

Martin Poirier, François Patenaude,
Martin Petit et Gino Lambert
Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM

(1998)

À qui profite le démantèlement de l'État ?

LES CLASSIQUES DES SCIENCES SOCIALES
CHICOUTIMI, QUÉBEC
<http://classiques.uqac.ca/>



<http://classiques.uqac.ca/>

Les Classiques des sciences sociales est une bibliothèque numérique en libre accès, fondée au Cégep de Chicoutimi en 1993 et développée en partenariat avec l'Université du Québec à Chicoutimi (UQÀC) depuis 2000.

UQAC

<http://bibliotheque.uqac.ca/>

En 2018, Les Classiques des sciences sociales fêteront leur 25^e anniversaire de fondation. Une belle initiative citoyenne.

Politique d'utilisation de la bibliothèque des Classiques

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

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

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

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

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

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

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

Un document produit en version numérique par Jean-Marie Tremblay, bénévole,
professeur associé, Université du Québec à Chicoutimi
Courriel: classiques.sc.soc@gmail.com
Site web pédagogique : <http://jmt-sociologue.uqac.ca/>
à partir du texte de :

Martin Poirier, François Patenaude, Martin Petit et Gino Lambert

À qui profite le démantèlement de l'État ?

Montréal : La Chaire d'Études socio-économiques de l'UQÀM, 1998, 306 pp.

Le directeur de la Chaire d'études socio-économiques de l'UQÀM, M. Marc Hasbani nous a accordé, le 4 février 2008, l'autorisation de diffuser en accès libre à tous ce livre dans Les Classiques des sciences sociales.



Courriels : Marc Hasbani : hasbani.marc@uqam.ca
Laboratoire d'études socio-économiques, UQÀM: lese@uqam.ca

Police de caractères utilisés :

Pour le texte: Times New Roman, 14 points.

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

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

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

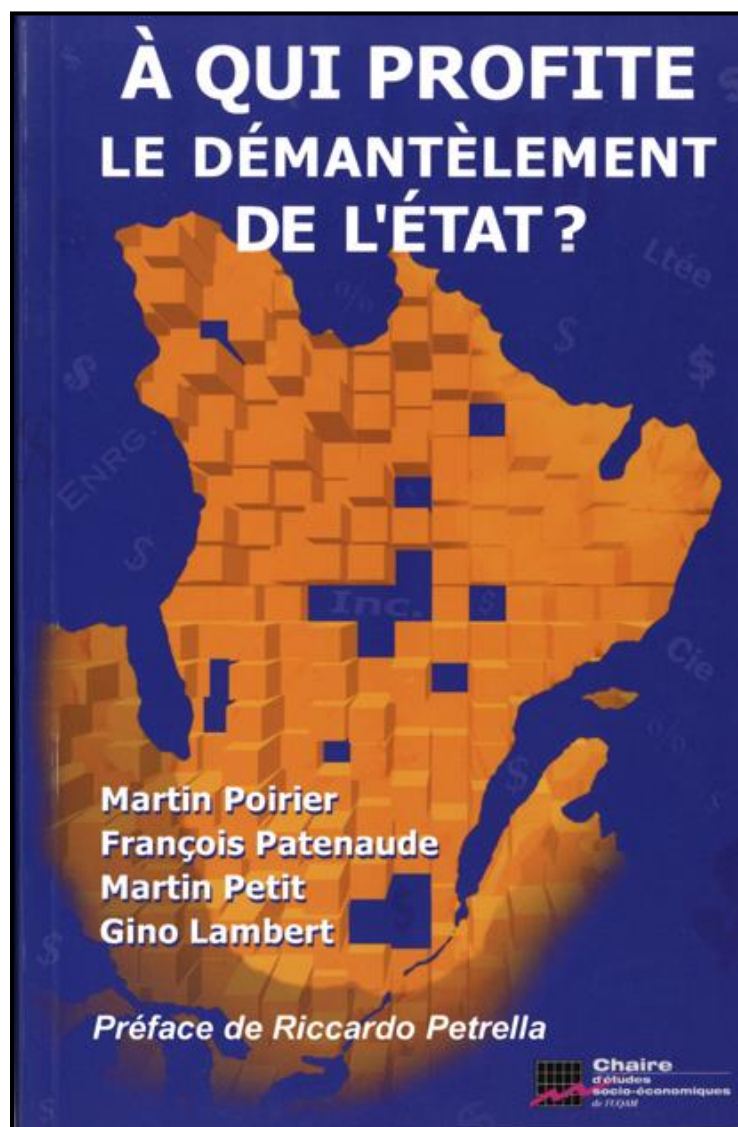
Édition numérique réalisée le 27 octobre 2020 à Chicoutimi, Québec.



Martin Poirier, François Patenaude,
Martin Petit et Gino Lambert

Chaire d'études socio-économiques de l'UQÀM

À qui profite le démantèlement de l'État ?



Montréal : La Chaire d'Études socio-économiques de l'UQÀM, 1998, 306 pp.

À qui profite le démantèlement de l'État ?

Quatrième de couverture

[Retour à la table des matières](#)

Le présent ouvrage vise à identifier ceux qui tirent profit du démantèlement de l'État, à l'aide de trois études de cas: la santé, l'éducation et l'électricité. Ce livre répond à des questions cruciales qui ne sont pas posées par les acteurs de l'actualité. Quels sont les effets du virage ambulatoire et de l'ensemble des mutations de notre système de santé sur les compagnies privées? Quels bénéfices retirent les compagnies qui «investissent» en éducation? Quelles sont les conséquences du virage commercial d'Hydro-Québec?

Les citoyens et les travailleurs sont les grands perdants des compressions budgétaires et de la réorientation commerciale des sociétés d'État. Les gagnants de ces changements sont moins connus. Ce livre vise à pallier ce manque tout en démystifiant les mécanismes qui nous dépossèdent de nos biens collectifs et de nos acquis sociaux.

Lors de la rédaction de cet ouvrage, les auteurs ont fait appel à toute la lucidité possible, nef de toute recherche et de toute tentative de compréhension du monde, pour répondre sans détour à la question: à qui profite le démantèlement de l'État?

Les auteurs sont chercheurs à la Chaire d'études socioéconomiques de l'Université du Québec à Montréal (UQAM). Ce livre est issu des ateliers présentés par ces derniers lors du colloque «À qui profite le démantèlement de l'État?», tenu en avril 1998 à l'UQAM. Ce colloque réunissait les conférenciers Albert Jacquard, généticien français, Riccardo Petrella, président du Groupe de Lisbonne, Léo-Paul Lauzon et Michel Bernard, professeurs au département des sciences comptables et respectivement titulaire et professeur associé à la Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM.



Martin Poirier



François Patenaude



Martin Petit



Gino Lambert

Note pour la version numérique : La numérotation entre crochets [] correspond à la pagination, en début de page, de l'édition d'origine numérisée. JMT.

Par exemple, [1] correspond au début de la page 1 de l'édition papier numérisée.

[5]

À QUI PROFITE LE DÉMANTÈLEMENT DE L'ÉTAT ?

Martin Poirier
François Patenaude
Martin Petit
Gino Lambert

[6]

Publié par la Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM

Adresse postale :

Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM

C.P. 8888

Suce. Centre-Ville

Montréal, Québec

H3C 3P8

Téléphone : (514) 987-3000 poste 7841#

Télécopieur : (514) 987-0345

Directeur de l'édition : François Patenaude

Conception de la couverture : David Goddard

Mise en page : David Goddard et Martin Petit

Correction : Hélène Pedneault

Photos : Denise Lévesque

ISBN 2-922537-00-5

Imprimé au Canada

Dépôt légal 1998-

Bibliothèque nationale du Québec

Bibliothèque nationale du Canada

[7]

[8]

[9]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

Table des matières

[Quatrième de couverture](#)

[Avant-propos](#) [15]

[Préface](#) [19]

[Premier cas : la santé](#) [33]

[Remerciements](#) [35]

[Introduction](#) [37]

Qu'est-ce que la santé? [37]

Comprendre les enjeux [38]

[De l'assurance à la désassurance](#) [41]

Historique du système de santé québécois [41]

Les désassurances [43]

Impact des désassurances [44]

De retour à l'assurance privée [47]

Revenus des compagnies d'assurances [49]

[Un nouveau contexte](#) [53]

Régime d'austérité [53]

Une nouvelle médecine [54]

Bouleversement des rôles traditionnels [55]

Les médecins : des acteurs privilégiés [56]

[Les transformations du système de santé](#) [59]

Les compressions budgétaires [59]

La reconfiguration du système de santé et du réseau hospitalier [61]

Le virage ambulatoire [62]

Bilan des transformations : le chaos [62]

[10]

[Du chaos au messie](#) [65]

Le Sauveur [65]

Quelques interventions divines [67]

Des promoteurs influents [76]

« L'industrie » de la santé [81]

- Le rapport du Comité Santé [81]
- Power Corporation : portrait d'une compagnie très intéressée [84]
- Quelques secteurs d'avenir [87]
- Deux projets [94]

Le système de santé américain [97]

- Faire moins avec plus [97]
- L'industrie de l'assurance [99]
- Les Health Maintenance Organizations (HMO) américains [100]
- Le système de santé américain : le plus cher et le plus inéquitable — [102]
- De « l'efficacité » du privé [103]

Vers quel système de santé le Québec se dirige-t-il ? [105]

- Moins d'État, plus de privé [105]
- Alignement sur le système américain [106]
- Les gagnants du démantèlement de notre système de santé [107]
- Conclusion [108]

Bibliographie [111]

Deuxième cas : l'éducation [119]

Remerciements [121]

Introduction [123]

- Avant le Rapport Parent [123]
- Une démocratisation partielle du système d'éducation [124]
- Le secteur privé côtoie les écoles publiques [125]

Le financement des écoles privées [127]

- Les compressions budgétaires : écoles privées, écoles publiques [127]
- Le coût d'un bon élève au public et au privé [129]
- Des déductions fiscales favorisant le secteur privé [131]
- Une logique de deux poids, deux mesures? [133]

L'enseignement collégial privé [135]

- Les collèges privés agréés pour fins de subventions [135]
- Les collèges privés non-subsidés et les écoles de formation professionnelle [137]

[11]

- Les subventions indirectes accordées par l'État [138]
- L'Aide financière aux études et le secteur privé [140]
- Des différences de coûts surprenantes [141]
- Le financement public total des études dans les collèges privés non-subsidés [143]

La présence des écoles privées dans le système d'éducation [145]

- Le privé très présent [145]
- Le lobby des écoles privées [146]
- Qui fréquente l'école privée? [147]
- Effets du secteur privé sur les commissions scolaires publiques [148]
- Les finances et les politiques de l'État au service du privé [149]
- La privatisation de l'éducation est-elle pour bientôt? [149]

Des entreprises dans le système d'éducation public [151]

- Des entreprises qui éduquent? [151]
- Les trois buts que poursuivent ces entreprises [153]
- Les pressions du secteur privé sur le secteur public à travers trois mythes bien répandus [157]
- Que dire de cette intrusion du secteur privé dans le système d'éducation public? [161]

L'université [163]

- L'accessibilité à l'université [163]
- Les finances du secteur privé à la rescousse des universités [164]
- Le financement public des universités [164]

Universités : des budgets amputés [167]

- Les budgets universitaires amputés de plus du quart en cinq ans [167]
- L'augmentation des frais de scolarité de 1990 et ses impacts sur les subventions versées par l'État [169]
- La composition des revenus des universités canadiennes [170]
- La dépendance financière des universités [170]

De retour aux universités privées? [171]

- Le retour de la privatisation [171]
- Les universités publiques formeraient les porteurs de valises au service de l'élite [172]
- L'Ontario de Mike Harris emboîte le pas à cette privatisation [172]
- Le Fonds du Millénaire et la [Fondation] à l'innovation [173]
- Le lent retrait de l'État dans [le système] [de prêts et] [bourses] [174]
- La privatisation de l'aide financière aux études [175]
- La situation de l'aide financière aux études au Canada anglais [176]

[12]

- Le favoritisme des domaines d'études lucratif [177]
- Les chaires et groupes de recherches [179]
- Le flair des financiers et les REÉÉ [181]
- Comment fonctionnent les REÉÉ [182]
- Les fondations : l'ennemi intérieur? [183]
- Les fondations et les fonds de dotation [185]
- Des gagnants et des perdants [187]

Conclusion [188]

[Bibliographie](#) [191]

Troisième cas : l'électricité [197]

[Remerciements](#) [199]

[Introduction](#) [201]

Développements récents dans le secteur de l'électricité [201]

Historique de la nationalisation [203]

L'idéologie de la privatisation [207]

La privatisation d'Hydro-Québec revient sur la table [208]

[Réseaux municipaux et coopératifs](#) [211]

Mise en situation [211]

Rachat de réseaux par Hydro-Québec [213]

Comparaison entre Hydro-Québec et les réseaux municipaux [216]

Faut-il démanteler le réseau d'Hydro-Québec? [221]

[Le cas de la Grande-Bretagne](#) [223]

Les modalités de la privatisation et de la déréglementation [223]

Le secteur privé ne veut pas du nucléaire [224]

L'impact sur les tarifs d'électricité [224]

Emplois dans l'électricité [226]

Rémunération des directeurs [227]

Payer à l'avance pour un service essentiel [227]

Actionnaires : des rendements fort intéressants [228]

Des profits excessifs [228]

[La production privée d'électricité](#) [231]

La place occupée par le privé [231]

La nouvelle politique énergétique [233]

Le barrage des Chutes-de-la-Chaudière [233]

La Commission Doyon : pour quoi au juste? [234]

[La privatisation d'Hydro-Québec n'est pas une panacée](#) [237]

L'eau en Grande-Bretagne, une leçon pour le Québec [237]
[13]

Privatisation et déréglementation en Australie [238]

Le cas de Saint-Jean-Baptiste-de-Rouville [238]

Incidences fiscales d'une privatisation d'Hydro-Québec [239]

[L'ouverture des marchés](#) [243]

La pertinence de l'ouverture du marché de gros au Québec [243]

La déréglementation dans la téléphonie [246]

La déréglementation aux États-Unis [248]
Impact de la déréglementation sur les tarifs [250]
L'énergie de chauffage pour le résidentiel [253]
Des opportunités pour les entreprises [254]

Hydro-Québec : une entreprise privée à contrôle étatique? [257]

Le nouveau patron d'Hydro-Québec [257]
L'efficacité énergétique : un exemple des impacts du virage commercial
[258]

Rentabilité des exportations [265]

Le Plan stratégique d'Hydro-Québec [265]
Création et pertes d'emplois [267]
Aucune preuve d'Hydro-Québec pour justifier la nouvelle politique [267]
Les doléances de l'industrie de l'électricité [269]

La véritable rentabilité d'Hydro-Québec [271]

Clients résidentiels [271]
Clients industriels [272]
Taxes et frais de garantie d'emprunt [274]
Production privée [274]
Nouveler [274]
Calcul de la rentabilité d'Hydro-Québec [275]
Conclusion [276]

Bibliographie [279]

Annexes [285]

[14]

[15]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

AVANT-PROPOS

[Retour à la table des matières](#)

Avant de se retrouver dans le livre que vous avez entre les mains, les faits et les chiffres recensés dans les pages qui suivent ont d'abord été présentés en ateliers lors d'un colloque organisé par la Chaire d'études socio-économiques de l'Université du Québec à Montréal (UQAM). Cet événement a réuni plus de 800 personnes à Montréal en avril 1998. Léo-Paul Lauzon, titulaire de la Chaire d'études socio-économiques et Pierre Dubuc, directeur de *l'aut journal* et ex-directeur général de la Chaire en ont été les instigateurs.

Le colloque « À qui profite le démantèlement de l'État ? » était animé par l'écrivaine québécoise Hélène Pedneault et réunissait des conférenciers émérites, soit : Albert Jacquard, généticien français et humaniste bien connu, Riccardo Petrella, professeur à l'Université Catholique de Louvain en Belgique et président du Groupe de Lisbonne, Léo-Paul Lauzon et Michel Bernard, professeurs au département des sciences comptables et respectivement titulaire et professeur associé à la Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM.

Lors du colloque, les quatre auteurs de ce livre, tous chercheurs à la Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM, animaient des ateliers sur les thèmes de la santé, de l'éducation et de l'électricité. Le présent ouvrage vise à identifier ceux qui tirent profit du démantèlement de l'État, à l'aide de trois études de cas. Ce livre répond à des questions cruciales qui ne sont pas posées par les acteurs de l'actualité. Quels sont les effets du virage ambulatoire et de l'ensemble des mutations de notre système de santé sur les compagnies privées ? Quels bénéfices retirent

les compagnies qui « investissent » en éducation ? Quelles sont les conséquences du virage commercial d'Hydro-Québec ?

[16]

Si ces questions doivent être posées, c'est parce que depuis plusieurs années un consensus s'est imposé dans la plupart des pays du monde : celui de la diminution de la taille de l'État. Ce « repositionnement » de l'État dans un rôle passif et moins interventionniste est exigé par les maîtres de la finance internationale, par les acteurs du secteur privé et par ceux-là même qui sont à la tête des États, au nom des dogmes de la compétitivité, de l'hyperrentabilité et de « l'efficacité » qui dominent la plupart des sociétés occidentales.

L'État interventionniste, communément appelé État-providence, a été mis sur pied pour compenser les excès du capitalisme sauvage ; il a créé des mécanismes de redistribution de la richesse et de protection sociale grâce, entre autres, à la fiscalité. Les systèmes universels de santé et d'éducation publique, Hydro-Québec et l'assistance sociale ne sont que quelques exemples des réalisations de l'État.

La « rentabilité » des entreprises d'État et des services étatiques ne se calcule pas en terme de bénéfice comptable, mais en terme de « bénéfice social ». Le but de ces sociétés est d'offrir des services de qualité au meilleur coût possible pour les citoyens, en tenant compte des répercussions environnementales et sociales. Les disciples de l'économie de marché ne sont cependant pas d'accord avec ce consensus social. Ils font pression sur les gouvernements pour qu'ils prouvent leur « rentabilité économique » et forcent les États à entrer en compétition avec le secteur privé, dont la seule finalité est de réaliser le maximum de profits dans un minimum de temps.

C'est ainsi que l'État est progressivement détourné de son mandat premier et que les mises à pied, la sous-traitance et l'augmentation des prix s'installent dans le secteur public. Parfois, ce sont des services ou des sociétés d'État rentables qui sont privatisés et servent à créer d'énormes fortunes privées. Les citoyens et les travailleurs sont les grands perdants des compressions budgétaires, des privatisations et de la réorientation commerciale des sociétés d'État. Les gagnants de ces changements sont moins connus. Ce livre vise à pallier ce manque tout en démystifiant les mécanismes qui nous déposèdent de nos biens collectifs et de nos acquis sociaux.

À qui profitent les bouleversements qui secouent les États du monde moderne ? Qui a intérêt à voir s'effriter ou disparaître les mécanismes de redistribution de la richesse ? Ces questions doivent être posées, car le choix d'un modèle de régulation d'un État n'est pas neutre : il est cohérent avec les idéologies et les valeurs d'une société.

[17]

Les idéologies aussi ne sont pas neutres. Elles n'émergent pas du néant. L'idéologie qui veut dominer une société telle que la nôtre doit traduire les aspirations légitimes et les désirs de la majorité de la population, ou promouvoir les intérêts de la classe dominante. Dans le cas de la deuxième option, les élites économiques fourniront alors les assises financières et les tribunes médiatiques nécessaires pour que cette idéologie puisse s'implanter. C'est le cas de l'idéologie néolibérale, qui règne sans partage sur l'ensemble du globe : ne pas être conscient de cette réalité, c'est être dangereusement naïf ou faire preuve de mauvaise foi. Le démantèlement de l'État, les privatisations de biens publics et l'effondrement des acquis sociaux sont les conséquences directes de l'application de cette idéologie. Nos gouvernements subissent d'énormes pressions de la part de puissants lobbies qui veulent orienter la direction de la société en fonction de leurs propres intérêts. Devant ce constat, une obligation nous incombe : celle de la lucidité face aux choix politiques de nos élus et envers la place que certaines « industries » désirent occuper dans les années à venir.

C'est pourquoi, lors de la rédaction de cet ouvrage, les auteurs ont fait appel à toute la lucidité possible, nerf de toute recherche et de toute tentative de compréhension du monde : lucidité face aux forces sous-jacentes qui orientent la société dans laquelle nous vivons ; lucidité pour voir au delà du discours économique, des idées reçues et des dogmes de la modernité ; lucidité, enfin, pour répondre sans détour à la question : à qui profite le démantèlement de l'État ?

François Patenaude
Directeur de l'édition

[18]

[19]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

PRÉFACE

Il y a des limites à l'(auto) dépossession de l'État

[Retour à la table des matières](#)

Ces vingt dernières années, l'État a fait l'objet, un peu partout dans le monde, d'une redéfinition restrictive et réductrice de son rôle et de ses pouvoirs. Sa « souveraineté » en a pris un sérieux coup : qu'il s'agisse de la « souveraineté » monétaire ou militaire ou de la souveraineté en matière de régulation économique ou d'information et de communication, elle est amoindrie, amputée, en lambeaux. L'opinion publique a l'impression que l'État est devenu un acteur de plus en plus faible et « impuissant » face à la puissance grandissante des entreprises géantes mondiales et du « Marché ». Certains sont convaincus qu'il s'agit plutôt d'une inféodation généralisée de l'État aux intérêts des grands agrégats mondiaux (industriels, financiers et commerciaux privés). Ainsi, d'après une recherche effectuée par des professeurs de la *J.F. Kennedy Public School on Government*, 80% de la population adulte des États Unis ne croit plus à l'État en tant que principal sujet et dispositif de la régulation politique d'une société mais font plutôt confiance au *corporate rule* ¹. En Inde, c'est de plus en plus ouvertement que les milieux des affaires affirment qu'« ils n'ont plus besoin du gouvernement pour gouverner l'économie du pays » ².

¹ D'après un article de Joe Rogaly, « Forget governments-companies rule, OK », *Financial Times*, 8-9 novembre 1997.

² Cfr l'éditorial « Governing without government », *The Economic Times*, New Delhi, 5 décembre 1997.

[20]

En fait, ce ne sont pas seulement les néolibéraux conservateurs qui se sont portés massivement à l'attaque de l'État. De nombreux démocrates en Amérique du Nord, ainsi qu'une grande partie des socio-démocrates et socialistes en Europe et au Japon ont prôné et effectué la « réforme » de l'État allant, bien souvent, dans la même direction que celle prêchée et suivie par les conservateurs et le centre-droite.

Pourquoi une telle évolution ?

La dépossession : ou pourquoi les classes dirigeantes, légitimement représentatives car élues, se sont octroyé des pouvoirs souverains sur base d'autres principes et par des dispositifs autres que ceux représentés par l'État

Il y a, grosso modo, trois séries de raisons qui sont normalement invoquées par les avocats de la « fin de l'État tel qu'on l'a connu jusqu'à la fin des années 70 début 80 » pour expliquer le changement d'évolution.

La première série de raisons concerne l'État en tant que État du Welfare, à savoir la forme d'État qui a été mise en place après la grande crise du capitalisme financier des années 1929-32 et la 2^e guerre mondiale. Le Welfare State a été l'aboutissement de la longue histoire de luttes sociales qui ont traversé le XIX^e siècle et la première moitié du XX^e siècle pour une société plus juste, plus égalitaire et plus solidaire. Sa mise en œuvre a été « facilitée » par le système de production industrielle de masse (dit « fordisme ») qui a permis de réaliser un accord entre les forces du capital et les forces du travail sur les principes devant régir la redistribution des gains de productivité et, à cette fin, l'allocation des ressources disponibles. C'est ainsi que, grâce à une redistribution plus favorable qu'auparavant pour les revenus du travail et pour la société en général, l'État du Welfare a permis entre 1945 et 1975 de diminuer les inégalités de revenu entre les personnes.

À partir de la fin des années 60 début 70, le Welfare State a commencé à faire l'objet d'attaques et de critiques dures, systématiques. Celles-ci ont été principalement de deux ordres :

Idéologique-moral : la « sécurité » collective – affirme-t-on – déresponsabilise les individus ; le Welfare donne la priorité aux droits [21] alors qu'une société efficace doit fonctionner à partir des devoirs ; la culture des droits tue l'esprit d'initiative et transforme tout le monde en assistés ; la solidarité n'est pas une affaire de l'État : elle est l'affaire de la société civile, des groupes, des communautés humaines d'intérêt ; il faut promouvoir l'auto-protection ; c'est le marché qui est le meilleur instrument pour assurer les personnes et pour les stimuler à donner le meilleur d'elles-mêmes.

efficientiste : le Welfare State aurait échoué en ce qui concerne la réalisation de l'un de ses objectifs primordiaux à savoir la lutte contre la pauvreté ; l'État du Welfare est entré inévitablement dans une crise financière structurelle (incapacité de couvrir les dépenses qui, elles, ne feraient qu'augmenter).

