le fermier innovateur se trouve coincé par plusieurs facteurs : d'abord, les prix de ses intrants sont contrôlés par des oligopoles ; les grandes sociétés des oligopoles peuvent élever les prix de marchandises, comme la machinerie agricole ou les engrais, quand le prix des denrées augmentent. De l'autre côté, le prix de ces denrées est largement, directement ou indirectement [202] contrôlé par une série d'oligopoles dans la transformation et la distribution. Entre les oligopoles d'intrants et de sorties, le fermier sent la grande pression de ce qu'on appelle le "cost price squeeze" ²²⁸.

Avec l'augmentation de sa productivité, le fermier voit une croissance de la valeur commerciale de ses terres et donc de l'impôt qu'il doit payer sur ses terres. Plus important encore, l'expansion urbaine, le tourisme, et la spéculation financière, augmentent même plus les valeurs terriennes et donc ses impôts. Enfin, pour augmenter ses terres, acquérir des nouveaux moyens de production, et payer ses impôts, le fermier doit entrer dans le circuit du grand endettement, parfois chez les banques à charte, les caisses ou directement aux compagnies d'intrants, parfois aux agences de l'État ²²⁹. Et il n'est pas difficile de démontrer que l'État, soit par sa réglementation (ou sa non-réglementation) des impôts, soit par sa politique sur la production et sur la recherche, ou même par sa politique du crédit, est loin d'être un organisme neutre, (pour voir les divers moyens par lesquels l'État du Canada sert les intérêts du grand capital oligopolistique nous conseillons une lecture du livre, **The Politics of Food**, de Don Mitchell). Dans le diagramme I, nous présentons le réseau des pressions exercées sur les fermiers par le capital oligopolistique.

²²⁸ Don Mitchell, *The Politics of Food*, Toronto : James Lorimer, pp. 45-49.

²²⁹ Voir A.J. Brunst, "La dette agricole au Canada", *L'Économie agricole au Canada*, Vol. 13, n° 1 (Février, 1978), pp. 1-8, pour des données de base.

Le premier élément de la grande course de la technologie agricole comme fraction des dépenses totales de production agricole, n'ont augmenté en moyenne annuelle que de 18.4% pour les années 1936 à 1940 allant jusqu'à 19.9% pour l'année 1975. Nous voyons les conséquences de la nouvelle machinerie agricole dans la chute des salaires des employés. De 16.6% des dépenses pour les années 1936 à 1940 elle est passée à 7.2% pour l'année 1975 ²³⁰. En termes de conséquences écologiques, la principale plainte contre la nouvelle machinerie agricole, c'est que l'équipement est devenu tellement lourd qu'il entraîne un compactage des sols. Deuxièmement, l'agriculture, avec cette nouvelle machinerie puissante, se classe au troisième rang au niveau des accidents industriels, immédiatement après les mines et la construction. Troisièmement, cette machinerie lourde et chère n'est pas le résultat d'une science neutre : par intérêt économique des multinationales (il y a un plus grand profit sur la grande machinerie) et par renforcement de cet intérêt par la politique d'État (subventions à la recherche, vulgarisation), on a négligé le développement d'une nouvelle machinerie rentable qui pourrait encourager une agriculture plus écologique sur des fermes plus restreintes en superficie. De plus la production de machinerie agricole est hautement oligopolisée. Depuis l'élimination des douanes sur la machinerie agricole par le Canada en 1944, un marché commun pour le secteur s'est développé entre les E.U.A. et le Canada ²³¹. C'est ainsi qu'en 1966, les quatre premières firmes (International Harvester, John Deere, Massey Ferguson, et Ford) contrôlaient 73.9% du marché continental ²³².

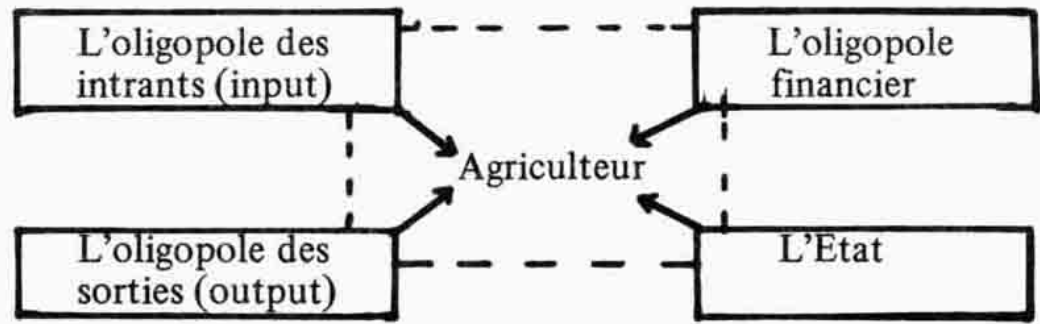
²³⁰ *Statistiques agricoles*, pp. 15-16.

²³¹ Jack Warnock, "Free Trade Fantasies : The Case of the Farm Implements Industry", *This Magazine*, Vol. 9, n° 5-6 (nov. Dec, 1975), pp. 36-40.

²³² Robert T. Kurdle, *Agricultural Tractors : A World Study*, Cambridge, Mass. : Ballinger, 1975, p. 5.

[203]

DIAGRAMME I
LES AGRICULTEURS ET LE POUVOIR INSTITUTIONNEL



Les engrais sont le deuxième élément du nouveau complexe des technologies agricoles. Nous allons présenter plusieurs objections écologistes, avancées par certains hommes de science, contre la nouvelle génération des engrais afin d'illustrer les conséquences en termes d'appropriation de la nature par l'agriculture pétrochimique. Afin d'avoir un bon aperçu de la gamme complète des nouveaux magnats agricoles, nous suggérons au lecteur de se référer à la liste qui suit cette section. Soulignons immédiatement qu'il ne s'agit pas des conséquences d'une science agricole neutre. Il y a possibilité de profits énormes, dans l'utilisation de la nouvelle technologie agricole, si on ne doit pas rendre compte de ses conséquences écologiques, y inclus ses effets sur la santé des cultivateurs, des ouvriers agricoles, et des consommateurs. Les oligopoles qui contrôlent la plupart de la production continentale des intrants agricoles ont le pouvoir politique d'appliquer cette technologie sans grande intervention de leur ami, l'État. Au contraire, les agences de vulgarisation agricole ne cessent pas d'encourager les nouveaux moyens de production venant de l'agrobusiness comme la seule route rationnelle pour les fermiers. Enfin, il y a des liens intimes entre les grandes firmes de l'agrobusiness et les facultés de sciences agricoles ²³³. Plus profondément, la presque totalité des professeurs de ces facultés sont tellement pris par certains paradigmes

²³³ Jim Hightower, *Hard Tomatoes, Hard Times*, Cambridge, Mass. : Jchenkman, 1973.

"scientifiques" qui servent fondamentalement les intérêts du grand capital que ce dernier n'a pas un grand besoin d'intervenir directement. Ceci dit, procédons à la critique des engrais synthétiques.

D'abord, les nouveaux engrais sont dépendants des ressources non-renouvelables et donc ne peuvent pas servir de base permanente pour l'agriculture : les engrais azotés synthétiques dépendent d'habitude du gaz naturel ; les engrais de potasse et de phosphate dépendent des gisements de minerais (même si les réserves connues de ces deux derniers [204] éléments sont plus grandes que celles du gaz naturel, ils sont inévitablement épuisables. Deuxièmement, pour les fabriquer, il faut une grande quantité d'énergie, qui provient en grande partie du pétrole ou du gaz naturel. Cette utilisation d'énergie s'insère dans un système alimentaire où 2.1 unités d'énergie fossile sont consommées pour produire une calorie de nourriture, et où 8.7 unités d'énergie fossile sont utilisées avant que cette calorie soit finalement mangée par le consommateur. Troisièmement, la fabrication des engrais entraîne une pollution énorme (par exemple, la pollution des eaux et de l'atmosphère qui accompagne la transformation industrielle des phosphates en Floride). Quatrièmement, les engrais pourraient déstabiliser la microbiologie des sols avec des conséquences néfastes à long terme et aussi, par l'écoulement des excédents dans les rivières, déranger des écosystèmes plus larges (par exemple, l'empoisonnement des sources des eaux des communautés agricoles dans le "*corn belt*" — ceinture de maïs — causé par des lourdes applications d'engrais azotés). Cinquièmement, certains agronomes prétendent que les engrais synthétiques entraînent un déclin, et parfois des dangers, dans la qualité nutritive des cultures (par exemple, une surconcentration des nitrates dans les feuilles des épinards, peut se convertir en nitrites et former des nitrosamines cancérigènes). Sixièmement, la vaste application des engrais azotés est en train de déranger le recyclage de l'azote entre la terre et l'atmosphère. Un des résultats de ce phénomène, par exemple, est que cet excédent d'azote dans l'atmosphère contribue à une plus grande diminution de la couche d'ozone que les aérosols. Enfin, certains agronomes prétendent aussi que les engrais synthétiques produisent un "pattern" de croissance qui immunisent les insectes et, donc,

qui encouragent une application accrue des pesticides synthétiques qui, en retour, empoisonnent l'environnement ²³⁴.

Nous ne pouvons pas entrer dans les reliques par "l'establishment" de la science agricole. Pour nous, le focus central du débat n'est pas d'argumenter contre l'application des engrais synthétiques à n'importe quel moment, mais une situation où le grand capital produit de tels produits sans contrainte sérieuse. La nouvelle science de l'écologie nous enseigne comment nous sommes ignorants de la pléthore des cycles interliés dans la biosphère. Devant notre ignorance, nous devons agir avec modestie et prudence lorsque nous créons de nouvelles substances synthétiques ou quand nous utilisons des processus naturels dans des proportions et avec une intensité auparavant inconnues. Le grand capital fait exactement le contraire ; une analyse sérieuse du capitalisme oligopolistique doit donc inclure l'étude de son appropriation (ou sa mésappropriation) de la nature.

Les chiffres que nous avons cités plus haut nous indiquent un phénomène fort intéressant : des 8.7 unités d'énergie fossile dépensée pour la consommation d'une calorie d'alimentation, 6.6 unités sont utilisés après la production agricole — ou, pour utiliser la langue de l'économie, elles sont utilisées par les liens en aval de l'agriculture. On peut retrouver [205] parallèlement, et de façon approximative, la même répartition en ce qui concerne la valeur ajoutée. Comme on le voit dans le Diagramme II, pour chaque dollar d'aliment consommé au Québec en 1973, \$0.25.4 sont allés aux liens en amont, \$0.15.5 aux producteurs agricoles, et \$0.59.1 aux liens en aval. Nous allons discuter de l'économie politique de ces liens en aval dans la Section IV. Nous avons vu comment la révolution industrielle en Amérique du

²³⁴ Claude Aubert, *L'Agriculture biologique*, Paris : Le courrier du Livre, 1977, pp. 15-102 ; Richard Merrill, "Towards A Self-sustaining Agriculture", *Journal of the New Alchemists*, 1974, pp. 44-61 (aussi dans R. Merrill, *et.*, *Radical Agriculture*, New York : Harper and Row, 1976). Lucien Biset et Daniel Labey, "Agriculture", dans Pierre Samuel et al, *L'Homme et son environnement*, Paris : Retz, 1976, pp. 19-43. Roger Dajoz, "La pollution II : l'éventail des pollutions", dans J.P. Charbonneau et al, *Encyclopédie de l'écologie*, Paris : Larousse, 1977, pp. 154-157, 172-186 ; Barry Commoner, *The Closing Circle*, New York : Alferd Knopf, 1971, pp. 81-93 ; Barry Commoner, *The Poverty of Power*, New York : Alferd Knopf, 1976, pp. 159-175 ; Edward Groth, "Invreasing the Harvest", *Environment*, Vol. 17, n° 1 (Janvier-Février, 1975), pp. 28-39.

Nord a permis à la ferme familiale d'avancer comme unité de production de base pour les céréales, le lait, et le porc, par exemple. En termes de productivité physique, l'entrepreneur individuel reste le plus efficace dans de telles productions : l'agriculture est une production très localisée, et l'entrepreneur a une connaissance intime de sa terre et de sa réaction aux fluctuations climatiques, connaissance qu'un administrateur pourrait difficilement acquérir. Comme beaucoup de petits capitalistes, le fermier est souvent obligé de travailler pendant de longues journées qui dépassent de loin les normes des administrateurs. De l'autre côté, le grand capital qui produit directement, pourrait avoir des primes sur ses intrants et un plus grand pouvoir de négociation sur sa production et, de plus, il pourrait déduire ses pertes et ses coûts de production de revenus provenant des autres activités économiques en dehors de l'agriculture. Quand même, le grand capital préfère laisser la production directe et tous ses risques aux fermes familiales pour les denrées que nous venons de spécifier.

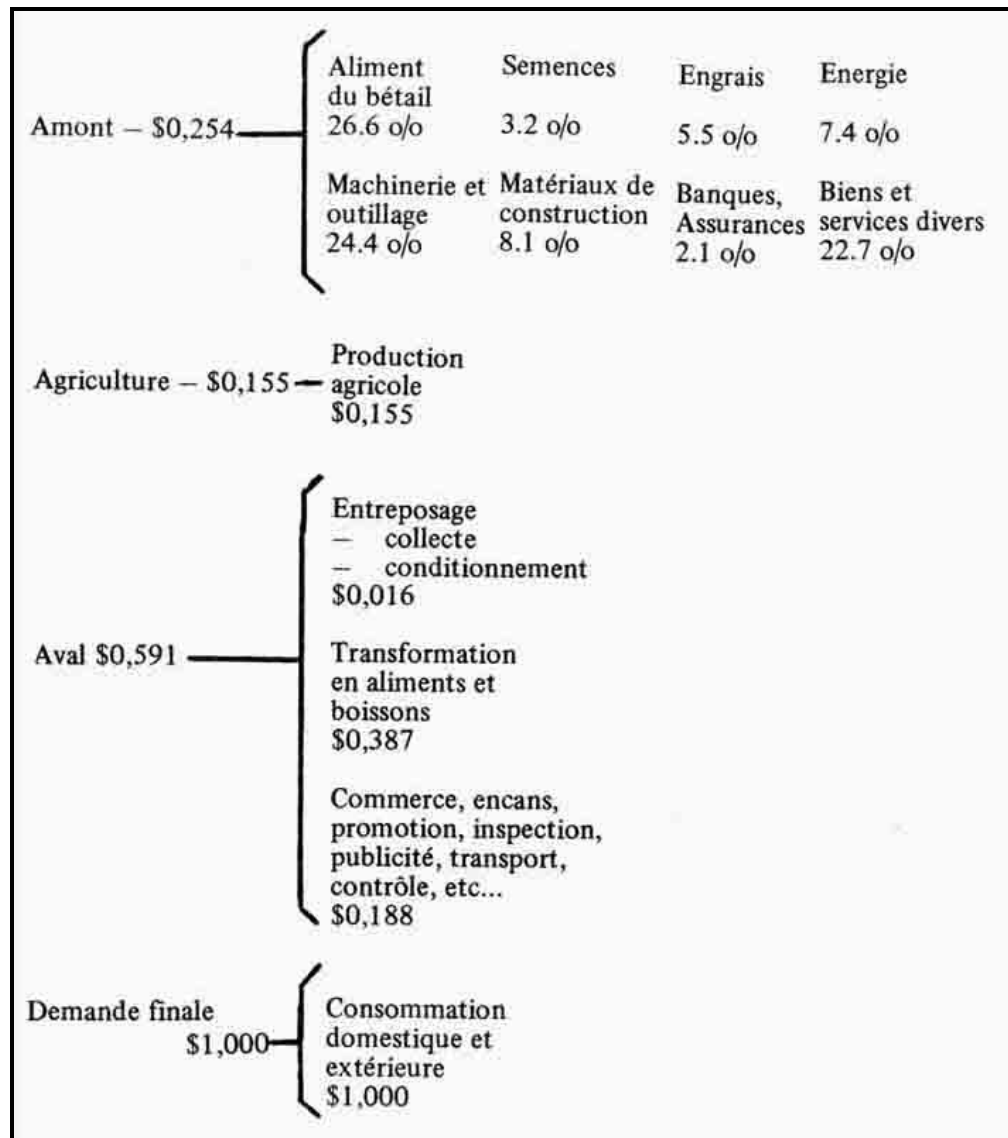
L'entrepreneur agricole souffre, quand même, des grandes pressions exercées sur lui. Nous avons vu, précédemment le "*cost-price squeeze*". Il y a un vieux slogan en Amérique du Nord qui dit que "le fermier vit pauvre et il meurt riche". Pour sa retraite, le fermier dépend de l'augmentation de la valeur de sa terre. Si un fils veut hériter de la terre familiale, il doit faire face souvent à de lourdes taxes de succession. Même si on peut éviter de telles taxes par plusieurs moyens légaux, il y a toujours le problème pour le fils de subvenir aux besoins de son père à la retraite, au moment où il tentera de gagner son propre revenu et de commencer une jeune famille. Avec le capital important qu'il faut pour établir une ferme, il devient de plus en plus difficile pour ceux qui n'héritent pas d'une ferme de se lancer en agriculture. Donc, même si nous pouvons qualifier la ferme familiale de plus efficace dans certains domaines, son futur n'est pas tout à fait certain.

Une solution intermédiaire, peut-être, réside dans le contrat vertical. D'après un tel contrat, une compagnie comme Ralston Purina ou Shurgain (Canada Packers) avance des porcelets et des grains de provende au fermier ; en échange, le fermier doit élever les porcs selon certaines conditions spécifiques (par exemple, une grange en aluminium) et il doit vendre les animaux aux compagnies à un prix prédéterminé. Ainsi le fermier fait tout le travail et accepte tout le risque.

Avec son endettement encouru par l'achat de l'équipement nécessaire pour avoir un contrat ou encore par divers moyens de pression que les compagnies peuvent exercer sur le fermier, il est difficile pour ce dernier de se sortir du trou. Du côté des compagnies, elles ont un marché assuré pour

[206]

DIAGRAMME II
LA CHAÎNE AGRO-ALIMENTAIRE DU QUÉBEC, 1973



Source : Ministère de l'agriculture, Le système agriculture-alimentation du Québec, 1974, p. 2.

[207]

leurs grains de provende, ou une source assurée et à prix déterminé à l'avance pour l'abattage ²³⁵.

Une autre solution pourrait être l'organisation syndicale et politique. Avec seulement 3.5% de la main-d'oeuvre employé au Québec en 1973 (et 1.8% de la valeur totale de production) ²³⁶, l'agriculteur ne peut plus dépendre de son comportement électoral pour faire avancer ses intérêts. Dans plusieurs circonscriptions, où les cultivateurs composent une forte proportion des électeurs, ils peuvent exercer une plus grande influence, mais pour la plupart d'entre eux, ils doivent s'organiser afin de former un groupe de pression. Sur le plan économique, ils peuvent se former en coopératives agricoles. A travers l'Amérique du Nord, les coopératives agricoles ont tellement grandi que certaines d'entre elles commencent à concurrencer les grandes firmes de l'agro-business ; en 1975, six coopératives agricoles américaines ont enregistré des ventes qui ont dépassé le milliard de dollars. Certaines coopératives se sont lancées dans les raffineries, la fabrication des engrais, et même l'exploration pour du pétrole et du gaz naturel ²³⁷. La gauche parle du "capitalisme coopératif" ²³⁸, et de l'aliénation des membres vis-à-vis "leurs" coopératives. Puisque M. Dufresne nous fait connaître la Coopérative agricole de Granby, l'unité la plus importante de la coopérative fédérée du Québec, nous n'entrerons pas dans les détails sur ce capitalisme coopératif. Sur un autre plan, il y a le syndicalisme agricole dont le principal mouvement au Québec, l'Union des producteurs agricoles, est parmi le plus dynamique en Amérique du

²³⁵ Voir "René Turcotte : Independent Québec Farmer", dans *Report on Farming*, July, 1976, p. 26.

²³⁶ P. Fréchette et al, *L'économie du Québec*, Montréal : HRW, 1975, p. 287.

²³⁷ "The Billion Dollar Farm Co-ops Nobody Knows", *BusinessWeek*, Fev. 7, 1977, pp. 54-64. Brian Clancey, "The Co-op Connection", *Report on Farming*, avril 1978, pp. 6-8, mai 1978, pp. 6-8, juin 1978, pp. 7-10.

²³⁸ Bob Jeffcott, "Co-operative Capitalism", *Next Year Country*, Vol. 5, n° 1, (Dec, 1977 - Janvier, 1978), pp. 27-29, Vol. 5, n° 1 (Fév. - Mars, 1978), pp. 23-27 ; Don Mitchell, "CO-ops : Successful Farm Résistance, Déception for the Workers", *Next Year Country*, (July - August, 1978), pp. 14-17 ; Linda Kravitz, *Who's Minding the Co-op*, Washington : Agrobusiness Accountability Project, 1974 ; François Demers, "Nos Grosses Binneries", *Zone Libre*, n° 3 (oct., 1977), pp. 17-18.

Nord. Par divers moyens, d'action directe (la colère verte) aux arguments économiques quant aux liens en aval et en amont créés par l'agriculture, l'UPA face à l'État se dirige vers deux demandes qu'elle qualifie d'essentielles : la création des plans conjoints pour chaque produit et administrés par des producteurs ; et des programmes de stabilisation et d'assurance des revenus agricoles ²³⁹. Une fois de plus, nous conseillons au lecteur le chapitre sur la politique laitière pour voir la dynamique de cette syndicalisation agricole par laquelle le fermier espère survivre dans une économie dominée par le grand capital oligopolistique.

Enfin, nous devons chercher les racines de la concentration dans la production animale au Québec. Avec une pénurie de bonnes terres, le Québec offre toutefois une abondance relative de travail agricole disponible. Donc des fermiers québécois ont trouvé plus rentable d'appliquer leur travail à la production animale qu'à la culture. L'État canadien a encouragé ce type de production par une politique de subventions du prix du transport des grains de provende cultivés dans les prairies. Cette politique a soulevé deux objections. D'un côté, les producteurs de l'Ouest se sont plaints d'un déplacement artificiel et politique de l'élevage vers le Canada central. De l'autre côté, certains producteurs et agronomes se sont plaints d'une discrimination contre la culture des grains de provende au Québec. Même avec la grande expansion de la production animale, la production des céréales a peu augmenté. Ainsi, des années 1941-45 aux années 1969-73, l'autosuffisance en grain au [208] Québec est passée de 50.9% à 36.9% ²⁴⁰. Comme compromis, les subventions furent éliminées pour une région à l'ouest de Montréal et des fonds équivalents furent dirigés vers la construction d'élevateurs.

Pour parler des grains de provende, il faut ajouter que la grande majorité des grains en Amérique du Nord autres que le blé, se dirigent vers la consommation animale. En 1968, pas moins de 98% de la récolte américaine de maïs, 87% des fèves de soja non-exportées étaient

²³⁹ La Terre de Chez-nous, 8 juin 1977, p. 14.

²⁴⁰ Jacques Lebeau, "Recherches sur la rentabilité de la culture des grains au Québec", *Agriculture*, Vol. 33, n° 4 (mars, 1977), p. 6.

consommées par les animaux ²⁴¹. Par le principe des niveaux trophiques, on y voit un gaspillage énorme de l'énergie et des protéines. Commençons avec le fait que toute nutrition animale doit commencer par la consommation des plantes qui, seules, sont capables de capturer l'énergie solaire par la photosynthèse. Sous la forme de sucres simples, ceci forme la base énergétique de la vie où l'animal doit manger un autre animal qui a déjà mangé de la matière végétale. Quand l'animal mange une plante, il ne peut pas capturer toute l'énergie de cette dernière ; suivant la deuxième loi de la thermodynamique on sait qu'il y a une grande dispersion de l'énergie. Pour chaque unité d'énergie mangée, l'animal en perd au moins 90%. Concrètement, cela veut dire que si nous mangeons un bœuf qui s'est nourri au maïs, nous récupérons un pour cent de l'énergie du maïs (10% de 10%) ; si nous mangeons le maïs directement, nous pourrions avoir les 10% de l'énergie contenu dans le maïs. (Nous utilisons ici des chiffres fictifs ; les chiffres réels étant plus compliqués) ²⁴². Si nous parlons en termes de qualité nutritive en plus de l'énergie, nous pourrions avoir des protéines, par exemple, par la combinaison des sources végétales d'après leur composition en acides aminées. Plus généralement, on peut avancer le principe écologique suivant... que nous ne devrions pas donner aux animaux des aliments végétaux qui peuvent être mangés par l'homme. La production animale au Québec à cet égard ne semble pas du tout être rationnelle. Dans un contexte écologique où, à cause de la grande proportion des terres marginales qui servent mieux au pâturage qu'à la culture, une production des ruminants se justifie. Au lieu de développer une agriculture écologique basée sur une utilisation rationnelle du pâturage, nous importons des grains de provende ou du pétrole sous diverses formes pour des cultures qui servent à l'alimentation animale qui pourraient être consommées par l'homme ²⁴³.

²⁴¹ Frances Moore Lappé, *Diet for a Small Planet*, New York, Ballantine, 1971, p. 8.

²⁴² Eugène P. Odum, *Fundamentals of Ecology*, Philadelphia : W.B. Saunders, 1971, pp. 37-8 ; Paul Colinvaux, *Introduction to Ecology*, New York : John Wiley, 1973, pp. 145-180.

²⁴³ Bien entendu, nous ne disons pas que les cultivateurs du Québec n'utilisent pas les pâturages actuellement. Nous parlons d'une nouvelle intégration basée sur la science écologique.

II. L'impact de l'agrobusiness sur l'économie du Québec

[Retour à la table des matières](#)

Nous avons vu que la production agricole n'est responsable que pour 15.5 cents de chaque dollar dépensé pour l'alimentation au Québec. [209] Les industries en amont en absorbent 25.4 cents et les industries en aval 59.1 cents. Maintenant voyons l'impact de ces deux côtés de l'agro-business sur l'économie globale du Québec. Après cette discussion macro-économique, nous passerons à l'impact économique sur la vie quotidienne des masses sous la forme d'une inflation des prix alimentaires qui frappe, depuis 1973, d'une façon particulièrement dure la population et que le Financial Times appelle "la foodflation".

II. A. L'impact macro-économique.

Commençons avec les liens en aval de l'agriculture qui gobent \$0.59.1 du dollar alimentaire. D'abord, l'industrie des aliments et boissons..." se classe au premier rang parmi l'ensemble des industries manufacturières en ce qui concerne la valeur des expéditions, la valeur ajoutée et l'impact de ses activités sur l'ensemble des Québécois" ²⁴⁴. Dans le Tableau II, nous présentons la part relative de l'industrie des aliments et boissons dans le secteur manufacturier. Le tabac et le cuir sont inclus parce qu'ils sont considérés comme produits agricoles. Il en va de même pour le papier et les produits du bois, produits basés sur la sylviculture. Cela nous donne, avec les agro-industries, un indice sur l'importance des ressources renouvelables pour les manufacturiers québécois. Enfin, le textile est présent pour deux raisons : jusqu'à la deuxième guerre mondiale, on fabriquait la plupart des textiles aux États-Unis (coton) ou en Océanie (laine), ainsi, avant la grande vague des synthétiques, on pouvait parler du textile comme faisant

²⁴⁴ Ministère de l'Agriculture ; *Le système agriculture alimentation du Québec*, 1974, p. 27.

partie intégrante du complexe agrobusinessien international. Deuxièmement, le textile occupait toujours, en 1972, le premier rang comme employeur manufacturier au Québec ; une comparaison entre les secteurs du textile et celui des aliments et boissons nous donne un sens sur l'importance de ce dernier secteur dans les manufactures.

Mais l'importance des agro-industries au Québec se révèle comme un indice ambigu. Dans le **Tableau III**, nous comparons les parts relatives des industries des aliments et boissons dans le secteur manufacturier au Québec, en Ontario, et aux États-Unis, pour l'emploi et pour la valeur ajoutée. L'industrie des aliments et boissons est moins importante en Ontario, le centre industriel du Canada, qu'au Québec. Mais, en 1972, l'industrie des aliments et boissons ontarienne produisait 44.38% de la valeur ajoutée de ce secteur au niveau du Canada ; le Québec, pour sa part, n'a produit que 26.43 pour cent ²⁴⁵. Donc, avec une part relative, inférieure à celle du Québec, l'industrie des aliments et boissons d'Ontario a une production absolue qui est nettement supérieure à celle du Québec. Ce phénomène nous indique une base industrielle plus diversifiée et profonde que celle du Québec. Nous croyons que le même raisonnement s'applique pour expliquer l'écart entre la part relative de l'industrie des aliments et boissons en Ontario et aux États-Unis. Que ce secteur économique occupe une part inférieure dans

²⁴⁵ Ministère de l'industrie et du Commerce, *Analyse comparative de la structure manufacturière du Québec*. Québec, 1977, p. 71.

[210]

TABLEAU II :
Répartition de l'activité manufacturière au Québec
en fonction de l'emploi et de la valeur ajoutée, 1962 et 1972

	Emploi (%)		Valeur ajoutée (%)	
	1962	1972	1962	1972
Aliments et boissons	12.06	11.31	14.25	13.26
Tabac	1.58	1.12	2.66	2.03
Produits du bois	4.08	4.48	2.83	3.76
Papier	8.17	8.11	11.80	9.86
Cuir	3.69	2.59	2.12	1.55
Habillement	12.80	12.75	7.44	7.65

Source : Ministère de l'industrie et commerce. *Analyse comparative de la structure manufacturière du Québec*. Québec, 1977, pp. 63 à 70.

le pays qui est le centre de l'agrobusiness mondial, c'est un indice du manque de diversification et d'approfondissement de l'industrie ontarienne vis-à-vis l'industrie américaine. Pour expliquer cette nature tronquée de la base industrielle ontarienne, nous sommes d'accord avec les auteurs comme Naylor et Clément qui voient la pratique de la bourgeoisie canadienne, à aller chercher l'industrialisation en invitant

TABLEAU III :
Part relative de l'industrie des aliments et boissons :
Québec, Ontario, et États-Unis

	Emploi (%)		Valeur ajoutée (%)	
	1962	1972	1962	1972
Québec	12.06	11.31	14.25	13.76
Ontario	12.81	10.22	13.91	11.99
États-Unis		10.82	8.57	12.25

Source : Ministère de l'industrie et commerce, *Analyse comparative de la structure manufacturière du Québec*. Québec, 1977, pp. 89,95.

[211]

les investissements directs par le grand capital des pays métropolitains, comme la source principale de la faiblesse manufacturière du Canada ²⁴⁶.

Le secteur manufacturier, avec la construction, forment ce que l'on appelle le secteur "secondaire". Comme dans toutes les sociétés industrialisées depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, on observe un déclin de la part du secteur secondaire dans le Produit National Brut (PNB) du Québec : de 37.9 pour cent qu'il était en 1946, il est passé à 31.8 pour cent en 1974. Parallèlement, on observait une grande augmentation de la contribution au PNB par le secteur tertiaire (services) : de 48.7 pour cent en 1946 à 63.4 pour cent en 1974 ²⁴⁷. Nous allons voir l'impact de l'agrobusiness sur plusieurs sous-secteurs de l'activité tertiaire : notamment le commerce de gros, le commerce de détail, et la commercialisation des services. Dans le commerce de gros, la ville de Montréal est le centre prédominant au Québec. En utilisant le recensement du Canada de 1971, nous calculons que 27.5 pour cent des chiffres d'affaires dans le commerce de gros à Montréal proviennent de la commercialisation des produits agricoles ou alimentaires ou de la machinerie agricole (d'un chiffre d'affaire de \$1,842,413,000, il n'y a que \$42,845,000 pour la machinerie agricole ; donc la plupart de ce 27.5 pour cent se répartit dans les industries en aval de l'agriculture ; nous croyons que la même proportion prédomine pour les grains de provende vis-à-vis les aliments) ²⁴⁸. Dans le commerce de détail, 30.2 pour cent des ventes et des recettes nettes trouvent leur origine dans les produits alimentaires ²⁴⁹. Enfin, nous calculons que 30.1 pour cent des ventes et des recettes nettes pour la commercialisation des services viennent de la restauration. ²⁵⁰

²⁴⁶ Tom Naylor, *The History of Canadian Business 1867-1914* ; Toronto : James Lorimer, 1975.

²⁴⁷ P. Fréchette, R. Vovandet-Bernadet, et J.P. Vézina, *L'Économie du Québec*. Anjou : HRW, 1975.

²⁴⁸ Recensement du Canada, 1971, *Commerce de gros* (Catalogue 97-723), Vol. VIII (8-3), pp. 4 à 26.

²⁴⁹ Recensement du Canada, 1971, *Commerce de détail* (Catalogue 97-703), Vol. VII (7-3), pp. 34 à 35, 42 à 43.

²⁵⁰ Recensement du Canada, 1971, *Commerce de services* (Catalogue 97-743), Vol. IX (9-3), p. 95.

Des liens en aval, passons aux liens en amont qui absorbent 25.4 du dollar alimentaire. En regardant le diagramme I, nous pouvons analyser chaque catégorie d'intrant et discuter de son impact sur l'économie du Québec. D'abord, les aliments du bétail représentent 26.6 pour cent de l'argent dépensé sur les intrants par les cultivateurs québécois. Mais nous avons vu que 63.1 pour cent des aliments de bétail étaient importés des autres régions du Canada ou des États-Unis. Donc une grande proportion de l'argent généré par les industries en amont de la production animale du Québec s'échappe à l'extérieur de la province.

En ce qui concerne les engrais, on fait face à la situation suivante : l'élément azoté des engrais se fabrique d'habitude à base de gaz naturel, actuellement le Québec est dépendant de l'ouest canadien pour cette matière première. Pour la potasse, on dépend des mines de Saskatchewan. Pour les phosphates, la matière première est importée du sud des États-Unis. Parce qu'il faut une grande quantité d'énergie pour transformer les rock phosphates ("phosphates crus") en engrais comme les superphosphates, l'hydro-électricité québécoise encourage la transformation chez nous : il y a donc plusieurs grandes usines au Québec où on produit des superphosphates ²⁵¹. Mais en général l'activité économique générée par la vente des engrais au Québec, est plutôt un mélange d'éléments déjà transformés qu'une fabrication de base. Et même [212] avec une expansion de la fabrication de base, le Québec reste dépendant des matières premières étrangères.

L'énergie utilisée par les cultivateurs québécois se divise en deux catégories, le pétrole et le gaz qui sont les plus importants, et impliquent des importations de matières premières ; l'électricité, évidemment, implique une activité locale. Pour les pesticides, l'industrie canadienne est limitée aux étapes finales de préparation des "*feedstocks*" importés des E.U.A. ²⁵². La machinerie agricole implique 24.4 pour cent des dépenses sur les intrants. La grande majorité de cet équipement vient des États-Unis ou du reste du Canada (il y a une politique de commerce libre pour la machinerie agricole entre le Canada et les

²⁵¹ Voir W.E. Koepke, *Fertilizers and Fertilizer Minerals in Canada* Ottawa : Department of Energy, Mines, and Resources, 1971.

²⁵² Les Me Cartney, "Who Produces Canada's Agricultural Imports ?" *Agrologist*, Vol. 7, n° 1 (Winter 1978), p. 16.

E.U.A.) ²⁵³. Contrairement, les matériaux de construction (8.1 pour cent des dépenses) et les services divers (22.7 pour cent) présentent un contenu hautement localisé.

En regardant tous les sous-secteurs des liens en amont, on s'aperçoit qu'ils sont relativement faibles par rapport aux liens en aval. Cette faiblesse relative nous indique le caractère "tronqué" de la base industrielle québécoise. Si l'on tente de "moderniser" l'agriculture sur le modèle américain, on va tout probablement générer du moins autant de liens en amont pour l'économie des États-Unis et du reste du Canada que pour l'économie locale. Et même dans un Québec formellement indépendant, il est difficile d'envisager une production agricole qui justifierait une base manufacturière du grand équipement de l'agriculture pétrochimique.

II B. La "Foodflation".

Jusqu'à l'arrivée, avec les années soixante-dix, de la "stagflation", nous avons observé une tendance séculaire, dans les sociétés capitalistes industrialisées, d'une diminution de la part des dépenses alimentaires par rapport aux dépenses totales quand le revenu brut des familles augmentait. (La stagflation, c'est l'augmentation simultanée du chômage et de l'inflation d'après la théorie keynésienne, il existe une relation inverse entre les deux phénomènes, cette relation impose donc un choix à l'État, dans sa politique économique, entre un combat contre le chômage ou contre l'inflation ; ainsi, d'après la théorie keynésienne qui est devenue très importante dans l'élaboration des politiques économiques des sociétés capitalistes industrialisées après 1945, on ne pouvait pas voir l'inflation et le chômage augmenter ensemble ; aujourd'hui, toutefois, le phénomène se produit quand même ²⁵⁴. En observant le Tableau IV, nous voyons ce déclin des dépenses alimentaires pour le Canada jusqu'à l'année 1970, alors qu'il

²⁵³ Jack Warnock, "Free Trade Fantasies : The Case of the Farm Implements Industry", *This Magazine*, Vol. 9, n° 5 et 6 (nov.-déc. 1975), pp. 36 à 40.

²⁵⁴ Pour une introduction à la stagflation, voir Howard J. Sherman, *Stagflation*. New York : Harper and Row, 1976 ; et John M. Blair, *The Roots of Inflation*. New York : Burt Franklin, 1975.

commence à augmenter. Ces données supposent deux questions : 1) pourquoi le déclin jusqu'à [213] 1970 ? 2) pourquoi le renversement de cette tendance après 1970 ?

Quant à la première question, la réponse de l'économie orthodoxe s'associe à la "loi d'Engels" : pas le bon Friedrich mais Ernest Engels qui, au milieu du dix-neuvième siècle, a publié une étude de pionnier sur les relations entre la demande alimentaire et le revenu familial. La loi d'Engels propose que plus pauvre est la famille plus grande est la proportion de ses dépenses totales qui doivent être versées à l'alimentation. Par exemple, Engels a tiré des données sur les dépenses de plusieurs catégories de la classe ouvrière belge en 1853 : **I**, revenu moyen de 565 francs ; **II**, revenu moyen de 797 francs ; **III**, revenu moyen de 1,197 francs. La sous-classe **I**, a dépensé 70.9 pour cent de son revenu pour l'alimentation ; la sous-classe **II**, 67.9 pour cent ; et la sous-classe **III**, 62.4 pour cent ²⁵⁵. Son explication est que l'alimentation est le besoin de subsistance de base. Quand le revenu augmente, on peut plus facilement satisfaire ce besoin et redistribuer les dépenses afin d'améliorer les autres besoins de subsistance tel que l'habitation et l'habillement. Quand le revenu augmente encore, on peut redistribuer les dépenses en faveur de biens de luxe, soit en biens, soit en services.

La loi d'Engels compare les dépenses des différentes classes sociales à un temps donné et pour une société donnée, e.q. la Belgique en 1853. Mais on pourrait extrapoler au niveau d'une société entière à des temps différents, e.q. la Grande-Bretagne en 1700, 1750, 1800 etc. : on pourrait comparer des sociétés au niveau de développement économique différent, les États-Unis, l'Argentine, et l'Inde en 1970.

Le raisonnement, c'est qu'avec la croissance industrielle, deux phénomènes arrivent ; le revenu absolu moyen augmente et donc les familles peuvent redistribuer leurs dépenses relatives ; 2) avec l'industrialisation de la production des intrants agricoles, l'agriculture devient plus efficace et les prix des produits agricoles ont tendance à diminuer : de l'autre côté, les consommateurs ont tendance à remplacer les aliments de base, comme le pain ou les pommes de terre, par des aliments qui coûtent plus cher, comme la viande ; de plus, il y a aussi la

²⁵⁵ Warter Minchinton, "Patterns of Demand, 1750-1914", dans Carlo M. Cipolla, *The Fontana Economic History of Europe* Vol. III. London : Collins, 1973, p. 117.

faveur des consommateurs vers des aliments qui sont plus transformés et qui incorporent plus de valeur ajoutée et qui coûtent plus chers. Nous pensons entre autre aux mets précuits et congelés et aux repas au restaurant. En dépit de ces dernières tendances, on observe une diminution à long terme de la proportion des dépenses personnelles totales versées à l'alimentation. Dans l'Europe pré-industrielle du seizième siècle, approximativement 80 pour cent des dépenses des masses étaient dévolu à l'alimentation. En Hollande, au milieu du dix-septième siècle (la "Mecca" agricole du monde occidental), la proportion est tombée à approximativement 60 pour cent ²⁵⁶. Un siècle après la révolution industrielle, l'alimentation, pour les années 1880 à 1899, n'occupait que 34.2 pour cent des dépenses totales des consommateurs de Grande-Bretagne ²⁵⁷. Comme on le voit dans le Tableau V, le chiffre parallèle pour l'année 1969 au Canada était de 19.23 pour cent, une proportion des dépenses pour l'alimentation qui est parmi les plus basses dans le monde industrialisé ²⁵⁸.

²⁵⁶ Carlo M. Cipolla, *Before the Industrial Révolution*. New York : W. W. Norton, 1976, p. 30.

²⁵⁷ Simon Kuznets, *Modem Economic Growth*. New Haven : Yale University Press, 1966, p. 266.

²⁵⁸ Anonyme, "Canada's galloping food prices !" *Food in Canada*, March, 1978, pp. 34 à 35.

[214]

TABLEAU IV :
L'alimentation comme proportion des dépenses personnelles
au Canada en pourcentage des dépenses personnelles

Années	%
1961	22.41
1962	22.13
1963	21.81
1964	21.49
1965	21.08
1966	20.73
1967	20.40
1968	19.48
1969	19.23
1970	19.28
1971	19.70
1972	19.67
1973	20.32
1974	20.56
1975	20.75

Source : Agriculture Canada, *Orientation of Canadian Agriculture*, Volume I, Part A. Ottawa : 1977, p. 198.

L'arrivée de la stagflation renverse cette tendance séculaire de la diminution relative aux dépenses alimentaires. Dans le Tableau V, nous voyons que l'inflation a frappé les aliments avec une férocité particulière. De 1971 à 1977, l'indice des prix de consommation des aliments a augmenté de 100 à 180.1, pendant que l'indice des prix non-alimentaires n'a augmenté que de 100 à 154. Nous nous demandons si ce renversement depuis l'arrivée de la stagflation n'est qu'un phénomène provisoire et le résultat d'une conjoncture particulière, ou, plutôt, s'il s'agit d'une nouvelle tendance structurelle qui sera permanente. Nous croyons que le renversement sera plus que provisoire et cela à cause de trois facteurs structurels.

D'abord, nous avons vu comment l'alimentation industrialisée consiste en une transformation des calories pétrochimiques en calories de nourriture. L'expansion de l'agriculture pétrochimique fut basée sur une conjoncture où les prix du pétrole étaient relativement très bas.

Avec l'action de l'OPEP en 1973, la conjoncture a brusquement changé. La nouvelle technologie alimentaire se trouve plus sensible aux hausses des prix de l'énergie que la plupart des autres industries, voilà un facteur clé dans la *foodflation*. Deuxièmement, nous avons vu aussi l'oligopolisation [215] accélérée qui a procédé *pari passu* avec l'implantation de la nouvelle technologie. Plusieurs études nous démontrent une corrélation entre le maintien d'une hausse des prix et d'une récession dans un secteur donné et le ratio d'oligopolisation de ce même secteur ²⁵⁹. Dans un marché concurrentiel, les firmes baissent normalement leurs prix pendant une récession. Dans un marché oligopolistique, les

TABLEAU V
Indice des prix de consommation au Canada, 1971 à 1977

Années	Indice des prix de consommation	Indice des prix non-alimentaires	Indice des prix des aliments	Rémunération hebdomadaire dans les grandes industries
1971	100.0	100.0	100.0	100.0
1972	104.8	103.7	107.6	108.4
1973	112.7	109.0	123.3	116.1
1974	125.0	118.6	143.4	129.4
1975	138.5	130.5	161.9	147.7
1976	148.9	142.8	166.2	166.2
1977	160.8	154.0	180.1	180.2

Source : Communication personnelle, Statistique Canada.

grandes firmes d'un secteur peuvent maintenir leurs revenus et leurs profits en augmentant les prix et ce en dépit d'une récession (une quantité) vendue inférieure multipliée par un prix supérieur rend plus de profit qu'une quantité vendue supérieure multipliée par un prix inférieur) et ils ont le pouvoir d'imposer leur calcul sur le marché. Nous

²⁵⁹ Voir Gardiner C. Means, "Simultaneous Inflation and Unemployment", et John M. Blais, "Inflation in the United States", dans Balir, *Roots*, pp. 1 à 68.

estimons que l'oligopolisation des industries agro-alimentaires augmentera et nous nous attendons aux actions même plus stagflationnistes (augmentation des prix pendant les récessions) par l'agro-business.

Troisièmement, il y a la proportion toujours plus grande des repas pris à l'extérieur de la maison. Cette proportion est passée de 22.03% des dépenses alimentaires à 25.09% en 1974 ²⁶⁰. Évidemment, la nourriture prise aux restaurants coûte plus chère que les repas préparés chez soi. Lors d'une récession, on peut s'attendre à une diminution relative de ces dépenses, mais il semble que cette diminution n'a pas lieu. Nous pouvons avancer plusieurs explications d'ordres démographiques : d'abord, une grande proportion des femmes mariées travaillent hors de la maison, ce qui leur laisse moins de temps pour la préparation des repas ; elles ont donc tendance à acheter des repas, pour elles-mêmes, et pour leur famille ²⁶¹. Deuxièmement, il y a une série de phénomènes sociaux tels les jeunes adultes qui se marient plus tard, [216] ou encore un taux de divorces à la hausse ce qui augmente la proportion des personnes qui vivent seules. Nous pouvons associer cette situation avec des achats accrus de repas pris en dehors de la maison. Le même raisonnement s'applique aux aliments transformés comme les mets précuits congelés.

Les fluctuations conjoncturelles s'ajoutent aux facteurs structurels que l'on vient de décrire. D'abord, il y a le climat capricieux : de 1972 à 1975, par exemple nous avons pu constater de mauvaises récoltes simultanées de céréales et de fèves de soja dans plusieurs régions du monde, ceci a créé une inflation monstre dans le prix des céréales. Pour les États-Unis, qui eurent de bonnes récoltes pour cette période, la pénurie mondiale de céréales a entraîné un "boom" des exportations agricoles. Henry Kissinger et le ministre de l'agriculture, Earl Butz, ont commencé à parler de "l'agro-pouvoir" américain. Les grandes multinationales qui composent l'oligopole du commerce mondial des céréales ont fait fortune. Pour les consommateurs nord-américains, le boom des exportations des céréales a créé non seulement une montée

²⁶⁰ Agriculture Canada, *Orientation of Canadian Agriculture*, Volume I, Part A, Ottawa, 1977, p. 201.

²⁶¹ Certainement nous regardons cette division sexuelle du travail comme rétrograde ; nous devons quand même examiner les conséquences de cette pratique.

subite des produits céréaliers mais aussi de l'alimentation en général ²⁶². Comme nous l'avons déjà vu, la grande majorité de la production des céréales se dirige vers l'alimentation des animaux. Une inflation des prix des céréales se traduit vite par une hausse de prix de produits comme les œufs, le lait, ou la volaille (on peut vendre un poulet, au marché de sept à huit semaines après la naissance, donc l'augmentation du coût des grains passent rapidement au consommateur). De 1973 à 1975, la hausse du prix des aliments a dépassé la hausse des salaires des ouvriers.

Dans les années 1976 et 1977, il y eut un ralentissement relatif du "foodflation" et les hausses salariales des ouvriers ont rattrapé l'indice des aliments, comme on peut le constater dans le Tableau V. Un des facteurs de ce ralentissement fut les deux bonnes récoltes de céréales aux États-Unis et dans les autres grandes régions productrices. Le déclin des prix céréaliers en Amérique du Nord fut aussi subit que la montée de 1973-1975. Au lieu de discuter de l'agro-pouvoir, Washington s'est plutôt préoccupé de restreindre les champs en culture afin de limiter la production puisque la capacité d'entreposage semblait être dépassée comme dans les années cinquante, la réimposition des limitations sur la production nationale. Coincés entre la montée continue du prix des intrants et le déclin du prix de leur production, certains fermiers ont fondé le "*American Farmers Movement*" et ils ont tenté d'organiser une grève agricole nationale. Pour les consommateurs, la baisse des prix des céréales a entraîné un certain ralentissement de l'inflation. Un déclin des prix du bœuf, jusqu'au milieu de 1977, a aussi contribué à ce ralentissement un déclin qui nous présente un autre type de fluctuations : les cycles à mi-termes ²⁶³.

Avec la montée du prix des grains de provende, de 1973 à 1975, la plupart des producteurs de bœuf ont dû liquider une partie de leur

²⁶² Voir Martha M. Hamilton, *The Great Grain Robbery and Other Stories*. Washington : Agribusiness Accountability Project, 1972 ; North American Congress on Latin America, "U.S. Grain Arsenal", dans *Latin American and Empire Report*, Vol. IX. N° 7 (oct. 1975) ; et Susan DeMarco et Susan Sechler, *The Fields Have Turned Brown*. Washington : Agribusiness Accountability Project, 1975.

²⁶³ Pour une introduction aux cycles agricoles, voir Walter W. Wilcox, Willard C. Cochrane et Robert W. Herdt, *Economics of American Agriculture* New Jersey : Prentice Hall, 1974, pp. 180 à 182.

troupeau, parce que le prix de revient ne couvrait pas leurs coûts de production. À court terme, la liquidation a augmenté l'offre du bœuf sur le marché, et elle a donc entraîné une baisse du prix. À mi-terme, la liquidation a impliqué une baisse de l'offre et donc une hausse du prix. [217] Cette hausse du prix encouragera, éventuellement, les producteurs à reconstruire leurs troupeaux. Malgré la chute du prix des grains de provende en 1976 et en 1977, les producteurs ne peuvent pas fournir le marché à court terme puisqu'il faut, en moyenne, au moins deux ans et demie de maturation avant de pouvoir mettre un bœuf sur le marché.

Il n'est donc pas étonnant de constater que le bœuf représente pas moins des deux-tiers de l'inflation alimentaire au Québec de juin 1977 à juin 1978, et que nous nous attendons à des hausses encore plus impressionnantes jusqu'à la fin de 1979 ²⁶⁴. À l'effet d'entraînement de la montée du prix du bœuf, nous devons ajouter la baisse du dollar canadien qui frappe le prix des fruits et des légumes importés ainsi que des denrées comme le café ou le sucre ²⁶⁵. (À court terme il est difficile d'augmenter la production canadienne de fruits et légumes à cause d'une politique agricole et douanière qui a favorisé une intégration au marché américain pendant plusieurs décennies ²⁶⁶. Au fédéral, on parle d'établir une nouvelle politique douanière d'ici un ou deux ans). À cause des facteurs que nous venons de citer et de plusieurs autres que nous ne pouvons définir, vu les limites d'espace. Nous nous attendons toutefois à une remontée de la *foodflation*. Pour conclure cette section du chapitre, nous espérons que les derniers paragraphes donnent au lecteur un certain sens de la complexité des fluctuations du marché alimentaire, même dans une économie hautement oligopolisée.

²⁶⁴ Jean Poulain, "Le prix du bœuf est responsable des deux-tiers de la hausse des aliments", *la Presse*, le 23 juin, 1978, p. A. 9.

²⁶⁵ Actuellement, le prix du sucre sur le marché international est très bas : on s'attend à une diminution importante du prix du café. Quand même, le Canada bénéficie relativement moins de ces chutes à cause du déclin du dollar canadien.

²⁶⁶ Voir H. Nonnecke, E.G. Hogue, et William T. Andrew, "Horticulture Tomorrow," *Agrologist*, vol. 7, n° 2 (spring, 1978), pp. 28 à 31.

III. Notre pain quotidien.

[Retour à la table des matières](#)

Comme étude de cas sur l'agro-business au Québec, on choisirait normalement le secteur laitier, ce dernier secteur étant le plus important dans l'agriculture québécoise. Mais puisque la politique laitière est déjà le sujet d'un autre chapitre de ce livre, nous passerons à un autre produit, le pain, afin de mieux illustrer la dynamique de la chaîne alimentaire. Nous choisissons le pain pour trois raisons : 1) c'est le symbole de la nourriture dans le monde occidental ; même si son importance relative diminue avec l'industrialisation. 2) le pain illustre très bien notre insertion au système canadien, continental, et mondial respectivement ; 3) la législation québécoise de 1973 sur la production et la commercialisation du pain constitue un des meilleurs exemples de la coordination entre l'État et le capital francophone envers la formation d'une base nationale capitaliste. Comme première étape de la présentation du secteur du pain, passons d'abord à la production du blé.

III. A. La production du blé.

Actuellement, la grande majorité des pains sont fabriqués avec une [218] farine de blé. En ce qui concerne la consommation, le blé possède les avantages de toutes les autres céréales. Une céréale est définie comme le grain de certaines herbes qui furent domestiquées ou même créées par sélection génétique : ces grains contiennent un haut degré de protéine et sont plus facilement "stockables" que les autres produits végétaux. Grâce à la propriété d'élasticité que possède le "gluten", une des protéines du blé qui crée la capacité d'absorber les gaz générés pendant la transformation de la pâte, la texture du pain fait avec le blé est plus légère que celle du pain fait avec d'autres céréales.

Au Québec, notre pain est fabriqué avec le blé provenant de trois provinces qui se situent dans les prairies de l'Ouest canadien, i.e. la Saskatchewan, le Manitoba et l'Alberta. Le trois-quarts des terres

agricoles canadiennes se trouve dans ces provinces et plus de 90% des céréales sont produites dans cette région du pays approximativement, la moitié de ces céréales sont du blé ²⁶⁷.

Nous observons cette concentration de la production du blé canadien aux prairies à cause de plusieurs facteurs. D'abord, le climat favorise les prairies ; les meilleurs blés, en termes de fabrication de pain, sont cultivés dans les régions où les hivers sont froids, les étés généralement chauds et les précipitations modérées ²⁶⁸. Deuxièmement, la machinerie agricole est plus efficace, en termes de coûts de production par volume de blé, si elle est utilisée sur des terrains qui sont relativement très grands et qui ont le moins de pentes possible. Avec les trois-quarts des terres agricoles canadiennes, les prairies canadiennes s'inscrivent dans l'économie mondiale comme une région productrice de blé par excellence.

De plus, les prairies se spécialisent dans la production d'un certain type de blé dur. Le blé dur du printemps, avec sa haute teneur en protéines, s'avère le meilleur blé pour faire le pain ²⁶⁹. Le blé de l'Ouest canadien est connu sur le marché mondial pour sa qualité exceptionnelle. De fait la majorité de cette production est destinée à ce marché mondial : de 1966 à 1975 74.7% de la production du blé de l'Ouest canadien était exporté ²⁷⁰. Dans les mêmes années, le blé canadien ne constituait pas moins que 21.8% de cette denrée vendue sur le marché international. On comprend pourquoi le monde perçoit le Canada comme étant un "grenier du monde".

En 1976, le Canada enregistrait une récolte record d'environ 22.8 tonnes métriques, dont seulement 4.8 millions de tonnes métriques furent utilisées au pays. De cette utilisation domestique, environ 60% était utilisé sur la ferme, soit comme semences pour la saison suivante, soit comme grains de provende pour les animaux. L'autre 40%

²⁶⁷ Henri Pelicer et Patrick M. Moncreett. *Canada's Agriculture and Food System*. Ste-Anne de Bellevue, Québec, Mac Donald Collège, 1976, p. 176.

²⁶⁸ John M. Martin et Warren H. Léonard, *Principles of Food Crop Production* New York : Mac Millan, 1967, p. 395.

²⁶⁹ Si on ensemence en automne et on récolte une variété de blé au printemps, on l'appelle un blé d'hiver. Si on sème au printemps et on récolte à l'automne, c'est un blé de printemps. Les blés mous ont moins de protéines mais ont une texture supérieure pour faire de la pâtisserie.

²⁷⁰ Gatt-Fly. *Have you got \$10,000 to burn*. Toronto, février 1977. page 6.

était consommé par les hommes sous forme de pains, pâtisseries, etc. ²⁷¹. Il est important de comprendre qu'au Canada, notre pain quotidien n'est qu'une fraction de notre production nationale de blé. La production du blé au Canada se qualifie comme une industrie à l'échelle mondiale.

Maintenant, regardons les caractéristiques physiques et sociales des fermes qui constituent la base de cette industrie exportatrice. Le Tableau I nous présente des chiffres sur la concentration de l'activité agri-

[219]

TABLEAU VI
Nombre et grandeur moyenne des fermes dans l'Ouest Canadien.

	ALBERTA		SASKATCHEWAN		MANITOBA	
	Quantité	Grandeur moyenne	Quantité	Grandeur moyenne	Quantité	Grandeur moyenne
1921	82,954	353 acres	119,451	369 acres	53,252	274
1931	97,408	400	136,472	408	54,194	279
1941	99,732	434	138,713	432	58,024	291
1951	84,315	527	112,018	550	53,383	338
1961	73,212	645	93,924	686	43,306	420
1971	62,702	790	76,970	845	34,981	543

Source : Gouvernement du Canada, *Grain and Rail in Western Canada*, Vol. I. Ottawa, 1977, p. 68.

[220]

cole dans les prairies. Avec le temps, la quantité des fermes diminuent mais la grandeur moyenne des terres augmentent pour les raisons que nous avons présentées dans la première section de notre chapitre. Pour 1971, la grandeur moyenne d'une terre en Saskatchewan (province où

²⁷¹ Gah-Fly, *\$10,000*, p. 6.

l'on produit la moitié du blé canadien) était de 845 acres ²⁷². En comparaison rappelons-nous que la grandeur moyenne des terres québécoises pour la même année était de 176 acres ²⁷³.

Cette augmentation de la grandeur moyenne des terres ne se produit pas par une croissance plus ou moins proportionnelle de chaque ferme qui demeure en production. Le Tableau VII nous présente des données pour les terres de Saskatchewan qui sont établies d'après trois catégories de grandeur : petite (759 acres ou moins), moyenne (760 à 1,599 acres), et grande (1,600 acres et plus). Nous remarquons que c'est la diminution des petites fermes qui alimente l'augmentation des fermes moyennes et, en particulier, des grandes terres. Ces dernières ont triplé leur part relative, sur une période de vingt ans, en rapport avec le nombre total des fermes passant de 3% à 9%. Les grandes fermes occupent une plus grande proportion encore dans la production totale des céréales mais, malheureusement, nous n'avons pas accès à des chiffres précis pour illustrer ce phénomène. Passons alors à une discussion sur la capitalisation des fermes et leur utilisation du travail.

La première catégorie de capitalisation d'une ferme céréalière en Saskatchewan, c'est la terre elle-même. Pour une ferme classifiée comme petite en Saskatchewan, la terre vaut \$124,000 comparative-ment à \$248,400 pour une ferme moyenne et \$496,800 pour une grande. La deuxième catégorie de capitalisation, c'est la machinerie agricole nécessaire pour travailler le sol. Encore ici, cette catégorie implique des dépenses lourdes, même une petite ferme dépense en moyenne \$41,310 ; une ferme moyenne dépense pour sa part \$57,685 et une grande ferme, \$83,880 ²⁷⁴. En plus, il y a les frais d'entretien et d'achat des bâtiments, pour ne pas parler aussi des achats courants comme les engrais ou les semences. Comme peu de fermiers ont tout cet argent en poche pour financer leurs besoins, ils doivent avoir recours au crédit financier provenant d'une source ou d'une autre.

²⁷² Gouvernement du Canada, *Grain and Rail in Western Canada*, Vol. I. Ottawa, 1977, p. 68.

²⁷³ Diane Lessard, *L'agriculture et le capitalisme au Québec*, Montréal : Éditions : Étincelles, 1976, p. 2..

²⁷⁴ L. M. Johnson "The Economies of Size in Grain Farming in Saskatchewan", *Canadian Farm Economics*, vol. 2. N° 3 (1977), p. 3.

L'endettement total des fermiers en Saskatchewan était d'une valeur annuelle moyenne de \$879,513,000. Les créanciers se répartissaient comme suit : 31.3 venait des banques à charte, 42.6% des organismes d'État, 10.9% des coopératives de crédit, compagnies d'assurances, et sociétés de crédit et de fiducie, et 15.5% des particuliers et autres bailleurs de fonds comme les compagnies d'approvisionnement ou les distributeurs. Remarquons aussi que la part relative des banques à charte a augmenté à 35.3% pour 1976, alors que les fonds de l'État ont diminué à 36.5% d'un endettement agricole total pour la Saskatchewan de \$1,712,563,000 ²⁷⁵. Que cette percée importante dans le crédit agricole par le capital financier privé soulage les agriculteurs d'un poids financier nous étonnerait ²⁷⁶. Les paiements de l'intérêt sur l'endettement sont ici d'une importance clé. Le petit fermier de Saskatche-

[221]

TABLEAU VII
Nombre et pourcentage des fermes par grandeur, en Saskatchewan.

Grandeur	1951		1956		1961		1966		1971	
	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%
759 acres ou moins	90,717	81	79,289	77	66,397	70	55,505	65	43,360	59
760 à 1,599 acres	18,390	16	20,553	20	22,944	24	24,352	28	24,577	32
1,600 acres et plus	2,931	3	3,547	3	4,583	5	5,829	7	7,033	9
TOTAL	112,018		103,391		93,924		85,686		79,970	

Source : L. M. Johnson, "The Economics of in grain Farms in Saskatchewan", *Canadian Farm Economics*, Vol. 12.no. 3 (June '77) p.3.

[222]

²⁷⁵ A. S. Brunst, "La dette agricole au Canada, 1970-1976", *L'Économie agricole au Canada* vol. 13, n° 1 (1978), pp. 4,6.

²⁷⁶ À part les questions de profits directs, il y a aussi le bon des investissements dans des terres agricoles comparativement avec d'autres investissements comme des actions. Voir R. Phalon, "Packaging Farm Land on Wall St.", *New York Times*, le 20 Mai, 1978, p. 26.

wan devait verser en intérêt une moyenne de \$13,750 en 1971 ; le fermier moyen \$25,278 ; et le grand, \$48,110 ²⁷⁷. Il n'est pas étonnant donc que les fermiers regardent avec un œil très nerveux les changements du prix mondial des grains et les prix de leurs nombreuses mauvaises saisons peuvent facilement les amener à la faillite. En considérant la valeur des terrains, il n'est pas étonnant non plus que plusieurs milliers de fermiers décident chaque année de vendre leur ferme à d'autres fermiers ou à des agents immobiliers. Ils pourraient souvent gagner le même revenu en investissant l'argent acquis par la vente de la ferme que par tout le travail et les soucis reliés à l'activité agricole. Un petit fermier qui n'a même pas une hypothèque sur sa terre ou un endettement sur sa machinerie agricole gagne environ \$11,335. Il pourrait gagner plus en achetant des obligations du gouvernement canadien avec le \$171,860 que lui rapporterait la vente de sa ferme ²⁷⁸. Ou bien il pourrait tenter d'augmenter son revenu au moyen de l'emprunt afin d'agrandir ses terrains et son équipement, et ainsi entrer dans le circuit hasardeux du grand endettement.

Même avec la grandeur physique et la grande valeur d'échange des fermes céréalières des prairies, c'est encore la famille qui reste la base de production. Dans les petites fermes, le fermier fait 94.3% du travail nécessaire à la culture, et sa famille l'autre 5.7% ; dans la ferme moyenne, le fermier fait 81.4%, alors que 10.5% est fait par sa famille et 8.1% par une main-d'oeuvre salariée ; même sur une grande ferme, 51% du travail est fait par le fermier, 26.6% par sa famille et seulement 21.8% par la main-d'oeuvre salariée ²⁷⁹.

Nous avons déjà vu les raisons pour lesquelles la famille reste l'unité de production pour la plupart des denrées agricoles en Amérique du Nord. Avec les chiffres pour la Saskatchewan, nous voyons concrètement le haut degré de capitalisation des fermes actuelles et pourquoi l'agriculture occupe le deuxième rang des industries nord-américaines en termes du capital employé par homme, même si dans l'ensemble cette production demeure pour la plupart familiale. Avec un tel degré de capitalisation, on ne peut guère parler des fermiers

²⁷⁷ Johnson, "Economies" p. 8.

²⁷⁸ L.M. Johnson. "Economics" p. 10 (les chiffres ne rendent pas compte de l'appréciation de la valeur du terrain).

²⁷⁹ L.M. Johnson. "Economics" p. 3.

nord-américains comme des "paysans". Et de voir la pénétration du capitalisme seulement où l'on trouve de la main-d'oeuvre salariée (relation prolétarienne), comme dans le 21.8% du travail sur les grandes fermes céréalières, c'est de manquer tout le sens de la dynamique de l'agriculture pétrochimique. En effet, le prolétariat est présent aux champs dans la forme de machinerie agricole, d'engrais, et de pesticides. On doit comprendre la production agricole familiale comme partie intégrante du complexe capitaliste agro-industriel.

Commercialisation et transport

Au début du vingtième siècle, tous les achats et ventes de grains [223] étaient contrôlés par des compagnies privées. Le prix était déterminé quotidiennement par les spéculateurs à la Bourse des grains de Winnipeg (Winnipeg Grain Exchange), où l'on commerçait sur les contrats de livraisons des grains. Au temps de la récolte, les prix tombaient à cause de l'entrée d'une grande quantité de blé sur le marché. Les fermiers avaient le choix, soit de vendre immédiatement au prix inférieur, soit de stocker leurs récoltes à leurs propres frais, avec une détérioration de la qualité des grains, jusqu'à l'hiver quand les prix normalement augmenteraient. En ce qui concerne le deuxième choix le fermier devait également trouver un revenu, d'une façon ou d'une autre, pour pouvoir vivre, payer ses dettes, etc. Ce choix demeurait difficile pour les fermiers. Beaucoup parmi eux se trouvaient forcés de vendre pendant l'automne à des prix inférieurs. Ces prix étaient souvent baissés artificiellement par des grands spéculateurs. Aussi une grande proportion des profits créés par la production des céréales était transférée des poches des fermiers aux poches des financiers.

Les fermiers ont demandé, par divers mouvements coopératifs et politiques, une nationalisation du commerce des grains. Avec la nationalisation, on pouvait éliminer les fluctuations quotidiennes et les manipulations de prix par les spéculateurs. Les fermiers voulaient un "pooling" de la récolte régi par une commission d'État. Avec ce système, chaque fermier recevrait un paiement de base immédiatement après la livraison de sa récolte. Le rôle de la commission serait de vendre les grains au meilleur prix possible sur le marché mondial. Même s'il y avait une fluctuation quotidienne du prix mondial, la

commission effectuerait un deuxième paiement aux fermiers déterminé par le prix moyen pendant la saison des ventes. Avec le système de commerce privé, il était possible d'observer une situation où deux fermiers voisins, avec les mêmes coûts de production vendant chacun leur récolte à deux jours d'intervalle, reçoivent l'un \$2.00 par boisseau, l'autre \$4.00. Avec le système étatique de "pooling", les deux fermiers auraient reçu chacun un premier paiement de \$2.00 par boisseau produit. Plusieurs mois plus tard, une fois que l'État aurait vendu la production nationale de grains à un prix moyen de \$3.00 le boisseau par exemple, un deuxième chèque de \$1.00 par boisseau produit serait envoyé à tous les fermiers. Chaque fermier recevrait le même montant d'argent pour la même quantité de grain produit pour le même travail sur chaque boisseau de grain produit. Le fermier peut donc mieux planifier ses affaires et de plus il est protégé contre les dangers de la spéculation financière.

