

Pierre FOURNIER

Sociologue, département de science politique, UQAM

(1978)

“Les nouveaux paramètres de la bourgeoisie québécoise”

Un document produit en version numérique par Jean-Marie Tremblay, bénévole,
professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi

Courriel: jmt_sociologue@videotron.ca

Site web: <http://www.uqac.ca/jmt-sociologue/>

Dans le cadre de la collection: "Les classiques des sciences sociales"

Site web: http://www.uqac.ca/Classiques_des_sciences_sociales/

Une collection développée en collaboration avec la Bibliothèque
Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi

Site web: <http://bibliotheque.uqac.quebec.ca/index.htm>

Cette édition électronique a été réalisée par Jean-Marie Tremblay, bénévole, professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi à partir de :

Pierre Fournier

“Les nouveaux paramètres de la bourgeoisie québécoise”

Un article publié dans l’ouvrage sous la direction de Pierre FOURNIER, **Le capitalisme au Québec**. Chapitre V, pp. 135-181. Montréal : Les Éditions coopératives Albert Saint-Martin, 1978, 438 pp.

Pierre Fournier était sociologue
au département de science politique à l’UQAM.

Polices de caractères utilisée :

Pour le texte: Times, 12 points.

Pour les citations : Times 10 points.

Pour les notes de bas de page : Times, 10 points.

Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word 2001 pour Macintosh.

Mise en page sur papier format
LETTRE (US letter), 8.5’’ x 11’’)

Édition complétée le 21 mai 2005 à Chicoutimi, Ville de Saguenay,
province de Québec.



Table des matières

Introduction

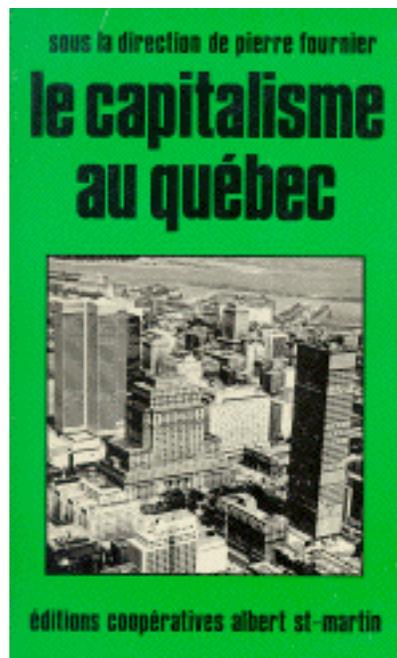
1. [La bourgeoisie québécoise: définition et critères](#)
2. [Le secteur coopératif](#)
3. [Les sociétés d'État](#)
 - 3.1 [La Caisse de dépôt](#)
 - 3.2 [La Société générale de financement](#)
 - 3.3 [La Société de développement industriel](#)
 - 3.4 [L'Hydro-Québec et la Baie James](#)
 - 3.5 [Sidbec](#)
 - 3.6 [La Société québécoise d'exploration minière](#)
 - 3.7 [La Société québécoise d'initiations pétrolières](#)
 - 3.8 [La société québécoise d'initiative agro-alimentaire](#)
4. [Le secteur privé](#)
5. [La bourgeoisie québécoise et le PQ](#)

Conclusion

Pierre Fournier

Pierre Fournier était sociologue
au département de science politique à l’UQAM.

“Les nouveaux paramètres de la bourgeoisie québécoise”



Un article publié dans l’ouvrage sous la direction de Pierre FOURNIER, **Le capitalisme au Québec**. Chapitre V, pp. 135-181. Montréal : Les Éditions coopératives Albert Saint-Martin, 1978, 438 pp.

Introduction

[Retour à la table des matières](#)

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 autocritique¹. 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

¹ 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.

conceptions de Jorge Niosi, telles qu'exposées récemment dans un article des Cahiers du Socialisme². 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.

Après avoir tenté, dans une première partie, de délimiter tes 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.