À mon avis, ces critiques n'auraient pas atteint leur but s'il n'y avait pas eu la véritable raison des attaques à l'État du Welfare, à savoir la baisse des taux de profit du capital à partir précisément de la fin des années 60 début 70. La baisse a été une conséquence inévitable de la redistribution plus socialement juste et égalitaire des gains de productivité induite par le système du Welfare. Dès lors, rétablir des taux de profit du capital assez importants et significatifs est devenu l'objectif de tous les conservateurs et néolibéraux du monde auquel ont graduellement adhéré aussi les leaders des forces dites « progressistes ». D'où les campagnes contre les taxes sur le capital et celles en faveur de la libéralisation des marchés des capitaux ainsi que de la libéralisation, dérégulation et privatisation des institutions financières (les banques, les assurances, les bourses...). D'où les politiques en faveur de la réduction du coût du travail et des charges sociales et d'une politique fiscale compétitive facilitant l'attrait du capital « étranger ».

L'adhésion graduelle d'une bonne partie des forces dites « progressistes » à de telles campagnes et politiques a pu avoir lieu, très vraisemblablement à cause de la deuxième série de raisons, celle associée à la mondialisation de l'économie.

La mondialisation a été, en effet, utilisée comme un argument contre la pertinence, l'utilité et l'efficacité de l'État en tant qu'État national. La

mondialisation des flux financiers, des échanges commerciaux, des services, des firmes, des structures de production, des transports et surtout – dit-on - des informations et des communications a diminué l'importance du facteur distance et des coûts connexes. Elle aurait déterritorialisé les activités économiques, décloisonné les marchés nationaux, [22] ouvert la voie au grand marché unique mondial et au « village global ». Personne ne saurait échapper, affirme-t-on, à la mondialisation, même un État comme les États-Unis. Privé de la maîtrise du territoire et du marché, l'État national aurait été privé de la base de son pouvoir et de sa légitimité. L'État national n'aurait plus grande raison d'exister en tant que lieu de la régulation politique sinon qu'en tant que promoteur des conditions locales les plus favorables à la mondialisation des marchés et à leur autorégulation, à la mondialisation des échanges et à leur libéralisation, à la mondialisation des entreprises et à leur privatisation, au capital et à sa totale liberté de mouvement. L'État national, en tant que dispositif d'encadrement régulateur et de fixation des objectifs prioritaires politiques, macro-économiques, sociaux et culturels, serait devenu un résidu du passé.

Le présent et l'avenir appartiendraient aux grandes entreprises / réseaux (agricoles, industrielles, financières, commerciales, des médias et culturelles) opérant librement sur des marchés mondiaux à la recherche de la maximisation de la rentabilité des avoirs de leurs actionnaires, ce qui produirait la meilleure allocation possible des ressources matérielles et immatérielles de la planète. La mondialisation du capitalisme de marché marquerait la fin de l'État national en tant que sujet primaire de souveraineté. La souveraineté qui compte serait celle des marchés et sur les marchés. La technologie servirait à assurer cette souveraineté à ceux qui auraient été capables d'être les plus innovateurs du point de vue de la réduction des coûts de production (notamment du travail), de l'amélioration de la qualité, de l'augmentation de la variété et de la flexibilité, à savoir du point de vue de leur contribution à l'augmentation de la valeur du capital financier.

La politique de la science et de la technologie des pouvoirs publics (nationaux ou locaux) doit servir principalement à l'amélioration des bases techno-scientifiques des entreprises « locales » et de leur compétitivité mondiale. Tel est, d'ailleurs, l'objectif majeur de la politique de la science et de la technologie de l'Union européenne.

La troisième série de raisons concerne l'État en tant que **système d'organisation des transactions interpersonnelles et des liens sociaux**. Partant de la thèse que nos sociétés seraient devenues de plus en plus des sociétés dépendantes de la connaissance (techno-scientifique, *hard*), et de l'information et de la communication (de plus en plus numérisées multimédiales), les défenseurs de la fin de l'État, de l'État [23] minimal et de la « réforme » de l'État ont tous, de manière convergente, développé l'idée que désormais le système d'organisation des sociétés contemporaines le plus efficace, le plus flexible, le plus démocratique est le réseau, l'ensemble des réseaux fondés sur l'organisation spontanée et obéissant à des principes d'auto-organisation et d'autocontrôle. De tous les réseaux existants, celui qui représenterait le mieux le sens de l'évolution actuelle serait le cyberspace. Comparé au cyberspace (à l'entreprise réseau, à l'université-réseau, à la télévision-réseau, etc.), l'État serait devenu un système obsolète, lourd, centralisé, au service des intérêts corporatistes des plus forts, corrompible à volonté, peu enclin au changement, facteur de fragmentation et de compartimentation. La société de l'information mondiale apporterait, au contraire, une nouvelle forme de *politeia*, de « gouvernance » directe, *stateless*, en permanence variable et changeante au gré de la volonté et des associations spontanées entre les membres des multiples réseaux en mutation. Dans ce contexte, le citoyen (l'habitant de la Cité) serait devenu un nomade navigant sans cesse d'un temps/espace à l'autre à travers le « Réseau/Marché ». Une « bonne société » se mesurerait en fonction de l'intensité et de la qualité de la navigation nomade interactive. La source du bonheur y serait localisée.

Marché-Monde-Réseau, voilà la « nouvelle trinité » qui va de pair avec la « sainte trinité » de la libéralisation-dérégulation-privatisation. Le tout au service du seul, unique (vieux) dieu : le capital. La personne humaine, réduite à capital humain, est considérée comme la base principale, échangeable, recyclable, périssable, exploitable et expropriable de la richesse.

Les résultats de ces évolutions sont sous nos yeux

- L'État du Welfare est en crise en tant que concept, idée, utopie. Tout le monde veut le « réformer ». En réalité, la tendance générale est à considérer que « l'ère du Welfare » est terminée et que l'on doit s'atteler à créer une nouvelle économie (l'économie mondiale fondée sur la connaissance, sur l'information) et une nouvelle société (la société mondiale de la connaissance et de l'information)
- L'accord sur la redistribution des gains de productivité a sauté, et avec lui, la concertation sociale à la *mitbestimmung* allemande, scandinave, ou à la japonaise. Le nouveau « pacte social » qui lui a succédé est un pacte largement favorable aux intérêts du capital. L'un des piliers fondamentaux du Welfare (le régime de pension [24] par répartition) a été refaçonné (ou est en train de l'être) dans un sens réducteur (assurance privée généralisée).
- Une frange importante de la population reste encore relativement « protégée » par le *Welfare* de jadis. Ce sont les groupes les plus vulnérables de la population qui ont, pour l'instant, payé (par l'appauvrissement et par l'exclusion) les « réformes » du *Welfare*. Au cas où ces « réformes » devraient se poursuivre selon les principes de ces dernières années, un nombre croissant de groupes sociaux en paieront à leur tour les coûts.
- L'État national s'est dépossédé graduellement de la maîtrise de la monnaie et donc de sa souveraineté nationale (par la libéralisation et la dérégulation des mouvements de capitaux ; par l'introduction du système des taux de change fluctuants ; par la libéralisation, la dérégulation et la privatisation des banques, des assurances et des bourses ; par l'abandon de tout contrôle effectif sur les marchés financiers et la multiplication des paradis fiscaux et des zones franches...). L'octroi à la politique monétaire d'un statut de politique souveraine absolue, et aux banques centrales de l'indépendance vis-à-vis du politique, est l'expression la plus visible de cette dépossession volontaire en matière monétaire et financière.

- l'État national, et avec lui les parlements représentatifs démocratiquement élus, s'est aussi dépossédé, dans une mesure moins significative, de sa souveraineté commerciale (par la délégation à des institutions comme l'OMC et la Chambre internationale de commerce et de l'industrie, de pouvoirs décisionnels importants) et « industrielle » (par l'élargissement à des domaines de plus en plus étendus et diversifiés, y compris le domaine du vivant, des Droits de propriété intellectuelle qui sont en train de faire accélérer la chute de tout objet, ressource, et organisme vivant sous le contrôle d'organisations économiques privées).
- Il s'est, en général, dépossédé de parcelles de plus en plus significatives de sa souveraineté et de sa légitimité politiques en déléguant au marché et aux acteurs privés (montée en puissance des « comités d'experts ») des pouvoirs importants de régulation de la vie économique et sociale jadis appartenant aux organes gouvernementaux et aux parlements. Le déclin des Parlements est l'un des phénomènes les plus graves de la « fin de l'État en tant qu'institution représentative de la souveraineté des citoyens ». La [25] gravité tient au fait qu'aucun autre système permettant une autre et meilleure représentativité n'est proposé ni mis en place. Ce n'est pas, en effet, la souveraineté tout apparente du consommateur solvable ou celle tout à fait mystificatrice des actionnaires, ni la souveraineté ô combien fragile et fragmentée de la société civile (on en voit déjà les dérives, dans le cas, par exemple, d'Internet, lorsqu'elle se veut réseau autorégulé) qui redonnerait au citoyen la souveraineté perdue et réinventerait la représentativité qui légitimise.

Un bilan plus que douteux

L'un des faits marquant de l'évolution actuelle est que la redéfinition réductrice et restrictive du rôle et des pouvoirs de l'État, des États, ne résulte pas d'une conspiration/guerre venant principalement des forces de l'extérieur lancées à l'assaut de la citadelle de l'État qui aurait cédé à la puissance des attaques. Les phénomènes de réduction et de restriction résultent également, sinon principalement, des forces internes aux

classes et aux groupes dirigeants. Il s'agit clairement d'une auto-réduction du rôle et des pouvoirs, à l'enseigne de la promotion de nouvelles valeurs (par exemple, la compétitivité des nations et des entreprises en tant que principe fondateur de l'économie ; l'État considéré comme une entreprise) ou de nouveaux « vieux » principes (le fondement de la richesse est la connaissance techno-scientifique). Ces valeurs et ces principes étaient censés - dans l'esprit de nos dirigeants - faire sortir les pays développés de la crise économique de la surproduction, surcapacité et saturation des années 70, de la crise de l'emploi des années 80, et de la crise financière des années 90.

L'auto-dépossession s'est inscrite dans une logique de « nouvelle alliance entre l'État et l'entreprise » (multinationale notamment), entre l'État et le Marché, selon laquelle l'État a intérêt à déléguer à l'entreprise (au Marché) la responsabilité de décision, de contrôle et d'évaluation en matière de redistribution des gains de productivité, car l'entreprise pourra ainsi assurer la meilleure allocation possible des ressources « locales » placées sous la juridiction de l'État et garantir, par conséquent, la croissance du pays, ce qui sauvegarderait la légitimité de l'État et de son action. De son côté, l'entreprise (le [26] Marché) a intérêt à s'appuyer sur l'État au niveau des infrastructures et des services de base (transports, éducation, police, santé, défense du territoire, aménagement territorial, services communaux, justices, R&D fondamentale...) en échange du soutien qu'elle lui apporte au niveau des politiques macro-économiques et sociales.

Dans la plupart des pays, la « nouvelle alliance entre l'État et l'entreprise multinationale » s'est traduite par un discours qui se veut nouveau sur le **partenariat public/privé**, mais dont les pratiques consistent le plus souvent à adapter et à instrumentaliser le public à la culture, à la logique et aux intérêts du privé, rarement l'inverse. Pour l'instant, le partenariat public/privé est surtout cela, ce qui n'exclut pas l'existence d'exemples où, en revanche, le partenariat est réel, équilibré, effectif, et pour cela très efficace.

Le monde du *business* (le privé, le marché) a aidé l'État à progresser graduellement dans l'auto-dépossession par de multiples voies et moyens. Le dernier moyen en date est la définition, la promotion et le développement du concept et de la culture de la *corporate governance*. Par la *corporate governance*, l'entreprise privée, en particulier les entreprises multinationales et mondiales, apporte la légitimation

théorique (dite scientifique), politique, économique et sociale de sa disponibilité et capacité à assurer la responsabilité des pouvoirs de gouvernement de l'économie mondiale. À travers la nouvelle notion et culture de la *corporate governance*, elle affirme que les entreprises ne sont plus guidées dans la définition de leurs finalités, objectifs, et stratégies, seulement et principalement par la maximisation des intérêts des actionnaires (*la shareholders governance*, le *shareholders capitalism*), mais davantage par l'optimisation des intérêts de toutes les parties concernées dans et par l'entreprise (*la stakeholders governance*, le *stakeholders capitalism*), à savoir les actionnaires, les cadres, les employés, les fournisseurs, les clients, les pouvoirs publics locaux et nationaux, l'environnement... En appliquant les principes de la *corporate governance*, les entreprises assumeraient leurs responsabilités vis-à-vis de l'ensemble des acteurs de la société. Dès lors, principaux acteurs de l'innovation technologique et de la mondialisation, elles représenteraient à l'heure actuelle les organisations les mieux équipées et capables d'assurer l'allocation optimale des ressources disponibles au plan local et mondial, et cela dans l'intérêt général.

[27]

Les chiffres publiés chaque année par le PNUD (Programme des Nations Unies pour le Développement) ainsi que par la CNUCED (Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement) et d'autres organisations telles que la Banque Mondiale, la FAO, l'OMS, montrent que les thèses ci-dessus mentionnées constituent une véritable mystification de la réalité.

Ces 15 dernières années, les inégalités de revenu et des conditions de vie entre les pays et les groupes sociaux, loin de s'atténuer, ont eu tendance de nouveau à s'aggraver. La pauvreté et la misère ne font qu'augmenter alors que les 20% de la population la plus riche du monde (ce qui ne signifie pas les 20% de la population mondiale) ont vu leur quote part de la richesse mondiale passer de 70% en 1960 à 86% en 1995. Un milliard deux cent millions de personnes vivent, encore aujourd'hui, avec un revenu de moins d'un dollar par jour et 2,6 milliards de personnes avec moins de deux dollars par jour. Plus de 1,4 milliards d'êtres humains n'ont pas accès à l'eau potable et 1,7 milliards à un logement digne d'un humain.

La prise de pouvoir par les entreprises multinationales et mondiales en matière de redistribution des gains de productivité et d'allocation des ressources n'a pas non plus permis d'avancer plus rapidement que dans le passé vers une économie durable sur le plan environnemental. La disponibilité des entreprises multinationales à modifier leurs processus de production, leurs produits et leurs services en fonction d'objectifs et de critères de plus grande durabilité est toujours subordonnée à l'objectif prioritaire de la compétitivité et de la rentabilité. Ce n'est que dans la mesure où des nouveaux processus, produits et services « durables » contribuent, plus que les anciens, à améliorer leur compétitivité et leur rentabilité que les entreprises sont les premières à innover, même en l'absence de toute contrainte publique.

Enfin, la crise financière actuelle que de nombreux journaux ont défini comme la « première crise grave du capitalisme mondial » a démontré qu'un marché mondial des capitaux autorégulé est une utopie dangereuse, porteuse de dévastations sociales majeures. Même les plus forts promoteurs et défenseurs du « Marché » tels que *Financial Times*, *The Economist*, *Business Week*, parlent maintenant de la nécessité de ré-établir un peu plus de régulation sur les marchés financiers. On peut, par ailleurs, s'interroger sur la nature des récentes conversions d'illustres personnages du monde occidental à qui l'on doit, pourtant, la mise en place du capitalisme mondial d'aujourd'hui [28] et qui proclament, tel Michel Camdessus, directeur général du FMI, non seulement que « la libéralisation des mouvements des capitaux a parfois été conduite en dépit du bon sens », mais qu'« il y a une crise de système » car, entre autres, « au niveau mondial on a laissé se développer le marché des capitaux dans l'anarchie la plus complète »³. Où est-elle allée alors la fameuse discipline financière que - selon le même Camdessus et autres Tietmeyer du monde - le système financier mondial libéralisé imposait à tous les États et à laquelle tous les pouvoirs publics devaient se soumettre ? Pendant plus de vingt-cinq ans d'anti-étatisme et de néolibéralisme, ces grands personnages avaient défendu l'idée que les pouvoirs publics nationaux devaient se soumettre aux contraintes et au fonctionnement des lois naturelles des marchés financiers mondiaux. On a raison de regarder de tels revirements d'opinion avec scepticisme et circonspection.

³ Déclarations au journal *Le Monde* du 27 octobre 1998.

Toujours est-il que l'on commence à noter par-ci par-là des « frémissements » porteurs d'un désir de changement.

**Serions-nous au commencement d'un nouveau basculement ?
Les frémissements que l'on sent se manifester de plus en plus
autour de nous annoncent-ils le début d'un autre devenir ?**

Déjà, avant que la crise financière actuelle ne devienne pour certains un révélateur des dysfonctionnements structurels de l'économie de marché capitaliste, mondialisée, libéralisée, déréglementée, privatisée, compétitive à forte intensité technologique et technocratique, de nombreux mouvements de diverses natures ont maintenu vivaces la critique, l'opposition, la résistance ou simplement le doute vis-à-vis des phénomènes de dépossession de l'État et de la prise de pouvoir par les « lois du Marché » et par les entreprises multinationales mondiales.

L'enterrement de l'AMI (Accord Multilatéral sur les Investissements) suite aux fortes oppositions des ONG et des mouvements associatifs nord-américains et européens occidentaux et à l'abandon des négociations de la part du gouvernement Jospin (ce que le gouvernement [29] Juppé n'aurait jamais fait) met en évidence trois faits intéressants. Premier fait : la mondialisation actuelle n'est ni irréversible ni inévitable. On peut jouer avec les mots autant que l'on veut, comme le font ceux qui disent aujourd'hui que la mondialisation reste un processus inévitable, irréversible alors que c'est une certaine conception mondialiste qui est en crise. Le fait demeure sans ambiguïté : les formes et les contenus qu'a pris la mondialisation actuelle peuvent être combattus et modifiés. D'autres formes et d'autres contenus de la mondialisation sont possibles. Deuxième fait : l'alliance entre la société civile « militante » (ONG, associations) et les intellectuels « militants » de la justice sociale, de la liberté et de la démocratie est politiquement payante lorsqu'elle trouve un soutien clair auprès d'un leader ou d'un groupe de leaders politiques au gouvernement d'un pays. D'où le troisième fait : ce n'est pas vrai qu'aucun pays, aucun gouvernement ne peut seul essayer de changer la donne des tendances à l'auto-dépossession de l'État. Comme l'avait prouvé l'attitude du Danemark, au début entièrement isolé dans les relations avec la Chine en ce qui concerne le commerce et les droits de

l'homme, un État est en mesure seul de poursuivre une politique qui est susceptible d'obtenir vite l'adhésion d'autres États et modifier ainsi une situation/évolution donnée comme inéluctable. Cela est tout particulièrement vrai dans le cas où les raisons qui poussent l'État à agir dans ce sens ne sont pas des raisons de puissance et d'intérêt purement nationaux, mais plutôt des raisons socialement, humainement et culturellement « nobles ».

Suite à la constitution des gouvernements Jospin, Schroeder (et certains y ajoutent D'Alema), des voix officielles gouvernementales semblent se lever et prendre des distances critiques vis-à-vis du fondamentalisme marchand du « tout rentable », du « tout compétitif ». C'est sans doute trop prématuré et hasardeux de parler de début de changement, mais on sent que les principes de la souveraineté absolue de la politique monétaire, de la souveraineté des marchés financiers mondiaux et de l'indépendance des banques centrales vis-à-vis du pouvoir politique commencent timidement à être mis en question. Il est trop tôt pour dire si les nouveaux leaders européens ont une réelle volonté de donner souffle et espoir à l'éventualité d'une autre « politique » au cours des 5 à 10 prochaines années et d'ouvrir ainsi des fenêtres laissant entrer de l'air frais...

Personnellement j'ai envie de croire à l'hirondelle car je crois que le devenir de nos sociétés passe par une profonde re-construction de [30] la citoyenneté, par la re-valorisation de la *res publica* et de la fonction publique, par l'invention et la promotion d'un contrat social mondial pour un système politique de gouvernement coopératif et solidaire à l'échelle mondiale, alimenté par un nouveau Welfare social.

Riccardo Petrella ⁴
octobre 1998

[31]

[32]

⁴ Professeur à l'Université Catholique de Louvain, Président du Groupe de Lisbonne. Auteur, entre autres ouvrages récents, de « Le Bien Commun. Éloge de la Solidarité », Éditions Labor (Bruxelles, 1996) et Page 2 (Lausanne, 1997) et de « Le Manifeste de l'Eau. Pour un Contrat Mondial », Editions Labor, Bruxelles, 1998.

[33]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

Premier cas

LA SANTÉ

par
François Patenaude et Gino Lambert

[Retour à la table des matières](#)

[34]

[35]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

PREMIER CAS : LA SANTÉ

Remerciements

[Retour à la table des matières](#)

Les auteurs tiennent à remercier tout spécialement Béatrice Chiasson, pour ses précieuses lumières. Elle nous a aidés à comprendre les mécanismes des systèmes de santé québécois et canadien, à bien saisir les intérêts en cause, de même qu'à identifier certains des joueurs sur le terrain.

[36]

[37]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

PREMIER CAS : LA SANTÉ

INTRODUCTION

Qu'est-ce que la santé ?

[Retour à la table des matières](#)

Avant d'amorcer cette section du livre, il importe de préciser de quoi il est question lorsqu'on parle de la santé, car la définition de ce terme varie selon les pays, les organismes, les cultures et les époques. En voici deux :

Selon l'Organisation mondiale de la santé (O.M.S.), la santé est : « un état de complet bien-être physique, mental et social et qui ne consiste pas seulement en une absence de maladie ou d'infirmité ». ⁵

D'après la Loi sur les services de santé et services sociaux, la santé est : « la capacité physique, psychique et sociale de la personne d'agir dans son milieu et d'accomplir les rôles qu'elle entend assumer, d'une manière acceptable pour elle-même et pour les groupes dont elle fait partie » ⁶.

S'il n'en existe pas de définition précise, il appert que la « santé » ne se limite pas à l'absence de maladie ou de blessure. L'état de santé d'un individu est influencé par un ensemble de facteurs sur lesquels il a plus ou moins d'emprise, tels que l'environnement physique et social, la biologie et la génétique. Parmi ces facteurs, appelés « les déterminants de la santé », l'importance attribuée aux déterminants socio-économiques, c'est-à-dire les facteurs qui relèvent des conditions de vie (revenu, logement, scolarité, emploi) et de l'environnement social, est

⁵ Constitution de l'O.M.S., 1946.

⁶ Loi sur les services de santé et les services sociaux, 1991, chapitre 42.

maintenant reconnue comme prépondérante : « la santé et le bien-être résultent d'une interaction constante entre l'individu et son milieu ⁷.

[38]

C'est pour cette raison que l'on observe d'importants écarts de santé entre les différents groupes socio-économiques. Encore aujourd'hui, à Montréal :

« La mortalité infantile est de 8 pour 1000 dans les zones à faible revenu, 5 pour 1000 dans les zones à revenu élevé. La proportion de nouveaux-nés de faible poids double chez les femmes sous-scolarisées. L'espérance de vie à 65 ans est réduite d'un an chez les défavorisés et ceux-ci vivent un an de plus avec une incapacité que les aînés mieux nantis ». ⁸

Il est donc crucial, pour améliorer l'état des santé des individus d'une société, d'agir par le biais de politiques gouvernementales sur les déterminants socio-économiques de la santé car, comme l'admet l'O.M.S., « la plus grande menace à la santé est la pauvreté » ⁹.

Au Canada et au Québec, nous constatons que non seulement nos gouvernements diminuent leur intervention sur les déterminants socio-économiques de la santé, mais ils s'attaquent également au secteur où l'État intervenait directement en ce domaine, c'est-à-dire à notre système public de soins de santé.

C'est d'ailleurs sur ce déterminant de la santé, qui a subi diverses transformations depuis les dernières années, que notre étude portera.

⁷ MINISTÈRE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX, « La Politique de la santé et du bien-être », Gouvernement du Québec, 1992, p. 11.

⁸ RÉGIE RÉGIONALE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX DE MONTRÉAL-CENTRE, « Les inégalités sociales de la santé », rapport annuel 1998 sur la santé de la population, Direction de la santé publique, 1er trimestre 1998, p. iv.

⁹ ORGANISATION MONDIALE DE LA SANTÉ, « Quatrième conférence internationale de la promotion de la santé », Jakarta, juillet 1997.

Comprendre les enjeux

Les enjeux liés aux transformations de notre système public de santé sont à la fois économiques, politiques et sociaux.