L'État canadien a longtemps résisté à la demande des fermiers. Cette résistance ne nous étonne pas parce que cet État était dans les mains des financiers, qui bénéficiaient justement de ce jeu spéculatif ²⁸⁰. Il y avait également une deuxième demande des fermiers : la nationalisation du réseau d'élévateurs. Cette demande reçut encore une résistance de la part du gouvernement canadien. Les élévateurs servaient à stocker les grains avant l'expédition vers le marché intérieur ou international. Les élévateurs qui étaient dans les mains des compagnies [224] privées, avaient un monopole sur l'achat des grains dans chacune des localités des prairies. La compagnie décidait, à elle seule, de la qualité des grains (la plus haute qualité des grains, le plus élevé le prix). Elle imposait par sa seule volonté monopoliste, le prix pour l'entreposage du grain et la livraison au réseau de chemin de fer. Si un fermier arrivait trop tard et qu'il ne trouvait plus d'espace dans l'élévateur, il ne pouvait profiter du service d'élévateur. La politique du premier arrivé, premier servi était loi. Donc les fermiers ont demandé un contrôle de l'État sur les élévateurs afin d'avoir des prix d'entreposage raisonnables et une inspection non-arbitraire de la qualité de leurs grains, Ils ont aussi demandé un système de quotas au niveau de la livraison des grains aux élévateurs afin de donner à chaque fermier une juste part de la capacité d'entreposage. Il va sans dire que les

²⁸⁰ Voir T. Naylor, *A History of Canadian Business*, Vol. II, p. 13 à 18.

compagnies privées, qui exerçaient un monopole sur les éleveurs, ont durement résisté aux demandes des producteurs.

Avec l'établissement de la "Grain Growers Grain Company" en 1906, les fermiers ont tenté, par des mouvements coopératifs, d'échapper aux fluctuations spéculatives et au pouvoir arbitraire imposé par les compagnies privées. Après de longues démarches de la part du mouvement coopératif et des syndicats agricoles, et en incluant les actions intentées par les provinces contre le fédéral, actions déclarées *ultra vires* par le judiciaire fédéral, l'État canadien a imposé une nationalisation complète et permanente lors de la deuxième guerre mondiale. Même si la Commission canadienne du blé a empêché la hausse du blé pendant la guerre, les producteurs étaient satisfaits. On avait éliminé les fluctuations quotidiennes des prix et le pouvoir arbitraire des compagnies d'éleveurs. Cette réussite de l'organisation collective des producteurs contre des grands intérêts du capital privé n'était que partielle.

D'abord, la Commission canadienne du blé doit vendre ses grains au prix mondial. Comme les États-Unis est le plus grand exportateur de grains — 44.9% du blé sur le marché international 1974-75 provient des E.U.A. ²⁸¹ - l'offre américaine est déterminante quant au prix mondial. Ce commerce international du grain est dominé par cinq compagnies multinationales. Deux de ces compagnies, Continental et Cargill, contrôlent approximativement 50 pour cent des exportations mondiales de grain. La compagnie Bunge et Borne a 20% du marché et deux autres compagnies, la Louis Dreyfus et Cook, un autre 20 pour cent. Le 10 pour cent qui reste est divisé entre une douzaine de compagnies ²⁸². Avec 90% des exportations contrôlées par 5 géants multinationaux, on ne peut parler d'un marché libre déterminant le prix. Enfin, si le blé canadien n'entre pas dans les bourses des "*commodities*", le prix quotidien des exportations américaines y est déterminé, particulièrement au "Chicago Board of Trade" ²⁸³. Les fermiers canadiens sont isolés des fluctuations quotidiennes, mais la Commission canadienne du blé doit suivre les prix établis à Chicago et à plusieurs

²⁸¹ Gahalx, \$10,000, p. 17.

²⁸² "The Incredible Empire of Michel Fribourg" *Business Week* (March 11, 1972), p. 84.

²⁸³ Voir "Commodity Trading", *Businessweek* (15 march, 1976), p. 50-57.

autres bourses. Donc le prix final reçu par les fermiers canadiens est déterminé "de facto" par les multinationales comme Cargill et aux bourses comme le "Chicago Board of Trade".

[225]

Un autre aspect clé de la commercialisation du blé, est le transport physique des céréales ainsi que les coûts et les profits qui en découlent. Une fois entreposé dans les élévateurs, le blé doit faire un long voyage vers les centres de consommation de l'Est et de l'Ouest du pays, ou vers les ports canadiens afin d'être acheminé par bateau aux quatre coins du monde. L'écologie humaine particulière du Canada nous impose des coûts de transport relativement élevés, 80 pour cent de notre population habite à moins de 100 milles de la frontière américaine et cette bande d'habitation s'étend de Vancouver aux Maritimes. Nous avons donc à dépenser 6% de notre PNB pour le transport comparativement à 4% pour les E.U.A. ²⁸⁴. La distance entre les prairies et les ports de l'Est du Canada est tellement grande que les coûts de transport risquaient de hausser le coût du blé canadien au point où son prix ne pourrait pas concurrencer celui des autres pays producteurs. En échange d'une subvention de \$3.4 millions afin de financer la construction d'un chemin de fer de Lethbridge à Nelson, Colombie Britannique, le Canadian Pacific Railway a conclu un accord avec le gouvernement fédéral pour ne pas demander plus qu'un tarif maximum pour le transport du blé. Les tarifs de l'accord "Crow's Nest" ont été gelés depuis 1925 par un acte législatif. Depuis ce temps, le CPR et le CN n'ont pas cessé d'exercer des pressions pour hausser le tarif de transport du blé ²⁸⁵.

Les deux compagnies de chemin de fer travaillent sans cesse afin d'éliminer une fraction des réseaux secondaires qui alimentent les lignes transcontinentales. Dans les prairies, il existe des centaines d'élévateurs que l'on appelle le "*country elevator*". Souvent le "*country elevator*" est la base économique des petites villes des prairies. Si par malheur on ferme le réseau de chemin de fer qui relie la commu-

²⁸⁴ George Winter, *Protein Efficiency in Canada* Montréal Canadian Livestock Feed Board, 1975, pp. 261-262.

²⁸⁵ Mitchell, *Politics of Food*, p. 65-66.

nauté à l'axe transcontinental, on assiste à brève échéance à la mort de l'élevateur et, par conséquent, à la vie économique de la petite ville en question. Les fermiers sont alors forcés de livrer leurs grains aux grands élévateurs situés loin de leur localité. De plus, c'est le fermier qui doit défrayer le coût du transport par camion et qui doit payer pour maintenir des autoroutes. Mais pour les profits de CPR et CN, c'est tout joli.

III C. La farine industrielle

Après le long voyage par chemin de fer des prairies à Thunder Bay, Ontario, et ensuite par bateau jusqu'à Montréal (ou directement par chemin de fer des prairies à Montréal), le blé est prêt à être transformé en farine. Au début du vingtième siècle, il existait des dizaines de petites minoteries au Québec. Ces dernières étaient habituellement rattachées aux boulangeries locales. Mais depuis ce temps, nous avons pu constater un mouvement de fusion et un processus d'élimination des [226] minoteries jusqu'au point où, aujourd'hui, seulement quatre grandes compagnies dominant le marché de la farine au Québec. Les quatre grandes minoteries sont : 1) Ogilvie, une filiale de Labatt, qui est, à son tour, une filiale de la grande multinationale canadienne, Brasscan ; 2) Maple Leaf, filiale d'une compagnie américaine, la Norris Grains de Chicago ; 3) l'infâme Robin Hood, une filiale d'International Multifoods, dont le bureau chef est situé à Minneapolis ; 4) Phénix, une filiale de Steinberg. Il ne reste plus qu'une petite minoterie locale, la Rozon.

Les minoteries modernes, comme Ogilvie, Maple Leaf, Robin Hood, ou encore Phénix, sont de vastes complexes de machinerie et de métal qui coûtent des millions de dollars. Chaque semaine, on y transforme des dizaines de tonnes de blé en farine blanche. Il existe un problème majeur toutefois, la farine blanche est la moins nutritive des farines. Une grande proportion des vitamines, des minéraux et des protéines est contenue dans le son et le germe de blé. Il existe, depuis 1826, des preuves scientifiques sur la supériorité de la farine de blé entier. Un physiologiste français, François Magendie, a expérimenté avec deux groupes de chiens : le premier groupe recevait du pain blanc et de l'eau comme nourriture. Le deuxième groupe recevait du

pain de blé entier et de l'eau. Les chiens qui dépendaient du pain blanc étaient tous morts avant deux mois. Pour un même laps de temps, ceux qui avaient mangé le pain de blé entier étaient tous vivants et en bonne santé. ²⁸⁶

Cette connaissance de la supériorité de la farine de blé entier existait, d'une façon non-scientifique, des siècles avant les expériences de Magendie. Les Romains, par exemple, nourrissaient leurs lutteurs professionnels avec du pain de blé entier. Alors pourquoi nous donne-t-on du pain blanc ? Comme on le sait plus un aliment est transformé par un processus industriel, plus grand est le profit. Pour chaque opération, comme par exemple, l'extraction du son, la compagnie reçoit un certain montant d'argent. Une fraction de ce montant sert à payer les salaires, l'usage de machinerie, etc. L'autre fraction, le surplus, demeure dans les poches des patrons comme profit. Deuxièmement, la compagnie veut produire une farine "stockable" pendant des mois. Mais si on garde le germe de blé dans la farine, une certaine rancidité se produit. Donc, on doit enlever le germe en dépit de sa grande valeur nutritive. Pour les consommateurs, la meilleure farine serait une farine de blé entier, incluant le germe, qui serait préparé juste avant son utilisation dans le pain. À une grande échelle, on aimerait voir des petites minoteries rattachées aux boulangeries locales. Mais un tel arrangement ne donnerait pas autant d'opportunités pour faire des profits. Les grandes compagnies qui contrôlent l'économie canadienne, préfèrent la farine blanche préparée à une échelle industrielle.

Le vingtième siècle a apporté de nouvelles innovations dans la préparation de cette farine blanche peu nutritive. Au premier temps de la révolution industrielle les minoteries stockaient la farine plusieurs mois avant la vente. La farine stockée était de couleur jaunâtre, mais avec le [227] stockage, il se produit une oxydation des pigments naturels de la farine. Cette oxydation rendait la farine blanche (il y avait aussi une détérioration de certaines protéines). Mais pour le capital, le temps c'est de l'argent. C'est ainsi qu'au début du siècle on a introduit le blanchissage instantané. Ce blanchissage est obtenu grâce à un gaz, l'agène. Le principal problème de l'agène et de son utilisation c'est sa toxicité. Un homme de science, Sir Edward Mellanby, a expérimenté sur des chiens l'effet toxique de l'agène. C'est ainsi qu'il a fait manger

²⁸⁶ Ross Hume Hall, *Food for Nought*, New York Vintage, 1975, p. 18 et 55.

à un groupe de chiens cette farine blanche à l'agène. À cause de ce produit chimique, les chiens devenaient hystériques. En Amérique du Nord, on a donc aboli l'utilisation d'agène en 1946 — un demi-siècle après son introduction. L'agène est remplacé depuis ce temps par d'autres produits chimiques et on ignore toujours s'ils ont des conséquences néfastes comme l'agène. En Allemagne, on a interdit toute utilisation de produits chimiques oxydants pour le blanchissage de la farine, ce qui n'est malheureusement pas le cas en Amérique du Nord. Les grandes minoteries préfèrent que le consommateur risque sa santé plutôt que de baisser leurs profits. De plus, ils ont le pouvoir social et politique d'imposer cette préférence.

III D. Le pain industriel et le capital francophone

Au Québec, environ 90% du pain consommé est le pain blanc tranché ²⁸⁷. Nous avons déjà fait référence aux grandes différences nutritives entre la farine blanche et la farine de blé entier. Le Tableau VIII nous présente de façon plus précise les différences nutritives entre les deux farines. Ce n'est pas la seule chose qui arrive à notre pain blanc industriel. Afin d'améliorer la texture de ce pain industriel on ajoute des produits chimiques appelés des "mono et diglycérides éthoxylen". Chaque personne, en Amérique du Nord, consomme en moyenne 91 grammes de ces produits chimiques ²⁸⁸. Quelles en sont les conséquences pour la santé humaine ? Personne n'est certain.

Jusqu'à tout récemment, le pain était une nourriture vivante dans le sens que c'était la levure qui faisait monter la pâte. Ceci est de moins en moins le cas avec le nouveau pain blanc industriel. Encore une fois le temps c'est de l'argent. La fermentation naturelle prend de 4 à 7 heures. Maintenant on peut éliminer la fermentation naturelle par le processus "no time" (pas de temps). On ajoute du bromate de potassium et du potassium d'iodate. Avec ces produits, et bien d'autres, la

²⁸⁷ Bernard Tessier, *L'Enquête sur l'industrie et le commerce des produits de la boulangerie au Québec*, Québec : Ministère de l'industrie et du commerce, 1971, p. 21.

²⁸⁸ Hall, *Food for Naught*, p. 19.

pâte monte en deux minutes ²⁸⁹. Une fois de plus, on peut se demander quelles sont les conséquences de ces produits chimiques, particulièrement pour nos enfants ? Nous n'avons de réponse solide. Mais les industriels continuent à les employer quand même.

[228]

TABLEAU VIII
Tableau comparatif de la valeur nutritive
de la farine blanche et de la farine de blé entier

Éléments nutritifs *	Farine blanche	Farine de blé entier
Protéines (%)	10.8	11.8
Huile végétale (%)	1.14	2.26
Hydrate de carbone (%)	73	66
Thiamine	0.7	3.6
Riboflavine	0.61	1.87
Niacine	9.35	52.45
Pyridoxine (vitamine B6)	0.11	5.7
Acide Pantothénique	7.1	11.1
Biotine	0.024	0.08
Acide Folique	0.2	0.37
Fer	11	34
Sodium	21.5	33
Potassium	975	3,405
Calcium	160	319
Magnésium	206	1,250
Cuivre	2	6.3
Zinc	10.8	34.8
Phosphore	915	3,450
Chlorite	470	375

- Les mesures sont en microgrammes par gramme de farine à moins d'indication en pourcentage.

Source : Ross Hume Hall, *Food for Nought*, New York ; Vintage, 1976, p. 200.

²⁸⁹ Hall, *Food for Nought*, p. 20.

Par nos habitudes culturelles et par des campagnes publicitaires, gracieuseté des grandes compagnies, on continue de manger quand même le moins valable de tous les pains : le pain blanc industriel avec tous ces beaux produits chimiques ajoutés. Qui produit ces 10 millions de pain que les Québécois mangent chaque semaine ? ²⁹⁰. À la fin de la deuxième guerre mondiale, il y avait plus de mille petites boulangeries [229] au Québec. Après la guerre, on a pu remarquer un processus de concentration et de consolidation dans le secteur de la boulangerie. En 1970, il restait moins de 200 boulangeries. La plupart des boulangeries qui ont disparu étaient des entreprises locales. Les grandes compagnies américaines et canadiennes saisissaient le contrôle du marché. Les entreprises francophones qui restaient ont alors exercé de fortes pressions sur le gouvernement provincial afin de leur venir en aide.

Le gouvernement a répondu avec une nouvelle législation en 1973. Il a aussi encouragé une fusion des entreprises francophones afin de leur donner la possibilité de concurrencer les grandes compagnies. L'aspect le plus important de la nouvelle législation fut l'interdiction d'utiliser le pain comme un "*loss dealer*" (vente à perte) par les supermarchés. Les supermarchés vendaient le pain à un prix au-dessous des coûts de production — ou même parfois ils donnaient le pain gratuitement — afin d'attirer la clientèle. Les pertes sur le pain étaient compensées par la hausse de prix des autres aliments. Cette pratique avait souvent fait baisser le prix sur le marché à un tel point que les petites boulangeries indépendantes se trouvaient incapables de récupérer leurs coûts de production, pour ne pas parler de faire un profit minimum. Donc, la législation de 1973 a aboli toute publicité sur les prix du pain et a aussi imposé un prix minimum qui couvre tous les coûts de production.

Après 1973, on a vu des regroupements de boulangeries francophones jusqu'au point où, un certain nombre furent capables de concurrencer les grandes compagnies américaines et canadiennes. Maintenant, sept groupements contrôlent 60% du marché québécois. Les boulangeries ethniques et artisanales de Montréal fabriquent 10% des pains. L'autre trente pour cent est comblé par les quelque 70 petites

²⁹⁰ Marc Lestage, Les boulangers du Québec ne sont plus dans le "pétrin", *Le Soleil*, 20 octobre 1976.

boulangeries indépendantes réparties à travers le Québec ²⁹¹. Les sept groupements les plus importants sont :

1. **Durivage-Robin** — 1 million de pains par semaine ; 75% des actions contrôlées par des francophones ; 25% contrôlées par une filiale de Norris Grains de Chicago. Comme on a vu plus haut, Norris Grains contrôle aussi la minoterie Maple Leaf.
2. **Samson-Larivière** — 1 million de pains par semaine, contrôle francophone.
3. **Steinberg** — 1 million de pains par semaine, toute sa production est écoulée sur le marché captif des magasins de la chaîne au Québec et une partie de l'Ontario. Steinberg ne fabrique pas de pain pour d'autres entreprises, contrairement à ce qui se produit dans ses autres filiales de transformation (par exemple, le sucre Cartier) ²⁹². Comme on a vu, Steinberg est aussi le propriétaire de la minoterie Phénix. C'est donc une intégration verticale très avancée.
4. **General Bakeries** — 800,000 pains par semaine. Une filiale de **Dominion Stores**, qui est contrôlé par le puissant "holding", **Argus Corporation**.
5. **Weston** - 800,000 pains par semaine. Une grande multinationale canadienne qui se classe parmi les géants du secteur agro-alimentaire [230] mondial.
6. **Le groupe de l'Est du Québec** - 500,000 pains par semaine. Contrôlé par des hommes d'affaires canadiens-français. Il vise une clientèle dans l'est et le nord du Québec.
7. **POM** - 350,000 pains par semaine. Elle limite ses opérations à la partie ouest de la province et à Montréal. Le gros de sa clientèle se trouve surtout parmi les anglophones ²⁹³. Le propriétaire actuel est une famille anglophone de Montréal.

La concurrence parmi les boulangeries est encore féroce. Il reste à voir cependant si les nouveaux regroupements francophones vont se maintenir contre le grand capital canadien et américain. Pour terminer cette partie il reste deux observations à faire. D'abord, qu'une coordination entre l'État du Québec et le capital privé, afin de créer une base

²⁹¹ Michel Roseeler, "Les Boulangeries québécoises sont en péril", *La Presse*, 20 octobre 1976.

²⁹² Lestage, "Pétrin".

²⁹³ Lestage, "Pétrin".

francophone dans le secteur agro-alimentaire, n'est pas, comme on le verra dans la section suivante, un cas isolé. Deuxièmement, nous remarquons que l'option choisie par l'État et le capital ne diffère en rien de l'option du grand capital nord-américain : le pain blanc industriel dépourvu de nutrition et "enrichi" par toute une gamme de produits chimiques. Et, comme on le verra aussi, le pain n'est pas un cas isolé mais plutôt un indice de la politique agro-alimentaire en général des gouvernements du Québec depuis la révolution tranquille.

IV. L'Agrobusiness et la création d'une base capitaliste francophone

[Retour à la table des matières](#)

Entre autres actions favorables à l'établissement de bases solides au capital francophone dans l'agro-alimentaire, l'État a fortement encouragé la fusion des boulangeries. Nous allons d'ailleurs nous attarder à définir les éléments qui font de l'agrobusiness un milieu favorable à la croissance de ce capitalisme. Nous traiterons cette question en deux étapes. D'abord nous discuterons de l'auto-suffisance alimentaire ; et, en second lieu, nous présenterons plusieurs exemples de croissance des intérêts francophones dans l'agro-alimentaire.

Plusieurs raisons justifient la recherche de l'auto-provisionnement par un État capitaliste. La première, d'ordre géopolitique, fait référence à la trop grande vulnérabilité d'une société dépendante de ses importations alimentaires. La, seconde fait plutôt référence aux emplois ainsi générés. Nous avons déjà indiqué comment les industries en amont et en aval de l'agriculture produisent l'essentiel de la valeur ajoutée. Or toute perte d'unités de production agricole se traduit par la perte d'activités en amont (qui ne sont que partiellement remplacé par de nouvelles activités dans la distribution des importations) et pourrait même se traduire par la perte d'activités en aval (advenant le cas où l'on substitue à l'absence de production locale l'importation de produits finis). [231] Tendances inverse, la bourgeoisie (sauf certains éléments qui bénéficient directement de la production agricole) incline vers les importations alimentaires afin de baisser les coûts de l'alimentation pour la classe ouvrière et conséquemment les

salaires. Elle pourrait aussi argumenter qu'un commerce plus libre augmente l'efficacité de la répartition des forces productives ce qui se traduirait par des gains nets en revenu et en emploi pour l'économie entière. De toute façon, la politique d'état face à l'auto-provisionnement n'est pas décidé par un débat, le produit d'un débat intellectuel, mais plutôt celui des rapports de force entre les groupes touchés par la politique en question. Le cultivateur menacé de perdre sa ferme, par exemple, est peu impressionné par les modèles économétriques démontrant les bénéfices sociaux résultant d'un accroissement des importations.

Dans le tableau IX nous présentons le degré d'auto-provisionnement alimentaire au Québec pour une série de produits importants et, dans le diagramme I, le circuit de distribution des aliments au Québec en termes de valeur des expéditions. Globalement, nous apprenons que 65% des approvisionnements alimentaires en 1973 furent produits par les agriculteurs québécois. Mais ce chiffre surestime notre auto-provisionnement. Nous avons déjà indiqué la spécialisation du Québec dans la production animale (89% des revenus agricoles en 1975), une spécialisation qui dépend des importations en grains de provende du reste du Canada ou des États-Unis (71% en 1975). Peut-être, par une augmentation du drainage, des applications d'engrais, etc., pourrait-on diminuer cette dépendance. Mais un tel programme implique de lourdes dépenses. Par exemple, prenons le drainage : l'Ontario a installé des systèmes de drainage sur plus de trois millions d'acres, ou 52% de ses terres arables ; il n'y a chez nous que 500,000 acres, soit 9% de nos terres arables, pourvus d'un tel système. Actuellement, le taux d'augmentation des superficies drainées est le même pour l'Ontario et le Québec ²⁹⁴. Pour combler l'écart, le Québec devrait envisager un nouveau programme de drainage fort ambitieux, même si techniquement possible, et qui ne répondrait pas nécessairement aux besoins de la collectivité. Celle-ci tirerait peut-être plus d'avantages à investir dans certains projets alternatifs (tel le renouvellement du capital dans l'industrie des pâtes et papiers). Il pourrait également y avoir certains avantages écologiques, évitant le gaspillage d'énergie et de protéine, à produire dans nos champs des

²⁹⁴ Jules Tourillon, "Un colloque constructif", *L'Alimentation au Québec*, Mai, 1978, p. 4.

denrées pour la consommation humaine immédiate plutôt que des grains de provende.

La grande spécialisation agricole québécoise, est, comme nous l'avons vu, la production laitière (45.6% des recettes monétaires en 1976). Curieusement, un document issu du "mini-sommet" agroalimentaire (10 au 12 avril 1978) présente cette grande spécialisation comme un désavantage produit, voir renforcé, par la politique fédérale. Ottawa a une certaine vision de la rationalité agricole, celle de la spécialisation provinciale, qu'elle a encouragée par une politique de prix de soutien élevés pour le lait ²⁹⁵. Effectivement, le Québec a produit

[232]

TABLEAU IX
Degré d'auto-approvisionnement

Produit	Moyenne 1970-74	1975	1976
	%	%	%
Lait et produits laitiers	122.6	128.0	118.3
Boeuf	24.1	19.3	21.8
Porc	71.8	106.1	104.7
Chair de volaille	106.3	98.8	103.8
Œufs	63.3	74.7	82.5
Fruits	21.3	16.4	11.1
Pommes de terre	49.6	40.9	54.6
Légumes	41.5	47.8	40.8

Source : Secrétariat des conférences socio-économiques, *L'agro-alimentaire*, Québec, 1978, p.23.

²⁹⁵ Secrétariat des conférences socio-économiques, *L'Agro-alimentaire*, Québec, 1978, p. 73.

39.3% du lait canadien en 1975 ²⁹⁶. Or la capacité de production laitière des sociétés industrielles, c'est là un des effets de la technologie moderne, dépasse largement la consommation. Ceci a produit un stockage massif du lait en poudre et du beurre congelé. Qu'une région comme le Québec puisse garder d'importants quotas de production laitière dans un marché saturé, est l'expression du pouvoir politique des producteurs à Ottawa. Plus encore, on identifie souvent le Québec au "bassin laitier" du Canada. Il serait plus juste de le considérer comme "un des deux" bassins laitiers ; l'autre bassin étant l'Ontario, province où les producteurs laitiers, moins bien pourvus par le fédéral, s'élèvent contre les trop grands quotas accordés aux québécois grâce à leurs pressions politiques ²⁹⁷. Nous éprouvons certaines difficultés à partager les peines de ces ontariens si pauvres, mais de là à considérer, à l'instar de l'actuel gouvernement québécois, discriminatoire la politique laitière québécoise...

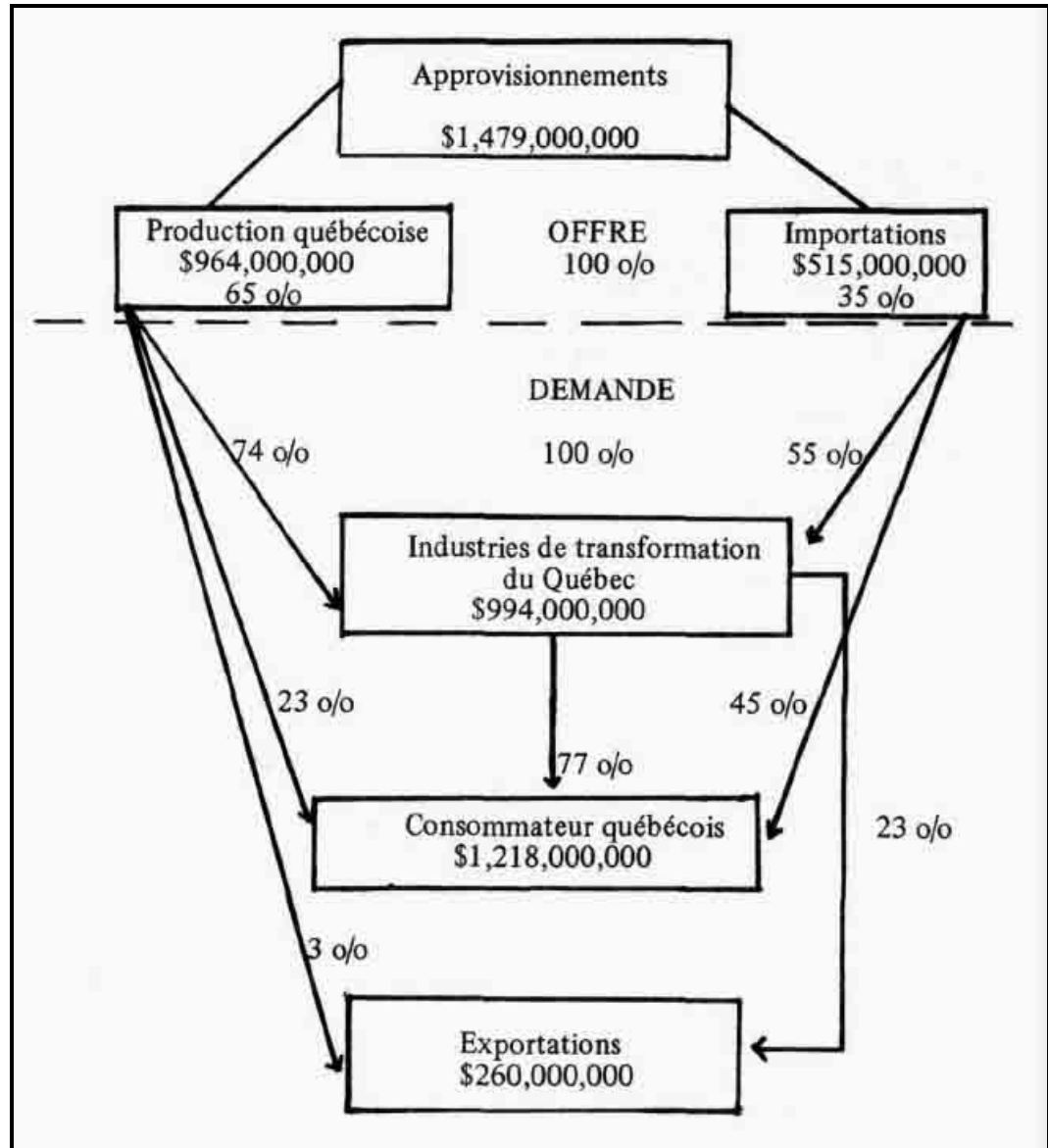
Dans le même document, le gouvernement du Québec considère également comme discrimination la politique fédérale des grains de provendes. De 1949 à 1974, la Commission canadienne du blé a divisé le marché canadien pour les grains de provende produits aux prairies en deux sections ; les prairies, où les prix sont généralement plus bas que dans l'autre section constituée du reste du Canada. Par ce moyen, les prairies ont voulu augmenter l'élevage du bétail dans leur région et ainsi

²⁹⁶ Agriculture Canada, *Orientation of Canadian Agriculture*, Volume I, Part B, Ottawa, 1977, p. 290.

²⁹⁷ Voir Jim Romahn, "West Cheers Dairymen On", *Report on Farming*, 7 décembre 1977, pp. 1, 35.

[233]

Diagramme III
Circuit de distribution des produits agricoles, Québec, 1973.



Circuit de distribution produits agricoles, Québec, 1973

Note : Les valeurs sont calculées aux prix à la production.

Source : Ministère de l'Agriculture : *Le système agricultures-alimentation du Québec*, Québec, 1974, p. 42.

[234]

diversifier leur production. Le gouvernement québécois actuel considère que cette politique défavorise l'élevage de la province. Par contre les prairies considèrent que cette politique compense la discrimination tarifaire causée par les chemins de fer dans l'ouest et au profit du Canada central - l'Ontario et le Québec. Le document du mini-sommet oublié également la politique de subvention du prix de transport des grains de provendes des prairies au Canada central et aux Maritimes en force de 1941 à 1976. Une fois de plus, certains producteurs de l'ouest ont identifié cette politique à une mesure visant à décourager l'élevage chez eux. Au Québec, par contre, certains fermiers et agronomes ont perçu les subventions comme un encouragement artificiel à la production de céréales dans les prairies et, conséquemment, défavorables au maintien de cette production chez nous. Au 31 mai 1976, le fédéral a éliminé les subventions pour l'Ontario et pour une région de l'ouest du Québec. Le montant auparavant alloué aux subventions devait être redirigé vers la construction d'élevateurs. Enfin, les changements dans la politique fédérale sur les grains de provendes ont impliqué le transfert du contrôle des prix des céréales de l'ouest de la Commission canadienne du blé à la Bourse de Winnipeg — c'est-à-dire, aux mains des grandes multinationales comme Cargill ou Continental qui dominant le commerce mondial de ce type de denrée. Nous doutons que ce changement fut profitable à l'une ou l'autre des parties ²⁹⁸.

D'où vient, enfin, cette spécialisation dans la production animale au Québec, spécialisation qui maintient le bas niveau d'auto-suffisance alimentaire. D'abord, nous avons déjà vu comment la création d'un marché intégré continental et international a entraîné la spécialisation du Québec dans le lait. Relativement aux autres régions, nous avons peu de bonnes terres et un climat sévère mais un surplus de travail agricole. Comme la production laitière est intensive en termes du travail (de longues journées et une production continue tous les jours de l'année), le Québec a trouvé sa vocation agricole plus importante. Le même raisonnement s'applique aux autres productions animales. En ce qui touche les productions porcine et avicole, les producteurs sont même souvent entièrement dépendants du marché pour l'obtention de

²⁹⁸ Voir Gatt-Fly, *Have You Got \$10,000 to Burn*, Toronto, 1977.

leurs grains, c'est d'ailleurs de là que provient le terme "culture sans sol".

Un second facteur, réside dans la création, après la deuxième guerre mondiale d'un nouveau complexe d'autoroutes et dans la création de gigantesque flottes de camions — ceux-ci permettant de réduire les coûts de l'énergie. C'est dans cette conjoncture que la Californie est devenue définitivement le "bol de salade" de l'Amérique du Nord, Québec inclus. La bourgeoisie canadienne, par sa politique douanière, a préféré à la production nationale l'importation des fruits et légumes américains moins chers. En plus, les sols et le climat du Québec sont nettement moins favorables à la plupart des fruits et légumes que le sud de l'Ontario et la Colombie Britannique produisent, sans parler des produits tropiques et semi-tropiques comme les oranges ou les bananes. D'un côté, alors, on serait tenter de voir dans la dépendance extérieure [235] du Québec pour nos produits horticulteurs une mesure de la réussite de l'économie, l'échange entre régions spécialisées ne permet-il pas aux masses de consommer des produits qui autrement leurs seraient inaccessibles ? Nous pourrions tirer notre vitamine C du chou rouge qui pousse bien au Québec, au lieu des oranges, mais voulez-vous commencer le petit déjeuner avec un bon jus de chou rouge ?

La disparition de la production horticultrice au Québec n'est pas uniquement le résultat des facteurs géo-climatiques et de la spécialisation ricardienne. D'abord, les grandes chaînes de supermarchés font des contrats qui spécifient l'achat de légumes et de fruits de régions comme la Californie pendant toute l'année. Même pendant la saison de production horticultrice au Québec, ils maintiennent leur politique d'achat aux États-Unis. Mais la disparition des terres agricoles constitue un facteur beaucoup plus important. Dans toute société industrielle, la croissance urbaine (ou suburbaine), la construction d'autoroutes, de développements touristiques et récréatifs, et la spéculation financière sur les terrains menacent la terre agricole. Au Québec, avec notre pénurie de terre arable, le phénomène frappe l'agriculture avec une sévérité particulière. Plus de la moitié des meilleures terres du Québec sont dans la région montréalaise, c'est là d'ailleurs

que le climat est le meilleur ²⁹⁹. Depuis des années, les gouvernements québécois ont identifié le problème et exprimé la nécessité d'enrayer la disparition des terres agricoles, aucun n'y a mis autant d'ardeur que le gouvernement actuel. Au moment où nous rédigeons ce texte, soit après vingt mois d'urgence, le gouvernement a enfin sorti... un document ³⁰⁰. En nous plaçant dans l'optique du secteur agro-alimentaire, nous pouvons juger ce gouvernement par ce qu'il fait — ou ne fait pas — pour préserver nos rares terres arables.

Toute politique de conservation des terres agricoles serait favorable aux intérêts impliqués dans la production et la commercialisation des intrants agricoles, aux secteurs de l'industrie de transformation des aliments qui dépendent de la production agricole locale, à la bureaucratie d'état qui sert l'agro-alimentaire, et, malgré une certaine ambiguïté, aux cultivateurs. Cette dernière ambiguïté, tel qu'indiqué à la section I. C, réside dans le fait que le fermier vit pauvre et meurt riche. C'est grâce à la vente de leurs terres que certains cultivateurs espèrent disposer du capital nécessaire pour assurer leur retraite. D'autres souhaitent tout simplement faire un bon profit, parfois pour acheter un terrain moins cher, parfois pour quitter l'agriculture. Une opposition moins ambiguë est tenue par les spéculateurs financiers, par les industriels qui désireraient utiliser les terres agricoles à d'autres fins plus profitables, et par les municipalités qui profitent financièrement, via les taxes, des utilisations non agricoles des terres. En somme, une patate chaude : qui peut alors s'étonner des "pirouettes" gouvernementales ?

Revenons au complexe agro-industriel qui appuie la conservation des terres et favorise l'expansion de l'agriculture en général. Ce complexe s'implique peu dans la production des intrants agricoles. Comme [236] nous avons vu, le sous-secteur des intrants agricoles au Canada, dont la grande part est en Ontario et dans les prairies, est largement dominé par les multinationales. Des 41 firmes qui dominent cette production, seulement 15 sont sous contrôle canadien, de ce

²⁹⁹ Charles Beaubien et Ruth Tabacnik, *People and Agricultural Land*, Ottawa : Science Council of Canada, 1977, pp. 40-42.

³⁰⁰ Lysiane Gagnon, "Zonage agricole : nouveau délai", *La Presse*, 12 août 1978, p. A 2.

nombre 11 sont des coopératives ³⁰¹. La Coopérative fédérée est impliquée dans un consortium de coopératives nord américaines qui dirigent l'important projet de Canadian Fertilizers Ltd. à Medicine Hat, Alberta. Mais la plupart s'occupent de la distribution d'intrants au Québec même plutôt que de production. En principe, étant une des régions laitières importantes en Amérique du Nord, le Québec pourrait devenir un important innovateur de machinerie laitière. Actuellement, nous jouons plutôt le rôle d'imitateur...

En ce qui touche le développement d'une base capitaliste francophone, nous devons chercher vers la production agricole et les liens en aval de l'agriculture. Pour parler de l'agriculture, la politique d'état depuis la révolution tranquille consiste en un encouragement à la "consolidation" des fermes, ce qui stimule la concentration économique du petit capital agricole. Selon cette logique le nombre de fermiers devrait diminuer, chacun disposant d'une exploitation plus grande devrait capitaliser sa production à l'américaine. N'est-ce pas là une politique du "mieux moins mais meilleur".

Les liens en aval de l'agriculture au Canada sont dominés dans chaque sous-secteur par les oligopoles, (mais des oligopoles qui sont non pas seulement moins dominés que les intrants mais aussi moins que l'industrie canadienne en général) ³⁰². Malgré la grande influence des multinationales, nombre de compagnies canadiennes ont pu survivre à l'entrée massive du capital multinational. Ceci est dû d'abord, au fait que, avant 1929, à l'occasion de la "Politique Nationale", certaines grandes firmes opérant dans le domaine de l'alimentation se sont consolidées et ont ainsi pu résister aux pressions du capital américain (par exemple, Molson's) ; d'autres, par ailleurs, ont consolidé leurs entreprises — dans certains secteurs — en même temps que les américains et purent également résistés aux poussées monopolistes étrangères (par exemple, George Weston et Steinberg's) ; d'autres enfin furent intégrées à certaines sociétés conglomerates et multinationales canadiennes (Labatt par Brasscan, Dominion par Argus). Le ca-

³⁰¹ Les Macartney, "The Multinational Connection", *The Agrologist*, Vol. no. 1, (Hiver 1978), pp. 15-17.

³⁰² John W. Warnock, "Oligopoly : The Food Industry in Canada", *Our Génération*, Vol. 11, n° 4, 1977, pp. 52-72. Don Mitchell, *The Politics of Food*, Toronto : James Lorimer, 1975, pp. 32-52.

pital francophone québécois présente un autre processus. Notons qu'il s'est d'abord concentré en aval de l'agriculture, là où les risques sont réduits et où les immobilisations sont moins importantes. Il est en effet moins coûteux pour une entreprise de se lancer dans la transformation des produits agricoles et la distribution des aliments que dans la manufacture des moyens de production agricole. En second lieu ces entreprises se sont établies hors des grands centres et dans les zones urbaines moins desservies par les sociétés canadiennes et étrangères évitant ainsi la compétition directe. Nous allons maintenant nous attarder à définir les différents types d'interaction entre ce capital francophone, l'état du Québec, et le mouvement coopératif.

[237]

Exemple type de fusion du capital privé, les magasins Métro et le groupe Richelieu (incluant Sélect et bœuf et jardin Mérite) fusionnaient en octobre '76. Avec 520 magasins de quartier, le groupe Métro-Richelieu représente 12.5% du marché de l'alimentation au Québec ³⁰³. L'intervention de l'État, stimulant la croissance ou favorisant la fusion constitue le second type de renforcement. Nous avons déjà discuté du cas des boulangeries, et indiqué le fait que la plupart des firmes francophones sont des petites et moyennes entreprises. Successivement plusieurs gouvernements québécois ont voulu les protéger et les appuyer dans un marché où les pressions de la concentration pousse nombres de petites entreprises à la faillite ou à l'abandon des affaires. Le cas de la fusion entre Provigo et Loeb constitue un exemple révélateur.

Provigo fut créé en 1961 par la fusion de trois compagnies régionales de distribution en gros : Couvrette et Provost (Montréal), Denault (Sherbrooke, Trois-Rivières), et Lamontagne (Saguenay-Lac St-Jean et la ville de Québec). Au début de 1977, il y avait 834 magasins groupés autour de Provigo, 717 affiliés, 34 franchises, et 83 indirectement liés à l'entreprise. A ceux-ci s'ajoutaient les 11,291 clients liés à leurs activités dans le commerce de gros. Pendant le printemps de 1977, Provigo a acquit M. Loeb Ltd., une des plus grandes compagnies de commerce alimentaire en gros au Canada. Implantée essentiellement en Ontario, Loeb avait des intérêts en Nouvelle Angleterre,

³⁰³ Anon, "Métro Richelieu part à la conquête du 2e rang", *Le Devoir*, 6 octobre 1976, p. 15.

dans l'ouest canadien, et au Québec. Grâce à l'acquisition de Loeb, Provigo a accru ses ventes de \$512 millions à \$1,201 millions (en 1977). 42% de celles-ci s'effectuaient au Québec, 26% en Ontario, 15% dans l'ouest, et 17% aux États et aux Maritimes ³⁰⁴. S'inscrivant ainsi parmi les cinq plus grandes firmes canadiennes engagées dans le domaine de l'alimentation, Provigo constitue certes le cas le plus important de l'intervention étatique québécoise concernant la politique d'appui au capital francophone. La Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) détenait déjà, à l'époque de la transaction, 24,2% des actions de Provigo. Elle possédait également 25,3% des actions de Loeb. Premier temps de la transition : elle vendit ses actions de Loeb à Provigo. L'acquisition subséquente de 18,6% des actions de l'entreprise convoitée, Loeb, par George Weston - acquisition qui aux yeux du gouvernement fédéral diminuerait indirectement la concurrence — fut refusée par le Ministère fédéral des corporations et Weston vendit à Loeb. Une fois ces actions acquises, Provigo transigea sur le marché pour acheter les actions additionnels nécessaires à l'obtention d'un contrôle majoritaire. Deux imbroglios survinrent avant l'acquisition de ce contrôle. D'abord, les frères Loeb (18,1% des actions) combattirent l'acquisition de leur entreprise, l'opposition échoua. Enfin la compagnie Sobey's des Maritimes tenta d'acheter le 24,2% des actions de Provigo aux mains de la CDPQ (Weston était propriétaire de 40% des actions de Sobey's ³⁰⁵, mais l'offre fut refusée.

Les implications politiques de l'affaire Provigo-Loeb sont complexes [238]. D'un côté, la fusion aurait été improbable sans l'appui de l'État du Québec. Grâce à cet appui on serait en droit d'attendre sinon un appui inconditionnel tout au moins une certaine ouverture d'esprit à la thèse indépendantiste. D'un autre côté, par l'acquisition de Loeb, Provigo obtenant des intérêts majeurs au Canada anglais, toute scission au sein du Canada, même les inconnus d'une solution aussi douce que la souveraineté-association, pourrait rendre Provigo plutôt nerveuse. Cette dimension présente sous un jour nouveau l'intervention fédérale dans l'affaire Provigo-Loeb. De tels intérêts, nous semble-t-il, ont pour effet de placer le grand capital francophone, à l'instar de Pro-

³⁰⁴ François Demers, "Nos Grosses Binneries", *Zone Libre*, n° 3, octobre 1977, pp. 18-19.

³⁰⁵ David Cuberly et John M. Keyps, "The Weston Group of Companies", Ontario Public Research Interest Group, University of Waterloo, 1975.

vigo, dans une situation fort ambiguë. On ne peut cependant conclure que les intérêts économiques justifient à eux seuls une préférence fédéraliste. Par ses actions et pas sa "modération", le gouvernement péquiste tente, d'attirer l'appui du grand capital francophone, espérant obtenir au moins la "tolérance" de ce dernier. La situation, comme nous pouvons le constater, reste encore très fluide.

L'affaire Culinar, pour sa part, constitue un excellent exemple de conflit entre les paliers fédéral et provincial auquel participèrent le capital privé francophone et le mouvement coopératif. Au 21 novembre, la "*Canadian Development Corporation*" (une société d'état fédérale) a tenté d'acquérir Culinar, une compagnie connue par ses pâtisseries Vachon, fin '76, Culinar totalisait des ventes de \$81.5 millions. Dix-sept pour-cent des actions étaient encore aux mains de la famille Vachon, alors que le 83% restant était contrôlé par le Mouvement des caisses Desjardins. C'est ce 83% qu'espérait acquérir la CDC. La réaction du gouvernement québécois ne se fit pas attendre. La Société québécoise d'initiative agro-alimentaire (une société d'état québécoise) offrit d'acheter une tranche minoritaire des actions ; le reste des actions passant du Mouvement Desjardins à la Société d'investissement Desjardins ³⁰⁶. Le Québec a donc protégé son terrain. De l'autre côté, Culinar vend une part importante de sa production au Canada anglais, ce qui, en soi, justifierait largement une certaine prudence envers des projets trop nationalistes. Une fois de plus, l'ambiguïté et la fluidité politique prédominent.

Conclusion

[Retour à la table des matières](#)

Le Québec a gardé le contrôle de ses gâteaux Vachon, mais le Québec a-t-il vraiment besoin de Vachon ? En 1976, la consommation annuelle moyenne du sucre au Canada était 102 livres par habitant, une surconsommation considérée par les hommes de science fort né-

³⁰⁶ Jay Brian, "CDC offers \$28.5 million for Culinar", *The Gazette*, 22 novembre 1977, p. 25 ; Anon, "Province opposes Culinar Bid", *The Gazette*, 25 novembre 1977, p. 11 ; Anon, "SOQVIA buying into Culinar", *The Gazette*, 14 décembre 1977, p. 19.

faute pour la santé ³⁰⁷. Ces gâteaux Vachon nous sont aussi indispensables que ce pain blanc industriel appuyé par le gouvernement en 1973. [239] Comme il y a continuité dans la malnutrition produite par des Joe Louis ou du pain blanc vide, il y a continuité dans la politique agro-alimentaire de tous les gouvernements depuis la révolution tranquille. On ne questionne pas l'alimentation pétro-chimique ; on tente plutôt de l'implanter au Québec. Il semblerait qu'ici se répèteront les erreurs écologiques et économiques de l'agro-business américain.

Nous devons repenser notre stratégie agro-alimentaire en fonction des études produites et des questions soulevées par les hommes de science qui se sont penchés sur la question. De plus, la pratique quotidienne d'une quantité croissante des cultivateurs nord américains nous démontrent qu'un autre futur agricole est plus qu'une théorie ³⁰⁸. En poursuivant la route de l'agrobusiness, nous ne marchons pas vers le futur mais vers le passé.

[240]

Notes du chapitre VI

Dans l'édition numérique de ce livre, les notes en fin de chapitre ont toutes été converties en notes de bas de page pour en faciliter la lecture. JMT.]

[246]

³⁰⁷ "La Conspiration du sucre au Canada", *Le réveil du consommateur*, Vol. 5, n° 9, 1977.

³⁰⁸ Voir, par exemple William Lockeretz, et. al, "A comparison of the Production, Economic Returns and Energy Intensiveness of Corn Belt Farms That do and do Not use Inorganic Fertilizers and Pesticides", (CBNS-AE-U), Saint-Louis : Center for the Biology of Natural Systems, 1975.

[247]

Le capitalisme au Québec

Chapitre VII

“Agriculture et politique laitière
du Québec.”

par **Bernard Dufresne**

[Retour à la table des matières](#)

[248]

[249]

Au cours des dernières années, on a noté un intérêt de plus en plus marqué pour les questions relatives à l'alimentation et la production des denrées alimentaires. La hausse des prix des aliments est sans aucun doute l'une des principales causes de ce regain d'intérêt.

Les produits laitiers n'ont pas été épargnés. Ils n'ont d'ailleurs épargné les consommateurs alors que leur consommation était déjà en baisse. Les enquêtes, études et autres recherches ont critiqué assez sérieusement la politique laitière et les offices de mise en marché provinciaux. Ils ont attaqué les offices en les considérant comme des monopoles. Ils affirment qu'un tel contrôle de l'offre ainsi que les pouvoirs complémentaires des offices rendent les producteurs de plus en plus aptes à hausser le prix du lait en tenant compte de facteurs autre qu'économiques.

Ils concluent que les offices de mise en marché et les plans conjoints maintiennent des unités de production non efficaces, non-rentables et occasionnent des déboursés de plus en plus élevés pour les consommateurs.

Comme nous le verrons dans le texte qui suit, nous ne pouvons nier que les coûts soient élevés. Toutefois nous élargirons la perspective en tentant de situer la place des offices, des plans conjoints au sein du processus de production et de mise en marché des produits agricoles.

Le contrôle de l'offre est le seul mécanisme de stabilisation des revenus à la disposition des producteurs compte tenu de l'inélasticité de la demande de produits agricoles.

Ce type d'organisation, rationalisant le marché, a reçu d'emblée l'approbation tacite des grands fabricants de moyens de production (intrants).

Dans les faits, les producteurs agricoles ont créé ces organisations sous les pressions exercées par les firmes en amont et en aval.

Du côté des intermédiaires, les plans conjoints deviennent des organisations partenaires qui servent à l'intégration des producteurs au sein du procès de production global.

Ce phénomène traduit d'ailleurs, nous en émettons ici l'hypothèse, l'intégration des producteurs agricoles aux rapports capitalistes monopolistes générés par ces intermédiaires.

Ce processus entraîne une capitalisation de l'unité de production familiale accroissant ainsi la dépendance des petits producteurs.

L'État, pour sa part, s'immiscera dans ce rapport en favorisant, nous le verrons par sa politique laitière, le procès de monopolisation. Il créera les conditions économiques et politiques nécessaires à ce procès. Il permettra aux transformateurs non seulement l'obtention du lait nécessaire à la transformation à un prix subventionné, mais aussi la socialisation des coûts de production.

Pour ce faire, dans un premier temps, nous brosserons un tableau général de la situation actuelle de l'agriculture. En second lieu, nous examinerons la structure de l'industrie laitière québécoise, nous attardant [250] plus particulièrement à la production de matières premières et à la transformation. Enfin nous étudierons les principales critiques formulées à l'endroit de la politique laitière.

Les transformations générales de l'agriculture.

[Retour à la table des matières](#)

Selon l'économiste Pierre Fréchette, l'agriculture québécoise, en tant que secteur économique, serait de moins en moins importante. En effet, selon lui :

"Depuis très longtemps, l'économie du Québec ne repose plus sur l'agriculture. Seulement 3,5% de la main-d'oeuvre trouve un emploi dans ce secteur qui est responsable d'à peine 1,8% de la valeur totale de la production québécoise. Le nombre de fermes diminue constamment et même plus rapidement que l'emploi ; il passe d'un peu plus de 95,000 en

1961 à 61,000 en 1971. Dans le même temps cependant, la superficie moyenne des fermes s'accroît de 54,4 à 70,8 acres". 309

Certes les agriculteurs n'ont plus le poids des beaux jours de Duplessis. Mais la production agricole est la base du secteur agro-alimentaire. Celui-ci "... se classe au premier rang parmi l'ensemble des industries manufacturières en ce qui concerne la valeur des expéditions, la valeur ajoutée et l'impact de ses activités sur les revenus de l'ensemble des Québécois" 310.

Sur chaque dollar "agro-business" 25.4 cents vont aux monopoles en amont, 59.1 cents aux monopoles en aval et seulement 15.5 cents aux producteurs agricoles. Ces données indiquent bien la position critique de la production agricole.

En fait l'agriculture québécoise est en lutte avec les secteurs d'amont et d'aval qui lui impriment un modèle de développement impliquant :

"... une capitalisation sous forme matérielle laquelle contribue à abaisser le nombre des travailleurs de l'agriculture tandis que la majorité de ceux qui restent connaît à la fois une détérioration des conditions de vie et une insécurité croissante de l'emploi". 311

En 1975, les dépenses d'exploitations s'élèvent à \$891 millions. D'un autre côté, le revenu brut atteint \$1.4 milliard alors que le revenu net s'élève à un peu plus de \$449 millions. La valeur du capital en dollars courants s'établit à \$3.5 milliards. 312

309 Fréchette, P. et autres, *L'économie du Québec*, Montréal, Éditions HRW, 1975. p. 287.

310 Québec (Prov.) Ministère de l'agriculture, *Le système agriculture-alimentation du Québec, esquisse préliminaire*, Québec, août 1974. p. 27.

311 *De l'industrialisation à la régression de l'agriculture*, Grenoble, Institut de recherche en économie politique, 1971. p. 3.

312 Le capital se répartit ainsi : bétail et volaille, \$660 millions ; et bâtiments \$2.2 milliards ; outillage et machinerie, \$725.4 millions.

[251]

Dans un article du journal **Le Devoir** ³¹³, Robert Mignier indique que le producteur agricole moyen est exploité tant au niveau des intrants qu'à celui des extrants ³¹⁴. De fait l'agriculteur québécois est aux prises avec différents intervenants qui n'avaient pratiquement rien à voir en agriculture il y a encore peu de temps.

Le travail hors exploitation est de plus en plus nécessaire. Selon le Ministère de l'agriculture du Québec ³¹⁵, deux tiers des agriculteurs devant œuvrer à l'extérieur de leur ferme opèrent des exploitations vendant pour moins de \$5,000. Plus encore, 47% d'entre eux possèdent des fermes dont la superficie totale est inférieure à 130 acres. Ceci reflète le phénomène de prolétarisation précédemment indiqué.

D'un autre côté, les monopoles de l'agro-business : Steinberg, Dominion, Massey-Ferguson, C.I.L., etc., capitalisant cette prolétarisation et malgré les contrôles économiques des dernières années, ont continuellement accru leur marge de profit.

En 1973, Massey-Ferguson touchaient \$58,213,000. de profits nets. En 1975 et en 1976, ils atteindront respectivement \$94.6 millions et \$117.9 millions.

Du côté des intermédiaires, Steinberg et Dominion ne cessent d'augmenter leur part du marché québécois de l'alimentation. Selon une enquête menée au mois d'août 1976, ces deux géants contrôlaient 55.1% du marché de l'alimentation alors que dix ans plus tôt ils n'en contrôlaient que 44.1% ³¹⁶. En 1973, Steinberg touchait des profits de \$21.2 millions. De son côté Dominion réalisait des profits de \$17 millions en 1975 et \$20.4 millions en 1976 ³¹⁷.

³¹³ Mignier Robert, "*Qu'attend le gouvernement Lévesque pour intervenir sérieusement dans l'agriculture*" dans *Le Devoir*, Montréal, 8/11/77, p. 5.

³¹⁴ Robert Mignier indique : "La plus-value de son travail lui est arrachée avant et après. Sa prolétarisation (donc sa paupérisation) est une donnée objective". R. Mignier, *op. cit.*, 5, p. 5.

³¹⁵ Québec, Ministère de l'agriculture, *op. cit.*, 2, p. 22.

³¹⁶ Demers, F., *Faut-il être fier de nos hommes d'affaire*, dans *Zone Libre*, Montréal, octobre 1977, p. 24.

³¹⁷ Financial Post, *Survey of Industrials*, Toronto, 1978.

En ce qui concerne la machinerie agricole, les trois plus grandes firmes ont effectué entre 42% et 50% de toutes les ventes entre 1957 et 1967. Celles-ci ont vendu entre 51% et 62% de tous les tracteurs pendant cette même période. Cette part s'établit entre 67% et 72% pour les quatre plus grands ³¹⁸.

En ce qui touche les produits chimiques La Fédérée, Cyanamid, C.I.L., contrôlent, à toutes fins pratiques, le marché québécois.

Les producteurs agricoles sont ainsi coincés entre d'une part les intermédiaires et de l'autre les producteurs de moyens de production. Ces derniers ponctionnent les surplus créés dans le champ spécifique de l'agriculture forçant la dépendance économique des petits producteurs. Ceci s'exprimera entre autre à travers la croissance importante du crédit agricole.

Instauré par le gouvernement fédéral puis par les provinces, le crédit agricole leur fut longtemps exclusif. Aujourd'hui les banques à charte sont de plus en plus intéressées à ce "marché". En fait leur progression est remarquable. Alors qu'elles octroyaient 43% des prêts agricoles en 1967, elles en accordent aujourd'hui 57% ³¹⁹.

Les prêts agricoles dans les banques à charte ont triplés en 9 ans passant de \$1 milliard en 1967 à \$3.6 milliards en 1977. Du côté gouvernemental l'Office du crédit agricole triplait ses prêts en 3 ans. De \$20.8 millions en 1972, ils totaliseront \$60.9 millions en 1975. Dans [252] l'ensemble les prêts consentis selon la loi fédérale du crédit agricole ajoutée à ceux de l'Office du crédit agricole du Québec, de \$59.9 millions qu'ils étaient en 1972 passeront à \$174.6 millions en 1975 ³²⁰.

L'endettement agricole, soutenu largement par l'État a considérablement stimulé l'intégration des producteurs agricoles aux rapports implantés par les monopoles de l'"agro-business". En fait, l'État capi-

³¹⁸ Schwartzman, D., *Oligopoly in the farm machinery industry*, étude n° 12, Ottawa, Commission royale d'enquête sur la machinerie agricole, 1970.

³¹⁹ Frasee, R.C., *Banking in agriculture - A look ahead*, Communication présentée à la 5^e Conférence annuelle sur le crédit agricole, Ottawa, 24 octobre 1977, p. 2.

³²⁰ Québec, Agriculture-Québec, Service des études économiques, *Coup d'œil sur l'agro-alimentaire au Québec 1976*, Québec, 1976, pp. 42, 43, 44 (tableaux A-25, A-26, A-27).

taliste a œuvré à l'aménagement d'une stratégie plus conforme aux besoins et aux intérêts de ces monopoles, le crédit agricole n'étant qu'une des dimensions de cette stratégie.

La Commission de planification de l'agriculture canadienne ³²¹ déterminait, à la fin des années '60, l'objectif fondamental de cette "nouvelle stratégie" soit la rationalisation générale et globale de l'agriculture canadienne. La réalisation de cette stratégie passera par l'implantation de programmes destinés à accroître les rendements, l'efficacité et la position concurrentielle du Canada.

Même si la Commission constatait le processus de concentration économique en voie de réalisation au niveau des intermédiaires, elle recommandera une intervention plus sélective de l'État en fonction de la poursuite de cette tendance.

Bien que plus récente la stratégie québécoise poursuit sensiblement les mêmes objectifs.

Le mode de développement retenu passe par la restructuration des exploitations agricoles. Pour les experts du M.A.Q. l'exploitation agricole moyenne doit réaliser un chiffre de vente de \$25,000 et posséder une superficie d'environ 150 acres en culture ³²². Cette stratégie se traduit, au niveau de l'industrie de transformation, par la mise en place de programmes destinés à la rationalisation de la production à l'amélioration et à la consolidation des entreprises ³²³. Il s'agit de rendre les entreprises québécoises aptes à concurrencer les firmes canadiennes et étrangères. La création de la Société québécoise d'initiative agro-alimentaire (SOQUIA), l'aide apportée aux coopératives sont la manifestation probante de cette stratégie.

Nous reviendrons ultérieurement sur ces questions. Orientons nous maintenant vers le second volet de cette étude soit la structure de l'industrie laitière québécoise.

³²¹ Canada, Commission de planification de l'agriculture canadienne, *L'agriculture canadienne des années 1970*, Ottawa, 1970.

³²² Québec, Ministère de l'agriculture, *op. cit.*, 2, p. 61.

³²³ Idem, p. 62.

L'industrie laitière : portrait de l'évolution récente.

[Retour à la table des matières](#)

L'industrie laitière est une des plus importantes branches de l'agro-alimentaire, elle comprend les usines de pasteurisation et les usines de transformation qui fabriquent des produits laitiers, tels le fromage, le yogourt, le lait en poudre, etc..

À la base les producteurs québécois sont partagés en deux groupes : les producteurs de lait industriel et de lait nature.

[253]

TABLEAU I
NOMBRE DE PRODUCTEURS DE LAIT NATURE,
DE LAIT INDUSTRIEL ET DE CREME

PRODUCTEURS			
Années	Lait nature	Lait industriel	Crème
1966	6,539	n.d.	n.d.
1967	6,323	39,286	9,933
1968	6,001	37,458	8,527
1969	5,658	34,744	7,641
1970	5,522	31,316	6,204
1971	5,326	28,036	4,732
1972	4,920	26,900	2,855
1973	4,894	23,819	1,362
1974	4,783	24,908	n.d.
1975	4,692	23,378	n.d.
1976	4,553	21,817	580*

Source :

- a) Québec, M.A.Q., *Esquisse préliminaire*, août 1974, p. 91.
 - b) Fédération des producteurs de lait industriel, *"Le point sur la production 1976-77"*, p. 3.
 - c) Fédération des producteurs de lait nature, *rapport annuel*, 1976, p. 22.
- * comprend des producteurs qui ont livré de la crème (523) et du lait et de la crème (57).

Les producteurs de lait industriel fournissent le lait destiné à la production du beurre, du fromage, du yogourt, des mélanges à crème glacée et de la poudre de lait écrémé. Ils sont les plus nombreux. Historiquement dispersés à travers le territoire québécois, leur production était acheminée aux "fabriques" du village où l'on produisait surtout du beurre, du fromage et des sous-produits. Depuis le milieu des années '60, les usines de transformation locales sont à peu près disparues de la carte. La Commission royale d'enquête sur l'agriculture au Québec l'avait bien souhaité et même recommandé ³²⁴.

Les producteurs de lait industriel n'ont pu tous suivre le mouvement de consolidation favorisé par l'État à cette époque. C'est ainsi que, comme l'indique le tableau I, leur nombre passe de 39,286 en 1967 à 22,000 au début de l'année laitière ³²⁵ 1977-78, soit une baisse d'un peu plus de 17,000 producteurs. L'efficacité des programmes de l'État relativement au processus de consolidation des fermes est encore [254] plus remarquable. À cet effet, une étude du Ministère de l'agriculture du Canada révèle qu'au Québec le nombre de troupeaux laitiers a diminué de 48% entre 1961 et 1971. Malgré ce déclin, l'étude constate, que durant la même période, les livraisons des producteurs enregistrés à la Commission canadienne du lait furent en moyenne plus élevées.

Quant aux producteurs de lait nature, on en comptait 4,533 en 1976. Moins touchés que les producteurs de lait industriel, de 1966 à 1976, comme l'indique le tableau I, leur nombre est passé de 6,539 à 5,443 ³²⁶. Le processus de consolidation a eu une emprise moindre sur ces producteurs. En fait, ceux-ci ont toujours touché un meilleur prix

³²⁴ "La Commission recommande que le Ministère de l'agriculture et de la colonisation continue d'accorder son appui aux projets actuels de consolidation des usines laitières de transformation, en vue d'assurer le regroupement des usines en un réseau provincial d'une vingtaine d'usines régionales". Québec, Commission royale d'enquête sur l'agriculture au Québec, *L'industrie laitière au Québec*, Québec. 1967, p. 149.

³²⁵ Jusqu'en 1977-78, l'année laitière s'établit du 1^{er} avril au 31 mars.

³²⁶ *Rapport annuel 1976*, Fédération des producteurs de lait du Québec, Montréal, p. 22.

pour leur lait, recevant en moyenne des revenus beaucoup plus substantiels ³²⁷.

Historiquement, on les retrouve plus près des centres urbains que leurs confrères du lait industriel. La valeur de leur exploitation est généralement plus considérable. Toutefois, la rationalisation des dernières années et la réglementation hygiénique, principalement, contribuèrent à amoindrir la différence qualitative du lait produit par les deux types de producteurs.

Les transformateurs bien qu'ils reconnaissent cette tendance refusent néanmoins toute modification du statut quo. Reconnaître un seul lait remettrait en cause le monopole laitier coopératif.

En plus de toucher un prix plus élevé pour le lait de consommation, les producteurs de lait nature sont éligibles aux subventions de la Commission canadienne du lait pour leur excédent non absorbé par le marché. Cette "technicalité" est un autre élément favorisant la dissension entre les deux fédérations de producteurs de lait et, de surcroît, profite aux plus importants producteurs, ces derniers étant ceux-là mêmes qui produisent le lait nature. ³²⁸

Même si officiellement on tend à ne reconnaître qu'un seul lait, dans les faits, la reconduction de l'ancien partage permet aux intermédiaires, comme nous allons maintenant l'exprimer, une réduction des coûts de production basée non plus sur un apparent partage de qualité mais sur l'utilisation de ce lait ³²⁹.

La structure parallèle, qui existe entre producteurs de lait industriel et producteurs de lait nature, se prolonge au niveau des intermédiaires. Comme nous le mentionnions précédemment, les usines de transformation (et de pasteurisation) ont connu le même processus de consolidation.

³²⁷ Mitchell, Don, *The Politics of Food*, Toronto, Lorimier, 1975, p. 128.

³²⁸ La Coopérative fédérée du Québec, *La mise en marché du lait au Québec*, mémoire de la Coopération laitière à l'honorable Jean Garon, Ministre de l'agriculture du Québec, mars 1977, pp. 6-9.

³²⁹ Les intermédiaires qui négocient avec les fédérations de producteurs demeurent toujours les seuls responsables de la destination finale du lait produit par ceux-là.

En 1967, le gouvernement provincial sanctionnait la "Loi favorisant l'aménagement et la modernisation d'usines laitières régionales". Mais, ce n'était pas suffisant. Selon la Commission agricole d'enquête sur l'agriculture au Québec, "cette législation n'allait pas assez loin" ³³⁰.

Les résultats ne se font pas attendre. Tel qu'illustré au tableau II, les usines locales subirent le même sort que les petits producteurs de lait. En cinq ans, les fabriques laitières passent de 274 à 171 unités. Selon Diane Lessard, ce sont les fabriques de beurre et les fabriques de [255] beurre et caséine qui furent les plus affectées, leur nombre diminuant de 55.3% et de 75% respectivement ³³¹.

Les usines de pasteurisation passèrent de 139 en 1967 à 102 en 1970. Depuis ce temps, leur nombre n'a pas cessé de décliner. En 1976 on n'en compte plus que 48, dont 7 laitières coopératives et 41 entreprises privées.

En 1973, 162 établissements employaient près de 5,000 personnes. Par rapport au secteur laitier canadien, le Québec disposait de 25.1% des établissements et de 35.4% des emplois. De plus, la part du Québec en terme de valeur des expéditions atteindra 40.8% en 1974 ³³².

En 1973, comme le démontre le tableau IV, les 30 établissements ayant des expéditions de \$5 millions et plus, soit 18.3% au total, mobilisaient 67% des travailleurs. Elles s'approprièrent 71% des expéditions et leur part de la valeur ajoutée atteignait 73%. Les établissements dont la valeur de production était de \$1 million ou plus, totalisaient 55% des établissements et employaient 93% de la main-d'oeuvre.