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

² J. Niosi: "La nouvelle bourgeoisie canadienne-française", Les Cahiers du Socialisme, no. 1, 1978.

certaines analystes, dont Gilles Bourque et Nicole Frenette, ont minimisé l'importance de la grande et moyenne bourgeoisie francophone"³. Sa conclusion générale, finalement, à l'effet qu'il existe une bourgeoisie canadienne-française sous-représentée au niveau des très grandes compagnies sous contrôle canadien, mais dynamique et en pleine croissance"⁴ 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 liste ne tient pas compte de deux composantes clés de la bourgeoisie québécoise. Par contre, Niosi inclut des entreprises comme Power Corporation et Rolland, qui, à notre avis, font partie de la bourgeoisie canadienne.

³ Ibid, p. 35.

⁴ Ibid, p. 11.

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 pan-canadiennes 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 ⁵.

⁵ G. Bourque: "Le Parti québécois dans les rapports de classe", *Politique Aujourd'hui*, no. 7-8, 1978, p. 87.

Il faut aussi éviter de percevoir la bourgeoisie québécoise comme étant totalement ou essentiellement inféodée au grand capital américain. Selon nous, la bourgeoisie québécoise a 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"⁶.

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 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 "⁷.

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"⁸. 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

⁶ 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, no. 1, 1978, p. 79.

⁷ G. Bourque op. cit., p. 87.

⁸ Ibid, P. 88.

l'importance des sociétés d'État, en tant que partie intégrante et facteur de cohésion de la bourgeoisie québécoise, ne soit pas adéquatement cerné et analysé.

La notion de "circuit" ou "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 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 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 économiquement, ni politiquement le même poids que la bourgeoisie qui contrôle les grandes et moyennes sociétés non coopératives ⁹".

Enfin, Niosi voit dans les coopératives des organisations que se serait données à cette même petite bourgeoisie dans "ses rêves d'autodéfense - face à l'agression du grand capital" ¹⁰.

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 les 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:

"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 annuelles chaque actionnaire a une voix. Ce type de structures a empêché la prise de contrôle du Mouvement par les capitalistes canadiens-français " ¹¹.

⁹ J. Niosi: op. cit., p. 30.

¹⁰ Ibid, p. 37.

¹¹ Ibid, P. 30.

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 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, comme l'indique la fermeture de deux laiteries à Granby par Québec-Lait " ¹².

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 "petit-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

¹² P. Pouliot "Les Producteurs laitiers craignent la puissance des grandes coopératives", La Presse, 25 novembre 1976.

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. Eue 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 réussirent 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% ¹³.

Dans ce secteur, on peut donc parler d'un recul de la bourgeoisie 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 investissaient 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.

¹³ M. Morin: "Progression très rapide du secteur coopératif dans l'assurance", Le Soleil, 22 décembre 1976. Quatre assureurs québécois, soit le groupe Desjardins, Prenor, le groupe Commerce, et La Laurentienne, sont parmi les six premiers au Québec.

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 effective. Cette façon de procéder a d'ailleurs été dénoncée par les actionnaires minoritaires de Tréco ¹⁴. 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" ¹⁵.

Le cas Culinar est également fort instructif. En 1977, cette dernière affichait des ventes de \$92.9 millions et des profits de 29% supérieurs 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 sur les marchés monétaires, qu'elle ne soit plus seulement comme le Trust du M.D.

¹⁴ J.G. Duguay: "Les Actionnaires Minoritaires de Tréco dénoncent la transaction menée par la SID", *La Presse*, 20 août 1977.

¹⁵ M.A. Thellier: "La Société d'investissement Desjardins manque de crédits", *Le Devoir*, 25 mars 1978.

"... 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" ¹⁶.

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" ¹⁷.

Lors du congrès des caisses populaires en 1978, la volonté du Mouvement Desjardins de jouer un rôle croissant au niveau des investissements, 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 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

¹⁶ M.A. Thellier: "La Fiducie du Québec doit s'ouvrir sur l'extérieur du Mouvement Desjardins", Le Devoir, 22 mars 1978.