Au Canada, les dépenses de santé (publiques et privées) totalisaient 75,2 milliards \$ en 1996.¹⁰ Il va sans dire que cela représente un marché très intéressant pour les compagnies privées. Depuis la création du système de santé public, ces dernières n'ont cessé de s'approprier une part de plus en plus grande des dépenses de santé, tant au Québec qu'au Canada. Le marché de la santé est en croissance et certaines « industries de la santé » sont extrêmement rentables. L'industrie pharmaceutique représente le secteur d'activité le plus [39] rentable au monde. Les compagnies d'assurances vie américaines amassent des fortunes colossales et leurs voisines canadiennes jouent un rôle de plus en plus grand en santé. Enfin, l'industrie des biotechnologies s'annonce comme une véritable mine d'or.

L'intérêt des compagnies privées pour les « affaires » de la santé, ainsi que la diminution de l'accessibilité et de la qualité des services de santé ont créé dans la population la crainte qu'un « système de santé à deux vitesses » ne s'installe ici. La plupart des intervenants - qu'ils soient pour ou contre une plus grande place du secteur privé en santé, reconnaissent que notre système fait place à deux types de médecine depuis quelques années. Une médecine « de choix » pour ceux qui ont la capacité de payer, et une médecine de moins en moins à la hauteur pour les autres. Le système de santé à deux vitesses est maintenant une réalité chez nous. Ce phénomène risque de s'accroître dans les années qui viennent.

L'alignement de notre système de santé sur le modèle américain inquiète les Canadiens. À toutes les semaines, paraissent des sondages où le système public de santé figure en tête de liste des inquiétudes des citoyens, d'un océan à l'autre. De plus, le Canada anglais, qui marque sa différence avec les États-Unis principalement par ses programmes sociaux, voit dans la démantèlement du système de santé un danger

¹⁰ SANTÉ CANADA, « Dépenses nationales de santé au Canada, 1975-1996 », feuilles d'informations, Direction générale des politiques et de la consultation, juin 1997, p. 1.

d'américanisation ou d'éclatement du Canada. À mesure que la différence entre les deux pays tend à s'atténuer, la grogne augmente parmi la population canadienne. Soudain, la menace qui pèse sur l'avenir du Canada ne vient plus uniquement de l'est du pays - avec l'indépendance du Québec - mais également du sud de la frontière et du gouvernement central. Conscient du mécontentement de la population, le gouvernement fédéral jongle avec l'idée de réinvestir en santé depuis quelques mois. Mais manifestement, la volonté du fédéral se limite à cela : à jongler avec l'idée en attendant qu'elle fasse son temps...

Enfin, il ne faut pas perdre de vue qu'au Québec, le secteur de la santé représente l'un des plus gros employeurs. Son importance est d'autant plus cruciale qu'il emploie une majorité de femmes. À Montréal, 76,8% des personnes œuvrant dans le réseau de la santé sont des femmes ¹¹. Il ne faut pas oublier non plus qu'à travers ces grands [40] enjeux se profilent une multitude d'autres luttes, comme celle des médecins qui veulent conserver leurs privilèges et leur rôle central dans le système, ou encore celle des défenseurs de l'économie sociale.

En 1988, on pouvait lire ceci dans les pages du Rapport Rochon :

« Nous avons raison d'être fiers de notre système de services sociaux et de services de santé. Néanmoins, si les tensions actuelles perdurent, elles risquent de le faire éclater et de nous faire perdre rapidement ce que nous avons mis près de 20 ans à construire ». ¹²

Dix ans plus tard, ce sont les transformations qui font éclater le système et nous font perdre nos acquis. Mais au delà des perdants, il doit bien y avoir quelques gagnants à tous ces changements ? Parce qu'on ne réforme pas sans raisons un système de santé qui était considéré jusque-là comme l'un des meilleurs au monde.

¹¹ REGROUPEMENT INTERSECTORIEL DES ORGANISMES COMMUNAUTAIRES DE MONTRÉAL, « Leur équilibre, notre déséquilibre », rapport d'enquête sur les impacts de la transformation du réseau de la santé et des services sociaux à Montréal, avril 1998, p. 49.

¹² ROCHON, Jean et al., « Commission d'enquête sur les services de santé et les services sociaux », Rapport, Gouvernement du Québec, 1988, pp. 683-684.

[41]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

PREMIER CAS : LA SANTÉ

De l'assurance à la désassurance

Historique du système de santé québécois

[Retour à la table des matières](#)

L'image traditionnelle du réseau hospitalier québécois associé à la religion doit être nuancée car, on a tendance à l'oublier, mais la présence du secteur privé en santé ne date pas d'hier. S'il est vrai qu'au XVII^e et XVIII^e siècles, les hôpitaux étaient tenus par des communautés religieuses, la propriété et la direction des établissements étaient souvent privées au début du XX^e siècle. En 1961, on estimait que 64,5% des 293 hôpitaux de la province appartenaient à des groupes ou à des individus laïques ¹³. Le secteur privé jouait donc un rôle prépondérant en santé avant la mise en place de notre système public de santé. Cette forte présence du privé avait pour effet direct de limiter l'accès aux soins de santé aux plus fortunés, car les coûts exigés par les hôpitaux étaient si élevés que souffrir d'une longue maladie signifiait souvent la ruine. « Il importe de se rappeler que jusqu'en 1961, la principale cause d'endettement des familles québécoises était la maladie et les soins qui en découlaient » ¹⁴. On estime que 75% des Québécois n'avaient aucune couverture d'assurance maladie en 1950. ¹⁵

¹³ GUÉRARD, François, « Histoire de la santé au Québec », Boréal express, 1996, p. 68.

¹⁴ REGROUPEMENT INTERSECTORIEL DES ORGANISMES COMMUNAUTAIRES DE MONTRÉAL, « Leur équilibre, notre déséquilibre », op. cit., p. 15.

¹⁵ GUÉRARD, François, op. cit., p. 75.

Dans les années 1960, l'État québécois a décidé d'adopter une série de mesures afin de transférer une partie des risques financiers liés [42] à la maladie, de l'individu vers la collectivité. L'objectif ultime était de faire en sorte qu'aucune personne ne soit privée de soins pour des raisons financières. En 1961, la province adhère au régime canadien d'assurance hospitalisation. Pour la première fois dans notre histoire, l'accès aux soins curatifs prodigués à l'hôpital était gratuit.

En 1970, la Commission Castonguay recommande que le Québec se dote d'un système de santé Public, gratuit, accessible et universel. La même année, le gouvernement du Québec instaure l'assurance maladie (RAMQ) qui couvre les services médicaux (services donnés par un médecin). En 1971, le Québec adopte la *Loi sur les services de santé et les services sociaux* et met en place notre réseau public de services de santé et d'assistance sociale.

Durant les années 1970, de nombreux programmes complémentaires (médicaments gratuits pour les assistés sociaux et les personnes âgées, examens de la vue, soins dentaires, etc.) s'ajoutent pour améliorer la couverture des soins de santé, en même temps que les CLSC et les autres composantes du système se mettent en place. En 1980, on fait un dernier ajout aux programmes complémentaires en élargissant la couverture des services dentaires aux enfants de 15 ans et moins.

En 1988, la Commission Rochon ¹⁶ (créée en 1985) remet son rapport d'enquête sur les services de santé et les services sociaux. Les orientations fondamentales du rapport indiquent à la page 687 que « l'équité en matière d'accessibilité aux services et de distribution des ressources dans la collectivité ne peut être assurée sans le maintien d'un système public fort ».

Sur la question du financement, le rapport conclut que (pp. 696-697) :

- * le Québec a très bien réussi, jusque-là, à contrôler ses dépenses de services de santé.

¹⁶ ROCHON, Jean et al., op. cit.

- * « les caractéristiques même du financement de ces services, à savoir un financement public dominant et basé sur les revenus fiscaux, auront grandement contribué à cette performance ».
- * « la Commission a pu constater que le recours au financement privé ou aux frais modérateurs pos[e] de sérieux problèmes d'équité en plus de n'offrir aucune garantie d'amélioration de la rentabilité des sommes investies dans les services sociaux et les services de santé »

[43]

En 1992, la nouvelle politique de santé et bien-être est adoptée, et on note l'apparition de la tarification avec l'introduction de frais de 2 \$ par médicament prescrit pour les personnes âgées de 65 ans et plus. En 1993, la nouvelle *Loi sur les services de santé et les services sociaux* est adoptée par l'Assemblée nationale du Québec. L'année 1995 représente le début du virage ambulatoire et du virage milieu. Enfin, le régime d'assurance médicaments entre en vigueur le premier août 1996, pour les personnes âgées et les assistés sociaux. Puis, au début de l'année 1997, le régime s'étend à toute les personnes vivant au Québec qui ne sont pas protégées par une assurance privée.

Les désassurances

Au Québec, la période de croissance de la couverture des soins de santé par l'État aura été, somme toute, de courte durée, c'est-à-dire de 1961 à 1980. Deux ans plus tard, la désassurance de certains services dentaires aux enfants annonçait le début de la décroissance des soins de santé couverts par l'État. Le mot désassurance est un néologisme - créé par nos amis à langue de bois du ministère = qui signifie la réduction du panier de services assumés par l'État. Autrement dit, des soins autrefois assurés (donc payés) par l'État ne le sont plus. Les désassurances peuvent aussi prendre la forme d'une réduction de la couverture des soins, ou encore exclure des catégories de citoyens (ex : les moins de 65 ans). Depuis la première désassurance de 1982,

plusieurs programmes ont subi le même sort. En voici quelques exemples :

- 1988 Désassurance des soins de physiothérapie lorsque ceux-ci sont administrés dans des cabinets privés, pour les personnes âgées de moins de 65 ans.
- 1992 On gruge à nouveau le programme dentaire pour les enfants : dorénavant les services curatifs ne seront gratuits que pour les enfants de moins de dix ans.
- 1992 l'État ne couvre plus les examens de la vue pour les personnes âgées de 18 à 40 ans.

De plus, on désassure en douce dans des secteurs moins visibles comme le remboursement des frais d'hôpitaux à l'extérieur du pays. Avant la désassurance, la couverture était de 700 \$ par jour plus 50% [44] des frais excédentaires. En 1992, les frais remboursés sont limités à 480 \$ par jour, pour finalement passer à 100 \$ par jour en 1996.

La première désassurance de 1982 représente donc un changement majeur d'orientation de la part de l'État québécois. À partir de cette date, la couverture des services de santé n'augmente plus, elle diminue. La nouvelle dynamique du système public de santé est à l'opposé de celle qui avait mené à sa création. Depuis 1982, l'État fait marche arrière.

Impacts des désassurances

Nous avons parcouru les statistiques annuelles de la Régie de l'assurance maladie du Québec afin de voir quel a été l'impact des désassurances sur l'accessibilité aux soins. Nous nous sommes penchés sur deux cas : les services dentaires aux enfants et les services optométriques.

Les services dentaires aux enfants 17

L'étude des statistiques annuelles de la Régie de l'assurance maladie du Québec (voir annexe 1) nous apprend beaucoup de choses.

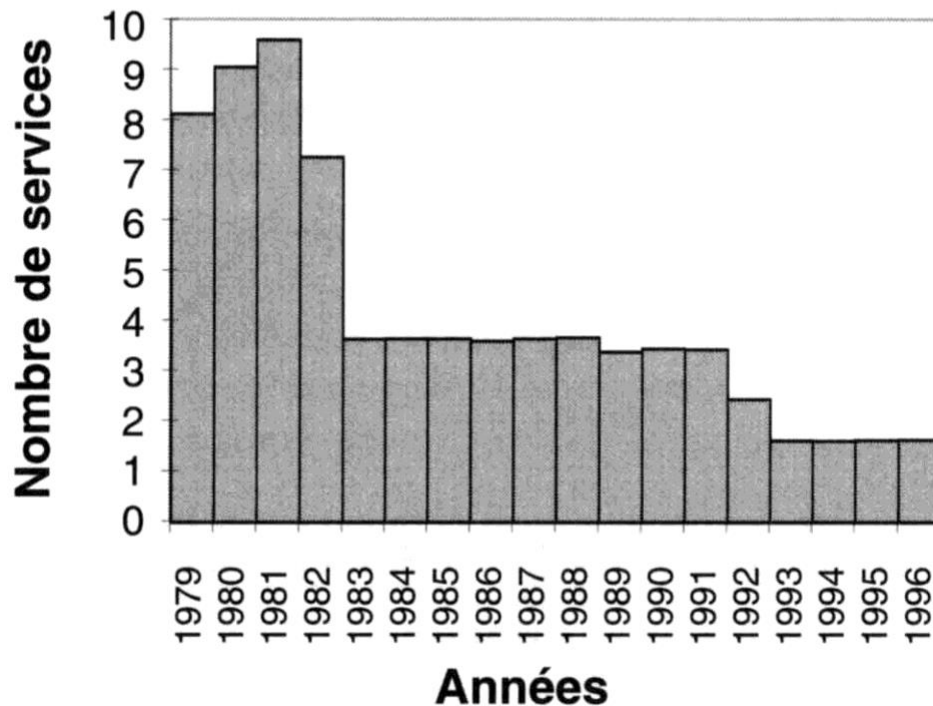
Le nombre d'enfants admissibles au programme des services dentaires est passé du sommet de 1,5 million, atteint en 1980 (couverture maximale offerte par l'État), à 966 000 en 1996 : une réduction de plus du tiers (36%). Une diminution brutale du nombre d'enfants admissibles a eu lieu après la désassurance de 1992. En un an, le nombre d'enfants admissibles est passé de 1,5 million à un million. On a donc éliminé du programme des services dentaires gratuits près d'un demi million d'enfants d'un seul coup !

La diminution du nombre de services dentaires aux enfants (plombages, etc.) est plus impressionnante encore, comme nous l'indique le graphique 1. Le nombre de services dentaires totaux offerts aux enfants est passé de 9,6 millions en 1981 à 1,6 million en 1996, c'est-à-dire une réduction de 83% ! L'impact direct des désassurances de 1982 et 1992 sur le nombre de services prodigués est très visible sur le graphique. Alors que chaque enfant bénéficiait en moyenne de 10,9 services dentaires en 1981, il n'en recevait plus que 3,1 en 1996. Ajoutons que depuis janvier 1997, les enfants de moins de 10 ans ont droit à un seul examen gratuit par année, au lieu de deux.

¹⁷ Statistiques annuelles de la Régie de l'assurance maladie du Québec.

[45]

Graphique 1
Évolution du nombre de services dentaires aux enfants
(en millions)

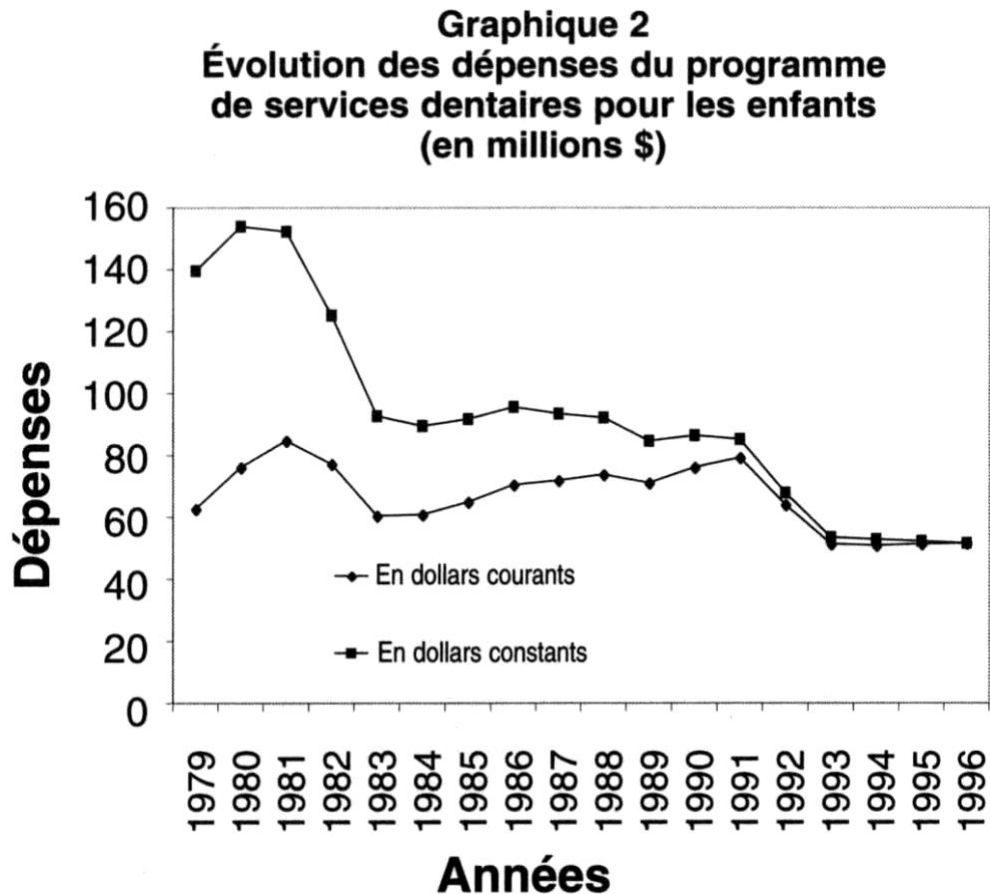


En ce qui concerne les dépenses du programme des services dentaires, elles ont atteint leur sommet en 1981 avec des coûts de 84,7 millions \$. Depuis, il y a eu diminution constante des dépenses publiques affectées aux services dentaires pour enfants. En 1996, la facture atteignait 51,6 millions \$, ce qui représente une réduction totale de 39% par rapport à 1981.

Le graphique 2 nous montre l'évolution des dépenses du programme des services dentaires en dollars constants (dollars ramenés à la valeur d'une année de référence en tenant compte de l'inflation) et courants (dollars de l'année en cours). La baisse des investissements gouvernementaux est très apparente lorsqu'elle est ramenée en dollars constants (voir annexe 3).

Lorsqu'on tient compte de l'inflation, qui limite le pouvoir de dépenser, on s'aperçoit que les sommes injectées par le gouvernement québécois dans les services dentaires aux enfants ont diminué de 67% entre 1980 et 1996 !

[46]



Les services optométriques

Rappelons que la désassurance des examens de la vue s'est effectuée en deux temps :

* le 15 mai 1992, les personnes âgées de 18 à 40 ans en ont été exclues.

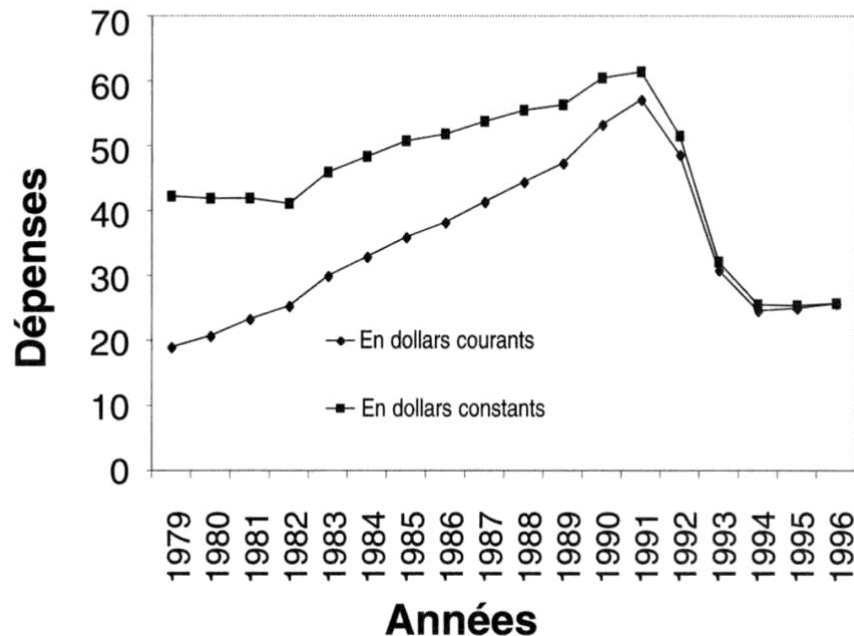
- * le 26 mai 1993, les personnes âgées de 41 à 64 ans ont subi le même sort.

L'étude des statistiques annuelles de la Régie de l'assurance maladie du Québec (voir annexe 2) nous apprend que le nombre de bénéficiaires croissait d'année en année, passant de 920 000 en 1979 à 1,6 million en 1991, pour une augmentation de 74%. La désassurance de 1992 a réduit le nombre de bénéficiaires de près du tiers (455 000 personnes). La désassurance de 1993, elle, a retranché 169 000 autres bénéficiaires du programme de services optométriques.

Le nombre de services reçus par les bénéficiaires a subi le même sort, enregistrant une croissance de 201% de 1979 à 1991, pour ensuite décroître de 57% jusqu'en 1996.

Le graphique 3 montre l'évolution des dépenses du programme optométrique en dollars constants et en dollars courants. L'impact des désassurances est, encore une fois, très visible. On constate que le programme [47] des services optométriques a enregistré une croissance continue de 1979 à 1991, alors que le coût du programme passait de 19 millions \$ à 57,1 millions \$, pour une croissance totale de 201% (voir annexe 4). Dans les cinq années qui ont suivi, les sommes investies dans le programme ont diminué de 55%, pour atteindre 25,7 millions \$ en 1996.

Graphique 3
Évolution des dépenses du programme de services optométriques
(en millions \$)



De retour à l'assurance privée

Comme nous venons de le constater, les désassurances dans les services de santé ont eu un impact sévère sur l'accessibilité aux soins pour l'ensemble de la population. Mais ce n'est pas là leur seul effet. Elles ont également eu un impact sur les compagnies d'assurance privées car, au fur et à mesure que l'État n'assure plus un service ou restreint sa couverture, les compagnies d'assurances prennent la relève. À ce sujet, un document de l'assureur québécois SSQ-Vie, intitulé : *L'assurance collective, jeux et enjeux*, est très révélateur. Il nous montre les liens directs entre les désassurances de l'État et l'augmentation de la couverture et des primes des compagnies d'assurances privées. Voici donc, tel que nous l'indique le document, quelques-unes des « coupures ayant eu le plus d'impact sur l'évolution récente » des régimes collectifs d'assurances privées de la SSQ-Vie :

[48]

Soins dentaires : La désassurance de 1992 « a amené une hausse des primes d'environ 10% dans les régimes privés de soins dentaires ».

Examens de la vue : Avec les désassurances de 1992 et de 1993, « tous les assureurs ont alors développé une clause pour couvrir les examens de la vue, par exemple, un examen par deux ans à raison de 50 \$, et la prime familiale était de l'ordre de 1,50\$ par mois ».

Assurance voyage : « La RAMQ a réduit d'abord à 450\$ puis à 100\$ par jour les frais d'hospitalisation couverts à l'étranger (...) Ces coupures ont fait augmenter les primes d'assurance voyage ».

Le document *L'assurance collective, jeux et enjeux* poursuit en indiquant que « plus de 200 millions \$ de dépenses de santé par année (...) ont été transférées des régimes publics vers les régimes privés ». Une des conséquences des compressions budgétaires en santé est que certains services de santé sont beaucoup moins accessibles, et ce même si l'État continue de les couvrir. Cet accès réduit aux services publics favorise une fois de plus les assureurs privés. Le document de la SSQ-Vie en donne quelques exemples :

Physiothérapie : « Le délai d'attente en hôpital est maintenant de six mois. Pas surprenant que chez SSQ, les remboursements de visites chez le physiothérapeute en clinique privée soient passés d'environ un million \$ en 1990 à plus de quatre millions \$ en 1996 ».

Radiographies et analyses de laboratoire à l'hôpital : « Les délais d'attente sont de plus en plus longs (...) de sorte qu'il s'est créé beaucoup de cliniques privées ». « De plus en plus de gens recourent à leur service et se font rembourser par leur assureur ».

Virage ambulatoire : « Il a un effet à la hausse sur les primes des médicaments, car lorsque vous êtes hospitalisé, vos médicaments vous sont fournis, alors qu'à domicile ils sont couverts par votre régime privé. De plus, la difficulté d'accès aux services publics à domicile crée de la demande pour inclure cette protection dans les régimes privés avec les primes qui en résultent ».

[49]

Revenus des compagnies d'assurances

L'assureur québécois SSQ-Vie reconnaît avoir bénéficié du retrait de l'État dans le domaine de la santé, mais qu'en est-il pour les autres compagnies d'assurances du Canada ? Pour mieux en mesurer l'impact, nous avons analysé les rapports annuels des cinq plus grosses compagnies d'assurances vie canadiennes pour les dix dernières années. Il s'agit de la Sun Life, la Financière Manuvie, la Great-West assurances vie, du Groupe d'assurances London, et de Canada-Vie.

Évolution des revenus, de l'actif et du bénéfice net

Nous avons noté une croissance soutenue, tant du côté des revenus que de l'actif et du bénéfice net, pour l'ensemble des compagnies que nous avons étudiées (voir annexe 5). Les revenus (excluant la Canada-Vie) ont connu une croissance moyenne de 88,2% de 1987 à 1996, alors que le bénéfice net moyen augmentait de 187,4% pour la même période.