Ils contrôlaient 95% de la valeur des expéditions et 85% de la valeur ajoutée. En terme de main-d'oeuvre employée, les 7 établissements de 100 employés et plus mobilisaient 43.3% de la main-

³³⁰ Québec, Commission royale d'enquête sur l'agriculture au Québec, *op. cit.*, 16, p. 134.

³³¹ Lessard, D., *L'agriculture et le capitalisme au Québec*, Montréal, Éditions l'Étincelle, 1976, p. 105.

³³² Québec, Ministère de l'agriculture, Service de l'aide technique à l'industrie alimentaire, *Rapport du sous-comité des réseaux décisionnels*, présenté par Jacques Dubreuil, Montréal, 1976, p. 15.

d'oeuvre, contrôlant 40% des expéditions et 54.2% de la valeur ajoutée.

Le phénomène de la concentration économique est encore plus saisissant lorsqu'on regarde les approvisionnements en lait. Les dix entreprises les plus importantes totalisent 71.3% des approvisionnements. Si l'on considère les coopératives impliquées comme une seule entreprise, on s'aperçoit que la coopération contrôle 70% des approvisionnements en lait. C'est-à-dire que les coopératives laitières achètent 70% du lait produit au Québec.

Lorsqu'on aborde le phénomène de la concentration économique, on ne peut éviter de mentionner la présence des entreprises étrangères et surtout américaines. Selon les experts du MAQ, seulement sept entreprises non québécoises - cinq américaines et deux canadiennes — sont impliquées dans le secteur laitier. En terme de nombre, cela ne représente que 6% des 120 entreprises installées au Québec ³³³. Bien que peu nombreuses, leur taille leur permet de contrôler 11% de la production laitière québécoise. Leur contrôle est plus important sur le marché du lait nature (25%) que sur celui du lait industriel (5%). L'absence relative de ces entreprises sur le marché du lait de transformation s'explique par la sous-traitance. En effet ces intermédiaires accordent à des sous-traitants québécois une partie de leur production. Ainsi Kraft Corporation achète presque toute la production fromagère de la Coopérative agricole de Granby et assure elle-même la distribution sous le nom "Kraft".

Au Québec, la Coopérative agricole de Granby est sans aucun doute la plus importante entreprise laitière. Avec un chiffre d'affaire consolidé de \$302 millions pour l'année financière 1976-77, elle traite 2.1 milliards de livres de lait soit environ le tiers de la production québécoise. Sa filiale Québec-lait Inc., rapporte un chiffre d'affaire de \$67.4 millions soit une augmentation de 33% par rapport à l'année précédente. Les autres principales coopératives laitières sont : la [256] Coopérative agricole du Bas Saint-Laurent y compris la Laiterie Matane Inc., la Coopérative laitière du Sud du Québec, la Coopérative agricole régionale de Papineau y compris la Laiterie Château Dairy Ltée et la Chaîne coopérative du Saguenay y compris la Laiterie Ké-

³³³ Depuis cette date, Québec-Lait, filiale de la Coopérative de Granby, a acquis les installations de Borden à Montréal et Trois-Rivières.

nogami Ltée et la Laiterie coopérative Lac Saint-Jean enr.. L'essor de ces coopératives démarra sous la révolution tranquille. En moins de 15 ans elles s'assurèrent le contrôle non seulement du secteur laitier mais de l'ensemble de la production agricole québécoise. Leur mouvement et la concentration qu'il drainait est en tout point comparable à celui vécu aux États-Unis entre 1966 et 1976 ³³⁴. En 1967 la Commission royale

TABLEAU II
NOMBRE DE FABRIQUES LAITIÈRES
SELON LEUR PRINCIPALES OPÉRATIONS, QUÉBEC 1967-1971

Opérations	1967	1968	1969	1970	1971
Fabriques de beurre	94	70	55	47	42
Fabrique de beurre et caséine	40	27	17	16	10
Fabr. de caséine	2	2	2	2	1
Fabr. de beurre et de poudre	39	35	32	33	30
Fabr. de fromage	57	54	52	49	49
Fabr. de crème glacée	9	9	9	9	11
Postes de réception	16	15	18	16	13
Fabr. de yogourt	3	3	3	3	3
Fabr. de poudre et caséine	2	2	2	2	2
Fabr. de beurre retravaillé	8	9	10	9	9
Fabr. de lait concentré et de lait évaporé	4	4	4	4	1
Total	274	230	204	190	171

Source : Régie des marchés agricoles du Québec, *Rapport annuel 1970-71*, p. 22.

³³⁴ The billion dollar farm coops nobody knows, Business Week, February 7, 1977, p. 54.

[257]

d'enquête sur l'agriculture encouragea cette vague intégrationniste québécoise.

TABLEAU III
USINES DE LAIT NATURE (pasteurisation)

Années	Privées	Coopératives	Total
1967	n.d.	n.d.	139
1968	n.d.	n.d.	138
1969	n.d.	n.d.	128
1970	96	6	102
1971	85	6	91
1972	73	6	79
1973	64	5	69
1974	57	4	61
1975	49	4	53
1976	41	7	48

Source :

a) (Féd. des producteurs de lait de Québec), *Rapport annuel*, 76, p. 10.

b) (Féd. des producteurs de lait de Québec), *Rapport annuel*, 71, p. 11.

L'État québécois supporta largement tant économiquement que politiquement ces coopératives. En fait l'État par l'intermédiaire d'organismes comme la Caisse de dépôt et placement du Québec ou Soquia a été le principal instigateur du regroupement et de la monopolisation coopérative.

Du côté fédéral l'État a essentiellement supporté les monopoles de l'"agrobusiness" grâce à une politique laitière largement défavorable aux producteurs agricoles. Ceci s'est exprimé par une garantie des approvisionnements à un prix subventionné et par la "socialisation" des coûts de production de ces monopoles. Cette dernière dimension est fort importante dans l'industrie laitière.

La Commission canadienne du lait est l'organisme responsable de l'organisation du marché laitier canadien. C'est la Commission qui, avec les autorités provinciales, établit les conditions générales de mise en marché du lait. C'est sous leur surveillance que les producteurs de lait administrent les plans conjoints.

L'insertion des plans conjoints au sein de cette structure administrative et politique est le reflet du rapport économique et nous laisse

[258]

TABLEAU IV STRUCTURE DES ÉTABLISSEMENTS DE L'INDUSTRIE LAITIÈRE QUÉBEC, 1973								
	Établissements		Emploi		Valeur des expéditions		Valeur ajoutée	
Structure	Nombre	%	Nombre	%	\$ '000	%	\$ '000	%
Total du groupe	162	100.0	4.637	100.0	671,509,807	100,0	141,651,163	100.0
— dollars Selon la valeur des expéditions manufacturières								
Moins de 199,999	19	12.8	31	0.7	1.948,478	0.3	447.648	0.3
200,000 – 499,999	22	13.4	93	2.0	7.077,032	1.0	1.603.752	1.1
500,000 – 999,999	31	18.9	195	4.2	22,709,468	3.4	4.790.626	3.4
1,000000 -- 4,999,999	60	36.6	1,219	26.3	4.999,999	161,897,122	24.1	31.581 615
5,000,000 et plus	30	18.3	3,099	66.8	477,877.707	71.2	103,227,522	72.9
— nombre Selon le nombre d'employés à la production								
Moins de 4	47	29.9	102	2.2	19,622,724	2.9	2,439.882	1.7
5- 9	32	19.5	220	4.7	27,956.707	4.2	5.640.737	4.0
10 - 19	30	18.3	417	9.0	69.483.404	10.4	11.142.854	7.9
20 - 49	34	20.7	1.059	22.8	173.980.240	25.9	27.814.129	19.6
50 - 99	12	7.3	833	18.0	108.370,401	16.1	17.866,745	12.6
100 et plus	7	4.3	2.006	43.3	272.096,331	40.5	76,746.816	54.2
— forme Selon la forme d'organisation								
Particuliers et sociétés	32	19.5	176	3.8	16.942,888	2.5	2.886.410	2.0
Compagnies	97	60.4	3.647	78.6	482,537,610	71.9	120,369,177	85.0
Coopératives	33	20.1	814	17.6	172.029.309	25 6	18.395,576	13.0

Source : Coup d'œil sur l'agro-alimentaire, 1976, Ministère de l'agriculture, Québec.

[259]

voir la relation de dépendance des producteurs face aux transformateurs et aux monopoles des intrants. L'État s'assure la collaboration des producteurs les plus "prospères" tout en accordant des subventions aux transformateurs, qui voient leurs coûts de production diminués d'autant. Ces coûts sont encore amoindris par l'intermédiaire du programme de soutien qui élimine la majorité des frais ordinairement payés par les transformateurs lorsqu'ils fabriquent du beurre et de la poudre de lait écrémé. De plus, la Commission, avec l'aide des producteurs, prend en charge les coûts d'exploitation.

L'État a, en fait, mis en place des mécanismes de contrôle (quotas, etc..) aptes à favoriser le transfert, aux mains de ces monopoles, des surplus générés par les producteurs. Dans une certaine mesure, l'État s'est substitué aux monopoles accroissant la relation de dépendance entre les producteurs et ces derniers. C'est là l'essence même de la politique laitière des dernières années.

Examen des critiques formulées à l'endroit de la politique laitière

[Retour à la table des matières](#)

Les principales critiques formulées à l'endroit de la politique laitière s'attaquent au contrôle de l'offre soit aux offices de mise en marché, et aux plans conjoints. L'Association des consommateurs du Canada est sans aucun doute l'organisme qui a le plus vivement décrié les offices de mise en marché. Ses critiques atteindront leur paroxysme lors de la Commission Plumtree.

Cette commission critiqua les offices de mise en marché en affirmant qu'un tel mécanisme permettait aux producteurs de contrôler la production laitière tout en s'assurant des revenus confortables. Le même organisme critique en plus le fait que les autorités (la Commission canadienne du lait) aient retenu des critères autres qu'économiques comme la préservation de la ferme familiale.

L'essence de la critique de l'Association des consommateurs du Canada demeure au niveau des coûts, qu'engendrent une telle poli-

tique. En ce sens, l'Association n'a pas tort. Mais ce "contrôle" n'est que théorique. Comme nous l'avons précédemment exposé, ce sont les monopoles de l' "agrobusiness" via l'État canadien qui disposent, dans les faits, de ce contrôle.

Les économistes libéraux, pour leur part, affirment que des politiques fondées sur le contrôle de l'offre sont trop coûteuses et qu'elles maintiennent des unités de production inefficaces.

En ce qui a trait au nombre d'unités de production agricole, les chiffres de la Commission canadienne du lait et des fédérations sont assez clairs. Malgré la diminution du nombre de producteurs enregistrés à la Commission, leurs livraisons et les volumes de contingents ont augmentés. Au Québec le nombre de producteurs de lait industriel passe de 39,000 en 1967 à 22,000 en avril 1977. Pourtant la production moyenne par troupeau atteint 6,785 livres de matière grasse en 1977.

[260]

Quant aux coûts de cette politique, ils sont attribuables dans une large part au programme de soutien des prix du beurre et de la poudre de lait. À la fin de l'année 1975-76, ils s'élevaient à \$265,862,669. Si nous considérons les dépenses d'opérations de commercialisation, soit l'entreposage, le transport, la manutention, les intérêts sur les emprunts et les dépenses administratives, le total atteint \$282,658,000 comparativement à \$254,306,000 en 1974-75 ³³⁵.

Le tableau 5 illustre les dépenses de soutien de la Commission depuis quelques années. Ces chiffres sont fréquemment cités par les critiques les plus acerbes de la politique laitière actuelle. En ce qui nous concerne, il s'agit tout au plus d'indiquer que la hausse des subventions a également comme effet de diminuer considérablement les coûts des intermédiaires qui fabriquent les produits laitiers.

³³⁵ Canada, Commission canadienne du lait, *Rapport annuel 1975-76*, Ottawa, p. 26.

TABLEAU 5
 Dépenses annuelles consacrées aux opérations de soutien des produits laitiers
 par la Commission canadienne du lait : 1967-68 à 1975-76

Années	Dépenses (millions de \$)
1967-68	106,937
1968-69	172,395
1969-70	143,125
1970-71	112,836
1971-72	102,440
1972-73	105,884
1973-74	151,400
1974-75	245,306
1975-76	282,658

Sources :

- a) Veeman, M.M. et T.S., *"The impact of fédéral dairy policies and provincial milk boards on Canadian consumers"*, Avril 1974, p. 20.
- b) C.C.L., *Rapport annuel*, 1975, p. 26.

Il n'est pas question, aux dires même du Conseil canadien de l'industrie laitière (organisme regroupant les transformateurs laitiers), de remettre en cause le système de soutien et le contrôle de l'offre dans le domaine du lait de transformation. Le Conseil va même jusqu'à souhaiter l'expansion du système de soutien. Toujours selon le Conseil aucun transformateur ne voudrait revenir à la situation antérieure où régnait une quasi-anarchie. De fait avant l'instauration de la Commission canadienne du lait et des offices de mise en marché, des plans [261] conjoints, chaque usine négociait avec plusieurs producteurs. On assistait alors à un véritable maraudage : les concurrents s'arrachaient les meilleurs producteurs aux meilleures conditions pos-

sibles. Aujourd'hui le marché des approvisionnements est ordonné : chaque producteur expédie son lait à une seule usine ³³⁶.

Un autre critique nous vient de certains producteurs québécois. Ceux-ci affirment que la politique laitière telle que conçue et, plus particulièrement l'établissement de prix de soutien du lait en poudre et du beurre à nuï aux producteurs. Selon monsieur Marcel Mailloux, ex-président de la Fédération des producteurs de lait du Québec, ce programme de soutien fut le point de départ d'un vaste empire laitier lequel n'a pas nécessairement favorisé l'économie du Québec et plus particulièrement les producteurs ³³⁷.

À cet effet, le "leader" agricole mentionne que les régions du Bas Saint-Laurent, du Lac Saint-Jean et des Cantons de l'Est, ont été départies de leurs fromageries prospères. La concentration économique (et l'éloignement des centres de décision) a réorganisé la production laitière à l'échelle provinciale au détriment de l'autodétermination régionale. C'est ainsi que les producteurs se sont trouvés exclus du processus de prise de décision. De plus, les coopératives agricoles se sont de plus en plus intéressées à la rentabilité, et de moins en moins au bien-être et à la participation de leurs membres dans ce nouveau modèle de développement.

L'agriculture québécoise est à la base du système agro-alimentaire, ce dernier constituant le quatrième secteur économique en importance dans la province. Celui-ci emploie 152,160 travailleurs, soit 6% de la main-d'oeuvre québécoise. Le système actuellement en place permet l'extraction de ressources de plus en plus considérables au niveau de la production primaire, alors que les travailleurs du secteur reçoivent une part de moins en moins grande du gâteau.

La production laitière n'échappe pas à ce mouvement. Les exploitations sont de plus en plus capitalisées, et les producteurs n'ont d'autre choix que de consolider et rationaliser leur exploitation. Malgré un contrôle de l'offre, le nombre de producteurs de lait ne cesse de

³³⁶ National Dairy Council of Canada, Texte du mémoire présenté à la conférence interministérielle sur le livre blanc "Une stratégie alimentaire pour le Canada", Ottawa, le 9 décembre 1977.

³³⁷ Pouliot, P., *Les producteurs laitiers craignent la puissance des grandes coopératives*, dans *La Presse*, 21/11/75, p. 8.

diminuer et les conditions de vie de la majorité de ceux qui demeurent dans la production se détériorent de plus en plus.

L'intervention de l'État et tout spécifiquement la politique laitière, loin de niveler les écarts entre producteurs et intermédiaires, nous l'avons indiqué dans ce texte, a reproduit, voir accentué, ces écarts. Fort de cet appui les monopoles de l' "agrobusiness" ont mis en place les jalons d'un système de dépendance auquel sont enchaînés l'immense majorité des producteurs laitiers. Ces derniers sont, pour ainsi dire, coincés dans un étau prix-revenus issu du modèle de développement imprimé par les monopoles.

[262]

ANNEXE : Prix moyens et répartition des livraisons de lait nature,
Québec, 1972-1975

Utilisation du lait	1972	1973	1974	1975 (p)
Répartition des livraisons (%)				
Classe I	69.80	71.92	70.38	64.08
Classe II	4.40	4.08	3.59	2.87
Classe III	9.10	9.32	9.55	7.40
Classe IV	2.70	3.03	3.62	3.52
Surplus	14.00	11.65	12.86	22.13
Prix moyen de ventes (*) dollars par 100 livres de lait				
Classe I	7.00	7.77	10.01	12.04
Classe II	4.57	5.22	7.25	10.65
Classe III	4.45	5.04	6.31	8.21
Classe IV	4.37	4.96	6.26	8.13
Surplus	4.39	4.87	6.24	8.12

(*) Lait à 3.4% de gras jusqu'en avril 1975, à partir de cette date, à l'exception de la classe I, les prix sont basés sur base. 3.5% de gras.

Sources : Fédération des producteurs de lait du Québec, *Rapport annuel*, 1975.

Régie des marchés agricoles du Québec, *Rapport d'activité*, 1975.

[263]

Notes du chapitre VII

Dans l'édition numérique de ce livre, les notes en fin de chapitre ont toutes été converties en notes de bas de page pour en faciliter la lecture. JMT.]

[264]

[265]

Le capitalisme au Québec

Chapitre VIII

“L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION ET LA BOURGEOISIE AU QUÉBEC.”

par **YVES BÉLANGER**

[Retour à la table des matières](#)

[266]

[267]

Depuis quelques années et tout particulièrement depuis la tenue de la célèbre Commission d'enquête sur l'exercice de la liberté syndicale dans l'industrie de la construction (Commission Cliché), de nombreuses études ont été consacrées à l'industrie de la construction. Ces dernières en ont essentiellement scruté la dimension syndicale dans le cadre des relations de travail. Dans de nombreux cas, ignorant totalement les quelques 20,000 entrepreneurs, elles se sont embourbées dans les méandres législatifs imputant aux divers syndicats tant la responsabilité de l'immixtion de l'État dans le champ des relations de travail, que la paternité du marasme chronique de l'industrie.

Ce texte, synthèse d'une recherche plus large présentement en cours, abordera les problèmes inhérents à cette industrie par l'analyse des rapports patronaux. Nous démontrerons, c'est là un premier objectif, que la construction, industrie en apparence peu concentrée et fort compétitive, est en fait dominée, voir contrôlée, tant économiquement que politiquement par deux types d'entreprises : les grandes entreprises intégrées et les entrepreneurs en gérance ³³⁸.

Économiquement, cette domination s'exprimera à travers les rapports particuliers engendrés, entre autres, par la sous-traitance, phénomène induit de la spécialisation massive des petits entrepreneurs. Politiquement, elle s'intériorisera d'abord au sein des associations patronales, ces dernières dominant la scène des relations de travail depuis l'instauration de la négociation sectorielle à l'échelle provinciale ; et ensuite, c'en est là la dimension la plus importante, elle s'exprimera dans l'État au travers des diverses législations, du processus d'attribution des contrats, du financement, etc..

Nous démontrerons enfin, second volet de ce texte, que le cheminement historique spécifique de l'industrie de la construction, au ni-

³³⁸ Nous avons utilisés, comme pourra le constater le lecteur, la typologie présentée par la Fédération nationale du bâtiment et du bois (CSN) dans un document intitulé *Construction : une industrie à rebâtir*, Montréal, 1973.

veau des relations de travail — cheminement fort bien exposé par Gérard Hébert dans une récente étude ³³⁹ — est en partie le "reflet" et l'expression du processus de concentration des plus importantes entreprises qui évoluent dans ce milieu particulier qu'est la construction.

Ces aspects, à toutes fin pratiques ignorés par la Commission Cliché, sont, selon nous, essentiels à l'analyse de tous les phénomènes et événements survenus depuis 1968, point tournant dans l'évolution de la construction au Québec.

1. La construction au Québec et les entrepreneurs

[Retour à la table des matières](#)

À cause de sa situation spécifique, l'industrie de la construction varie cycliquement en fonction des besoins générés par les autres branches industrielles, la consommation individuelle et les divers paliers gouvernementaux. Elle occupait, en 1974, selon l'O.P.D.Q. ³⁴⁰, le deuxième rang sur 32 branches au chapitre de la valeur de production et se classait au 4^e rang pour l'emploi et la valeur ajoutée. A l'échelle canadienne, elle contribuait pour 6.3% du P.I.B. Notons que cette part ne [268] se chiffrait qu'à 5.5% au Québec. Cet écart est essentiellement produit par un partage favorable à l'Ontario au chapitre de la construction de bâtiments industriels et commerciaux ³⁴¹ et à celui de la construction résidentielle ³⁴². Seule la construction de réseaux électriques prévaut au Québec s'étant établie en 1977, à un niveau 2.35 fois supérieur à celui de l'Ontario. Précisons enfin, que l'État occupe un espace beaucoup plus important au Québec y totalisant 43.2% de tous les investissements en construction. Cette part est de 38.6% en Ontario.

³³⁹ HÉBERT, Gérard, *Les relations du travail dans la construction au Québec*, Ottawa, Conseil économique du Canada, Ministère des Approvisionnements et services, 1977-78, 2 volumes.

³⁴⁰ Office de planification et développement du Québec. *Analyse structurelle à moyen terme de l'économie du Québec*, Québec, 1977, pp. 238 à 241.

³⁴¹ La part du Québec représente à ce chapitre 55.79% de celle de l'Ontario en 1977.

³⁴² La construction résidentielle représente 35.5% de l'ensemble de la construction en Ontario alors qu'elle ne totalise que 28.4% au Québec.

Le calcul des taux d'exploitation (pl/v) et de la composition organique (c/v)³⁴³, s'élevant respectivement à 121% et 133%, indiquent, selon l'interprétation d'Anne Legaré³⁴⁴, la faible concentration de cette industrie. Ces données masquent cependant son inégal partage. Elles sont basées sur la construction au sens strict. Or, comme nous aurons l'occasion de le constater ultérieurement, la construction est étroitement liée aux industries productrices de matériaux. Exposons donc les valeurs de ces taux pour ces dernières, pl/v et c/v sont en deçà de 200% pour l'industrie du bois, s'établissant à 506% et 379% pour le papier de couverture asphalté, 402% et 307% pour les appareils d'éclairage, 1,273% et 338% pour les tubes et tuyaux d'acier et, ce qui revêtra une importance toute particulière, à 265% et 526% pour le ciment et à 396% et 373% pour le béton préparé. Comparativement ces taux sont donc très bas dans la construction.

Dans une étude produite pour le Conseil économique du Canada, Ludwig Auer³⁴⁵ indique une utilisation des matériaux de fer, d'acier et de béton essentiellement concentrée dans la construction de bâtiments non résidentiels, d'installations de gaz et pétrole, de barrages et enfin dans les travaux de génie soit, comme le confirmera le tableau 1, dans les sphères où la concentration est la plus prononcée.

Ce tableau partage d'ailleurs quelques 2,273 entrepreneurs³⁴⁶ en fonction du type de travaux effectués. Notons que ce type de division est couramment utilisé vu la forte tendance à la spécialisation dans

³⁴³ Voir la méthode utilisée par Anne Legaré, *Thèse de 3e cycle*, présentée à l'Université de Paris VIII, 1975, Tome I, p. 246, non publié.

³⁴⁴ Au chapitre de la composition organique Anne Legaré (op. cit., 6) indique des valeurs de 2,596% pour la branche pétroles et charbons, 391% pour le tabac 278% pour le bois, 187% pour le meuble et 358% pour celle du textile. Le taux d'exploitation se fixe à 233% pour la branche aliments et boissons, 175% pour les textiles, 170% pour le bois, 178% pour le papier, 238% pour les pétroles et charbons et 223% pour les métaux primaires.

³⁴⁵ AUER, Ludwig, *L'instabilité de l'industrie canadienne de la construction*, Ottawa, Conseil économique du Canada, Ministère des approvisionnements et services, 1975.

³⁴⁶ Le tableau 1 ne porte que sur les firmes constituées en société. Ces dernières ne représentent que 25% des entreprises et effectuent plus de 65% des travaux. Nous pouvons donc considérer que le nombre des petites entreprises est, dans la réalité, beaucoup plus important et représente au moins 80% de l'ensemble des entreprises.

l'industrie. Cette spécialisation ne touche cependant pas tous les entrepreneurs, un certain nombre opérant simultanément dans plusieurs sphères. Le tableau et la répartition utilisée nous permettent cependant d'évaluer l'importance relative de la sous-traitance non seulement en fonction de la taille des firmes mais également en fonction du genre de travaux effectués.

Au total plus de 75% des entreprises ont des actifs inférieurs à \$500,000. Ce sont essentiellement des entrepreneurs en construction domiciliaire (27.4%) ou des entrepreneurs spécialisés en installations mécaniques et électriques (60.6%). Cette part n'est que de 9.1% et 2.9% pour les entrepreneurs en construction de bâtiments non domiciliaires et ceux engagés dans la construction de routes, rues, chemins et ponts. Corollairement c'est parmi ces deux derniers types d'entrepreneurs que nous retrouvons la plus grande part de ceux ayant plus de \$1 million en actif (46.6%). Ces dernières entreprises, ne totalisant

[269]

Tableau I
Type d'entreprise et répartition partielle des actifs selon la tranche d'actif, Québec 1974, en \$'000 et en%

Type d'entreprise	Éléments de l'actif	\$0 - \$249,999		250.000 - \$500,000		\$500,000 – \$999,999		\$1,000,000 – 1,999,999		\$2,000,000 et +		TOTAL	
Entrepreneurs en construction domiciliaire	nombre d'entreprise	435	(62.5)	138	(19.8)	81	(11.6)	32	(4.6)	10	(1.4)	696	(100)
	paiement aux sous-traitants ³¹	31,262	(19.9)	29,399	(18.7)	43,895	(28)	27,711	(17.7)	24,507	(15.6)	156,776	(100)
	salaires et traitements	12,052	(26.7)	10,167	(23.2)	10,589	(24.3)	6,294	(14.4)	4,968	(11.4)	43,574	(100)
	bénéfices nets avant impôts	4,845	(25.6)	3,932	(20.8)	4,254	(22.5)	3,468	(18.3)	2,412	(12.8)	18,910	(100)
	valeur de la production	79,280	(20.1)	77,888	(19.8)	102,185	(26.0)	69,757	(17.7)	64,406	(16.4)	393,515	(100)
Entrepreneurs en construction de bâtiments non domiciliaire	nombre d'entreprise	121	(35.9)	69	(20.5)	63	(18.7)	45	(13.3)	39	(11.6)	337	(100)
	paiement aux sous-traitants	20,301	(4.6)	25,057	(5.7)	65,571	(15.0)	84,506	(19.4)	240,906	(55.2)	436,361	(100)
	salaires et traitements	4,878	(4.6)	8,577	(8.0)	14,650	(13.7)	21,072	(19.7)	57,835	(54.0)	107,026	(100)
	bénéfices nets avant impôts	3,869	(19.4)	1,658	(8.3)	3,268	(16.4)	3,710	(18.6)	7,485	(37.4)	19,910	(100)
	valeur de la production	30,422	(4.0)	50,302	(6.6)	112,503	(14.8)	147,439	(19.4)	417,359	(55.1)	758,023	(100)
Entrepreneurs de grandes routes, rues, chemins et ponts	nombre d'entreprise	39	(21.7)	22	(12.2)	37	(20.6)	27	(15.0)	55	(30.6)	180	(100)
	paiement aux sous-traitants ³¹	446	(0.4)	1,810	(1.8)	4,421	(4.3)	6,589	(6.4)	89,284	(87.1)	102,550	(100)
	salaires et traitements	1,234	(0.9)	3,767	(2.7)	9,317	(6.7)	12,778	(9.3)	111,019	(80.4)	138,115	(100)
	bénéfices nets avant impôts	224	(1.4)	274	(1.7)	1,705	(10.7)	1,857	(11.7)	11,811	(74.4)	15,871	(100)
	valeur de la production	3,994	(0.7)	10,275	(1.9)	29,622	(5.4)	45,585	(8.3)	456,584	(83.6)	546,061	(100)
Entrepreneurs d'installations mécaniques et électriques	nombre d'entreprise	1,029	(66.0)	238	(15.3)	145	(9.3)	148	(9.5)			1,560	(100)
	paiement aux sous-traitants	1,390	(7.9)	2,017	(11.5)	3,140	(17.9)	10,939	(62.6)			17,485	(100)
	salaires et traitements	30,074	(11.6)	29,765	(11.5)	37,225	(14.4)	162,131	(62.5)			259,196	(100)
	bénéfices nets avant impôts	9,515	(28.8)	4,615	(13.0)	5,030	(15.2)	13,948	(42.1)			33,159	(100)
	valeur de la production	100,899	(14.6)	82,259	(11.9)	103,192	(15.0)	402,451	(58.4)			688,801	(100)
Total	nombre d'entreprise	1,624	(58.6)	467	(16.8)	326	(11.8)	356	(12.8)			2,773	(100)

Tableau I
Type d'entreprise et répartition partielle des actifs selon la tranche d'actif, Québec 1974, en \$'000 et en%

Type d'entreprise	Éléments de l'actif	\$0 - \$249,999		250.000 - \$500,000		\$500,000 - \$999,999		\$1,000,000 - 1,999,999		\$2,000,000 et +		TOTAL
	paiement aux sous-traitants	53,399	(7.5)	58,283	(8.2)	117,027	(16.4)	484,462	(67.9)	713,172	(100)	
	salaires et traitements	48,238	(8.8)	52,276	(9.5)	71,781	(13.1)	376,097	(68.6)	547,911	(100)	
	bénéfices nets avant impôts	18,503	(20)	10,479	(10.8)	14,257	(16.2)	46,573	(53.0)	87,930	(100)	
	valeur de la production	214,595	(9.0)	220,724	(9.2)	347,502	(14.6)	1,603,581	(67.2)	2,386,400	(100)	

[270]

que 12.8% de l'ensemble des firmes, ont obtenu 67.2% de la valeur des travaux et empoché 53% des bénéfices. Par contre, les 75.4% ayant moins de \$500,000 d'actifs n'ont obtenu que 18.2% de la valeur globale de la production et 30.8% des bénéfices. Ces données expriment bien la distorsion entre les plus petites et les plus grandes entreprises. Or cet écart est encore plus significatif dans certaines activités. Par exemple, dans la construction de bâtiments non domiciliaires, 74.6% de la valeur de production et 56% des bénéfices furent partagés par les entreprises les plus importantes (25.10/0) alors que les plus petites (56.4%) ne disposaient que de 10.6% des travaux touchants 27.7% des bénéfices.

Ce tableau indique également que les paiements aux sous-traitants croissent en fonction de la taille des entreprises, atteignant d'importantes proportions chez les entrepreneurs en construction de bâtiments non domiciliaires et chez ceux engagés dans la construction de routes, rues, chemins et ponts. Chez ces deux derniers groupes les versements effectués par la catégorie ayant les actifs les plus élevés se chiffrent à \$330 millions soit 46.3% du total. Ces entreprises ne constituent cependant que 3.4% des quelques 2,773 firmes étudiées. La sous-traitance constituera d'ailleurs la principale expression des rapports de domination de l'industrie. D'ailleurs, la faible part de ces versements chez les plus petits entrepreneurs n'est-elle pas significative ? Ne se chiffrant qu'à 15.7% elle indique l'importance de ce mécanisme de redistribution des contrats. Si les petits entrepreneurs ³⁴⁷ et plus spécifiquement les entrepreneurs spécialisés requièrent si peu des services de sous-traitants, c'est simplement parce que l'essentiel de leurs activités se situent au niveau de la sous-traitance.

Bien que cette approche nous ait permis un premier déblayage des employeurs, ne portant que sur les firmes constituées en société, elle ne reflète que partiellement la réalité de l'industrie. Complétons les donc avec les autres données disponibles.

³⁴⁷ Le cas des entrepreneurs en construction domiciliaire est particulier, nous l'exposerons ultérieurement.

L'Office de la construction du Québec (O.C.Q.) dans ses recueils statistiques annuels ³⁴⁸ ; embrasse une plus large couche d'entrepreneurs compilant l'ensemble des employeurs inscrit à l'Office soit, selon le vœux du législateur, ceux opérant dans la légalité. Ces statistiques ne portent cependant que sur le nombre d'employés et sont essentiellement orientées vers les diverses sphères de spécialisation. Telles qu'exposées au tableau 2, ces données ne concernent que les entrepreneurs spécialisés et les artisans ³⁴⁹.

Selon ce tableau le partage des entreprises s'établit comme suit : 23.1% sont des artisans, 20% des entrepreneurs généraux, 7.5% des promoteurs en construction ou des propriétaires et 49.4% opèrent les divers domaines spécialisés. De ce dernier nombre les entreprises engagées dans la charpenterie-menuiserie, l'électricité et la tuyauterie constituent 21.9% de tous les employeurs.

Ce tableau nous indique également, artisans et promoteurs-propriétaires exclus, que 87.2% des employeurs avaient à leur service, en

³⁴⁸ Office de la construction du Québec, Analyse de l'industrie de la construction au Québec en 1974/76.

³⁴⁹ Les artisans sont ces travailleurs autonomes parfois salariés, parfois employeurs, fort nombreux dans quelques sphères de l'activité économique québécoise comme le camionnage ou la construction. Dans la construction, bien que depuis 1976 leur nombre tend à décroître, ils n'en représentent pas moins quelque 20% du total des entrepreneurs.

[271]

TABLEAU 2 :
Répartition des entrepreneurs enregistrés en fonction du nombre de salariés et des salaires versés* Québec, 1975, en (%)

Entreprises	Nombre	Nombre moyen de salariés					Salaires versés		
		1 à 10	11 à 50	51 à 200	201 à 500	501 et	%	\$000,000	%
Travaux Généraux	4,455	82.8	14.2	2.2	0.6	0.2	20	497.2	40.5
Charpenterie Menuiserie	2,009	93.5	5.6	0.6	0.2	0.1	9	88.2	7.2
Électricité	1,504	87.4	10	2.3	0.2	0.1	6.7	135.4	11.0
Tuyauterie	1,374	87	10.9	2	0.1		6.2	106.5	8.7
Autres sections	6,120	88.4	9.7	1.7	0.2	0.03	27.4	367.5	29.9
Sous-total	15,462	87.2	10.6	1.8	0.2	0.1	69.3	1,194.8	97.4
Artisans	5,150						23.1	16.8	1.4
Promoteurs d'habitation et propriétaires	1,680						7.5	15.1	1.2
Total							22,292	100	1,226.7

Source : O.C.Q., Analyse de l'industrie de la construction au Québec en 1975, Montréal, 1976.

[272]

1975, 10 employés ou moins alors que seulement une entreprise sur 1,000 employait plus de 500 manœuvres et ouvriers. Cependant, ne partageant pas les divers types de travaux généraux identifiés au premier tableau, l'O.C.Q. n'offre à ce chapitre que des données indicatives. Or les entrepreneurs généraux, soit 20% de l'ensemble des employeurs ont versés plus de 40% des salaires et constituent, à ce titre, la catégorie d'employeurs la plus importante. Un tel partage, ignorant entre autres la distinction importante entre la construction domiciliaire et la construction de bâtiments non domiciliaires, constitue une des principales failles des données produites par l'Office. Pour corriger ceci nous devons donc utiliser une typologie à la fois relative à la nature des travaux effectués et à la place spécifique occupée par chaque entreprise au sein des rapports propres à l'industrie. Plus encore, nous devons être en mesure d'établir la relation précédemment indiquée entre la production de matériaux et l'exécution des travaux, dimension importante, voir fondamentale. Dans cette perspective, seule l'approche proposée par la Fédération nationale du bâtiment et du bois (C.S.N.)³⁵⁰, approche que nous compléterons grâce aux tableaux 1 et 2, rencontre ces objectifs.

2. Division structurelle de l'industrie

[Retour à la table des matières](#)

La F.N.S.B.B. partage les entrepreneurs en quatre groupes selon la position occupée dans les rapports de production. Ce sont : les grandes entreprises intégrées, les grands entrepreneurs en gérance, les entrepreneurs spécialisés et les entrepreneurs généraux.

Les **grandes entreprises intégrées** sont essentiellement les firmes engagées dans tous les domaines de la construction (location, gérance, ingénierie, etc.) y compris la fabrication et la distribution de matériaux, cette dernière activité étant celle qui les particularise. Toutes ces entreprises font partie de la couche supérieure des entrepreneurs disposant même, comme c'est le cas pour Canada Ciment Lafarge, de

³⁵⁰ F.N.S.B.B. (C.S.N.), op. cit., 1.

toutes les caractéristiques d'une multinationale. Cette dernière entreprise contrôle, au Québec, près de 50% de la fabrication de ciment et béton. Son principal "concurrent", les ciments du St-Laurent, propriété du Holder Bank de Zurich, possède également de nombreuses filiales un peu partout au pays. Elle contrôle une trentaine d'entreprises engagées dans tous les domaines de la construction. Figurent également dans ce groupe Genstar, Gecom, Simard-Beaudry. À elles seules ces cinq entreprises produisent à toutes fins pratiques tout le ciment et la majeure partie du béton précontraint québécois. Plus encore, elles occupent, par l'intermédiaire de leurs filiales dont Francon (Lafarge), Demix et Les Mirs (Ciment du St-Laurent) ainsi que Miron (Genstar), le haut du pavé dans la construction proprement dite.

[273]

TABLEAU 3

Taux de concentration dans l'industrie de la construction au Canada, 1969, selon la classification des entreprises par tranche d'actif, en%

Tranche d'actif	Distribution des entreprises	Distribution des actifs	Distribution du revenu total	Distribution des bénéfices nets avant impôt.
\$250,000 et -	80	20	29	29
\$250,000 à \$999,999	15	23	24	18
\$1,000,000 à \$4,999,999	4	22	22	20
\$5,000,000 à \$9,999,999	0.3	7	6	9
\$10,000,000 et +	0.4	28	19	24

Source : F.N.S.B.B., **Construction : une industrie à rebâtir**, CSN, 1972, p. 8.

[274]

Les **grands entrepreneurs en gérance** sont ainsi définis par la F.N.S.B.B. :

"Ce sont des compagnies qui acceptent d'administrer et de gérer les travaux de grande envergure. Souvent leurs activités de construction sont réduites et les travaux sont effectués selon le jargon de l'industrie par des sous-traitants ou sous-contracteurs" ³⁵¹.

Ce groupe est caractérisé par deux types d'entreprises. Le premier, regroupant les firmes plus spécifiquement engagées dans la gérance et l'ingénierie, dispose de peu d'équipement mais possède, par contre, le capital nécessaire à l'exécution des travaux. Le second rassemble les plus importants entrepreneurs dits généraux. Depuis une dizaine d'années ce dernier type de constructeur a trouvé, dans le "joint venture", un moyen efficace de concurrencer les autres entreprises. Ces "joints venture" sont généralement formés par certaines entreprises dans le but d'obtenir la gestion d'importants contrats. Ces firmes sont engagées dans tous les domaines de la construction, à l'exception de la fabrication et de la distribution de matériaux. On y retrouve Janin, Komo, Desourdy, Spino, Impregilo, Seroc, Beaver, Chéco, B.G.L., Loram, Pitts, Atlas, etc.. Par la création de "joint venture" ces firmes obtiennent d'importants contrats à la Baie James, c'est le cas du groupe Spino-Impregilo et celui de Desourdy-Seroc ; l'autoroute est-ouest à Montréal, Desourdy-Les Mirs-Duranceau ; le stade olympique, Desourdy-Duranceau ; ou encore la nouvelle route de la Baie James entreprise au printemps '78, Beaver-Miron-Grove. Notons que ces firmes disposent toutes d'actifs supérieurs à un million de dollars et emploient généralement plus de 200 salariés.

Les **entrepreneurs spécialisés** sont généralement des sous-traitants qui, par leur caractère professionnel, occupent un espace privilégié dans l'industrie. Ils se spécialisent dans les divers domaines de la construction, de la location de machinerie à la pose de revêtements souples en passant par l'installation de matériel électrique, la plombe-

³⁵¹ Idem, p. 6.

rie, la menuiserie, etc.. Sauf quelques rares exceptions — c'est le cas de Dominic Supports and Forms, de Grove et de Gagné et Gagné - et à cause de leur caractère professionnel, elles sont de taille restreinte bien que le Conseil économique du Canada indique une sensible tendance à la concentration ³⁵².

C'est ici que nous retrouvons les artisans, groupe de 3,000 à 5,000 ouvriers-patrons, généralement actifs dans la construction domiciliaire et la rénovation. Notons que les artisans, par la position occupée dans l'ensemble des rapports de l'industrie, se distinguent des autres entrepreneurs spécialisés. Nous reviendrons d'ailleurs un peu plus loin sur cette question. Au total les entreprises spécialisées, artisans inclus, totalisent 70% de l'ensemble des entrepreneurs en construction.

Enfin les **entrepreneurs généraux**, bien qu'effectuant des travaux [275] de toutes natures, sont généralement confinés à la construction domiciliaire et aux petits travaux publics. Ils se caractérisent, tel qu'exprimé au tableau 1, par une importante redistribution de leurs travaux aux entrepreneurs spécialisés. Faisant face à une concurrence acharnée ³⁵³ et ayant peu de contrôle sur leurs coûts de production, nombre d'entre eux disposent de revenus inférieurs à leurs ouvriers partageant ainsi le sort des entrepreneurs spécialisés les plus démunis. Selon le Conseil économique du Canada :

"Les trois quarts (60,000) des entreprises de la construction ne sont pas constituées en sociétés. La plupart sont de faible importance et la valeur brute moyenne des travaux ne dépasse pas 100,000 dollars par année. Ces firmes ne représentent qu'un tiers du chiffre d'affaire total de l'industrie... Les chiffres de 1968 indiquent que leur revenu net moyen attribuable à la construction est d'environ 20% inférieure celui d'un travailleur moyen dans cette industrie" ³⁵⁴.

³⁵² Conseil économique du Canada, *Pour une croissance plus stable de la construction*, Ottawa, Info Can, 1974, p. 17.

³⁵³ Concurrence produite non seulement par l'importance de ce groupe, mais également par les innovations technologiques en construction domiciliaire telles les maisons pré-fabriquées et mobiles, souvent construites à moindre coût par les entrepreneurs en gérance.

³⁵⁴ Conseil économique du Canada, op. cit. 15, p. 18.

Le tableau 3 nous permet d'évaluer la position relative de chacun de ces groupes. Il indique que 4.9% des entreprises les plus importantes se sont partagées 53% des bénéfices ayant reçu 47% des revenus ; que 15% ont obtenu 24% des revenus et se sont ainsi partagées 18% des bénéfices. Au total 95% des entreprises disposant d'actifs inférieurs à \$1 million se partageaient à peine 53% du revenu total empochant moins de 50% des bénéfices. Le tableau 4 nous permet d'identifier ces entreprises. Il indique que 98.3% des entrepreneurs spécialisés disposaient, en 1969, de moins de \$1 million en actifs. Keys et Caskie, dans ce tableau, précisent d'ailleurs que 88.6% des entrepreneurs spécialisés et 73.9% de ceux qui sont engagés dans la construction de bâtiments disposaient de moins de \$250,000 en actifs.

Les plus grandes entreprises présentent dans ce tableau — soit 2.5% des firmes en construction de ponts et voies publiques, 3.7% de celles regroupées sous la rubrique "autres travaux de construction" et 1.1% de celles opérant dans la construction de bâtiment — sont celles que nous avons précédemment identifiées sous les titres de grandes entreprises intégrées et grands entrepreneurs en gérance.

Ces données sont l'expression concrète de la division structurelle de l'industrie de la construction. Cette division s'exprime principalement, nous y avons antérieurement fait allusion, par certains mécanismes plus difficilement quantifiables. Attardons-nous maintenant à en broser les grandes lignes.

[276]

Mécanismes de domination dans l'industrie de la construction

1. Traitons d'abord du plus simple de ces mécanismes : *la fabrication de matériaux*.

Par un contrôle sur la technologie et donc sur les mécanismes de production, les grandes entreprises intégrées dirigent en grande partie le développement des rapports de production inhérents à l'industrie. Elles "stimulent" la spécialisation au sein de la petite entreprise confi-

nant cette dernière à une satellisation face aux plus importants constructeurs. La complexité des méthodes de construction et les exigences de certains matériaux ont provoqué une division des tâches, jalon essentiel des rapports particuliers entretenus entre d'une part la gestion et la gérance du projet et d'autre part la fonction d'exécutant. Certes un tel partage ne prend pas seulement racine dans la simple fabrication de matériaux, n'oublions pas l'étroite liaison entre matériaux et techniques de construction, sans non plus perdre de vue l'importance des grandes entreprises intégrées dans l'ingénierie, la gestion et dans l'élaboration de nouvelles techniques de construction.

Louis Lefebvre indique bien l'impact des changements techniques et technologiques sur la spécialisation :

"Ces changements ont provoqué une spécialisation plus poussée chez ceux qui œuvrent dans le domaine de la construction, car il est maintenant presque impossible pour un entrepreneur de s'occuper et de réaliser lui-même toutes les étapes d'un projet" ³⁵⁵.

Cette tendance contribue à reconduire le système de la sous-traitance et y est donc étroitement liée. Notons que la sous-traitance consiste en l'attribution d'une partie d'un contrat à une entreprise généralement spécialisée dans le domaine requis.

2. Comme nous l'avons exposé au tableau 1, *la sous-traitance* s'exerce essentiellement dans la construction non domiciliaire, y atteignant un niveau 3.5 fois supérieur à celui prévalant dans la construction domiciliaire. Or, les entrepreneurs en gérance et les grandes entreprises intégrées, opérant essentiellement dans ce secteur, ont versé la majeure partie de ces paiements. Selon le tableau 1, les entreprises disposant d'actifs de plus de \$2 millions ont versé 55.2% de ces paiements dans la construction de bâtiments non domiciliaires, cette part atteignait 87.1% dans la construction de routes, rues, chemins et ponts. Au total ces deux groupes ont versé plus de 46% de l'ensemble, en valeur, des contrats de sous-traitance. À eux seuls, les plus grands

³⁵⁵ Lefebvre, Louis, *Analyse des coûts dans l'industrie de la construction*, Montréal, École polytechnique, 1973, p. 5.

entrepreneurs en construction de bâtiments non domiciliaires — domaine où opèrent les plus grands entrepreneurs en gérance — ont versé en sous-contrats 57.7% de la valeur totale de leur production ce qui re-

[277]

TABLEAU 4
Répartition des sociétés de construction selon la taille, Canada, 1969, (%)

Activité des entreprises	Tranche d'actif				
	\$250,000 et -	\$250,000 à \$999,999	\$1,000,000 à \$4,999,999	\$5,000,000 à \$9,999,999	\$10,000,000 et +
Bâtiment	73.9	19.8	5.2	0.5	0.6
Ponts et voies publiques	53.5	33.0	11.0	1.4	1.1
Autres travaux de construction	58.9	30.6	8.7	1.3	2.4
Entreprises spécialisées	88.6	9.7	1.5	0.1	0.1
Total	80.2	15.4	3.6	30.3	0.4

Source : Caskie D.M et Keys B.A. Structure et fonctionnement de l'industrie canadienne de la construction, Ott., CEC, 1975, p. 14.

[278]

présente 33.8% de l'ensemble des paiements aux sous-traitants. Or, ces entrepreneurs ne totalisent que 1.4% des entreprises.

Le système de redistribution des contrats est donc massivement utilisé par les fractions dominantes de l'industrie. Or ce système, généralisant l'utilisation du cautionnement, reporte les risques sur les sous-contractants, et les enferme, vu le contrôle exercé par les firmes en cautionnement, dans ce qu'il est déjà convenu d'appeler le "ghetto" de la sous-traitance. Elle constitue donc le principal mécanisme de re-conduction des rapports de domination au sein de l'industrie. De plus elle assure le contrôle des plus grandes entreprises leur permettant de réduire leurs coûts de production et reporte les risques sur les contracteurs les plus petits.

3. Le *partage entre la construction domiciliaire et la construction non domiciliaire* constitue le dernier des mécanismes ici exposés. La construction domiciliaire a toujours été le domaine privilégié des entrepreneurs généraux vu la faible immobilisation de capitaux requise. Bien que la spirale inflationniste et la crise domiciliaire des dernières années aient, dans ce secteur, stimulé la concentration, ce type d'entrepreneur n'a pas atteint le niveau prévalant dans la construction non domiciliaire. C'est ce que confirment les données du tableau 1 où nous indiquons que 82.3% d'entre eux disposent de moins de \$500,000 d'actifs. Nous ne devons cependant minimiser la tendance à la concentration. L'apparition des "plans" domiciliaires qui ont littéralement inondé les banlieues de Montréal et de Québec a permis à certains d'entre eux, souvent grâce à l'appui financier de l'un ou l'autre organisme gouvernemental d'atteindre une taille respectable. Le tableau 1 indique d'ailleurs que 6% des entrepreneurs en construction domiciliaire ont réalisé 34.1% de la valeur de la production empochant 31.1% des bénéfices. Mais la fragilité financière de la majorité de ces constructeurs leur interdit, pour de multiples raisons dont celles de la solvabilité et du dépôt, l'accès aux autres branches de l'industrie.

Ces entrepreneurs font face, depuis quelques années, à une importante concurrence provenant des promoteurs-constructeurs de tours d'habitation et des producteurs de maisons pré-usinées, pré-fabriquées et mobiles. Or, ce type d'habitation, soit importé des États-Unis, soit produit par les entrepreneurs en gérance ou certaines firmes spécialisées telle Norfab, est inaccessible à la majorité des entrepreneurs généraux. En fait ces derniers sont menacés par ces développements technologiques contrôlés par ceux-là même qui, il y a à peine 10 ans ignoraient totalement cette branche de l'industrie ³⁵⁶.

Ces trois mécanismes sont, en conclusion, les formes spécifiques de reproduction de la division entre capital monopoliste ou "monopolisant" et capital non monopoliste au niveau économique. La fraction monopoliste est essentiellement constituée des grandes entreprises

³⁵⁶ Lors de l'Expo '67, nombre d'entrepreneurs n'ayant jusque-là jamais opérés dans la construction domiciliaire tel Beaver group, ont profité de l'importante demande de logements temporaires pour faire leurs premières armes dans ce domaine.

intégrées et des grands entrepreneurs en" gérance bien que ces derniers aient atteint un niveau moindre de concentration ³⁵⁷. La fraction [279] non monopoliste est, elle, constituée par quelque 75% des entreprises soit près de 15,000 firmes québécoises regroupant la masse des entrepreneurs généraux et spécialisés. Se greffent à ces derniers les quelques 3,000 à 5,000 artisans dont la place occupée dans les rapports de production est, somme toute, celle de la petite bourgeoisie traditionnelle ³⁵⁸.

Nous verrons maintenant que ce partage répond également à une propriété du capital correspondant, dans les grandes lignes, aux divisions proposées par Anne Légaré dans **Les classes sociales au Québec**.

3. Propriété du capital

[Retour à la table des matières](#)

Avant d'exposer la nature des capitaux québécois et canadiens, attardons-nous à définir l'espace occupé par le capital étranger.

Engagés depuis fort longtemps dans la construction québécoise, les américains ont essentiellement orienté leurs activités vers l'industrie de l'acier. Ainsi œuvrent au Québec nombre d'entreprises — dont Combustion Engineering Superheater, Standard Structural Steel et Borg-Wargner — engagées dans l'érection de charpentes d'acier et autres domaines liés à la construction telle la fabrication de tuyaux d'acier, de tôle forte ou de fils métalliques.

Au chapitre des grands entrepreneurs en gérance la Canadian Bechtell, Kiewitt Peter and Sons et Pitts Engineering, firme importante récemment acquise par Banister Continental, figurent parmi les plus prestigieuses. Opèrent également dans la province certaines entreprises rattachées à divers "holdings" américains. Ainsi par l'intermédiaire de la firme York Lambton les américains contrôlent Simard-

³⁵⁷ Ce qui nous incite plutôt à le considérer "en transition" vers le stade monopoliste.

³⁵⁸ Voir : LEGARÉ, Anne, [Les classes sociales au Québec](#), Montréal, Presses de l'Université du Québec, 1977.

Beudry, North Shore Builders et Dufresne Construction. Grâce à Pacific International ils disposent de Sea-Gram Construction. Enfin par Reynolds International, Reynolds Extrusion Company et Westell-Resco, ils détiennent Bell P. Graham Associates, une firme engagée dans la fabrication de panneaux muraux. Nous les retrouvons même dans le ciment où, outre Simard-Beudry, ils contrôlent la totalité des parts de Idéal Cernent, propriété de Idéal Basic Industries.

Les américains détiennent également plusieurs firmes spécialisées importantes. Ainsi en est-il de nombreuses entreprises engagées dans les domaines connexes à l'acier dont Mussens Equipment et Québec Crâne. C'est également le cas de Montréal Armature Works et de Dominion Engineering, ces deux dernières figurant parmi les nombreuses propriétés de la General Electric Co..

Du côté européen la propriété est essentiellement française, belge et suisse. Ciment Lafarge S.A. en achetant Canada Cernent ³⁵⁹ il y a une dizaine d'années, devenait le plus important fabricant de ciment et de béton au Canada. Cette entreprise dispose, au Québec seul, de plus de 45% de la capacité de fabrication de ciment. Canada Ciment [280] Lafarge possède une soixantaine de subsidiaires et filiales à-travers le pays et a, en s'alliant à Lonestar Industries, fondé Citadel Cément, pénétrant ainsi le marché américain. Outre ce géant du ciment, Janin A. et Cie et Seroc Inc., deux des plus importants entrepreneurs en gérance au Québec, sont également sous contrôle français. Cette dernière entreprise, détenue par Sintra Ltée est reliée à la Société Parisienne Raveau Cartier et à la Société Routière Calais.

³⁵⁹ CANADA CEMENT fut formée au début du siècle par la fusion d'une vingtaine de producteurs de ciment essentiellement ontariens et québécois.

TABLEAU 5
Importance de chaque entreprise au Québec selon la capacité de production
au 31-03-75 dans le domaine du ciment

Firme	Capacité de production (000 tonnes)	%
Ciment Québec	450	8.7
Genstar (Miron)	1,050	20.3
Canada Ciment Lafarge	2,275	44.0
Ciments St-Laurent (Ciments Indépendants inclus)	1,400	27.1
Total	5,175	100.

Source : Girard, Philippe. **Étude présentée au comité de gestion des portefeuilles**, 3 juin 1975, Caisse de dépôt et placement du Québec.

De leur côté les Suisses détiennent le second plus important producteur de ciment au Québec, lui aussi solidement implanté à l'échelle du pays : Les Ciments du St-Laurent. Cette compagnie dispose de 15% de la capacité de production canadienne et, tel qu'indiqué au tableau 5, de 27% de celle du Québec. En octobre 1976 elle achetait Les Ciments Indépendants, une firme fondée par les frères Miron, et acquérait dès l'an passé toutes les parts du Hudson Cernent Plant à New-York. Notons que dans ces deux cas au moins deux tentatives furent nécessaires pour que les gouvernements respectifs acceptent les transactions.

Viennent ensuite les Belges avec Genstar Ltd.. Cette dernière, tout comme ses consœurs, s'étend à l'échelle canadienne et dispose d'intérêts les plus divers engagés dans tous les domaines de la construction. [281] Elle possède en totalité ou en partie près de 100 entreprises. Au Québec seul, elle totalise 20.3% de la capacité de production de ciment. Sa principale filiale québécoise, Miron et Cie, a toujours opéré essentiellement sur le marché montréalais mais, au début de la pré-

sente décennie, selon Guy Liebart et Pierre Dufresne ³⁶⁰, elle a conclu des accords avec les Ciments du St-Laurent lui permettant de profitables exportations vers l'Ontario, soit 80,000 tonnes de ciment en '70-71. Récemment, en s'alliant à Beaver Group et à Grove, créant ainsi le "joint venture" B.G.M., elle a obtenu un substantiel contrat à la Baie James.

Bien que le capital étranger soit solidement implanté, la très large part des entreprises en construction québécoises appartiennent à des canadiens. Ainsi plusieurs grandes firmes canadiennes comme l'Alcan, Power Corp., Rothman, Molson ou Steinberg possèdent une ou plusieurs entreprises en gérance ou spécialisées du type Rayel Construction ou Cook Paving (Alcan), Metcalfe Construction et Villeneuve Construction (Steinberg), Atlas Construction, G.M. Gest etc.. Vient ensuite d'importantes firmes engagées spécifiquement dans la construction mais qui, à l'instar de Beaver Group, disposent d'importantes ramifications un peu partout au pays. Puis, non le moindre en terme de nombre d'entreprises, apparaît le capital dit québécois.

Certains éléments de ce capital tels Desourdy Construction, Laurent Gagnon, A.B.B.D.L., B.G.L., Lavalin, Alta Construction, B.G.-Chéco, Charles Duranceau Inc. ont atteint une taille importante et figurent parmi les plus gros entrepreneurs en gérance québécois. Enfin vient la masse des petits entrepreneurs spécialisés et généraux dont nous avons exposé la situation dans les pages précédentes.

L'illustration suivante, tableau 6, schématise la position de chaque type d'entreprise en fonction de la nature de son contrôle. Le capital étranger, massivement engagé dans la production de matériaux, contrôle l'ensemble des grandes entreprises intégrées, certains entrepreneurs en gérance, et entrepreneurs spécialisés parmi les plus importants. La propriété du capital monopoliste canadien, somme toute marginale, s'étend essentiellement à ces deux derniers types d'entreprises. Quelques entrepreneurs québécois ³⁶¹, fort peu nombreux si nous considérons que plus de 20,000 firme évoluent dans l'industrie

³⁶⁰ Étude produite pour la Caisse de dépôt et placement du Québec en 1971.

³⁶¹ Notons, au sein de ce groupe, un nombre important de néo-québécois et d'anglo-québécois. Vu la complexité de l'industrie et la carence des statistiques officielles nous ne pouvons évaluer l'importance de chacun de ces groupes.

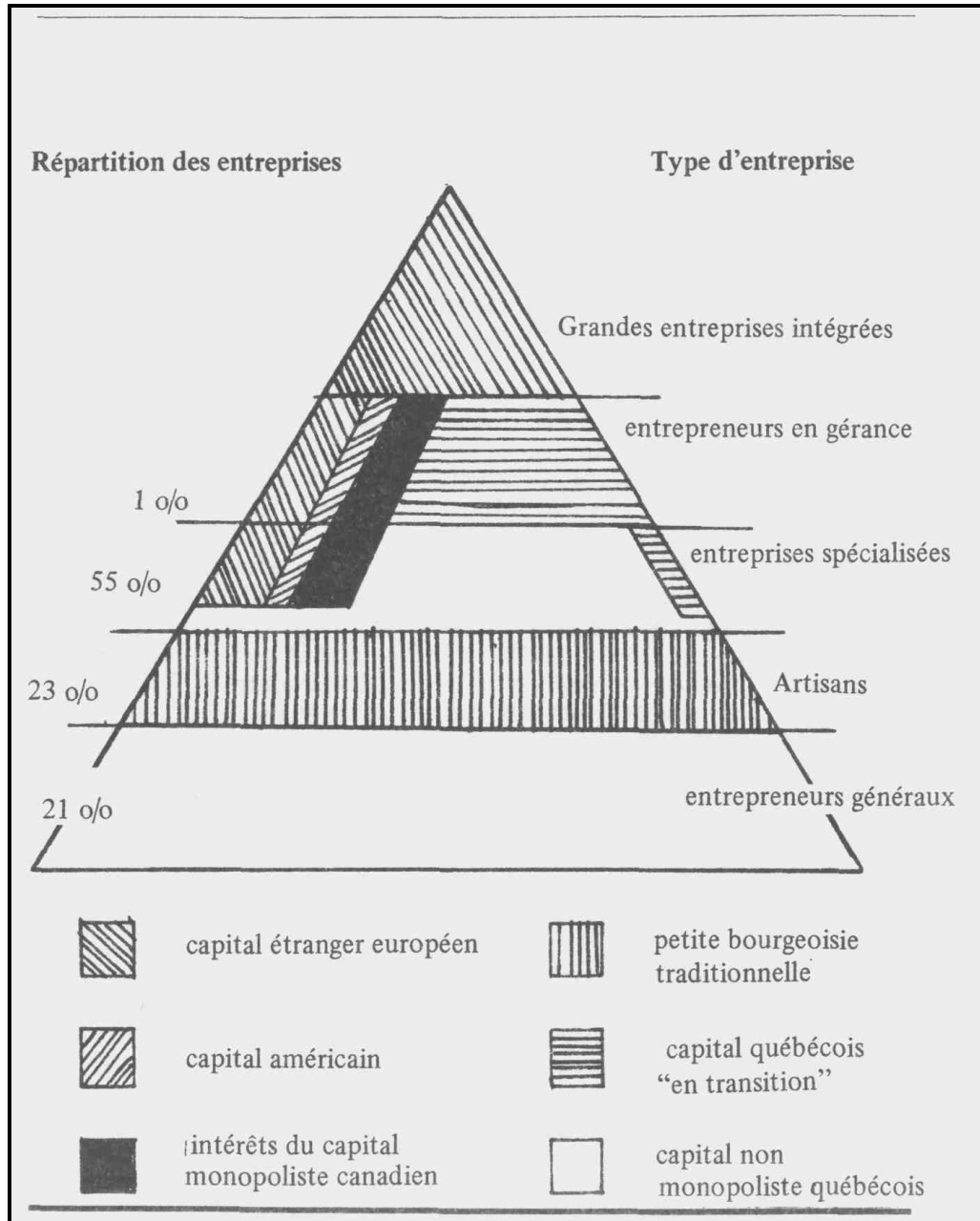
québécoise de la construction, ont atteint un certain niveau de concentration et figurent, à ce titre, parmi les firmes en voie de monopolisation.

Le capital non monopoliste est pour sa part constitué de la grande majorité des entrepreneurs spécialisés et généraux. Il est constitué de québécois dont la duplicité des origines ethniques serait fort longue à énumérer. Précisons cependant que, tout comme chez les artisans, les québécois francophones en constituent la majorité. Enfin la petite bourgeoisie, soit les artisans, dont le nombre tend à décroître depuis l'adoption des mesures de contrôle préconisées par la Commission Cliché, évolue dans la sphère d'activité des entrepreneurs spécialisés.

Ce tableau concluant cette partie du texte, nous nous attarderons

[282]

TABLEAU 6
 Distribution indicative des divers types de capitaux
 dans l'industrie de la construction, Québec 1976.



[283]

maintenant à broser les grandes lignes de l'intervention de l'État. Mais auparavant, vu l'importance historique de ces organismes face entre autres, à la représentation et à la négociation du côté patronal, accordons quelques lignes aux associations patronales.

4. Les associations patronales

[Retour à la table des matières](#)

En 1968, la loi régissant les relations de travail dans l'industrie de la construction, devenue le chapitre 45 et instituant la négociation sectorielle à l'échelle provinciale, reconnaissait 5 associations patronales aux titres de représentants et négociateurs patronaux. Une sixième, l'association de la construction de Montréal et du Québec, obtint sa reconnaissance légale à la négociation de '73, lors de l'adoption du bill 9. C'est à ce moment que le ministre du travail, Jean Cournoyer, institua la représentation proportionnelle. C'est cette représentation, basée sur les heures travaillées, que nous reproduisons au tableau 7.

Ces diverses associations représentaient les entrepreneurs spécialisés dans le cas des deux corporations (CMEQ, CMMTQ) ³⁶², les petits entrepreneurs régionaux et les entrepreneurs en constructions domiciliaires à la FCQ ³⁶³ et à l'APCHQ, alors que les grandes entreprises intégrées et les entrepreneurs généraux étaient essentiellement regroupés au sein de l'A.C.M.Q. et de l'A.C.R.G.T.Q. C'est d'ailleurs ce que confirme l'écart entre le pourcentage d'employés inscrits à chaque association et le degré de représentativité.

L'ACM et la FCQ disposaient donc de la majorité et, dimension importante, l'union d'au moins trois associations était nécessaire pour contrer l'un ou l'autre de ces deux organismes. Mais qui dirigeait ces associations ? Le cas de l'ACMQ est, à ce titre, fort révélateur.

Représentant quelques 2,500 firmes commerciales, institutionnelles ou industrielles, l'ACMQ était en '74, puis encore en '78, dirigée

³⁶² Certains affirmeront que les électriciens et les plombiers négociaient leurs propres conditions de travail étant à la fois employeurs et employés.

³⁶³ Certains entrepreneurs importants étaient également inscrits à la F.C.Q.

par des administrateurs, provenant des plus importantes entreprises en construction : R. et G. Gagné, Francon, Domtar, Dominion Bridge, Janin, Mc Cuaig Jarmac, Comstock, Dominic Supports and Forms, B.G. Checo etc..³⁶⁴ Ce type d'entreprise bien que minoritaire au sein de l'association a toujours dominé le conseil d'administration. Précisons qu'une situation sensiblement analogue prévalait au sein des autres associations patronales.

La pluralité patronale et le veto effectif dont disposait la FTQ³⁶⁵ à la Commission de l'industrie de la construction, incitèrent la Commission Cliché, à proposer, au nom de la démocratie, la création d'une association patronale unique : l'Association des entrepreneurs en construction du Québec, l'AECQ.

Dans un mémoire présenté conjointement à cette commission, l'ACM et la FCQ suggéraient que l'AECQ devienne une fédération des associations existantes, ces dernières conservant, somme toute, l'ensem-

³⁶⁴ A.C.M.Q. *Guide 1974-75 de l'industrie de la construction*, Montréal, 1974. A.C.M.Q. *Lettre aux membres*, Montréal, mai 1978.

³⁶⁵ La F.T.Q. était la seule association à disposer d'une représentativité de plus de 50%. Or selon la loi 9, la double majorité, du côté patronal et du côté syndical, était nécessaire pour qu'une entente à la C.I.C. puisse être appliquée.

[284]

TABLEAU 7				
Degré de représentativité des associations patronales, Québec 1972.				
Associations	% des employeurs	% des prélèvements	% des heures travaillées	Degré de représentativité (%)
Association de la construction de Montréal et du Québec A.C.M.Q.	13.87	31.32	29.39	25
Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec A.C.R.G.T.Q.	6.58	13.39	14.23	11
Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec A.P.C.H.Q.	24.51	9.30	9.66	15
Corporation des maîtres électriciens du Québec C.M.E.Q.	12.55	13.22	13.07	13
Corporation des maîtres en tuyauterie du Québec C.M.M.T.Q.	11.99	4.81	9.59	10
Fédération de la construction du Québec F.C.Q.	30.50	22.86	24.06	26
Source : Québec (prov.), Ministère du travail et de la main-d'oeuvre, Avis , Montréal, 21 juin 1973.				

[285]

ble de leurs prérogatives. Les quatre autres associations favorisèrent plutôt une association centrale structurée sur des bases régionale et professionnelle. L'AECQ deviendra, après intervention législative, vu l'incompatibilité de ces positions, la seule association habilitée à négocier le décret et à représenter les entrepreneurs en construction à l'Office de la construction du Québec. Selon les vœux des commissaires de la Commission Cliché les six associations anciennement habilitées à négocier furent maintenues, mais confinées à exercer leurs talents dans les sphères d'activité non touchées par le décret ou la loi constituante de l'AECQ.