¹⁷ L. Cloutier: "L'Union de Montréal assumera sa propre expansion", Le Devoir 4 novembre 1977.

juridiction provinciale ¹⁸. 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" ¹⁹. 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" ²⁰. Pour nous, il s'agit d'une preuve 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, 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

¹⁸ La Presse: "Importante victoire pour les caisses populaires", 19 mai 1978.

¹⁹ Ibid.

²⁰ 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 en plus habitués: celle de voir les caisses populaires du Québec toujours non-soumises aux réserves obligatoires".

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 réunion 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 contrôlèrent 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...). A 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. À 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 "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](#)

A 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 années²¹, 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 conséquence, propriétaire d'une partie des moyens de production et exploitateur d'une partie grandissante de la force de travail.

²¹ 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.

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" ²². Il donne comme exemple la Caisse de dépôt et souligne que 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 ²³.

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" ²⁴.

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 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.

²² J. Niosi op. cit., p. 14.

²³ J. Niosi "Le Gouvernement du PQ, le capital américain, et le capital canadien", texte non publié, UQAM, 1978, p. 6.

²⁴ Ibid, p. 6.

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 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 budgets 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 poulines 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"²⁵.

²⁵ 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.

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" ²⁶.

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" ²⁷.

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" ²⁸. 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" ²⁹; 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" ³⁰.

²⁶ Ibid, P. 2.

²⁷ Ibid, p. 4.

²⁸ P. Bellemare: "Le Ministre Tremblay aura ses cerbères dans plusieurs sociétés d'État", La Presse, 9 juin 1978.

²⁹ Ibid.

³⁰ Ibid.

Il serait naïf de croire que ces différentes mesures ne sont que de voeux pieux ou qu'elles sont insignifiantes pour les sociétés d'État. En effet, tout porte à croire que ça cause des remous dans plusieurs milieux. 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" ³¹.

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, 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 a une incidence moins importante pour le Québec que le budget québécois ³². Nous ne sommes pas d'accord avec ceux qui, comme Dorval Brunelle, prétendent que le rôle économique du Québec a diminué depuis le début des années soixante. Il est vrai, comme le prétend Brunelle ³³, 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'oeuvre. 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

³¹ Ibid.

³² Voir L. Salvas-Bronsard et AI: "Modèle économétrique québécois et optimum macro-économique", L'Actualité économique, 49, 3 (1973), pp. 349-378.

³³ Voir chapitre 3.

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 ³⁴.

Nous allons maintenant examiner tour à tour les principales sociétés d'État, en commençant par celles qui oeuvrent 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 nationalistes" depuis quelques années, et qu'avec l'arrivée au pouvoir du PQ, ces dernières vont devenir un moyen encore plus privilégié pour le développement de la bourgeoisie autochtone.

3.1 La Caisse de dépôt

[Retour à la table des matières](#)

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

³⁴ Voir Financial Post: "Quebec - potential for development; DREE programs now in second phase", October 15, 1977.

citaient le financement comme obstacle principal à leur expansion, en comparaison avec 20.0% pour les étrangers et 13.7% pour les Canadiens anglais ³⁵. C'est en partie à cause de ce problème que les Québécois tentent depuis quelques années de "reprenre 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 compris 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 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 boudier les obligations du Québec; c'est alors que la Caisse choisit d'intervenir par des achats massifs pour soutenir le prix des obligations ³⁶. 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

³⁵ 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.

³⁶ Voir J. Parizeau: "Claude Prieur, un grand commis de l'État", Québec-Press, 15 avril 1973.

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, 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 manoeuvre 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 " ³⁷.

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'oeil sur ce qui se passait à la Caisse.

En deuxième lieu, le portefeuille de la Caisse indique clairement que la priorité a été donné 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.