Les revenus moyens des cinq plus importantes sociétés d'assurance vie au Canada était de 7,5 milliards \$ en 1996, et le bénéfice net moyen était de 336,8 millions \$ pour la même année.

Notons qu'à l'automne 1997, la Great-West, une propriété de Power Corporation, a acquis le groupe London. Au moment de la rédaction de cette étude, les chiffres consolidés de la transaction n'étaient pas disponibles. Il était donc impossible d'établir les revenus de la nouvelle entité, mais on peut obtenir une bonne idée de la taille de la nouvelle compagnie d'assurances en additionnant les revenus de la Great-West et ceux du Groupe London. Avec des revenus d'environ 11 milliards \$, le nouveau groupe devient l'un des deux premiers assureurs vie au Canada.

Évolution des primes d'assurance maladie par rapport à l'ensemble des primes

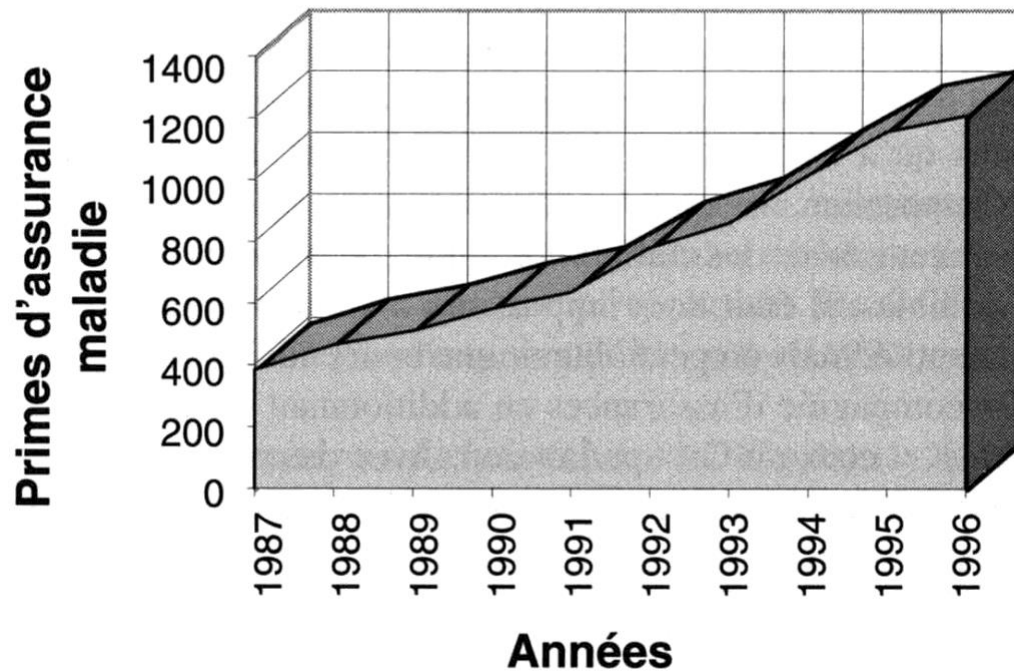
Les affaires des compagnies d'assurances vie se portent bien, mais quelle part de leur croissance est imputable aux primes d'assurance maladie ? Pour le savoir, nous avons mesuré l'évolution des primes d'assurance maladie par rapport à l'ensemble des primes. Seuls les rapports annuels de deux compagnies nous ont permis de vérifier ces données, soit La Sun Life et la Canada-Vie.

[50]

Le graphique 4 nous montre que les primes d'assurance maladie de la Sun Life ont connu une hausse constante. Elles sont passées de 384 millions \$ en 1987 à 1,2 milliards \$ en 1996, pour une augmentation de 215,6% en neuf ans. Pendant ce temps, les autres primes de la Sun Life augmentaient de 99,5% (voir annexe 6).

Les primes d'assurance maladie occupent une part de plus en plus grande dans l'ensemble des autres primes de la Sun Life. En 1987, les primes d'assurance maladie représentaient 13,6% de l'ensemble des primes de la Sun Life, alors qu'en 1996 ce chiffre passait à 19,8%, soit une augmentation de 45,6% de la proportion des primes d'assurance maladie sur les autres primes.

Graphique 4
Évolution des primes d'assurance maladie de la Sun Life
(en millions \$)

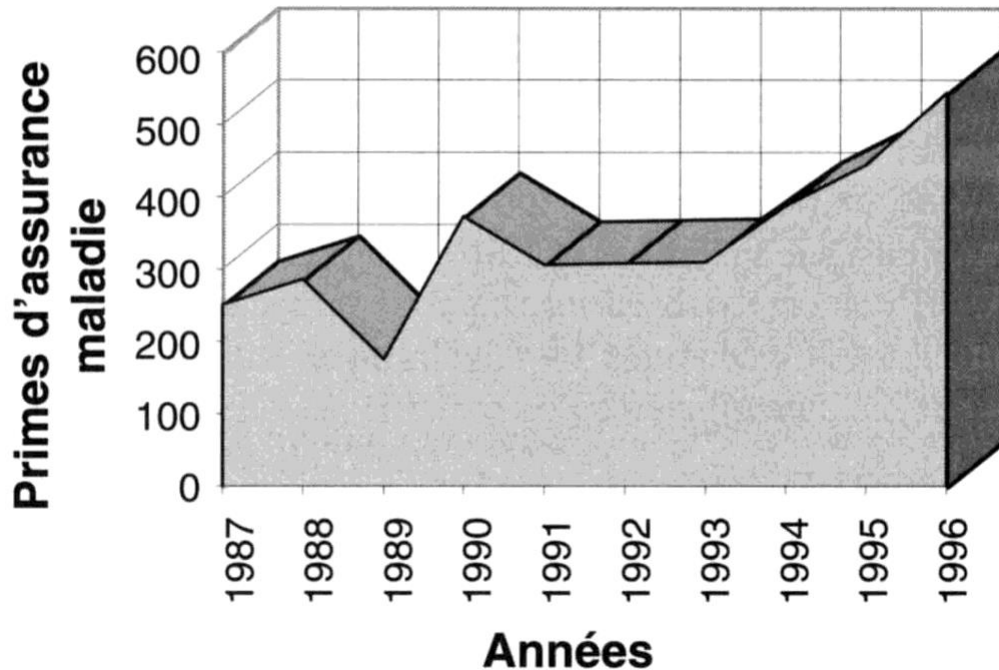


[51]

Comme nous l'indique le graphique 5, l'augmentation des primes d'assurance-maladie de la Canada-Vie a été moins uniforme et moins importante que celle de la Sun Life. Ses primes d'assurance maladie ont tout de même augmenté de 116,7% entre 1987 et 1996, passant de 251 à 544 millions \$. Pendant ce temps les autres primes augmentaient en moyenne de 54,4% pour la même période (voir annexe 6).

Les primes d'assurance maladie occupent une part de plus en plus grande dans l'ensemble des autres primes de la Canada-Vie. Les primes d'assurance maladie représentaient 13,4% de l'ensemble des primes en 1987, alors qu'en 1996 ce chiffre passait à 17,9%. L'augmentation de la proportion des primes d'assurance maladie sur les autres primes est donc de 33,6%.

Graphique 5
Évolution des primes d'assurance maladie de la Canada-Vie
(en millions \$)



[52]

L'analyse des rapports annuels des cinq plus grosses compagnies d'assurances vie canadiennes et les révélations du document de la SSQ-Vie démontrent que les compagnies d'assurances ont directement bénéficié du retrait de l'État des services de santé, et particulièrement des désassurances des services de santé. Les compagnies d'assurances privées que nous avons étudiées ont vu leurs revenus de primes d'assurance maladie croître deux fois plus vite que l'ensemble des revenus des autres primes au cours des dix dernières années. Par ailleurs, l'analyse des Statistiques annuelles de la Régie de l'assurance maladie du Québec démontre que les citoyens ont vu fondre leur assurance maladie étatique et réduire leur accessibilité aux services de santé.

Ces faits et ces chiffres éloquentes tendent à démontrer que les désassurances dans les soins de santé nous ramènent vers le passé, c'est-à-dire vers un système de santé basé sur les assurances privées, où la seule capacité de payer est la loi et donne accès aux services de santé.

[53]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

PREMIER CAS : LA SANTÉ

Un nouveau contexte

Régime d'austérité

[Retour à la table des matières](#)

Avec les désassurances, le Québec a amorcé une ère de remise en question du rôle de l'État dans les services de santé. Ce « nouveau contexte » s'inscrit dans un cadre plus large qui dépasse les frontières de « la belle province ». Au Québec, comme partout dans le monde, l'heure est à l'austérité en matière de dépenses publiques, et le concept du « moins d'État, plus de privé » tient le haut du pavé sans subir aucune remise en question. La « crise des finances publiques » a vu les dirigeants du monde trouver une solution unique, « l'approche dépenses », (compresser les dépenses de l'État, surtout sociales), plutôt que de privilégier « l'approche revenus » (réviser la fiscalité des entreprises, éliminer les paradis fiscaux, etc.) afin d'augmenter les revenus de l'État.

Jamais il n'a été question, au gouvernement du Québec, de remettre en cause la fiscalité complaisante à l'égard des grandes entreprises et des citoyens fortunés, même après la présentation de plusieurs mémoires allant en ce sens lors de la Commission sur la fiscalité et le financement des services publics en août 1996.¹⁸ Pourtant, quand le ministère de la Santé et des Services sociaux du Québec parlait des

¹⁸ Lire : LAUZON, Léo-Paul, BERNARD, Michel, MONTREUIL, Francis, CHARRON, Sylvain, « La fiscalité dans le contexte du virage à droite », mémoire présenté à la Commission sur la fiscalité et le financement des services publics au Québec, Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM, août 1996.

choix à poser dans son document *Un financement équitable à la [54] mesure de nos moyens*¹⁹ en 1991, il nous laissait croire que la refiscalisation était l'un des choix envisagés :

« Des choix collectifs majeurs s'imposent entre une révision fondamentale du panier de services sociaux et de santé (désassurance totale ou partielle de certains services), une augmentation importante du fardeau fiscal et une tarification liée à la consommation ».

Mais selon le Groupe de recherche interdisciplinaire en santé (GRIS) de l'Université de Montréal, ce n'était qu'un leurre, puisque le ministère répondait à son dilemme dans son document : « La réponse est claire, ce sont les citoyens-utilisateurs de services. L'option fiscale qui consisterait à faire payer tous les citoyens et les entreprises n'est pas retenue »²⁰. Le temps a donné raison au GRIS et le gouvernement a priorisé l'objectif du déficit zéro à celui du financement adéquat de notre système de santé.

Les gouvernements canadien et québécois ont sabré massivement dans les budgets de santé. Et bien que la santé soit devenue une priorité pour l'ensemble des citoyens du Québec et du Canada, les déclarations floues et souvent contradictoires des premiers ministres et de leurs acolytes nous laissent croire que l'heure des réinvestissements en santé n'a pas encore sonné.

Une nouvelle médecine

Les progrès réalisés dans le traitement des maladies depuis quelques années sont énormes. L'arrivée de nouvelles technologies médicales permet de traiter plus rapidement ou plus facilement des pathologies nécessitant autrefois des chirurgies ou de longues hospitalisations. À

¹⁹ MINISTÈRE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX, « Un financement équitable à la mesure de nos moyens », Gouvernement du Québec, 1991, p. 112.

²⁰ CONTANDRIOPOULOS, André-Pierre et al. « On n'a pas les moyens d'abandonner la gratuité », Groupe de recherche interdisciplinaire en santé, Université de Montréal, janvier 1992, p. 11.

titre d'exemple, la laparoscopie (une technique qui permet de visualiser l'intérieur du corps par vidéo) est de plus en plus utilisée pour plusieurs types d'interventions. Les chirurgies aux ménisques peuvent être réalisées en chirurgie d'un jour sous anesthésie locale grâce à l'arthroscopie. [55] On peut également soigner par médication des maladies nécessitant autrefois des chirurgies ou de longues hospitalisations.

Les innovations dans le domaine médical progressent à un rythme très rapide, et tous ces bouleversements modifient de façon radicale notre façon de voir et de traiter les maladies.

Bouleversement des rôles traditionnels

L'ensemble des évolutions technologiques, combinées aux compressions budgétaires et autres transformations du système de santé, réduisent le nombre de postes dans les hôpitaux et réorientent les différents intervenants de la santé. Des batailles de territoires sont à prévoir pour savoir qui fera quoi dans les CLSC, les centres d'hébergement, les soins à domicile, etc., ce qui amènera des bouleversements majeurs. Tous seront-ils touchés également ? Tout porte à croire que non, car tous n'ont pas le même pouvoir d'influence sur les décideurs.

Avec la réorientation des soins hors de l'hôpital et les fermetures de lits, les médecins doivent eux aussi redéfinir leur rôle. Déjà certains d'entre eux mènent de petites croisades du côté des soins à domicile. Les médecins voudront-ils faire, à la place des infirmières, un travail qu'elles peuvent exercer à moindre coût ? Il semble que les omnipraticiens voudraient récupérer des postes dans le secteur des soins à domicile, comme nous l'indiquent leurs demandes du printemps 1998.

* « La fédération des médecins omnipraticiens du Québec souhaite obtenir 4 millions \$ pour accroître leur présence auprès des patients à domicile » ²¹.

²¹ PARÉ, Isabelle, « Les omnipraticiens demandent 188 millions en trois ans », *Le Devoir*, 8 avril 1998.

- * À l'heure actuelle, ils touchent 38 \$ pour une visite à domicile, alors qu'ils exigent 75 \$ le jour et 100 \$ la nuit.
- * La Fédération des médecins omnipraticiens du Québec veut obtenir 4,5 millions \$ pour être plus nombreux dans les centres d'hébergement.

Dans sa réorientation des soins hors des hôpitaux, le gouvernement provincial favorisera-t-il encore une fois la catégorie la plus coûteuse de praticiens, soit les médecins ? La réponse semble être oui, car le [56] gouvernement a accepté une partie des demandes des médecins en concluant un trêve pour l'été 1998, relevant entre autres à 60 \$ le tarif des visites à domicile ²².

Les médecins : des acteurs privilégiés

Il est bon de se rappeler que dans notre réseau de santé, les médecins jouissent depuis le début d'un statut particulier. Les médecins sont ceux qui ont le plus de pouvoirs parmi les praticiens. Ils sont les seuls à pouvoir définir leur champ d'activités, ce qui leur permet de circonscrire et de restreindre celui des autres praticiens.

Les médecins ont été gâtés par le régime d'assurance maladie. Après l'analyse de plusieurs études concernant l'instauration de la RAMQ en 1970, le Conseil de la santé et du bien-être conclut ceci :

« Comme seuls les services médicaux étaient remboursés hors de l'hôpital, la demande a forcément suivi. La place du médecin s'est renforcée graduellement, ce qui a freiné le développement de catégories de personnel substitutif reconnues comme très efficaces et utilisées avec succès ailleurs, par exemple les infirmières cliniciennes, les infirmières anesthésistes et les sages-femmes » ²³.

²² SOUMIS, Laurent, « Une trêve de trois mois Québec verse 35 M\$ de plus aux médecins », *Journal de Montréal*, 13 juin 1998.

²³ CONSEIL DE LA SANTÉ ET DU BIEN-ÊTRE, « Un juste prix pour les services de santé », Avis au ministre de la Santé et des Services sociaux, 17 mai 1995, p. 105.

Le cas des sages-femmes

Voici un exemple où la Corporation des médecins a utilisé son pouvoir pour limiter un champ de pratique : celui des sages-femmes ²⁴. Dans la deuxième moitié du XIX^e siècle, les médecins exigeaient des sages-femmes des connaissances qu'elles ne pouvaient acquérir à cause de l'absence de structures d'enseignement répondant à leurs besoins. Dans le livre *Histoire de la santé au Québec*, on nous dit que :

« Cet ensemble de manœuvres à saveur monopolistes intervient alors que le nombre de médecins augmente rapidement [57] au Québec, ce qui, compte tenu du fait qu'ils cherchent à s'assurer une clientèle lucrative, tend à accentuer leurs pressions sur les pratiques concurrentes ».

L'obstruction des médecins va progressivement réduire le nombre de sages-femmes jusqu'à ce qu'elles soient toutes remplacées par des médecins. Après plus de 100 ans d'interdiction de pratique et des années de lutte, les sages-femmes ont enfin obtenu du Gouvernement du Québec, au début du mois d'avril 1998, le feu vert à la légalisation de leur pratique ²⁵. Elles s'intégreront au réseau de soins et de services de périnatalité du Québec en 1999. Comment réagiront les 60% de gynécologues et les 40% de médecins omnipraticiens qui font des accouchements ? Roch Bernier, président du collège des médecins, a dit au début d'avril 1998 : « Je pense qu'il importe que les sages-femmes du Québec nous voient comme des collaborateurs et non comme des personnes qui veulent nuire à leur pratique ». Mais Lucie Hamelin, la présidente du regroupement des sages-femmes, redoute les pressions du corps médical pour retarder l'échéance du gouvernement ²⁶.

²⁴ Pour la partie historique, GUÉRARD, François, « Histoire de la santé au Québec », op. cit., p. 27.

²⁵ PARÉ, Isabelle, « Feu vert aux sages-femmes », *Le Devoir*, 3 avril 1998.

²⁶ NORMAND, Gilles, « Les sages-femmes pourront exercer dans les hôpitaux », *La Presse*, 3 avril 1998.

Païement à l'acte ou salariat ?

Concernant les médecins, le gouvernement devra bien se pencher un jour sur leur mode de rémunération. Le mode de paiement à l'acte est très coûteux, comme le confirment de nombreuses études. Une recherche de l'OCDE identifie la rémunération à l'acte parmi les facteurs qui contribuent à l'alourdissement des coûts de santé. On peut y lire :

« Le paiement à l'acte, très généralisé aux États-Unis comme dans certains pays de l'OCDE, incite les médecins à accroître l'offre. (...) Les dépenses au titre de soins médicaux ont tendance à être plus élevées dans les pays qui recourent très largement au paiement à l'acte (États-Unis, Canada, France, par exemple) » ²⁷.

Si tous admettent que le rôle des médecins est essentiel dans le réseau des soins de santé, il n'en demeure pas moins que le gouvernement [58] doit rétablir son autorité dans son rapport avec les médecins. La défense des intérêts de la collectivité doit s'élever au-dessus de celle des intérêts particuliers d'un petit groupe de professionnels influents et passes maîtres dans l'art du chantage.

²⁷ OCDE, « La réforme des systèmes de santé. Analyse comparée de sept pays de l'OCDE », Paris, Organisation pour la coopération et le développement économique, 1992, pp. 34-35.

[59]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

PREMIER CAS : LA SANTÉ

Les transformations du système de santé

[Retour à la table des matières](#)

L'émergence d'un « nouveau contexte » combiné au vieillissement de la population obligeait à des transformations, mais pas n'importe lesquelles. Les changements apportés au système de santé sont-ils les bons ? Ont-ils été faits pour améliorer les services ou pour d'autres raisons ? Les intérêts de certains groupes de professionnels ont-ils été privilégiés ? Quelle part de ces transformations a été imposée par les puissants intérêts qui se cachent derrière l'idéologie dominante ?

Au cours du premier chapitre, nous avons tenté de répondre à ces questions en observant les effets des désassurances. Dans ce chapitre, nous nous attarderons à décrire brièvement les conséquences des transformations suivantes :

- les compressions budgétaires ;
- la reconfiguration du système de santé et du réseau hospitalier ;
- le virage ambulatoire

Les compressions budgétaires

C'est sous le régime de l'ancien premier ministre du Canada, Brian Mulroney, que le gouvernement fédéral a commencé à se désengager des programmes sociaux des provinces. La baisse de contribution du fédéral, depuis 10 ans, équivaut à 12% des dépenses du ministère de la

Santé et des Services sociaux (MSSS) ²⁸. Le gouvernement fédéral a tellement diminué ses paiements de transferts aux provinces que sa [60] contribution au financement du système de santé québécois est maintenant inférieure à celle du secteur privé ! En effet, alors que le fédéral finançait 42% des dépenses de santé en 1986, son apport n'était plus que de 30,4% en 1997 ²⁹ soit moins que la part du privé qui était de 32,2% pour cette même année ³⁰. Si l'apport fédéral était resté stable à 42%, le gouvernement du Québec aurait pu compter en 1997 sur une somme additionnelle de 1,3 milliards \$ à injecter dans les services de santé. Notons qu'en 1995, le gouvernement d'Ottawa a rassemblé l'ensemble des transferts sociaux aux provinces sous le nom de Transfert social canadien. Ce transfert qui sert à financer le système de santé, l'aide sociale et l'éducation post-secondaire, est passé de 19,3 milliards \$ en 1994-95 à 12,5 milliards \$ en 1997. ³¹

Le gouvernement québécois travaille-t-il contre lui-même ?

Il est pour le moins inhabituel de voir des gens en position de pouvoir s'appliquer à diminuer leur importance, leur rôle et leurs budgets. Pourquoi alors cette inclination de la part des différents ministres de la Santé du Québec à diminuer ceux du MSSS depuis le début des années 1990 ? Au cours des quatre dernières années, les compressions en santé ont été de près 2,3 milliards \$ au Québec ³². Les dépenses de santé par habitant au Québec sont parmi les plus faibles au Canada. En 1996, elles étaient de 2 343 \$ au Québec, comparativement

²⁸ REGROUPEMENT INTERSECTORIEL DES ORGANISMES COMMUNAUTAIRES DE MONTRÉAL, op. cit. p. 139.

²⁹ CONSEIL DE LA SANTÉ ET DU BIEN-ÊTRE, « Évolution des rapports public-privé dans les services de santé et les services sociaux », rapport remis au ministre de la santé et des services sociaux, juin 1997, p. 19.

³⁰ Voir le Tableau 1 à la page 66 de ce livre.

³¹ CORNELLIER, Manon, « Ruse ou brèche ? », *Le Devoir*, 6 juillet 1998.

³² O'NEILL, Pierre, « Le virage ambulatoire : un fiasco jugent les Québécois », *Le Devoir*, 4 février 1998.

à 2 621 \$ en Ontario et à 2 511 \$ au Canada³³³⁴. L'écart entre la moyenne des dépenses canadiennes en santé et celles du Québec s'est creusé durant la décennie 1990. Alors que le Québec dépensait 10 \$ de moins que la moyenne canadienne en 1980 et 57 \$ de moins en 1985, l'écart moyen de 1990 à 1996 était de 185 \$ en défaveur du Québec³⁵. Tout cela n'est pas sans conséquences pour les employés et l'efficacité du réseau public de santé. Au 31 octobre 1997, on estimait à 7 579 la réduction de postes pour [61] la seule région de Montréal-centre. Cette importante réduction est due aux fermetures d'hôpitaux et au changement de missions d'établissements, aux compressions budgétaires et aux départs à la retraite. Ces 7 759 postes en moins représentent près de 10% des salariés du réseau de Montréal-centre³⁶.

La reconfiguration du système de santé et du réseau hospitalier

La reconfiguration est un néologisme créé sous le règne du ministre de la Santé et des services sociaux, Jean Rochon. Ce mot signifie la fermeture de lits et d'hôpitaux, la fusion d'établissements et la fermeture de départements. Signalons que la réduction du nombre de lits est une étape préparatoire à la réduction de la durée des séjours à l'hôpital.

« Entre 1995 et 1998, sept hôpitaux ont été fermés à Montréal, le nombre de salles d'urgence a été réduit de 24 à 17 »³⁷.

³³

³⁴ SANTÉ CANADA, « Dépenses nationales de santé au Canada, 1975-1996 », op. cit., p. 13.

³⁵ Ibid.

³⁶ RÉGIE RÉGIONALE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX DE MONTRÉAL-CENTRE, « Choisir des solutions d'avenir pour améliorer nos services », l'organisation des services de santé et des services sociaux sur l'île de Montréal, 1998-2001, document de consultation, décembre 1997, p. 35.

³⁷ RÉGIE RÉGIONALE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX DE MONTRÉAL-CENTRE, « Choisir des solutions d'avenir pour améliorer nos services », l'organisation des services de santé et des services sociaux sur l'île de Montréal, 1998-2001, document de support, décembre 1997.

Selon des intervenants en santé, les fermetures d'hôpitaux à Montréal ont contribué, dans certains cas, à la « crise des urgences » vécue durant l'hiver 1998. Paul Lévesque, urgentologue à l'hôpital Maisonneuve-Rosemont, souligne que :

« L'amélioration remarquable de la plupart des "indices de performance" réalisée au fil des ans s'est trouvée complètement noyée par l'augmentation du débit imposée à l'urgence à la suite des compressions. Pour ne donner qu'un seul exemple, l'hôpital reçoit maintenant 50 au lieu de 25 ambulances chaque jour à la suite de la fermeture de Saint-Michel et de Bellechasse » ³⁸.