Au chapitre de la représentativité accordée à chaque employeur les deux mémoires proposaient une répartition des votes établie proportionnellement aux heures travaillées. Vu sa simplicité, puisque ces deux projets se ressemblaient, la proposition de l'ACM et de la FCQ fut adoptée. Ainsi lors de la négociation de '76 tout employeur ayant cumulé 5,000 heures ou moins obtint un vote simple, ceux ayant œuvré entre 5,000 et 25,000 heures disposèrent de deux votes, ceux ayant travaillé entre 25,000 et 100,000 heures en obtinrent cinq et enfin les autres, soit les entreprises ayant cumulé plus de 100,000 heures disposèrent de 15 votes. En nous basant sur les données de l'O.C.Q. nous avons évalué au tableau 8 la part relative de chaque groupe d'entrepreneurs.

Selon ce partage, le vote de 1,440 petits entrepreneurs, totalisant 82.7% des entreprises, est nécessaire pour contrer le vote des 96 plus importantes. Au total 3% des entreprises disposent de près de 15% du vote, marge largement suffisante, compte tenu du faible intérêt des petits entrepreneurs, pour assurer le contrôle des assemblées aux plus importantes entreprises.

En fait l'AECQ, tout comme les six autres associations, au-delà de la défense des intérêts communs à tous les employeurs, constitua un important mécanisme de contrôle dont jouissent les grandes entreprises

TABLEAU 8
Répartition des employeurs et du vote selon les normes établies
lors de la négociation de 1976, Québec, 1976.

Nombre de vote (s)	% des employeurs	Part totale du vote
1	82.7	63.2
2	14.3	21.9
5	2.5	9.5
15	0.5	5.4

[286]

sur la création des conditions de production. Plus encore, grâce à l'AECQ, la partie patronale s'est assurée une position de force dans l'industrie comme en témoigne l'échec syndical lors de la négociation et de la grève avortée en 76. Que dire alors du récent projet dévoilé par le ministre Johnson visant à accorder à la C.S.N. une voix au chapitre dans les prochaines négociations ? Certes nous ne pouvons qu'approuver l'aspect démocratique d'un tel projet. Mais l'incompatibilité constatée depuis '68 entre les deux principales centrales syndicales risque fort de ne profiter qu'à la partie patronale.

La création de l'AECQ ne constitue cependant qu'une seule dimension de l'intervention étatique dans l'industrie. Nous ne pourrions en saisir l'ampleur, qu'à travers l'analyse de l'ensemble des interventions de l'État. Mais avant d'exposer la situation engendrée depuis 1968, date de l'adoption de la loi 290 qui deviendra le chapitre 45, esquissons rapidement la conjoncture prévalant sous une loi qui restera en vigueur pendant près de 35 ans, la Loi sur l'extension juridique des conventions collectives.

34 ans sous la loi de l'extension juridique des conventions collectives

Cette loi, adoptée en 1934, devait favoriser la syndicalisation et réduire le déséquilibre entre les plus importantes entreprises et les plus petites puisque ces dernières, les employés y étant non syndiqués, versaient fréquemment des salaires moindres. Le but de la loi était donc d'abord d'uniformiser les conditions de production, ce qui stimulera la concentration.

Dans la construction cette loi fut massivement appliquée et, dès juin 1935, 20 conventions élargies dans 9 régions ³⁶⁶ et gérées par 7 comités conjoints, régissaient l'ensemble des relations de travail dans cette industrie. En constituant un tel mécanisme, puisqu'une seule formation syndicale était habilitée à négocier, le législateur consacrait la domination des syndicats catholiques en province et celle des unions internationales dans la région de Montréal. Précisons que cette loi reproduisait alors le déséquilibre régional permettant des écarts salariaux allant jusqu'à 150% pour le salaire versé dans un même métier selon les régions.

Les conditions étant nettement plus avantageuses dans les régions de Montréal et Hull, la loi de l'extension juridique ne fut pas étrangère aux déplacements de main-d'oeuvre vers ces centres urbains au tournant des années '40.

Le gouvernement Duplessis tentera par la suite, en '44 puis en '54, de modifier cette loi, mais la spécificité de l'industrie de la construction lui permettra d'échapper à ce qui deviendra le code Duplessis.

Profitant largement des stimulants économiques de la deuxième guerre mondiale et de celle de Corée, l'industrie de la construction [287] connaîtra, au tournant des années '50 une expansion considérable et ce surtout dans la région de Montréal. Or les conditions spécifiques de cette région — surabondance de la main-d'oeuvre, concentration industrielle plus avancée - en fera un cas particulier et le siège

³⁶⁶ Déjà une convention, celle des tailleurs de pierre, s'étendait à toutes les régions.

de la vague favorable à la "provincialisation" de l'industrie, vague importante au milieu des années '60.

La création de la F.T.Q. en 1957 puis celle de la C.S.N. en 1960 modifieront en quelques années les rapports déjà fort complexes institués sous la loi de '34 ³⁶⁷. La C.S.N. héritera de la base provinciale de la C.T.C.C. alors que la F.T.Q. tentera l'unification des forces syndicales internationales de la construction en sol québécois, essentiellement concentrées à Montréal.

Tout comme en '44 l'industrie de la construction échappa à la re-fonte du code du Travail de 1964, mais le Comité Gérin, Comité d'enquête sur la loi des conventions collectives, dont le rapport déposé en 1966 sera gardé secret, recommandera l'adoption d'une nouvelle législation spécifique à l'industrie.

Précisons que, des nombreuses entreprises nées entre 1940 et 1955, plusieurs atteignaient une taille respectable et espéraient étendre leurs opérations à l'ensemble de la province. Pour sa part la F.T.Q. souhaitait élargir ses activités hors des centres urbains en ayant accès aux négociations jusque là réservées à la C.S.N.. Cette situation était d'ailleurs fort paradoxale puisque les unions internationales, plus connues qu'elles ne l'étaient en '34 et fortes des importantes conventions des électriciens, plombiers et tailleurs de pierre, totalisaient déjà plus de membres que la C.S.N.. Les sections provinciales C.S.N., bien que réclamant l'adoption d'une loi favorable à la syndicalisation obligatoire, s'opposeront parfois farouchement à tout mouvement expansionniste de la F.T.Q..

Quinze décrets, un profond fossé salarial doublé de l'anarchie la plus totale en matière de conditions de travail, voilà ce qu'était l'industrie québécoise de la construction à cette époque. Suite à l'expérience du chantier de l'Expo '67 où, contre un engagement formel de ne pas recourir à la grève, la C.S.N. et la F.T.Q. signèrent avec les patrons une entente rendant la syndicalisation obligatoire, les principes de la négociation sectorielle provinciale et de la syndicalisation obligatoire furent avancées par certains dirigeants de la C.S.N. et donnèrent lieu à la loi 290, devenue le chapitre 45.

³⁶⁷ Déjà à cette époque plusieurs conventions de métier couvraient l'ensemble de la province. L'État avait institué la Corporation des électriciens et celle des plombiers pour négocier avec les unions de métier internationales.

Les deux principes ci-haut mentionnés devant, à plus ou moins long terme, niveler les écarts salariaux et faciliter la pluralité syndicale furent les mesures les plus importantes de cette loi. Dès lors les entreprises montréalaises et étrangères pouvaient négocier avec les unions internationales pour l'ensemble du territoire québécois, pouvaient également espérer accroître une mobilité de la main-d'oeuvre qui leur serait favorable et, enfin, entretenir l'espoir, advenant l'uniformisation salariale, d'élargir considérablement leur champ d'opération au détriment des petits entrepreneurs régionaux ³⁶⁸. C'était là l'essence même de ce [288] que nous appelons le mouvement de "provincialisation". Mouvement endossé par une F.T.Q. plus pragmatique qui partagera ces visées patronales soucieuse de s'étendre à l'ensemble de la province. Ce mariage ne durera que six ans.

5. L'industrie de la construction sous la juridiction du chapitre 45

[Retour à la table des matières](#)

C'est dans cette conjoncture que fut promulguée la loi 290. Entre autres mesures elle attribuait le pouvoir de négocier une seule convention, — qui serait, par la suite, étendue à l'ensemble de l'industrie par décret - à deux formations syndicales et cinq associations patronales. Expérimentant pour la première fois un tel système, la négociation partielle de 1969 fut un échec. Le législateur l'amenda alors à trois reprises. Un de ces amendements, la loi 29, devait régir la formation et la qualification professionnelle de la main-d'oeuvre. C'est également à cette occasion qu'on attribua au ministre du travail le pouvoir d'émettre cartes de compétence et permis de travail. L'État se taillait donc pièce à pièce une place importante au sein de l'industrie.

³⁶⁸ Ces entrepreneurs jouissaient du déséquilibre engendré par la loi de 1934. Leurs coûts de production, plus bas, leur permettaient d'obtenir de nombreux contrats dans leur région.

En 1970, alors que tous les décrets partiels venaient à expiration, ³⁶⁹ eut lieu la première véritable négociation provinciale. Comme l'indique Gérard Hébert :

"Quand les décrets expirèrent, à la fin d'avril, la négociation n'était guère avancée. De plus les parties ne parvinrent pas à s'entendre sur leur prolongation. Ils furent abrogés par un arrêté-en-conseil adopté le 1er mai. Il y eut quelques semaines de confusion et d'hésitation avant qu'un nouvel arrêté-en-conseil, le 28 mai, remplace tous les décrets précédents par une ordonnance de salaire minimum, connue sous le nom d'ordonnance n° 12" ³⁷⁰.

De nouveaux amendements suivirent et forcèrent cette fois l'adoption d'un seul décret en décembre 1970 et, mesure importante, substituèrent aux anciens comités conjoints la Commission de l'industrie de la construction (Loi 55).

À la suite de ces premiers affrontements et notamment à la suite de l'échec des bureaux de placement conjoints C.S.N.-F.T.Q., la rivalité intersyndicale crut considérablement atteignant son point culminant en 1973. Le gouvernement Bourassa adoptera alors une série de mesures visant à limiter les effets de cette lutte qui, à certains endroits, transformeront les chantiers en champs de bataille où s'affronteront les pugilistes des deux camps.

Plusieurs disparités régionales, essentiellement d'ordre salarial, existaient toujours et la F.T.Q., forte de l'appui de plusieurs associations patronales dont l'A.C.M.Q., ³⁷¹ désirait les éliminer, profitant [289] du prétexte pour tenter d'exterminer la C.S.N. construction.

En 1973, les négociations, bloquées sur ce dernier principe par la C.S.N. et la F.T.Q., furent poursuivies entre quatre associations patronales, dont l'A.C.M.Q., et la F.T.Q.. Fait pour le moins inusité, les résultats de ces négociations, illégales en vertu de la loi 290, furent rétroactivement reconnus par le Bill 9. Ce bill modifiait profondément

³⁶⁹ En 1969 seuls 10 décrets expiraient. On les négocia pour un an seulement.

³⁷⁰ HÉBERT, Gérard, *op. cit.* 2, Tome I, p. 27.

³⁷¹ L'A.C.M., sortie des rangs de la F.C.Q. tentait alors de se faire reconnaître par la loi. Elle obtiendra cette reconnaissance lors de l'adoption du bill 9.

l'esprit de la loi 290 instituant la représentativité proportionnelle pour chaque association tant du côté syndical que du côté patronal. Dès lors l'A.C.M., l'A.C.R.G.T.Q., les deux corporations professionnelles pour la partie patronale et la F.T.Q. pour la partie adverse disposaient de la majorité requise pour que leur entente donne lieu à un nouveau décret.

Cette dernière pièce législative ne ramena pas pour autant la paix dans l'industrie. Frustrée par le bill 9, bafouée sur les chantiers, tentant de mettre fin à la fuite de ses effectifs, la C.S.N. réclama dès '73 la tenue d'une commission d'enquête publique. Ce seront cependant les événements du Mont Wright, de la Québec Cartier Mining et de la Baie James, violence et bris de matériel dirigés contre les patrons et marquant la fin d'une F.T.Q. "collaboratrice", qui, incitant l'État à adopter la loi 43³⁷² et la loi 201³⁷³, justifieront ultimement la tenue de la Commission Cliché. Celle-ci sera créée le 27 mars 1974 par l'arrêté ministériel 1208. Elle deviendra rapidement au nom de la démocratie syndicale et de la liberté ouvrière, l'arme patronale la plus efficace de toutes celles jusqu'alors utilisées. Grâce à la Commission Cliché l'État justifiait son ingérence, par les tutelles, dans l'appareil syndical et forçait le regroupement des forces patronales. Plus encore, la loi 30, dont les mesures recommandées par la Commission Cliché, allait modifier le rapport de force au profit de la partie patronale en instituant la présomption de culpabilité et en réduisant considérablement les prérogatives du délégué de chantier, jalon syndical essentiel. Les pouvoirs jusqu'alors dévolus aux délégués de chantier, tels le contrôle des normes de sécurité et l'application des règlements édictés par le décret, seront, dans une très large part, transférés à l'Office de la construction, organisme d'État beaucoup plus autonome que son prédécesseur, la C.I.C..

La loi 33, loi sur la qualification des entrepreneurs instituant la Régie des entreprises en construction, allait, pour sa part, éliminer les entrepreneurs dit insolubles et dénoncés par la Commission Cliché, activant ainsi le processus de concentration³⁷⁴. Enfin la loi 27 - pièce

³⁷² La loi 43 instituera la tutelle des mécaniciens d'ascenseurs.

³⁷³ La loi 201 permettra au cabinet de prolonger, abroger ou modifier le décret sans consentement préalable des parties.

³⁷⁴ Le nombre d'artisans, sans cesse croissant entre 1972 et 1975 diminuera soudainement de 20% en 1976, un an à peine après la création de la Régie.

importante des nouveaux rapports institués - créant l'O.C.Q., abolira, entre autres mesures, l'adhésion syndicale directe attribuant à cet organisme le mandat de convoquer, régir et surveiller l'adhésion syndicale par vote secret et celui de surveiller et de régir le placement dans l'industrie.

L'ensemble des mesures législatives qui ont marqué la construction depuis 1968 traduit une intervention étatique favorable aux fractions dominantes de l'industrie. Par exemple, lorsque les intérêts de la F.T.Q. [290] se fondirent à ceux des plus importants entrepreneurs, le bill 9 consacra l'hégémonie de cette centrale syndicale. Plus tard, lorsque les relations s'envenimèrent, par l'intermédiaire de la Commission Cliché et des diverses législations précédemment citées, l'État retira à l'ensemble des syndicats la majorité des pouvoirs dont ils disposaient. L'accroissement des fonctions de l'État qui suivit était nécessaire au patronat. Cette nécessité, nous en émettons ici l'hypothèse, était et est toujours essentiellement due au caractère spécifique de ce patronat, dimension à laquelle nous avons consacré la première partie de ce texte. Somme toute l'État québécois a créé les conditions nécessaires à la prise en main de l'industrie par la fraction du patronat dominante économiquement. Plus encore l'État a renversé une situation et un rapport de force qui, bien que limité à la construction, n'en menaçait pas moins l'ensemble de la bourgeoisie. Rappelons les propos utilisés par la Québec Cartier Mining devant la Commission Cliché :

"Si nous avions pu prévoir le climat ouvrier qui prévaut actuellement sur les chantiers de construction, et les conséquences qui découlent de cette situation, la compagnie minière Québec Cartier n'aurait pas procédé au développement du Mont Wright.

À moins d'un changement radical, la compagnie minière Québec Cartier ne fera pas partie du projet de développement de Fire Lake... " ³⁷⁵

³⁷⁵ Compagnie minière Québec Cartier, *Mémoire à la Commission d'enquête sur la liberté syndicale sur les chantiers de construction au Québec*, s.l., 1974, p. 36.

Ou encore ceux de l'Alcan :

"Il va sans dire que pour l'Alcan comme pour toute autre entreprise commerciale ou industrielle, une situation saine et normalisée dans l'industrie de la construction au Québec ne peut qu'encourager le maintien des projets actuels de construction et l'élaboration de nouveaux projets. L'Alcan à elle seule a perdu, au cours des récentes années, au moins plusieurs centaines de milliers de dollars par année par suite des gestes illégaux que nous avons énumérés ci-avant et qui ont été posés par des salariés, les syndicats et unions de la construction. Ces gestes qui continuent à s'ajouter à tous les jours constituent une préoccupation très sérieuse pour les projets d'avenir de l'Alcan" ³⁷⁶.

De telles déclarations expliquent bien les gestes posés par l'État québécois depuis 1974.

Tournons-nous maintenant vers une autre dimension de l'intervention de l'État : son intervention économique.

[291]

L'intervention économique de l'État

Précisons d'abord que l'État, à tous ses paliers, produit au Québec plus de 40% de l'ensemble des travaux en construction. Or l'importance de ces travaux et leurs mécanismes d'attribution en limite souvent l'accession à la fraction dominante de l'industrie. Le système de soumission auquel est greffé le dépôt ³⁷⁷, interdit l'accès de ces travaux, sinon à titre de sous-traitant, à la majorité des entrepreneurs.

³⁷⁶ Alcan, *Mémoire soumis à la Commission d'enquête sur l'exercice de la liberté syndicale présidée par le juge Cliché*, s.l., 1974, p.30.

³⁷⁷ Le dépôt est généralement fixé à 10% de la valeur du contrat. Notons que le système des soumissions bien qu'encore massivement utilisé, a été remplacé par l'attribution directe des contrats dans certains chantiers dont L.G.2. Notons également que les pertes attribuables à l'inflation des dernières années a incité le gouvernement à ajouter une cause "cost plus" aux contrats. Grâce à

Les dépenses publiques en construction et rénovation ont atteint, en 1976, \$3,228 millions dont \$2,189 millions soit 68% provenaient du gouvernement provincial. Comme l'indique le tableau suivant, le tableau 9, la majeure partie de ces travaux furent alloués par le ministère des transports, les institutions d'enseignement et les entreprises gouvernementales. Au total ceux-ci ont produit 90% de l'ensemble des travaux du gouvernement québécois soit 61% de tous les travaux effectués par l'État. Or ces institutions n'ont accordé, en 1976, que des travaux accessibles aux entrepreneurs les plus importants : routes, autoroute trans-québécoise, écoles, polyvalentes, Baie James, etc..

TABLEAU 9
Investissements publics ou construction au Québec 1976, \$ '000

	Immobilisations	Réparations	Total
Gouvernement du Canada			
Transport Canada	22,708	2.500	25,208
Energie atomique du Canada	36.000	15	36.015
Canadien national	35,350	25,000	60,350
Total : gouvernement du Canada	262.258.7	59.113.8	321,372.5
Gouvernement du Québec			
Ministère des transports	445,000	72,000	517,000
Institutions d'enseignements	245,000	26,000	271,000
Hydro-Québec	553,000	—	593.000
S.E.B.J.	510,000	40.000	510,000
Total : Gouvernement du Québec	2,017,363.9	171,345.9	2,188,709.8
Administrations municipales			
Municipalités	430,000	30.000	460,000
Communautés urbaines	228.038.2		238.829.1
C.O.J.O.	300,000	10,790.9	300,000

cette clause, nombre d'entrepreneurs, au métro, sur le chantier olympique, à la Baie James ont considérablement augmenté leurs profits.

TABLEAU 9
Investissements publics ou construction au Québec 1976, \$ '000

	Immobilisations	Réparations	Total
Total : administrations municipales	958.038.2	40.790.9	998,829.1
Sous-total : secteur public	2,971,000	257,500	3,228,500
Secteur privé			
Entreprises commerciales	1,487,300	257,300	1,744,600
Institutions et habitations	1,986,400	518,200	2,504,600
Sous-total : secteur privé	3,473,700	775.500	4,249,200
Grand total :	6,444,700	1,033,000	7,477,700

Source : Québec, Bureau de la statistique, **Investissements publics au Québec par région administrative**, 1974-1976, Québec, Ed. Officiel, 1978.

[292]

Précisons que le même scénario s'est reproduit aux paliers fédéral et municipal. La majeure partie des contrats furent attribués, pour le gouvernement fédéral, par Transport Canada, Energie atomique du Canada et le C.N.. En ce qui concerne le niveau municipal, 30% de la valeur totale était allouée par le C.O.J.O., 24% par les communautés urbaines et 46% par les municipalités. Les régions de Montréal et Québec dépensaient 85.7% des sommes municipales consacrées à la construction.

Dans l'ensemble près de 80% de la valeur totale des travaux en construction produits par l'ensemble des unités de l'État étaient des projets en construction non-domiciliaire de trop grande envergure pour être accessibles aux petits entrepreneurs.

En fait, l'État est, pour nombre d'entreprises importantes, le principal client. Par exemple, sans la Baie James, le chantier olympique et l'aménagement du terrain de compétition équestre à Bromont le chiffre d'affaire de Désourdy Construction, aurait à peine atteint, en '75 et '76, 10% de ce qu'il a été. Il en va de même pour Beaver, Impre-

gilo, Spino, Duranceau, Francon, etc..³⁷⁸ bref pour la majorité des entrepreneurs en gérance et des grandes entreprises intégrées.

Lorsque l'État légifère, il ne peut qu'avancer des mesures aptes à améliorer les conditions de production sur ses chantiers et donc améliorer celles des plus importants producteurs de l'industrie.

Mais l'attribution de contrats, bien que la plus importante, n'est pas la seule intervention économique de l'État dans le domaine de la construction. Il finance également, tel qu'indiqué par le Conseil économique du Canada, la recherche technologique :

*"En 1971, les dépenses en recherche et développement dans le domaine de la construction ont atteint environ 17 millions de dollars, dont 6.3 millions provenaient du secteur privé, 5.9 millions du gouvernement fédéral, 3 millions des universités grâce à des subventions fédérales et 1.5 millions des gouvernements provinciaux "*³⁷⁹.

Au total 62.3% du financement en recherche provenait de l'État. Inutile de préciser que ces recherches en technique de construction et en amélioration des matériaux ont d'abord favorisé, réduisant les coûts de production et de main-d'œuvre³⁸⁰, la fraction dominante de l'industrie.

L'État finance également la construction de bâtiments accordant annuellement entre 6,000 et 10,000 prêts hypothécaires d'une valeur de près de 1/2 milliard de dollars. Tel qu'indiqué au tableau 10, l'État a fourni entre 6% et 15% des prêts hypothécaires totalisant entre 10.3% et 25.5% de la valeur totale de ces prêts. Leur valeur moyenne de \$32,801 qu'elle était en 1970 est passée à \$40,229 en 1975. Pour cette dernière année cette somme dépasse de \$10,000 celle des [293] prêts accordés par les banques et autres institutions de crédit. Dans l'ensemble cette valeur se chiffrait à \$34,506. Or cette dernière, faible pour la Société de crédit agricole, l'Office du crédit agricole et la

³⁷⁸ La Baie James constitue un excellent exemple. Les exécutants de ce chantier, sous la gérance de l'Hydro-Québec, Bechtel et A.B.B. D.L. sont : Spino, Impregilo, Desourdy, Duranceau, BG-Chico, Beaver, Miron, etc..

³⁷⁹ Conseil économique du Canada, *op. cit.* 15, p. 40.

³⁸⁰ Entre autre par la pré-fabrication, le coulage rapide, etc..

S.C.H.L. atteignait \$57.683 pour la Banque d'expansion industrielle et l'Office du crédit industriel, \$713,062 pour la S.H.Q. et \$453,094 pour les institutions regroupées sous la rubrique "autres institutions financières gouvernementales". 11.3%, 70.8% et 34.4% des prêts consentis par ces trois derniers types d'institutions dépassaient les \$100, 000.

Les chiffres du tableau 10 indiquent que, si nous excluons les prêts consentis par les organismes agricoles seule la Société centrale d'hypothèque et de logement finance les petits projets domiciliaires ³⁸¹. L'Office de développement municipal, la Société d'habitation du Québec et les autres institutions financières gouvernementales financent

³⁸¹ La valeur moyenne des prêts consentis par la S.C.H.L. sera, en 1975, de \$28,102. 61% des prêts accordés par cet organisme seront de moins de \$25,000. Or la S.C.H.L. a précisément été créée pour financer la construction de petites unités de logement et se trouve ainsi à supporter financièrement les entrepreneurs généraux.

[293]

TABLEAU 10
 Nombre et valeur des prêts hypothécaires par groupe et sous-groupes de prêteurs Québec, 1970-75. En nombre et en \$ '000

Groupe et sous-groupe	(Nombre de prêts) valeur des prêts					
	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Organisme gouvernementaux						
1) Banque d'expansion industrielle et Office du crédit industriel	(339) 21,752	(341) 17,454	(516) 27,999	(791) 20,730	(1,023) 56,589	(820) 47,500
2) Société du crédit agricole et Office du crédit agricole	(2,377) 36,803	(1,996) 34,880	(1,731) 32,880	(2,520) 58,526	(4,591) 140,943	(3,935) 153,732
3) S.C.H.L.	(7,527) 145,311	(6,337) 179,034	(6,286) 133,757	(3,444) 82,484	(7,850) 176,905	(6,529) 183,477
4) S.H.Q.	(154) 121,528	(126) 74,323	(95) 87,688	(891) 76,864	(101) 77,894	(65) 46,349
5) Office de développement municipal et de prêt aux municipalités	(1) 14	(-)	(-)	(2) 361	(2) 34	() (82)
6) Autres institutions financières gouvernementales	(33) 16,735	(104) 28,583	(72) 27,278	(71) 45,315	(114) 74,321	28,998 (11,431)
Sous-total (1 à 6)	(10,431) 342,143	(8,904) 334,274	(8,700) 309,602	(6,917) 304,280	(13,681) 526,686	459,856 (103,889)
7) Banques et autres institutions de crédit	(41,615) 731,235	(59,163) 1,044,842	(75,432) 1,508,016	(96,283) 2,261,971	(91,541) 2,874,162	3,179,798

TABLEAU 10

Nombre et valeur des prêts hypothécaires par groupe et sous-groupes de prêteurs Québec, 1970-75. En nombre et en \$ '000

Groupe et sous-groupe	(Nombre de prêts) valeur des prêts					
	1970	1971	1972	1973	1974	1975
8) Autres institutions financières privées	(6,012)	(6,467)	(7,448)	(8,143)	(9,483)	(8,980)
	175,072	238,858	246,099	335,336	493,859	(7,940)
9) Prêteurs individuels	(11,592)	(9,399)	(5,685)	(5,230)	(5,095)	(4,470)
	93,000	79,763	36,910	31,747	30,019	25,684
TOTAL (1 à 9)	(69,650)	(83,933)	(97,265)	(116,573)	(119,800)	(128,770)
	1,341,450	1,697,737	2,100,627	2,933,334	3,924,726	4,443,278

Source : Québec, Bureau de la statistique, **Prêts hypothécaires et mutations de propriété** Québec Ed. officiel, 1977.

[294]

TABLEAU 11

Nombre, valeur totale, valeur moyenne et répartition des placements en hypothèques de la Caisse de dépôt et placement du Québec selon la valeur, 1973.

Valeur	Nombre *	Valeur totale \$	Valeur moyenne \$	Nombre (%)	Valeur (%)
moins de 50,000	2	85,845	42,922.5	2.8	0.1
50,000 à 99,999	2	171,685	85,842.5	2.8	0.2
100,000 à 499,999	17	4,725,561	277,974.2	23.6	5.0
500,000 à 999,999	17	11,638,339	684,608.2	23.6	12.3
1,000,000 à 1,999,999	20	27,531,887	1,376,594.3	27.8	29.2
2,000,000 à 4,999,999	11	31,518,450	2,865,313.6	15.3	33.4
5,000,000 et plus	3	18,768,850	6,256,283.3	4.2	19.9
TOTAL	72	94,440,617	1,311,675.2	100.	

* Nous avons rassemblés les prêts consentis à un même projet.

Source : Caisse de dépôt et placement du Québec, Portefeuille 1973, s. 1., 1974.

[295]

essentiellement soit d'importants projets d'hébergement ou de construction domiciliaire soit la construction de bâtiments non domiciliaires.

La S.H.Q. a, par exemple, financé le domaine d'Esterel, projet réalisé par Québec Engineering et Oméga Construction. Mais l'essentiel de son activité est orientée vers la construction de logements dits "sociaux" : H.L.M., résidences pour personnes âgées, etc.. Ce sont d'importants projets qui, considérant les mécanismes d'attribution des contrats et de contrôle de la société, ne sont accessibles qu'aux plus importants contracteurs. Au 31 décembre 1974, la S.H.Q. avait consenti \$28.8 millions à 291 projets de logements municipaux (H.L.M.), \$100 millions à 120 projets de résidences pour personnes âgées, \$61.2 mil-

lions à 40 projets de résidences pour enfants inadaptés et \$33.5 millions à 28 projets de résidences d'étudiants. Il est certain qu'aucun de ces projets d'une valeur moyenne de plus de 1 million de dollars n'a été réalisé par les petits entrepreneurs généraux.

Les placements hypothécaires de la Caisse de dépôt et placement du Québec n'apparaissent pas au tableau 10. Or cette société d'État, a en 1973, financé 72 projets allouant \$94.4 millions de ses fonds en hypothèques. Tel qu'indiqué au tableau 11, 47.3% des projets financés par la Caisse, cumulant 82.5% de la valeur des prêts accordés, l'étaient pour plus de 1 million de dollars. Le financement de cet organisme était essentiellement orienté vers les importants projets de constructions : La Société Delta, les Jardins Merici, Sogecor inc. etc.. En fait la Caisse a financé nombre de centres d'achat, entreprises industrielles, hôtels et importants projets immobiliers soit des projets, encore ici, uniquement accessibles aux plus importants entrepreneurs.

Mais le financement hypothécaire n'est pas la seule activité de la Caisse liée à la construction. Son portefeuille, version 1973 ³⁸², indique d'importants placements dans nombre d'entreprises productrices de matériaux de construction. Ainsi possédait-elle \$2.4 millions ³⁸³ dans Domtar, \$2,375,000 en obligations de Canada en actions de Genstar. Figuraient également dans ses placements, deux ans plus tard, soit en 1975, Ciments du St-Laurent, Pitts Engineering, Steel Company of Canada et plusieurs autres importantes firmes rattachées à l'industrie de la construction.

La Caisse est sans aucun doute l'organisme d'État le plus directement lié aux grands entrepreneurs en gérance et aux grandes entreprises intégrées, n'accordant aucune attention aux petits producteurs de l'industrie.

La dimension économique de l'activité étatique nous permet de saisir les tendances législatives précédemment exposées. L'État ; promoteur des plus importants projets de construction, est infrastructurellement lié aux entreprises opérant dans les sphères les plus concentrées de l'industrie. La relation est double. D'une part l'État accorde ses travaux aux entreprises les plus aptes à les réaliser et à disposer des ga-

³⁸² Caisse de dépôt et placement du Québec, *Portefeuille 1973*, s.l., 1974.

³⁸³ Selon la valeur aux livres des actions.

ranties financières exigées. D'autre part nombre d'importantes entreprises vivent essentiellement des projets étatiques. Les intérêts tant économiques que politiques de ces dernières se condensent donc au sein de ceux [296] de l'État. Plus encore, grâce aux divers mécanismes exposés dans ce texte, l'État reproduit les rapports de domination étudiés dans la première partie du texte.

L'État est non seulement le champ spécifique de la reproduction des mécanismes de domination, mais il stimule, tant par la nature de ses activités économiques que par celle des législations, la concentration au sein de l'industrie.

Du côté syndical, nombre de phénomènes particuliers s'expliquent par la position fort particulière occupée par l'État. En 1968, l'obtention du principe de la syndicalisation obligatoire, même si il fut étroitement lié à l'expansion des plus importants contracteurs, permit l'émergence d'un syndicalisme puissant dans la construction ³⁸⁴ qui s'est traduit par une considérable amélioration des conditions salariales et des avantages sociaux.

À partir du moment où, rompant son entente avec le patronat, la F.T.Q. a endossé les revendications de la CSN touchant la sécurité d'emploi et la sécurité physique et également lorsque ce syndicat a tenté par divers moyens d'imposer sa volonté aux entrepreneurs, l'État est intervenu. Nous croyons que cette intervention se justifiant d'abord par la nécessité de rétablir un rapport de force "acceptable" pour la classe dominante, fut également motivée par la nécessité de réduire les coûts des travaux attribués par l'État. Or la clause "cost plus" reporte directement sur le client toute hausse de coût et l'application des normes de sécurité entraînant précisément une hausse des coûts.

La Commission Cliché, les lois 29, 30, 47, 102 et toutes les autres mesures ultérieures au décret de '73 traduisent cette nature particulière de l'État. L'État condensation d'un rapport de force est également champ spécifique de la reproduction de ce rapport. Dans la construction, considérant l'impact de cette industrie, la dimension économique de l'activité de l'État rend nécessaire la reconduction des rapports de

³⁸⁴ Ici ni matraquage policier, ni "scabs". Ici les conventions se respectent ou les chantiers se ferment. Ici les luttes parfois difficiles, telle celle des ferrailleurs sur le chantier olympique, ont permis l'obtention d'un salaire décent.

domination dont jouit la bourgeoisie et tout spécifiquement sa fraction dominante.

Le processus enclenché avec la loi 290 a permis l'émergence d'une fraction dominante d'entrepreneurs. La Commission Cliché et les suites de cette Commission ont rétabli un rapport favorable à cette fraction au détriment des ouvriers qui ont assistés, impuissants, à une augmentation dramatique des accidents de travail depuis 1975³⁸⁵ et à l'échec syndical lors des dernières négociations.

[297]

Notes du chapitre VIII

Dans l'édition numérique de ce livre, les notes en fin de chapitre ont toutes été converties en notes de bas de page pour en faciliter la lecture. JMT.]

[300]

³⁸⁵ Le nombre d'accidents de travail selon les données de la C.A.T., de 11,138 qu'il était en 1972 passera à 15,027 en '73 puis à 18,951 en '75 pour atteindre 20,335 en 1976. Enfin il se chiffrera à 20,771 en 1977. Le taux de fréquence par 100 employés connaîtra la plus forte croissance entre 1973 et 1975 passant de 13.7% à 17.5%. En 1976 il atteindra 20.9% et enfin diminuera légèrement en 1977 s'établissant à 20.4%.

[301]

Le capitalisme au Québec

Chapitre IX

“CAPITAL BANCAIRE ET FRACTIONS DE CLASSE AU QUÉBEC.”

par **YVES BÉLANGER**

[Retour à la table des matières](#)

[302]

[303]

Nous assistons, depuis quelques années, à de profondes modifications au sein des institutions financières québécoises et canadiennes. Ces modifications sont, selon nous, l'expression non seulement de l'accélération du processus de concentration, mais aussi des nouvelles orientations de l'État canadien et de l'État québécois. L'État canadien, surtout depuis l'adoption de la loi bancaire de 1967 a tenté de contrôler la croissance des institutions financières les plus importantes : les banques. Par contre l'État québécois a, au tournant des années '60, plutôt préconisé l'expansion et l'organisation des banques et autres entreprises financières québécoises. Or, selon Dorval Brunelle :

"L'entreprise de canalisation et de ré-orientation de l'épargne, n'est réalisable, en contexte québécois, qu'avec l'intervention de l'État. Autrement dit, seul l'État est en mesure d'opérer la délicate question des intérêts en présence..." ³⁸⁶.

Par son intervention, l'État québécois participera donc à créer les conditions économiques nécessaires à la modification des rapports super-structuraux entre les diverses fractions de la bourgeoisie. Certains organismes, dont le mouvement Desjardins, plus ou moins marginaux à la fin de la guerre, connaîtront, dès la fin des années '50, une expansion considérable et seront propulsés à l'avant plan du marché financier québécois. Certaines institutions étatiques, dont la principale est certes la Caisse de dépôt et placement du Québec, participeront activement à la mise en place d'un véritable "réseau" financier québécois. Ce réseau, drainant une large part de l'épargne québécoise, consolidera, comme nous tenterons de le démontrer dans ce texte, les assises de la bourgeoisie québécoise.

Nous aborderons ces diverses hypothèses, essentiellement par l'intermédiaire des institutions financières les plus importantes : les banques et caisses d'épargne et de crédit, y greffant, à l'occasion, les

³⁸⁶ Brunelle Dorval. *La Désillusion tranquille*, texte en cours de publication, août 1976, p. 123.

autres types d'entreprises financières. Une telle approche nous permettra de tracer les grandes lignes du développement financier spécifique au Canada et au Québec.

Les banques canadiennes

[Retour à la table des matières](#)

En 1867, on comptait 35 banques actives au Canada contrôlant près de 75% de l'épargne. Existait déjà à cette époque la Banque de Montréal, la Banque Canadienne de Commerce, la Banque de Nouvelle-Écosse, la Banque de Toronto et The Bank of British Columbia. En 1871 le gouvernement canadien adopta une première législation, assez **primaire, visant à assainir et structurer le milieu financier canadien.**

[304]

TABLEAU 1
Acquisition des quatre plus grandes banques canadiennes 1850-1960

Banque de Montréal	Banque Royale	Banque de Nouvelle-Écosse	Banque de Commerce Canadienne Impériale
The Exchange Bank of Yarmouth	The Union Bank of Halifax	The Union Bank of Prince Edward Island	Gore Bank
The Peoples Bank of Halifax	Trades Bank of Canada	The Bank of New-Brunswick	Bank of British Columbia
The Ontario Bank	Bank of British Honduras Ltd.	The Metropolitan Bank	Halifax Banking Company
La Banque de l'Amérique du Nord Britannique	British Guiana Bank	The Bank of Ottawa	Merchants Bank of Prince Edward Island
La Banque Molson	La Banque de Québec		Eastern Townships Bank
La Banque d'Épargne de Terre-Neuve	Northern Crown Bank		Bank of Hamilton
	Bank of Central South America		Standard Bank
	Union Bank of Canada		The Niagara District Bank
			Weyburn Security Bank
			Barclays Bank (Canada)
			fusion entre la Banque de Commerce et la Banque Canadienne Impériale en 1960.

[305]

<p align="center">TABLEAU 2 Croissance des actifs des cinq plus importantes banques canadiennes 1949-1976 (\$ 000,000)</p>						
Années	Banque de Montréal	Banque Royale	B.C.C.I.		B.N.E.	B.T.D.
			B.I.	B.C.C.		
1949	2,139.7	2,335.0	519	1,646.3	430.1	—
1954	2,530.0	3,026.9	682.4	2,058.7	1,029.1	—
1959	3,259.7	4,129.7	1,011.5	2,976.2	1,847.5	1,789.0
1967	4,668.1	6,231.6	5,503.4			—
1969	8,152.9	10,196.2	9,199.5		5,944.2	5,232.0
1974	17,651.0	21,669.9	18,946.9		13,462.5	—
1976	20,492.3	28,831.6	26,104.0		18,181.0	16,192.0

[306]

Cette loi, sans mesures restrictives, visait essentiellement à assurer la stabilité des entreprises financières. En '35 le capital privé institua la Banque du Canada. L'importance de cet organisme incita, dès l'année suivante, le gouvernement canadien à s'en approprier la majorité des parts. Ses activités étaient fort limitées se résumant à imprimer la monnaie et à prêter aux banques, Dominion et gouvernements provinciaux.

La fin de la guerre vit les prêts commerciaux consentis par les banques tomber de 60% à 52% en 10 ans, puis à 45% quelques années plus tard. Déjà le type de financement proposé par ces dernières ne répondait plus aux besoins du grand capital industriel (ce dernier exigeant plutôt des prêts à long terme).

Ce mouvement favorisa certes les autres types d'institutions financières. En 1960 le processus de concentration était, à toutes fins pratiques, terminé. De 44 en 1880 le nombre de banques actives passera successivement à 35 en 1900, à 18 en 1920, à 10 en 1940 et finalement à 9 au début des années '60. Les tableaux 1 et 2 synthétisent cette concentration et la croissance des actifs des plus grandes banques canadiennes.

La loi bancaire de '67 réorienta considérablement l'activité de ces banques. En introduisant des restrictions sur la détention d'actions des entreprises industrielles, en fixant un plafond de 10% à la détention d'actions d'entreprises financières recevant les dépôts du public (cette mesure ayant préalablement été amendée pour permettre le contrôle de Roynat Ltd) et en légiférant sur la nature du contrôle des banques canadiennes, l'État forçait, d'une certaine manière, les banques (du moins les cinq pan-canadiennes) à s'orienter vers l'extérieur. Jusqu'alors leur activité étrangère se limitait presque exclusivement à la région new-yorkaise, aux Antilles et au Royaume-Uni. Or, dès la fin des années '60, comme l'exprime E. Wayne Clendenning :

"Le champ d'action de leur activité internationale s'est étendu pratiquement à toutes les régions du globe et n'est plus limité à New-York, Londres et les Antilles qui, par contre, demeurent des centres importants de l'activité bancaire canadienne. Les façons d'opérer se sont également diversifiées et comprennent, en plus des succursales et des agences, des bureaux de correspondants, des filiales et des sociétés affiliées étrangères ; les banques canadiennes participent de plus à des consortiums internationaux... Institutions nationales au début, elles sont devenues des entreprises multinationales, qui par leurs opérations nombreuses et diversifiées, peuvent concurrencer les banques d'autres pays sur une échelle mondiale" 387.

³⁸⁷ Clendenning, E. Wayne. *Le marché des eurodevises et l'activité internationale des banques canadiennes*. Ottawa, Conseil Economique du Canada, Ministère des Approvisionnements et services, 1976. p. 103.

Cette expansion étrangère, traduite dans le tableau 3, étant hors du champ d'application de la loi de '67, a donc permis aux banques canadiennes de contourner les restrictions de cette loi. Elles se sont, entre [307] autres, engagées dans des activités fiduciaires à l'étranger. Mais plus encore, elles se sont alliées, soit entre elles, soit avec d'autres banques pour fonder de nouvelles institutions financières opérant à l'échelle mondiale. Ainsi en est-il de la Libra Bank formée par la Banque royale, la Chasse Manhattan Bank, la National Westminster Bank (Royaume Uni), le Credito Italiano, le Mitsubishi Bank (Japon), le Westductche Landes Bank (Allemagne), la Swiss Bank Corp. et la Banco Espirito Santo Commercial de Lisboa (Portugal). Les principales opérations de la Libra Bank sont le financement en Amérique Latine, les prêts en eurodevises, la garantie d'émission de titres, d'obligations d'actions, le financement par consortiums de prêts importants et la consultation financière ³⁸⁸. Ainsi en est-il également de Adela Investment détenue, entre autres, par la Banque de commerce canadienne impériale, la BNE et la Banque royale. Le tableau 4 indique quelques liens de propriété partagés entre ces cinq grandes banques. On y remarque d'étroites relations entre la Banque royale, la BNE et la BCCI ; entre la BNE et le

³⁸⁸ *Idem*, pp. 111-112.

[307]

TABLEAU 3											
Propriétés à l'étranger, type de propriété et répartition géographique de ces propriétés selon chacune des cinq plus grandes banques canadiennes, décembre 1974.											
Type de propriété	Nombre de propriétés & répartition géographique										
	B.R.		B. de M.		BNE		BCCI.		B.T.D.		
Agences	2	USA	2	USA	2	USA	2	USA	2	USA	
Succursales	3	Europe	1	Antilles	17	Antilles	9	Antilles	3	Europe	
	18	Antilles	2	Europe	12	Europe	2	USA	1	Moyen Orient	
	18	Amérique latine	1	Extrême Orient	1	Moyen Orient	3	Europe	1	Extrême Orient	
			1	Amérique latine	1	Extrême Orient	1	Amérique latine			
Bureaux de correspondants	4	USA	2	USA	4	USA	4	USA	4	USA	
	4	Europe	4	Europe	3	Extrême Orient	3	Europe	4	Ex Orient	
	3	Extrême Orient	4	Extrême Orient	3	Amérique latine	2	Extrême Orient	2	Am. latine	
			2	Amérique latine	1	Europe					
			1	Australie							
			1	Moyen Orient							
Filiales	2	Moyen Orient	2	USA	1	USA	2	USA	2	USA	
	1	USA	3	Antilles	11	Antilles	3	Antilles	1	Europe	
	11	Antilles	1	Europe	5	Europe	1	Europe	1	Ex. Orient	
	4	Europe	1	Extrême Orient	1	Extrême Orient	1	Extrême Orient	1	Moyen Orient	
	1	Extrême Orient									
Sociétés affiliées	3	Europe	2	Europe	2	Europe	2	Europe	1	USA	
	5	Antilles	1	Extrême Orient	3	Antilles	2	Antilles	2	Europe	
	6	Extrême Orient			3	Extrême Orient	2	Extrême Orient	3	Ex. Orient	
	2	Amérique latine					2	Australie	1	Moyen Orient	

TABLEAU 3

Propriétés à l'étranger, type de propriété et répartition géographique de ces propriétés selon chacune des cinq plus grandes banques canadiennes, décembre 1974.

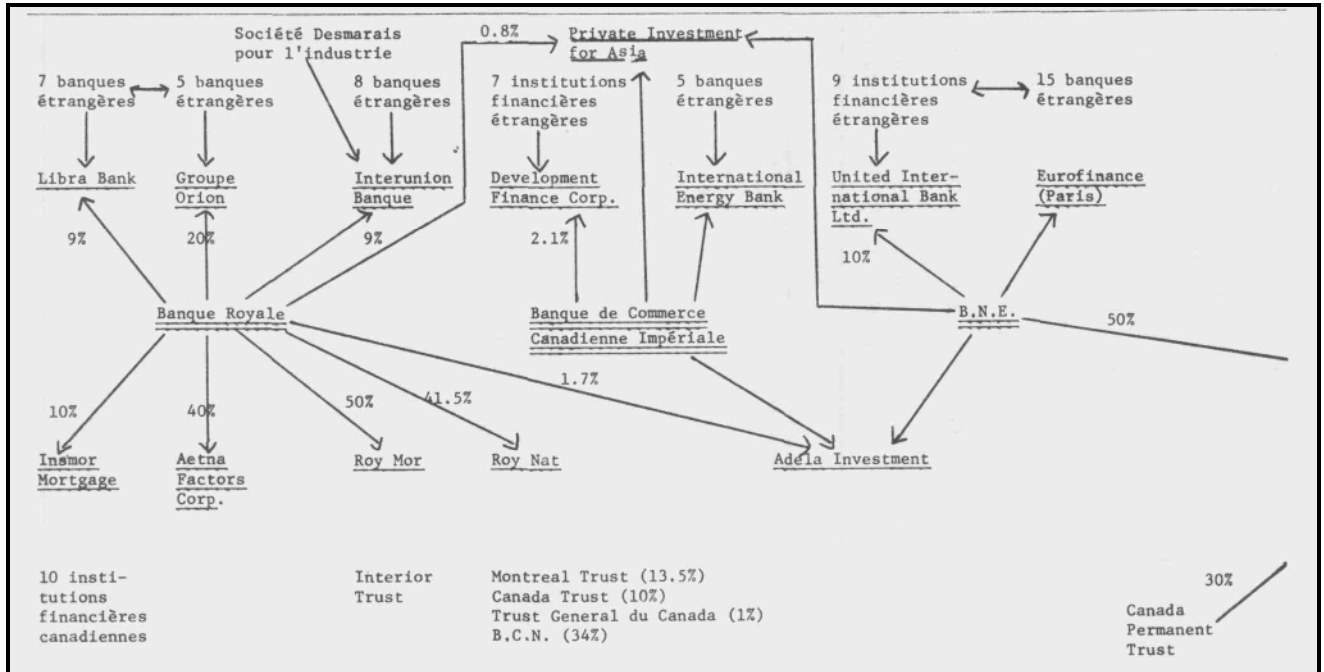
Type de propriété	Nombre de propriétés & répartition géographique									
	B.R.		B. de M.		BNE		BCCI.		B.T.D.	
	3	Australie					1	Amérique latine		
	1	Afrique								
Consortiums	3	Europe	1	Australie	1	Europe	1	Australie	2	Europe
							1	Europe		
TOTAL	94		32		70		43		31	

Source ; E.W. Clendenning, *Le marché des eurodevises et l'activité internationale des banques canadiennes*. Conseil économique du Canada. Ministre des Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, 1976, pp. 111 à 120.

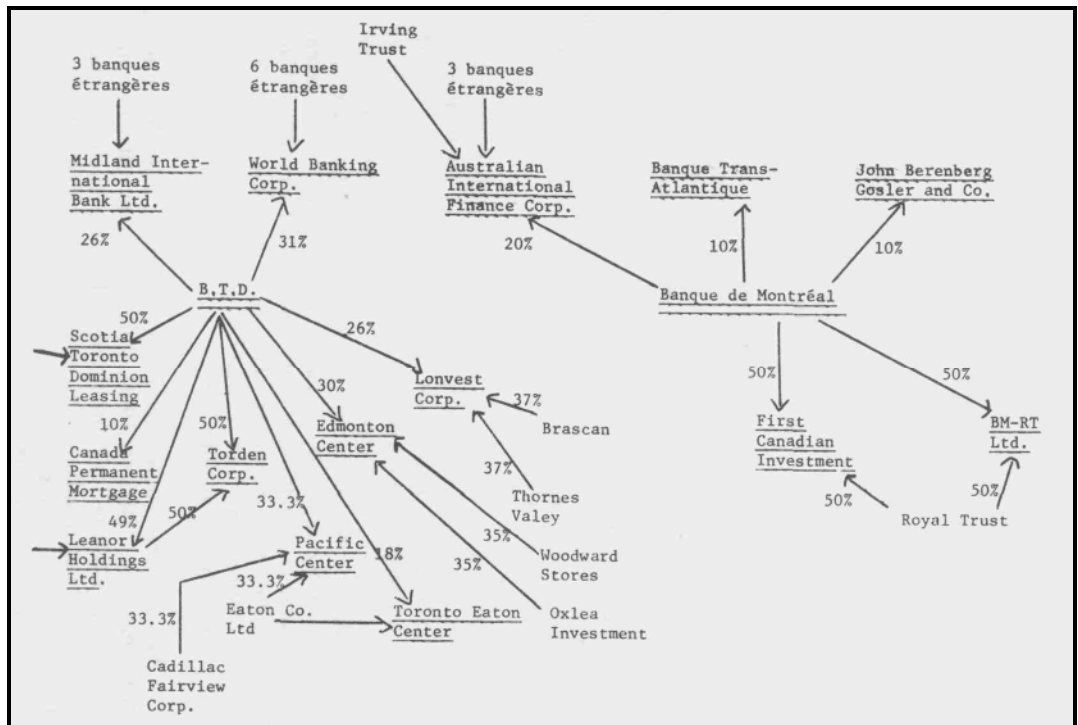
[308]

TABLEAU 4

Liens de propriété entre les 5 plus grandes banques canadiennes, 1977



[309]



[310]

Trust général ; et enfin entre la Banque de Montréal et le Royal Trust. Ce qui importe le plus, cependant, comme le fait remarquer Clendenning ³⁸⁹ ce sont les transactions internationales, qui étaient 6 fois plus importantes en '74 qu'elles ne l'étaient en '64. Toujours selon Clendenning,

"Elles (les banques) ont également élargie leur activité de prêt aux sociétés multinationales (canadiennes et étrangères) et leur financement du commerce canadien à l'étranger, en plus de s'engager dans les marchés financiers intérieurs d'autres pays par l'entremise de succursales, de filiales et d'institutions affiliées étrangères" ³⁹⁰.

De plus :

"Entre 1964 et 1974, dans l'ensemble de l'activité internationale des banques canadiennes, ce sont leurs opérations interbancaires avec les grandes banques mondiales qui ont connu l'expansion la plus rapide" ³⁹¹.

Et c'est là, selon nous, l'expression même de l'intégration de ces importantes institutions financières à l'échelle mondiale. Ne pourrait-on pas parler, à juste titre d'ailleurs, de multinationales financières ?

Sur le plan intérieur, comme le fait remarquer J. Niosi ³⁹², le processus historique spécifique du Canada, l'influence du "modèle" anglais et les relations particulières avec les États-Unis, ont poussé les banques tout comme la majorité des institutions financières canadiennes (les holdings constituent une exception à cette règle) à ne pas s'intégrer au capital industriel. Ainsi :

³⁸⁹ E.W. Clendenning, *Idem*.

³⁹⁰ E.W. Clendenning, *Idem*, p. 104.

³⁹¹ E.W. Clendenning, *Idem*, p. 130.

³⁹² Niosi, Jorge. *Le contrôle financier du capitalisme canadien*. Montréal, Presses de l'Université du Québec, 1978.

"On a pu constater quelques développements mineurs particulièrement chez les banques à charte, les trust et les compagnies d'assurance, qui tendent à donner à ces institutions, après une quinzaine d'années le contrôle de quelques compagnies soit financières, soit immobilières. Mais le tableau traditionnel du système financier canadien n'a pas varié : il s'abstient d'intervenir directement dans la fondation, la réorganisation et le contrôle des sociétés non financières. La raison principale de cet "abstentionnisme" est l'influence du système financier anglais sur le canadien" ³⁹³.

Les données exposées par Niosi confirment cette dimension de l'activité bancaire. Déjà en 1960, alors qu'aucune restriction majeure de nature législative ne les contraignait, la Banque royale ne consacrait que 12% de ses actifs aux actions, obligations étrangères et municipales du Canada. Cette part se chiffrait respectivement à 9%, 6% et 7% pour la BCCI, la Banque de Montréal et la BNE. Or, en 1974, sous l'égide [311] de la loi de '67 cette part est tombée à 3% pour la Banque royale, la BCCI et la BNE et à 2% pour la Banque de Montréal, donc bien en deçà des limites permises par la loi et fixées à 10%. La relation spécifique avec les entreprises semble s'être essentiellement limitée aux prêts industriels. À ce chapitre, les travaux de S. Sales ³⁹⁴ et d'André Ryba ³⁹⁵ ont démontré que ce type d'activité est surtout orienté vers les petites entreprises, l'autofinancement étant massivement pratiqué par les monopoles et multinationales. En '74-'75, les prêts aux entreprises, totalisant \$22.6 milliards et représentant 21.9% de l'ensemble de l'actif, étaient essentiellement orientés vers l'Ontario (40% de l'ensemble), le Québec ne recevant que \$5.6 milliards — soit 25%. Cette répartition correspond sensiblement à la part

³⁹³ Niosi, Jorge, *Idem*, p. 64.

³⁹⁴ Groupe de recherche sur les élites industrielles. *Rapport intermédiaire présenté au Ministère de l'industrie et du commerce du Québec : les industriels au Québec et leur rôle dans le développement économique*. Montréal, juillet 1976.

Sales, Arnaud. *Capital, entreprises et bourgeoisie*, thèse de doctorat. Montréal, 1976.

³⁹⁵ Ryba, André. *Dossier 3, le rôle du secteur financier dans le développement du Québec : un essai en finance régionale*. CRDP, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, 1974.

des dépôts dans les banques à charte s'établissant, selon une estimation de A. Ryba ³⁹⁶, à 21% pour le Québec et à 44% pour l'Ontario.

Les banques à charte, et tout particulièrement les cinq grandes banques canadiennes, répondent donc à certains impératifs liés à leur développement et à leur position spécifique soit : l'expansion à l'échelle mondiale, la disjonction avec le capital industriel, et la concentration des activités en Ontario. Au moins deux de ces tendances sont directement liées à la loi de '67. De plus, les modifications apportées récemment à cette loi, en élargissant le cadre des opérations bancaires ³⁹⁷, réduiront certainement la croissance des activités étrangères et favoriseront fort probablement l'acquisition de parts plus importantes dans les entreprises canadiennes.

Qu'en est-il alors des institutions dites "québécoises" ? C'est à cette question que nous tenterons maintenant de répondre en esquissant les grandes lignes de leur développement spécifique.

Le "réseau" québécois

Selon Dorval Brunelle :

"Les années 1961-1963 furent ainsi consacrées à la mise sur pied d'une réorganisation des alliances au sein de la bourgeoisie, réorganisation qui devait consolider les liens entre le capital financier et le capital industriel au détriment des entreprises - petites, moyennes ou grosses, peu important - relevant de propriétaires individuels" ³⁹⁸.

Cette "réorganisation" visait à structurer, si nous pouvons ainsi nous exprimer, le milieu financier québécois et à y joindre - c'était là

³⁹⁶ Ryba, André. *Idem*, p. 47.

³⁹⁷ Amendements législatifs qui traduisent d'ailleurs une certaine libéralisation du régime visant à accroître la situation concurrentielle des banques, en "ouvrant" le marché canadien aux banques étrangères, et en facilitant l'accès aux opérations non bancaires à l'ensemble des banques présentes sur le sol canadien.

³⁹⁸ Brunelle, Dorval. *op. cit.*, (1) p. 125.

un des principaux objectifs des libéraux de la "révolution tranquille" – de nouveaux appareils, organismes aptes à favoriser l'émergence d'un véritable capital financier.

[312]

Les trois banques à charte de ce groupe furent créées au XIX^e siècle. La BCN ³⁹⁹, incorporée en 1873 sous le vocable "La Banque d'Hochelaga", absorba en 1924 la Banque nationale et modifia sa raison sociale pour la Banque canadienne nationale dès l'année suivante. La Banque nationale disposait à cette époque de 262 succursales et agences à travers la province et totalisait des actifs de \$50,400,000. En 1929 la BCN vendit ses cinq succursales opérant en Alberta à la Banque de commerce et orienta toutes ses énergies vers le marché québécois. Ses actifs passèrent de \$430,120,124. en 1950 à \$962,630,605 en 1965. C'est en 1968 que la BCN intégra Crédico Inc. of Montréal dans le but d'ajouter Crédico Cards Accounts au système Chargex qu'elle introduisit avec la Banque royale, la BCCI et la LTD. En juin 1969 Carnagex Ltd fut fondée avec le Trust général et United North America Holdings Ltd. Dès 1970 ses actifs dépassaient largement le cap du milliard se chiffrant à \$1,671,625,000. C'est en 1973 qu'elle s'orienta vers l'étranger en achetant BCN (Europe) et en s'associant, deux ans plus tard, à la Société générale (France) pour créer Euronat Ltée. En 1976 ses actifs atteignaient \$5,674,757,000.

Pour sa part la Banque provinciale vit le jour le 18 mai 1861 sous le vocable "Banque Jacques Cartier". Elle modifia son nom au début du siècle présent. Naissait quelques années avant la Banque Jacques Cartier, la Banque populaire fondée par la Société St-Vincent de Paul sous le nom de "La Caisse d'économie Notre Dame de Québec". Ces deux institutions, qui totalisaient à peine \$180 millions en actifs à la fin des années '40, fusionnèrent en 1970. Six ans plus tard, en 1976, la Banque provinciale atteindra quelques \$3,804,008,000 d'actifs. No-

³⁹⁹ La B.C.N. constitue un cas particulier dans la mesure où, ayant atteint un stade de développement avancé, elle s'est considérablement "intégrée" aux banques monopolistes canadiennes. Elle demeure cependant par son histoire, ses origines, sa base d'accumulation, ses opérations et la nature de son contrôle partie intégrante du "milieu" francophone québécois. Elle constitue d'ailleurs un excellent exemple de la complexité des rapports s'établissant entre le capital identifié "québécois" et le capital canadien.

tons qu'en septembre 1976 elle achetait 10% des intérêts du Crédit industriel Desjardins au coût de \$1,100,000. Cette transaction consacrait sa liaison avec le Mouvement Desjardins, ce dernier la contrôlant déjà. En 1975 elle disposait de 286 succursales et 34 agences réparties sur le territoire québécois.

Coopérative à ses débuts, la Banque d'épargne de la cité et du district de Montréal obtint une charte fédérale en 1871. En 1930 cette charte fut modifiée lui permettant de s'étendre hors de Montréal. Vingt ans plus tard elle totalisait des actifs de \$170,771,431. et possédait 28 succursales, dont deux à Verdun. Ses actifs passeront de \$254,605,157. en 1960 à \$538,686,000. en 1970. Vers la fin '74, Canada Permanent Mortgage achetait 10% des intérêts de la Banque et vendait le tout à la BCN ; cette dernière, grâce à l'appui du groupe Prenor, en contrôlait déjà 30%. De son côté la Banque provinciale tenta également l'intégration de la Banque d'épargne. Ces deux tentatives échouèrent.

Les actifs de ces trois banques totalisaient en 1976 quelques \$10,323 millions. Leurs intérêts à l'étranger se limitaient, pour la BCN, à BCN (Europe), BCN (Bahamas) et à 50% de Euronat Ltée. La Banque provinciale détenait pour sa part la totalité des parts de la Banque provinciale (internationale) Ltée établie à Nassau et 10% de la Banque de l'union occidentale. Nous sommes donc, à tous points de vue, très [313] loin des cinq grandes banques canadiennes, tant en termes d'actifs, de marché que d'intérêts à l'étranger. Ce sont là quelques éléments qui nous serviront ultérieurement à situer ces trois banques québécoises face aux "géantes" canadiennes. Nous ne pouvons conclure, cependant, sur les institutions québécoises sans nous attarder préalablement à deux formes de capital qui ont, au cours des quinze dernières années, connu une expansion phénoménale : le circuit coopératif et les entreprises d'état.

Selon une étude du Bureau de la statistique du Québec,

"La période 1900 à 1920 est marquée par la naissance et les débuts de propagation du mouvement des Caisses populaires dans la Province. En 1920 on compte 31,000 sociétaires et 113 caisses totalisant un actif d'au delà de \$6 millions. De 1915 à 1920, l'évolution est lente : c'est le schéma familier de l'inflation qui sévit. Le financement de la guerre est lourd pour

le Canada et le gouvernement canalise les épargnes des particuliers. Dans ce contexte, les Caisses populaires se maintiennent et réussissent même à attirer des sommes plus considérables d'épargne d'année en année " 400.

Les caisses profiteront largement de la relance économique provoquée par la seconde guerre mondiale. De 1939 à 1945 le nombre de caisses doublera et leur actif quintuplera pour atteindre plus de \$100 millions. Le tableau 5 démontre que les caisses populaires ont connu une croissance beaucoup plus forte que les autres institutions financières entre 1935 et 1965. Elles ne détenaient, en 1935, que 0.2% de l'ensemble des actifs financiers. Cette part passera successivement à 1.4% en 1945, 1.9% en 1950, 2.8% en 1955, 4.2% en 1962 pour se maintenir à quelque 5% depuis 1965. En 1950 les seules Caisses populaires Desjardins totalisaient \$220,798,000, détenant ainsi plus de 90% du total de l'actif des caisses populaires. Les actifs des Caisses Desjardins atteindront \$359 millions en '55, \$670 millions en '60 puis \$1,300 millions en '65. On les évalue aujourd'hui à quelques \$7 milliards.

Jusqu'au début des années '60, les institutions québécoises étaient fort peu liées entre elles. La "révolution tranquille" marque certes un point tournant et le Mouvement Desjardins jouera un rôle essentiel dans l'organisation d'un circuit financier québécois. Etroitement lié au Gouvernement Lesage, le mouvement Desjardins s'impliquera, dès le départ dans plusieurs projets économiques de ce gouvernement et tout particulièrement dans celui des sociétés d'État ⁴⁰¹.

En 1965 Jean Lesage, dans un discours prononcé au neuvième congrès des Caisses populaires les exhortait à s'impliquer davantage et à collaborer plus étroitement avec l'État :

"Ainsi les Caisses populaires du Québec ont aujourd'hui, [314] comme tous les autres organismes du genre, à faire certaines options, dans certains cas même à décider dans quelle direction elles doivent s'orienter... Mais les Caisses populaires ont joué un tel rôle dans notre milieu, et cela

⁴⁰⁰ Québec (Prov.) Bureau de la statistique. *Les Caisses populaires au Québec, 1953-1962*. Québec, juin, 1969, p. 86.

⁴⁰¹ Le Mouvement Desjardins investira quelques cinq millions de dollars dans la S.G.F. en 1965.

depuis des années, que l'observateur de l'extérieur ne peut que souhaiter le plein succès des initiatives nouvelles qu'il leur paraîtrait nécessaire de susciter. Les Caisses populaires ont aidé nos citoyens et nos familles ; maintenant, en plus, elles aident notre collectivité comme telle. Je pense à leur participation à la Société générale de financement... Je suis certain que, dans la réévaluation de l'action des Caisses populaires, vous saurez, tous ensemble, un peu comme l'a fait encore le Québec, ne pas craindre les remises en questions nécessaires tout en nous appuyant sur l'essentiel et en le sauvegardant" ⁴⁰².

[314]

TABLEAU 5
Taux de croissance des actifs des principales institutions financières
au Canada. 1935-1967, (%)

Institutions	1935-45	1945- 50	1950-55	1955-62	1962- 65	1965-67
Banques à charte	138	32	31.8	42.2	28.1	22.6
Banque d'épargne du Québec	85.7	42.6	29.9	34.7	20.4	17.7
Sociétés de Fiducie	18.2	65.8	61.9	1628.9	83.2	25.4
Sociétés de prêts hypothécaires	2.2	56.2	55.3	1256.1	88.6	13.4
Caisses populaires et crédit unions	1172.7	1157	1129.1	1591	52.6	18.2
Cies de Finance et de crédit à la consommation	25	3680	1658.1	80.6	88.2	5.8

Source : tiré des données présentées dans : Comité d'étude sur les institutions financières, *Rapport 1969*, Gouvernement du Québec, 1969, p. 18.

⁴⁰² Discours de Jean Lesage. *Rapport des travaux du neuvième congrès des Caisses Populaires*, 1965, p. 141.

Dans les douze dernières années, le Mouvement Desjardins s'est structuré, a acquis le contrôle de la Banque provinciale et de Culinar. Il a également, dimension importante, supporté activement l'État québécois. À la fin de l'exercice '75, les seules fédérations de Montréal et de Québec des Caisses populaires Desjardins possédaient \$120 millions en obligations du gouvernement du Québec, \$12.6 millions en valeurs de l'Hydro-Québec, \$1.5 million à la SGF et \$970,000 dans les autres [315] entreposes du gouvernement québécois.

Ce groupe coopératif détenait également, en 1972 ⁴⁰³, les immeubles d'Argensons, la Place Desjardins, la Société de gestion d'Aubigny, 35% de Waterman Canada, et 24% de la Banque provinciale. Le Mouvement Desjardins est, en partie grâce à sa position spécifique ⁴⁰⁴ et à son importance en termes financiers, un des principaux organes du "réseau" québécois. De plus, grâce à la Banque provinciale, qui est, selon Arnaud Sales, l'une des institutions les mieux adaptées aux besoins de la bourgeoisie québécoise ⁴⁰⁵, il constitue l'une des institutions les plus liées au capital industriel québécois.