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

³⁷ J. Parizeau: "La Caisse de dépôt, notre grande inconnue", Québec-Presses, 26 mars 1972.

canadienne, et enfin les monopoles canadiens. En effet, la société d'État 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 Telephone, 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 Provigo (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'accentuera 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 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 Sobeys 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" ³⁸.

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 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 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.

³⁸ Ibid.

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 ³⁹.

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 retombées 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 ⁴⁰.

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 ⁴¹. En ce qui concerne La Vérendrye Ltée, une entreprise dans le domaine du transport routier, il s'agissait pour

³⁹ Le Devoir: "Québec et Ottawa créent Ommimédic", 1er février 1973.

⁴⁰ Caisse de dépôt et de placement: "La corporation Vanfax Ltée rapport confidentiel, service de recherche, 15 novembre 1971.

⁴¹ Caisse de dépôt et de placement: "Normick Perron Inc.", rapport confidentiel, service de recherche, 18 juin 1975.

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 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 Trailer Co., Hawker Siddely Canada et Canadian Trailmobile"⁴². Notons que l'Hydro-Québec et le ministère de la Voirie sont parmi les principaux utilisateurs 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

⁴² Caisse de dépôt et de placement: "Canam-Manac Inc., rapport confidentiel, service de recherche, 21 juillet 1975.

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 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

[Retour à la table des matières](#)

Créée en 1962, la SGF constitue à toutes fins 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 financement 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.

A un autre niveau, la SGF joue le rôle d'une société de financement, 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.

À 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

[Retour à la table des matières](#)

Fondée en 1971, la Société de développement industriel est un 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 ⁴³.

Il ne faudrait pas penser que ces conditions restent à l'état de voeux 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 ⁴⁴.

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 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 ⁴⁵.

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.

⁴³ Société de développement industriel: Rapport Annuel 1976, Montréal, 1977, p. 5.

⁴⁴ Entrevue avec Jean Labonté, président de la SDI, Montréal, 9 décembre 1976.

⁴⁵ Société de développement industriel: "Dossier de programmes 1977-78: révision des activités de la SDI", document interne, 9 août 1976.

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" ⁴⁶. 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" ⁴⁷.

Globalement, la SDI a apporté un soutien important aux PME québécois 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.

3.4 L'Hydro-Québec et la Baie James

[Retour à la table des matières](#)

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.

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

⁴⁶ P. Gravel: "Nouveau rôle promis à la SDI", La Presse, 20 juin 1978.

⁴⁷ Ibid.

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. A 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 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"⁴⁸.

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"⁴⁹, il est indiscutable que l'initiative gouvernementale réduira la marge de manoeuvre 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.

3.5 Sidbec

[Retour à la table des matières](#)

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

⁴⁸ B. Descoteaux: "Québec resserre son contrôle sur l'Hydro", *Le Devoir*, 26 mai 1978.

⁴⁹ Y. Guay: "Le contrôle de l'Hydro", *La Presse*, 2 juin 1978.

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 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" ⁵⁰.

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

⁵⁰ J. Parizeau: "Pour apprendre à se servir de l'État", Québec-Presses, 25 juin 1972.

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 entrainait 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 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.

3.6 La Société québécoise d'exploration minière

[Retour à la table des matières](#)

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 Iles-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 ⁵¹, 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 développer, 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 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" ⁵².

C'est alors que le président Côme Carbonneau remet sa démission, refusant "de voir Soquem devenir un simple mandataire gouvernemental" ⁵³.

3.7 La Société québécoise d'initiations pétrolières

[Retour à la table des matières](#)

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.

⁵¹ J. P. Gagné: "Cournoyer refuse d'augmenter le budget de Soquem", La Presse, 19 juin 1976.

⁵² J. Forget: "Le Président Charbonneau remet sa démission", Le Soleil, 6 juin 1977.

⁵³ Ibid.

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 découvertes 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 ?

3.8 La société québécoise d'initiative agro-alimentaire

[Retour à la table des matières](#)

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" ⁵⁴. 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 maintien ou le retour de

⁵⁴ M. Lestage: "Soquia espère réaliser ses propres projets", Le Soleil, 2 juin 1977.

l'industrie agro-alimentaire sous contrôle québécois" et que Soquia collaborerait seulement avec des "entreprises à capital majoritairement québécois" ⁵⁵.