[62]

Le virage ambulatoire

Le virage ambulatoire se définit par des séjours écourtés, voire évités (ex. : la chirurgie d'un jour) à l'hôpital, et un suivi à l'externe (à domicile). Le principe se défend : au Québec, pour des raisons historiques (assurance hospitalisation en 1961), nous avons tendance à nous diriger vers les hôpitaux pour les soins de première ligne, alors qu'ils pourraient être donnés plus efficacement et à moindre coût dans les CLSC par exemple. Le vieillissement de la population et l'arrivée de nouvelles méthodes de traitement militent également en faveur des traitements à domicile.

Bilan des transformations : le chaos

Devant l'ampleur des transformations, la vitesse à laquelle elles ont été effectuées et les compressions budgétaires qui les ont accompagnées, on peut s'interroger sur les chances réelles de réussite des transformations du système de santé. Pourquoi, par exemple, ne pas

³⁸ LÉVESQUE, Paul, « Le virage ambulatoire n'est plus qu'une fiction », *La Presse*, 25 mars 1998.

avoir affecté des ressources financières supplémentaires aux CLSC et mis en place des services de soins à domicile avant de fermer des lits et d'amorcer le virage ambulatoire ? Le fait de ne pas avoir posé ces gestes, qui relèvent de l'évidence, a contribué à créer un immense désordre dans notre système de santé, désordre amplifié par les coupures de postes, les fermetures d'hôpitaux, les compressions, les désassurances, etc.

Ce grand désordre n'est pas en voie de se résorber. Tandis que la demande pour les soins augmente, le MSSS poursuit toujours l'objectif de faire disparaître 13 300 postes à temps complet, soit l'équivalent de 8% de tout l'effectif du réseau. Le personnel est épuisé et démotivé. Une enquête récente révèle que « sept employés sur dix estiment que le stress et la détresse psychologique constituent le premier facteur de risque pour leur santé ». ³⁹

Pendant ce temps, le réseau public se déleste de certains cas lourds vers ce qui est en train de devenir un réseau de santé parallèle : le secteur communautaire. Pour des organismes tels *Old brewery Mission* et *l'Accueil Bonneau*, il n'y a aucun doute : le virage ambulatoire a augmenté le nombre des personnes avec problèmes de santé mentale qui fréquentent leur organisme. Les statistiques de l'accueil Bonneau [63] indiquent que le pourcentage de cas de troubles mentaux est passé de 15 à 70-75% en quatre ans ⁴⁰. Beaucoup de personnes itinérantes sont référées aux groupes communautaires, et il est de plus en plus courant d'entendre des histoires comme celle-ci de la part d'intervenants de ces groupes :

« Un gars s'est fait couper deux orteils qui étaient gelés, il n'était pas capable de marcher À l'hôpital, on ne lui a pas donné de béquilles et il est arrivé chez nous en taxi » ; ou encore « ce n'est pas l'exception de recevoir quelqu'un en jaquette l'été. Un gars est même parti de l'hôpital avec les pantoufles en papier ! » ⁴¹.

³⁹ Louis Roy, «La crise dans la santé exige des solutions globales.» *La Presse*, 28 juillet 1998.

⁴⁰ PERTUISET, Stéphanie, « Les refuges pour sans-abri font les frais du virage ambulatoire », *La Presse*, 24 décembre 1997.

⁴¹ REGROUPEMENT INTERSECTORIEL DES ORGANISMES COMMUNAUTAIRES DE MONTRÉAL, op. cit., p. 73.

Nous sommes bien loin du slogan de l'ancien ministre de la Santé et des services sociaux, Marc-Yvan Côté : « le citoyen au cœur du système » ; nous sommes très loin également de la conclusion du Rapport Rochon qui disait qu'il « faut centrer l'action sur la personne, autant sur celle qui fait appel aux services que sur celle qui les dispense ». On nage plutôt en plein chaos.

Devant cette situation chaotique, plusieurs acteurs de la santé ont parlé de désorganisation et d'improvisation de la part du ministère de la Santé et des Services sociaux. Mais en y regardant de plus près, ce désordre ne fait pas que des perdants. Le chaos qui chamboule le système public de santé permet l'entrée en scène d'un « Sauveur », qui délivrera les individus victimes de « l'incurie » de ce système.

[64]

[65]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

PREMIER CAS : LA SANTÉ

Du chaos au Messie

« Le partenariat entre le public et le privé est l'une des voies à explorer et fait partie de la solution, non pas du problème » ⁴²

Yvon Marcoux, Vice-président exécutif
de l'Association des hôpitaux du Québec

Le Sauveur

[Retour à la table des matières](#)

Qu'il s'agisse du virage ambulatoire, des compressions budgétaires, des désassurances ou de n'importe laquelle des transformations du système public de santé, le Sauveur est toujours le même : le secteur privé. C'est ce Sauveur autoproclamé qui dit pouvoir venir à bout du chaos et détenir toutes les solutions à tous les problèmes. Mais sans le désordre immense qui règne dans le système public de santé, peu de gens croiraient aux miracles du Sauveur. Le moins que l'on puisse dire, c'est que le chaos est providentiel pour lui, puisqu'il favorise l'émergence rapide d'un nouvel ordre qui lui permet de s'approprier et de réorganiser le marché.

Une convergence d'intérêts favorise l'instauration de ce climat profitable aux firmes privées : d'abord les gouvernements, sous la pression de l'idéologie dominante et de la finance internationale, réduisent la taille des États ; ensuite, les entreprises privées veulent constamment accroître leur part de marché et déploient beaucoup d'énergie et d'argent pour parvenir à leurs fins ; et en dernier lieu, face

⁴² MARCOUX, Yvon, « Le partenariat public-privé fait partie de la solution, non du problème », *Le Devoir*, 4 février 1998.

à un système [66] public de santé amputé et moins performant, les personnes fortunées exigent des soins de qualité et sont prêtes à payer pour des soins privés. Tous les éléments sont en place pour démanteler notre système public de santé au profit du secteur privé.

Le tableau 1 montre bien comment le « Sauveur » en est venu à occuper une part de plus en plus grande des dépenses de santé, tant au Québec qu'au Canada.

Tableau 1
Évolution des dépenses privées sur les dépenses totales de santé
Québec et Canada, 1975-1997 (en %) ⁴³

	1975	1980	1985	1990	1992	1995	1997*	Variat.
QUÉBEC	21,2	18,5	21,2	24,7	25,7	29,1	32,2	+51,9
CANADA	23,6	24,4	24,3	25,7	26,1	29,1	31,3	+32,6

* Dépense estimée.

Au Québec, les dépenses privées ont connu une augmentation de près de 52% entre 1975 et 1997, passant de 21,2% à 32,2% des dépenses totales. Au Canada, où les dépenses privées étaient plus élevées qu'au Québec en 1975, l'augmentation a été de 32,6%.

Avec le temps, l'augmentation de la part des dépenses privées en santé au Québec s'accélère. De 1980 à 1985, les dépenses privées ont augmenté de 14,6% ; pendant les cinq années suivantes, l'augmentation a été de 16,5%, pour enfin se fixer à 17,8% entre 1990 et 1995. Au Canada, la hausse des dépenses privées a été moins importante qu'au Québec, mais on note là aussi une accélération des dépenses privées ces dernières années.

En 1980, au moment de la couverture maximale de la Régie de l'assurance maladie du Québec, les dépenses privées représentaient moins de 20% des dépenses totales de santé au Québec. Au fil des ans, les diverses désassurances, compressions budgétaires et autres transformations ont contribué à la hausse des dépenses privées de santé.

⁴³ GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, « Pourcentage des dépenses privées de santé dans les dépenses totales de santé », site internet du Ministère de la Santé et des Services sociaux, avril 1998.

En 1997, elles atteignaient plus de 32% des dépenses totales. L'augmentation de la part des dépenses privées sur les dépenses totales de santé, de la couverture maximale de 1980 au régime atrophié [67] de 1997, a été de 74,1%. Le retour vers la situation qui prévalait avant l'instauration du système public de santé québécois est clair.

En 1995, pour la première fois, les dépenses privées de santé au Québec atteignaient le niveau canadien. Selon les dépenses estimées de 1997, le Québec vient de franchir deux nouvelles étapes :

1. Les dépenses privées de santé représentent plus de 30% des dépenses totales de santé.
2. La part des dépenses privées sur les dépenses totales en santé est plus élevée au Québec (32,2%) qu'au Canada (31,3%).

Quelques interventions divines

Voici quelques exemples des « solutions » mises en application pour diminuer les effets négatifs du retrait de l'État.

Les listes d'attente

Les compressions budgétaires obligent les administrations des établissements hospitaliers à faire des choix pour pallier le manque de ressources financières : réduction de services, diminution des heures d'ouverture ou encore diminution du nombre d'employés, autant de gestes qui favorisent la création de listes d'attente. Or les listes d'attente ont un impact direct sur la création de services privés, et contribuent à la mise en place d'un système à deux vitesses.

Dans son plan triennal, la Régie régionale de Montréal-Centre admet elle-même que :

« Un des éléments favorables à l'apparition d'un système à deux vitesses est la présence de délais d'accès trop longs pour certains services, qui

stimule l'idée de créer un deuxième système accessible à ceux qui en ont les moyens pour se soustraire à la file d'attente. Aller dans cette direction entraînerait pour la très grande majorité de la population, une détérioration encore plus grande des délais d'accès aux services de santé ou le paiement de frais importants »⁴⁴.

[68]

C'est peut-être la raison pour laquelle le Fraser Institute (un organisme de recherche canadien logé à droite et financé par les entreprises privées) réalise chaque année une étude sur la situation des listes d'attente au pays. Leur étude de 1997 nous a appris qu'il y avait 17 000 canadiens de plus sur les listes d'attente et que le temps d'attente moyen était passé de 10 à 11 semaines. Le Fraser Institute a toutefois des solutions au problème des listes d'attentes. Il faut tout d'abord, selon l'organisme, introduire la compétition et, bien sûr, faciliter la création d'une alternative privée pour régler ce problème⁴⁵. La plus récente étude du Fraser Institute indique qu'en quelques années, de toutes les provinces canadiennes, c'est au Québec que le temps d'attente pour voir un spécialiste et obtenir un traitement s'est le plus détérioré. Alors que les patients du Québec n'attendaient que 2,9 semaines en 1993, il leur fallait patienter deux semaines et demi de plus en 1997, soit 5,4 semaines⁴⁶.

Certains groupes privés ont compris l'effet bénéfique que pouvaient avoir les listes d'attente sur leur chiffre d'affaires. C'est le cas de la clinique privée Laservue, qui fait régulièrement paraître des publicités sur les opérations de la cataracte dans le magazine *l'Actualité*, de même qu'au canal *infopub* à la télévision. La liste est estimée à 8 500 personnes en attente d'une chirurgie ophtalmique à Montréal⁴⁷. L'introduction de

⁴⁴ RÉGIE RÉGIONALE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX DE MONTRÉA-LCENTRE, « Choisir des solutions d'avenir pour améliorer nos services », l'organisation des services de santé et des services sociaux sur l'île de Montréal, 1998-2001, document de support, décembre 1997, p. 12.

⁴⁵ WALKER, Michael, « Two-tier medecine : everyone wins » *Globe and Mail*, 19 août 1997.

⁴⁶ LÉGER, Marie-France, « La palme de l'inflation des listes d'attente au Québec », *La Presse*, 12 août 1998.

⁴⁷ LÉTOURNEAU, Isabelle, « Traitements en ophtalmologie : la patience est de mise », *La Presse*, 16 février 1998.

la publicité pour vendre des soins de santé au Québec est un phénomène nouveau qui nous rapproche des États-Unis. Si les médecins de la clinique Laservue se vantent de redonner la vue en 15 minutes dans leur publicité, ils omettent de dire que ce petit miracle n'est accessible qu'aux gens fortunés. En effet, une opération de la cataracte à leur clinique privée coûte 2 400 \$ par œil⁴⁸. Normalement, la RAMQ rembourse 1500 \$ au médecin pour une telle opération⁴⁹, et les ophtalmologistes qui adhèrent à la RAMQ ont un plafond salarial annuel entre 250 000 \$ et 300 000 \$.

Mais les médecins qui n'adhèrent pas à la RAMQ (comme les médecins de Laservue) n'ont pas de plafond salarial. Depuis un an, huit [69] ophtalmologistes se sont retirés de la RAMQ. Il est à noter que leur départ contribue à augmenter le temps d'attente dans le réseau public.

*Les laboratoires*⁵⁰

Le cas des laboratoires montre très bien comment on peut

1. Créer artificiellement une liste d'attente.
2. Favoriser la privatisation d'un service public de santé, à cause de la longueur de la liste d'attente !
 - On a créé artificiellement l'augmentation des délais d'attente pour les services de laboratoires en diminuant le personnel affecté à la prise de rendez-vous et au prélèvement (ex : prise de sang).
 - Cela a eu pour effet de créer un goulot d'étranglement et une longue liste d'attente. Conséquence : les gens qui en avaient les moyens ou qui étaient couverts par une assurance privée

⁴⁸ BÉGIN, Jean-François, « Des ophtalmologistes quittent le régime d'assurance maladie », *La Presse*, 18 novembre 1997.

⁴⁹ LÉGER, Marie-France, « Un mouvement de désengagement se manifeste chez les ophtalmos », *La Presse*, 12 avril 1998.

⁵⁰ Informations tirées de : L'ASSOCIATION PROFESSIONNELLE DES TECHNOLOGISTES MÉDICAUX DU QUÉBEC (APTMQ), « L'APTMQ se dresse contre la commercialisation des services de santé », 22 mai 1997.

se sont dirigés vers des centres de prélèvement et d'analyse privés.

- Le plus absurde dans cette histoire, c'est que les tests facturés par les firmes privées étaient le plus souvent effectués dans les laboratoires du réseau hospitalier !
- Souvent, les tests privés étaient faits en priorité sur ceux des propres usagers de l'hôpital, contribuant ainsi à allonger encore plus les listes d'attente.

Face à la dénonciation du phénomène de ces « bouchons » créés artificiellement, le ministre Rochon annonçait la mise en place d'un plan d'action. Le 16 juin 1995, on pouvait lire en page cinq du *Plan sur l'accessibilité et l'efficiencia des services de laboratoires* présenté ce jour là :

« S'il est vrai que la vente des tests de laboratoire peut constituer, pour certains centres, une source considérable de revenus supplémentaires, il n'en demeure pas moins que cette pratique peut générer des problèmes d'ordre éthique, de conflits d'intérêts ou de mauvaise utilisation des fonds publics, sans parler du non-respect des principes de gratuité, d'intégralité et d'universalité des services ».

[70]

Mais le secteur privé est persévérant et revient constamment à la charge. De nouvelles tentatives d'incursions du privé dans les services de laboratoires ont été observées au cours des derniers mois. Une de ces incursions est survenue sous la forme d'une lettre que le ministre Rochon faisait parvenir aux directeurs des régions régionales le 18 avril 1997. Le Ministre faisait volte-face et favorisait, entre autres choses « incontournables », le partenariat privé-public dans les services de laboratoires. Voici un extrait de cette lettre :

« Il nous faut moderniser nos façons de faire et gérer avec des outils modernes, efficaces et économiques. Il faut que les gestionnaires de ces activités s'approprient ces nouveaux modes de gestion (...) Afin d'atteindre des critères de performance par secteur d'activités, acceptables et comparables à leur groupe référence, Il faut considérer, le cas échéant, des solutions basées sur le partenariat avec le personnel et l'entreprise privée ».

Le virage ambulatoire

Il est important de souligner que les soins infirmiers et médicaux, prodigués à l'extérieur des hôpitaux, sont considérés comme des « services complémentaires » au sens de la Loi canadienne sur la santé et ne sont pas assurés par l'État. Le virage ambulatoire a donc créé un marché pour les entreprises privées de soins à domicile.

Les compagnies privées de soins à domicile

La demande de services de soins à domicile étant plus forte depuis le virage ambulatoire, les compagnies d'assurances offrent de plus en plus souvent la couverture de soins à domicile. On a vu naître, dans le sillage du virage ambulatoire, une multitude de petites firmes privées spécialisées dans les soins à domicile. Les journaux d'affaires ne se gênent pas pour souligner les nombreuses opportunités offertes par les transformations du système de santé, comme l'indiquait la page frontispice du journal *Les Affaires* : « Le virage ambulatoire crée des occasions. Le système de santé est en transformation. Les entreprises privées y sont de plus en plus présentes »⁵¹.

[71]

Pour les personnes qui n'ont pas les moyens de se payer des assurances privées, l'économie sociale offre une forme d'aide aux malades. Mais là encore, les services ne sont pas gratuits. Il est cependant possible de bénéficier d'une aide fixe de 3 \$ pour toute personne qui demande les services d'une aide domestique. Une aide variable additionnelle, allant de 0,20 \$ à 7 \$ de l'heure en fonction du revenu, peut s'ajouter pour certaines catégories de personnes. Le virage ambulatoire constitue une forme déguisée de désassurance parce que les citoyens doivent maintenant déboursier pour recevoir des traitements à domicile, en plus de payer leurs médicaments et leurs repas, alors qu'auparavant ces coûts étaient assumés par l'État.

⁵¹ Journal *Les Affaires*, page couverture, mars 1997.

Dans son plan triennal 1998-2001, la Régie régionale de Montréal-Centre nous indique à la page 71 que l'économie sociale prendra de l'ampleur au cours des prochaines années. Les budgets qui seront consacrés aux entreprises d'aide domestique vont être multipliés par quatre entre 1997-98 et 1999-2000, passant de 11,1 millions \$ à 44,5 millions \$! Le gouvernement espère ainsi créer 6 000 emplois d'aide domestique en trois ans au Québec. Au mois d'août 1998, toutes les régions du Québec - sauf l'Abitibi - comptaient des entreprises d'aide domestique sur leur territoire. Mille emplois d'aide domestique à 8,30 \$ de l'heure et 68 entreprises ont ainsi été créés en quelques mois ⁵².

Enfin, pour ceux et celles qui n'ont même pas les moyens de se payer l'économie sociale, il reste l'entraide. En 1996, il y avait près de trois millions de canadiens qui prenaient soin d'une personne invalide. Ces personnes, qu'on nomme « aidants naturels », sont en majorité des femmes. Une des raisons qui expliquent le nombre croissant des aidants naturels est le fait que : « les hôpitaux ferment des lits pour malades chroniques, et les services sociaux de soutien, comme les établissements de soins de longue durée, sont incapables d'absorber le fardeau accru que cela entraîne pour eux » ⁵³.

Peu importe la solution choisie, avec le virage ambulatoire tel qu'il est mis en place, sans support réel de l'État pour offrir des services de qualité accessibles et gratuits, le gouvernement se déleste de son rôle traditionnel, que ce soit au profit du secteur privé et de l'économie sociale ou au détriment des « aidants naturels ». Dans ce qu'on pourrait [72] appeler la « désertification » des soins de santé, les personnes seules et sans ressources qui seront retournées à domicile risquent d'être laissées à elles-mêmes, sans pouvoir compter sur le soutien qui leur était autrefois accordé par l'État.

⁵² LÉVESQUE, Lia, « Succès du réseau d'aide domestique », Presse canadienne, *La Presse*, 15 août 1998.

⁵³ PRESSE CANADIENNE, « Près de trois millions de canadiens prennent soin d'une personne invalide », *La Presse*, 20 août 1997.

L'accord de libre échange

Si, pour l'instant, les compagnies de soins à domicile en place sont de petite taille, il faut se rappeler que nous n'en sommes qu'au début. Une fois que le marché sera débroussaillé, que la clientèle sera domestiquée et que le réflexe de payer pour recevoir des soins sera acquis, de grandes corporations voudront s'approprier une part florissante du marché. Certaines compagnies américaines ont déjà commencé à s'implanter au Canada. En mars 1997, la Olsten Corporation signait un contrat de 5,6 millions \$ pour dispenser des soins à domicile dans la ville de Winnipeg.

Selon certaines clauses de l'Accord de libre-échange nord américain (ALENA), une fois que des services sont privatisés, il devient très difficile d'inverser le processus pour qu'ils puissent être à nouveau couverts par l'État ⁵⁴.

La Olsten Corporation ⁵⁵

La Olsten Corporation est une multinationale basée à New-York dont le chiffre d'affaires était de 3,4 milliards de dollars en 1996. De ce montant, 1,65 milliard provenait des soins à domicile. En 1996, Olsten Corporation était présente dans 13 pays dont la Norvège, l'Allemagne, l'Angleterre et le Canada, où elle comptait 20 bureaux de soins de santé. Le pdg de Olsten a touché une rémunération totale (salaire et bonus) de 1 882 692 \$ en 1996, alors qu'aux États-Unis, le salaire des aides à domicile est de 5,70 \$ de l'heure et celui du personnel de soins de santé à domicile est de 8,00 \$ de l'heure. En 1997, le FBI a entrepris une enquête sur des facturations incorrectes de la part des bureaux floridiens de la Olsten Corporation.

⁵⁴ ARMSTRONG, Pat et al., « Medical alert, New-York organizations in health care », Garamond Press, Toronto, 1997, p. 25.

⁵⁵ Toutes les informations sur Olsten Corporation proviennent de : SILVER, Jim, « The cost of privatization : Olsten Corporation and the crisis in American for-profit home care », Canadian center for policy alternatives, 1997.

[73]

Avant de conclure des ententes rapide avec des compagnies comme la Olsten Corporation, il est bon de savoir que le système de soins à domicile aux États-Unis est en crise :

- * Le gouvernement américain a mis sur pied l'opération « Restaurer la confiance », une enquête de plusieurs millions de dollars sur l'industrie des soins de santé à domicile.
- * Les compagnies de soins à domicile à but lucratif fraudent de façon systématique. Une enquête menée sur une période de 15 mois dans les États de la Californie, de l'Illinois, de New York et du Texas, conclut que 40% des factures de soins à domicile chargées au programme gouvernemental Medicare n'étaient pas éligibles à un remboursement !
- * En septembre 1997, Bill Clinton a déclaré un moratoire sur la création de compagnies de soins à domicile.

Ces quelques faits devraient faire réfléchir les gens de l'Association des hôpitaux du Québec (AHQ) qui ont invité Mike Ellis, directeur exécutif des Services de santé Olsten, et Nadine Henningsen, directrice des ventes et du marketing des services de santé Olsten, à prononcer une conférence intitulée « Un nouveau modèle pour introduire des services de soins de santé à domicile au Canada », lors d'un colloque qui avait lieu les 5 et 6 février 1998, au Palais des congrès de Montréal.

Le marché des appareils de soins à domicile

Avec le virage ambulatoire, un marché tout neuf s'est créé : celui des appareils de soins de santé à domicile.

Il est bon de savoir que dans un document du MSSS intitulé « Portrait de la transformation du système de santé et de services

sociaux du Québec » datant de mars 1997 ⁵⁶, on évoquait à la section : « De multiples facteurs sont à l'origine des changements », le fait que les technologies de maintien à domicile ouvrent « un nouveau marché aux entreprises québécoises ». On poursuivait en ajoutant que « les trois quarts des produits et appareils n'existent pas encore ». Il y a donc là un marché intéressant. Parmi ceux qui profiteront de la nouvelle manne, il y a des acteurs présents depuis plusieurs années dans le [74] domaine de la santé : les pharmaciens. Le virage ambulatoire, en forçant le retour rapide des malades à la maison, obligera ceux-ci à se tourner de plus en plus souvent vers leur pharmacien pour obtenir des réponses à leurs questions ou des appareils de soins à domicile. Des entreprises telles que les pharmacies Jean Coutu publient des feuilles « d'information » sur les multiples appareils de diagnostic et de soins à domicile qu'il est possible de louer ou d'acheter, qui vont du stéthoscope à l'appareil de pression en passant par le fauteuil roulant et les produits les plus divers.

Le virage ambulatoire va également donner naissance à un nouveau type d'entreprise centrée sur les appareils de diagnostic ou de surveillance à domicile. Parmi les nouvelles technologies qui seront accessibles pour les traitements à domicile, on compte la télémédecine qui s'inscrit dans la continuité du virage ambulatoire et devrait, selon les spécialistes, connaître une croissance extrêmement rapide au cours des prochaines années. Elle permettra, par exemple, de passer un électrocardiogramme en restant chez soi, grâce à des appareils portatifs sophistiqués qui vont retransmettre les données instantanément dans les hôpitaux, ou encore de consulter un spécialiste situé à des centaines, voire à des milliers de kilomètres.