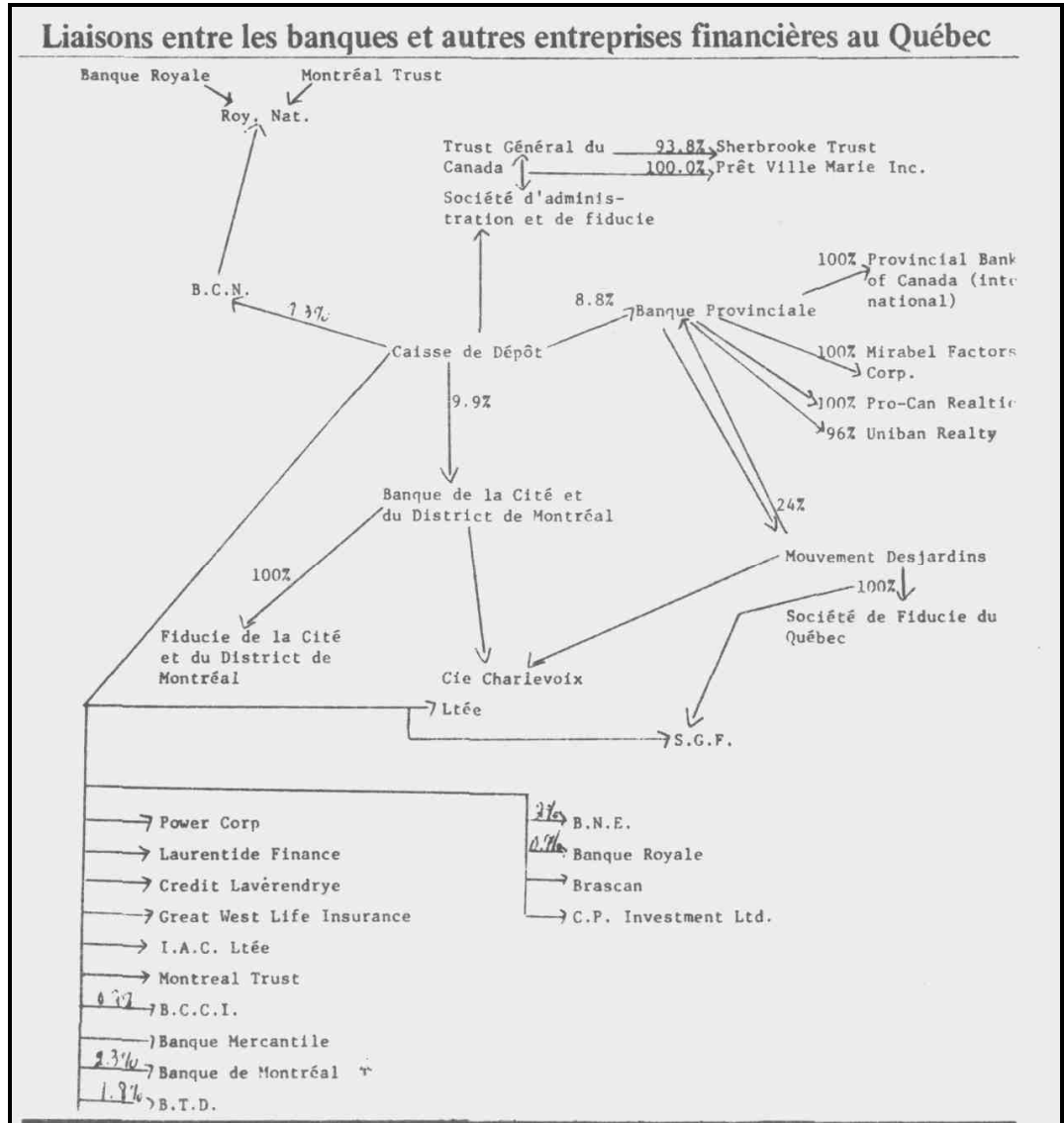
⁴⁰³ Selon *Liens de parenté entre firmes*. Canada. Statistique Canada. *Liens de parenté entre firmes*. Ottawa, 1972.

⁴⁰⁴ N'étant pas une banque et relevant du provincial, le Mouvement Desjardins n'est pas assujéti aux restrictions, imposées par le fédéral dans la loi de '67, aux institutions bancaires et est donc plus libre dans ses transactions. Suite à de multiples représentations favorables à une modification du statut des Caisses Desjardins, représentations faites par les banques canadiennes, le gouvernement fédéral a décidé, en mai '78, de maintenir le statut quo. *Le Devoir* indiquait d'ailleurs en page un de son édition du 14 mai 1978 que : "Le gouvernement fédéral a renoncé à son intention d'imposer aux institutions para-bancaires, soit les Caisses populaires, les coopératives de crédit et les sociétés de fiducie, l'obligation de maintenir des réserves auprès de la Banque du Canada".

⁴⁰⁵ Arnaud Sales indique que : "La B.C.N. et la Banque Provinciale sont manifestement les banques des firmes canadiennes françaises (30.7%) d'une part et du secteur coopératif (70.4% et 59.1%) d'autre part. On doit toutefois souligner qu'une assez importante proportion d'entreprises anglophones font appel à la B.C.N. (...) Alors qu'aucune ne mentionne la Banque Provinciale". in Groupe de recherche sur les élites industrielles. Rapport intermédiaire présenté au Ministère de l'industrie et du commerce du Québec : *Les industriels au Québec et leur rôle dans le développement économique*. Montréal, juillet 1976, p. 99.

Le tableau 6 expose certains éléments clés de ce réseau québécois. Nous tenons toutefois à préciser que ce réseau doit être perçu dans une perspective plus large que la stricte propriété économique. Il est le noyau autour duquel gravite une large part des institutions financières,

TABLEAU 6



[316]

voir même industrielles, québécoises. Le cas de l'Excellence, compagnie d'assurance-vie, est à ce titre fort révélateur.

Cette dernière compagnie, fondée en 1964, y est intégrée, selon les données dont nous disposons, par le biais de liens administratifs. La firme Lemay, Pouliot, Guérard et associés inc. y agit à titre d'actuaire-conseils, le Trust général du Canada y occupe les fonctions d'agent de transfert, ses banquiers sont la Banque provinciale et la BCN, tandis que sa gardienne des valeurs est la Société d'administration et de fiducie, enfin la Société nationale de fiducie y occupe les fonctions de registraire ⁴⁰⁶.

Il demeure, cependant, que dans nombre de cas cette intégration s'exprime principalement par la propriété économique. Par exemple, le Trust général du Canada (4465 millions d'actifs en 1976), dont les intérêts sont exposés au tableau 7, appartenait, en 1974, à quelques 1,000 actionnaires.

En ajoutant à ces dernières données l'acquisition de \$975,018 de capital-actions par la Caisse de dépôt et placement du Québec en 1975, le contrôle québécois-francophone du Trust général devient évident. Ces deux cas indiquent bien la diversité et la complexité des liens qui unissent les diverses institutions financières québécoises, ces dernières contrôlent, au Québec, une part importante du marché financier.

La Caisse de dépôt et placements du Québec, nous avons pu le constater au tableau 6, occupe une place de choix et joue un rôle fondamentale dans la "cohésion" de ce réseau. Nous allons donc, dans les pages suivantes, en définir la fonction et tenter d'en évaluer l'impact. ⁴⁰⁷

La Caisse de dépôt et placement du Québec

[Retour à la table des matières](#)

Dans son récent rapport, la Commission royale d'enquête sur les groupements des sociétés indique :

⁴⁰⁶ Informations tirées d'une étude produite par la Caisse de dépôt et placement du Québec sur *l'Excellence, compagnie d'assurance vie*, 3 novembre 1970.

⁴⁰⁷ Tiré d'une étude de la Caisse de dépôt sur le *Trust Général du Canada*, 15 avril, 1975.

"La Caisse de dépôts et placement du Québec est l'une des institutions les plus importantes et dont les opérations sont les plus diversifiées. Elle place les fonds provenant du Régime des rentes du Québec et d'autres compte du gouvernement québécois, soit un total de 5.3 millions de dollars au milieu de 1977, dans des obligations du gouvernement, de corporations municipales et de compagnies, ainsi que dans des actions et hypothèques" ⁴⁰⁸.

Créée le 15 juillet '65 la Caisse de dépôt, devant gérer les fonds de [317]

TABLEAU 7
Répartition des actions du Trust Général du Canada,
en nombre et pourcentage, 1974 (22)

Actionnaires	Nombre d'actions	%
Petits actionnaires (964)	422,399	46.9
Actionnaires no résidents (16)	8,141	0.9
Trust Général du Canada en Fideicomis	13,000	1.4
Autres *	31,500	3.5
B.C.N.	90,000	10.0
Banque Provinciale	75,000	8.33
Alliance, cie d'assurance vie	10,000	1.1
La Prévoyance cie d'assurances	10,000	1.1
Les Prévoyants du Canada Assurance Générale	14,837	1.6

⁴⁰⁸ Canada. Commission royale d'enquête sur les groupements des sociétés. *Rapport*. Ottawa, Ministère des approvisionnements et services, 1975, p. 269.

TABLEAU 7
Répartition des actions du Trust Général du Canada,
en nombre et pourcentage, 1974 (22)

Actionnaires	Nombre d'actions	%
Les Prévoyants du Canada, Assurance vie	24,400	2.7
Les Prévoyants du Canada, fond de pension	15,800	1.8
Sun-Life	20,000	2.2
J.-Louis Lévesque	13,500	1.5
Hon. Jean Mercier Gouin, Hon. Gustave Lemieux et Trust Général du Canada, Exec. Test. Succ. Hon. Rodolphe Lemieux	10,680	1.2
Crédit foncier Franco-Canadien	18,076	2
Co-Operators Insurance Ass.	12,835	1.4
Canadian Pacific Ltd. Trustée	36,666	4.1
Beaubran Corp.	8,000	0.9
La Cie Simclair Ltée	65,166	7.2
TOTAL	900,000	100.
* Non spécifié		

la Régie des rentes du Québec (auxquels s'ajouteront, par la suite, d'autres fonds de pension), est rapidement devenue une institution financière [318] de tout premier plan occupant l'avant-scène d'un des secteurs de l'épargne les plus convoités : les fonds de pension ⁴⁰⁹.

⁴⁰⁹ Les fonds de pension permettent aux institutions qui les gèrent une plus grande marge de manœuvre dans les placements à moyen et long termes. Or, c'est précisément ce type de placement qu'exigent les plus importantes entreprises.

Parmi ses nombreux objectifs, la Caisse devait stabiliser le marché québécois des obligations mais surtout, dans les termes du premier ministre Lesage, devenir un "instrument de croissance, un levier plus puissant que tous ceux qu'on a eu dans cette province jusqu'à maintenant" ⁴¹⁰. N'étant assujettie à aucune restriction, la Caisse a rencontré ses objectifs touchant le marché des obligations du secteur public québécois. C'est ce que confirmait Pierre Fournier dans une étude publiée par l'O.P.D.Q. en 1977 :

"Dès sa mise en opération, la Caisse est devenue un acheteur important et régulier des obligations émises par les sociétés publiques du Québec. Au 31 décembre 1975, elle détenait \$1,8 milliard d'obligations du gouvernement du Québec, \$126.7 millions d'obligations municipales et scolaires. Ces investissements représentent près de 60% des placements de la Caisse" ⁴¹¹.

C'est là une dimension importante des activités de la Caisse, cette dernière ayant, "contribué à réduire la dépendance du gouvernement du Québec face au syndicat financier" ⁴¹².

Mais la Caisse disposait également fin '76, de \$661.3 millions en valeur comptable en investissements en actions, soit 15.6% de son actif total. Ceci constitue certes un des plus importants portefeuilles d'actions au Canada. Soucieux cependant de ne pas instituer une S.G.F. géante, le législateur fixa, dans le texte de loi, de nombreuses restrictions touchant ses acquisitions en actions. Entre autres, la Caisse ne peut attribuer plus de 30% de son actif à l'acquisition d'action et ne contrôler plus de 30% du total des actions d'une entreprise ⁴¹³.

⁴¹⁰ Lesage, Jean. *Notes du discours prononcé à l'Assemblée nationale lors de la présentation de la loi 51 créant la Caisse de dépôt et placement*, 9 juin 1965.

⁴¹¹ Fournier, Pierre. *Les sociétés d'État et les objectifs économiques du Québec : une évaluation préliminaire*. Québec, OPDQ, 1977. p.21.

⁴¹² Fournier, Pierre. *Idem.*, p. 21.

⁴¹³ Dans son discours prononcé lors de l'adoption de la loi créant la Caisse, Jean Lesage indiquait cette volonté du gouvernement : "La Caisse n'est pas destinée à devenir un "holding", à prendre le contrôle de toute une série d'entre-

La Caisse devait également, dès sa conception, favoriser le capital autochtone. Or, selon Pierre Fournier, elle n'a pas accordé l'attention requise à cette dimension, adoptant une attitude plutôt passive et utilisant rarement toutes les ressources de sa loi constituante. Fournier ajoutera d'ailleurs que la Caisse a "conçu son rôle beaucoup plus comme une banque de dépôt qu'une banque d'affaire ou une société de financement" ⁴¹⁴.

La position spécifique de cet organisme, en tant que société d'État - et donc partie intégrante de l'État - et plus encore, en tant qu'institution financière devant rentabiliser ses investissements, lui interdisait et lui interdisait d'ailleurs toujours de fonctionner au seul profit du capital francophone-québécois ⁴¹⁵. Comme le démontre le tableau 8, la Caisse a des investissements substantiels dans la plupart des institutions financières importantes, et ce, tel qu'indiqué, progressivement depuis la fin des années '60 ⁴¹⁶. Ainsi les avoirs en actions et obligations [319] de '72 à '75 indiquent-ils une répartition nettement favorable, en valeur absolue, aux plus grandes banques : Banque de Montréal, Banque royale, Banque de commerce canadienne impériale, Banque de Nouvelle-Ecosse et Banque Toronto-Dominion. Cependant, en nous référant au pourcentage d'actions détenues, ses avoirs sont, pour 1973 : 2% de la BNE, 1.8% de la BTM, 0.9% de la Banque royale, 2.3% de la Banque de Montréal et 0.8% de la Banque de commerce alors que cette part se chiffre à 7.8% pour la BCN, 8.8% pour la Banque provinciale et 9.9% pour la Banque d'épargne. Ces dernières données par-

prises ou même à acheter purement ou simplement... Elle pourra donc devenir un actionnaire minoritaire important... Mais elle ne pourra pas avoir de filiales ou prendre le contrôle majoritaire de quelque compagnie que ce soit... Cette limite de 30% est amplement suffisante pour permettre à la Caisse de dépôt d'exercer l'influence qu'elle doit normalement avoir sur le développement économique de notre milieu".

Jean Lesage. *op. cit.*, (25), p. 12.

⁴¹⁴ Fournier, Pierre, *op. cit.*, (26), p. 25.

⁴¹⁵ C'est du moins la perception des dirigeants de la Caisse. Or nous croyons plutôt, comme nous l'exposerons dans les pages suivantes, que le type de placement effectué par la Caisse vise essentiellement à maintenir l'équilibre et le rapport de force existant au sein de chaque branche.

⁴¹⁶ Notre relevé pour 1975 est incomplet. Il est tiré d'un relevé sommaire effectué par la Caisse en juillet de cette même année.

ticularisent les avoirs "québécois" de la Caisse, justifiant largement la place que nous lui avons assignée au tableau 6.

TABLEAU 8
Placements de la Caisse de Dépôt en obligations corporatives
et en actions dans le secteur financier 1970, 1973, 1975

ACTIONS				
Entreprises	Obliga- tions va- leur nomi- nales \$ 000	nombre	valeurs aux livres \$ 000	valeur au mar- ché \$ 000
1970				
B.T.D.	500	207,900	3,703.1	4,158
B.C.N.		500,000	5,654.4	6,687.5
B.C.C.I.		197,500	3,334.3	3,950
B.E.C.D.M.		200,000	2,372.6	1,950
B.de M.		638,000	9,158.7	9,410.5
B.N.E.		192,250	3,500.4	4,229.5
B.P.		392,400	3,851.3	3,924
B. Royale		305,200	5,754.6	7,019.6
Crédit Foncier Franco-Canadien	1,539			
C.P. Invest. Ltd. and CP. Securities Ltd.		32,000	730.7	832
Power Corp.		80,600	423.8	483.6
Brascan Ltd.		14,300	226.5	221.6
Campeau Corp/Ltd		100,200	451.3	390.8
Brascan Ltd.		14,300	226.5	221.6
SGF	4,200	75,000	750	750
		230,700	2,240.9	1,382.2
[320]				
1973				
B.T.D.	1,075	304,000	6,271.7	11,324
B.C.N.	9,100	543,700	6,293.2	9,514.7
B.C.C.I.	4,800	274,700	5,589.1	7,691.6
B.E.C.D.M.		199,000	2,360.7	3,681.5
B. de M.	10,275	793,600	12,049.5	15,376
B.N.E.	4,700	330,050	7,662.9	12,046.8
B.P.	1,075	513,200	5,275.2	7,826.3
B. Royale	8,245	297,400	6,126.8	10,892.3
Crédit foncier Franco-Canadien	7,414			
C.P. Invest, and CP. Securities	2,950	50,000	1,444.8	1,662.5

TABLEAU 8
Placements de la Caisse de Dépôt en obligations corporatives
et en actions dans le secteur financier 1970, 1973, 1975

ACTIONS				
Entreprises	Obliga- tions va- leur nomi- nales \$ 000	nombre	valeurs aux livres \$ 000	valeur au mar- ché \$ 000
		1,099,800	13,276.9	15,513.8
B. Int. pour la reconstruction et le développement	275			
BM - RT Ltée	3,650			
L A.C. Ltée	3,000	126,500	2,324.4	2,245.4
IMNAT Ltée	1,375			
Roynat Ltée	350			
T.D.R.I .Ltd		2,500	297.5	295
Corp. de Gestion la Vérendrye	1,486	58,466	181,047	336,179
		30,000	30	326.2
Ass. Coop. d'Invest. du Que.	250			
Great-West Life Ins. Co.		38,850	2,446.6	2,369.8
Laurentide Finance Corp Ltd.		563,200	6,913.2	5,068.8
Montréal Trust Co.		9,100	175.5	154.7
Unité Banque du Canada		54,800	499.6	274.7
Argus Corp		144,300	1,830.8	1,731.6
Power Corp.		218,200	2,875.3	2,454.7
		1,440,900	10,475.9	15,669.8
Campeau Corp.		116,194	12,493.4	12,361.5
		143,194	925.3	1,202.6
S.G.F.	4,200			
[321]				
1975 Valeur annuelle moyenne des trois dernières années (actions)				
B.T.D.	57,947.4			
B.C.N.	17,133.7			
B.C.C.I.	77,814.3			
B.E.C.D.M.	5,797.3			
B. de M.	86,075.2			
B.N.E.	66,546.8			
B.P.	7,147.8			
B.R.	83,494.3			
B. Mercantile	16,948.4			
CP. Invest	26,409.3			

TABLEAU 8
Placements de la Caisse de Dépôt en obligations corporatives
et en actions dans le secteur financier 1970, 1973, 1975

ACTIONS				
Entreprises	Obliga- tions va- leur nomi- nales \$ 000	nombre	valeurs aux livres \$ 000	valeur au mar- ché \$ 000
	21,258.6			
BM-RT Invest Trust	9,490.5			
L A. C. Ltée	49,185.4			
T. D. R. I. Ltd.	11,689			
Corp. de Gestion La Vérendrye	549			
Great-West Life Insurance	6,968.4			
Laurentide Financial Corp.	7,634.9			
Montréal Trust	13,874.4			
Unité Banque du Canada	4,990.3			
M.I.C.C. Invest	13,796.8			
Argus Corp.	9,133.0			
Power Corp.	28,094.3			
Campeau Corp.	9,007.2			
Trust général du Canada	975			

Source Caisse de dépôt et placement, *portefeuilles 1970, 1973, relevé des placements autorisés en actions*, 21 juillet 1975.

Ce qui caractérise cependant la Caisse de dépôt, et elle se distingue en cela de la plupart des autres institutions financières, c'est l'étroite relation qu'elle entretient avec le capital industriel ⁴¹⁷. Le portefeuille-actions de 1973 indique des investissements de plus de \$1 million (valeur aux livres) dans plusieurs entreprises importantes. C'est le cas d'Argus Corp., C.G.E. O'Keefe Ltd. Seagrams Ltd, Hudson Bay Company, Algoma Steel Corp., Dominion Glass, Genstar, Power Corp., Alcan Aluminium Ltd., Asbestos Corp. International Nickel, Abitibi

⁴¹⁷ Notons que les institutions financières québécoises ont tendance à être plus rattachées au capital industriel. À ce titre Culinar, détenue par le Mouvement Desjardins constitue un excellent exemple.

Paper, Domtar, [322] MacMillan Bloedel, etc.. Même si ce type d'investissements constitue la majorité des avoirs de la Caisse, elle accorde, toutes proportions gardées, une place de choix au capital québécois.

Ainsi possédait-elle, en 1973, d'importantes sommes dans M. Loeb Ltd. (Provigo), Provigo Inc., Bombardier Ltée, Donohue Ltée, Papier Rolland, Logistec Corp. Sécurité Delta, etc.. Viendront s'ajouter en 1975 Québecor inc, S.M.A. inc, Télé-Métropole, les Piscines Val-Mar Ltée, Québec Poultry et plusieurs autres. Dans certains cas les opérations de la Caisse ont également favorisé la concentration en facilitant la création de certaines firmes (Omnimed) ou l'achat d'entreprises par des québécois (Québec Poultry, National Cablevision). La Caisse s'est également engagée plus activement auprès de quelques entreprises en participant à leurs conseils d'administration ⁴¹⁸.

Voilà, rapidement esquissées, les activités d'une des plus importantes sociétés d'État québécoise ⁴¹⁹, institution qui a, surtout dans la dernière décennie, joué un rôle de tout premier plan dans l'organisation et la cohésion du capital financier et industriel québécois. C'est dans le but d'accroître cette participation et cette fonction de la Caisse que les membres du Comité d'étude sur les institutions financières dont Jacques Parizeau (président), Michel Bélanger (sous-ministre au MIC) et Robert Després recommanderont en 1969 :

"On pourrait en particulier soutenir que la Caisse sera défavorisé d'être astreinte à des règles de placement plus rigides que celles qui s'appliquent aux sociétés de prêts et placements dont l'établissement a été recommandé dans un chapitre précédent... C'est ainsi qu'il faudrait abolir la disposition de la clause omnibus en vertu de laquelle la Caisse ne peut engager plus de 1/2 de 1 pour cent de son actif total dans une nouvelle entreprise. De même s'il n'est pas normalement gênant pour la Caisse de se voir imposer une limite de 30 pour cent à la part du capital-actions d'une entreprise qu'elle peut acheter, elle devrait être autorisée d dépasser cette

⁴¹⁸ Pierre Fournier, *op. cit.* (26), p. 34.

⁴¹⁹ Les actifs de la caisse dépassent les cinq milliards de dollars dont quelques \$700 millions sont alloués au fond action.

limite chaque fois que le Lieutenant-gouverneur en conseil lui en donne l'autorisation " 420.

Quelques hypothèses sur les rapports entre la bourgeoisie canadienne et la bourgeoisie québécoise dans le secteur financier

[Retour à la table des matières](#)

Nous avons jusqu'à maintenant constaté certaines différences et contradictions entre le capital canadien et le capital québécois. Ainsi [323] avons-nous identifié une taille et une étendue du marché beaucoup plus importantes dans le cas des institutions financières canadiennes, et tout spécifiquement des banques. A titre purement indicatif, spécifions que les actifs globaux du Mouvement Desjardins, de la Banque provinciale et de la Banque d'épargne, de la B.C.N. et de la Caisse de dépôt totalisent à peine ceux de la Banque royale et représentent moins de 25% du total des actifs des cinq grandes banques canadiennes. Si nous nous basons sur l'évaluation de Ryba et estimons à quelques 20% les opérations québécoises des banques canadiennes, nous obtenons une répartition du marché québécois à peu de choses près égale entre ces deux groupes.

Nous avons également constaté une expansion étrangère doublée d'une intégration à l'économie mondiale manifestement plus poussées pour les banques canadiennes. Selon la Commission d'enquête sur les groupements des sociétés :

"Environ le quart du produit des cinq plus grandes banques à charte canadiennes provient de leur activité à l'étranger... Il s'est aussi produit des changements importants entre 1966 et 1976, dans la composition des avoirs et des passifs en devises étrangères des banques à charte, en ce qui concerne le lieu de résidence, le type de détenteur et le lieu de transaction. Les transactions entre banques sont devenues beaucoup plus fréquentes. Les dépôts dans d'autres banques sont passés de 26.9% des avoirs en de-

⁴²⁰ Québec (Prov.) Comité d'étude sur les institutions financières. *Rapport*, Québec, juin 1969, p. 237.

vises étrangères, en décembre 1966, à 51.34% en décembre 1976, tandis que les dépôts d'autres banques dans des banques canadiennes sont passés de 22.8% des passifs globaux à 54.2% durant cette même décennie" 421.

Or cette expansion à l'échelle mondiale, en partie impulsée par la loi de '67 et qui risque d'être freinée suite aux amendements de '78 422 n'a pas touché, sinon marginalement, les institutions québécoises.

En dernier lieu, l'intervention importante de l'État québécois — par l'intermédiaire de la Caisse de dépôt, de divers comités d'étude et de certaines législations — a favorisé la cohésion et l'expansion du réseau financier provincial à l'intérieur des frontières québécoises, voir même dans les provinces limitrophes et sur le marché européen. Selon nous, ces caractéristiques sont l'expression concrète des rapports spécifiques entre ces deux groupes. Si nous pouvons qualifier les banques canadiennes de "monopolistes", 423 ce type de capital étant, selon Anne Legaré, un rapport social renvoyant à la concentration et à la reproduction élargie 424, qu'en est-il alors des banques québécoises ?

421 Canada. Commission royale d'enquête sur les groupements des sociétés, *op. cit.*, (33), p. 263.

422 Les amendements apportés à la loi de '67, en libéralisant les activités bancaires (permettront, entre autres, des opérations fiduciaires), favoriseront la croissance des activités financières des banques à l'intérieur du pays.

423 Voir les critères développés par Anne Legaré dans *Les classes sociales au Québec*. Montréal, PUQ, 1977 et par Arnaud Sales dans *Capital, entreprises et bourgeoisie*, thèse de doctorat. Montréal, 1976.

424 Anne Legaré indique que :

"Le capital monopoliste est d'abord un *rapport social* qui renvoie à la concentration et à la reproduction élargie du capital. La concentration est également un rapport social, accompli lorsqu'il y a combinaison de toutes les conditions sociales de la reproduction élargie, c'est-à-dire quand les éléments constitutifs du taux de profit sont élevés, taux d'exploitation et taux d'accumulation, quand la plus-value relative est l'aspect dominant de l'exploitation, quand il y a séparation entre propriété économique et possession, etc. *Ces conditions sociales se traduisent* par la convergence des indices concrets de la concentration, taille des établissements, productivité, marché, actif, etc.."

Legaré, Anne. *Les Classes sociales et le parti québécois*, communication au colloque sur le Parti québécois, Toronto, novembre 1977. Non publié, p. 6-7.

Certes elles ont atteint un certain niveau de concentration, disposent d'actifs élevés et contrôlent une large part de l'épargne québécoise. Cependant, tant par ses aspects infra-structuraux que par sa position politique, cette "fraction" [324] du capital bancaire se démarque du capital canadien. Plus encore, une analyse détaillée de l'ensemble du secteur financier (incluant les sociétés de fiducie, les compagnies de finance, les compagnies de placements, etc..) nous aurait permis de constater la reconduction de ce rapport au sein de ces entreprises.

Dans cette perspective, nous devons envisager une démarcation structurelle, s'exprimant concrètement par des luttes de marché et divers affrontements politiques. Le récent conflit sur l'assujettissement des Caisses populaires à la loi bancaire et au dépôt obligatoire à la Banque du Canada en est un bon exemple ⁴²⁵. Enfin la question des classes sociales ne peut être réduite qu'à sa dimension quantitative. Le capital non-monopoliste ne se définit qu'en fonction du géant monopoliste et qu'à travers le rapport dominant/dominé s'exprimant entre ces deux fractions. Or, de par son seul niveau de concentration, le capital bancaire québécois se distingue du capital non-monopoliste. De plus, il a réussi à maîtriser l'unité des critères de la concentration ⁴²⁶. On peut donc le situer "en transition" vers le stade monopoliste.

Cette transition, nous en émettons ici l'hypothèse, réside précisément dans l'écart entre d'une part sa position économique et d'autre part sa "place" politique, constituant elle-même un frein à son expansion économique et à l'élargissement de sa base d'accumulation. Surgit alors un certain état de crise politique s'exprimant, plus largement, au travers des rapports complexes entre l'État canadien et sa "succursale partiellement et relativement autonome" du Québec, ⁴²⁷ forme spécifique, selon Anne Legaré, de la crise de l'État canadien.

⁴²⁵ Le gouvernement canadien a décidé, en mai '78, de laisser facultatif le maintien de réserves à la Banque du Canada pour les Caisses populaires, "crédit unions" et sociétés de fiducie.

⁴²⁶ Voir Anne Legaré. *op. cit.* (38), p. 88.

⁴²⁷ Les dernières pages du rapport du comité d'étude sur les institutions financières, *op. cit.* (35), expriment la volonté de percer le contrôle et la domination des banques canadiennes.

"En premier lieu, on ne voit vraiment pas pourquoi le Québec s'opposerait à ce qu'un groupe étranger, américain par exemple, prenne le contrôle d'une institution à charte québécoise, alors qu'un groupe de l'Ontario ou de l'Ouest

L'activité particulière, issue du développement historique spécifique du Québec, d'une Caisse de dépôt, (activité parfois contradictoire, dans la mesure où, comme ont pu l'indiquer les données antérieurement exposées, elle ne peut fonctionner unilatéralement au profit d'une fraction donnée) constitue l'expression concrète de cette relative autonomie de l'État québécois. C'est enfin par l'analyse des relations entre l'État et les diverses fractions de classe que peuvent se saisir les relations d'ordre économique exposées dans les pages précédentes.

[325]

Notes du chapitre IX

Dans l'édition numérique de ce livre, les notes en fin de chapitre ont toutes été converties en notes de bas de page pour en faciliter la lecture. JMT.]

[328]

canadien y aurait accès... Il s'agit autant qu'il est possible de favoriser la fusion d'entreprises de façon à faire apparaître quelques grands groupes offrant tous les services financiers que la clientèle demande", pp. 238-39.

[329]

Le capitalisme au Québec

Chapitre X

**“LES SIDÉRURGIES CANADIENNE
ET QUÉBÉCOISE DANS LE COURS
DE L'INTERNATIONALISATION.”**

par **Nicole MORF**

[Retour à la table des matières](#)

[330]

[331]

Cet article visait à l'origine à tracer les grandes lignes d'une analyse de l'industrie sidérurgique au Québec, à l'heure actuelle, incarnée essentiellement par la société d'État Sidbec. Or, au terme d'une étude empirique sur les conditions historiques de sa création et sur l'évolution de la sidérurgie québécoise, nous en sommes venues à conclure qu'il est impossible d'analyser le phénomène de Sidbec et du développement industriel du Québec en se bornant au seul cadre québécois : la logique du développement sidérurgique au Québec n'est compréhensible que mise en rapport avec la sidérurgie canadienne d'une part, et l'évolution de la branche sidérurgique internationale d'autre part.

Aussi, pour cette première étape de recherche il est nécessaire de faire appel à une problématique globale, qui nous permette de resituer la sidérurgie québécoise dans la branche sidérurgique mondiale, et ce, dans le cadre de l'évolution du capitalisme international ; ce sont quelques hypothèses de travail en ce sens que nous présenterons dans cet article.

Le cadre théorique général par lequel nous aborderons l'étude de la branche sidérurgique se situe dans la lignée des analyses sur l'internationalisation du capital, telles que développées par Christian Palloix, principalement, et par différents groupes de recherche rattachés à l'Université de Grenoble ⁴²⁸. Un point central de ces thèses est le fait que pour certaines branches industrielles, engagées dans le mouvement d'internationalisation, l'évolution actuellement "n'est nullement dictée par le cadre **national** du stade de développement du capitalisme, mais par la déterminante de **l'internationalisation** où se trouve engagée l'évolution du capitalisme aujourd'hui" ⁴²⁹. C'est le cas pour la sidérurgie, et c'est ce que nous tenterons de mettre en évidence pour le cas particulier des sidérurgies canadienne et québécoise : nous ver-

⁴²⁸ Voir tout particulièrement : Palloix, Christian. *L'internationalisation du capital*. Paris, F. Maspero, Coll. Économie et Socialisme n° 23, 1975, ainsi que : Damian, M ; Gallego, I. ; Lenoir, Ph. : *Procès d'internationalisation et analyse régionale*. Application à la sidérurgie et à la grosse mécanique. Grenoble, texte ronéotypé, 1973, pp. 210.

⁴²⁹ Palloix, Ch., op. cit., p. 113.

rons alors comment les exigences de la branche dans sa dimension mondiale ont déterminé, et affecté de façon différentielle, les sidérurgies canadienne et québécoise.

Il ne fait aucun doute que cette déterminance internationale n'est pas univoque, et qu'elle ne se réalise que médiatisée par les conditions nationales — tant politiques et idéologiques qu'économiques — de la reproduction capitaliste, par l'état de la lutte des classes en d'autres termes. C'est un aspect qu'il serait essentiel de développer ultérieurement, mais cela dépasse largement les limites de cet article, où nous mettrons l'accent essentiellement sur l'aspect "mondial" de la détermination.

Avant d'examiner les apports et les hypothèses de travail que fournissent les thèses sur l'internationalisation du capital, nous allons présenter brièvement quelques données brutes sur la sidérurgie au Canada et spécifier la situation du Québec.

1. Présentation des sidérurgies canadienne et québécoise.

[Retour à la table des matières](#)

L'industrie sidérurgique est une industrie fortement "capital-intensive". [332] Les investissements énormes qu'elle exigeait traditionnellement pour les hauts-fourneaux limitaient le nombre possible de producteurs, et posaient les bases à la formation d'une industrie à capital très concentré. En 1967, les 12 plus grands producteurs mondiaux possédaient 87% du marché mondial ⁴³⁰. Au niveau international, on assiste actuellement à des changements importants : les pays producteurs d'acier, toujours en assez petit nombre, sont de plus en plus nombreux : depuis la deuxième guerre mondiale le nombre des pays producteurs a plus que doublé, et le mouvement semble en pleine expansion (cf. l'installation d'unités sidérurgiques dans certains pays dits "sous-développés", notamment en Amérique Latine : le Mexique, l'Argentine, le Brésil, etc.).

⁴³⁰ Wittut, G.E., *L'industrie minérale canadienne en 1970*. Ottawa, Minerais Resources Branch, Department of Energy, Mines and Resources, 1971.

Le marché canadien est constitué d'un quasi oligopole de quatre grands producteurs, qui sont dans l'ordre décroissant : Stelco. Algoma, Dofasco (tous trois ontariens) et, au Québec, la société d'état Sidbec (qui a racheté l'ancienne Dosco). Stelco, à elle seule, produit en 1972 environ 45% de la production canadienne, et contrôle 40% du marché ⁴³¹, avec une baisse relative de sa participation au Québec en raison de la politique d'achat du gouvernement en faveur de Sidbec depuis quelques années.

Comme dans la plupart des pays industrialisés, la sidérurgie se compose d'une part d'un petit nombre de grandes firmes intégrées verticalement et présentant une production très diversifiée, et d'autre part de nombreuses petites industries liées à un stade particulier de la transformation de l'acier, généralement de petites aciéries ou des laminaires restreints. Ces "mini-aciéries" (entre 30,000 et 250,000 tonnes par an au Canada) sont destinées à subvenir aux besoins du marché régional, et elles sont généralement basées sur l'énergie électrique et l'utilisation de la ferraille locale. Elles subsistent aux pressions des quatre "grands" en raison des coûts de transport. Mais les quatre n'en gardent pas moins une capacité annuelle qui représente plus de 90% du total canadien.

La branche sidérurgique est donc fortement intégrée verticalement, mais également horizontalement. On assiste constamment à une diminution du nombre de producteurs, qui est passé de 58 en 1952 à 43 actuellement ⁴³². La concentration du capital est de plus en plus poussée, par l'intégration des petits producteurs aux grandes firmes, alors que l'importance du capital initial nécessaire rend très rare l'implantation de nouveaux producteurs de taille. D'autre part, et pour cette même raison, il n'y a pratiquement jamais d'intégration en amont des industries grandes consommatrices d'acier : seuls Ford Motors Company et International Harvester Corporation possèdent leur "propre" sidérurgie...

Sur la question du contrôle du capital investi dans la sidérurgie, on remarque que, jusqu'aux années soixante en tout cas, l'industrie lourde et l'industrie sidérurgique étaient dans la majeure partie contrôlées par du capital canadien (essentiellement ontarien), les États-Unis venant

⁴³¹ *Les Affaires*, Journal, 9 octobre 1972.

⁴³² Ibid.

en seconde position. Cependant, on assiste à des changements depuis 1961, les États-Unis devenant de plus en plus présents dans l'industrie sidérurgique canadienne, avec entre autres l'achat de Atlas Steel par Rio [333] Algom Mines Limited, et l'achat d'actions d'Algoma Steel Corporation Limited par Mannesmann International Corporation. Parallèlement à ce caractère de plus en plus "multinational" du capital investi dans la sidérurgie canadienne, on constate également une exportation internationale du capital des firmes canadiennes. La Stelco en est l'exemple le plus marquant : elle possède de nombreuses filiales en propriété exclusive dans plusieurs pays : Stelco-Nederland, Stelco - S.A. (Suisse), Stelco - U.K. (Royaume-Uni), Stelco Do Brasil, Stelco de Venezuela, Stelco S.A.C. de Buenos - Aires, etc.

La concurrence étrangère reste forte sur le marché mondial de l'acier, bien que l'acier canadien soit un des moins chers au monde. Sur le marché national ; la concurrence vient essentiellement du Japon (pour les produits "plats"), mais aussi de l'Allemagne, du Luxembourg, de la France, et naturellement des États-Unis, surtout durant les périodes de surproduction.

Durant ces dernières années, les importations sont restées assez stables aux environ de 11% (tandis que les exportations représentent environ 16%), sauf quelques hausses conjoncturelles comme lors de la grève à Stelco en 1969, et d'autre part, plus récemment, à cause des effets de la percée japonaise dans le secteur des produits laminés à froid.

Avant la création de Sidbec, le marché canadien était constitué de quatre grandes aciéries qui contrôlaient les règles du marché : c'était d'une part les trois "grands" d'Ontario, qui avaient le monopole de la production de "plats", et d'autre part Dosco, de Nouvelle-Écosse, en déclin. Le monopole des trois industries ontariennes défavorisait le Québec de façon on ne peut plus évidente ; l'organisation des prix était gérée par deux systèmes de prix discriminatoires.

D'une part, le prix des tôles (fabriquées exclusivement en Ontario) était égalisé au plus bas à l'intérieur du triangle Sault-Sainte-Marie - Windsor - Oshawa, tandis qu'on ajoutait le prix du fret dès que l'on sortait du "triangle stratégique" : ainsi, le prix de la tôle était à Mon-

tréal de 12 à 15% plus cher que dans le triangle ontarien ⁴³³. Ce système de prix a dû avoir des répercussions majeures sur le développement de l'industrialisation québécoise, si on prend en considération l'importance cruciale des tôles en tant qu' "entrant" majeur de plusieurs industries secondaires.

D'autre part, un deuxième système de prix consolidait l'avantage de l'Ontario sur le Québec. Tout le minerai de fer vendu dans l'Est du Canada et de l'Amérique du Nord, était évalué comme s'il était d'abord livré sur le lac Erié, puis de là, on ajoutait le coût du transport "de retour" au client. Ce système de fixation des prix était si artificiel qu'on arrivait au paradoxe que l'endroit le plus cher pour acheter du minerai de fer était Shefferville, à côté de la mine !... Or, les mines les plus rentables au Québec étant déjà sous contrôle américain, il n'y avait pas grand espoir de voir se former un approvisionnement parallèle et marginal au circuit organisé par les trois grands. Les producteurs ontariens contrôlaient le début et la fin de la chaîne, il ne restait aucune possibilité pour le Québec de sortir de ce circuit par l'établissement d'une sidérurgie [334] démarrant sur la base de capitaux privés.

C'est dans ce contexte que l'idée de la création d'une sidérurgie québécoise intégrée, et financée par le capital public, a fini par s'imposer. Il fallait créer une sidérurgie qui puisse rester en marge du jeu des producteurs ontariens, et assurer ainsi à l'industrie québécoise un approvisionnement en tôles à des prix sensiblement égaux à ceux de l'Ontario. On peut mentionner tout de suite que sur ce point Sidbec va réussir son mandat : le prix de la tôle est maintenant presque uniforme en Ontario et au Québec, les deux systèmes de prix discriminatoires ayant été éliminés.

La société Sidbec, qui avait été créée officiellement en 1964 avec le mandat de se constituer en sidérurgie intégrée (exploration minière, extraction, transformation, distribution et vente des produits sidérurgiques), entre dans sa concrétisation par l'achat des quatre usines de Dosco en 1968, trois au Québec et une en Ontario. Ces usines ne formaient cependant pas un complexe sidérurgique intégré, et au début Sidbec-Dosco devait s'approvisionner en acier primaire aux usines de Nouvelle-Écosse. Malgré des prix dits "préférentiels", il est évident que cela représentait à long terme une charge financière inacceptable

⁴³³ *Québec-Presse*, Journal, 18 juin 1972.

en coût de transport. Pour réussir à fournir des tôles au Québec à des prix raisonnables, l'intégration semblait donc de plus en plus nécessaire. Et c'est cette marche vers l'intégration technico-économique qui va rythmer l'évolution de Sidbec. Les deux phases d'expansion (1969-74 et 1974-79) s'articulent autour de deux objectifs : d'une part la modernisation et l'élargissement des installations de transformation, et d'autre part l'intégration en amont, en vue du contrôle des matières premières. Ainsi, lors de la première phase fut créée la filiale Sidbec-Feruni, chargée d'assurer l'approvisionnement en ferraille. Et pour la phase actuelle, l'intégration totale en amont vient se compléter avec l'achèvement de l'immense projet de la Côte Nord qui assurera l'approvisionnement en minerai de fer : extraction et concassage du minerai de fer à Fire Lake, premier enrichissement au concentrateur de Lac Jeannine, deuxième enrichissement dans un "superconcentrateur" (à construire) à Port-Cartier, construction d'une usine de boulettage à Port-Cartier, d'où les boulettes partiront en bateau vers Contrecoeur, à l'usine de réduction d'abord, puis dans l'aciérie pour la production d'acier primaire, et enfin vers les différentes usines de transformation. Ainsi, si le projet de la Côte-Nord est mené à terme, Sidbec aura achevé son intégration en amont.

En quelques dix ans d'opération, Sidbec s'est taillée une place importante dans l'économie québécoise. En effet, en 1972 déjà, la société d'état représentait une masse salariale de près de 36 millions, faisait des achats sur le marché québécois de 76.5 millions et investissait au Québec une moyenne annuelle de 25 millions de dollars ⁴³⁴. La production de Sidbec représente environ 8% de la production nationale totale et approvisionne 30% du marché québécois ⁴³⁵, ce pourcentage devant s'élever à 65% avec l'achèvement de la deuxième phase d'expansion ⁴³⁶. Sidbec est la 19^e entreprise manufacturière au Québec, et la quatrième [335] des entreprises canadiennes-françaises du point de vue de son chiffre d'affaire ⁴³⁷. Ainsi, malgré ses déficits croissants, Sidbec semble occuper une "place de choix" dans l'économie québécoise.

⁴³⁴ *Le Devoir*, Journal, 31 août 1973.

⁴³⁵ *À Propos*, Journal, 21 juillet 1974.

⁴³⁶ *Le Soleil*, Journal, 24 juillet 1974.

⁴³⁷ St-Germain, Maurice. *Une économie à libérer*. Montréal, P.U.M., 1973, p. 112.

Il reste maintenant à voir si elle a rempli ses objectifs, sa "mission sociale" comme se plaisent à dire les représentants officiels. Du point de vue de ses objectifs immédiats et ponctuels, le bilan de Sidbec semble positif. En effet, la sidérurgie québécoise étatique est presque parvenue à l'intégration technique complète. D'autre part le décalage au niveau des prix de la tôle entre le marché ontarien et le marché québécois est pratiquement éliminé.

Cependant, pour ce qui est de son mandat plus général de transformation de la structure industrielle du Québec par l'effet d'entraînement que devait créer une sidérurgie locale sur l'implantation de nouvelles industries secondaires (en particulier d'industries de transformation de produits métalliques), on peut rester sceptique. Ainsi, la consommation apparente d'acier au Québec est restée stable à environ 20% de la consommation canadienne ⁴³⁸. Et le "Rapport Tetley" est peu optimiste quant au développement attendu des industries mécaniques et de fabrication métallique :

"Cette transformation ne se produira sans doute pas d'elle-même de façon spontanée, comme on a pu le constater depuis la création de Sidbec, et pour de nombreuses raisons : concentration des utilisateurs en Ontario, ou absence relative de tradition québécoise dans ce secteur" ⁴³⁹.

Ainsi, pour le moment, la réalité de Sidbec semble plutôt être un échec quant à son rôle "d'entreprise-leader" de l'économie québécoise. De plus, lorsqu'on regarde les entreprises consommatrices d'acier, on s'aperçoit que la plupart des branches en aval de la sidérurgie sont sous contrôle étranger : les tableaux 1 et 2 qui suivent illustrent de manière semblable, mais avec des indices différents, le très haut degré de contrôle étranger sur les industries consommatrices de produits sidérurgiques.

Ainsi, on pourrait conclure au terme d'une rapide étude empirique que l'instauration d'une sidérurgie québécoise s'est faite au détriment de la "collectivité québécoise" (Utilisation des fonds publiques) et de

⁴³⁸ Comité interministériel sur les investissements étrangers. *Le cadre et les moyens d'une politique québécoise concernant les investissements étrangers*. Québec, Éditeur officiel 1973, texte révisé 1974, p. 107.

⁴³⁹ *Ibid.*, p. 108.

l'économie québécoise (statut quo dans les inégalités entre le Québec et l'Ontario), au profit du capital étranger (contrôle étranger sur la majorité des branches en aval de la sidérurgie). Ainsi, dans cette perspective, si la création de Sidbec visait à favoriser ou consolider le développement d'un capitalisme "national" québécois, ou signifiait la tentative d'une percée monopoliste de la fraction québécoise de la bourgeoisie, il faudrait alors conclure à un échec relatif ou à une "récupération" par la fraction hégémonique canadienne ou américaine, selon le cas.

Cependant, ce cadre d'analyse (volontairement simplifié...), qui tente de déterminer quelle(s) fraction(s) de la bourgeoisie canadienne

[336]

TABLEAU 1
Propriété des établissements dans l'industrie de fabrication
Importance des établissements francophones, anglophones et étrangers
dans l'industrie de fabrication, selon la valeur ajoutée (Québec, 1961)

	Valeur ajoutée par les établissements%			
	francophones	anglophones	étrangers	total
toutes les industries	15.4	42.8	41.8	100
aliments	30.9	32.0	38.1	100
boissons	4.7	64.9	30.4	100
tabac	0.9	31.2	67.9	100
caoutchouc	8.0	37.5	54.5	100
cuir	49.4	46.4	4.3	100
textile	2.1	68.3	29.6	100
bonneterie	24.7	53.2	22.1	100
vêtement	8.2	88.6	33.2	100
bois	84.0	13.2	2.8	100
meuble	39.4	53.6	7.0	100
pâtes et papier	4.8	53.3	41.9	100
produits du papier	22.0	41.2	33.8	100
imprimerie et édition	28.2	65.7	6.1	100
fer et acier	11.7	28.9	59.4	100
métaux non ferreux	3.7	11.6	84.7	100
produits métalliques	23.7	35.9	40.4	100
machines	18.3	17.0	64.7	100
matériel de transport	6.4	14.4	79.2	100
équipements et appareils électriques	6.6	58.0	35.4	100
produits minéraux non métalliques	14.8	51.2	34.0	100
pétrole et houille	0.0	0.0	100.0	100
produits chimiques et médicaments	6.5	16.4	77.1	100
instruments de précision	4.6	23.5	71.9	100
divers	24.5	41.3	34.2	100

Source : Raynauld, "La propriété des entreprises au Québec", *Le Monde du travail*, rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme, livre III.

[337]

TABLEAU 2
Pourcentage de la valeur ajoutée
par les entreprises étrangères pour l'industrie de la fabrication
et chacun des grands secteurs industriels

Québec 1961

Aliments	38.1
Boissons	30.4
Tabac	67.9
Caoutchouc	54.5
Cuir	4.3
Textiles	29.8
Bonneterie	22.1
Vêtements	3.2
Bois	2.8
Meuble	7.0
Pâtes et papier	41.9
Produits du papier	33.8
Imprimerie et édition	6.1
Fer et acier	59.4
Métaux non ferreux	84.7
Produits métalliques	40.4
Machinerie	64.7
Matériel de transport	79.2
Appareils électriques	35.4
Produits minéraux non métalliques	34.0
Pétrole et houille	100.0
Produits chimiques	77.1
Instruments de précision	71.9
Autres	34.2
Industries de la fabrication	41.8

Source : Raynauld, *op. cit.*, page 12.

ou québécoise se trouve objectivement liée aux intérêts de Sidbec, et d'évaluer la réussite ou l'échec relatifs de sa tentative à travers la création de la société d'État, nous semble prématuré, et assez peu utilisable à cette étape pour une analyse rigoureuse de Sidbec, en raison du de-

gré très avancé d'internationalisation de la branche sidérurgique mondiale, et d'autre part à cause des tendances contradictoires de Sidbec, joignant le nationalisme économique proclamé et également réel dans certains aspects (notamment par l'intégration en amont avec le projet Fire Lake, [338] qui est le premier projet d'envergure de transformation locale du minerai de fer) à une certaine mise en service de la sidérurgie québécoise en faveur du capital étranger et canadien anglais, sans que cela ne s'accompagne d'un développement positif et véritable de sa structure économique québécoise.

Comment expliquer cette orientation ambiguë de Sidbec ? Comment rendre compte du décalage entre la sidérurgie canadienne (ontarienne) et celle du Québec ? Peut-on attribuer l'échec de Sidbec dans son rôle d'"industrie industrialisante" à des facteurs tels la mauvaise gestion, le manque d'initiative des entrepreneurs québécois, etc., qui sont ordinairement évoqués pour expliquer les problèmes de Sidbec et la situation de la sidérurgie au Québec ? C'est ici que le recours à l'analyse de la branche mondiale nous semble prioritaire, et indispensable à la compréhension de ces différents problèmes.

2. Situation du Canada au sein de la branche sidérurgique mondiale.

[Retour à la table des matières](#)

Il nous faut voir d'abord brièvement quelle réalité recouvre l'expression de "branche internationalisée", au stade actuel de l'internationalisation de la production. La branche, que l'on peut définir comme l'articulation particulière — historiquement déterminée — de plusieurs industries liées à un même procès de valorisation d'une fraction du capital social, pourra se comprendre dans sa dimension mondiale, internationalisée, à travers le découpage théorique opéré par Palloix entre "filière économique" et "filière technique" : "la branche est une combinaison de **filères techniques**, productrices de valeur d'usage (les produits), au sein d'une **filière économique** dominante, productrice de valeur d'échange et caractérisant la marchandise" ⁴⁴⁰.

⁴⁴⁰ *Le Devoir*, Journal, 24 janvier 1974.

Avec le processus actuel d'internationalisation de la production, la filière économique ne se constitue plus au plan de la formation sociale, mais a tendance au contraire à se constituer de plus en plus au plan mondial. En d'autres termes, lorsqu'une branche s'internationalise, cela signifie que le processus productif national, l'industrie nationale, ne génère plus que des **produits**, des **valeurs d'usage**, qui ne trouveront leur valeur d'échange, leur caractère de **marchandise** qu'au sein de la **filière économique devenue mondiale**.

La mondialisation de la filière économique, l'internationalisation d'une branche s'opère toujours selon un double processus dialectique : mouvement d'homogénéisation, d'égalisation et mouvement de différenciation, de fractionnement du MPC.

La tendance à l'égalisation se repère essentiellement à travers l'imposition d'un système particulier de normes productives et commerciales, de ce que Palloix appelle le modèle international de production-circulation-répartition.

La tendance au fractionnement pour sa part réfère avant tout à la **hiérarchisation des différents processus productifs nationaux** au sein [339] de la branche mondiale, hiérarchisation qui s'opère à travers le mouvement de délocalisation-relocalisation de certaines activités productives.

Nous allons voir ici de façon plus concrète comment se traduit ce double mouvement d'égalisation/fractionnement pour le cas spécifique de la sidérurgie canadienne. Ainsi dans un premier temps nous allons tenter de vérifier la "conformité" de la sidérurgie canadienne au modèle international de production-circulation-répartition. Après quoi, nous tenterons de situer la sidérurgie canadienne dans le mouvement d'internationalisation de la branche sidérurgique, pour identifier le lieu de valorisation des activités productives dont elle s'est vue affectée.

A. L'alignement sur la norme internationale.

La question centrale à laquelle nous nous attacherons ici s'articule autour de **l'alignement**, constaté à l'échelle mondiale, des branches sidérurgiques sur des **normes internationales** de production et d'échange. Il va s'agir essentiellement de voir dans quelle mesure cet

alignement se retrouve dans le cas de la branche sidérurgique canadienne, et ce aux trois niveaux mentionnés : au niveau de la **production** comme telle, par l'imposition de procédés de fabrication bien spécifiques mais aussi du type de produit, de la valeur d'usage que l'industrie en question produira ; au niveau d'autre part de la **circulation**, qui concerne ici essentiellement les phénomènes de fusion ou de rupture entre différentes industries d'une même branche ; et enfin au niveau de la **répartition** du produit, ce qui réfère ici principalement à la place d'une industrie dans la structuration verticale de la branche, par rapport au lieu de valorisation du capital.

Au chapitre de la norme productive internationale, on peut se pencher sur deux aspects : d'une part l'uniformisation des procédés de fabrication et la hiérarchisation des processus productifs (prédominance actuelle des aciéries à oxygène, appelées à être supplantées par les mini-acieries électriques), et d'autre part l'évolution du produit comme valeur d'usage.

Si on regarde le tableau n° 3, on constate que l'articulation ou l'évolution de la "hiérarchie" au sein des différentes filières techniques canadiennes correspond à la tendance mondiale, bien que l'évolution pour la sidérurgie canadienne semble légèrement en retard sur celle qu'on observe dans la plupart des pays capitalistes avancés : c'est jusqu'en 1960 par exemple que le procédé Martin garde une suprématie absolue. De même, on peut remarquer que le Canada affiche une certaine lenteur par rapport aux autres pays considérés à adopter le procédé par oxygène comme procédé de fabrication dominant ; mais la déterminance internationale au niveau de l'articulation des différentes filières techniques doit se voir comme une tendance, et il est par conséquent normal que le cadre national puisse imprimer certains décalages dans le

[340]

Tableau 3
Production d'acier brut par procédé de fabrication

1) Oxygène pur														
Années Pays	1975													
	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%
CECA	79,530	63.3	96,171	61.8	88,242	58.8	64,952	57.4	53,208	51.5	50,065	45.8	27.7	
OCDE Europe	94,645	62.2	111,204	60.5	101,958	57.8	88,698	54.3	73,132	48.8	69,116	43.4	28.8	9.3
États-Unis	65,137	61.6	73,984	56.0	75,533	55.2	67,662	56.0	58,009	53.1	57,453	48.2	32.6	7.8
Canada	7,305	56.1	7,354	54.1	6,744	50.4	5,209	43.9	3,570	32.4	3,351	29.9	33.1	28.6
Total OCDE	257,092	67.4	292,591	64.4	285,183	62.9	214,663	60.5	205,550	57.3	203,167	53.2	37.8	
2) Électrique														
CECA	29,292	19.3	25,251	16.2	22,846	15.2	16,089	14.2	14,902	13.9	14,917	13.7	13.0	
OCDE Europe	32,482	21.3	34,335	18.7	31,441	17.8	28,475	17.4	25,757	17.2	27,421	17.2	15.3	13.3
Canada	20,576	19.4	26,008	19.6	25,183	18.4	21,520	17.8	18,997	17.4	18,291	15.3	11.6	10.0
Canada	2,691	20.3	2,808	20.7	2,456	18.3	1,970	16.6	1,727	15.6	1,653	14.8	13.0	10.5
Total OCDE	72,652	19.1	84,283	18.5	80,179	17.8	70,192	17.6	62,109	17.3	62,109	16.4	14.6	
3) Martin														
CECA	15,850	12.6	22,798	14.7	25,248	16.8	16,055	14.2	17,272	16.7	22,172	20.3	27.5	

1) Oxygène pur

Années Pays	1975													
	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%
OCDE Europe	19,012	12.5	26,907	14.6	29,303	16.6	29,889	18.3	32,173	21.5	40,566	25.4	33.5	43.8
États-Unis	80,104	19.0	32,204	24.4	36,088	26.4	31,694	26.2	32,259	29.5	43,565	36.5	55.6	81.3
Canada	3,079	23.6	3,429	25.2	9,186	31.3	9,689	39.5	5,743	52.0	6,196	55.3	53.9	60.9
Total OCDE	45,505	11.9	66,239	14.6	73,950	16.1	71,511	17.9	72,265	20.1	94,182	24.6	38.4	

Source : OCDE : "L'industrie sidérurgique" 1963 à 1975, publication annuelle.

[341]

temps à l'application stricte de la norme internationale.

Pour ce qui est de la filière technique montante, le procédé électrique, le Canada a là aussi accusé un léger retard jusqu'en 1972, pour cependant supplanter les autres pays à partir de 1973 dans le pourcentage d'acier produit par procédé électrique. Néanmoins, d'un point de vue général, malgré ces différences minimales, on peut affirmer que la branche sidérurgique canadienne s'aligne sur la norme internationale de production, qu'elle semble soumise au même titre que les autres au procédé d'internationalisation des procédés de fabrication.

En ce qui concerne le type de produit fourni par l'industrie sidérurgique à l'échelle mondiale, il y a eu déplacement très net du produit "long" (rails etc.) vers le produit "plat" (tôles etc.). La prééminence de la production de "plat" est liée à une nouvelle exigence de la mise en valeur du capital dans les biens de consommation. Le produit plat correspond en effet à une nouvelle exigence de production de masse, impulsée par d'autres branches industrielles, ce qui correspond selon Ch. Palloix à une nouvelle ligne d'accumulation du capital.

"La dynamique de l'industrie sidérurgique n'est nullement incluse dans les données internes de cette branche, mais dans les impulsions externes (produit plat) qui lui sont transmises à travers l'approfondissement de la mise en valeur du capital. (...) C'est le développement durable d'autres branches (automobile, aéronautique, transport, électroménager, bâtiment, transport par tube, etc.) qui a impulsé la sidérurgie mondiale, en lui imposant une exigence de production de masse et une nouvelle caractéristique de son produit : tôle et non-profilé" 441.

⁴⁴¹ Palloix, Ch., *op. cit.*, p. 115.

Qu'en est-il pour le Canada ? Si on regarde le tableau 4 qui rend compte essentiellement de l'évolution des années soixante, la réorientation de la production sidérurgique vers le produit "plat" semble plutôt inexistante... la production canadienne semblant même aller dans le sens inverse de la tendance internationale soulignée par Palloix : de 1965 à 1970, les produits longs augmentent leur part dans la production totale de 32.2% à 43.0%, tandis que les plats "régressent" de 67.8% à 57.0%...

Cependant, si on observe le tableau 5, qui met en relief l'évolution des dernières années, on remarque que pour la décennie actuelle, le réalignement sur la norme mondiale (réorientation vers le plat) est net : les produits plats passent de 54.7% en 1970 à 61.3% en 1974 (pour redescendre légèrement en 1975). De même les produits longs sont en nette régression : 45.3% à 38.7%. Naturellement la réorientation est beaucoup moins nette que pour la plupart des pays capitalistes avancés, mais elle semble quand même assez marquante pour conclure que, sur ce point aussi, le Canada s'aligne sur les normes internationales de production, comme l'exige l'internationalisation du capital au stade de l'internationalisation du cycle productif.

[342]

TABLEAU 4
Livraisons aux marchés intérieurs et à l'exportation
par catégories de produits.

	Unité : '000 t.			
	PRODUITS LONGS *		PRODUITS PLATS **	
	Tonnes	(%)	Tonnes	(%)
1965	1755	32.2	3688	67.8
1966	1692	30.9	3774	69.1
1967	2600	41.1	3732	58.9
1968	3101	41.9	4298	58.1
1969	3053	42.2	4189	57.8
1970	3558	43.0	4722	57.0
1971	3754	43.1	4942	56.9
1972	3379	37.9	5539	62.1

• Les "produits longs" regroupent les catégories suivantes établies par l'O.C.D.E. : produits pour tube sans soudure ; autres lingots et demi-produits ; matériel de voie ; profilés à chaud ; fil machine.

** Les "produits plats" regroupent les catégories suivantes établies par l'O.C.D.E. : feuillards laminés à chaud ; larges plats et tôles (moins de 3mm) ; tôles de plus de 3mm (y compris feuillards et fer blanc laminés à froid).

Source : OCDE, *L'industrie sidérurgique* ; Publication annuelle.

Le point central de la thèse de Palloix est le fait qu'actuellement le produit acier ne possède plus le double caractère qu'il revêt normalement dans le cycle de circulation : il a perdu son caractère de valeur d'échange, pour ne devenir plus qu'une valeur d'usage. En effet la valorisation du capital est reportée en aval vers d'autres branches industrielles et financières, où la mise en valeur du capital est plus profitable, le produit tendant d'autre part à se valoriser essentiellement comme partie d'un ensemble global de produits qui ne trouvent leur valeur d'échange que par leur combinaison au niveau mondial : dans l'"ensemble-marchandise".

La branche sidérurgique revêt ainsi un caractère purement technique, et perd son contenu économique :

"L'analyse du procès de circulation conduit à relever la rupture qu'a imposé l'évolution du capitalisme dans le [343] cours de l'internationalisation entre le contenu technique et le contenu économique de la branche sidérurgique originelle, ledit contenu ayant fusionné en aval avec celui d'autres branches industrielles"... Cette coupure entre la branche 'technique' de la sidérurgie et les activités de mise en valeur du "produit" sidérurgique est visible dans la rupture technique entre le complexe sidérurgique et les unités de mise en valeur" ⁴⁴².

Cette rupture est particulièrement nette dans la séparation technique et physique entre les usines fabricant les tubes soudés à base de produits plats, et les usines productrices de plat pour tube. L'industrie du transport par tube est très révélatrice parce qu'elle a connu ces der-

⁴⁴² *Ibid.*, p. 117 et 188.

TABLEAU 5
Production sidérurgique, par catégories de produits.

Unités : '000 t.

	PRODUITS LONGS *		PRODUITS PLATS **	
	Tonnes	%	Tonnes	%
1965	3034	33.8	5926	66.2
1966	3059	31.1	6675	68.9
1970	4002	45.3	4830	54.7
1971	4180	45.3	5049	54.7
1972	4128	42.2	5654	57.8
1973	4407	41.4	6228	58.6
1974	3975	38.7	6290	61.3
1975	4109	40.7	5975	59.5

* Les "produits longs" regroupent les produits suivants : Matériel de chemin de fer ; Profilés lourds et légers ; Fil machine ; Demi-produits et lingots pour tube ; Demi-produits pour la vente.

** Les "produits plats" regroupent les produits suivants : Feuillards et bandes à tubes ; Tôles de 3mm et plus (laminées à chaud), tôles de 3mm et plus (laminées à froid) ; Tôles de moins de 3mm ; Tôles galvanisées.

Source : OCDE, *L'industrie sidérurgique* ; Publication annuelle.

[344]

res années un essor particulièrement marqué comme consommatrice de produits sidérurgiques et particulièrement de plats. Au Canada, la part de consommation de cette industrie est passée de 5.5% en 1970 à 30.9% en 1975 ⁴⁴³. Et on examine la liste des producteurs de tubes du Canada ⁴⁴⁴ on constate qu'aucun de ces producteurs n'est associé ou lié aux grands producteurs de plats canadiens (Stelco, Dofasco, et Algoma), ce qui semble aller dans le sens de la tendance à la rupture entre le contenu technique de la branche sidérurgique (production de plats) et son contenu économique (usines de tubes).

Nous sommes conscients que ces données partielles ne peuvent suffire à démontrer la validité des thèses sur l'internationalisation pour le Canada, et qu'il aurait été nécessaire de fournir d'autres illustrations de la fuite en aval du capital, mais cette séparation constatée entre producteurs de tubes et producteurs de "plats" est un indice certain de cette tendance.

Nous venons de voir que la valorisation du capital se désengage de la branche sidérurgique pour se réaliser en aval dans d'autres branches industrielles. La sidérurgie apparaît donc essentiellement comme support à d'autres branches, comme "activité-support des divers procès de mise en valeur du capital". De quelles branches industrielles s'agit-il ? D'une part des branches liées au phénomène des "ensembles-marchandise", essentiellement la construction pour la sidérurgie, d'autre part les branches liées aux biens de consommation, nouveau lieu privilégié de valorisation du capital : surtout **l'électro-ménager, l'emballage, l'automobile**, et en fait **tout le transport**.

Ce sont ces mêmes industries qui occupent au Canada les premières places dans les industries consommatrices d'acier, qui sont les lieux privilégiés de valorisation du capital au détriment des anciens lieux de valorisation, comme le chemin de fer, plus directement liés à la filière technique dominante antérieure (produits longs), comme le montre le tableau 6. Il semblerait donc que la branche sidérurgique canadienne du point de vue de sa répartition du produit acier, tout

⁴⁴³ OCDE, *L'industrie sidérurgique*. Publication ; cf. tableau 6 : Production sidérurgique par catégories de produits, colonne "Feuillards à tubes".

⁴⁴⁴ Minerai Resources Branch. *Canadien Primary Iron and Steel Statistics to 1971*. Ottawa, Ministère de l'énergie, mines et ressources 1972.

comme du point de vue de la production et de la circulation, suivent la même tendance impulsée par l'internationalisation de la production et les nouvelles exigences de la mise en valeur internationale du capital, se conforme donc au "modèle international" de la branche sidérurgique mondiale.

B. La hiérarchisation des systèmes productifs et le mouvement de délocalisation

Nous venons de voir que la sidérurgie canadienne s'aligne, comme nous le supposions, sur la norme productive et commerciale déterminée au niveau de la branche mondiale. Nous avons donc privilégié jusqu'à présent l'aspect "**homogénéisation**" des conditions de production et d'échange qu'imprime l'internationalisation de la branche.

Cependant, la filière économique mondiale impulse parallèlement

[345]

TABLEAU 6
Livraisons d'acier laminé pour certaines industries, 1965-1971 (en%)

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
Entreposage	14.4	12.9	11.6	11.8	14.4	13.6	13.3
Construction	19.3	19.7	17.1	17.6	18.3	17.4	16.4
Transport, total	26.0	26.5	27.3	28.1	28.4	28.2	30.0
Automobile & aviation	8.2	9.0	10.0	10.0	10.6	9.4	12.0
Transport par tubes	11.2	10.7	11.7	13.7	11.9	12.3	12.6
Autres industries, total	29.1	28.8	28.4	26.0	27.1	23.9	25.0
dont : contenants	6.2	6.4	6.6	5.9	6.2	5.7	5.7
Total des livraisons domestiques	91.4	90.5	87.0	86.0	90.3	85.4	86.8
Exportations	8.6	9.5	13.0	14.0	9.7	14.6	13.2
Total des livraisons	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source : Ottawa, Ministère de l'énergie, mines et ressources, *Canadian Primary Iron and Steel Statistics to 1971, 1972*, p. 36.

un mouvement de fractionnement, de *différentiation*, qui génère une hiérarchie spécifique des systèmes productifs nationaux, à travers le mouvement de délocalisation de certaines activités productives :

*"La filière économique internationale est la condition de la tendance à l'égalisation des conditions de production et d'échange par l'imposition des normes productives et d'échange, par la généralisation des filières techniques (...) Mais en même temps, la filière économique internationale produit, sous la **dominance** de la tendance à l'égalisation, les conditions de la différenciation : report (sous le couvert de la généralisation) des filières techniques arrivées à maturité au moment où elles cèdent le pas à l'apparition de nouvelles filières. La filière économique internationale est en continuel mouvement, en appelant à d'autres filières pour répondre à l'élargissement du taux de plus-value hégémonique" ⁴⁴⁵.*

⁴⁴⁵ Palloix, Ch., *op. cit.*, p. 171.