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" ⁵⁶.

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. 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 ⁵⁷.

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.

⁵⁵ Le Soleil: "Soquia collaborera seulement avec des entreprises à capital majoritairement québécois", 5 mai 1977.

⁵⁶ Cité dans Le Courrier de St-Hyacinthe: "Bilan de Soquia", 4 janvier 1978.

⁵⁷ P.P. Gagné: "La Wayagamack servira à la transformation de l'amiante", La Presse, 20 mai 1978.

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 \$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 québécoise⁵⁸, qu'elle est le principal banquier du gouvernement 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.

⁵⁸ Le Conseil d'administration de la BCN compte, entre autres, des dirigeants de Lévesque-Beaubien, Bombardier-MLW, Omer 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.

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 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 démobilitatrices 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..."⁵⁹.

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. À l'heure actuelle le marché de Provigo se répartit comme suit: 42% au Québec, 26% en 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)⁶⁰. 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..."⁶¹.

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 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;

⁵⁹ L. Beaudoin: "Un Sursis d'un mois s'impose pour réviser le dossier", Le Devoir, 23 décembre 1977.

⁶⁰ Voir F. Demers: "Faut-il être fier de nos hommes d'affaires?", Zone Libre, octobre 1977, p. 18.

⁶¹ M. Roesler: "Provigo tire avantage de la guerre des prix et épuise ses concurrents", La Presse, 9 septembre 1976.

SNC, est au premier rang des firmes d'ingénieurs-conseils au Québec. A 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" ⁶². Le rôle essentiel que jouent SNC et les firmes d'ingénieurs au sein de la structure économique, et spécifiquement les effets d'entraînement 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" ⁶³.

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'ABBDL 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 réseau 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" ⁶⁴.

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, Manne, 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

⁶² Le Soleil: "Le groupe SNC acquiert une participation dans une firme américaine", 2 août 1977.

⁶³ Ibid.

⁶⁴ ABBDL Rapport de gestion: 1977, Montréal, 1978, p. 15.

plusieurs contrats des filiales 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 Vénézuéla 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 "canadienne-française" n'a rien à faire avec le PQ, et que cette dernière formation politique reste un parti "petit-bourgeois", dirigé par "des professionnels du langage"⁶⁵, 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"⁶⁶.

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

⁶⁵ J. Niosi op. cit., p. 34.

⁶⁶ G. Bourque: op. cit., p. 90.

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"⁶⁷. 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 détermine 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 comportement 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 partisanes 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.

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"⁶⁸. 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:

⁶⁷ J. Niosi: op. cit., p. 35.

⁶⁸ P. Gravel: "Sidbec, un instrument privilégié de décolonisation", La Presse, 30 juillet 1977.

"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 à la crise canadienne accepteraient des propositions qui ne leur garantiraient pas les pouvoirs politiques et fiscaux nécessaires à leur affirmation économique et culturelle" ⁶⁹.

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" ⁷⁰.

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 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" ⁷¹.

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

⁶⁹ A. Rouleau: "L'Évolution du Mouvement des caisses populaires Desjardins", Le Devoir, 13 janvier 1978.

⁷⁰ Conseil de la coopération du Québec: Mémoire soumis à la commission Pépin-Robarts, Montréal, 18 janvier 1978, p. 2.

⁷¹ Le Devoir: "Le Québec doit apprendre à vivre la croissance lente", 9 novembre 1977.

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 ailleurs⁷², 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"⁷³. 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.

⁷² Voir P. Fournier: "Le Parti québécois et les pouvoirs économiques", dans J.F. Léonard (éd.), *La Chance au Coureur*, Montréal, éditions Nouvelle optique, 1978.

⁷³ G. Bourque: *op. cit.*, p. 90.

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.

Fin du texte