Le Québec a inauguré son réseau de télémédecine le 12 août 1998. La mise en place du réseau s'est faite en collaboration avec l'entreprise québécoise Cifra, spécialisée en télécommunication médicale, et avec QuébecTel et Télésat. ⁵⁷

Le Groupe Santé Médisys, présent dans le domaine de la télémédecine, a volé en août 1998 la première place des services

⁵⁶ MINISTÈRE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX, « Portrait de la transformation du système de santé et de services sociaux du Québec », Service des communications, Gouvernement du Québec, mars 1997, p. 11.

⁵⁷ DELISLE, Normand, « Le Québec inaugure son réseau de télémédecine », Presse canadienne, *La Presse*, 12 août 1998.

paramédicaux aux compagnies d'assurances en faisant l'acquisition de MDS Services paramédicaux. Le chiffre d'affaires de Médisys est d'environ 40 millions \$. L'entreprise compte 450 employés permanents et emploie près de 2 000 contractuels, surtout des infirmières. Le président et les cadres de Médisys ont un tiers du capital, Bell Canada un tiers et le holding Imasco, l'autre tiers. Médisys réalise plus de la moitié de son chiffre d'affaires en services de santé aux entreprises et en gestion d'invalidités. Médisys fait aussi de la gestion d'absentéisme : « quand quelqu'un se blesse au travail, on va l'aider [75] à réintégrer son travail, on aide à gérer le cas pour que la personne puisse retourner au travail le plus vite possible »⁵⁸.

Une entreprise québécoise nommée Oxybec Médical veut, quant à elle, prendre le relais du service public de santé en louant et vendant des équipements et accessoires médicaux pour les soins à domicile. Elle est en mesure de fournir tout le matériel requis pour convertir une chambre résidentielle en chambre d'hôpital, des lève-patients à l'équipement respiratoire, en passant par les chaises roulantes. L'entreprise possède des franchises dans cinq villes et veut 54 être présente dans toutes les régions du Québec⁵⁹.

Il est bon de rappeler qu'avec les nombreuses fermetures de lits et d'hôpitaux, il y a beaucoup de matériel de santé inutilisé au Québec. Le gouvernement ne pourrait-il pas mettre sur pied une politique de prêt de ce matériel, pour aider les citoyens qui subissent les effets négatifs du virage ambulatoire ?

La santé de luxe

Au moment même où la qualité générale des soins prodigués par l'État s'effrite, des services de médecine « de choix » se créent. Non seulement ceux qui ont la capacité de payer ont-ils accès rapidement aux services de base, contrairement au reste de la population, mais on assiste à la naissance d'une nouvelle gamme de « produits-santé » de

⁵⁸ BENOIT, Jacques, « Médisys double ses activités dans les services paramédicaux aux compagnies d'assurances », *La Presse*, 26 août 1998.

⁵⁹ GERMAIN, Daniel, « Oxybec Médical ; un réseau de franchises qui profite du virage ambulatoire », *Journal Les Affaires*, 21 mars 1998.

luxé. Ces produits ne sont pas toujours de première nécessité et peuvent parfois mener à la création d'une médecine douteuse au service des caprices d'une clientèle fortunée.

Voici deux exemples de cette nouvelle médecine

« Le bilan de santé pour cadres figure désormais parmi les programmes de santé élaborés par le secteur privé et adapté aux besoins particuliers des entreprises. Ainsi, les groupes de santé Médisys et Physimed offrent un service de santé complet aux cadres d'entreprises » ⁶⁰.

[76]

La Croix Bleue vient de « lancer un programme appelé « Convalescence », qui vise à garantir un rétablissement dans les meilleures conditions possibles (...) Les services assurés, destinés principalement aux personnes âgées de 55 à 74 ans, comprennent notamment les soins à domicile incluant l'aide d'une infirmière auxiliaire et les travaux d'adaptation du logement » ⁶¹.

Des promoteurs influents

Le « Sauveur » n'est pas seul. Il peut compter sur des alliés de taille pour prêcher sa bonne parole. Ses disciples sont, soit des gens respectables et crédibles comme M. Claude Castonguay, qui est auréolé du titre de fondateur de notre système public de santé, soit des affairistes qui se lancent à l'assaut de marchés lucratifs, armés de projets plus ou moins alambiqués.

Voici trois ardents promoteurs du Sauveur et de sa religion. Ces personnages jouent un rôle clé dans la privatisation de notre système de santé.

⁶⁰ THÉROUX, Pierre, « Suppléer au manque de ressources des réseaux publics », Journal *Les Affaires*, 25 juillet 1998.

⁶¹ THÉROUX, Pierre, « Face au désengagement de l'État, le secteur privé prend la relève », Journal *Les Affaires*, 25 juillet 1998.

Claude Castonguay

Depuis quelques mois, c'est à titre de père du système public de santé que M. Castonguay ne se gêne pas pour intervenir dans les médias à propos de la place du privé en santé. Non seulement M. Castonguay n'est plus ministre depuis belle lurette, mais il est bon de rappeler qu'il a de sérieux doutes quant au rôle de l'État dans l'économie. Dans le livre *Québec Inc.*, celui qui a été ministre des Affaires sociales de 1970 à 1973 dans le gouvernement Bourassa, et sénateur conservateur au début des années 1990, dit à propos de son passage en politique, « Je n'ai jamais cru dans l'idée de l'État-providence »⁶². Ça n'est pas surprenant de sa part, car ses intérêts sont ailleurs.

En effet, ce citoyen au-dessus de tout soupçon est vice-président du conseil d'administration et membre du comité exécutif de la Banque Laurentienne. M. Castonguay a également été président du Groupe d'assurances la Laurentienne de 1982 à 1989. Ses prises de position [77] sur la place que doit occuper le secteur privé en santé prennent donc une toute autre signification, une fois que l'on connaît les liens qui l'unissent aux banques et aux compagnies d'assurances. L'ancien sénateur a également été membre du conseil de direction du Conférence Board of Canada en 1984, il en a été le vice-président de 1985 à 1989, et le président de 1989 à 1991.⁶³ Le Conférence Board est l'un des principaux organismes privés de recherche qui a pour but de promouvoir les intérêts des firmes canadiennes.

M. Castonguay a de nombreuses fois présenté ses opinions comme étant l'expression des intérêts supérieurs de la collectivité, mais il semble que leur finalité est autre. Dans le journal *La Presse* du 10 novembre 1988, par exemple, Claude Castonguay alors porte-parole du Regroupement pour le libre-échange a dit : « Avec le libre-échange, nos programmes sociaux ont beaucoup plus de possibilités d'être maintenus et même améliorés ». Il a également ajouté qu'il était faux de prétendre que les Américains pourraient acquérir nos institutions de santé pour n'en limiter l'accès qu'aux riches. Le temps lui a donné tort, car non

⁶² FRASER, Matthew, « Québec inc. les Québécois prennent d'assaut le monde des affaires », Les Éditions de l'Homme, 1987, p. 125.

⁶³ « Claude Castonguay à la présidence du Conférence Board du Canada », *La Presse*, 13 octobre 1989.

seulement les budgets des programmes sociaux sont passés plus d'une fois au fil de l'épée depuis 1988, mais des géants américains des services de santé comme Olsten Corporation et Colombia s'installent actuellement chez nous et notre système de santé est de plus en plus à deux vitesses. Ses déclarations d'alors, cependant, allaient dans le sens des intérêts des grandes entreprises. Le Regroupement pour le libre-échange rassemblait d'influents personnages du secteur privé. Outre M. Castonguay, on y reconnaissait l'homme d'affaires Paul Desmarais junior, l'homme d'affaires Pierre Péladeau, l'ancien président du Conseil du patronat Ghislain Dufour et l'actuel vice-premier ministre du Québec Bernard Landry.

Claude Castonguay, qui fut président de la commission d'enquête sur la santé et le bien-être de 1966 à 1970, a également été président du comité d'experts sur l'assurance médicaments, qui a remis un rapport intitulé *L'assurance médicaments, des voies de solution* en 1996. Dans son rapport, monsieur Castonguay a tranché en faveur d'un régime d'assurance mixte privé-public qui a laissé une très grande place aux assureurs privés.

Le gouvernement a annoncé récemment son intention d'ouvrir un chantier sur la présence du secteur privé dans la santé au Québec. La [78] place du secteur privé dans le système de santé doit-elle augmenter ? Un groupe d'experts sera chargé de produire un rapport sur la question. L'annonce de ce chantier est parue dans les journaux au lendemain de la publication d'une lettre ouverte de monsieur Castonguay datant du 6 janvier 1998, où il se disait en faveur d'une plus grande place du secteur privé en santé. Or, selon l'article, notre promoteur avoué du privé serait pressenti pour faire partie du comité d'experts choisis par le gouvernement ! Y a-t-il danger de conflit d'intérêts pour M. Castonguay ?

Pierre Le François

Il est l'un des associés de Hermès, une société qui vise à « favoriser le développement de partenariats entre le privé et le public ». Hermès a été impliquée dans le controversé dossier de la privatisation des stationnements et parcomètres à Montréal en 1994. Rappelons que M. Le François est l'ancien secrétaire général de la Ville de Montréal (sous Jean Doré), et qu'il était en faveur de la privatisation de l'eau du robinet à Montréal.

Dans *La Presse* du 20 septembre 1997, M. Le François a affirmé que Hermès explorait les différentes possibilités offertes par le marché américain (concernant la possibilité que des riches patients américains viennent se faire opérer à Montréal), de concert avec des « institutions » qu'il n'a pas nommées et le gouvernement ⁶⁴ !

Monsieur Le François, qui est également président de la Société de partenariat et de coopération ⁶⁵ et président de l'Institut pour le partenariat public-privé, organise de nombreux colloques à travers le Québec. Il en a organisé un pour l'Association de hôpitaux du Québec, le 25 novembre 1997, au Ritz Carlton de Montréal. Son titre : « Le partenariat public-privé : réalités, opportunités, perspectives ».

M. Le François, qui est également un ancien sous-ministre de la santé, est très présent dans le domaine de la santé. Il est dirigeant et actionnaire du Réseau de santé Hingston, un pionnier dans le domaine de la privatisation des soins à grande échelle ⁶⁶.

Enfin, Pierre Le François est l'un des actionnaires du groupe qui [78] veut construire un hôpital privé de 15 millions \$ à Ste-Julie. Cet hôpital serait le premier d'une série de 14 devant être implantés à travers le

⁶⁴ THIBODEAU, Marc, « En quête de la manne américaine », *La Presse*, 20 septembre 1997.

⁶⁵ DUHAMEL, Daniel, « Santé : le système reçoit à petites doses le privé », *Journal Les Affaires*, 24 janvier 1998.

⁶⁶ BOURDEAU, Réjean, « Hingston développe un réseau de santé québécois qui vendra ses services aux Américains », *Journal Les Affaires*, 1er mars 1997.

Québec ⁶⁷. Les autres associés sont le promoteur Yvan Beaudet, l'ancien sous-ministre de la Santé Reynald Gagnon et la compagnie General Electric ⁶⁸.

Sylvain Vaugeois

M. Vaugeois est propriétaire de la firme de communication qui porte son nom. Ce proche du Parti québécois (il a travaillé pendant sept ans au cabinet de quatre ministres péquistes dans le gouvernement Lévesque) et intime du vice-premier ministre du Québec, Bernard Landry, est à l'origine de la venue de la compagnie de multimédia française Ubi Soft à Montréal, grâce au financement, par l'État, de chaque emploi à raison de 25 000 \$ par an pendant cinq ans !

Vaugeois, qui possède sa propre maison d'édition, est cet individu qui, après avoir publié le livre de Robert Obadia intitulé : *Nationair, un succès assassiné : la vérité* en 1994, a eu soudain envie de se lancer dans l'aventure du vol nolisé, en engageant Robert Obadia comme consultant. (Rappelons que Nationair, l'entreprise de M. Obadia, a fait une faillite frauduleuse.) L'aventure n'a pas fait long feu, ce qui n'a pas empêché Sylvain Vaugeois d'affirmer dans *Le Devoir* du 28 janvier 1995, qu'il rêvait de monter une affaire avec Robert Obadia. Il en faisait même un pari.

Le pari n'ayant pas été tenu, Vaugeois s'intéresse maintenant au secteur de la santé. Deux de ses projets sont exposés plus loin. Ces projets doivent être rentables, car le seul lien entre les différentes idées de ce personnage coloré, c'est l'argent.

« L'argent m'intéresse énormément. Je veux en faire beaucoup, je veux que les jeunes en fassent beaucoup, je veux que le Québec tout entier en fasse beaucoup. Nous avons toutes les chances d'être

⁶⁷ GUAY, Madeleine, « Des soins tout autant gratuits à l'hôpital privé de Sainte-Julie », *Journal Les Affaires*, 1er août 1998.

⁶⁸ GAGNON, Martha, « Un hôpital privé régional de 15 millions à Sainte-Julie », *La Presse*, 6 juillet 1998.

prospères, nous pouvons nous retrouver à l'épicentre de la richesse mondiale ! » ⁶⁹.

[80]

Et tout est prétexte à faire de l'argent pour Vaugeois. Il a même eu l'idée de créer un RÉER-Expos pour venir en aide à l'équipe de baseball montréalaise... ⁷⁰

⁶⁹ VÉZINA, René, « Les idées de grandeur de Sylvain Vaugeois », *Revue Commerce*, mai 1998.

⁷⁰ DÉCARIE, Jean-Philippe, « Un RÉER-Expos », *Journal de Montréal*, 4 mai 1998.

[81]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

PREMIER CAS : LA SANTÉ

« L'industrie » de la santé

[Retour à la table des matières](#)

Le Sauveur, en plus de compter sur ses disciples pour faire rayonner son message, peut se cacher sous différents visages. S'il a souvent les traits des compagnies d'assurances, des compagnies pharmaceutiques et des compagnies de soins à domicile, il a de plus en plus ceux des compagnies de technologies de l'information et de biotechnologies.

Tous ces bienfaiteurs ont cependant un point en commun : ils voient la santé d'abord et avant tout comme une véritable industrie. Voici à ce sujet un rapport très intéressant intitulé *Faire de l'industrie de la santé un pôle industriel de premier plan pour la région de Montréal*⁷¹, qui a été rédigé par le « Comité santé » et a servi de base à l'orientation du chapitre 5 du plan triennal 1998-2001 de la Régie régionale de Montréal-Centre⁷².

⁷¹ COMITÉ SANTÉ, « Faire de l'industrie de la santé un pôle industriel de premier plan pour la région de Montréal », Rapport du Comité santé, août 1997.

⁷² RÉGIE RÉGIONALE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX DE MONTRÉAL-CENTRE, « Choisir des solutions d'avenir pour améliorer nos services », l'organisation des services de santé et des services sociaux sur l'île de Montréal, 1998-2001, document de support, décembre 1997.

Le rapport du Comité santé

Le Comité santé a été mis sur pied par la Ville de Montréal et le ministère du Développement de la Métropole. Dans son rapport, le Comité santé mettait l'accent sur cinq secteurs porteurs d'avenir en santé : l'industrie pharmaceutique, l'industrie des biotechnologies reliées à [82] la santé, l'industrie du matériel médical, l'industrie des technologies de l'information et l'industrie des services.

Ce Comité est formé d'une trentaine de « spécialistes » et de décideurs du milieu de la santé, parmi lesquels on retrouve des acteurs du réseau public, entre autres, les directeurs de la Régie régionale de Montréal-centre et de certains hôpitaux montréalais. On y retrouve aussi bon nombre de firmes privées, dont :

- les compagnies pharmaceutique Merck-Frosst et Hoechts Marion Roussel
- le groupe de santé Medisys
- Bio-Capital Fonds d'investissement (Fonds de solidarité de la FTQ)
- Bell Canada
- Innovitech
- le Centre de recherche informatique de Montréal

Ainsi que des membres invités comme :

- Francisco Bellini, président de Bio-Chem Pharma

Le Comité santé est présidé par Hélène Desmarais (épouse de Paul Desmarais junior) et a remis, en août 1997, un rapport fameux rédigé en collaboration avec des gens de SECOR.

Faire de l'industrie de la santé un pôle industriel de premier plan pour la région de Montréal

Le rapport du Comité santé propose un plan d'action en trois actes :

1. Stimuler l'entrepreneuriat
2. Encourager l'innovation
3. Accroître l'ouverture de l'industrie vers l'extérieur

On voit mal l'intérêt pour le public et la santé dans le plan d'action, mais l'orientation « marché », elle, est cependant tout à fait perceptible. Tout au long des pages du rapport, on voit défiler des recommandations peu subtiles qui vont dans le sens des intérêts des membres du comité. Il faut, nous dit-on :

- « maintenir un régime fiscal très compétitif pour la recherche et le développement »

[83]

Ce qui n'est pas sans faire l'affaire des compagnies pharmaceutiques comme Merck-Frosst, Bio-Chem Pharma et Hoechts Marion Roussel, qui bénéficient déjà d'un traitement fiscal plus que généreux. Selon un étude réalisée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, le Canada offre le traitement fiscal le plus généreux du monde industrialisé en recherche et développement ⁷³. Ces avantages fiscaux, le secteur des biotechnologies et des technologies de l'information en profiteront aussi.

⁷³ MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL, « The Canadian Pharmaceutical Industry : The Case for Investing in Canada », mars 1994, p. 29.

- « orchestrer le transfert technologique entre les centres de recherches universitaires, hospitaliers ou gouvernementaux, et l'industrie »

Ainsi l'industrie pourra-t-elle s'enrichir du fruit de la recherche des autres, que ce soit dans le domaine des technologies de l'information, des biotechnologies ou de l'industrie pharmaceutique.

- « faciliter l'exportation de notre expertise médicale, notamment par le biais de la télémédecine »

Ce qui fera l'affaire de Médysis, qui œuvre dans la télémédecine, ainsi que celle de certains médecins spécialistes, puisque la télémédecine permet à ces derniers d'offrir à distance une opinion médicale partout dans le monde.

- « développer, en fonction de la capacité excédentaire du réseau, le marché de la clientèle étrangère pour nos services médicaux »

Mme Desmarais explique ce point en des termes beaucoup plus clairs dans *Le Devoir* du 20 août 1997, quand elle dit : « la priorité pour nous, c'est l'ouverture des hôpitaux aux étrangers. La clientèle visée est celle des États-Unis où les soins de santé sont beaucoup plus élevés ». Cette mesure ferait, entre autres, le bonheur des compagnies d'assurances américaines qui paieraient moins pour faire soigner leurs assurés.

[84]

- « Accroître la visibilité internationale de l'industrie de la santé »

À cet égard, poursuit le document :

« la récente mission commerciale en territoire français dirigée par le ministre de la santé et des services sociaux, M. Jean Rochon, constitue un exemple parfait d'initiative heureuse pour le développement de l'industrie. Le Comité encourage le gouvernement et les organismes concernés, en particulier Montréal International, à se doter d'une stratégie globale pour accroître à l'étranger la visibilité de l'industrie ».

Power Corporation : portrait d'une compagnie très intéressée

Paul Desmarais père, fondateur de Power Corporation, est reconnu pour être l'un des hommes les plus influents du Canada. De nombreux politiciens ont fait leurs classes dans son entreprise, dont Brian Mulroney, ancien Premier ministre du Canada, et Daniel Johnson, ancien Premier ministre du Québec. Paul Desmarais, propriétaire du journal *La Presse* et beau-père de Hélène Desmarais, est devenu un acteur majeur de l'industrie de la santé au Canada grâce à l'achat de la London Life par la Great West à l'automne 1997. Il est ainsi devenu l'un des deux premiers assureurs privés au Canada, et s'est avantageusement positionné sur le marché de 75 milliards \$ de la santé au Canada.

La Great-West est également présente dans le domaine de l'assurance santé aux États-Unis. Le rapport de l'assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires du 15 mai 1997 de la Corporation financière Power révèle que la Great-West États-Unis réoriente ses activités vers la gestion des soins de santé. À la fin de l'année 1996, des organismes de maintien de la santé (HMO) de la Great West étaient présents dans cinq États et il devrait y en avoir dans au moins vingt États d'ici la fin 1998.

En ce qui concerne Hélène Desmarais, elle a plus d'une corde à son arc. Outre son poste de présidente du Comité santé, elle est également présidente du conseil d'administration de BioCapital Fonds d'investissement, un fonds de capital qui investit dans les secteurs de la biotechnologie, du génie médical et de l'industrie du diagnostic, et présidente du Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal qui aide [85] au démarrage d'entreprises, particulièrement dans le secteur des

technologies médicales. Pour veiller à l'autonomie à long terme du Centre d'entreprises et d'innovation, Mme Desmarais a mis sur pied un bureau de gouverneurs réunissant des représentants de SNC-Lavalin, Hydro-Québec, Vidéotron, Imasco et Power Corporation ⁷⁴.

Enfin, Hélène Desmarais était présente aux côtés de Paul Desmarais père en septembre 1994 lors de l'inauguration du chantier du pavillon des sciences biomédicales de l'Université de Montréal, un pavillon nommé... Paul Desmarais. M. Desmarais avait, à l'époque, manifesté son intérêt et son désir de continuer à s'associer aux travaux des chercheurs du Département de physiologie avant de conclure en disant : « vous pouvez compter sur moi et sur ma famille pour vous aider à avoir un centre de recherche incomparable » ⁷⁵.

Paul Desmarais peut également miser sur les pages de son journal. *La Presse* pour promouvoir ses intérêts à l'occasion. Claude Picher, *columnist* à *La Presse*, sert bien les intérêts de son patron lorsqu'il écrit, dans sa chronique du 7 février 1998 :

« la plupart des Québécois et pas seulement les riches mais aussi les travailleurs à revenus moyens et même modestes, ont les moyens de payer des assurances qui leur donneraient accès rapidement à des soins de qualité. C'est une question de choix (...) Pour cela on se prive d'un voyage en Floride, on reporte l'achat d'une nouvelle voiture ou on coupe dans les repas au restaurant (sic) » ⁷⁶.

Le schéma 1 montre les liens tissés par Paul Desmarais et Power Corporation dans le domaine de la santé.

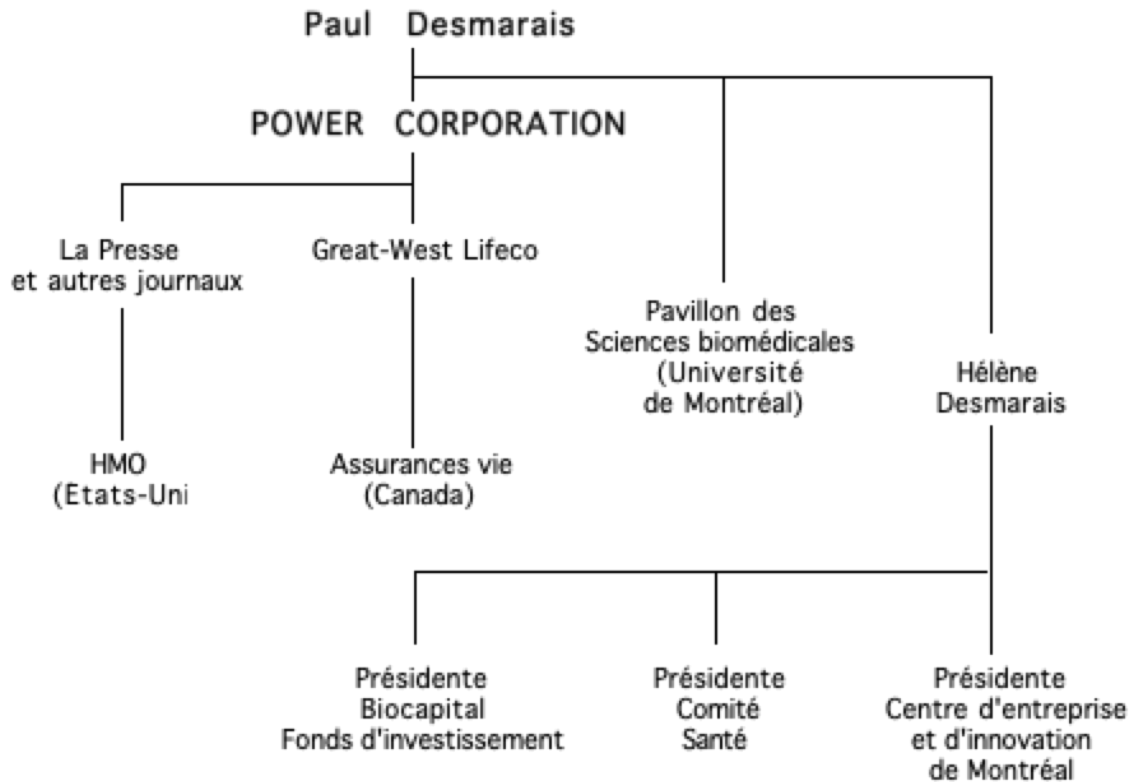
⁷⁴ LORTIE, Marie-Claude, « Nouveau virage du centre d'entreprises et d'innovation », *La Presse*, 12 octobre 1996.