[346]

La question que nous devons donc nous poser maintenant est de savoir si les filières techniques canadiennes sont le fait du report à la "périphérie" de certaines activités sidérurgiques, c'est-à-dire tenter de déterminer la place de la formation sociale canadienne dans le cadre de l'internationalisation de la production, qui met aussi en évidence la loi du développement inégal, comme tendance à la différenciation des conditions de production et d'échange. Faut-il placer le Canada parmi les "zones périphériques", dont la sidérurgie n'est le fait que d'un report, d'une relocalisation des filières techniques ayant atteint au centre les limites de l'accroissement du taux de plus-value ?

D'un point de vue très général, et d'un point de vue historique également, il nous semble dès le départ assez peu probable que la sidérurgie canadienne soit le fait d'un report à la périphérie. Historiquement d'abord, les plus gros producteurs canadiens actuels, soit la Dominion Iron and Steel Company (Dosco, actuellement rachetée par SIDBEC), la Dominion Foundries and Steel Limited (Dofasco), Atlas Steel Limited, la Steel Company of Canada (Stelco) et Algoma, se sont fondées dès la fin du XIX^e siècle ou au début du XX^e. Or la dominance de l'internationalisation de la production, avec le report à la périphérie de certaines branches industrielles est un phénomène passablement récent. D'autre part, la relativement grande diversité d'activités sidérurgiques, et le grand nombre d'entreprises impliquées dans les différents stades de la production sidérurgique ne semblent pas non plus aller dans le sens d'une sidérurgie "relocalisée" pour le cas du Canada.

Palloix donne relativement peu de précisions sur le type de sidérurgies qui s'établissent dans les zones "périphériques" d'un point de vue technique, si ce n'est que l'extension de l'activité sidérurgique à la périphérie lui confère le rôle de livrer sur le marché mondial "des produits **semi-finis**, sous la forme de **plats**", ⁴⁴⁶ et que les complexes sidérurgiques sont ultra-modernes, avec la **technologie la plus avancée**.

En ce qui concerne la technologie, nous avons vu dans la première partie que la sidérurgie canadienne, du point de vue des techniques et des procédés de fabrication utilisés, suit relativement le même schéma

⁴⁴⁶ *Ibid.*, p. 119.

que la plupart des sidérurgies des pays capitalistes avancés, avec même un léger retard.

L'autre caractéristique des "sidérurgies périphériques" — à savoir la nature des importations — ne semble elle non plus attribuable à la situation canadienne lorsqu'on regarde les tableaux qui suivent (tableaux 7 et 8).

En effet, le tableau 7 met en évidence la part largement prédominante et croissante des produits finis (catégorie "C") tandis que les produits semi-finis (catégorie "B") occupent une place plus que modeste au chapitre des exportations, avec de plus une baisse considérable (tant absolue que relative) ces dernières années.

Pour ce qui est des exportations de "plats", tout ce que l'on peut remarquer (tableau 8) est une stabilité presque absolue du pourcentage de "plat" dans les exportations, aux alentours de 33%. Si on met ces

[347]

TABLEAU 7
Importations canadiennes de produits sidérurgiques

	1965			1970			1971			1972			1973			1974			1975		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
CECA	-	12	799	87	4	143	-	17	281	-	2	484	1	10	484	1	4	652	1	36	38
Autres OCDE (1)	6	-	195	-	2	95	18	7	119	-	3	180	16	1	21	8	-	33	1	36	2
États-Unis	4	15	497	4	221	410	5	194	431	7	237	502	6	83	795	8	51	1346	7	69	46
Japon	-	-	171	-	-	267	-	33	612	-	-	703	-	-	463	-	-	767	-	-	25
Total OCDE	10	27	1662	91	227	916	23	251	1443	7	242	1869	23	94	1764	17	55	2805	8	105	119
Total général	64	27	1701	108	227	992	23	251	1550	3	243	20224	31	95	1877	20	58	2930	13	106	119
Exportations canadiennes de produits sidérurgiques																					
CECA	63	-	8	162	45	31	194	13	24	197	-	57	201	17	157	150	47	62	172	3	55
Autres OCDE (1)	18	49	14	26	5	79	37	-	58	48	-	86	20	2	24	22	-	12	15	-	8
États-Unis	451	227	338	230	100	754	259	105	860	380	90	996	339	59	793	313	173	754	198	11	57
Japon	-	-	-	152	-	-	-	-	-	15	-	-	20	-	10	21	-	38	-	-	-
Total OCDE	532	276	360	570	150	864	490	119	942	690	90	1139	580	78	994	506	220	879	385	14	64
Total général	533	276	539	583	150	1170	498	184	1086	652	117	1328	588	136	1214	522	261	1092	407	35	84

Source : OCDE : L'Industrie sidérurgique, publication annuelle

(1) Pays européens de l'OCDE sauf CECA

A : Fonte et Perro-alliages

B : Lingots et demi-produits

C : Produits finis et finals

[348]

TABLEAU 8

	IMPORTATIONS			EXPORTATIONS				
	Plaques et tôles	Autres fer et acier primaires	Total	% Plaques et tôles	% autres fer et acier	Plaques et tôles	Total	% plaques et tôles
1963	80.7	132.0	212.7	38	62	61.3	183.6	33.5
1964	121.6	180.6	302.2	40.2	59.8	71.5	228.1	31.3
1965	155.7	241.9	397.6	39.2	60.8	78.1	229.6	34.1
1966	117.0	230.0	347.0	33.7	66.3	72.1	244.2	31.5
1967	117.1	228.5	345.6	33.9	66.1	88.8	251.6	35.4
1968	103.0	22.3	325.3	31.7	68.3	109.0	334.7	32.1
1969	155.5	315.4	470.9	33.0	67.0	75.1	300.6	25.0
1970	128.8	312.0	440.8	26.0	74.0	131.4	424.7	30.9

Source : Bureau des statistiques du Canada, Sommaire Chronologique 1971 d'après : Tableau 3 de la Section II.

[349]

chiffres en relation avec ceux du pourcentage de produits plats dans la production canadienne, environ 60% au début des années '70 (Cf. tableau 4), on se rend compte que la fonction première de la sidérurgie canadienne n'est vraisemblablement pas l'exportation de "plat" sur le marché mondial.

Nous n'avons malheureusement pas pu trouver de statistiques rassemblant les deux catégories "semi-finis", et "plat", mais de toute façon les résultats auraient été de toute évidence aussi peu concluants quant à la "situation périphérique" de la sidérurgie canadienne.

Ainsi, tant d'un point de vue général et historique, que sur certains aspects ponctuels (technologie, nature des exportations) le Canada ne semble pas se trouver dans le cas des zones périphériques, du point de vue de sa sidérurgie.

Néanmoins, un aspect de la sidérurgie canadienne pose un problème : c'est le fait que l'essentiel des branches industrielles en aval de la branche sidérurgique, c'est-à-dire en fin de compte les branches dans lesquelles le "capital sidérurgique" a tendance actuellement à se mettre en valeur, sont sous contrôle étranger, particulièrement américains. Ainsi, si on retourne à l'exemple des producteurs de tubes dont on a vu l'importance croissante, on s'aperçoit qu'une bonne majorité de ces producteurs sont soit des filiales, soit sous le contrôle, de compagnies étrangères, essentiellement américaines et britanniques. De même, plusieurs autres branches en aval de la sidérurgie sont majoritairement sous contrôle étranger, c'est le cas particulièrement pour ce qui relève de l'industrie manufacturière : en ce qui concerne l'automobile, les appareils électriques, l'aéronautique, plus de 75% du capital en 1963 est sous contrôle étranger, comme le montrent les tableaux 9 et 10.

Quelle importance convient-il d'attribuer à cette mainmise étrangère sur les branches industrielles en aval de la sidérurgie ? Cette constatation nous permet-elle d'avancer que du point de vue de sa sidérurgie, et contrairement à ce que nous avons vu antérieurement, le Canada serait une "zone périphérique" ? Nous pensons qu'il est impossible de conclure à ce stade-ci de l'analyse ; c'est ici qu'apparaissent les limites d'une analyse uniquement en termes de "branches", et que s'imposerait une analyse en termes de "secteur".

En effet, une des caractéristiques majeures de l'implantation à la périphérie d'unités sidérurgiques est qu'elle "ne réalise aucune industrialisation, car elle ne débouche pas sur des constructions sectorielles cohérentes dans les formations sociales sous-développées" ⁴⁴⁷, car la branche sidérurgique n'a plus qu'un "contenu technico-économique, vide de contenu économique propre, c'est-à-dire de caractère totalement marchand capable de nouer un tissu industriel" ⁴⁴⁸.

C'est donc cette incapacité à engendrer un tissu industriel, à générer une cohérence sectorielle nationale qui devrait en fait guider notre analyse pour pouvoir conclure sur la situation du Canada. Il va sans dire que cette recherche dépasse largement le cadre de cet article et nous allons tout au plus essayer de donner quelques éléments de réponse et quelques pistes de recherche qu'il serait intéressant d'approfondir.

[350]

TABLEAU 9		
Pourcentage du capital sous contrôle étranger		
Industries	1954	1963
Automobiles et pièces	95	97
Appareils électriques	77	77
Aéronautique	36	78
(Fer et acier)	(6)	(14)
Source : Levitt, Kari. <i>La capitulation tranquille</i> . Montréal, Ed. l'Étincelle, 1973, p. 144.		

⁴⁴⁷ *Ibid.*, p. 125.

⁴⁴⁸ *Ibid.*, p. 119.

TABLEAU 10
**Ampleur de la mainmise étrangère dans l'industrie manufacturière
 canadienne, secteur étranger en% du total pour l'industrie. 1968**

Branche industrielle	Actif	Vente	Profits	Revenu imposable
Fabrication métallique	46.7	45.0	64.7	62.6
Machinerie	72.2	72.7	78.1	87.2
Matériel de transport	87.0	90.6	89.8	88.7
Matériel électrique	64.0	62.7	78.0	88.1
Total des manufactures	58.1	55.0	63.4	62.4

Source : Le rapport Gray sur la maîtrise économique du milieu national. *Ce que nous coûtent les investissements étrangers*. Montréal, Leméac/Le Devoir, 1971, p. 36.

Le fait que les branches industrielles où tend à se valoriser le capital auparavant investi dans la sidérurgie, soient sous contrôle étranger nous a empêché de conclure sur la question de la situation périphérique ou non de la sidérurgie canadienne, et nous a renvoyé en fait à toute la question de la place du Canada dans la division internationale du travail qui caractérise l'internationalisation du capital au stade de l'internationalisation [351] de la production. Nous ne prétendons absolument pas "vider" le problème, mais uniquement indiquer quelques indices qui, selon nous, empêcheraient de considérer le Canada comme "zone périphérique" du MPC, et que nous allons indiquer sommairement.

Une des facettes du report à la périphérie de certaines branches industrielles et financières est la possibilité d'une meilleure rentabilité des unités sidérurgiques délocalisés, ou, plus précisément, la possibilité d'un accroissement du taux de plus-value, en raison du faible coût de reproduction de la force de travail et de la sous-évaluation de la

valeur de la force de travail. Il nous semble peu probable que ce soit le cas pour le Canada...

Les institutions financières canadiennes sont restées jusqu'à présent relativement sous contrôle national, contrairement aux secteurs manufacturier et minier. Il est donc probable que cette réalité constitue un obstacle majeur à une éventuelle tentative ou tendance à "l'application" de la loi du développement inégal dans le sens d'une délocalisation industrielle en défaveur du Canada. Ainsi, bien que pendant longtemps les institutions financières aient eu tendance à favoriser l'implantation de grandes firmes étrangères, elles restent cependant sous contrôle canadien, et susceptibles éventuellement d'adopter des politiques plus restrictives.

Une certaine prise de conscience des gouvernements nationaux de la nécessité de faire échec ou du moins d' "organiser" la mainmise étrangère sur l'économie canadienne, devant la perte croissante d'autonomie tant politique (cf. le problème de l'extra-territorialité des lois américaines à travers les filiales à l'étranger) qu'économique. Ainsi, furent prises plusieurs mesures tendant à réglementer les investissements directs étrangers dans le sens des politiques économiques canadiennes, mesures qui restent très prudentes, mais qui sont quand même un obstacle à une véritable "extraversion" de l'économie canadienne en faveur des intérêts étrangers.

Sur la question des flux de capitaux, la situation canadienne n'est pas comparable à celle des pays périphériques, pour les phénomènes de fuite de capitaux, rapatriement des profits, transferts de plus-value, décapitalisation, etc..

Ces quelques points sont des arguments assez superficiels et rapides, mais ils constituent tout de même des indices quant à l'existence de différences plus fondamentales entre le Canada et les formations sociales dites "périphériques". Ainsi, même si l'économie canadienne montre des signes d'une certaine désarticulation dans plusieurs secteurs, désarticulation due sans aucun doute à des exigences externes au cadre national, des exigences de la mise en valeur internationale du capital, même si le capital canadien apparaît comme un capital "traversé" ou "dominé" par le capital hégémonique "américain", il reste quand même impossible de parler d'absence de tissu industriel, d'absence d'accumulation locale ou nationale du capital. C'est ici que

s'avérerait indispensable une analyse beaucoup plus poussée : en termes de sectorialisation. Il s'agirait ici de voir quel type de cohérence sectorielle est possible pour la formation sociale canadienne, ce qui pourrait nous aider à déterminer [352] la place occupée par le Canada au sein de la nouvelle division internationale du travail, place qui se situerait très probablement dans les pays du "centre capitaliste" d'après les tendances que nous avons exposées plus haut. En effet,

*"L'internationalisation des branches, comme expression d'une certaine négation des autonomies "nationales" ou "intérieures", s'appuie nécessairement sur des cohérences sectorielles **fortement nationales**, qui accentuent le caractère nationaliste des États ; toutefois, les cohérences de ces constructions sectorielles nationales s'**ordonnent** dans le cours de la concurrence internationale du capital et ces cohérences ne font qu'exprimer une certaine hiérarchie des systèmes productifs dans le cadre du développement inégal, et sa reproduction sur une échelle élargie "* 449.

C'est dans ce sens qu'il nous semblerait valable de poursuivre l'analyse afin de déterminer, dans la hiérarchie mondiale des systèmes productifs nationaux, la place qu'assigne au Canada sa sectorialisation spécifique, la place laissée à la bourgeoisie canadienne dans le cadre de la concurrence in- ter-impérialiste.

3. Le cas de Sidbec : hypothèse d'interprétation

[Retour à la table des matières](#)

Comment dans cette ligne d'analyse pouvons-nous alors saisir la sidérurgie au Québec ? Plusieurs problèmes, tant empiriques que théoriques surgissent.

Sur le plan empirique, les problèmes se résument en une absence quasi totale de données sur les différents points que nous avons analysés dans le cas de la sidérurgie canadienne, et en la "jeunesse" de la branche au Québec, à travers laquelle s'affirment plusieurs tendances contradictoires, dont on ne peut que présumer la dominante à long

449 *Ibid.*, p. 146.

terme. Ainsi, dès le départ notre analyse se situe donc sur un plan très général, et cherchera les tendances possibles et probables plus que les orientations et interprétations "objectives".

Sur le plan théorique maintenant, sans entrez ici dans le débat sur la pertinence de saisir le Québec comme formation sociale autonome, est-il théoriquement rigoureux de faire une analyse distincte de la branche sidérurgique québécoise d'une part, et d'autre part de chercher à déterminer l'existence d'une cohérence sectorielle propre au Québec ? Ces interrogations reviennent en fait à la question de savoir s'il est pertinent de saisir le Québec comme objet d'analyse propre, du point de vue de sa sidérurgie et du point de vue de sa structure économique. Notre "réponse" sur les deux points est positive, pour les raisons suivantes :

[353]

Sur le plan de la sidérurgie québécoise, sa quasi intégralité est propriété de l'état provincial à travers SIDBEC, et celui-ci a entière juridiction, pleins pouvoirs sur ses orientations. D'autre part, l'absence presque totale d'interventions du gouvernement fédéral sur cette question ponctuelle ne peut que confirmer ceci (l'état canadien n'est intervenu qu'à deux reprises, une fois directement en attribuant à SIDBEC une subvention minime, l'autre fois indirectement et conjoncturellement par un embargo sur les exportations canadiennes de ferrailles pendant une période de pénurie).

Sur le deuxième point, deux arguments semblent notoires. D'une part la nécessité de ne pas sous-estimer ou négliger l'importance du phénomène nationaliste au Québec, qui s'est traduit entre autres dans le domaine économique. La prise en considération du phénomène nationaliste nous semble indispensable même si nous prenons pour cadre d'analyse l'internationalisation du capital, et nous nous efforcerons de mettre en rapport ces deux réalités ultérieurement. D'autre part, pour continuer dans la problématique de l'internationalisation du capital, Palloix affirme que :

"l'analyse de l'internationalisation du capital (...) ne saurait se développer sans s'appuyer sur ses composantes "nationale" et également "régionale" (...). Inversement, l'analyse régionale, si elle se coupait du procès d'internationalisation du capital, risquerait fort de manquer son objet. In-

ternationalisation et régionalisation du capital font partie du même mouvement unitaire du capital" ⁴⁵⁰.

C'est dans ce prisme de la régionalisation du capital que nous pensons à l'heure actuelle avoir les meilleures pistes théoriques pour pouvoir analyser certains aspects de l'économie québécoise qui nous concernent ici.

Si on regarde la réalité de SIDBEC après ses quelques dix ans d'existence, et les tendances à long terme dans lesquelles elle paraît s'orienter, on constate un certain nombre de faits qui semblerait concrétiser SIDBEC comme phénomène de report à la périphérie. En effet, la création de SIDBEC n'a semblé donner aucun impact à la création d'un tissu industriel, comme le note le "Rapport Tetley", et l'égalisation des prix de la tôle aux prix internationaux sur le marché montréalais (on retrouve ici une des fonctions premières de l'état selon la problématique de Palloix) a avant tout profité aux entreprises en aval de la sidérurgie, qui sont pour la grande majorité sous contrôle étranger. Il est vrai que l'influence de SIDBEC sur le tissu industriel et sur la tentative d'organiser une cohérence sectorielle "autonome" au Québec est passablement difficile à établir, mais on peut tout de même relever l'absence de signes concrets d'un apport de la société d'état dans ce sens-là.

D'autre part, si on se penche sur une autre caractéristique énoncée par Palloix comme relevant des unités sidérurgiques "relocalisées" dans [354] les zones périphériques, à savoir la fonction d'exporter des produits plats, on constate que SIDBEC semble prête à s'engager sur cette voie. Jusqu'aux toutes dernières années, les efforts de SIDBEC se sont essentiellement portés sur l'intégration en amont et le contrôle progressif de toutes ses matières premières (fait dont nous tenterons de rendre compte plus tard) ; mais ceci achevé, c'est maintenant au niveau du stade des laminoirs (où se détermine la "finalité" du produit comme valeur d'usage) que vont porter les investissements de la société d'état. Ainsi, le P.D.G. de SIDBEC exposait dans son rapport annuel de 1975 les tendances actuelles dans lesquelles va s'engager SIDBEC à long terme : "Je suis en mesure de vous dire que depuis deux ans SIDBEC a tenu des discussions détaillées avec une impor-

⁴⁵⁰ *Ibid.*, p. 173.

tante compagnie étrangère, concernant un projet majeur qui serait basé sur une nouvelle technologie pour la fabrication de produits d'acier plat" ⁴⁵¹. Il y a donc nettement une réorientation vers la production de "plat" et vers les exportations, ce qui semble d'ailleurs lui attirer quelques critiques dans certains milieux :

"Faisant état de la surproduction un peu partout dans le monde, (...) les grandes aciéries canadiennes ont développé leur rentabilité en se fixant au marché intérieur. (...) Présentement, SIDBEC procède à l'inverse : elle dispose de capacités de production excédant le marché intérieur à court et à moyen termes et elle devra se tourner vers l'exportation pour une part importante de sa production. Or SIDBEC représente une quantité négligeable sur le marché de l'exportation. Elle n'y contrôle rien, elle n'a pas d'expertise de l'exportation et ses concurrents sont des géants dont l'efficacité la dépasse largement. Nous sommes donc inquiets de constater que la rentabilité de SIDBEC, à court et à moyen termes, dépendra de telles perspectives" ⁴⁵².

Ce ne sont toujours que des tendances, mais toutes les orientations semblent aller dans le même sens, dans le sens décrit par Palloix en ce qui concerne la nature des unités sidérurgiques "délocalisées" vers les zones périphériques...

Du point de vue de la théorie générale de Palloix, l'internationalisation a pour tendance dominante la tendance à la différenciation des conditions de production et d'échange, qui s'exprime à travers le développement inégal des formations sociales, avec pour le stade contemporain le phénomène du report à la "périphérie" de certaines branches industrielles et financières. De la même manière, la dominance de la tendance à l'égalisation se retrouve plutôt dans le cadre national et dans les cohérences sectorielles des systèmes productifs nationaux, "la fonction politique de l'état vis à vis le "capital" consistant à mettre en place et à affirmer la dominance de la tendance à l'égalisation des

⁴⁵¹ Sidbec, *Rapport annuel*, 1975, p. 15.

⁴⁵² *La Presse*, Journal, 11 juin 1977, p. A-11.

conditions de production", ⁴⁵³ base nécessaire de la reproduction élargie du système capitaliste.

[355]

Si l'on s'en tient à cette thèse centrale développée par Palloix autour de la double tendance contradictoire à l'égalisation et à la différenciation, on ne peut vraiment aboutir à une problématique capable de cerner le cas du Québec, car on ne peut parler de la situation québécoise comme "lieu" d'internationalisation de la production, de dominance de la tendance à la différenciation, de "report à la périphérie", etc. ; en effet, la prépondérance du gouvernement central sur des points aussi majeurs que la législation des investissements étrangers par exemple, représente un sérieux obstacle à poser sans autres l'existence d'une cohérence sectorielle nationale au Québec.

Ainsi, c'est plutôt en termes de régionalisation du capital, comme autre "versant" de l'internationalisation, que nous pensons trouver les hypothèses théoriques les plus aptes à rendre compte du cas du Québec. La régionalisation est, tout comme l'internationalisation, un "moment" où la tendance dominante est la différenciation des conditions de production et d'échange :

"Même à l'intérieur du fonctionnement 'national' du capitalisme, la tendance à la différenciation demeure comme condition et contrainte essentielle de reproduction : la 'régionalisation' du capital est le lieu privilégié de la différenciation des conditions de production et d'échange" ⁴⁵⁴.

Qu'on se place au niveau international, national, ou régional, les deux tendances contradictoires (égalité et différenciation) coexistent, sont "deux moments inséparables du mouvement du capital et du fonctionnement du système capitaliste", même si l'une des tendances reste dominante.

Ainsi, de la même manière que le cadre national est le lieu ou le moment de dominance de la tendance à l'égalisation par rapport à l'internationalisation, la régionalisation apparaît comme le lieu

⁴⁵³ Palloix, Ch., *op. cit.*, p. 184.

⁴⁵⁴ *Ibid.*, p. 184.

d'expression de la tendance à la différenciation au sein du cadre national :

"L'internationalisation du capital et la régionalisation du capital sont les moments et concrétisations extrêmes du mouvement du capital où s'affirme de manière dominante la tendance à la différenciation des conditions de production de plus-value" ⁴⁵⁵.

À la limite, on pourrait dire que de même que la différenciation des systèmes productifs nationaux est la condition de l'unité du système capitaliste à l'échelle mondiale, de même la régionalisation (comme tendance à la différenciation) est la condition de la cohérence sectorielle dans le cadre national. Il resterait à voir si cette tendance à la différenciation s'exprime par des phénomènes identiques selon qu'on la considère au plan international ou au plan national, c'est-à-dire en dernière [356] analyse si la loi du développement inégal s'applique de façon identique entre "nations" et entre "régions", mais cela dépasse largement notre propos.

Ainsi, pour en revenir au cas concret de la branche sidérurgique québécoise, il nous semble que l'analyse en termes de régionalisation nous permet de comprendre les orientations de SIDBEC ces dernières années, qui s'apparentent à celles des sidérurgies de zone périphérique. En négligeant les interrogations mentionnées plus haut, on pourrait avancer que le Québec et la sidérurgie québécoise sont le lieu d'une relocalisation au niveau national cette fois-ci, de certaines branches industrielles et financières, d'une situation de "zone périphérique" à l'intérieur du cadre national, pour les exigences de la cohérence sectorielle du système productif canadien.

C'est dans cette ligne que l'on peut éventuellement analyser en partie le phénomène du nationalisme québécois (dont SIDBEC semblait être le fait lors de sa création et pendant toute la phase de l'intégration verticale et du contrôle de ses matières premières, avant les tendances à long terme que l'on peut discerner actuellement), le nationalisme apparaissant comme une tentative de faire échec à la régionalisation orchestrée par le fédéral au profit de la cohérence sectorielle cana-

⁴⁵⁵ *Ibid.*, p. 185.

dienne, comme une tentative de "sortir" du mouvement de régionalisation et de se fonder une cohérence régionale (ou éventuellement nationale...) relativement autonome ; c'est ce que SIDBEC semblait viser lors de sa création et par ses mandats initiaux. Il semble que cette tentative soit un échec, mais on ne pourra vraiment conclure avant quelques années. Pour le reste... est-ce qu'il est possible pour le Québec de casser le mouvement de régionalisation dans les termes où le problème est actuellement posé par le Parti Québécois, ou est-ce que les projets de "souveraineté-association" ne seraient pas comparables sur le plan international au projet de "Nouvel Ordre Économique Mondial", avec tout ce qu'il a en fait de positif, ou en tout cas de compatible, avec le système capitaliste parvenu au stade de l'internationalisation du cycle productif ?

[357]

Notes du chapitre X

Dans l'édition numérique de ce livre, les notes en fin de chapitre ont toutes été converties en notes de bas de page pour en faciliter la lecture. JMT.]

[358]

[359]

Le capitalisme au Québec

Chapitre XI

**“L'ALCAN ET L'ALUMINIUM:
PROCÈS D'INTERNATIO-
NALISATION.”**

par **CLAUDE PAINCHAUD**

[Retour à la table des matières](#)

[360]

[361]

Le procès d'internationalisation de l'Alcan, la plus grande entreprise multinationale canadienne, n'est pas singulier mais général à la branche aluminium. L'étude de ce procès d'internationalisation n'est ni purement théorique ni purement académique, mais révélateur essentiellement de la phase actuelle de l'impérialisme et de ses effets sur les formations sociales dominées, mais aussi dominantes. Ce court travail vise principalement à situer l'une de ces formations sociales dominées, le Québec, dans la division internationale du travail du monopole canadien de l'aluminium, et le rôle que son État périphérique doit assumer.

*Petite histoire d'un grand monopole,
ou des origines de l'Alcan à sa "canadianisation"*

[Retour à la table des matières](#)

L'Alcan Aluminium Limitée, maison-mère de l'Alcan, est aujourd'hui la plus grande entreprise multinationale canadienne ; par ailleurs il est important de noter que cette entreprise n'était à ses débuts qu'une filiale du géant américain de l'aluminium, l'Alcoa. Nous retracerons donc l'évolution de l'Alcan de ses origines jusqu'au moment de sa "canadianisation" officielle, soit vers 1950-51, où l'Alcoa et l'Alcan furent séparés.

Ce que nous connaissons aujourd'hui sous le nom de l'Alcoa fut fondé en 1883 sous la raison sociale de Pittsburgh Reduction Company of America. En 1907 cette entreprise devenait l'Aluminium Company of America, l'Alcoa ⁴⁵⁶.

⁴⁵⁶ Toutes les informations contenues dans ce texte proviennent essentiellement de deux sources, sauf indication contraire : *L'Alcan et l'Aluminium au Québec*, du Centre de recherches sur la structure industrielle du Québec, texte militant mais non publié, daté de 1973 ; les données plus récentes sont tirées de l'étude n° 13 de la Commission royale d'enquête sur les groupements de

Le procédé d'électrolyse pour fabriquer de l'aluminium à partir de la bauxite, c'est-à-dire de la bauxite à l'alumine et enfin à l'aluminium par l'électrolyse, à un prix raisonnable a été breveté en 1889 ; auparavant, il en coûtait environ \$8 pour produire une livre d'aluminium, ce procédé réduisit ce coût à \$2 ⁴⁵⁷. Ce procédé porte le nom de Hall du nom de son inventeur, un américain qui deviendra le fondateur de la future Alcoa. À la même époque en France, le procédé Héroult était mis au point et aussi breveté. Ce procédé est d'ailleurs très semblable au procédé Hall.

De 1896 à la seconde Guerre mondiale, les six grands producteurs mondiaux d'aluminium, soit un producteur allemand, un suisse, deux français, un britannique et un américain, se divisaient selon le procédé employé. Quatre entreprises européennes employaient le procédé Héroult et enfin l'Alcoa et Pechiney de France, le procédé Hall. Ces deux groupes ont formé un cartel pendant près d'un demi siècle, soit treize ententes successives, afin de se diviser les marchés, les sources de matières premières, etc.. et évidemment afin de fixer les prix.

[362]

La Pittsburgh Réduction Co. allait connaître un essor rapide grâce au financement des banquiers Mellon ; ceux-ci devinrent en effet dès les débuts de l'entreprise, les principaux actionnaires de la Pittsburgh Red. Co.. De 1890 à 1910, sa production brute passe de 29 tonnes à plus de 20,000, ce qui constituait 20% de la production mondiale de l'époque ; elle est de plus le seul producteur en Amérique du Nord et occupe donc déjà une position de monopole sur ce marché.

L'intégration en amont de ce qui deviendra en 1907 l'Alcoa débute pratiquement dès sa fondation : en 1894, des mines de bauxite sont acquises en Géorgie et en Arkansas, puis en Guyane hollandaise ⁴⁵⁸, en France et enfin en Grèce ; on transforme la bauxite en alumine au Mississipi et celle-ci en aluminium à Pittsburgh, mais bientôt une importante usine d'électrolyse sera construite à Niagara Falls aux États-Unis où l'hydro-électricité peut être produite à bon marché (on sait

sociétés *Alcan Aluminium Limitée*, de Isaiah A. Litvak et Christopher J. Maub, Ottawa, 1977. Ce deuxième texte est lui par contre éminemment apologétique et lénifiant mais contient quelques données intéressantes.

⁴⁵⁷ Aujourd'hui les prix varient de \$0.20 à \$0.41 la livre.

⁴⁵⁸ Aujourd'hui le Surinam.

que l'énergie électrique compte pour beaucoup dans la fabrication de l'aluminium) ; le producteur d'électricité sera lié à l'Alcoa par un contrat d'exclusivité, l'Alcoa se protégeant ainsi de toute concurrence potentielle. Mais le processus d'intégration de l'Alcoa ne s'arrêtera pas là puisqu'il se prolongera, mais en aval cette fois, dès 1895 : une usine de semi-produits, feuilles, tôles, fils, etc., est mise en opération par l'entreprise et un peu plus tard, elle se lancera dans la fabrication des ustensiles de cuisine. L'intégration verticale en amont et en aval, c'est-à-dire de l'extraction des matières premières au service de vente porte à porte, est réalisée dès le début du siècle.

Ainsi donc l'évolution de l'Alcoa peut se résumer comme ceci : "Appuyé par la banque des Mellon, ayant sous son contrôle les ressources hydro-électriques les plus économiques du continent américain, opérant sur une base intégrée, la Pittsburgh Réduction - Alcoa - pourra ainsi connaître l'expansion phénoménale qui en fera le plus important producteur mondial d'aluminium. Jusqu'en 1937 elle sera d'ailleurs avec sa filiale canadienne, le seul producteur nord-américain d'aluminium" ⁴⁵⁹.

Mais qu'est-ce qui amena Alcoa à produire de l'aluminium de première fusion, c'est-à-dire brut, au Québec déjà en 1899 ? A cette époque la matière première, la bauxite, était largement disponible et ne causait donc pas de problèmes d'approvisionnements ; l'autre élément nécessaire en grande quantité pour la fabrication du métal, l'électricité, était plus problématique : l'Alcoa ne pouvait plus s'assurer de sources d'énergie hydro-électriques importantes et en exclusivité aux États-Unis mêmes. Le Québec pour sa part, offrait bon nombre d'avantages dont une main d'œuvre abondante et sous-utilisée, donc à bon marché, mais surtout des voies d'eau importantes. Ces dernières permettaient de produire l'énergie hydro-électrique la moins chère au monde, mais aussi d'importer facilement les matières premières et d'exporter les lingots produits. La première usine de l'Alcoa est donc installée à Shawinigan, dans la Mauricie, pour ces raisons. Dès 1901, cette usine permit l'exportation de 67,200 livres d'aluminium au Japon [363] et en Europe principalement, et plaçait le Canada au premier rang des exportateurs d'aluminium.

⁴⁵⁹ *L'Alcan et l'Aluminium au Québec*, op. cit., p. 33.

On donna à cette filiale de l'Alcoa au Québec le nom de Northern Aluminium Co. Ltd.. D'autres raisons viennent s'ajouter aux premières pour expliquer l'installation et la rapide expansion de l'usine de Shawinigan. La Shawinigan Water and Power Co. devait produire et livrer de l'énergie électrique pour l'agglomération montréalaise et on décida d'utiliser l'aluminium comme conducteur ; la Northern Aluminium devint donc fournisseur de la Shawinigan Water and Power, car en 1902 elle construisit à ce même endroit une usine de fils et de câbles d'aluminium, en plus d'en être son client privilégié puisqu'un contrat d'exclusivité liait les deux producteurs pour la fabrication d'aluminium. En 1906, la production d'aluminium à Shawinigan doubla ce qui en fit une des plus grandes usines de production au monde. Pendant ce temps on transformait déjà à Toronto une partie de l'aluminium produit au Québec, le reste étant exporté en Europe ou aux usines de l'Alcoa aux États-Unis.

Dès cette époque la place du Québec, fixée par l'Alcoa, dans la division internationale du travail relative à la branche aluminium était pratiquement établie : d'une part on produisait à Shawinigan l'aluminium de première fusion et les semi-produits nécessaires au marché québécois très restreint, mais aussi et surtout on produisait à bon compte le métal brut en tant que valeur d'usage pour les usines de transformations de l'Alcoa au Canada, aux États-Unis et pour les autres usines de transformation de l'entreprise en Europe. En d'autres termes la position intermédiaire du Québec dans la stratégie de l'Alcoa était d'ore et déjà établie dans le procès de mise en valeur du capital à l'échelle mondiale du monopole américain.

Par ailleurs, les installations de l'Alcoa au Québec avaient une autre utilité, para-économique si l'on peut dire, qui devint rapidement vitale pour la bonne marche de l'entreprise américaine. En effet la concurrence entre l'unique producteur nord-américain et les producteurs européens poussa ceux-ci à créer des cartels afin de protéger leurs propres marchés et de se partager les marchés extérieurs. De 1896 à 1926, sept ententes furent conclues entre les producteurs et sauf dans le cas de la première l'Alcoa, n'étant partie à ces accords qu'indirectement soit par le biais de la Northern Aluminium, et ceci pour la bonne raison que le monopole américain craignait de se voir poursuivre aux termes de la loi Sherman (loi anti-monopole). Ainsi grâce aux ententes avec les autres producteurs, par le biais de sa filiale

canadienne, le marché nord-américain était réservé en exclusivité à l'Alcoa, ainsi qu'une part grandissante du marché anglais.

En 1925 la Northern Aluminium sera rebaptisée et deviendra l'Aluminium Company of Canada. À cette époque 80% de la production québécoise d'aluminium de première fusion est exportée aux États-Unis, une petite partie va vers Toronto, où l'Alcoa avait construit en 1913 une usine de transformation, et enfin le reste va vers [364] l'Angleterre dans les usines de l'Alcoa. Cette dernière produisait 86,500 tonnes d'aluminium brut, soit 43% de la production mondiale, et sa filiale au Canada 16,500 tonnes, soit 8.2% de la production mondiale et près de 20% de la production de l'Alcoa.

La période précédant la "crise", ou dépression, de 1929 a été marquée par un essor fantastique de l'activité économique dans tout le monde capitaliste. Aussi la demande d'aluminium augmenta-t-elle rapidement ce qui poussa Alcoa-Alcan à croître au Canada. La région de Shawinigan ne permettant plus une expansion importante, l'Alcan se tourna vers le Saguenay-Lac-St-Jean qui offrait des avantages certains : un bassin hydro-graphique de 30,000 milles carrés pour l'exploitation hydro-électrique, mais aussi un accès facile à la mer, avantage capital pour une industrie dépendant d'approvisionnements extérieurs en matières premières et exportant la plus grande partie de sa production.

Le Saguenay-Lac-St-Jean était à cette époque sous le contrôle de William Price qui y possédait déjà des usines de pâtes et papiers et y exploitait les immenses réserves forestières. Celui-ci s'était associé en 1924 à James B. Duke, industriel américain et roi du Tabac, qui de 1913 à 1924 avait racheté les concessions du lit de la rivière Saguenay entre l'embouchure du Lac St-Jean et celle de la rivière Shipshaw à trois entrepreneurs de la région. Ces derniers avaient payé environ \$40,000 pour ces concessions, tandis que J.B. Duke paya environ \$1,000,000 pour les acquérir. L'achat de ces concessions et l'association avec W. Price, la Duke-Price Co., avaient pour but d'aménager une usine hydro-électrique à l'Isle Maligne. Le barrage et l'usine furent construits en 1924-1925.

En 1925-1926, l'Alcoa pour sa part rachète au coût de \$17,000,000 l'ensemble des concessions et le barrage de l'Isle Maligne ; elle se trouve en possession par le fait même de l'ensemble du potentiel hy-

dro-électrique de la région. Le "royaume du Saguenay" se voit ainsi partagé entre Alcoa-Alcan et Price. Cet énorme potentiel hydroélectrique allait permettre à l'Alcoa d'éviter l'apparition de nouveaux concurrents et du même coup offrir des possibilités quasi illimitées d'expansion de sa filiale canadienne. Une usine d'électrolyse géante et une ville pour "ses" travailleurs seront construites par l'Alcan. Cette ville prendra le nom du premier président de l'Alcoa, Arthur Vining Davis, c'est-à-dire Arvida. Une autre usine est construite à l'Isle Maligne (qui deviendra Alma). En tout six centrales hydro-électriques dans la région appartiennent à l'Alcan. Dans le même temps l'intégration verticale se poursuit dans le secteur des transports par l'acquisition des installations portuaires de Port-Alfred, des chemins de fer, wagons, gares, etc.. de Roberval and Saguenay Railroad et enfin des installations de Alma and Jonquière Railroad.

Jusqu'à cette époque l'Alcan était donc une filiale à part entière de l'Alcoa ; elle en était d'ailleurs la principale hors des États-Unis ; ses autres investissements se trouvaient dans des mines de bauxite en Europe et dans les Caraïbes de même que quelques usines de transformation [365] en Europe. Or en 1928, le producteur américain décide de réorganiser son empire en créant une société canadienne du nom de Aluminium Ltd. à qui elle cède à peu près toutes ses installations hors des États-Unis. L'Alcan devient donc filiale à part entière d'Aluminium Ltd. qui se présente maintenant comme société entièrement canadienne sans lien légal avec l'Alcoa.

Pourtant les propriétaires étaient toujours les mêmes, c'est-à-dire très majoritairement américains (à eux seuls les frères Davis et la banque Mellon concentraient plus de 53% des actions) : les actionnaires de l'Alcoa reçurent en effet une action d'Aluminium Ltd. pour chacune des trois actions qu'ils possédaient dans l'entreprise américaine. Cette réorganisation du monopole n'était qu'une fiction juridique car l'Alcoa approvisionnait toujours l'Alcan en alumine et l'Alcan exportait toujours son aluminium brut aux usines de transformation de l'Alcoa ; de plus la Mellon National Bank continua à faire office de banquier pour l'Alcan jusqu'à la deuxième Guerre mondiale. Quel était donc le sens de cette "réorganisation" de l'Alcoa ?

D'une part elle servit à pénétrer le marché anglais en tant que compagnie "authentiquement canadienne" : ses ventes à l'Angleterre augmentèrent en effet de 900% de 1920-29 à 1930-39. D'autre part à

cause des lois antitrusts américaines l'Alcoa ne pouvait participer aux ententes du cartel international et il devenait difficile d'en être partie même indirectement par le biais de la filiale à 100% Alcan. Cette séparation juridique, même fictive, écarta donc ce problème.

De 1928 à 1951 cette situation demeura inchangée : l'Alcoa avait le monopole du marché américain et Aluminium Ltd. le monopole du marché canadien et une large part du marché anglais et tentait d'ouvrir de nouveaux marchés à l'extérieur de l'Europe.

En avril 1937, pourtant le secrétariat américain à la justice dépose une requête aux termes de la loi Sherman contre l'Alcoa et 25 de ses filiales, y compris l'Alcan. La requête alléguait qu'Alcoa avait monopolisé la production d'aluminium de première fusion et la vente de semi-produits aux États-Unis. La requête est rejetée en 1942, mais le demandeur interjeté en appel. En 1945 la cour d'appel maintient le verdict, mais statue que l'Alcoa monopolise effectivement le marché américain de l'aluminium brut et fixe unilatéralement les prix au-dessus de la valeur réelle de l'aluminium. Un nouveau procès s'ouvre en 1949 et enfin en 1951 le juge Knox, sans statuer sur la violation ou non de la loi Sherman, ordonne aux actionnaires de l'Alcoa de se dessaisir de leurs actions de Aluminium Ltd. ou de l'Alcoa. Cette opération se terminera à la fin des années '50, et de ce fait l'Aluminium Ltd. et sa principale filiale l'Alcan deviendront effectivement "canadiennes", mais très progressivement.

Le pourcentage d'actions appartenant à des canadiens passera donc de 15.1% qu'il était en 1950 à plus de 20% en 1960, à plus de 40% en 1970, à 55% en 1972 pour finalement descendre à 49% en 1976 (il est à noter que près de 60% des actions appartiennent [366] actuellement à des banques, à des courtiers et à des prête-noms). Par ailleurs en 1976, 37.3% des actions appartenaient encore à des américains et 13.7% des actionnaires provenaient d'autres pays. La "canadianisation" de l'Alcan est donc un bien grand mot ! L'Alcan est avant tout une multinationale qui n'est canadienne que parce que son siège social est à Montréal, du moins pour l'instant.

La guerre et l'expansion de l'Alcan au Canada

[Retour à la table des matières](#)

L'industrie de l'aluminium profita de la première guerre mondiale, comme d'ailleurs l'ensemble des industries ayant un lien ou une utilité quelconque pour une telle entreprise de destruction ; en régime capitaliste la guerre s'avère un excellent moyen de relance économique.

Si par ailleurs à l'époque du premier conflit mondial, l'industrie de l'aluminium en est à ses débuts, c'est-à-dire pratiquement au stade de "promotion" de son produit, cette période marquera quand même la première grande phase de croissance et d'innovation de cette industrie : l'utilisation à des fins militaires de l'aluminium se généralise, principalement dans l'avionnerie, et les utilisations civiles sont presque illimitées. De fait, jusqu'à la fin des années '20, la demande mondiale sera toujours supérieure à l'offre, d'où une expansion soutenue des producteurs européens et une expansion "phénoménale" d'Alcoa aux États-Unis, et, comme nous l'avons vu, au Québec par la production de brut.

La fin des années '20, où le monde capitaliste connaît une crise généralisée et prolongée, marque un temps d'arrêt brusque dans l'industrie de l'aluminium. Le programme d'investissements de l'Aluminium Ltd. est bloqué. La production au Québec chute dramatiquement au point que l'usine de Shawinigan ferme ses portes en 1933 et ne recommence à fonctionnera plein rendement qu'en 1937. Des 1,233 ouvriers québécois de l'Alcan en 1928, il n'en restait plus que 424 en 1932. Le total des actifs de l'Aluminium Ltd. augmentera très peu de 1929 à 1933, passant de \$75 millions à \$84 millions, tandis que le total de ses ventes passera dans le même temps de \$30 millions à \$14 millions.

Par ailleurs une reprise assez rapide s'effectue déjà à partir de 1934-1945. A ce moment 70% des actifs de l'Aluminium Ltd. se trouvent dans l'empire britannique soit au Canada, au Royaume-Uni, en Australie, en Nouvelle-Zélande et en Inde. Cet état de chose s'explique par des accords commerciaux conclus grâce aux bons soins du gouvernement canadien assurant l'admission en franchise, ou à des

tarifs préférentiels, de l'aluminium brut et des semis-produits en provenance de l'un ou l'autre des partenaires du Commonwealth ; ces accords favorisaient évidemment la production d'aluminium brut au Canada, et plus précisément au Québec. Le Québec était en effet le grand fournisseur [367] de métal brut de l'empire britannique puisqu'au début de la deuxième Guerre mondiale Aluminium Ltd. produisait 100,000 tonnes d'aluminium, les usines du Québec étant les plus importantes, ce qui représentait 75% de la production totale des pays du Commonwealth.

La demande de produits d'aluminium pour fins commerciales, industrielles et militaires croissait donc très rapidement après la dépression à tel point qu'Aluminium Ltd. décida de doubler sa capacité de production d'aluminium brut en 1937. Lorsque la guerre fut déclarée le potentiel d'électrolyse ne suffisait déjà plus ; l'expansion de l'entreprise prit, un rythme accéléré de 1940 à 1943 sous la pression principalement des besoins militaires de l'Angleterre, des États-Unis, de l'Australie et du Canada. L'Alcan quintupla sa capacité de production d'aluminium de première fusion au Québec même en construisant de nouvelles usines à Arvida, à Aima, à Shawinigan, à La Tuque et à Beauharnois. L'agrandissement de l'usine d'Arvida en fit de nouveau la plus grande unité de production du monde.

Le réarmement précédant le conflit mondial permit d'ouvrir de nouveaux marchés et d'étendre ceux qui existaient déjà. Le principal client de l'Alcan devient l'Angleterre où plus de 40% de sa production était exportée en 1938. Dans le même temps l'Alcoa, et donc l'Alcan, fournissait 60% de l'aluminium nécessaire au Japon ! Le capital, de toutes évidences, n'a pas de patrie.

La production d'Alcan au Canada passe, entre 1939 et 1943, de 90,000 à 435,000 tonnes d'aluminium de première fusion annuellement. On estime à \$236 millions les sommes investies au Canada seulement pendant cette courte période. Comment donc l'Aluminium Ltd. pouvait-elle financer d'aussi énormes investissements ?

Plusieurs gouvernements vinrent financer l' "effort de guerre" de l'Alcan à son plus grand profit. L'Angleterre avança un total de \$55.6 millions sous forme de prêts à un taux très bas de 3% d'intérêt au début de la guerre pour assurer ses approvisionnements. Le gouvernement américain commanda et paya à l'avance 1.1 milliard de livres

d'aluminium à l'Alcan en 1941 ; il avança au total la somme de \$68.5 millions à l'entreprise. L'Alcan s'empresant de répondre à la demande construisit un nouveau barrage sur le Saguenay et sur la rivière Shipshaw et agrandit son usine d'Arvida à un rythme accéléré. L'entreprise augmenta donc son potentiel et ses profits à bon compte, mais 62 ouvriers payèrent de leur vie l'empressement de l'Alcan sur les chantiers de cette dernière au Saguenay-Lac-St-Jean pendant ces années "fastes". Au total l'Alcan s'est vue octroyer \$93 millions de prêts sans intérêts de la part des gouvernements américain, anglais et australien. Le gouvernement canadien pour sa part participa aussi à sa manière à cette formidable expansion : il permit à l'Alcan de déduire pour fins d'amortissement normal et accéléré près de \$177 millions sur les \$236.8 millions qu'elle investit. Au total, de 1937 à 1944, l'actif et les ventes de l'Aluminium Ltd. ont augmentés de 500%, tandis que le [368] revenu monétaire et les bénéfices faisaient un bond de 700%. La guerre mondiale fut donc une très bonne affaire pour l'Aluminium Ltd. et l'Alcan. Les travailleurs de cette dernière au Saguenay-Lac-St-Jean, de leur côté, réclamèrent une augmentation de salaire car celui-ci n'avait pas augmenté entre 1937 et 1941. Une occupation spontanée des usines en 1941 se termina par une intervention brutale de l'armée canadienne. Finalement, comme résultat, leurs salaires augmentèrent d'en moyenne 2 cents l'heure passant de 49 cents à 51 cents. Le gouvernement canadien accorda immédiatement une augmentation du prix de l'aluminium...

Par contre à la fin de la guerre l'Aluminium Ltd., et particulièrement l'Alcan au Québec, se trouvait avec une capacité de production gigantesque quand la demande marquait un temps d'arrêt brusque. Les ventes chutèrent de 57% entre 1944 et 1946 passant de \$259 millions à \$111 millions. L'entreprise devait se reconverter à une production pour utilisation civile ; la direction d'Aluminium Ltd. entreprit donc de développer et d'élargir le marché international de l'aluminium. A la fin de la guerre, en effet, la production d'aluminium de première fusion était la principale activité de l'Aluminium Ltd. et cette production se concentrait principalement au Québec. Plus de 85% de cette production était exportée à son état brut. Les États-Unis, plus précisément l'Alcoa, et le Royaume-Uni importaient 70% de cette production et le reste allait dans 46 pays différents. Les usines québécoises fournissaient l'aluminium brut, valeur d'usage, que les filiales d'Aluminium

Ltd. transformaient au Canada, en Angleterre, en Suisse, en Australie, en Inde, au Danemark, aux Pays-Bas, en Chine, à Aden et en Afrique du Sud.

Notons par ailleurs que la concurrence sur le marché de l'aluminium s'activait à cause de la fin du cartel, et donc des ententes entre producteurs, et de la création aux États-Unis de deux nouvelles entreprises dans ce secteur : Reynolds Métal et Kaiser Aluminium and Chemical Ltd... Pour répondre aux besoins créés par la guerre, le gouvernement américain finança la construction d'usines d'électrolyse au coût de \$790 millions. A la fin du conflit le gouvernement, abhorrant toute intervention directe dans l'activité économique, revendit au secteur privé ses installations, précisément à Reynolds et Kayser. Ceux-ci devinrent, suite à la séparation de l'Alcoa et de l'Alcan, les troisième et quatrième producteurs sur le continent nord-américain. L'Alcoa perdait ainsi de facto son monopole exclusif sur le marché américain, mais ne perdait pas sa place de plus grand producteur mondial d'aluminium et d'entreprise la plus intégrée et la plus "achevée" du secteur.

L'Alcan depuis 1945 : internationalisation et intégration à l'échelle mondiale

[Retour à la table des matières](#)

La guerre, nous l'avons vu, a eu l'immense avantage de faire de [369] l'Alcan une très grande entreprise ; si, par contre au lendemain de cet affrontement sa capacité de production était temporairement excédentaire, cette situation devait s'améliorer rapidement pour deux raisons : d'une part les concurrents allemand et japonais étaient pratiquement éliminés et leurs marchés s'ouvraient, et d'autre part la production de guerre allait se remettre en marche pour deux "bonnes causes" successives, c'est-à-dire la guerre de Corée, à laquelle l'Alcan fut étroitement mêlée, et par la suite la guerre du Viet-Nam.

En 1950, déjà les choses vont donc très bien pour l'Alcan au point qu'elle augmente de nouveau sa production d'énergie électrique au Saguenay en harnachant la rivière Péribonka et en augmentant sa capacité d'électrolyse à Arvida ; mais surtout l'Alcan se lance dans un gigantesque projet au nord de la Colombie-Britannique, plus précisé-

ment à Kitimat. Aidée par le gouvernement de cette province, elle construira la deuxième plus grande aluminerie du monde, et une ville pour "ses" travailleurs au coût de \$450 millions. Cette usine produira son premier lingot d'aluminium en 1954. Parallèlement, une usine d'alumine était mise sur pied en Jamaïque pour approvisionner Kitimat, tandis que les usines de bauxite de la Guyane britannique approvisionnaient en minerai brut les installations d'Arvida. L'aluminium de Kitimat était transformé en partie dans les usines de l'Alcan à Vancouver, mais la plus grande part de l'aluminium de première fusion de Kitimat était destinée au marché américain, le gouvernement américain, constituant à cette époque des "réserves stratégiques" de ce métal, et au marché japonais.

Par ailleurs, au moment même où l'Alcan venait de doubler sa production d'aluminium au Canada, sa stratégie étant de devenir le plus grand fournisseur d'aluminium brut au monde, les débouchés eux commencèrent à se rétrécir. Les commandes américaines tombent en effet brutalement et l'un des meilleurs clients de l'Alcan, la British Aluminium Co. qui bon ou mal achetait environ 80,000 tonnes d'aluminium à l'Alcan, décida d'implanter sa propre usine d'électrolyse à Baie-Comeau. En 1960, les usines tournent à moins de 60% de leur capacité de production, ce qui n'empêche tout de même pas l'Alcan de réaliser de modestes profits de \$39 millions cette même année, mais au Saguenay-Lac-St-Jean on compte plus de 1,900 mises à pied entre 1957 et 1960.

À cette époque 31% seulement de la production d'Alcan était destinée à la transformation en semi-produits et produits finis dans ses propres usines de transformation à travers le monde, ce qui rendait l'entreprise, mais surtout ses travailleurs, extrêmement dépendants des fluctuations et conjonctures du marché international de l'aluminium. La part de l'Alcan et de ses filiales de ce marché mondial est passée de 23% en 1952-54 à 13% en 1964 (et à 13.4% en 1972).

Entre temps les relations entre l'Alcan et l'Alcoa s'étaient largement modifiées, suite à leur séparation ; d'une relation unilatérale de subordination de la première on passe à une relation de relative concurrence et d'interpénétration des marchés. Une concurrence accrue sur [370] les marchés américain et européen et une dépendance face à ces marchés forcèrent l'Alcan à adopter une nouvelle stratégie à partir de 1958. Cette nouvelle stratégie, suivant en cela l'exemple des autres

grands producteurs, en fut une d'intégration verticale en aval beaucoup plus poussée, c'est-à-dire de transformation de l'aluminium brut en semi-produits et produits finis, ce qui constitue une politique d'achèvement du procès de production. Cette stratégie s'exprima aussi par une intégration à l'échelle mondiale et par une internationalisation de la production, de la circulation des marchandises et de son propre financement. Le double procès d'intégration à l'échelle mondiale et d'internationalisation du monopole canadien de l'aluminium n'est donc en fait qu'un seul et même procès de mise en valeur et de réalisation du capital de l'Alcan.

La stratégie d'intégration en aval, ou d'achèvement, mise de l'avant à partir de 1958 peut globalement se chiffrer ainsi : de 1958 à 1972 l'augmentation estimative des immobilisations de l'Alcan Aluminium (nouvelle raison sociale de l'Aluminium Ltd. maison-mère de l'Alcan) s'élève à \$1,703 millions ; de ce total, \$779 millions ont été immobilisés pour des usines de transformation de la bauxite et des usines d'électrolyse et \$778 millions ont été investis dans des usines de transformation, et enfin \$146 millions l'ont été pour la production d'énergie électrique. Plus de 40% des immobilisations ont donc été investies dans la transformation et dans l'intégration en aval de l'entreprise, tandis que de 1951 à 1958 à peine plus de 4% du total des investissements allaient à cette fin. Notons que de 1970 à 1972 seulement l'Alcan Aluminium s'est vu attribuée \$32 millions de subventions gouvernementales d'expansion par différents pays. Les subventions des années précédentes ne sont pas divulguées. Il faut bien que les gouvernements donnent un "coup de pouce" aux entreprises nécessiteuses !

Le milliard de dollars environ que la multinationale a investi dans la décennie 1960-70 pour son intégration/internationalisation, se fait en deux temps. Dans un premier temps la course aux marchés captifs s'intensifie. Ces marchés captifs sont des marchés relativement restreints au sein desquels un seul producteur peut détenir sans trop de difficultés le monopole exclusif de la production et de la transformation. Dans le cas de l'Alcan ces marchés captifs, et donc exclusifs, sont par exemple la Nouvelle-Zélande, la Malaisie, la Colombie, etc. Des usines de transformation à composition organique du capital faible y sont installées et les taux de plus value absolue et relative y sont très élevés, compensant ainsi les taux de plus value pouvant être extraits des usines d'électrolyse où la composition du capital est très

élevée. Dans un deuxième temps, et parallèlement à ce néo-colonialisme, l'Alcan développe ses installations en Europe, aux États-Unis et au Japon. C'est ainsi qu'elle construit avec le gouvernement allemand le plus grand laminoir d'Europe, qu'elle agrandit ses usines en France, qu'elle en achète d'autres en Norvège, au Danemark et en Italie, et enfin construit en Australie une usine intégrée. Aux États-Unis l'Alcan [371] met sur pied une importante usine de transformation, la quatrième en importance aux États-Unis, et un vaste réseau de distribution contrôlé par l'Alcan corp.. À la fin de 1974, les activités de cette filiale représentaient 27% du tonnage de l'ensemble des ventes de l'Alcan à travers le monde et environ 11%, c'est-à-dire plus de \$240 millions, du total de ses investissements. Cette filiale et ce réseau de distribution permettent à la production canadienne de trouver des débouchés, car les installations de l'Alcan, notamment en Europe, ne s'approvisionnent plus au Canada mais produisent et transforment elles-mêmes l'aluminium et les produits nécessaires à leurs marchés. En 1974, l'Alcan fournissait près de 75% des importations américaines d'aluminium de première fusion soit plus de 375,000 tonnes. Cette proportion était en 1970 de 92%. Le marché canadien étant depuis longtemps pratiquement monopolisé par l'Alcan, une petite partie, soit moins de 20%, reviennent maintenant à Reynolds qui s'est porté acquéreur des installations de la British Aluminium Co. au Québec, mais beaucoup trop restreint pour la capacité de production de celle-ci, et le marché américain étant le plus important au monde, une interdépendance accrue entre l'Alcan et l'Alcan corp. était nécessaire. C'est ainsi que la division du travail de la "filière" aluminium sur le continent nord-américain réduit pour une bonne part l'Alcan au rôle de producteur de valeur d'usage ne trouvant son aboutissement et sa réalisation que dans les usines de transformations américaines appartenant ou non à l'Alcan.

L'intégration à l'échelle mondiale de l'Alcan a pour but d'assurer des débouchés à sa production d'aluminium de première fusion, mais surtout de consolider sa position sur le marché mondial des produits de l'aluminium et par conséquent d'augmenter ses bénéfices, finalité de toute entreprise capitaliste. L'intégration en aval porta effectivement fruit comme nous le montre le tableau 1 qui donne les bénéfices estimatifs par livre d'aluminium pour les ventes de métal brut et de produits de transformation de 1961 à 1972. Ce bénéfice est calculé

déduction faite du coût des marchandises vendues et de l'amortissement.

Ce tableau nous démontre que l'entreprise a largement amélioré sa marge bénéficiaire sur le métal brut en l'utilisant dans la fabrication de ses propres produits de transformation. L'augmentation des bénéfices pour la période considérée n'a pas été constante mais elle s'établissait tout de même en 1972 à plus de 300% si l'on compare ces bénéfices à ceux de 1961.

Globalement les résultats obtenus pendant la période même de réorganisation de l'entreprise, soit de 1959 à 1968, montrent que le tonnage des ventes a presque doublé tandis que les revenus bruts ont plus que doublé et que les bénéfices nets ont presque triplé. En 1970, pour la première fois le tonnage de produits de transformation de l'Alcan dépassait celui des livraisons d'aluminium primaire et les revenus obtenus grâce à cette première catégorie représentaient presque 70% du total des revenus des ventes d'aluminium et plus de 60% des bénéfices [372] bruts sur ces ventes.

Le tableau 2 nous montre l'évolution du procès d'intégration/ internationalisation de la production en termes de tonnage d'aluminium brut et de produits transformés, et des revenus provenant de ces deux catégories de produits.

On peut voir qu'alors que le total des livraisons d'aluminium, brut et produits transformés, augmentait de 208% de 1961 à 1975, le tonnage de produits transformés augmentait de 324% tandis que la production de lingots n'augmentait que de 143%. De fait, la part des produits transformés passait de 36% à 56%, pendant cette période. D'autre part la production d'aluminium brut au Canada n'augmentait que de 147%, tandis que la production hors du Canada augmentait de 688%. Le double processus intégration/internationalisation est bien démontré par ce tableau et sa logique est encore plus compréhensible lorsque l'on analyse les modifications au niveau des revenus : le total des revenus a progressé de près de 450% ; les revenus provenant de la vente des lingots ont eux progressés de près de 230% mais les revenus tirés de la vente des produits transformés augmentaient de plus de 600%. Notons enfin que les ventes de produits autres que l'aluminium ont progressés pour leur part de plus de 1230%. Ces produits sont les

services, les divers produits chimiques sortant des usines de l'Alcan, et l'énergie hydro-électrique qu'elle produit.

TABLEAU 1
Tableau comparatif du bénéfice brut de Alcan Aluminium Ltd.

Produits de transformation moins brut = augmentation du bénéfice sur l'aluminium brut (en cents par livre)

Année	Transformation	Brut	Augmentation du bénéfice
1961	8.67	6.76	1.91
1962	8.84	6.47	2.42
1963	8.45	5.55	2.90
1964	9.46	7.18	2.28
1965	9.07	7.85	1.22
1966	10.02	7.39	2.63
1967	8.59	7.19	1.40
1968	8.99	6.51	2.48
1969	9.80	7.01	2.79
1970	9.56	6.33	3.23
1971	9.46	5.19	4.27
1972	8.79	3.63	5.16

Source : Alcan Aluminium Ltd., rapports annuels, 1961-1972.

[373]

TABLEAU 2
L'intégration en aval de l'Alcan Aluminium Ltd. Résumé d'exploitation de 1961 à 1975

Année	Livraisons d'aluminium par les filiales consolidés							Revenus (en \$,000,000 U.S.)					
	Lingots et produits dérivés	Produits de transformation	Total	Produits de transformation par l'ensemble des filiales et participations	Production d'aluminium brut au Canada	Production d'aluminium brut hors du Canada	Lingots et produits dérivés	Produits de transformation	Ventes autres que l'aluminium	Revenus d'exploitation	Autres revenu ;	Total	Bénéfice net
1961	429	242	671	346	569	171	192	226	34	57	3	516	33
1962	471	259	730	3 70	596	194	211	250	35	55	7	561	39
1963	531	331	862	497	626	214	232	3 26	51	57	4	673	33
1964	508	354	862	590	740	245	236	358	68	65	6	737	49
1965	503	490	993	633	728	269	242	497	86	68	6	902	60
1966	561	554	1.115	724	788	286	272	565	97	68	5	1,010	75
1967	563	541	1.104	703	878	521	270	556	103	64	8	1.008	63
1968	614	606	1.220	805	873	588	291	601	128	61	14	1.102	69
1969	742	621	1.363	862	969	720	342	611	224	48	14	1,239	85
1970	655	691	1,346	937	903	849	321	723	268	52	10	1,374	81
1971	626	772	1,398	1.033	945	93.5	284	821	277	49	10	1,441	60
1972	592	859	1.451	1.177	880	981	267	922	266	56	18	1.529	61
1973	663	1.013	1,676	1.376	872	1.146	318	1,191	306	57	19	1.891	83
1974	644	1.018	1.662	1.417	963	1,211	448	1,489	400	75	15	2,427	169
1975	617	785	1,402	1.130	838	1.178	441	1.370	419	72	11	2,313	35

Source : Alcan, *rapports annuels*, 1961-1975.

[374]

Les monopoles de l'aluminium et l'impérialisme

[Retour à la table des matières](#)

Nous avons vu la démarche, et la logique de cette démarche, du procès d'internationalisation et d'intégration à l'échelle mondiale de l'Alcan. Rappelons que cette stratégie ne lui est pas propre, mais qu'elle est commune aux grands producteurs mondiaux d'aluminium.

Les différentes ententes du cartel international ont pris fin en 1945. Ces ententes ont eu pour effet de monopoliser la branche aluminium, et par conséquent d'éliminer la concurrence, mais elles avaient surtout pour objectif d'élever le taux de profit. Ce relèvement du taux de profit était obtenu par l'imposition de prix surélevés, c'est-à-dire par l'imposition d'une forme de rente que les entreprises cartellisées prélevaient sur les autres secteurs dont le résultat était évidemment une redistribution de la plus value globale en faveur des entreprises du cartel. Les "prix de monopole" imposés par le cartel apparaissent comme un moyen de lutter contre la hausse de la composition organique du capital. Par ailleurs, l'abandon de cette politique est directement lié au rééquilibrage des régions productrices à l'occasion de la deuxième Guerre mondiale. Les années '50 ont donc connu une reprise de la concurrence interne à la branche et une libéralisation des échanges internationaux et de ce fait une interpénétration progressive des marchés, ou un décroisement de ceux-ci ⁴⁶⁰.

Par ailleurs le processus de concentration, et donc de monopolisation de la branche aluminium, n'est pas freiné pour autant. Au contraire les six grands producteurs mondiaux raffermissent leur position respective et connaissent une internationalisation/intégration à l'échelle mondiale à peu près semblable. Les six grands producteurs que sont l'Alcoa, l'Alcan, Reynolds, Kaiser, Péchincy et Alusuisse contrôlaient en effet en 1968 plus de 80% de la capacité réelle de production. Le tableau 3 nous donne la part relative de chacun des grands

⁴⁶⁰ François, Pierre. *Stratégies du Capital : l'Aluminium*. Paris, Département d'économie politique, Université de Vincennes, N.D., pp. 8 et 13.

producteurs en 1968 et la part projetée en 1974 ; on notera que la part relative des "autres" producteurs, c'est-à-dire des petites entreprises "nationales", et des entreprises gouvernementales tend à augmenter sensiblement. Ce phénomène est peu étonnant en soi car, d'une part, la capacité de production des "six grands" demeure largement prépondérante et que ceux-ci continuent à imposer, ou du moins à déterminer, les conditions d'exploitation à l'intérieur de la branche à un taux de rentabilité très supérieur mais d'autre part ce phénomène n'est pas étonnant du simple fait que la production d'aluminium de première fusion n'est plus une activité très rentable : que l'État récupère progressivement cette activité est même une chose prévisible dans certains cas.

De plus les grands monopoles dans leur procès d'intégration ont aussi connu un procès de diversification "intra-filière" qui leur permet de conserver leur domination sur l'ensemble du développement de la branche. Souvenons-nous que les revenus de l'Alcan provenant de la vente de produits autres que l'aluminium, ont progressés de plus de 1,200% de 1961 à 1975. Cette diversification intra-filière s'étend à la [375] production d'énergie, de produits chimiques mais aussi et surtout à des activités non directement productives comme l'ingénierie, l'assistance technique et la vente de technologie et de services en général. La mobilité du capital est ainsi accrue par le déplacement progressif du capital industriel directement productif à une forme de capital financier et de capital "engineering" intra-filière non directement productif.