⁷⁵ SOULIÉ, Jean-Paul, « Inauguration du chantier du futur pavillon des sciences biomédicales Paul-Desmarais à l'Université de Montréal », *La Presse*, 14 septembre 1994.

⁷⁶ PICHER, Claude, « L'absurdité du système », *La Presse*, 7 février 1998.

[86]

Schéma 1



[87]

Quelques secteurs d'avenir

Les industries auxquelles s'intéressait le Comité santé ont un lien en commun : la rentabilité. Nous soulignerons brièvement les possibilités de trois de ces industries.

L'industrie pharmaceutique

L'industrie pharmaceutique est le secteur le plus rentable au monde. Pour en savoir plus sur le sujet, lire « Impact du coût des médicaments sur les budgets de santé étatiques *versus* la rentabilité financière de l'industrie pharmaceutique brevetée »⁷⁷. On y apprend, entre autres choses, que les six compagnies pharmaceutiques étudiées ont réalisé, après impôts, un rendement moyen du capital investi de plus de 35% en 1996. L'une d'entre elles, Schering-Plough, a même réalisé un rendement de 66% ! Ces firmes ont versé à leurs actionnaires, sous forme de dividendes ou de rachat d'actions, la somme colossale de 36,4 milliards \$ U.S., correspondant à 87% du bénéfice net réalisé entre 1992 à 1996 ! L'étude des rapports annuels des compagnies pharmaceutiques nous montre bien où est leur priorité : elles ont pour mission première de réaliser des bénéfices et sont d'abord et avant tout au service de leurs actionnaires. L'objectif d'améliorer la santé des malades semble secondaire pour ces firmes, comme le rappelle Dorothée Benoît-Browaeys dans son livre *La bioéthique* : « les industriels du médicament n'investissent pas dans les maladies comme le paludisme ou le choléra qui concernent des pays sans argent ! »⁷⁸.

Pour les compagnies pharmaceutiques, l'activité de recherche et développement (R & D) sert d'abord à créer de nouveaux « produits » commercialisables. Si ces nouveaux produits peuvent améliorer les thérapies existantes, tant mieux ; sinon, on les vend tout de même, car il ne faut pas perdre de vue la mission première des ces compagnies : le profit. En 1995, seulement deux des 81 nouveaux médicaments brevetés ont été considérés comme des « découvertes importantes » ou des « améliorations considérables » pour les thérapies [88] existantes. Les autres n'étaient que des nouvelles versions de médicaments existants, ou de nouveaux médicaments qui amélioraient peu les thérapies existantes. L'année 1995 n'a rien d'exceptionnel. De 1991 à 1995, 92% de tous les nouveaux médicaments sur le marché canadien

⁷⁷ LAMBERT, Gino, LAUZON, Léo-Paul, « Impact du coût des médicaments sur les budgets de santé étatiques versus la rentabilité financière de l'industrie pharmaceutique brevetée », Chaire d'études socio-économiques de l'Université du Québec à Montréal, juin 1998.

⁷⁸ BENOIT-BROWAEYS, Dorothée, « La bioéthique », op. cit., p.51.

n'amélioreraient pas substantiellement la thérapie ⁷⁹. Soulignons que cet attrait de la nouveauté se révèle coûteux car, comme nous l'indique le rapport sur l'assurance médicaments dirigé par Claude Castonguay : si le prix des médicaments existants est présentement relativement sous contrôle, « les prix des nouveaux médicaments sont élevés et constituent un facteur significatif dans l'augmentation du coût d'ensemble des médicaments » ⁸⁰ ; « bien souvent, seule l'attraction de la nouveauté, alimentée par l'industrie pharmaceutique et le désir du praticien de se croire à la fine pointe, expliquent plusieurs des glissements thérapeutiques observés au sein de certaines classes de médicaments et l'accroissement des coûts qui en découle » ⁸¹.

L'accent mis sur la commercialisation des médicaments nous apparaît clair lorsque l'on compare le pourcentage des budgets que les compagnies pharmaceutiques consacrent annuellement à la publicité et à la promotion de leurs produits avec le pourcentage qu'elles consacrent à la R & D. Au Canada, environ 20% des recettes de ventes sont consacrées à la promotion alors que seulement la moitié (10%) sont investies en R & D ⁸².

Au Québec, en 1997, l'industrie pharmaceutique est composée d'environ 30 entreprises transnationales, de près de 40 PME pharmaceutiques, de quelques 60 entreprises de produits naturels et de 13 entreprises de recherches cliniques. Cette industrie crée 13 000 emplois. Les exportations québécoises s'élevaient à 336,4 millions \$, et les importations étaient évaluées à 638 millions \$ ⁸³.

[89]

⁷⁹ Bulletin de la Coalition santé, volume 2, numéro 5, avril 1997, p. 3.

⁸⁰ CASTONGUAY, Claude et al., « L'assurance médicaments, des voies de solution », Rapport du comité d'experts sur l'assurance médicaments, 1996, p. 24.

⁸¹ Ibid., p. 29.

⁸² MINISTÈRE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX, « Recension des options en matière de financement, de partage et de contrôle des coûts d'un programme universel de médicaments et évaluation sommaire de ces options », Direction de l'évaluation, Direction générale de la Planification et de l'Évaluation, août 1995, p. 114.

⁸³ Site internet du Ministère de la Santé et de Services sociaux, Orientations, Les industries de la santé, août 1998.

L'industrie des technologies de l'information

Les technologies de l'information vont prendre de plus en plus de place en médecine avec l'arrivée de la télémédecine, des communications informatiques et l'apparition de nouveaux moyens d'apprentissage comme les simulations d'opérations sur ordinateur.

La firme montréalaise CGI, qui œuvre dans l'industrie des technologies de l'information, est la nouvelle coqueluche du monde des affaires québécois. Sa valeur boursière est passée de 105 millions à 2,3 milliards \$ en 13 mois ⁸⁴ ! Les dirigeants de CGI disent qu'il y a deux secrets pour expliquer la croissance de la firme. Le premier, c'est qu'elle mise beaucoup sur l'impartition ⁸⁵ des services informatiques pour croître. L'impartition lui fournit d'ailleurs 60% de ses revenus ⁸⁶. On peut même dire que CGI est parfois un peu trop désireuse d'obtenir des contrats. *Le Devoir* du 5 mai 1998 nous apprend que « après avoir conseillé la société de transport [STCUM], la firme CGI pourrait décrocher le contrat, sans appel d'offres », plus de dix millions \$ étant en jeu ⁸⁷. Rappelons que CGI avait obtenu, dans la controverse, un contrat de six millions \$ en octobre 1996 pour gérer le centre informatique de la Ville de Montréal.

L'autre secret de CGI, c'est son association avec Bell Canada. Tout a commencé en novembre 1995, alors que Bell Canada signait une alliance stratégique avec CGI. En janvier 1998, Bell Canada Entreprises (BCE), la société mère de l'empire Bell, a conclu la plus importante transaction d'impartition au Canada en faveur de CGI (4,5 milliards \$ sur dix ans). En juillet 1998, Bell Sygma, la filiale technologique du géant des télécommunications, a fusionné ses services avec ceux de CGI, qui devenait ainsi numéro un dans son

⁸⁴ FONTAINE, Laurent, « CGI ou comment décupler ses ventes en deux ans ! », *Revue Commerce*, mars 1998, p. 38.

⁸⁵ Une société qui a recours à l'impartition ou à la sous-traitance fait appel à une firme de l'extérieur spécialisée dans un domaine précis pour prendre en charge un de ses services, par exemple celui de l'informatique.

⁸⁶ *Ibid.*, p. 42.

⁸⁷ LÉVESQUE, Kathleen, « Le privé s'installe en douce à la STCUM », *Le Devoir*, 5 mai 1998.

domaine au Canada et sixième en Amérique du Nord. Grâce à cette fusion, BCE pourra prendre le contrôle de CGI en 2006. Notons qu'un consortium piloté par Bell Canada a obtenu, en mai 1998, un contrat de 1,2 millions \$ pour bâtir les liaisons informatiques entre les trois institutions hospitalières [90] du CHUM, et ce bien que des concurrents aient fait des propositions moins coûteuses d'environ 200 000 \$. Bell a également obtenu un contrat pour mettre en place l'infrastructure de l'informe québécoise de la santé qui doit relier l'ensemble du réseau socio-sanitaire du Québec, un contrat qui attendrait 250 millions \$ selon les coûts du marché ⁸⁸.

La firme CGO, une société « spécialisée dans la gestion intérimaire d'hôpitaux et autres services de consultations destinés principalement au domaine des soins de santé, de même qu'au secteurs de l'éducation et de l'administration municipale » ⁸⁹, pourrait se révéler un autre atout non négligeable pour CGI, puisque CGO est la propriété de CGI depuis 1996. CGO a été impliquée dans de nombreux dossiers en santé dont celui du CHUM, celui des services de laboratoire de Québec et de certains centres hospitaliers en Montérégie. Cette implication fut loin d'être toujours couronnée de succès, comme on peut le constater dans cet extrait d'un article du *Soleil* de Québec qui nous révèle qu'une étude réalisée au coût de 200 000 \$ par CGO a été jetée aux poubelles en décembre 1997, après des débats houleux :

« Dure soirée pour les permanents de la Régie. Il ne reste rien des recommandations du rapport CGO sur la réorganisation des hôpitaux et des urgences à Québec (...) La réunion du 4 décembre devait être la réponse de la Régie aux recommandations du rapport CGO. Trois urgences ? Regroupement des spécialités ? Fermeture de lits ? Rien. 200 000 \$ partis en fumée » ⁹⁰.

⁸⁸ LESSARD, Denis, « Québec impose Bell au CHUM », *La Presse*, 6 mai 1998.

⁸⁹ BELLEMARE, Pierre, « CGI acquiert CGO », *La Presse*, 4 décembre 1996.

⁹⁰ FLEURY, Robert, « Les analyses de la Régie et de CGO torpillées », *Le Soleil*, 5 décembre 1997.

Le Dr Marcel Pouliot, président du Comité directeur provincial sur les laboratoires, a remis sa démission le 24 septembre 1997 au ministre de la Santé et des Services sociaux, Jean Rochon, car, a-t-il dit, « le lien de confiance avec M. Rochon n'existe plus ». Invoquant une récente étude de CGO Portant sur les services de laboratoire de Québec, le Dr Pouliot a dit :

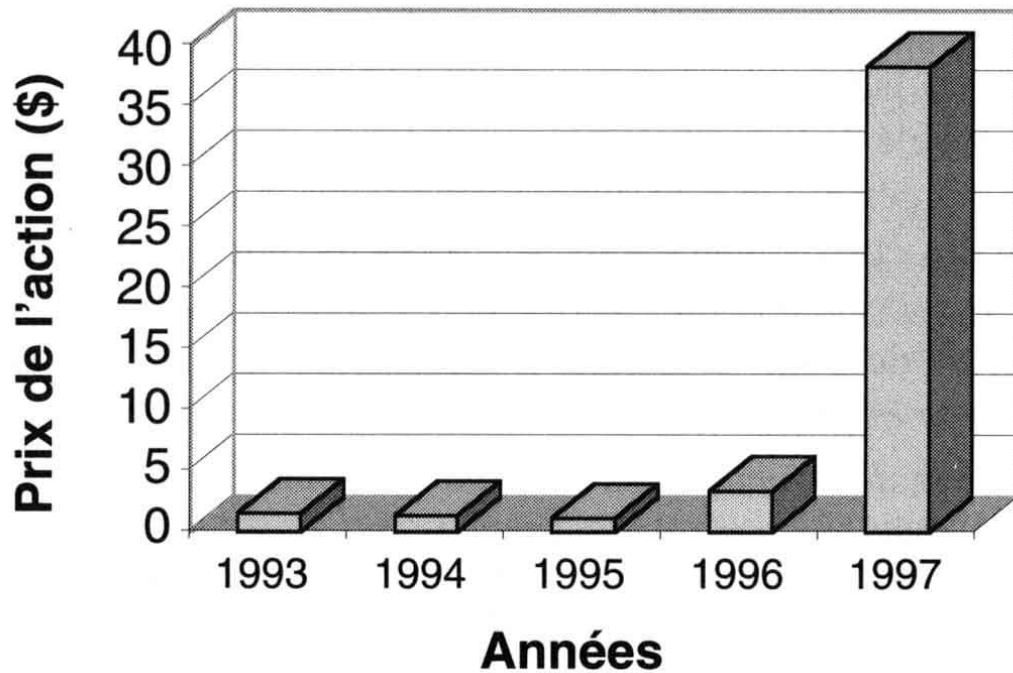
« C'est complètement farfelu. On fait appel à des firmes privées qui vont dire ce qu'on leur dit de dire, plutôt que de faire appel à des comités regroupant les personnes les plus compétentes dans ce domaine »⁹¹.

[91]

Soulignons enfin que Paule Doré, vice-présidente exécutive des affaires corporatives de CGI, fut présidente de la Chambre de commerce de Montréal (1996-1997). Mme Doré siège sur plusieurs conseils d'administration, dont celui de assurances AXXA.

⁹¹ THIBODEAU, Marc, « Démission du président de Comité sur les laboratoires », *La Presse*, 25 septembre 1997.

Graphique 6
Évolution boursière du titre de CGI
(en dollars)



La valeur boursière de CGI a explosé après sa première association avec Bell en 1995. L'action est passée de 3,37 \$ en 1996 à 38,25 \$ en 1997 ! L'action a connu trois fractionnements deux pour un (12 août 1997, 15 décembre 1997 et 6 mai 1998). Un placement de 10 000 \$ chez CGI en 1995 vaut presque un million \$ trente mois plus tard ⁹² !

⁹² BOURDEAU, Réjean, « Groupe CGI : une performance boursière exceptionnelle », *Journal Les Affaires*, 27 juin 1998.

L'industrie des biotechnologies reliées à la santé

La biotechnologie est l'ensemble des méthodes utilisant les données et les techniques de l'ingénierie et de la technologie sur des organismes vivants ou des enzymes, pour réaliser des transformations utiles en chimie, en pharmacie et en industrie agro-alimentaire.

[92]

Un récent livre de Jeremy Rifkin ⁹³ nous indique, à travers une recherche très documentée, que le secteur le plus prometteur pour les investisseurs dans les années à venir sera, sans conteste, celui des biotechnologies. Nous reprenons ici quelques unes des révélations de son livre, *Le siècle biotech* ⁹⁴

Les biotechnologies vont complètement bouleverser nos rapports avec le monde vivant dans le futur. Grâce aux biotechnologies, plusieurs progrès médicaux seront possibles. Des compagnies travaillent actuellement à la « fabrication » d'organes artificiels pour régler le problème des greffes. Certaines firmes peuvent déjà cultiver de la peau en laboratoire pour venir en aide aux grands brûlés. Un des éléments clé de la biotechnologie est la capacité d'isoler et de recombiner des gènes. On peut maintenant procéder à une modification génétique des êtres vivants grâce à l'ADN recombiné, une sorte de machine à coudre biologique permettant d'agrafer les uns aux autres des éléments de code génétique d'organismes n'ayant aucun lien entre eux. Par exemple :

« En 1986, des scientifiques ont prélevé sur une luciole le gène qui provoque chez cet animal l'émission d'un signal lumineux et l'ont inséré dans le code génétique d'un plant de tabac. Les feuilles de ce dernier se sont mises à briller »

Le puissant outil qu'est l'ADN modifié mène à des possibilités infinies. Les notions même d'espèces sont remises en cause grâce aux

⁹³ Jeremy Rifkin est président de la Fondation on Economics Trends, basée à Washington. Il est l'auteur de nombreux ouvrages sur les grandes tendances économiques et les relations entre science, technologie et culture.

⁹⁴ RIFKIN, Jeremy, « Le siècle Biotech », Boréal, 1998.

récents progrès du génie génétique. Certains transgénéciens voient les espèces comme des banques de gènes potentiellement transférables. Parmi les multiples possibilités qu'offriront les biotechnologies, mentionnons qu'on pourra :

« modifier le génome d'un arbre pour qu'il parvienne plus vite à maturité ; manipuler le code génétique des animaux d'élevage pour obtenir du « superbétail » à croissance rapide ; corriger le code génétique des céréales pour augmenter les rendements »

Une course folle a lieu en ce moment sur toute la surface de la planète pour isoler et breveter un maximum de gènes aux caractéristiques particulières et exploitables. La course ne concerne pas [93] uniquement les gènes des animaux et des végétaux, ceux des humains sont également visés.

« Il est probable que, d'ici à moins de dix ans, chacun des cent mille gènes environ qui constituent le patrimoine génétique de notre espèce sera breveté et réduit au statut de propriété intellectuelle exclusive de multinationales pharmaceutiques, chimiques, agro-alimentaire et biotechnologiques »

Des questions éthiques majeures nous seront posées dans un avenir très proche. Car, non seulement des firmes multinationales sont-elles en train de breveter la vie, mais déjà des scénarios d'horreur, qu'on croyait appartenir au cinéma de science fiction ou à un avenir très lointain, viennent rôder à nos portes.

« Il est au moins un chercheur pour se déclarer en mesure, dès les premières années du prochain siècle, de développer des clones humains dépourvus de tête dans des matrices artificielles afin de les utiliser comme réserve de pièces détachées disponibles pendant la durée de vie de l'individu dont les cellules ont été clonées »

D'après les scientifiques, le potentiel économique de toutes ces découvertes n'a d'autres limites que celles de l'imagination humaine, outre les fantaisies et les caprices du marché. Pas besoin d'ajouter que

des dizaines de multinationales consacrent d'énormes budgets à la recherche en biotechnique. On retrouve parmi les intéressées les compagnies pharmaceutiques Novartis et Eli Lilly, et la compagnie agro-alimentaire Monsanto. Rien qu'aux États-Unis, il existe déjà 1 300 entreprises de biotechnologie qui engrangent près de 13 milliards \$ de recettes annuelles et emploient plus de 100 000 salariés.

En cette ère de mondialisation tous azimuts, la tendance est au regroupement et à la fusion des grandes entreprises pour créer de véritables titans qui contrôlent de larges parts de marché dans leur secteur d'activité. Le secteur bio-industriel n'échappe pas à cette orientation vers la concentration du capital et la création de puissantes entreprises transnationales. Novartis en est un exemple typique. Cette société est née de la fusion de deux sociétés suisses, la société pharmaceutique Sandoz et la société agrochimique Ciba-Geigy.

« Novartis se retrouve ainsi au premier rang mondial des sociétés agrochimiques, au deuxième rang des producteurs de semences, au troisième rang des entreprises pharmaceutiques [94] et au quatrième rang des sociétés pharmaceutiques vétérinaires. »

Les quelques faits ci-dessus indiquent que les compagnies qui sauront se positionner adéquatement dans le secteur des biotechnologies auront une sérieuse emprise sur l'économie de demain. Notons qu'au Québec, l'industrie de la biotechnologie reliée à la santé est composée d'environ 40 sociétés employant plus de 1000 personnes, dont 665 en recherche et développement. Leurs ventes annuelles totalisent environ 250 millions \$, principalement dans le domaine des produits de diagnostic (65%). Ces entreprises sont composées principalement de petites entreprises issues des travaux de recherches des institutions québécoises ⁹⁵.

Deux projets

⁹⁵ Site internet du ministère de la santé et des services sociaux, Orientations, Les industries de la santé, août 1998.

Les projets en santé sont nombreux et variés. Ils dépassent le cadre des grandes industries que le Comité santé veut promouvoir. Les « opportunités » en santé représentent plus que des ouvertures dans le domaine des assurances, des soins à domicile, des cliniques privées, des pharmacies, des appareils de soins à domicile, etc. Certains projets sont surprenants et nous montrent le fort potentiel du « marché » de la santé.

Projet un : RÉER-santé ⁹⁶

Sylvain Vaugeois a lancé l'idée d'un RÉER-santé en septembre 1996, lors de la commission sur la fiscalité. Il a alors frappé un mur. Un an plus tard, en septembre 1997, le projet renaît avec quelques nouvelles données. Le ministère des Finances du Québec a donné son aval en septembre 1997 pour étudier le projet.

Ce que propose M. Vaugeois, c'est la création d'un RÉER-santé sur le même principe que le RÉER régulier, dans lequel les contribuables pourraient déduire fiscalement jusqu'à 20% de leur revenus annuels. Ce RÉER-santé serait baptisé du nom de RAVIES.

[95]

Rappelons que les RÉER ne profitent qu'à une minorité de la population. Dans un premier temps, les RAVIES seraient donc un abri fiscal profitant aux riches et priveraient le gouvernement de revenus importants. Le projet Vaugeois - concocté avec l'aide de la firme comptable Ernst & Young - propose que les retraits des RÉER-santé ne soient pas imposables. Ernst & Young évalue à 60 millions \$ par année le congé d'impôts pour les sommes placées dans un RAVIES. Cela diminuerait d'autant les sommes injectées dans le système public de santé.

⁹⁶ GAGNÉ, Jean-Paul, « Sylvain Vaugeois revient à la charge avec un régime d'épargne santé simplifié », *Journal Les Affaires*, 13 septembre 1997, et BÉRUBÉ, Gérard, « Epargne-santé : Vaugeois remet ça ! », *Le Devoir*, 13 septembre 1997.

Les RAVIES auraient pour effets, outre la diminution des revenus de l'État, de contribuer à la privatisation des soins de santé et de faire supporter par la collectivité les soins de santé des riches.

Projet deux : hôpitaux privés pour riches étrangers

Projet Vaugeois

- En juin 1997, Sylvain Vaugeois, lance un projet d'hôpital international de 2 000 lits à Mirabel ⁹⁷.
- Ce projet serait financé par des grands groupes d'assurances. La clientèle internationale (et riche) serait acheminée par les assureurs-actionnaires. Ce type d'hôpital serait calqué le modèle du *managed care* américain.
- Parmi les groupes intéressés, on retrouve le groupe Bouygues (une multinationale française de l'eau et des travaux publics), et Colombia HCA (un géant Américain des soins de santé).
- Sylvain Vaugeois revient à la charge en décembre 1997. « Il dit que l'annonce officielle se fera en 1998 ». Les investisseurs seraient Colombia et des groupes d'assurances ⁹⁸.

Projet Desmarais

- En août 1997, Hélène Desmarais affirmait que, pour le Comité santé, « la priorité c'est l'ouverture des hôpitaux aux étrangers ».

[96]

- Notons qu'il y a au moins deux hôpitaux intéressés. Il s'agit de l'Hôpital général juif de Montréal son directeur général, Henri

⁹⁷ BÉRUBÉ, Gérard, « Vaugeois veut construire un hôpital de 2 000 chambres à Mirabel », *Le Devoir*, 7 mars 1997.

⁹⁸ BOURDEAU, Réjean, « Privatisation des soins de santé : il faudra voir après les élections », *Journal Les Affaires*, 27 décembre 1997.

Elbaz ayant manifesté publiquement son intérêt pour traiter au Québec des patients étrangers ⁹⁹, et de l'Institut de cardiologie de Montréal où plusieurs organisations américaines veulent faire soigner leurs clients, affirme le directeur de l'Institut, le docteur Raymond Carignan ¹⁰⁰.

Projet Le François

Enfin, le Réseau de santé Hingston de Pierre Le François met sur pied depuis un an un regroupement québécois pour vendre des services aux américains. Ses partenaires sont : Laservue, Polyclinique Concorde et l'Institut de la reproduction ¹⁰¹.

⁹⁹ LEGAULT, Michel, « L'hôpital général juif de Montréal veut offrir des lits aux patients étrangers », L'actualité médicale, 7 janvier 1998.

¹⁰⁰ THIBODEAU, Marc, « En quête de la manne américaine », op. cit.

¹⁰¹ THIBODEAU, Marc, « En quête de la manne américaine », op. cit.

[97]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

PREMIER CAS : LA SANTÉ

Le système de santé américain

Faire moins avec plus

[Retour à la table des matières](#)

Le discours officiel dit que les services privatisés sont moins chers, de meilleure qualité et ne compromettent pas l'accessibilité aux services de santé. Dans les faits, qu'en est-il de ces assertions ? Pour mieux mesurer l'impact de l'implication du privé en santé, nous nous sommes penchés sur le cas des États-Unis, d'abord parce qu'il représente un cas unique au monde en matière de privatisation de système de santé, mais surtout parce que les politiques de notre puissant voisin ont une fâcheuse tendance à émigrer chez nous.

Les chiffres du tableau 2 indiquent que les États-Unis sont le pays où la part des dépenses privées de santé est la plus élevée. Elles représentent plus de la moitié (53,5%) des dépenses totales de santé, un cas unique parmi les principaux pays de l'OCDE ¹⁰².

En 1995, le Canada était le cinquième des principaux pays de l'OCDE où la part des dépenses privées sur les dépenses totales de santé était la plus élevée.

¹⁰² Pour obtenir les chiffres du tableau 2, nous n'avons retenu que les pays de l'OCDE où les dépenses totales de santé étaient supérieures à 1000\$ par habitant (22 pays sur 29).