Mais ce mouvement ne doit pas nous faire perdre de vue la domination des marchés des pays développés, et des marchés captifs plus restreints, par les grands monopoles. Le tableau 4 nous donne une idée de l'ampleur de cette domination pour les marchés américain, européen et japonais. Ainsi à la fin de 1966 l'Alcoa et Reynolds occupaient plus de 60% du marché américain, l'Alcan et Reynolds (à cette époque les installations de Baie-Comeau étaient propriété de la British Aluminium Co. à 90% et de Reynolds à 10%, mais cette dernière est devenue majoritaire) occupaient 100% du marché canadien, etc.. alors qu'au Japon et en Europe une ou deux entreprises, où un des monopoles mondiaux est présent, s'accaparent de 60% à 100% de la capacité de production. On peut ajouter que ce phénomène se reproduit à l'identique en Autriche, en Italie, en Espagne, etc..

TABLEAU 3
Évolution de la répartition des capacités entre les principaux producteurs

Producteurs	% de la capacité réelle, 1968	% de la capacité projetée, 1974
Alcan	20.3	17.6
Alcoa	18.0	15.0
Kaiser	12.1	12.0
Reynolds	13.2	11.4
PUK	10.5	10.0
Alusuisse	6.3	6.8
Autres producteurs	14.9	20.8
Entreprises gouvernementales	4.7	6.4

Source : François, P., *Stratégies du capital : l'aluminium*, op. cit., p. 15.

Par ailleurs, la division internationale propre à cette branche reflète très clairement les caractéristiques de l'impérialisme moderne : accaparement des sources de matières premières et participation active à la domination économique et politique des peuples et des États des régions ressources, quelques fois transformation élémentaire de ces matières premières, transformation et réalisation du cycle du capital au centre, intégration, etc.. Pour la branche aluminium la situation se présente globalement ainsi : les stades de production les plus en amont,

[376]

TABLEAU 4
Concentration horizontale dans l'industrie de l'aluminium
de première fusion (capacité des deux principales sociétés sur certains
marchés à la fin de 1966)

	Milliers de tonnes	% de la capacité nationale	
ÉTATS-UNIS			
Alcoa	952.6	34.0	60.4%
Reynolds	739.4	26.4	
CANADA			
Alcan	754.8	88.2	100.0%
Reynolds	95.2	11.8	
JAPON			
Nippon Light Metals (Alcan 50%)	126.4	35.5	60.2%
Showa Denko KK	88.3	24.7	
ALLEMAGNE			
Vereinigte AL-Werke AG (Alcan 50%)	193.1	77.5	100%
AL-Hütte Rheinielden (Alusuisse 99.8%)	56.0	22.5	
FRANCE			
Péchiney	280.9	79.9	100%
Soc. d'électrolyse d'Usine	80.0	22.1	
ROYAUME-UNI			
British Al. Co. (Reynolds 49%)	35.5	100.0	
NORVÈGE			
A/S Ardal og Sunndal Verk (Alcan 50%)	169.0	49.4	68.4%
Mosjøen Aluminiumverk (Alcoa 50%)	65.0	19.0	
PAYS-BAS			
AL. Delfzijl NV. Aldel (Alusuisse 33%)	32.0	100.0	

Source : American Bureau of Metal Statistics, Yearbook 1966, Washington, 1967.

[377]

c'est-à-dire l'extraction de la bauxite et dans certains cas sa transformation en alumine, tendent à être localisés dans les régions non industrialisées (euphémisme désignant les pays dominés), tandis que l'électrolyse, la transformation en produits fixés, la recherche et toutes les activités "tertiaires", c'est-à-dire non directement productives, restent l'apanage des pays industrialisés. Le tableau 5 nous indique clairement le partage, ou la division du travail, par grande région géographique : les pays développés, principalement l'Europe de l'Ouest et l'Amérique du Nord, produisent à peine 16.1% de la bauxite, mais 46.6% de l'alumine et 77.8% de l'aluminium de première fusion. Seule l'Australie, pays développé et industrialisé, produit un excédent de bauxite, mais transforme à peine 11% de sa matière première. On qualifie ajuste titre l'Australie de pays capitaliste développé à la périphérie du centre impérialiste pour de telles raisons. Les pays dominés par contre produisent 56.1% de la bauxite, 31.1% de l'alumine mais seulement 18.2% de l'aluminium brut.

TABLEAU 5
Répartition par grandes régions géographiques de la production de bauxite, d'alumine et d'aluminium (monde occidental), en 1973

	Bauxite ,000 tonnes%		Alumine ,000 tonnes%		Aluminium ,000 tonnes%	
Europe de l'Ouest	8,265	13.1	-	16.5	3,481	30.0
Amérique du Nord	1,921	3.0	-	30.1	5,538	47.8
Amérique Latine	26,798	42.3	-	17.6	273	2.3
Asie de l'Est (1)	2,642	4.2	-	9.0	1,309	11.3
Asie du Sud (2)	1,297	2.1	-	2.7	380	3.3
Océanie	17,596	27.8	-	21.7	345	3.0
Afrique	4,715	7.5	-	2.4	265	2.3
TOTAL	63,234	100.	28,337	100.	11,591	100.

1. Indonésie et Malaisie
2. Inde, Pakistan et Turquie

Source : OCDE, *L'adaptation industrielle dans l'industrie de l'aluminium de première fusion*, Paris, 1976, pp. 29, 31 et 33.

Notons toutefois que la stratégie d'implantation des usines d'électrolyse ne suit plus maintenant nécessairement ce schéma. Trois éléments [378] en effet déterminent un tel choix : proximité ou accès facile des matières premières, énergie électrique à bon marché, puisque l'électricité compte pour entre 20% et 33% du prix d'un lingot, et enfin la stabilité politique. Des pays tels que le Brésil et l'Iran offrent actuellement de tels avantages : accès par la mer, énergie peu coûteuse et régimes "forts". On assiste donc lentement à un report à la périphérie des activités de transformations primaires car on y trouve de plus la possibilité de rentabiliser ce stade de production pour une extraction de la plus value absolue beaucoup plus importante que dans les pays du centre et ceci à cause des coûts très bas de la main d'œuvre.

Le Canada pour sa part, par le biais des deux seuls producteurs au pays, importait en 1973 2,638,000 tonnes de bauxite et 855,000 tonnes d'alumine. La totalité de ces importations de matières premières provenaient des pays non industrialisés soit la Guyanne, le Surinam, la Sierra Leone, l'Indonésie, la Guinée, la Malaisie, etc.. Près de 90% de la bauxite employée par l'Alcan est extraite de ses propres mines ou de mines lui appartenant en copropriété avec les autres monopoles (c'est le cas en Guinée par exemple). L'Alcan par contre refusait systématiquement dans le passé de s'associer avec l'État des pays "sources" : le cas de la Guyanne est exemplaire. Celui-ci voulait en effet se porter acquéreur de 51% des actions de la filiale Alcan sur son territoire en 1971. L'Alcan refuse de négocier sérieusement et finalement les mines sont nationalisées cette même année, mais l'Alcan est grassement dédommée. Devant cette situation le monopole diversifie ses sources d'approvisionnement et boycotte largement la bauxite guyanne depuis ce temps en guise de "punition", aidée en cela par les autres monopoles mondiaux et les institutions bancaires "associées" que sont la banque de Nouvelle-Écosse, la Banque Royale, la Chase Manhattan, la Barclay's de Londres qui refuseront dorénavant de prêter à ce gouvernement, et enfin le Fonds monétaire international dont un des membres du conseil d'administration de l'Alcan est directeur exécutif et directeur de la banque de Norvège. Bel exemple de solidarité internationale bourgeoise !

Le tableau 6 nous donne les principaux pays exportateurs de bauxite au Canada ainsi que les quantités de matières premières li-

vrées par chacun. La Jamaïque n'y est pas incluse puisque celle-ci ne livre que de l'alumine dont la totalité est acheminée aux usines de Kitimat. Notons dans ce tableau 6 la capacité de production d'alumine de certains pays en 1973, mais surtout la capacité d'électrolyse de ceux-ci. L'exemple de la Guyane est patent : sa part relative des exportations de bauxite diminue constamment depuis 1971 à cause du boycott mondial et sa capacité d'électrolyse est toujours nulle.

Nous n'analyserons pas ici en profondeur l'ensemble des mouvements de matières premières et de lingots d'aluminium, et donc la stratégie d'implantation des firmes multinationales que sont les monopoles de l'aluminium, non plus que la part de chacune des firmes sur les réserves de matières premières, des marchés de produits fixés et semis-finis, de leurs liens avec les institutions bancaires nationales et internationales, des liens entre le capital monopoliste et non-monopoliste dans dif-

[379]

TABLEAU 6
Principaux pays exportateurs de bauxite au Canada en 1973

	Bauxite brute en 000 de tonnes	Capacité de production d'alumine	Capacité d'électrolyse
SURINAM	422	1,350	66
GUYANE	1,415	350	-
GUINEE	102	700	—
SIERRA LEONE	357	—	—
INDONESIE	147	-	-
MALAISIE	88	—	—
AUTRES (1)	107	—	—

(1) République Dominicaine, Haïti et Venezuela

Source : OCDE, *op. cit.*, pp. 42 et 43.

férents pays, etc. ce qui compléterait le tableau des six grands de l'aluminium et de leur stratégie impérialiste. Contentons-nous de dire que des quatorze principaux pays producteurs de bauxite dans le monde "libre", l'Alcan exploite les réserves minières dans maintenant neuf de ces pays soit en Inde, en Jamaïque, au Surinam, au Brésil, en Malaisie, en Guinée, en France et en Australie, et subsidiairement en Guyane, et qu'enfin les autres monopoles se partagent la presque totalité des réserves mondiales connues.

La Jamaïque et la Guyane fournissent la bauxite et l'alumine des filiales d'Arvida et de Kitimat, mais aussi de Grande-Bretagne et de Norvège. Les mines de l'Alcan au Brésil, en Australie et en Inde fournissent les filiales de transformation installées dans ces pays ; les mines françaises approvisionnent les clients européens de l'Alcan, les mines en Malaisie approvisionnent les compagnies affiliées au Japon, etc.. Les autres monopoles connaissent de pareilles ramifications dans le monde ce qui fait de la branche aluminium un des secteurs les plus concentrés et les plus monopolisés de l'économie mondiale.

Ajoutons que l'Alcan totalise un actif de plus de \$3 milliards en 1976, que son chiffre d'affaire annuel dépasse \$1 milliard et que ses profits nets depuis dix ans dépassent les \$750 millions, qu'elle compte cent dix filiales à part entière à travers le monde dans le secteur de l'exploitation, quatre filiales à part entière dans le secteur des finances et neuf dans les ventes internationales ; enfin "ses" travailleurs sont au nombre de 60,000.

Par ailleurs ce type de domination par l'Alcan et les autres monopoles de l'aluminium revêt un caractère plus particulièrement néfaste pour certains pays sources de matières premières, particulièrement en [380] Afrique et dans les Caraïbes. Des pays, des régions entières, connaissent en effet une spécialisation extrême et une extraversion de leur économie, avec tous les aléas qu'une telle situation comporte, sinon une domination économique et politique par un seul ou plusieurs monopoles de la branche aluminium, mais ne retirent finalement aucun essor industriel autocentré de cette spoliation impérialiste.

L'Alcan au Canada et au Québec et le rôle de l'État

[Retour à la table des matières](#)

En 1974, l'Alcan Aluminium Ltd. était classée par la revue américaine Fortune au soixante dix-neuvième rang des trois cents plus grandes entreprises industrielles hors des États-Unis. Au Canada même elle se situe au sixième rang des cent plus grandes entreprises canadiennes, mais au premier rang des entreprises multinationales. On peut ajouter que le nombre total des employés de l'Alcan au Canada, et de leurs familles, assure directement l'existence d'une ville de la taille de Sherbrooke et qu'au Québec ceci vaudrait pour une ville comme Lachine.

Au Canada, nous l'avons vu, deux entreprises seulement produisent de l'aluminium de première fusion : l'Alcan et Reynolds ; la première possède environ 85% des capacités d'électrolyse canadiennes et Reynolds par conséquent, environ 15%. Par ailleurs, la consommation canadienne d'aluminium en 1976 était d'approximativement 320, 000 tonnes. Ce marché se répartit ainsi : l'Alcan occupe, en cette même année de 1976, 68% du marché, Reynolds 20%, les 12% restant étant constitué par des importations d'aluminium de première et de deuxième fusion. Avec plus des deux tiers du marché de l'aluminium brut, l'Alcan s'approprie évidemment la part du lion dans les industries de transformation ; Reynolds occupe aussi une part importante, mais d'autres entreprises occupent ce terrain : ce sont pour la plupart des entreprises étrangères et monopolistes dont les plus importantes sont Canada Wire and Cable, Northern Electric, Chrysler, Phillips, Pirelli, et enfin Zimcor, Indal et Daymond. Derrière cette poignée de géants on ne trouve que de petites entreprises et une production presque artisanale. Cette situation de forte concentration se retrouve d'ailleurs à l'identique dans les autres branches du secteur des métaux primaires.

Par ailleurs, si l'Alcan a adopté une stratégie d'intégration verticale à l'échelle mondiale, ce type d'intégration est relativement peu poussé à l'échelle canadienne : les ventes de lingots et de produits de transformation au Canada correspondent à moins du quart de sa production

au pays, le reste allant à l'exportation. Ses ventes se répartissent en fait comme suit : le marché canadien, marché restreint et pratiquement captif, absorbe à peine 22% de la production d'Alcan Canada, le marché américain 35% et le marché mondial 43%. L'intégration est donc largement continentale et le Canada se voit octroyer les opérations les [381] plus en amont. De fait, de 1966 à 1975, 71% de toutes les immobilisations de l'Alcan ont été faites hors du Canada !

De plus, si le produit des ventes de l'Alcan au Canada a plus que doublé de 1966 à 1975, passant de \$446 millions à \$987 millions, le volume des ventes de lingots augmentait d'environ 225%, mais le produit des ventes d'aluminium transformé n'augmentait, pendant cette même période, que de 19%. De fait seulement 5,000 de ses 20,000 ouvriers et employés canadiens sont affectés au secteur transformation. Ajoutons enfin que des \$273.2 millions immobilisés par l'Alcan au Québec de 1968 à 1975, plus de 90% étaient affectés à la production d'aluminium brut et des \$383.7 millions immobilisés ailleurs au Canada plus de 75% allaient aussi à cette fin.

La production d'aluminium de première fusion de l'Alcan au Québec atteint plus de 600,000 tonnes annuellement ; de cette quantité seulement 86,000 tonnes, soit moins de 15% seront transformés au Québec par l'entreprise. Ses principaux clients sont l'Hydro-Québec et la SEBJ et tout projet de transformation sur place de l'aluminium est grassement subventionné par Ottawa et Québec. La câblerie construite par l'Alcan est un bon exemple : 25% du coût des immobilisations a été fourni par les deux gouvernements et l'Hydro au bout de la ligne achète presque toute la production. C'est vraiment un placement sûr pour l'Alcan.

Les installations de l'Alcan au Canada comprennent cinq usines d'électrolyse dont quatre sont situés au Québec, l'autre étant celle de Kitimat. Les quatre usines québécoises comptent pour 70% de la capacité d'électrolyse de l'entreprise au Canada. À Arvida deux usines de production d'alumine ont une capacité annuelle de 1.4 millions de tonnes. À Terre-Neuve des mines appartenant à l'Alcan fournissent le "spath fluor" nécessaire à sa production d'aluminium et à Jonquière un des plus grands complexes de chimie minérale au monde, appartenant évidemment à l'Alcan, fabrique les produits chimiques dont elle a besoin. L'entreprise compte aussi sept centrales électriques, dont six sont au Québec pour un potentiel de 3,600,00 KW. L'énergie à bon marché

que produit l'Alcan au Canada est d'ailleurs son atout majeur et la principale raison de son implantation dans ce pays. On estime en effet que le coût actuel de l'énergie de l'Alcan au Canada est d'environ 1.25 milles le KWH comparé à 5 aux États-Unis et entre 7 et 10 milles le KWH en Europe et au Japon. Les très faibles redevances exigées par les gouvernements du Québec et de la Colombie-Britannique expliquent cet état de chose. L'Alcan possède de plus deux installations portuaires et deux chemins de fer, vingt-sept usines de transformation et deux importants centres de recherche.

Les tableaux 7 et 8 nous donnent respectivement la production de métal primaire de l'Alcan au Canada de 1970 à 1975, et la production de produits semi-finis et finis par région en 1975. Le tableau 7 nous indique que la production d'aluminium de première fusion a diminué de près de 12% au Québec pour augmenter de plus de 20% en Colombie-Britannique, [382] tandis que la production totale diminuait de 7%. Cette diminution au Québec s'explique par la vétusté du capital constant des usines d'Arvida et son remplacement progressif. Par ailleurs, le tableau 8 nous montre qu'au niveau de la production de produits d'aluminium de deuxième fusion, la situation est toute différente : on re-

TABLEAU 7
Production de métal primaire de l'Alcan au Canada (,000 de tonnes)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Québec	715	675	598	586	671	600
Colombie-Britannique	188	270	282	292	292	238
TOTAL	903	945	880	878	963	838
Capacité annuelle	1,035	1,035	1,035	1,035	1,035	1,000
% de la capacité	87.2	91.3	85.0	84.8	93.0	83.8

Source : Litvak, LA. et autres, Alcan Aluminium Ltée, étude n° 13 préparée pour la Commission royale d'enquête sur les groupements des sociétés, Ottawa, 1977.

TABLEAU 8
Alcan : capacité de production par produit et par région (,000 tonnes)

	Québec		Reste du Canada		Total	
	,000 T	%	,000 T	%	,000 T	%
Tôles	-	-	123	100	123	100
Ébauches de relaminage	100.0	100	-	-	100	100
Profilés	7.0	8.35	51.5	91.65	58.0	100
Feuilles	1.0	4.50	21.0	95.50	22.0	100
Fil machine et barres	121.0	89.6	14.0	10.40	135.0	100
Fils et câbles	24.0	50.0	24.0	50.0	48.0	100
Poudres et alpâtre	7.0	100.0	-	-	7.0	100

Source : Idem, page 108.

[383]

marque que le Québec est très déficitaire dans certains types de produits, les tôles, feuilles et profilés et qu'à l'inverse le reste du Canada est déficitaire dans la production d'ébauches de relaminage, de fil machine et de barres. Notons que le "reste du Canada" c'est essentiellement l'Ontario qui ne produit pas une seule livre d'aluminium, mais qui compte plus d'ouvriers dans le secteur de la transformation de l'aluminium que le Québec ! L'industrie de l'aluminium au Québec constitue donc un très bel exemple de ce que l'Office de planification et de développement du Québec qualifie d'"activité de production à filière incomplète" ⁴⁶¹.

La "filrière incomplète" de l'aluminium au Québec se résume dans ces quelques données ; la production québécoise d'aluminium compte pour 7% de la production mondiale et 75% de la production canadienne (Reynolds inclus) mais exporte 75% de cette production à l'état de lingot. De plus les activités de transformation de cette filière sont

⁴⁶¹ *Filières de production et développement régional*. OPDQ, 1977, pp. 112-113.

pour près des deux tiers situées à l'extérieur du Québec, 86,000 tonnes au Québec contre 157,000 tonnes dans le reste du Canada, principalement en Ontario. En termes de travailleurs ceci signifie 1,700 travailleurs au Québec contre 4,200 en Ontario. La plus grande usine de transformation au Canada, appartenant à l'Alcan, est d'ailleurs installée à Kingston à la frontière du Québec.

Les tableaux 9 et 10 nous donnent d'ailleurs des informations précises quant à la part relative de l'une et l'autre des provinces dans les activités de transformation. Au plan de l'industrie du laminage, du moulage et de l'extrusion, soit l'industrie des produits semi-finis, la part québécoise de l'emploi total au Canada passe de 22.2% à 27.1% de 1970 à 1973 alors que celle de l'Ontario connaît une baisse, passant de 73.4% à 66.8%. La valeur des expéditions québécoises et la valeur ajoutée augmentent sensiblement au détriment de l'Ontario. Pour le secteur des principaux produits finis, l'augmentation dans son ensemble est aussi substantielle. Que le marché québécois se développe assez rapidement et que les exportations progressent suffit à expliquer cette situation, mais que les trois quarts de la production québécoise soit encore exportée à l'état de lingot reste le fait marquant de cette industrie. Dans cette perspective l'OPDQ, un des organes "pensants" de l'État québécois, suggère donc une stratégie de "spécialisation sélective" plus poussée en vue de l'achèvement de la filière, par le biais de l'exportation.

L'appréciation de l'OPDQ voulant que la filière aluminium au Québec en soit une incomplète est fort juste ; que l'industrie de l'aluminium, dominée par un monopole, n'aie pas été non plus une "industrie industrialisante" est aussi démontré largement dans le cas du Québec. Que par ailleurs l'Office de planification suggère une stratégie de spécialisation sélective plus poussée en vue de l'exportation massive de produits semis-finis et finis est aussi compréhensible dans l'optique qu'ils adoptent, leur problématique ne résumant en effet à corriger l'anomalie actuelle de la division du travail entre le Québec et l'Ontario et d'encou-

[384]

TABLEAU 9
Industrie du laminage, du moulage et de l'extrusion de l'aluminium, Québec, Ontario, Canada, 1970, 1973

	QUÉBEC			ONTARIO			CANADA		
	Emploi total	Expéditions (1)	Valeur ajoutée (1)	Emploi total	Expéditions (1)	Valeur ajoutée (1)	Emploi total	Expéditions (1)	Valeur ajoutée (1)
1970	1,397	68,8	17.5	4,622	162,0	60.1	6,297	241.9	80.2
1973	1,680	114,0	30.0	4,145	184,6	55.8	6,206	321.4	95.4

(1) En \$0,000,000

Source : Gouvernement du Québec, Ministère de l'industrie et du commerce, *Industrie de l'aluminium au Québec*, Québec, 1977.

TABLEAU 10
Valeur des expéditions des principaux produits finis en aluminium au Québec 1965 -1968 -1972 (en \$,000,000)

Année	PORTES		FENÊTRES		CHARPENTES		FILS ET CABLES	
	Valeur	Québec/Canada%	Valeur	Québec/Canada%	Valeur	Québec/Canada%	Valeur	Québec/Canada%
1965	4.08	18.5	7.81	17.6	1.67	24.0	17.91	62.9
1968	7.27	29.5	15.22	28.4	1.96	20.2	12.02	48.5
1972	12.77	34.6	18.49	28.4	3.82	40.8	21.45	59.2

Source : Gouvernement du Québec, Ministère de l'industrie et du commerce, *Industrie de l'aluminium au Québec*, Québec, 1977.

[385]

rager cette industrie à devenir industrialisante au Québec même. Par ailleurs, que cette stratégie implique une intervention directe de l'État québécois est aussi dans l'ordre des choses. La SDI est en effet disposée à aider, sinon à participer, (lire, prêter à un taux d'intérêt très bas, subventionner, etc..) toute forme d'investissements allant dans le sens de la transformation de l'aluminium ; la politique d'achats publics en s'offrant comme marché captif devient aussi un élément important pour le prolongement de la branche en filière ; la renégociation à l'amiable des redevances de l'Alcan à l'État devient une forme cachée mais directe de subsides s'ajoutant aux autres, et enfin que l'on offre actuellement à General Motors environ \$80 millions, selon le peu d'informations que l'on a actuellement, afin que la plus grande des multinationales s'associe à l'Alcan pour fabriquer des pièces et des moteurs d'automobile au Québec, tout cela finalement n'a rien de particulièrement étonnant. L'État n'a-t-il pas comme rôle d'assurer l'accumulation du capital, et sa reproduction élargie, par et pour la bourgeoisie, et plus spécialement pour sa fraction dominante, c'est-à-dire monopoliste ?

Par contre il faut bien voir que la problématique d'une firme multinationale n'est plus, par définition, une problématique "nationale", et que par conséquent les stratégies d'une telle firme et d'un État sont souvent incompatibles. L'Alcan, nous l'avons vu, a connu un procès accéléré d'internationalisation et d'intégration à l'échelle mondiale dans les années '50 et '60. Sa propre division internationale du travail a fixé tout spécialement les régions du Saguenay-Lac St-Jean et de Kitimat dans le rôle de producteur de valeur d'usage ; elle a donc spécialisé ces régions et développé sa filière au plan national mais surtout international.

L'internationalisation du capital, phase actuelle de l'impérialisme, implique en effet une régionalisation de la production, c'est-à-dire une spécialisation régionale du procès de production. La région ne livre la plupart du temps son produit que pour être mis en valeur, et donc réalisé qu'aux niveaux national et international ; la région de plus ne maîtrise que rarement une filière économique celle-ci étant fractionnée au plan mondial. Ce fractionnement qui prend la forme d'un étalement national et international du procès de production, et donc de ses phases, nie par conséquent l'ancrage spatial régional d'une production

déterminée et sa constitution en filière achevée et par le fait même l'accumulation du capital au plan régional. L'internationalisation signifie de ce fait déterritorialisation du capital, régionalisation de ses phases productives et la perte de son contenu "national". Le système productif ainsi fractionné et étalé assigne une fonction spécialisée aux régions dans une hiérarchie déterminée par les contraintes de l'accumulation et de la reproduction élargie du capital à l'échelle mondiale.

La cohérence internationale du système productif à l'intérieur d'une branche ou d'une filière internationalisé accentue la spécialisation des régions, mais non leur cohérence régionale. De ce fait il revient à l'État capitaliste de tendre à assurer une cohérence sectorielle, une articulation [386] des branches industrielles, et si possible un achèvement des filières en coopération avec les firmes dominantes et au profit de celles-ci. Ce rôle devient vital au Québec du fait de la domination étrangère des secteurs primaire et secondaire, de l'extraversion et de la dépendance particulière de son économie, mais surtout du manque d'articulation et de cohérence des différentes branches économiques.

[387]

Notes du chapitre XI

Dans l'édition numérique de ce livre, les notes en fin de chapitre ont toutes été converties en notes de bas de page pour en faciliter la lecture. JMT.]

[388]

[389]

Le capitalisme au Québec

Chapitre XII

“L'INDUSTRIE DU TEXTILE.”

par **Luc BÉLANGER**

[Retour à la table des matières](#)

[390]

[391]

Les objectifs de cette recherche sont essentiellement de deux ordres. Il s'agit, d'une part, de fournir au lecteur un certain nombre d'informations concernant les principales caractéristiques de cette industrie au Québec et, d'autre part, de faire état des principaux problèmes auxquels elle est confrontée, à l'heure actuelle, en montrant les rôles respectifs des gouvernements provincial et fédéral dans ce qu'il est convenu d'appeler "le malaise" de l'industrie du textile au Québec.

Plus précisément, la première partie de ce travail s'emploiera à tracer un bref historique de l'évolution de cette industrie au Québec ; à décrire son importance actuelle en terme de main-d'oeuvre employée et son importance relative par rapport à l'ensemble de l'économie québécoise et, enfin, à évaluer le niveau de la concentration de ce secteur en identifiant les principales firmes qui contrôlent la majeure partie du marché.

Dans le cadre de la deuxième partie de ce texte, nous traiterons des facteurs explicatifs de l'actuel "malaise" dans ce secteur en comparant la situation du Québec par rapport à celle de l'Ontario.

Enfin, au terme de cette étude, nous serons en mesure de répondre à l'interrogation posée par notre titre : l'industrie du textile au Québec : espoir ou impasse ?

Première partie :
Sur l'état actuel de l'industrie du textile au Québec

Caractéristiques de l'industrie

[Retour à la table des matières](#)

Au début de l'industrialisation, soit vers la seconde moitié du XIXe siècle, une certaine spécialisation se dessine et les industries du sud de l'Ontario et celles du Québec. Au Québec, ce sont surtout les secteurs "mous" de l'économie (industries de bien non-durables) qui seront appelés à se développer. Par contre l'économie ontarienne sera davan-

tage axée autour des industries de biens durables tels la machinerie, le matériel de transport, les appareils électriques, etc.. Selon plusieurs, des facteurs de localisation liés à l'accès aux matières premières seraient à l'origine de cette spécialisation industrielle. Ainsi, le sud de l'Ontario pourra aisément développer son industrie lourde étant situé au cœur du continent nord-américain et ayant accès à d'importantes réserves de charbon. Au Québec, le développement industriel sera tout aussi rapide qu'en Ontario, mais sera axé, outre le bois et le fer, vers les industries légères telles l'alimentation, le cuir, les textiles et vêtements et le tabac pour ne nommer que les principales. Toutes ces industries approvisionneront un marché local en rapide expansion aussi bien à l'est qu'à [392] l'ouest du pays.

L'industrie alimentaire, celles du bois et du cuir, puis celle du textile seront, dans l'ordre, les branches les plus importantes du secteur manufacturier à la fin du siècle dernier. La valeur de production brute de l'industrie du vêtement atteindra 14.5 million de dollars dès 1900 alors que celle du textile sera de \$6.1 millions ⁴⁶².

Le premier tableau nous donne une meilleure idée de l'évolution des principales industries québécoises à la fin du siècle dernier.

La forte croissance des secteurs du papier, du tabac et du textile s'expliquent par la politique tarifaire canadienne de l'époque, politique protégeant ces industries de la pénétration étrangère. Il n'y a qu'à consulter le Rapport de la Commission royale d'enquête sur l'industrie textile au Canada (1938) pour mesurer l'ampleur de ces politiques protectionnistes sur le développement de cette industrie au Québec et au Canada. Le tableau deux illustre bien le mouvement de concentration qui s'effectue à cette époque vers le Québec.

André Gosselin explique en ces termes les raisons pour lesquelles l'industrie du textile s'est massivement concentrée au Québec :

"Les facteurs de la concentration de cette industrie au Québec en plus de l'abondance d'une main-d'oeuvre docile et à bon marché sont l'humidi-

⁴⁶² Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, *Étude présentée à la C.R.E. sur les problèmes constitutionnels*, (Québec, 1953), cité par André Gosselin, "L'évolution économique du Québec : 1867-1896" in *Economie Québécoise*, P.U.Q., Montréal, 1969, p. 126.

té du climat, l'existence d'un marché local difficile à rejoindre de l'extérieur à cause des tarifs, la proximité d'un marché financier et l'existence du Saint-Laurent comme voie d'importation de la matière première" ⁴⁶³.

En plus de ces facteurs internes

"favorables à l'établissement et à l'expansion de cette industrie, mentionnons en dernier lieu la guerre civile américaine qui eut pour effet de stimuler la demande des vêtements et des tissus de coton" ⁴⁶⁴.

La période 1879-1883 en fut une particulièrement prospère. Plusieurs filatures sont mises sur pied, l'importation de coton brut passe de 9.2 millions de livres à 40 millions de livres et les dividendes annuels atteignent parfois 20%. Enfin, des bons d'actions de 100% sont distribués aux actionnaires de la compagnie Hudon en 1883 ⁴⁶⁵.

La crise financière de 1882 marque cependant un net ralentissement des affaires et provoquera l'intégration des manufactures. C'est d'ailleurs ce premier mouvement de concentration qui mènera à la formation des deux empires contemporains.

En 1892, la "Dominion Cottons Mills Co. Ltd" et la "Canadian Coloured Cottons Ltd" voient le jour à la faveur de la conjoncture économique ci-haut exposée. A elles seules, ces deux compagnies réunissent 19 filatures sur 26, lesquelles assurent 70% de la production totale canadienne.

⁴⁶³ Gosselin, A., *L'évolution économique du Québec* dans *Économie québécoise*, Montréal, Presses de l'Université du Québec, 1969, p. 130.

⁴⁶⁴ Gosselin, A., *L'évolution économique du Québec* dans *Économie québécoise*, Montréal, Presses de l'Université du Québec, 1969, p. 130.

⁴⁶⁵ Rapport de la Commission royale d'enquête sur l'industrie textile au Canada, Ottawa 1938, cité par A. Gosselin, *op. cit.*, p. 130-131.

[393]

TABLEAU 1
Importance de 9 secteurs comparativement à la production industrielle
du Québec 1870-1900 (en pourcentage)

Nom du secteur	1870	1900	Variation
Alimentation	24.1	23.6	-.5
Bois	15.1	10.1	-5.0
Vêtement	7.6	9.7	3.1
Équipement de transport	3.8	5.0	1.2
Cuir	18.5	12.4	-6.1
Fer et acier	4.05	6.0	2.0
Papier	2.3	5.2	2.9
Tabac	1.8	5.3	3.5
Textile	1.7	4.0	2.3
TOTAL	78.95	81.30	.35

Source : Gosselin, André, *L'évolution économique du Québec*, dans *Economie québécoise*, Montréal, Presses de l'Université du Québec, 1969, p. 21 et 25.

Quelques années plus tard, la "Dominion Cotton" intègre trois autres compagnies et devient en 1905 la "Dominion Textile Co." qui dès lors, à elle seule, contrôlera 50% de la production canadienne. L'autre empire, celui de la "Canadian Coloured Cotton" absorbera lui aussi un certain nombre de filatures et deviendra en 1910 la "Canadian Cotton Ltd."

TABLEAU 2
Travailleurs (%) engagés dans l'industrie textile au Canada 1880-1910

ANNÉE	ONTARIO	QUÉBEC	MARITIMES
1880	47.7%	42.5%	9.8%
1890	29.3%	44.6%	26.1%
1910	18.0%	63.0%	19.0%

Source : Gosselin, A., *op. cit.*, tableau 2, p. 133.

[394]

Le tableau suivant, tableau 3, illustre bien l'issue de la lutte que se livrèrent les deux géants dans ce mouvement d'intégration des filatures canadiennes.

TABLEAU 3
Fondation et intégration des filatures canadiennes

Province		Nom de la compagnie	Date d'établissement
Maritimes	c	St-Croix Cotton Company, Miltown	1881
	d	Nova Scotia Cotton Comp, Halifax	1882
	d	Windsor Cotton Comp. Windsor, N.E.	1882
	c	Gibson Cotton Mill. Marysville	1884
Québec	d	Hudon Cotton Co., Montréal	1875
	d	Coaticook Mills Co., Coaticook	1879
	d	Chambly Cotton Co., Chambly	1881
	d	Merchants Manufacturing Co., Montréal	1882
	d	St-Anne's Spinning Co., Montréal	1882
	d	Magog Textile & Print Co., Magog	1884
Ontario	d	Lybster Cotton Manufacturing Co, Merriton	1860

TABLEAU 3
Fondation et intégration des filatures canadiennes

Province	Nom de la compagnie	Date d'établissement
c	Dundas Cotton Mills, Dundas	1861
c	Canada Cotton Manufacturing Co, Cornwall	1872
c	Stormont Cotton Manuf. Co., Cornwall	1879
d	Craven Cotton Company, Brantford	1880
d	Kingston Cotton Mnfg. Co, Kingston	1881
c	Ontario Cotton Mills, Hamilton	1882
d	Merriton Cotton Mills, Merriton	1884

Absorbée par la suite par la Canadian Cottons Ltd.
Absorbée par la suite par la Dominion Textile Co.

Source : Gosselin, A., *op. cit.* tableau 2, p. 132.

Comme c'est le cas pour la plupart des industries canadiennes, cette période 1900-1940 est marquée par une progression constante des industries du textile et du vêtement au Québec, et par une importante expansion (surtout en Ontario), des industries directement liées aux besoins de la société moderne. Ce sera le cas entre autres dans l'industrie de l'équipement de transport, celle des produits chimiques, etc.. C'est ce qu'indique le tableau 4.

Cette rapide et importante croissance économique fut rendue possible d'une part par la conjoncture économique mondiale d'une époque marquée par les deux grandes guerres, conjoncture qui eut pour effet di-

[395]

TABLEAU 4
Valeur brute de la production des secteurs industriels les plus importants,
Canada, 1900-1940, à certaines années, en millions de dollars *

	Industrie alimentaire	Industrie textile et tricot	Vêtement	Produits du bois	Produits du papier	Fer et acier	Équipement de transport	Produits des métaux non ferreux	Produits chimiques et industriels semblables
1900	153.9	33.0	54.2	90.5	12.4	52.0	27.2	12.8	12.6
1905	190.9	33.1	59.7	109.7	18.8	69.5	40.3	37.9	14.9
1910	280.8	51.7	95.2	182.8	33.0	143.2	78.4	59.8	31.0
1917	790.0	139.5	114.8	202.1	120.4	448.6	197.8	125.7	227.5
1920	1,035.9	253.9	182.6	335.6	278.7	449.2	285.2	97.5	130.4
1925	829.3	196.1	141.1	233.5	222.6	245.2	196.4	99.6	116.3
1930	846.7	191.4	164.9	238.1	261.6	343.8	254.4	145.9	125.8
1935	686.4	208.3	146.9	133.1	205.1	208.8	191.8	227.4	121.7
1940	1,007.9	353.5	220.3	259.3	375.8	483.1	426.1	410.8	199.7

Source : Tremblay Rodrique et autres, *L'Économie québécoise*, Montréal, Presses de l'Université du Québec, 1976, p. 192.

[396]

rect de stimuler la demande et, d'autre part, par l'évolution du marché de la consommation interne au Canada. En effet, la population canadienne passera, entre 1901 et 1941, de 5,37 millions à 11,51 millions.

Importance actuelle de l'industrie du textile au sein de la structure industrielle du Québec

[Retour à la table des matières](#)

L'importance des industries du textile et du vêtement, en ce qui touche la main-d'oeuvre, n'est plus à démontrer. En effet, ce sont des industries à forte intensité de main-d'oeuvre ce qui signifie qu'une large part des coûts de production est constituée de salaires versés aux employés. Cela est davantage le cas dans les secteurs du vêtement et de la bonneterie. Selon les plus récentes estimations du Ministère de l'industrie et du commerce du Québec, il y avait en 1976 au Québec, 33,839 emplois dans l'industrie du textile, et plus de 82,555 dans celle du vêtement et de la bonneterie. Le nombre total de ces emplois, soit près de 116,400, représente l'équivalent d'environ 23% de tous les emplois manufacturiers du Québec.

La force de travail dans ces industries possède trois caractéristiques principales. D'abord le niveau de qualification est, dans l'ensemble, très bas. Ensuite, l'âge moyen est élevé et enfin, une forte proportion de la main-d'oeuvre, soit quelque 55% est féminine. Mises ensemble, ces caractéristiques expliquent la faible mobilité de cette main-d'oeuvre et son bas niveau de recyclabilité. Ces facteurs occupent naturellement une grande place dans les prises de décisions à court et à moyen terme concernant l'avenir de ces industries. Nous y reviendrons.

Sans prétendre effectuer une étude exhaustive de ce sujet, nous croyons toutefois utile d'apporter certaines précisions quant à l'état actuel des conditions de travail dans cette industrie.

Il est bien connu que les secteurs du textile, du vêtement et de la bonneterie ne payent pas de bons salaires à leurs employés. Ainsi, la moyenne des traitements et salaires hebdomadaires dans le textile était en 1974 d'environ \$144., de \$122. dans la bonneterie et de seulement \$113. dans le vêtement. La moyenne des salaires hebdomadaires pour

l'ensemble des industries québécoises était en 1974 d'environ \$174.⁴⁶⁶

Or la composition organique du capital de l'industrie étant très faible, il est logique que les capitalistes maintiennent les salaires d'une main-d'oeuvre massivement déqualifiée au niveau le plus bas. Plus encore, les pressions exercées par la fragilité économique de l'industrie et l'abondante main-d'oeuvre immigrante contraignent passablement la combativité ouvrière.

En plus d'être le plus important employeur manufacturier au Québec, ce secteur est également très décentralisé. A la lumière du tableau 5, nous sommes à même de constater qu'en certaines régions du Québec ces industries comptent pour 35 à 40% de l'ensemble des emplois manufacturiers. On ose à peine imaginer ce que deviendraient des villes

⁴⁶⁶ Canada, Statistique Canada, *Emplois, gains et durée de travail*, cat : (72-002).

[397]

TABLEAU 5
Structure de l'emploi manufacturier (en %)
des principales agglomérations du Québec :
1968 ou 1970 ou 1971

Groupe industriels	Montréal (1)	Québec (1)	Sherbrooke (2)	Granby (3)	Valleyfield	St-Jean	St-Hyacinthe	Sorel	St-Jérôme	Joliette
Aliments et boissons	12.0	18.6	16.1	9.8	16.4	5.2	11.1	2.0	6.4	8.4
Papier, bois, meuble	7.8	5.0	6.3	2.7	1.7	3.2	10.1	1.4	26.2	10.4
Textiles, vêtements et bonneterie	23.7	11.1	29.8	32.9	22.1	30.0	50.4	12.5	23.9	37.0
Tabac, caoutchouc et cuir	5.7	9.8	6.8	17.3	—	1.0	0.5	-	12.8	9.8
Métal primaire	1.9	—	3.0	—	17.7	1.3	4.5	37.9	3.1	0.4
Produits métalliques, machinerie et matériel de transport	20.7	8.0	25.0	12.1	4.3	13.0	9.5	41.1	17.0	15.3
Matériel et appareils électriques	8.9	2.5	0.2	10.3	1.7	23.3	0.5	-	1.0	-
Industries chimiques	4.6	2.5	0.2	10.3	1.7	23.3	0.5	-	1.0	-
Industries diverses	4.5	6.0	—	1.3	0.7	6.1	8.2	-	0.2	0.1

Source : (1) *Statistique Canada*, cat. 31-209

(2) Alban D'Amours : *Facteurs de localisation industrielle dans l'Estrie*.

(3) INRS : *Étude interdisciplinaire du territoire de la région sud de Montréal - le système urbain* (pour les villes satellites de Montréal)

[398]

comme St-Hyacinthe, Miette ou Granby, advenant la fermeture de ces usines.

Une étude plus récente de l'Institut national de la recherche scientifique ⁴⁶⁷ démontre qu'en 1976 à Montréal, 35% de l'emploi du secteur de la fabrication se concentre dans ces industries et que cette proportion atteint près de 36% dans la région administrative des Bois-Francs et de la Mauricie ⁴⁶⁸.

En examinant le tableau des relations inter-industrielles du Québec ⁴⁶⁹, on constate que les produits du textile et du vêtement sont ceux qui comptent le plus dans la valeur des expéditions du Québec à destination du reste du Canada. Ils totalisaient \$843 millions en 1966.

C'est une industrie qui contribue également dans une certaine mesure, à faire vivre celle du commerce, du transport et de l'entreposage, des produits chimiques, etc..

Au chapitre de la consommation d'énergie électrique, cette industrie ne dépense annuellement qu'environ 680 millions KW/heure, comparativement à plus de 9 milliards KW/heure pour celle du papier, laquelle n'emploie que 40,000 hommes/année environ. Même si nous avons de l'énergie électrique à revendre, cet avantage n'est pas insignifiant dans la mesure où cela permet justement d'utiliser notre potentiel hydro-électrique à d'autres fins.

Certains critères existent pour mesurer le dynamisme propre d'un secteur industriel donné. L'évaluation du niveau moyen de productivité par employé est une des façons d'y arriver. On peut aussi mesurer le degré d'intégration d'un secteur d'activité économique par le coefficient multiplicateur qu'aura sur l'emploi et les revenus, tout investissement additionnel dans le secteur en question.

Au Canada comme au Québec, les industries du textile, du vêtement et de la bonneterie, sont très peu productives. De toutes les in-

⁴⁶⁷ O.P.D.Q., *Prévisions d'emploi dans la région montréalaise - Horizon 1985*, Québec, éditeur officiel, 1977, p. 41.

⁴⁶⁸ Selon une estimation de la CSD dans *La zone industrielle de Victoriaville, Qui s'en occupe ?*, Montréal, 1976, p. 22.

⁴⁶⁹ Tremblay Rodrigue et autres, *L'économie du Québec*, Les éditions HRW ltée, Montréal, 1975, p. 224-225.

dustries, celle du vêtement possède la plus faible moyenne avec une valeur ajoutée par travailleur de la production de \$7,997/année en 1971. Suivent de très près le cuir, la bonneterie (\$10,285.), le meuble et le textile (\$12,523.). Ces moyennes sont très basses compte tenu du fait qu'à la même date, la moyenne pour l'ensemble des industries était de \$16,534.

Les groupes les plus intégrés au Québec, c'est-à-dire ceux qui génèrent le plus d'emplois et de revenus par dollar investi, sont ceux étroitement liés à l'exploitation de nos ressources naturelles. On trouve parmi ces groupes : les aliments et boissons, le bois, le papier, les produits minéraux non-métalliques, etc.. Pour ces industries, la proximité d'un vaste marché nord-américain constitue certes un atout très important. Quant à l'industrie du coton, elle se classe bonne dernière tout comme le textile, le vêtement et la bonneterie.

Dans le cadre d'une étude préparée pour le projet ESTRAE en 1972, Tae-Ho a démontré que l'industrie québécoise du textile était peu intégrée à son environnement industriel, d'où son incapacité de profiter du développement des autres secteurs et de faire participer ceux-ci à son propre essor. Dans la région qu'il a étudiée, soit celle des [399] Cantons de l'Est, les industries du textile primaire, du vêtement et de la bonneterie se classaient au dernier rang par rapport à l'ensemble des industries en ce qui a trait au coefficient d'entraînement. On explique généralement ce phénomène de la façon suivante. D'une part, les articles fabriqués par nos producteurs locaux sont surtout destinés à la consommation courante des ménages, et non en fonction des intrants des autres secteurs manufacturiers. Ainsi, notre industrie serait mieux intégrée si elle produisait par exemple du matériel entrant dans la fabrication des sièges d'automobile, ce qui est le cas en Ontario.

D'autre part, il y a de moins en moins d'intégration à l'intérieur même du secteur dans la mesure où, de plus en plus, les fabricants de vêtements achètent leur matière première à l'étranger.

État de la concentration et identification des principales entreprises

[Retour à la table des matières](#)

On estime généralement, que l'industrie du textile au Québec (excluant vêtement et bonneterie) est fortement concentrée. Selon les résultats d'une recherche effectuée par un groupe d'étudiants de l'UQAM, ⁴⁷⁰ 23 établissements emploieraient 38% de la main-d'oeuvre totale de l'industrie, laquelle serait responsable de près de 40% de la production. C'est ce qu'illustre le tableau 7.

TABLEAU 6
Répartition les emplois en fonction de la production, Québec, 1960.

1960	Nombre	% emplois	% production
50 et -	722	15,5	14,4
50 à 500	179	46,5	45,9
500 et +	29	38,0	39,7

Source : Beaudry J.P. et autres, *La structure et le contrôle de l'industrie manufacturière au Québec en 1967*, Thèse de maîtrise présentée à l'Université du Québec à Montréal, août 1974, non publié, 3 volumes, [p.312](#).

Le même degré de concentration s'observe lorsqu'on distribue le nombre d'établissements en fonction de la valeur du produit (tableau 7). Pour avoir une meilleure idée de l'état de la concentration dans cet-

⁴⁷⁰ Beaudry, J.P. et autres, *La structure et le contrôle de l'industrie manufacturière au Québec en 1967*, thèse de sociologie, UQAM, vol. 2.

[400]

TABLEAU 7
Répartition des établissements en fonction de la valeur du produit, Québec, 1960

1960	Nombre	% emplois	% production
\$500,000 & -	681	14,0	9,2
\$500,000 à 5m.	211	44,3	44,1
\$5 millions & +	32	41,7	46,7

Source : Beaudry J.P. et autres, op. cit., tableau 6, p. 312.

te industrie, il faut opérer une distinction entre les filés de coton et les tissus synthétiques. En effet, la concentration à l'intérieur de ces deux sous-groupes est encore plus évidente car ce sont là les sous-groupes de base en quelque sorte de l'industrie. C'est cette distinction qui est exprimée au tableau 8.

Avec 60 établissements seulement (14,03% de l'ensemble) ces sous-groupes emploient quelques 21,551 employés, ce qui représente 62,5% de la main-d'oeuvre totale de l'industrie du textile et la valeur de la production elle est de \$387,2 millions (63% de la valeur des expéditions totales de l'industrie).

Comme on le voit, la concentration est beaucoup plus poussée dans le sous-groupe des tissus et filés de coton.

TABLEAU 8
Nombre d'établissements, d'employés et valeurs des expéditions
selon le type de production, Québec, 1967

1967	Nb d'établissements	Nb. d'employés	Valeur des expéditions.
Filés et tissus coton	19	12,058	\$211,3 millions
Tissus synthétiques	41	10,712	\$175,9 millions

Source : Beaudry J.P. et autres, *op. cit.* tableau 6, p. 319.

La présence étrangère dans l'industrie du textile au Canada n'est certes pas négligeable, mais elle ne prédomine pas. Ainsi, selon le rapport Gray, le textile à base de coton est contrôlé à 90,5 % par des entreprises [401] canadiennes. Par contre, c'est dans les textiles synthétiques que la présence étrangère principalement américaine, se fait le plus sentir, 6 établissements sous contrôle américain emploient 42,07% de la main-d'oeuvre totale de ce sous-groupe.

Selon *Le Devoir*⁴⁷¹ ; les entreprises étrangères contrôlaient, en 1968, 39.2% des actifs totaux, 28.5% des ventes, 54.9% des profits et 54.6% du revenu imposable de l'industrie.

Dans son étude sur la propriété des entreprises au Québec, André Raynauld établissait à 2,1% la part détenue par les Canadiens français dans le textile, à 24,7% dans la bonneterie et à 8,2% dans le vêtement.

Les principales entreprises dans le sous-groupe filés et coton sont au nombre de trois.

Dominion Textile est la plus importante entreprise de textile au Canada. Elle appartient à des intérêts canadiens et fait partie du circuit financier qui gravite autour de la Banque de Montréal. Ses actifs nets étaient évalués à près de \$350 millions en 1976⁴⁷².

⁴⁷¹ *Le Devoir*, *Le rapport Gray*, Ottawa, éditions Lemeac/L.e., Devoir, 1971, p.36.

⁴⁷² *Financial Post*, *Survey of Industrials et cartes jaunes*, 1975-1977.

En 1967 elle possédait 12 filiales et employait quelque 8,000 ouvriers. L'organigramme suivant (tableau 9) nous renseigne ici sur les liens de parenté de cette entreprise.

La seconde, Wabasso, a été incorporée au Canada en 1907 et possède maintenant trois établissements employant quelque 3,000 ouvriers. Elle possède également cinq filiales au Canada et le total de ses actifs nets est évalué à près de \$65,3 millions.

Enfin, Good Year exploite au Québec un seul établissement au sein duquel travaillent 610 ouvriers. Reliée à Good Year Tire et Rubber Co. de l'Ohio, ses actifs nets étaient évalués à quelque \$251,2 millions en 1976.

Dans le sous-groupe des textiles synthétiques, la **Celanese Corporation of America** apparaît comme étant la principale firme. Incorporés en 1918 au Delaware, Celanese est d'abord et avant tout une entreprise de produits chimiques spécialisée dans les procédés du pétrole, de cellulose, des fibres, de plastique, de peinture, etc..

Elle possède 110 usines dans 28 pays. Au Canada, elle a quatre établissements qui emploient en tout 3,352 ouvriers. De plus elle possède cinq filiales canadiennes et détient 57% des actions de la Chem-cell Ltd ⁴⁷³.

Le tableau suivant indique les liens de propriété de cette entreprise au Canada.

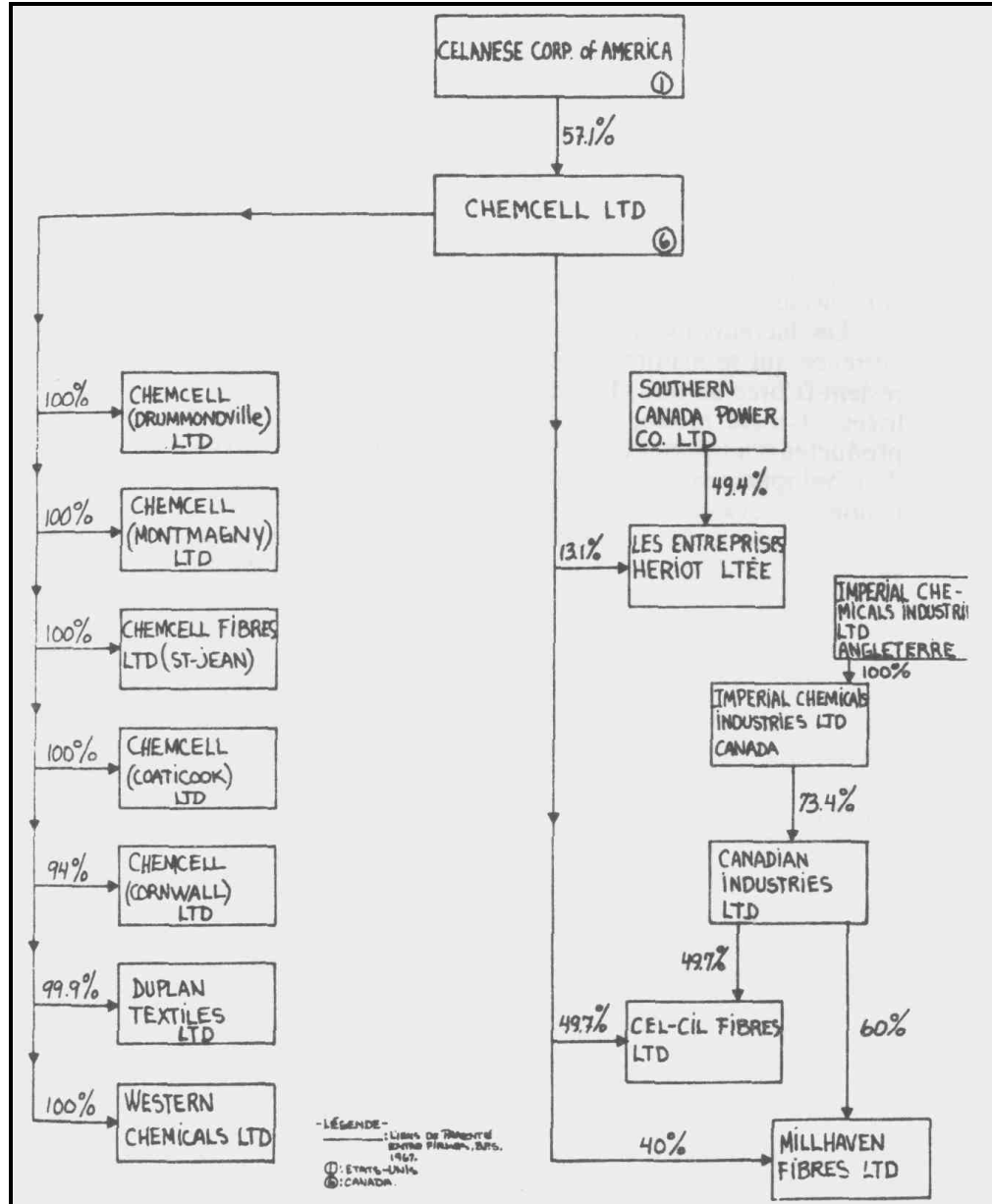
La Bruck Mills Ltd appartient, depuis quelques années à peine, à deux firmes japonaises. Au total la Toyobo Company Ltd et la Marubeni Corp. détiennent 54% de la Bruck Mills. Cette dernière contrôle entièrement trois filiales situées à Cornwall, Cowansville et St-Jean. Cette entreprise emploie 1,768 travailleurs.

Dernière entreprise importante dans ce sous-groupe, l'Associated Textile Ltd qui possède deux filiales et emploie 1,155 ouvriers, est contrôlée à 99% par des intérêts américains.

⁴⁷³ Nous pourrions aisément écrire un livre entier sur les activités de la Celanese à travers le monde. Pour plus de précision, le lecteur pourra toujours, s'il le désire, consulter le numéro 3 du Volume 1 du "salarié syndiqué" de la C.S.N. (avril 1976) qui traite exclusivement de la Celanese.

[402]

Tableau 9
Les liens de propriété de la Dominion Textile Co. Ltd.,



Source : Canada, Statistiques Canada, *Liens de parenté entre firmes*, Ottawa, 1972.

Financial Post, *Cartes jaunes*, 1977.

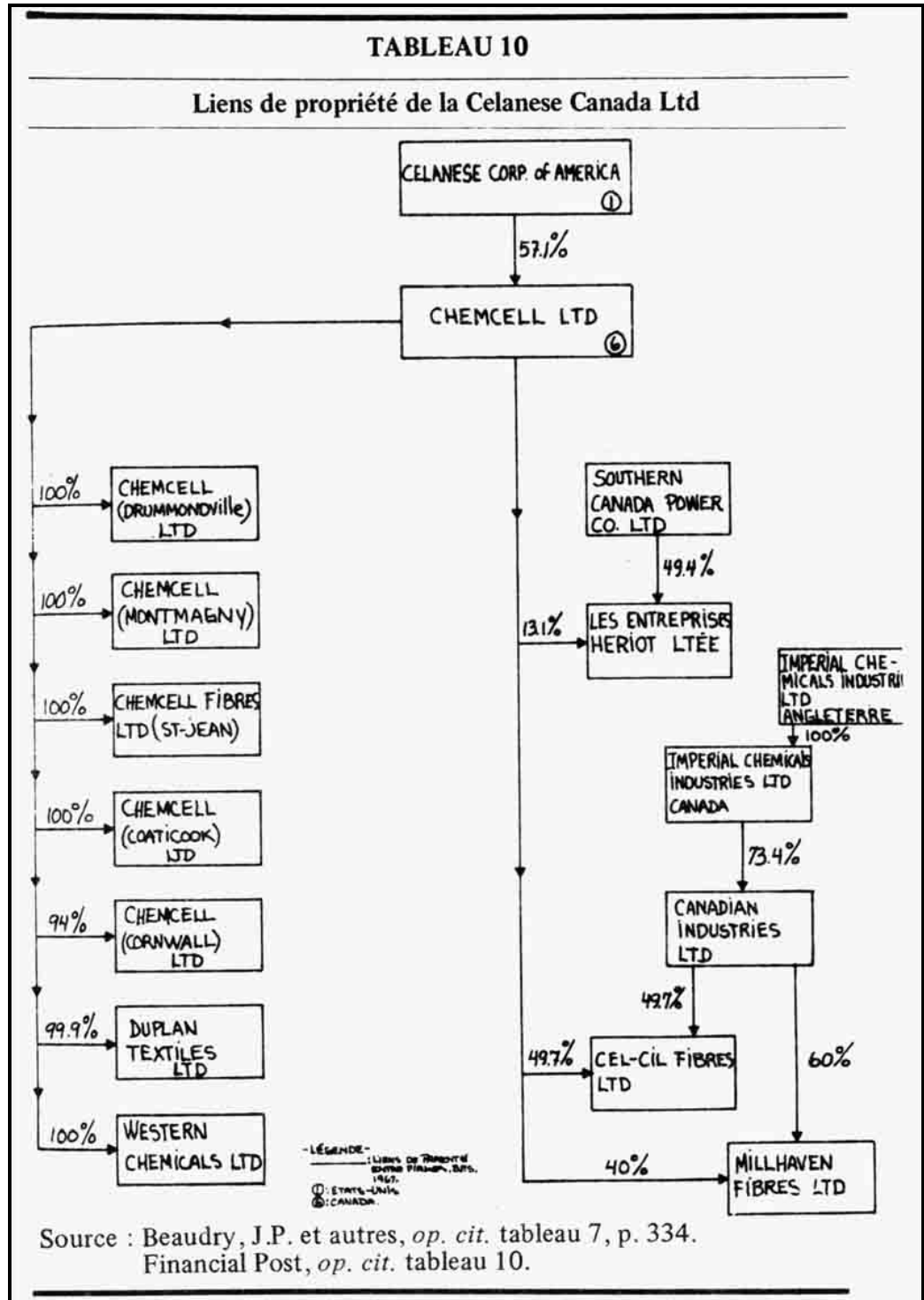
Beaudry, J.P. et autres, *op. cit.* tableau 6, p. 325.

Deuxième partie
Le "malaise" de l'industrie du textile
au Québec

[Retour à la table des matières](#)

Succinctement, nous pouvons identifier la source des problèmes
ac-

[403]



[404]

tuels de ces industries à partir de deux types de facteurs.

Les facteurs internes relèvent du niveau de développement des forces productives. Malgré un effort réel de modernisation des structures de production, l'industrie textile demeure désuète et fonctionne toujours dans le cadre de structures fortement traditionnelles. Quant au marché interne, il s'avère très peu dynamique. D'une part, la population canadienne dans son ensemble évolue lentement sur le plan démographique et, par ailleurs, le marché américain est pratiquement imperméable aux produits canadiens, phénomène causé par les barrières tarifaires existantes.

Avec un marché de seulement 22 millions d'habitants, il apparaît donc très difficile pour cette industrie d'atteindre un niveau de production qui puisse lui permettre de bénéficier d'économies d'échelles, d'où la faiblesse chronique de son niveau de productivité.

Les facteurs externes, eux, ont trait essentiellement à la forte concurrence qui se manifeste tant du côté des pays dits à faibles coûts de revient (Corée du Sud, Taiwan, etc..) que du côté des nations industrialisées. Grosso modo, ce sont surtout des fibres synthétiques que nos producteurs importent des États-Unis, alors que les pays dits "en voie de développement" occupent une place de plus en plus importante dans le domaine des produits du coton.

La force de la concurrence américaine dans le domaine des fibres synthétiques s'explique par la puissance de leur industrie pétrochimique, laquelle, on le sait, est étroitement liée à la production de ces fibres. Quant aux nations périphériques, elles peuvent produire à des prix extrêmement bas des pièces de vêtement étant donné leurs faibles coûts de production. Cette main-d'oeuvre, abondamment utilisée, compense la faiblesse technologique de ces pays. Pénétrant les marchés du centre, ils peuvent se procurer des devises étrangères, lesquelles sont nécessaires à l'achat d'équipement technologiquement avancé ou, le cas échéant, ils peuvent négocier directement la vente de X tonnes de vêtements contre, par exemple, un réacteur nucléaire.

L'ensemble des industries à forte intensité de main-d'oeuvre, dont celle du vêtement, du textile et de la bonneterie, paient des salaires très bas, ont de plus en plus de difficultés à concurrencer les pays à

faibles coûts de production et font face à un marché peu dynamique. La part trop importante de ces industries explique le vieillissement de la structure industrielle du Québec.

Comparaison entre le Québec et l'Ontario

[Retour à la table des matières](#)

L'évolution de la part du marché entre le Québec et l'Ontario a donné lieu, ces dernières années, à un déplacement des secteurs du vêtement et de la bonneterie vers le Québec ; secteurs on le sait plus vulnérables aux importations. Cette évolution, entre 1953 et 1973, s'est traduite [405] par une croissance de la part du marché de 27.6% et 8.1% respectivement dans la bonneterie et le vêtement pour le Québec. L'Ontario, par contre et tel qu'indiqué au tableau 11, a augmenté sa part du marché dans le textile de 41.9% à 45,7% pendant cette même période.

Un second déplacement s'opère du Québec vers l'Ontario ; en effet, c'est en Ontario que se développera de façon beaucoup plus substantielle le textile synthétique. Comme l'explique le document des Conférences socio-économiques,

"ce phénomène est en bonne partie attribuable à la présence d'un secteur pétrochimique dynamique dans cette province, secteur dont la proximité est recherchée par les entreprises de textile synthétique" 474.

Toujours selon ce document, c'est pour cette raison que l'emploi dans ce secteur en Ontario a connu une croissance annuelle moyenne de 1,4%, alors qu'elle stagnait au Québec.

S'il y a eu stagnation apparente de l'industrie du textile au Québec, il n'en demeure pas moins que les affaires ont été très bonnes pour bon nombre de producteurs canadiens. C'est d'ailleurs ce qu'illustre le tableau 12.

⁴⁷⁴ Secrétariat des conférences socio-économiques, *Le textile primaire et le vêtement*, Québec, Ed. officiel, 1977.

Ainsi, la valeur des expéditions est passée de 1,813 millions (\$) en 1970 à 3,205 millions (\$) en 1976. Le marché canadien apparent, lui, a presque doublé, passant de 2,240 millions à 4,165 millions entre 1970 et 1976. Le pourcentage des importations par rapport au marché canadien apparent a grimpé de 3% environ, ce qui n'est pas si catastrophique dans l'ensemble. Quant à l'évolution de l'emploi dans cette industrie, il n'a que très peu évolué mais a connu une chute assez spectaculaire depuis 1973.

TABLEAU 11						
Part du marché (évolution) Québec-Ontario						
pour les trois secteurs, 1953-1973						
en %	TEXTILE		VÊTEMENT		BONNETERIE	
	1953	1973	1953	1973	1953	1973
Québec	52,5	49,6	60,9	69,0	41,9	69,5
Ontario	41,9	45,7	27,3	20,1	52,2	24,6

Source : Secrétariat des conférences socio-économiques, *Le textile primaire et le vêtement*, Québec, Éditeur officiel, 1978.

[406]

TABLEAU 12
Principales statistiques de l'industrie canadienne des textiles

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
No. d'établissements	1008	1003	1000	999	1037	1029	1015
No. d'employés (000's)	76.7	77.2	83.4	86.1	85.1	79.8	78.5
Prix de vente de l'industrie (1971 : 100)	—	100	98.8	108.3	129.5	130.2	139.8
Expéditions (\$ million)	1813	1977	2226	2551	2878	2803	3205
Expéditions domestiques (million de PGs)	—	429	464	507	490	490	492
Exportations (\$ million)	80	90	98	126	148	118	128
Importations (\$ million)	528	613	744	862	1057	978	1119
Importations (million de lbs)	—	370	465	506	515	473	544
Marché canadien (\$ million)	2240	2474	2850	3256	3748	3641	4165
Part des importations dans le marché canadien (\$)	23.6	24.8	26.1	26.5	28.2	26.9	26.9
Part des importations dans le marché canadien (lbs)	-	46	50	50	51	49	53
Part des Exportations dans les expéditions	5.5	5.9	5.4	6.2	6.5	5.0	5.0

Source : Statistics Canada Canadian Textile Institute - *Pounds and Square Yards Study 1971-75, 1975-76.*
Canadian Textile Institute - *Domestic Shipments Estimates*

[407]

Cependant, c'est au Québec que le textile à base de coton est largement concentré. Or, c'est le coton qui a été le plus touché par les importations.

Pour des raisons que nous avons évoquées plus haut, la concurrence des pays exportateurs dans le secteur du vêtement a été très féroce. Certes la valeur des expéditions canadiennes a connu une légère progression, mais, comme l'indique le tableau 13, le pourcentage des importations par rapport au marché canadien apparent est passé de 14,2% à 26,2% entre 1971 et 1976.

Ainsi, près de 10,000 emplois ont été perdus au Québec en quatre ans dans le secteur du vêtement et de la bonneterie. Vraisemblablement, l'industrie du textile primaire a été moins affectée par la conjoncture économique mondiale que le vêtement et la bonneterie.

Identification des intérêts en présence

[Retour à la table des matières](#)

À première vue on serait tenté de croire que les intérêts du vêtement sont les mêmes que ceux du textile primaire. Or, dans la mesure où le manufacturier de vêtement peut avoir accès à des tissus importés deux fois moins chers que ceux vendus par les producteurs locaux, il les achètera. Dans plusieurs cas même, des fabricants de vêtement se transformeront en importateurs de vêtement et, parce qu'ils auront posé une fermeture éclair à un pantalon, pourront lui appliquer une étiquette "made in Canada" et vendre ce produit à un prix à peine plus bas que le prix de même produit fabriqué entièrement au Canada.

Quant à la grande bourgeoisie commerciale canadienne-anglaise, celle qui possède une bonne partie des grands magasins à chaîne au Canada, elle préfère acheter à l'étranger et retirer un plus grand profit à chaque vente. C'est dire que les grands détaillants tels Eaton et La Baie lesquels sont de gros importateurs de vêtements, sont opposés à une politique tarifaire de type protectionniste.

Qui est susceptible à part cette bourgeoisie commerciale de profiter d'une politique de libéralisation des échanges au sein du bloc au pouvoir ?

Ce sont naturellement tous ceux qui peuvent supporter efficacement la concurrence internationale, c'est-à-dire la sidérurgie, les manufacturiers d'automobiles, les produits de la forêt, bref ceux qui sont hautement compétitifs.

Le Canada est un pays qui exporte 23% de sa production nationale, ce qui est assez considérable et représente plus que la moyenne de plusieurs autres pays industrialisés. Il se trouve donc beaucoup de partisans du libre échangeisme au Canada, et, compte tenu de la structure industrielle respective du Québec et de l'Ontario, c'est dans cette dernière province qu'ils sont les plus nombreux.

L'État, dans nos types de société, est le lieu vers lequel convergent

[408]

TABLEAU 13
Expéditions canadiennes, importations et marché canadien apparent pour le vêtement, 1961-1976

Vêtement	1961	1961	1972	1973	1974	1975	1976
(en million de \$ courants)							
Expéditions canadiennes	380.5	748.4	833.4	938.7	1,034.7	1,136.1	1,267.4
Moins exportations	6.5	75.1	84.9	108.6	76.8	58.5	70.6
Expéditions intérieures	374.0	673.3	748.5	830.1	957.9	1,077.6	1,196.8
Plus importations	46.9	111.8	142.4	184.7	252.3	295.8	426.0
Marché apparent	420.9	785.1	890.8	1,014.8	1,210.2	1,373.4	1,622.8
Répartition	En %						
Importations	11.1	14.2	16.0	18.2	20.8	21.5	26.2
Expéditions intérieures	88.9	85.8	84.0	81.8	79.2	78.5	73.8
Marché apparent	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source : secrétariat des conférences socio-économiques, *op.cit.* tableau 11.

[409]

et où s'affrontent une multitude d'intérêts contradictoires. La position de l'État canadien, face aux intérêts qui s'opposent dans la conjoncture actuelle, ne peut être identifiée clairement à la faveur d'un secteur ou d'un autre (ex. : secteurs mous VS secteurs de pointes). On a beaucoup accusé ces derniers temps l'État canadien d'avoir favorisé l'expansion des secteurs industriels de pointe au détriment des industries traditionnelles. On lui reproche surtout de n'avoir pas érigé de barrières tarifaires assez élevées pour contrer les importations de vêtements. C'est le cas du gouvernement québécois, des patrons des industries concernées ainsi que des syndicats des travailleurs du textile qui sont unanimes à réclamer une politique tarifaire plus protectionniste. Le gouvernement fédéral par ailleurs est pressé par d'autres intérêts de réduire la barrière aux importations afin de favoriser l'exportation de certains biens hautement technologiques.

En consultant le rapport annuel du Ministère fédéral de l'industrie et du commerce pour l'année 1975-76, nous avons appris que l'ex-ministre M. Jamieson a dirigé un certain nombre de missions commerciales dans le sud-est asiatique au terme desquelles une ouverture de crédit de \$200 millions a été consentie à l'Indonésie afin de poursuivre des projets de cimenteries et de système de stockage de gaz.

Un peu plus loin dans le rapport, on apprend également que la signature d'un accord commercial avec la Corée. Il s'agit en l'occurrence de la vente d'un réacteur nucléaire de type CANDU par la société Énergie atomique du Canada et qui représente des exportations de l'ordre de \$300 millions.

Ce ne sont là que quelques exemples où l'État canadien négocie l'exportation de sa technologie vers des pays dits "en voie de développement" en échange de quoi il adopte une position très souple quant à la nature des barrières tarifaires qui régissent l'entrée au pays des importations. Concrètement, cela signifie que la vente d'un réacteur nucléaire à la Corée se traduit par l'importation massive de milliers de tonnes de vêtements : c'est là ni plus ni moins qu'une forme de troc, puisque ces pays n'ont pas les devises nécessaires pour payer de tels équipements.

Malgré les pressions des industries de pointe à mettre de l'avant une politique d'ouverture des marchés, de fortes influences se mani-

festent dans le sens d'une politique contraire. Ainsi, l'Association canadienne des textiles secondée par les syndicats en place a beaucoup insisté auprès du gouvernement fédéral afin que celui-ci limite les importations de vêtements.

Les milliers d'emplois perdus au Québec et la fermeture d'usines au début des années '70 ont largement contribué à sensibiliser l'opinion publique et à faire bouger le gouvernement.

Avec la mise sur pied de la Commission du textile et du vêtement en 1970 et l'adoption de certaines mesures visant à restreindre certaines importations, on a pu freiner le mouvement à la baisse. Enfin, les accords récemment intervenus entre le Canada et plusieurs pays exportateurs, visant à fixer des quotas aux importations pour une période de [410] trois ans, devraient permettre à certaines industries de reprendre une partie du terrain perdu.

La position du Québec dans la conjoncture actuelle, où l'on cherche à mettre en œuvre divers moyens de relance afin d'assurer la survie de ces industries, s'explique on ne peut plus facilement. A Québec, les préoccupations principales sont le chômage et la survie des régions axées vers le textile.

Les moyens dont dispose l'État québécois étant moins importants que ceux du fédéral n'en sont pas pour autant moins efficaces. Certes il ne peut par exemple contingenter les importations puisque le contrôle du commerce extérieur relève d'Ottawa. De la même façon, il ne peut négocier de nouveaux accords bilatéraux avec les États-Unis, lesquels pourraient permettre à nos producteurs locaux de pénétrer le marché américain. La même constatation vaut aussi pour l'étiquetage des produits. En fin de compte, si l'État québécois est loin d'avoir tous les pouvoirs politiques nécessaires pour mettre en œuvre ces mesures, il dispose toutefois d'un certain nombre d'outils susceptibles de s'avérer très efficaces. Ainsi, en abolissant récemment la taxe de vente au détail pour les produits du textile il aura donné un sérieux coup de pouce à cette industrie. Il est actuellement difficile d'évaluer l'impact de cette mesure mais il semble que les ventes ont connu une augmentation notable et que la situation de l'emploi se soit déjà considérablement améliorée.

En plus de cette mesure fiscale très importante, le gouvernement du Québec, par le biais de la Société de développement industriel en-

tend aider davantage les entreprises de ce secteur. Cette aide pourra prendre la forme d'une assistance financière de dernier recours, se traduisant par un encouragement aux regroupements dans les entreprises, ou encore par l'injection de fonds dans les entreprises concernées.

Même en accentuant ce type d'intervention l'État québécois ne saurait insuffler les stimulants nécessaires au redressement de l'industrie. Le textile, le vêtement et la bonneterie, pour survivre, doivent se doter d'une nouvelle technologie apte à favoriser l'alignement du prix du produit québécois sur celui du produit étranger. Les coûts de cette technologie étant très élevés ils ne pourront être assumés que par l'État.

Ainsi l'État québécois devra, dans les prochaines années, soit abandonner la branche textile à son sort et orienter ses efforts vers d'autres secteurs technologiquement plus développés, ou se substituer au capital privé reportant sur l'ensemble de la collectivité les coûts nécessaires à la réorganisation de cette industrie. C'est là l'impasse de l'industrie québécoise du textile.

[411]

Notes du chapitre XII

Dans l'édition numérique de ce livre, les notes en fin de chapitre ont toutes été converties en notes de bas de page pour en faciliter la lecture. JMT.]

[412]

[413]

Le capitalisme au Québec

Chapitre XIII

**“L'INDUSTRIE DU MATÉRIEL
DE TRANSPORT AU QUÉBEC.”**

par Suzanne LEFEBVRE

[Retour à la table des matières](#)

[414]

[415]

En étudiant l'industrie du matériel de transport au Québec, nous avons tenté d'identifier la provenance des capitaux qui la contrôlent et de voir, à travers cette identification, la place qu'occupent les bourgeoisies américaine, canadienne et québécoise francophone dans ce secteur de pointe. Partant de cette situation, nous avons tenté de cerner le rôle du gouvernement Lévesque dans ce secteur afin de mieux définir son projet de "souveraineté-association".

C'est dans ce but que nous nous sommes d'abord attardés à brosser un tableau sommaire de la situation du Québec, partie intégrante du Canada, au sein de l'économie nord-américaine. Vient ensuite un coup d'œil global sur l'importance de l'industrie du matériel de transport à l'ère de l'impérialisme et sur la place spécifique qu'elle occupe au Canada et au Québec. Nous étudions enfin cette industrie au travers des différents secteurs qui la composent : le secteur de l'aéronautique, de la construction navale et du matériel roulant.

Chaque partie de cette étude peut à elle seule faire l'objet d'une analyse globale. Aussi, le sujet étant bien circonscrit et les données limitées, cette analyse n'est-elle qu'un rapide survol de l'industrie du matériel de transport au Québec.

1. Le projet du PQ et la situation économique au Canada et au Québec

[Retour à la table des matières](#)

Il est nécessaire de s'arrêter tout d'abord à l'analyse de la situation du Canada et du Québec au sein de l'économie nord-américaine dominée par l'impérialisme américain, pilier du système capitaliste mondial. Ce n'est qu'à la lumière de cette brève analyse qu'il nous est possible de qualifier correctement les visées économiques du gouvernement Lévesque, visées qui sont partie intégrante de son projet de "souveraineté-association".

Au niveau canadien, l'écrasement de la révolution bourgeoise canadienne et la domination de l'Empire britannique font que la bourgeoisie canadienne est arrivée tardivement au grand festin du partage des marchés internationaux. Les capitaux étrangers jouent donc un rôle central dans l'industrialisation du Canada et tiennent une place déterminante à l'époque actuelle.

Les faits méritent d'être rappelés. Le secteur manufacturier est contrôlé à 60% par des capitaux étrangers, dont plus de 75% sont américains. Les capitaux américains investis au Canada, dont la somme s'élève à \$23.3 milliards, représentaient 79% des investissements étrangers au Canada en 1965 ⁴⁷⁵. Ainsi, malgré une population relativement faible, c'est au Canada qu'on retrouvait, en 1966, 31% de tous les investissements directs américains, alors que la proportion pour toute l'Amérique latine et le Mexique n'était que de 18% ⁴⁷⁶.

C'est dire que la survie et le développement de la bourgeoisie canadienne sont intimement liés à l'impérialisme américain et s'effectuent par l'intégration croissante aux monopoles.

Ce processus d'intégration ne va pas sans affrontements. Ainsi, la pression d'une fraction nationaliste de la bourgeoisie canadienne a amené le gouvernement fédéral à imposer une première mesure de contrôle des investissements étrangers. Cette mesure, fort timide d'ailleurs, [416] vise à soumettre les absorptions d'entreprises situées au Canada par des entreprises sous contrôle étranger, à un examen à la suite duquel le cabinet décrète si cette absorption est conforme ou non aux intérêts de l'économie.

Il serait intéressant d'analyser dans le détail les opérations de fusion acceptées par l'Agence fédérale de tamisage des investissements étrangers pour y découvrir si une telle opération mène, malgré les apparences, à une association plus ou moins poussée de la bourgeoisie canadienne avec l'impérialisme américain. Quoiqu'il en soit, "cette catégorie particulière d'opérations des entreprises étrangères qui a été jugée la plus nocive pour l'économie canadienne parce qu'elle ne crée pas de nouveaux emplois n'est qu'une des sept formes que peuvent

⁴⁷⁵ Levit, K., *La capitulation tranquille*, Ottawa, l'Étincelle, 1972.

⁴⁷⁶ St-Onge, J.C., *L'Impérialisme américain au Québec*. Thèse de doctorat présentée à l'Université de Paris, non publiée.

prendre les transactions des entreprises étrangères et ne couvre pas plus de 12 à 20% des investissements étrangers directs " 477.

Dans la conjoncture actuelle, les intérêts supérieurs de la bourgeoisie canadienne, embourbée dans la crise économique et réduite à l'impuissance face à la crise constitutionnelle, lui dictent une association encore plus poussée avec l'impérialisme américain et ce, malgré certaines tendances protectionnistes.

"La possibilité qu'auront à l'avenir les banques canadiennes d'accroître leurs opérations à l'étranger dépendra de l'accueil que réservera le Canada aux établissements financiers étrangers" déclarait, il y a quelque temps, le vice-président de la Canadian Impérial Bank of Commerce 478. La bourgeoisie canadienne tire sa pitance des activités des monopoles U.S.. Mais la bourgeoisie canadienne n'en agit pas moins à son propre compte dans certaines parties du monde : Caraïbes, Afrique, Amérique latine...

Il ressort de tout ceci, selon Jean-Claude St-Onge, que le trait dominant du capitalisme canadien est celui d'un impérialisme associé et parasitaire. Le Canada est une puissance impérialiste de seconde zone qui trouve un levier puissant dans un appareil financier largement développé, mais dont les bases d'accumulation internes sont limitées par le contrôle étranger des secteurs à taux de profit élevé.

"Compte tenu de ces facteurs, conclut St-Onge, on peut difficilement parler de bourgeoisie nationale canadienne. Cette évolution s'inscrit dans le processus d'internationalisation croissant du capital (...) évolution qui tend au remplacement de la bourgeoisie nationale classique par ce que N. Poulantzas appelle une bourgeoisie intérieure" 479.

Quand au Québec, il faut d'abord souligner que sa formation sociale est partie intégrante de l'ensemble nord-américain mais n'en constitue pas moins une formation sociale spécifique qui possède un État, un territoire, une culture...

477 David, H., *L'activité de grève au Québec de 1945 à 1967 : une analyse sociologique*. Thèse de doctorat.

478 Citation tirée de St-Onge, J.C., *op. cit.*

479 Idem.

Le Québec, comme formation sociale, est subordonné tant politiquement qu'économiquement au cadre de la Confédération canadienne. De par la nature même de la Confédération, une union forcée mise en place par le Parlement britannique et fondée sur l'oppression nationale des Québécois, la formation sociale du Québec est amputée, dominée et dépendante. Elle possède les instruments essentiels à la réalisation d'une politique économique : monnaie, fiscalité, douanes...

Il n'en existe pas moins au Québec une bourgeoisie francophone dont les intérêts sont entièrement liés à l'impérialisme américain et/ou au grand capital anglo-canadien (Power Corporation, Rolland Paper...). Elle œuvre à l'échelle pan-canadienne, voire nord-américaine et est [417] totalement intégrée à la structure de l'impérialisme au Canada. Il existe par ailleurs une bourgeoisie anglophone dont les bases d'accumulation se situent à l'intérieur du Québec, mais aussi et surtout à l'échelle pan-canadienne.

Jean-Claude St-Onge détermine aussi l'existence d'une "moyenne bourgeoisie" francophone dont le champ d'accumulation est limité au Québec et dont le rôle en est un de sous-traitance face aux intérêts américains et anglo-canadiens. Au sein de cette "moyenne bourgeoisie" existe une fraction qui à ses yeux, tire trop peu d'avantages de ce rôle de sous-traitant directement avec l'impérialisme américain. Cette fraction de la "moyenne bourgeoisie" voit dans le Parti Québécois et le gouvernement Lévesque un moyen d'atteindre ses objectifs.

Malgré certaines similitudes avec les pays coloniaux : pillage des ressources, faiblesse du secteur industriel lourd, taux de chômage élevé, le Québec est une société capitaliste, société qui demeure tordue par l'oppression nationale et marquée par les contradictions typiques du mode de production capitaliste au stade suprême : l'impérialisme.

"L'impérialisme américain, constate St-Onge, unifie dans une même structure la bourgeoisie américaine, les différentes fractions des bourgeoisies canadienne et québécoise et réussit à intégrer dans son fonctionnement des fractions de la petite-bourgeoisie" ⁴⁸⁰. Mais cette unité est pénible à maintenir tant au niveau économique que politique. Au fur et à mesure que les masses québécoises expriment clairement leur haine de l'État fédéral oppresseur et leur aspiration à s'autodéter-

⁴⁸⁰ Idem.

miner avec tout ce que cela comprend de rejet de l'État bourgeois et d'aspiration au gouvernement ouvrier, la bourgeoisie sent le besoin de resserrer les rangs mais s'entredéchire quant aux solutions à mettre de l'avant.

St-Onge a bien raison d'affirmer que "le Québec est le maillon faible de la chaîne impérialiste nord-américaine" ⁴⁸¹. La domination de l'impérialisme américain et l'oppression nationale développent en effet des "contradictions explosives".

Le Parti Québécois constate, dans son programme édité en 1975, "l'absence des Québécois des centres de décision qui orientent le développement et créent l'avenir économique. Les Québécois contrôlent 80% de toute l'activité économique au Québec et moins de 20% du secteur-clé qu'est l'industrie".

Le présent gouvernement se donne comme objectif, déclarait René Lévesque au *New York Times* peu après son élection ⁴⁸², de s'attaquer au développement de la province avec les outils à sa disposition, de mettre l'accent sur l'auto-développement sans exclure pour autant les investissements étrangers. Le gouvernement Lévesque veut, comme l'indique le programme du P.Q., "rapatrier les principaux centres de décision en s'appuyant prioritairement, pour ce faire, sur les entreprises publiques", et canaliser les ressources financières de la province vers le développement des industries du Québec.

Ce projet s'inscrit en droite ligne avec celui de la "Révolution tranquille" menée par "l'équipe du tonnerre" de Jean Lesage. Le gouvernement Lévesque reprend, sous des formes plus radicales, les projets des gouvernements précédents.

Le Parti Québécois, ne l'oublions pas, tient son origine d'une scission à la tête du Parti Libéral du Québec. Il est né avec la manifestation [418] contre Pierre E. Trudeau, les émeutes de St-Léonard, les grandes manifestations pour un "Mc Gill français" et contre le bill 63... Le P.Q. est né avec les grands mouvements de masse rejetant l'État central oppresseur et ses défenseurs tant provinciaux que fédé-

⁴⁸¹ *Le Devoir*, 23 novembre 1976.

⁴⁸² Tremblay, Rodrigue, *Une libéralisation des échanges Canada-États-Unis favoriserait le secteur manufacturier du Québec*, in *Le Devoir*, 20 janvier 1977.

raux. C'est sous l'impact de telles aspirations exprimées avec force que la bourgeoisie s'est déchirée, chaque parti, chaque cercle bourgeois y allant de sa "solution" pour surmonter la crise de la Confédération de façon à préserver et à renforcer la domination bourgeoise ébranlée. Cette crise s'est traduite au Québec par la formation du Parti Québécois qui, exprimant de façon déformée les aspirations des masses, est devenu le plus puissant parti de la bourgeoisie en moins de dix années d'existence. Ce parti s'est hissé au pouvoir, quoiqu'en disent la bourgeoisie canadienne et René Lévesque lui-même, sous la poussée des aspirations nationales des québécois. Il est le produit et l'expression de la crise de la bourgeoisie ébranlée sous les coups de boutoir des masses québécoises.

Le gouvernement nationaliste bourgeois de René Lévesque et la fraction de la bourgeoisie qui l'anime s'attachent surtout à se tailler une meilleure place au soleil de l'impérialisme américain. Le projet du gouvernement Lévesque vise essentiellement la mise en place d'un État possédant plus de pouvoirs afin de permettre à la bourgeoisie francophone de se lier directement à l'impérialisme U.S. et d'en tirer de meilleurs bénéfices.

Mais ce faisant, et sous couvert de son projet de "souveraineté-association", le gouvernement Lévesque fait une large place aux intérêts américains. D'un côté, Rodrigue Tremblay, ministre de l'industrie et du commerce, remet en question "l'optimalité de la zone commerciale canadienne pour le Québec" et favorise plutôt la restructuration des industries québécoises "dans le cadre d'ententes canado-américaines (...) selon le modèle de la restructuration de l'industrie ontarienne de l'automobile de 1965"⁴⁸³. De l'autre, le Parti Québécois, lit-on dans son programme, ambitionne de "susciter dans les secteurs où la production est étroitement liée à la taille des opérations, la concentration des entreprises et favoriser l'intégration des réseaux d'approvisionnement et de distribution pour mieux assurer leur stabilité et leur croissance". Libéraliser les échanges canado-américains et favoriser la concentration des entreprises n'ont qu'un résultat : une intégration encore plus grande aux multinationales, une soumission accrue

⁴⁸³ \$2,500 milliards pour les dépenses militaires dans le monde, in *Le Jour*, 27 janvier 1975.

aux intérêts américains. C'est sans doute ce que René Lévesque appelle "rapatrier les principaux centres de décision" au Québec...

2. L'industrie du matériel de transport : pilier central de l'économie capitaliste

[Retour à la table des matières](#)

Nous voyons dans ce chapitre l'importance de l'industrie du matériel [419] riel de transport en société capitaliste et plus particulièrement au Canada et au Québec.

L'industrie du matériel de transport et l'économie d'armement

Les monopoles, le capital financier, la subordination toujours plus étroite de l'État bourgeois au capital financier, bref, l'impérialisme, en plus de l'exportation des marchandises et des capitaux, du partage du monde, engendre l'économie d'armement, qui n'est pas seulement une nécessité politique mais une exigence économique.

A l'heure de l'impérialisme, stade suprême du capitalisme, le partage du monde est achevé. L'expansion de chaque impérialiste n'est plus possible à la longue qu'aux dépens des autres au travers des guerres impérialistes. La militarisation de l'économie, l'économie d'armement, deviennent, pour un temps plus ou moins long, et comme préface à l'économie de guerre, et à la guerre, les moyens privilégiés de réaliser la plus-value. En d'autres termes, le militarisme devient un moyen - le principal - d'accumuler du capital. Les budgets militaires croissants et l'économie d'armement deviennent les facteurs indispensables au fonctionnement de l'ensemble de l'économie capitaliste.

La consommation de marchandises par et pour l'Armée, absorbant le matériel de guerre, ouvre un marché nouveau, auquel tout est subordonné : les machines, le travail de millions de producteurs, la recherche scientifique et technique et les applications industrielles de la recherche.

Ainsi, en 1973, selon l'Agence U.S. de contrôle des armements et du désarmement (ACDA), 136 pays ont dépensé plus de \$2,500 milliards au titre de la sécurité militaire. L'étude de l'ACDA démontre que "les pays en cours de développement consacrent à leurs dépenses militaires une fraction du PNB qui commence d'approcher celle des pays développés". Bien plus, "le taux de croissance des dépenses militaires des nations en voie de développement dépasse celui des nations développées" qui ont exporté, en 1973, 8 milliards 700 millions de dollars d'équipement militaire, près du double de 1963 ⁴⁸⁴.

L'économie d'armement garantit dès lors le fonctionnement de l'ensemble du système et de toutes les branches de la production capitaliste. Elle est la condition de la poursuite de l'accumulation du capital. Mais elle ne suffit pas à assainir l'économie capitaliste. Les bornes du marché structuré sur la propriété des moyens de production à l'époque de l'impérialisme limitent, tôt ou tard, si la guerre n'en devient pas la conclusion logique, le secteur de l'économie d'armement comme tous les autres secteurs de l'économie capitaliste.

L'économie d'armement a sa logique contraignante. Il lui faut prendre des dimensions sans cesse croissantes, trouver un marché toujours plus large. L'économie de guerre et la guerre impérialiste sont ses aboutissements naturels. Ils sont la crise portée à sa plus haute expression.

[420]

L'industrie du matériel de transport, le secteur naval, le secteur de l'aéronautique, le matériel de chemin de fer, la fabrication de véhicules divers, y compris et surtout les chars d'assaut, sont une composante essentielle de l'industrie d'armement.

Elle joue à ce titre un rôle central dans l'économie capitaliste contemporaine. C'est une industrie de pointe, à haut développement technologique et dont les effets d'entraînement sont considérables. L'industrie du matériel de transport commande les salaires les plus élevés, possède le plus haut degré de productivité et rapporte les meilleurs profits. C'est un pilier central d'une économie axée sur l'armement.

⁴⁸⁴ Billette et autres, *La structure et le contrôle de l'industrie manufacturière au Québec*.

C'est précisément cette industrie qui est massivement envahie par les capitaux étrangers au Canada et au Québec.

L'industrie du matériel de transport au Canada et au Québec

Au Canada, 175,000 travailleurs sont employés dans ce secteur. On y compte environ 1,000 entreprises dont une trentaine seulement emploie plus de 1,000 travailleurs. Le Québec et l'Ontario concentrent environ 80% de la main-d'oeuvre canadienne dans l'industrie en question.

C'est une industrie fortement concentrée qui, depuis 1970 environ, occupe constamment l'une des 8 premières positions quant à la productivité, aux ventes et aux profits parmi les 20 industries du secteur manufacturier.

Le capital étranger, majoritairement américain, y occupe une très large place. De 1965 à 1968, le capital étranger contrôle au Canada 86.6% des actifs de cette industrie, 90% des ventes et 90% des profits. Il contrôle presque exclusivement les secteurs de l'aéronautique et de la construction automobile, qui sont les deux secteurs les plus rentables.

En 1974, l'industrie du matériel de transport comprend 208 établissements au Québec. La bourgeoisie francophone domine l'industrie en ce qui a trait au nombre de propriétaires. Mais si on considère la valeur des expéditions, on constate que les entreprises étrangères, surtout américaines, s'en accaparent 56%. C'est le groupe dominant dans ce secteur. En 1970, il emploie 90% du personnel travaillant dans l'industrie du matériel de transport au Québec.

Environ 10 des 16 plus importantes entreprises engagées dans la production du matériel de transport au Québec sont sous contrôle étranger. On peut noter, comme au Canada, la présence quasi exclusive du capital américain dans le secteur de l'aéronautique et de l'automobile. Les capitaux anglo-canadiens et québécois se partagent le secteur naval et les véhicules divers.

Deux des plus importantes entreprises québécoises font partie de l'industrie du matériel de transport : Marine Industrie et Bombar-

dier/MLW. 78% de l'activité de la bourgeoisie francophone dans cette industrie est concentré dans le secteur des véhicules divers et des navires [421]. La branche des véhicules divers a connu la plus forte croissance grâce à Bombardier/MLW. Ainsi, alors qu'en 1962, 57% de l'activité canadienne des véhicules divers était concentré au Québec, cette part passera à 93% en 1973.

Le capital québécois francophone contrôle les deux principaux chantiers de construction et de réparation de navires au Québec : Marine Industries et Davie Shipbuilding. La bourgeoisie francophone commence à participer en 1974 à l'industrie du matériel ferroviaire roulant lorsque la compagnie Bombardier convertit son usine de moto-neiges de La Pocatière en manufacture de wagons de métro ; elle élargit sa participation lors de l'absorption de MLW-Worthington.

Depuis 1961, la bourgeoisie francophone participe de plus en plus à l'exploitation de l'industrie du matériel de transport, mais elle demeure toujours absente du secteur de pointe qu'est l'aéronautique.

3. Le secteur de l'aéronautique

[Retour à la table des matières](#)

L'industrie aéronautique est étroitement liée à l'économie d'armement. Elle en est en fait le pilier central. En ce sens, l'année 1938 est décisive pour l'industrie aéronautique canadienne qui connaît alors une progression vertigineuse. C'est ensuite le déclin des années d'après-guerre et une lente remontée au début des années '60 avec la guerre du Vietnam et le développement de l'Armée de l'Air canadienne.

En 1960, cette industrie emploie 27,000 travailleurs dans la production d'une valeur de \$300 millions. Le Québec à lui seul, produit la moitié de cette valeur et emploie 55% du personnel de ce secteur. En fait, la main d'œuvre employée dans l'industrie aéronautique au Québec représente "la moitié de l'effectif total de toute l'industrie du transport au Québec" ⁴⁸⁵. Ce n'est pas un hasard si les entreprises aéronautiques sont majoritairement concentrées au Québec. Il y existe

⁴⁸⁵ *Le Devoir*, 2 mars 1977.

en effet une abondance de main d'œuvre bon marché et des moyens de transport avantageux.

L'industrie aéronautique est presque exclusivement contrôlée par les capitaux américains, même si la bourgeoisie anglo-canadienne a une certaine importance dans le secteur. La majeure partie de cette production est destinée à l'exportation. La production québécoise, exemple significatif, est exportée à 45% vers l'étranger et à 46% vers les autres provinces.

Portrait des trois principales entreprises

La Pratt & Whitney, dont les investissements se limitent au Québec, est une "société canadienne", dont la maison-mère américaine, la United Technologies, contrôle les actifs à 96.4%. Cette multinationale [422] produit 70% des moteurs construits dans le monde capitaliste et emploie 65,000 personnes à l'échelle internationale.

Spécialisée dans la fabrication de moteurs à réaction et de turbines, la Pratt & Whitney a bénéficié en 10 ans de subventions fédérales de l'ordre de \$73 millions et a vendu pour \$210 millions de matériel au gouvernement canadien. Il faut dire que cette compagnie est liée au capital financier canadien par quelques directeurs siégeant aux conseils d'administration d'institutions financières canadiennes.

La Pratt & Whitney emploie 5,300 travailleurs au Québec dont 2,700 à la direction et comme personnel-cadre. En 1974, ses ventes étaient de l'ordre de \$125 millions dont 70% destinées à l'exportation. Le reste de sa production était écoulé sur le marché canadien.

Autrefois propriété de la firme américaine General Dynamic, Canadair est aujourd'hui aux mains du gouvernement canadien qui l'a acquise pour la "modique" somme de \$38.15 millions. Canadair, qui, sous la gouverne de General Dynamic, était aux prises avec de sérieux problèmes financiers, connaît aujourd'hui une certaine relance.

Cette entreprise produit des avions-citerne, des avions de chasse, des engins de surveillance, des véhicules tout-terrain et des pièces d'avion. Canadair, rapporte Michel Vastel dans *Le Devoir*, a connu "ses heures de gloire pendant la guerre et jusque dans les années '50

avec une production essentiellement militaire. Depuis quelques années l'avionnerie de Ville St-Laurent végétait. Ses effectifs d'un maximum de 11,000 employés à la fin des années '40 étaient tombés à 1,500. Aujourd'hui avec le programme Challenger, et quelques autres commandes importantes pour Lockheed et Boeing, on approche 4,000 employés. Le sommet de 5,000 sera vraisemblablement atteint en 1978" ⁴⁸⁶.

La bourgeoisie québécoise bénéficie des retombées économiques de ces projets. La construction du Challenger favorise de nombreux sous-traitants et crée de l'emploi.

Le géant de l'aéronautique est intimement lié au capital financier canadien et ce, depuis l'époque précédant les transactions entre le gouvernement fédéral et la General Dynamic.

La multinationale C.A.E. Industries a son siège social à Toronto. Elle contrôle 15 filiales, la plupart canadiennes et une allemande. Spécialisée dans l'électronique et l'aviation, cette firme vit surtout des contrats des Forces armées canadiennes. Elle s'est vue entre autres, octroyer des contrats de production de simulateurs de vols et des simulateurs tactiques pour les appareils canadiens anti sous-marins, des contrats concernant les contrôle du trafic aérien, et l'entretien et la réparation des appareils Hercule de la Défense nationale.

La composition de son conseil d'administration, et le lieu de son siège social portent à croire que cette multinationale est contrôlée par des intérêts anglo-canadiens doublés d'une forte participation américaine. Mais nous ne pouvons l'affirmer avec certitude, n'ayant pas de données assez précises sur le sujet.

[423]

Une industrie liée à l'économie d'armement

À l'ère de l'impérialisme, l'économie d'armement est un facteur indispensable au fonctionnement de l'ensemble de l'économie capitaliste. On s'en rend facilement compte quand on constate l'impact qu'a

⁴⁸⁶ *Le Devoir*, 2 mars 1977.

eu sur le développement de la technologie civile la réduction importante des dépenses militaires observée au cours des dernières années dans tous les pays occidentaux.

Ainsi, en matière d'aviation civile, force est de constater qu'aucun développement majeur ne s'est produit depuis l'avènement du Boeing 747 et des avions supersoniques Concorde et SST. D'ailleurs, personne dans le monde de l'aviation civile ne perçoit les signes de futurs développements. On parle même de stagnation ⁴⁸⁷.

Plusieurs entreprises d'importance, Pratt & Whitney et Canadair, par exemple, sont dépendantes pour leur survie des contrats militaires en recherche et développement qu'elles obtiennent des gouvernements. La réduction relative des dépenses militaires au cours des dernières années a eu des conséquences très sérieuses sur le rendement de plusieurs de ces compagnies qui ont, en conséquence, licencié plusieurs milliers de travailleurs.

Au Canada, qu'il suffise de signaler que le gouvernement fédéral a dû acheter DeHavilland Aircraft de Toronto pour éviter que les portes ne soient fermées et tout récemment Canadair à Montréal, dont les perspectives n'étaient guère plus prometteuses. De façon générale, on ne peut que constater le piteux état dans lequel se retrouvait l'industrie aérospatiale canadienne au début des années 1970. Il aura fallu que le gouvernement fédéral adopte, en 1975, un plan décennal d'augmentation des dépenses capitales en matière d'armements pour que la survie de ces entreprises soit assurée, du moins à court terme.

Des conseils d'administration révélateurs

Il est intéressant de noter la composition des conseils d'administration de ces entreprises. En effet, on retrouve au poste de président de la Pratt & Whitney, Thor Stephenson ex-ingénieur du Ministère de la Défense nationale canadienne ; à ses côtés, l'ex-maréchal de l'Air canadien F.R. Miller ; à la vice-présidence, James Ferguson, vétéran de la deuxième guerre mondiale et de la guerre de Corée. Ces administra-

⁴⁸⁷ Angers, Georges, *La survie de l'économie passe par les armes* in *Le Soleil*, 6 décembre 1975.

teurs sont secondés par T.M. Ford, avocat attaché à la CIA de 1952 à 1955 et M.R. Bissel, ex-assistant-directeur de la CIA de 1949 à 1953 ⁴⁸⁸.

On retrouve à la Canadair, T. Rodgie McLogan de la Canadian Steamship Lines, propriété de Power Corporation et liée à la Banque royale du Canada ; J. Geoffroy Notman, de la Banque canadienne impériale de commerce ainsi que R.H. Winter, directeur de l'Alcan.

Au conseil d'administration de la C.A.E. Industrie : H. Benson, [424] président de Benson limitée, G. Drummond Birks, président d'Henry Birks & Sons et P.D. Curry, président de Power Corporation of Canada ainsi que P. Côté, président de Laiterie Laval.

Cette énumération parle d'elle-même. Sont présents sur ces conseils d'administration les plus gros intérêts américains, anglo-canadiens et quelques éléments de la bourgeoisie francophone. Ce fait à lui seul souligne que "le surplus économique trouve dans l'industrie de guerre un important champ d'investissement (...). En cela le capital financier canadien semble très fidèle aux leçons de développement du capital financier des centres impérialistes" ⁴⁸⁹.

Rien d'étonnant alors que ce secteur de pointe bénéficie des plus grosses subventions gouvernementales. On souligne à cet effet que "le gouvernement canadien finance des secteurs industriels fortement concentrés aux mains d'entreprises étrangères telle (...) l'aéronautique qui bénéficie de 50% de subventions. À elles seules, l'industrie de l'équipement électronique et de l'aéronautique en absorbent 47% et reçoivent 83% des fonds gouvernementaux. Quatre sociétés touchent 55% de toute l'aide fédérale" ⁴⁹⁰.

Ces conseils d'administration, où l'on retrouve, assis côtes à côtes, des éléments de l'impérialisme américain et des représentants du capital anglo-canadien et québécois, sont révélateurs à plus d'un titre. C'est l'illustration concrète d'une bourgeoisie qui vit de l'économie d'armement et d'une bourgeoisie anglo-canadienne et québécoise qui tire sa

⁴⁸⁸ Keable, Jacques, *La violence des multinationales* in revue *MacClean*, juin 1975.

⁴⁸⁹ Billette et autres, *La structure et le contrôle de l'industrie manufacturière au Québec*.

⁴⁹⁰ Idem.

pitance des activités des multinationales américaines. La présence sur ces conseils de membres éminents de la CIA et des Forces armées traduit la fusion de l'État et des monopoles, l'État étant au service des monopoles dans le meilleur intérêt de la bourgeoisie.

4. Le secteur naval

[Retour à la table des matières](#)

Ce secteur a un poids certain au Canada grâce à l'importance du transport maritime et de par ses effets d'entraînement sur l'ensemble de l'économie. Selon une étude de la Canadian Shipbuilding and Shiprepairing Association

"pour chaque poste ouvert dans la construction navale, cinq hommes trouvent du travail dans les secteurs qui fournissent les matériaux, la machinerie et l'équipement ainsi que dans le secteur des moyens de transport".

En 1967, l'industrie de la construction navale employait 7,856 travailleurs dans 12 établissements au Québec, ce qui représente 22.5% de tous les effectifs du matériel de transport et classe cette industrie au deuxième rang après l'aéronautique. Marine Industrie, Davie Shipbuilding et Canadian Vickers employaient à elles seules [425] 95.5% de la main d'œuvre dans cette industrie. Au Canada, 13 établissements sur un total de 58 employaient 90% de la main d'œuvre en 1975. La concentration de cette industrie semble plus grande au Québec que dans le reste du Canada.

En 1977, 40,000 travailleurs canadiens étaient affectés aux chantiers maritimes dont plus de 30% au Québec. Mais "cela fait plusieurs années que les chantiers maritimes québécois vivent au jour le jour et frisent la catastrophe" rapporte Michel Vastel dans Le Devoir du 20 octobre 1977. En effet, à la fin de 1977 on annonçait la mise à pied prochaine de près de 2,000 travailleurs des chantiers québécois.

Cette industrie souffre d'une perpétuelle défaillance due à sa grande fragmentation et à son retard technologique. À l'heure où

l'industrie navale dans le monde tourne à 40% de sa capacité et où la moitié de la production est accaparée par les chantiers navals japonais, ce secteur de l'industrie canadienne n'a aucun espoir de supporter la concurrence sans une vigoureuse intervention des gouvernements.

Portrait des trois principales entreprises

1) Marine Industrie est l'un des plus importants chantiers canadiens en terme d'emplois et de production. Le chantier de Sorel représente 0.5% de la capacité mondiale de production. Cette entreprise, contrôlée à 91% par la Société Générale de Financement et à 7% par la famille Simard, est engagée dans une production fort diversifiée allant de la construction de navires à celle de wagons de chemin de fer en passant par la fabrication de turbines et d'alternateurs.

Cette diversification de la production de Marine l'aide à tenir le coup dans le marasme généralisé connu par cette industrie à l'échelle mondiale. Il n'en demeure pas moins qu'elle survit grâce aux commandes de l'État ce qui ne l'empêche pas de subir, périodiquement, des pertes nettes.

2 La Davie Shipbuilding limitée existe depuis 125 ans. Elle appartenait à la Canada Steamship Lines, une division de Power Corporation jusqu'en 1976. Quatre cadres de Marine Industrie en ont fait l'acquisition à cette époque par le biais de la Société de gestion Soconav. Ils contrôlent le chantier à 100%.

Davie Shipbuilding n'est pas une entreprise diversifiée, ce qui la rend très perméable à la situation de crise de l'industrie internationale. Les faits parlent d'eux-mêmes. En février 1976, la compagnie employait 2,050 travailleurs. En mars 1978, elle en conserve 750. La direction prévoit qu'en septembre 1978, il n'y aura plus que 200 travailleurs actifs alors que le chantier a une capacité d'emploi de 3,000 personnes. Sa survie ne dépend plus que d'un contrat du gouvernement fédéral pour la construction de 20 destroyers au compte de la Défense nationale.

3) La Canadian Vickers limitée fut incorporée au Canada en 1911. Son siège social est à Montréal mais elle est contrôlée à 72% par [426] Vickers limitée de Londres, spécialisée dans la production de

sous-marins à propulsion nucléaire, de missiles et canons automoteurs, de chars de combat légers... La production de la Canadian Vickers est relativement bien diversifiée : réparation de bateaux, production de machinerie lourde et de composants de réacteurs nucléaires, wagons de métro... etc.

Cette compagnie tire une part substantielle de ses gains grâce à la vente d'équipement militaire au gouvernement américain, en vertu du programme canado-américain de défense. La rentabilité de la Vickers semble augmenter depuis quelques années surtout à cause de sa spécialisation en équipement militaire. Mais les perspectives d'emploi dans la division maritime sont peu encourageantes. À l'heure actuelle, la Canadian Vickers maintient, tant bien que mal, 500 ouvriers au travail ; elle en employait 2,272 en 1967.

Le rôle de la Société générale de financement

1) L'achat de Marine Industrie. En 1965, la Société générale de financement du Québec (SGF) se porte acquéreur de 60% des actions de Marine Industrie, propriété de la famille Simard, au "modeste" coût de \$12 millions. A noter que le président de Marine, Ludger Simard, siégeait alors au conseil d'administration de la SGF.

Dès lors, plus les problèmes de Marine Industrie s'aggravent, plus les Simard se départissent de leurs actions. En 1975, la SGF contrôle 80% des actions de l'entreprise. En 10 ans, elle y engouffre \$18 millions pour faire fonctionner l'entreprise de construction navale, la moderniser et la rentabiliser. En fait, "Marine était vouée à la disparition, n'eût été l'intervention de la SGF" ⁴⁹¹.

En 1970, Marine et ses filiales, Volcano (chaudières industrielles) et Forano (construction mécanique) accaparent 50% du chiffre d'affaire de la SGF. Ainsi, de 1963 à 1971, celle-ci se borne à engouffrer ses fonds au maintien et à la survie de petites et moyennes entreprises. Elle est le refuge des entreprises à très faible taux de rendement, n'aidant guère "à la promotion d'une moyenne bourgeoisie canadienne

⁴⁹¹ Québec-Press, 1971.

française dynamique" ⁴⁹². Sa politique d'acquisitions est anarchique et ne s'inscrit dans aucune politique économique cohérente.

En 1972, c'est le tournant. La SGF se lance dans une opération de rentabilisation et concentre ses activités dans les secteurs économiques-clé.

"La SGF n'est plus orientée vers le sauvetage d'entreprises en difficultés financières chroniques, mais plutôt prête à aider des entreprises dont l'avenir est plus intéressant ou qui ont des problèmes conjoncturels" ⁴⁹³.

La société d'État adopte une politique de concentration du capital québécois par le regroupement d'entreprises complémentaires. Dans ce [427] contexte, Marine Industrie permet à la SGF de se tailler une place importante dans le secteur de la machinerie lourde.

2) Le projet d'un complexe industriel lourd. Cette volonté de concentrer les capitaux, de financer et de promouvoir l'expansion des entreprises se traduit en 1975-76 par une série de pourparlers et de transactions entre la SGF, Marine Industrie et Bombardier/MLW. Le but : regrouper les trois entreprises complémentaires et créer un complexe québécois dans l'industrie lourde.

En 1975, Bombardier absorbe MLW-Worthington avec l'aide sans doute de la Caisse de dépôt et de placement ou de la Société de développement industriel. Ce devait être la première étape vers un regroupement avec Marine Industrie.

Des pourparlers s'engagent entre la SGF et Bombardier au lendemain de la fusion de cette dernière avec MLW-Worthington. La SGF achète alors 40 o/o des action de MLW au coût de 6.8 millions, permettant ainsi à Bombardier de surmonter ses problèmes de liquidités et d'effectuer de nouveaux investissements. D'autre part, la Société acquiert les 10% d'actions de Marine, actions détenues temporairement par Bombardier. Cette opération d'un coût de \$13.7 millions a pour but de créer au Québec un conglomérat de taille internationale visant les marchés canadien et américain du matériel de transport de

⁴⁹² Billette et autres, *La structure et le contrôle de l'industrie manufacturière au Québec*.

⁴⁹³ Idem.

masse, en alliant l'expertise et les facilités industrielles communes de ce qui était à la base trois entreprises complémentaires mais concurrentes.

Pour ce faire, les entreprises J.A. Bombardier devaient acheter Marine Industrie en se portant acquéreur des actions de la famille Simard et de 65% des actions détenues par la SGF. La société d'État se proposait de son côté d'acheter 30% des actions de Bombardier/ MLW.

En mars 1976, la SGF et Bombardier/MLW annoncent la possibilité d'une association commerciale entre Forano (filiale de Marine) et la division des véhicules industriels de Bombardier pour en arriver à une utilisation plus rationnelle de leurs installations de production. Mais il n'est plus question de fusion.

Que s'est-il passé ? À la suite d'une entrevue avec un dirigeant de la SGF, Pierre Fournier estime que les négociations échouèrent parce que la Société d'État refusait de se départir des actions de Marine à un prix dérisoire ⁴⁹⁴. Refusant de se retirer de Marine Industrie et de laisser tout le contrôle du complexe aux entreprises J.A. Bombardier, la société d'État nie ainsi son rôle et perd une occasion d'aider le capital québécois à s'imposer sur les marchés internationaux.

Quelle est la raison de cette concurrence entre une société d'État et l'entreprise privée qu'elle doit favoriser, concurrence qui vient en contradiction avec la raison d'être de la SGF et les intérêts généraux de la bourgeoisie québécoise ? Pourquoi refuser d'intégrer Marine Industrie, cette entreprise en constante perte de vitesse ? Nous avons très peu d'éléments de réponse. Conserver Marine Industrie qui lui permet tout de même de se tailler une place importante dans le secteur [428] de la machinerie lourde signifie peut-être pour la SGF conserver son pouvoir de négociation en vue d'autres transactions plus profitables ?

3) Les gouvernements et l'industrie navale. À l'heure qu'il est, Marine Industrie emploie 70% de son effectif régulier, la Davie Shipbuilding à peine 50% et Canadian Vickers maintient péniblement 500 ouvriers au travail. En octobre 1977, on annonçait la mise à pied prochaine de près de 2,000 travailleurs des chantiers navals.

⁴⁹⁴ Fournier, Pierre, [*Les sociétés d'État au Québec*](#), Éditeur officiel, 1977.

"Il est évident, déclare alors le ministre de l'Industrie et du Commerce Rodrigue Tremblay, qu'un gouvernement provincial qui n'a pas de flotte et qui passe très peu de commandes dans ce domaine a peu de leviers pour soutenir l'activité économique dans un secteur comme celui-ci. Le gouvernement fédéral est fortement impliqué dans la réparation des bateaux de la flotte canadienne et de différents autres bâtiments. Nous sommes en contact, évidemment, avec le gouvernement fédéral pour avoir un accroissement de l'activité économique dans les deux chantiers maritimes du Québec" ⁴⁹⁵.

Outre le fait que le ministre se contente d'appeler à l'aide pour les deux chantiers contrôlés par les capitaux québécois, ce qui ne règle rien pour les travailleurs en général et ceux de la Canadian Vickers en particulier, il est évident que le gouvernement Lévesque est impuissant face à la situation.

"Notre rêve, c'est une marine marchande québécoise", affirmait de son côté Denis de Belleval en janvier 1977, soulignant du même coup qu'il ignorait le moment où le gouvernement pourrait passer aux actes, le transport maritime étant de juridiction fédérale. Dix jours plus tard, le ministre qualifie ses propres paroles d'exagérées et affirme, contre toute évidence, que la création d'une flotte marchande québécoise n'est pas inscrite au programme du P.Q.

Ce projet de marine québécoise auquel le gouvernement semble renoncer, comme à beaucoup d'autres d'ailleurs, colmaterait sans doute les brèches de l'industrie navale au Québec. Mais à court terme et sans plus. Le gouvernement actuel se contente pour le moment de rechercher la collaboration d'Ottawa pour prolonger la vie du mourant avec l'octroi de contrats gouvernementaux aux chantiers québécois.

4) Le problème fondamental. L'industrie navale au Canada frise constamment la banqueroute. C'est une industrie désarticulée, dispersée et peu développée technologiquement. Elle doit sa survie aux gouvernements qui la soutiennent à coup de millions de dollars.

Il est évident que les capitaux nationaux et étrangers délaissent cette industrie qui est pourtant une composante essentielle de l'industrie d'armement, moteur du profit capitaliste à l'ère de l'impérialisme.

⁴⁹⁵ *Le Devoir*, 21 avril 1978.

La famille Simard et Power Corporation se sont départis de leurs actions à Marine Industrie et à la Davie Shipbuilding avec soulagement. [429] Le capital étranger ignore ou presque l'industrie navale au Québec. Pourquoi ? À l'heure où le système économique mondial est axé sur l'économie d'armement, il n'y a pas d'espoir pour une industrie navale limitée, de par sa technologie, à la construction et à la réparation de navires marchands et d'embarcations légères. Le profit n'est pas là. Voilà pourquoi les capitaux s'envolent vers les secteurs de pointe hautement rentables comme celui de l'électronique et l'aéronautique.

Quoiqu'il en soit, nous ne croyons pas que la solution, en fonction des intérêts de la classe ouvrière, soit le rachat par l'État et à gros prix de ces industries pour les fusionner et créer un monopole dans ce secteur. Une telle solution n'est qu'une subvention déguisée à l'entreprise privée alors que la fusion des entreprises mène infailliblement à des mises à pied massives. La seule voie à suivre est celle de l'expropriation sans rachat et la réorientation de la production en fonction des besoins de l'ensemble de la population. C'est une voie que ni le gouvernement Lévesque, ni le gouvernement Trudeau ne peuvent emprunter puisqu'ils sont au service de la bourgeoisie.

5. Le secteur du matériel roulant

[Retour à la table des matières](#)

Il n'y a pas de fabricant canadien d'automobiles. Les intérêts américains contrôlent cette branche de l'industrie du matériel de transport au Canada et la bourgeoisie anglo-canadienne y va d'une participation minoritaire. Au Québec, la bourgeoisie francophone contrôle Bombardier/MLW, une des plus grandes entreprises québécoises.

Nous voyons dans ce chapitre la situation de l'industrie automobile au Canada à travers le Pacte de l'automobile. Nous traçons le portrait de GM et de Bombardier/MLW, les deux principales entreprises de cette branche implantées au Québec. Nous accordons finalement une attention particulière à la politique du gouvernement Lévesque dans ce secteur à la lumière du contrat de la construction d'autobus octroyé à General Motors of Canada.

Le Pacte de l'Automobile

En janvier 1965, l'accord canado-américain sur la libéralisation des échanges de l'industrie automobile était ratifié. En 1977, le Pacte engendrait un déficit de près de \$1 milliard pour la balance commerciale canadienne. Il en allait de même pour les années précédentes.

À l'heure actuelle, 6% des canadiens travaillant dans le secteur de la transformation sont employés par l'industrie automobile, c'est-à-dire 100,000 personnes alors que 300,000 autres travaillent dans la distribution et les services ⁴⁹⁶. C'est dire que le secteur production [430] est très peu développé au Canada en regard du secteur service.

Le Pacte de l'automobile devait, croyait-on, favoriser l'expansion du secteur de fabrication des pièces accessoires au Canada. Mais les industries qui fabriquent des pièces directement pour les fabricants d'automobiles résistent mal à la concurrence américaine. En 1975, les exportations canadiennes de pièces vers les États-Unis totalisaient \$2,045 millions contre des importations de \$4,522 millions, soit un déficit de \$2,477 millions ⁴⁹⁷. Un tel état de faits coûte 25,000 emplois au Canada rapporte une étude du Ministère du travail de l'Ontario ⁴⁹⁸.

Seule l'industrie des pièces et accessoires d'auto (services après-vente) échappe au Pacte de l'automobile. Mais les barrières tarifaires canadiennes n'ont pu empêcher les fabricants américains d'implanter des filiales au Canada. À l'heure actuelle, 90% de la fabrication de pièces et accessoires au Canada est contrôlée par des intérêts américains ⁴⁹⁹.

Somme toute, le Pacte de l'automobile ne profite qu'à l'industrie américaine, seul fabricant d'automobiles au Canada. Les intérêts américains ont ainsi tout le loisir de faire circuler librement les pièces produites aux États-Unis et nécessaires à la construction automobile au

⁴⁹⁶ Mepham Douglas, *Auto Pact may need only a minor dune up in The Financial Post*, 10 décembre 1977.

⁴⁹⁷ Dubuc, Alain, *L'industrie canadienne des pièces d'auto craint de disparaître avec le Pacte* in *La Presse*, 19 octobre 1976.

⁴⁹⁸ Kapler.Briau, *Auropart imports cost 25,000 jobs say researchers in The Gazette*, 13 mai 1976.

⁴⁹⁹ *La Presse*, 19 octobre 1976.

Canada, ce pays accueillant où, pour un taux de productivité égal à celui de nos voisins du sud, les salaires canadiens dans ce secteur sont inférieurs de 6% aux salaires américains ⁵⁰⁰.

La bourgeoisie canadienne est consciente de cette situation et, dirions-nous, l'encourage presque délibérément. La bourgeoisie anglo-canadienne étant incapable de mettre sur pied sa propre industrie de l'automobile, elle participe directement au développement de l'industrie américaine qu'elle favorise au détriment de l'économie du Canada. La présence de E. McLaughlin, ex-président de la Banque Royale du Canada, sur le conseil d'administration de General Motors à Détroit a une valeur beaucoup plus que symbolique...

Portrait des deux principales entreprises

1) General Motors of Canada est une filiale de General Motors Corporation et contrôlée par les capitaux américains. Son siège social est à Oshawa, Ontario ; celui de la maison-mère à Détroit au Michigan. La présence de E. McLaughlin sur le conseil d'administration de la maison-mère suppose une participation minoritaire de la bourgeoisie anglo-canadienne à l'exploitation de cette entreprise.

C'est avec la crise des années '30, touchant gravement les constructeurs automobiles, que la GM du Canada réoriente quelque peu sa production vers la fabrication du matériel destiné au transport en commun. Avec la seconde guerre mondiale, GM s'engage à fond dans la production de guerre. On fabrique alors les montures d'avion Mosquito en Ontario. Cette production de guerre s'avère très rentable et GM Corporation en est l'une des principales bénéficiaires parmi les [431] quatre grands de l'automobile. GM produit encore du matériel de guerre, notamment des véhicules blindés, chars d'assaut etc.. mais concentre l'essentiel de cette production aux États-Unis, conservant ainsi en terre d'origine l'activité la plus rentable en terme de profits et d'emplois.

Installée à Ste-Thérèse grâce à une exemption fiscale de 10 ans, expression de la bonne volonté de la bourgeoisie anglo-canadienne et

⁵⁰⁰ Ces données sont pour les années 1975-1976.

québécoise face aux intérêts américains, GM employait en 1976 2,400 personnes affectées à la production et 400 autres dans ses bureaux. La production de cette usine est de 100,000 automobiles par année, soit une moyenne de 50 voitures l'heure. Les ventes de GM du Canada augmentaient de 19.5% en 1976, dépassant les \$5 milliards. Les produits finis sont en majeure partie (80%) exportés vers les États-Unis.

Classée au 15^e rang mondial pour son PNB, avant celui de pays comme la Belgique, l'Argentine, la Suisse, la Grèce, etc.. GM Corporation est, peut-on dire, une multinationale de gros calibre.

2) La compagnie Bombardier existe depuis 1902. Elle appartient à la Société de gestion J.A. Bombardier qui détient 71.5% des actions. La Société générale de financement en possède 8.5% alors que la Caisse de dépôt et de placement possède une partie du 20% des actions restantes.

En 1975, les entreprises J.A. Bombardier absorbent MLW/Worthington, entreprise américaine spécialisée dans la construction de locomotives. Cette transaction, réalisée grâce à l'aide du gouvernement Bourassa, devait être, rappelons-le une première étape visant à l'intégration de Marine Industrie/Bombardier limitée et de MLW/Worthington.

Bombardier/MLW se classe au 3^e rang parmi les 25 plus importantes entreprises manufacturières canadiennes françaises. Son chiffre d'affaires s'élève à \$141 millions et elle emploie 7,000 ouvriers au Québec. Bombardier/MLW est engagée dans la production et la distribution du matériel de transport, industriel et récréatif, majoritairement destiné à l'exportation, le Québec n'absorbant que 10% de la production. Elle reçoit des contrats tant du gouvernement fédéral que provincial pour la construction de wagons de métro, de sièges pour le Stade Olympique, pour la fabrication des trains de banlieue "LCR". Elle fournit des générateurs diesel électriques à la Société d'énergie de la Baie James. En 1976, Bombardier/MLW s'engage dans la production de biens destinés à l'industrie nucléaire.

Bombardier, la première entreprise québécoise de produits récréatifs et Bombardier/MLW, troisième fabricant de locomotives diesel

électriciens dans le monde ⁵⁰¹ est un exemple intéressant de la bourgeoisie francophone tentant de consolider sa position dans un secteur-clé de l'économie québécoise.

[432]

La politique du gouvernement Lévesque

À peine élu, le gouvernement Lévesque, fidèle en cela au programme du Parti Québécois, met sur pied une "politique d'achat chez-nous" destinée à soutenir l'expansion des entreprises québécoises. Politique d'achat qui, soit dit en passant, a été élaborée et mise au point par le gouvernement Bourassa mais bloquée par le "lobby" du Ministère des Travaux publics de l'époque ⁵⁰². Grâce à cette politique d'utilisation du pouvoir d'achat de l'État en faveur de l'entreprise autochtone, seules les entreprises québécoises doivent être admises à soumissionner lorsqu'il existe dans un secteur donné un nombre suffisant d'entreprises québécoises pour assurer une saine concurrence.

1) Un contrat pour General Motors. En décembre 1977, le gouvernement Lévesque ouvre, à l'encontre de sa propre politique, les soumissions aux entreprises québécoises et étrangères pour l'octroi d'un contrat de fabrication de 1,200 autobus destinés à cinq communautés urbaines du Québec. Les deux principaux soumissionnaires sont alors GM du Canada et Bombardier/MLW. Le contrat de \$92 millions, suite à une recommandation du ministre québécois de l'Industrie et du Commerce Rodrigue Tremblay, est accordé à General Motors.

Le gouvernement Lévesque a accordé ce contrat à GM plutôt qu'à Bombardier/MLW non seulement parce qu'il existait une différence de coûts de \$3.5 millions en faveur de GM mais et surtout à cause des "retombées industrielles globales" ⁵⁰³.

⁵⁰¹ Selon les dires mêmes de son président Laurent Beaudoin in *Le Devoir*, 23 décembre 1977.

⁵⁰² *Le Devoir*, 31 décembre 1977.

⁵⁰³ Tremblay, Rodrigue, *Pourquoi GM l'a emporté sur Bombardier ?* in *Le Devoir*, 21 décembre 1977.

"Les retombées économiques globales", c'est GM qui se propose de transférer son usine d'Ontario au Québec pour remplir ce contrat. C'est GM qui n'hésite pas à investir près de \$40 millions dans l'agrandissement de son usine de Ste-Thérèse.

"Les retombées économiques globales", c'est surtout le vieux projet de la compagnie, qui traîne déjà depuis quelques années, de se joindre à l'Alcan dans l'installation d'une usine de fabrication de moteurs en aluminium. La compagnie GM s'est vue offrir dernièrement des subventions du Ministère fédéral de l'Expansion économique régionale et de la Corporation de développement industriel du Québec pour ce projet qui donnerait lieu à une importante transformation sur place des lingots d'aluminium ⁵⁰⁴.

Le gouvernement Lévesque n'a pourtant pas hésité, début 1977, à octroyer à la compagnie Bombardier dont la soumission pour la fabrication de 430 wagons de métro dépassait de plus de \$100,000 celle de la Canadian Vickers, contrôlée par des intérêts britanniques. Il faut croire qu'il est plus facile pour le gouvernement Lévesque de gruger les intérêts du capital britannique, beaucoup moins solide et moins profitable que l'impérialisme américain.

2) Au détriment de Bombardier/MLW. Le gouvernement nationaliste bourgeois de René Lévesque porte ainsi un coup direct à l'entreprise autochtone. Il renforce, estime même Claude Ryan que l'on ne peut accuser d'anti-impérialisme, "au-delà de toute mesure raisonnable un monopole déjà trop solidement implanté au Canada, y compris au Québec" ⁵⁰⁵.

[433]

Laurent Beaudoin, président et chef de la direction de Bombardier/MLW, explique pour sa part les véritables "retombées économiques globales" de la décision du gouvernement Lévesque :

⁵⁰⁴ *Québec, Ottawa offer GM grants for parts plant* in *The Gazette*, 31 mars 1978.

⁵⁰⁵ Ryan, Claude, *L'affaire GM-Bombardier/MLW, Des explications qui ne vident pas la question* in *Le Devoir*, 22 décembre 1977.

"En tout état de cause, les présumés avantages qu'offrirait GM me paraissent sans aucune commune mesure avec l'importance des effets d'entraînement continus que vaudraient au Québec la consolidation et l'élargissement du patrimoine industriel québécois, dans un secteur où l'occasion s'offre à nous d'occuper une place unique et durable sur tout le marché canadien des autobus et sur le marché mondial des trolleybus. Sans compter qu'avec l'addition de ce type de production, une entreprise québécoise deviendrait le seul manufacturier nord-américain capable d'offrir la gamme complète des appareils de transport en commun : voitures de métro, trains, autobus" 506.

La décision du gouvernement Lévesque est d'autant plus significative qu'en juillet 1977, le gouvernement ontarien refusait un contrat à la compagnie Bombardier/MLW et l'accordait à Hawker Siddely Canada, malgré une soumission plus élevée de \$2.14 millions. Cela, au nom de la politique ontarienne "d'achats chez-nous"... 3) Conclusion. Dans une lettre datée du 12 janvier 1978, M. René Lévesque explique à M. Laurent Beaudoin qu'en "cette période de lenteur économique, la politique d'achat chez-nous ne nous permet pas de considérer GM comme concurrent du dehors, à moins d'établir un critère de pure préférence culturelle qui nous amènerait vite à la création d'un véritable ghetto économique" 507.

Le gouvernement Lévesque est aux prises avec la crise économique, et l'instabilité politique provoquée, bien involontairement d'ailleurs, par le Parti Québécois, par les aspirations nationales des québécois dont il est lui-même porteur. Il ne peut se permettre de soutenir à gros prix l'industrie autochtone alors que les multinationales offrent des avantages immédiats à la bourgeoisie. Ce fait nous rappelle que la bourgeoisie francophone, à l'instar de la bourgeoisie anglo-canadienne mais à un degré moindre, vit de l'impérialisme américain. Elle se doit donc de préserver ses intérêts.

Peu de temps auparavant, répondant à l'opposition qui l'accusait de favoriser une multinationale aux dépens d'une entreprise québécoise, René Lévesque répliquait :

506 Idem.

507 *Le Devoir*, 23 décembre 1977.

"Je trouve que cela présente un danger si cela devient monopolisant dans tous les secteurs... Il demeure quand même que les nains qui prétendent qu'à partir d'eux-mêmes et de leur petite volonté ils vont détruire les multinationales, ils peuvent toujours aller se coucher" 508.

[434]

On ne saurait exprimer plus clairement toute l'impuissance et la soumission du gouvernement Lévesque face à l'impérialisme américain. Nous ne pouvons concurrencer l'impérialisme U.S., nous ne voulons pas l'exproprier du Québec parce que nous en vivons, alors composons avec lui. Voilà ce que dit le gouvernement Lévesque. Voilà le fondement et le contenu du projet de "souveraineté-association".

À l'heure de l'impérialisme, l'industrie du matériel de transport, composante de l'industrie d'armement, est un secteur vital pour tout pays capitaliste. Au Canada et au Québec, comme ailleurs, cette industrie de pointe possède un poids d'importance pour l'ensemble de l'économie. C'est un secteur où les effets d'entraînement sont innombrables et où la technologie est développée au plus haut point.

L'industrie du matériel de transport, le secteur de l'aéronautique en tête, est des plus rentables. Voilà pourquoi les capitaux américains y sont massivement présents, aux côtés de ceux, minoritaires, de la bourgeoisie anglo-canadienne et québécoise. C'est la parfaite illustration de ce que Jean-Claude St-Onge appelle "l'unification de la bourgeoisie américaine, canadienne et québécoise dans la même structure", celle de l'impérialisme américain.

Ce n'est pas un hasard si l'État joue un rôle de première importance dans ce secteur. Un rôle d'encouragement aux investissements étrangers, un rôle de soutien vital par des subventions, des exemptions fiscales et des contrats gouvernementaux. L'État, dans ce secteur monopoliste comme dans les autres, est au service de la bourgeoisie qui l'anime, une bourgeoisie qui tire sa subsistance de l'activité des monopoles américains.

⁵⁰⁸ Selon Lévesque *GM ne peut être comme une entreprise étrangère* in *Le Journal de Montréal*, 13 janvier 1978.

Dans son programme, le Parti Québécois exprime, entre autres, le désir de "privilégier l'expansion de l'industrie lourde" et de voir "à la création d'une industrie de fabrication de véhicules moteurs". Ce n'est pas un hasard si le gouvernement Lévesque doit faire appel aux capitaux américains pour réaliser ses projets. Le cas de General Motors et de son usine de fabrication de moteurs en aluminium parle de lui-même. Le gouvernement Lévesque privilégie alors un monopole américain au détriment du capital québécois.⁵⁰⁹ Il s'appuie dans ce cas sur l'entreprise publique non pour "rapatrier les principaux centres de décision au Québec" mais pour favoriser l'impérialisme américain contre lequel il ne peut ni ne veut se battre, la bourgeoisie québécoise vivant du système impérialiste.

La présence d'éléments francophones sur le conseil d'administration de la C.A.E. Entreprise, liée, sinon sous le contrôle, des intérêts américains ; la participation de ces mêmes éléments, notamment le ministre québécois Guy Joron, à l'exploitation de l'Alcan filiale de la compagnie U.S. Alcoa, sont des exemples parmi tant d'autres de la bourgeoisie francophone qui vit des activités de l'impérialisme américain.

C'est dans ce cadre que le gouvernement Lévesque a pour mission de renforcer la bourgeoisie francophone à travers l'intervention de l'État dans le but de se tailler une meilleure place au soleil de l'impérialisme [435] américain.

Voilà pourquoi le gouvernement Lévesque parle d'autonomie au sein de la Confédération", "d'association dans la souveraineté et de "souveraineté dans l'association". Voilà pourquoi ce gouvernement a banni de son vocabulaire les mots "indépendance" et séparatisme Il ne peut pas et ne veut pas rompre avec l'impérialisme et l'État fédéral Il ne peut pas régler la question nationale. La souveraineté-association" ne recouvre entre autres qu'une association encore plus poussée avec l'impérialisme américain.

⁵⁰⁹ Vastel, Michel, *Huit enjeux économiques ont incité Québec à laisser tomber Bombardier* in *Le Devoir*, 17 décembre 1977.

[436]

Notes du chapitre XIII

Dans l'édition numérique de ce livre, les notes en fin de chapitre ont toutes été converties en notes de bas de page pour en faciliter la lecture. JMT.]

Fin du texte