[98]

Tableau 2. Pays de l'OCDE où la part des dépenses privées sur les dépenses totales de santé est la plus élevée (1995)

Pays	Part des dépenses privées sur les dépenses totales (en%)
États-Unis	53,5%
Portugal	39,0%
Australie	32,6%
Italie	29,9%
Canada	28,1%

Source : *Éco-santé, OCDE 97*, OCDE, Paris, 1997.

Le tableau 3 montre que les États-Unis sont le pays de l'OCDE où les dépenses de santé totales, par habitant et en pourcentage du PIB, sont les plus élevées.

L'écart entre les États-Unis et la Suisse -qui est le deuxième pays où les dépenses par habitant sont les plus élevées, est de 1 289 \$. Pour retrouver un tel écart à partir de la Suisse (2 412 \$), il faut se rendre au vingtième pays sur les 29 de l'OCDE, soit l'Irlande qui dépense 1 106 \$ par habitant. Les dépenses de santé par habitant aux États-Unis (3 701 \$) sont presque deux fois plus élevées qu'en France (1 956 \$) et représentent trois fois celles du Royaume-Uni (1 246 \$) ! Les dépenses de santé par habitant aux États-Unis représentent plus de deux fois et demi la moyenne des 29 pays de l'OCDE, qui se situe à 1 400 \$ par habitant (la médiane est de 1 440 \$).

Tableau 3. Pays de l'OCDE où les dépenses totales de santé par habitant sont les plus élevées et dépenses en pourcentage du PIB (1995)

Pays	Dépenses par habitant (en \$ US)	Dépenses (en% du PIB)
États-Unis	3701	14,2
Suisse	2412	9,8
Luxembourg	2206	7,0
Allemagne	2134	10,4
Canada	2049	9,6

Source : *Éco-santé, OCDE 97*, OCDE, Paris, 1997.

En plus d'afficher les dépenses en services de santé les plus élevées au monde, que ce soit en terme de dépenses par habitant ou en pourcentage du PIB, les États-Unis ont les services de santé les plus privatisés des principaux pays de l'OCDE !

[99]

L'industrie de l'assurance

Un des facteurs qui explique le coût élevé des dépenses de santé aux États-Unis est la présence des puissantes compagnies d'assurances vie américaines.

Sur les 500 plus grandes entreprises au monde ¹⁰³ en 1996, on compte dix compagnies d'assurances vie américaines ¹⁰⁴. À titre de comparaison, on comptait, pour la même année, aux États-Unis, 12 compagnies pétrolières, 11 compagnies de télécommunications, neuf banques et six compagnies de l'industrie automobile parmi les 500 plus grandes entreprises du monde. ¹⁰⁵ Le secteur de l'assurance est donc le

¹⁰³ Classées selon leur revenu.

¹⁰⁴ Assurances mutuelles et par actions confondues.

¹⁰⁵ Toutes les données sur les 500 plus grosses compagnies du monde proviennent de « The Fortune global 500 hundred, the world's largest corporations », *Fortune Magazine*, August 4, 1997.

troisième secteur où les Américains comptent le plus d'entreprises parmi les 500 plus grandes compagnies du monde.

On peut voir dans le tableau 4 que les dix plus grandes sociétés d'assurances vie américaines ont réalisé, pour l'année 1996, un chiffre d'affaires moyen de 17,4 milliards \$ et un bénéfice moyen de 693 million \$. À elle seule, la Prudential of America (53e société au monde) a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 40,1 milliards \$ et un bénéfice de plus d'un milliard \$. La société Cigna a également enregistré un bénéfice de plus d'un milliard \$.

Le poids de l'industrie de l'assurance vie aux États-Unis est imposant. À titre de comparaison avec un autre secteur du domaine financier, les neuf banques américaines qui figurent sur la liste de *Fortune* 500 ont réalisé un chiffre d'affaires total de 157, 4 milliards \$ en 1996, pour une moyenne de 17,5 milliards \$ par banque, soit un chiffre d'affaires presque identique à la moyenne des dix plus grandes compagnies d'assurances vie.

En 1995, aux États-Unis, les dépenses de santé représentaient 988 milliards \$ ¹⁰⁶, et les compagnies d'assurances encaissaient près du tiers de ce que l'ensemble des Américains déboursaient pour leurs soins médicaux ¹⁰⁷. Ces compagnies imposantes ont joué un rôle majeur dans l'échec de la réforme de la santé proposée par Bill et Hillary Clinton aux États-Unis au début de la décennie 90.

¹⁰⁶ BRINK, Susan, « HMOs were the right Rx », *U.S. News & world report*, 9 mars 1998, p. 48.

¹⁰⁷ VIDAL, Gore, « Gore Vidal : l'Amérique, ses multinationales, son linge sale », *The Observer*, repris dans le *Courrier International*, du 29 janvier au 4 février 1998.

[100]

Tableau 4. Chiffre d'affaires, bénéfice et rang mondial
des plus grandes compagnies d'assurances vie américaines en 1996
(en millions \$ américains, sauf le rang)

Compagnie	Chiffre d'affaires	Bénéfice net	Rang
Prudential of America	40 175	1 006	53
Metropolitan Life	23 238	853	137
Cigna	18 950	1 056	188
New York Life	17 347	579	214
Aetna	16 900	651	222
Teachers Ins. & Annuity	13 828	934	304
Nationwide Ins. Enterprise	12 358	413	355
Northwestern Mutual Life	12 110	620	364
Principal Financial	9 387	526	489
Mass. Mutual Life Ins.	9 230	288	498
TOTAL	173 523	6 926	-
MOYENNE	17 352	693	-

Les Health Maintenance Organizations (HMO) américains

Il y a aux États-Unis des organismes de santé nommés HMO (*Health Maintenance Organizations*). Les HMO ont vu le jour dans les années trente. À l'origine, ils étaient à but non lucratif et jouaient un rôle préventif. Puis des Politiciens qui cherchaient une solution pour diminuer les coûts de santé galopants ont fait la promotion des HMO. Aujourd'hui, certains HMO comptent parmi les plus grosses entreprises à but lucratif au monde.

Les HMO sont des organismes qui, moyennant une prime d'assurances, vous offrent une gamme définie de services (préventifs, diagnostics et thérapeutiques). Les HMO sont donc à la fois assureurs et fournisseurs de soins de santé, et l'adhérent volontaire paie à l'avance

une somme fixe, peu importe la quantité de fois où il aura recours aux soins de santé.

Les HMO ont tendance à pratiquer une sélection de leurs adhérents afin de choisir la clientèle qui nécessitera le moins de soins et sera la moins onéreuse possible. Les HMO ont aussi tendance à exclure les entreprises à risques de leur couverture. Ces deux pratiques sont [101] dénoncées comme des pratiques « d'écémage » de la clientèle pour ne garder que les cas les plus rentables. Car dans le système de prépaiement (contrairement au paiement à l'acte), moins un HMO donne de services, plus il fait d'argent. Par exemple, plus les hospitalisations sont courtes, plus c'est rentable pour l'organisation. C'est ainsi qu'on a vu les séjours en hôpital diminuer de 30% grâce aux HMO ¹⁰⁸.

Au fil des ans, le gouvernement américain s'est délesté de son rôle au profit des HMO, via la déréglementation et le retrait du soutien de l'État dans les services de santé pour les personnes âgées et les plus démunis.

Pratiques douteuses

Le désir de limiter les soins au maximum (pour augmenter les profits) peut mener les HMO à des pratiques douteuses.

- Les personnes qui ont besoin de soins peuvent voir leur accès à ceux-ci limité à cause de « l'écémage ».
- Les administrateurs des hôpitaux de l'entreprise qui ne réalisent pas un profit annuel de 20% sont systématiquement menacés de renvoi ¹⁰⁹.
- Certaines clauses dans les contrats de médecins des HMO leur interdisent de parler à leurs patients des médicaments onéreux et

¹⁰⁸ « Patients or profits ? », Magazine *The Economist*, 7 mars 1998, p. 24.

¹⁰⁹ THIBODEAU, Marc, « Santé : la FTQ brandit l'épouvantail américain », *La Presse*, 13 mai 1997.

de certaines opérations que les comptables des HMO ne veulent pas payer ¹¹⁰.

Importance des HMO

En 1996, il y avait deux HMO parmi les 500 plus grosses sociétés au monde. Les deux sont américains : il s'agit de Colombia (174^e), et de United Healthcare (456^e). Ces deux sociétés ont totalisé ensemble un chiffre d'affaires de 30 milliards \$ et des bénéfices de 1,9 milliards \$ en 1996. ¹¹¹

Colombia est le plus gros HMO des États-Unis. Il possède et opère plus de 330 hôpitaux et autres établissements de santé dans 36 États [102] des États-Unis, en Angleterre et en France ¹¹². Colombia peut compter sur des appuis politiques de taille, comme le sénateur républicain Bill Frist (dont la famille a fondé Colombia) qui milite en faveur de la privatisation de certains services couverts par Medicare ¹¹³. Notons que Colombia risque d'entrer prochainement au Québec avec le projet d'hôpital privé de Sylvain Vaugeois.

Tableau 5. Évolution du chiffre d'affaires et du bénéfice net de Colombia/HCA Healthcare Corporation ¹¹⁴
(en millions \$ américains, sauf %)

	1992	1993	1994	1995	1996	variation
Chiffre d'affaires	12 226	12 678	14 543	17 695	19 909	63%
Bénéfice net	196	639	814	961	1505	668%

Les chiffres du tableau 5 sont très éloquentes. En quatre ans seulement, le chiffre d'affaires de Colombia a augmenté de 63% pour

¹¹⁰ « Patients or profits ? », op. cit., p. 15.

¹¹¹ « The Fortune global 500 hundred, the world's largest corporations », *Fortune magazine*, 4 août 1997.

¹¹² Colombia/HCA, « Overview », site internet.

¹¹³ « Frist aid », *Mother Jones*, may/june 1997, p. 57.

¹¹⁴ Colombia, Rapport annuel 1996.

atteindre 19,9 milliards \$ en 1996. Mais plus phénoménale encore est l'explosion du bénéfice net de cette compagnie. Il est passé de 196 millions \$ en 1992 à plus de 1,5 milliard \$ en 1996. Une croissance de 668% en quatre ans ! Durant la seule année 1995, le chiffre d'affaires de Colombia a augmenté de 2,2 milliards \$, et le bénéfice net de 544 millions \$!

Le système de santé américain : le plus cher et le plus inéquitable

En bout de ligne, le système de santé américain, bien qu'il soit le plus cher au monde, est de loin le moins équitable. Il n'y a aucune assurance publique de base pour l'ensemble de la population. Les deux seuls programmes d'assurance publique qui existent subissent de fortes pressions de la part des assureurs et des HMO pour voir leur couverture de services diminuée. Il s'agit de Medicaid, qui assure le couverture de soins médicaux et hospitaliers pour les plus démunis, et Medicare, un programme assurant les soins médicaux et hospitaliers de courte durée aux personnes âgées et à certains groupes d'invalides.

[103]

- 40 millions d'Américains n'ont aucune couverture médicale ¹¹⁵. Ils sont trop « riches » pour être couverts par Medicaid, et trop pauvres pour pouvoir se payer une assurance santé privée.
- Les enfants chinois sont plus susceptibles de se faire vacciner que les enfants américains, bien que les coûts de santé par habitant aux États-Unis soient environ 150 fois plus élevés qu'en Chine ¹¹⁶.
- Une journée d'hospitalisation en Floride coûte près de 2 000 \$ US et jusqu'à 10 000 \$ US aux soins intensifs ¹¹⁷.

¹¹⁵ « Patients or profits ? », op. cit. p. 15.

¹¹⁶ Ibid.

¹¹⁷ « L'assurance collective, jeux et enjeux » Document de la compagnie d'assurance SSQ-Vie.

De « l'efficacité du privé »

Le cas des États-Unis est patent : la privatisation des services de santé amène une hausse des coûts et une diminution de l'accessibilité aux soins. De nombreuses études confirment que la prétendue « supériorité intrinsèque » du secteur privé sur le secteur public est un mythe. Voici quelques faits :

« Jamais une privatisation du financement des services compatible avec le maintien d'un niveau acceptable d'équité d'accès aux services n'a permis de réduire les coûts totaux du système de soins. A cet effet, l'exemple des États-Unis et l'expérience australienne de privatisation des services de santé sont des plus révélateurs » ¹¹⁸.

Avec les privatisations, les services de santé coûtent plus cher aux individus, et ce, même si les dépenses de l'État diminuent.

« Dans les faits, le transfert de responsabilités de l'État au secteur privé amène nécessairement une réduction des dépenses publiques, mais une augmentation des dépenses totales. La raison en est bien simple : les producteurs privés ont pour objectif légitime de maximiser leurs revenus : c'est la loi du marché » ¹¹⁹.

[104]

Rappelons, à titre d'exemple, que lors de la désassurance des services optométriques, le coût d'un examen de la vue a doublé. Il est passé de 18 \$ lorsqu'il était payé par l'État à une fourchette de 35 \$ à 50 \$ depuis qu'il est payé par les individus ¹²⁰. Dans les cas de la

¹¹⁸ CONTANDRIOPOULOS, André-Pierre et al. « On n'a pas les moyens d'abandonner la gratuité », op. cit., p. 12.

¹¹⁹ CONSEIL DE LA SANTÉ ET DU BIEN ÊTRE, « Évolution des rapports public-privé dans les services de santé et les services sociaux », op. cit., p. 42.

¹²⁰ REGROUPEMENT INTERSECTORIEL DES ORGANISMES COMMUNAUTAIRES DE MONTRÉAL, op. cit., p. 56.

biométrie axiale ¹²¹, qui a été désassurée le 1er juin 1998 (lorsque le test est fait en cabinet privé), les prix chargés en cliniques privées varient de 40 \$ à 100 \$. À l'hôpital, où le test est gratuit, le tarif payé par la RAMQ est de 7 \$ pour un œil et de 13 \$ pour les deux yeux ¹²² !

Pour illustrer la hausse des dépenses reliées à la privatisation, voici un exemple concret recueilli sur le territoire québécois lors d'une vaste étude effectuée en 1995 sur la gestion privée des services alimentaires dans le réseau hospitalier québécois ¹²³. Les résultats de cette recherche sont sans équivoque : après avoir comparé les coûts des 214 établissements publics et privés, la conclusion est que le coût pour une journée de repas est supérieur de 2,25 \$ dans les établissements à gestion privée.

Enfin, il faut reconnaître que la privatisation peut mener à la production de services de très grande qualité, mais ceux-ci sont alors très dispendieux, donc peu accessibles. D'une façon générale, on peut dire que l'efficacité en prend un coup dans un système privé, car l'expérience démontre que l'objectif de la rentabilité « peut conduire à l'inefficience, c'est-à-dire à la surproduction de services onéreux et de haute technicité, de même qu'à l'hypertrophie de l'appareil administratif au détriment d'autres composantes du système » ¹²⁴.

¹²¹ Examen qui permet de déterminer la force de la lentille devant être implantée dans l'œil pour une opération de la cataracte.

¹²² BEGIN, Jean-François, « Controverse sur la gratuité d'un examen des yeux », *La Presse*, 25 août 1998.

¹²³ LAUZON, Léo-Paul, POIRIER, Martin, « Rationalisation des services alimentaires dans le réseau hospitalier québécois », Département des Sciences comptables, Université du Québec à Montréal, avril 1995.

¹²⁴ CONSEIL DE LA SANTÉ ET DU BIEN ÊTRE, « Évolution des rapports public-privé dans les services de santé et les services sociaux », op. cit., p. 42.

[105]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

PREMIER CAS : LA SANTÉ

Vers quel système de santé le Québec se dirige-t-il ?

Moins d'État, plus de privé

[Retour à la table des matières](#)

À près avoir pris connaissance des faits exposés dans les pages précédentes, il est clair que le système de santé québécois est démantelé au profit du secteur privé et au détriment de l'ensemble de la population. Dans les années soixante, l'État québécois a adopté une série de mesures afin de transférer une partie des risques financiers liés à la maladie, de l'individu vers la collectivité. Depuis 1982, le gouvernement du Québec a sournoisement commencé à se retirer des services de santé au profit du privé, d'abord via les désassurances, puis par la diminution des transferts fédéraux, les compressions budgétaires, le virage ambulatoire et la reconfiguration du réseau. Tous ces éléments ont tour à tour contribué à augmenter les listes d'attente, à limiter l'accessibilité et à diminuer la qualité des services de santé au Québec. Ces politiques ont toutes contribué à faire régresser la place de l'État au profit du secteur privé dans le domaine de la santé.

Au moment de la création de notre régime public d'assurance maladie, l'objectif ultime était de faire en sorte qu'aucune personne ne soit privée de soins pour des raisons financières. Cet objectif ne tient plus pour nos gouvernements. L'important, c'est de régler le déficit et de réduire la taille de l'État.

Devant un caucus péquiste qui s'inquiétait des compressions en santé, le ministre des Finances du Québec, Bernard Landry, a montré quelle était sa priorité en déclarant : « la population souffre, c'est [106] vrai. Plusieurs groupes ont souffert. Mais la consolation, c'est d'assainir les finances publiques du Québec »¹²⁵. Le message, à défaut d'être digne d'un représentant du peuple, est clair. Et il est à redouter qu'une fois le déficit réglé, les surplus budgétaires ne soient employés qu'à régler la dette ou à financer une baisse d'impôts.

Alignement sur le système américain

Si les gouvernements fédéral et provincial ne réinvestissent pas massivement dans notre système de santé, le Québec et le Canada se dirigent tout droit vers un système de santé « à l'américaine ». Voici les quatre plus grand facteurs de rapprochement entre notre système de santé et celui des États-Unis :

La part croissante des dépenses privées de santé représente le plus grand facteur d'alignement sur le système américain.

L'importance grandissante des assurances maladie privées. La couverture des services de santé des compagnies d'assurances privées ne cesse d'augmenter, tout comme la part des primes d'assurance santé sur l'ensemble des primes. De plus en plus de services de santé, autrefois couverts par l'État, le sont maintenant par les compagnies d'assurances.

La diminution de l'accessibilité, de l'universalité, de l'équité et de la gratuité des soins au Québec. Le retrait progressif de l'État diminue l'accessibilité aux services de santé et contribue à augmenter les listes d'attente et à créer un système de santé à deux vitesses. Des services autrefois gratuits (ex : examens de la vue pour les personnes âgées de 18 à 64 ans, physiothérapie en clinique privée, etc.) sont devenus payants.

¹²⁵ CLOUTIER, Mario, « Compressions dans la santé : le caucus péquiste s'inquiète », *Le Devoir*, 27 août 1997.

La présence accrue des compagnies américaines. Elles sont de plus en plus présentes dans divers secteurs de la santé, tant au Québec qu'au Canada.

Ces facteurs sont une grande source d'inquiétude car, comme nous l'avons vu, le système américain est le plus cher et le moins équitable des principaux pays de l'OCDE, et laisse des millions d'Américains sans aucune couverture de soins de santé.

[107]

Les gagnants du démantèlement de notre système de santé

On peut identifier deux grands gagnants suite aux transformations du système de santé, plus un troisième gagnant potentiel.

Le premier gagnant est formé d'un couple de jumeaux : il s'agit des gouvernements fédéral et provincial, qui ont réalisé des économies substantielles en compressant les dépenses de santé ou en réduisant les transferts aux provinces au nom des sacro-saints objectifs de la diminution du déficit et de la réduction de la taille de l'État.

Le deuxième gagnant est une famille nombreuse qui manifeste un intérêt pour toutes les activités qui peuvent générer un profit : il s'agit du secteur privé, qui voit de nouveaux marchés se créer au fur et à mesure que l'État se retire des services de santé. Il est le grand gagnant du démantèlement de notre système de santé. À ce chapitre, l'augmentation de la part des dépenses privées sur les dépenses totales en santé parle d'elle-même. Les compagnies d'assurances sont les premières bénéficiaires du retrait progressif de l'État dans le domaine de la santé. Elles seront suivies, dans un avenir rapproché, par les compagnies de soins à domicile, de biotechnologies et de technologies de l'information.

Soulignons au passage l'absence manifeste d'une volonté politique de s'attaquer aux secteurs où les dépenses de santé ont connu la deuxième plus forte hausse entre 1985 à 1996, soit celui des dépenses

de médicaments, qui sont passées de 10,7% à 14,4% (une hausse de 35%) des dépenses totales de santé au Canada ¹²⁶. Durant la même période, les dépenses affectées aux hôpitaux diminuaient de 14%, passant de 39,8% à 34,2%. Ainsi, pendant que nos gouvernements sabraient dans les services à la population, les multinationales pharmaceutiques réalisaient des profits faramineux qui leur ont permis de devenir l'industrie la plus rentable au monde. Pourquoi nos gouvernements n'ont-ils pas instauré un processus de contrôle plus poussé des prix des nouveaux médicaments d'origine, ou favorisé la substitution des médicaments dispendieux par des médicaments génériques moins chers ? Non seulement ces mesures ont-elles permis de réaliser d'importantes économies dans plusieurs pays du monde, mais ces économies seraient loin d'être un luxe quand on sait que le prix des [108] médicaments brevetés en vigueur au Canada en 1993 était supérieur aux prix internationaux médians dans une proportion de 55% ¹²⁷. Selon l'Association canadienne des fabricants de produits pharmaceutiques, une plus grande consommation de médicaments génériques permettrait aux Québécois d'épargner jusqu'à 200 millions \$ par année ¹²⁸.

Enfin le corps médical, qui a toujours fait partie des gagnants jusqu'à maintenant et qui a été passablement épargné par les transformations de notre système de santé, risque de se joindre une fois de plus aux vainqueurs. Certains indices nous portent à croire que l'histoire va se répéter. Un de ces indices est la continuation de la bonne entente entre les médecins et le gouvernement : les médecins spécialistes ont obtenu du ministère de la Santé en juillet dernier qu'il leur rembourse 33 de 45 millions \$ qu'il paieront en primes d'assurance responsabilité en 1999-2000, soit un gain de 16 millions sur l'année 1998 ¹²⁹. Un autre indice est une déclaration du président de l'Association des médecins

¹²⁶ SANTÉ CANADA, « Dépenses nationales de santé au Canada, 1975-1996 », op. cit., p. 8.

¹²⁷ CASTONGUAY, Claude et al., « L'assurance médicaments, des voies de solution », op. cit., p. 113.

¹²⁸ PRESSE CANADIENNE, « Des produits pharmaceutiques moins chers effaceraient le déficit de l'assurance médicaments », *Journal de Montréal*, 30 septembre 1998.

¹²⁹ BÉGIN, Jean-François, « Québec paiera la majeure partie des assurances responsabilité des médecins spécialistes », *La Presse*, 22 juillet 1998.

ophtalmologistes du Québec (AMOQ), le docteur Côme Fortin, qui avouait que les ophtalmologistes étaient sortis gagnants de la désassurance de la biométrie ¹³⁰.

Conclusion

Notre système public de santé tient encore debout, malgré les coups de butoir qui lui ont été et lui sont encore assés. Mais il ne saurait en être ainsi éternellement. Il nous faut donc de toute urgence promouvoir trois grands principes afin de rétablir l'équilibre de notre système de santé : informer, préserver nos acquis et augmenter le financement public en santé.

Tout d'abord, il faut informer la population sur les vraies causes du chaos qui règne dans notre système de santé. On ne répétera jamais assez que la crise a été créée artificiellement par les choix de nos politiciens. Il faut sans cesse le dire et le redire, l'expliquer, et replacer l'atrophie du système public de santé dans le contexte du démantèlement [109] de l'État. Il faut également dégonfler le mythe de la supériorité intrinsèque du secteur privé sur le secteur public, et rétablir les faits lorsque des personnes intéressées, comme Hélène Desmarais, viennent nous dire qu'il y a une surcapacité dans le réseau hospitalier, alors qu'il s'agit plutôt d'une sous-utilisation due à un manque de financement. Où est la surcapacité dans un système de santé qui réduit ses services et ne suffit pas à la demande, comme en témoignent les nombreuses listes d'attente ?

Il nous faut ensuite veiller à préserver ce qui reste de notre système de santé pour éviter que la situation ne se détériore encore plus. De nombreuses entreprises, au nombre desquelles on compte des multinationales puissantes, n'attendent que l'occasion propice pour s'immiscer dans les secteurs laissés vacants par l'État. Une fois en place, ces entreprises défendront ardemment leur territoire et il sera très difficile de revenir à un service public. D'où la nécessité d'endiguer le flot dès maintenant.

¹³⁰ BÉGIN, Jean-François, « Controverse sur la gratuité d'un examen des yeux », op. cit.

Enfin, il est primordial que l'État réinvestisse en santé, car la part des dépenses publiques de santé a un rôle déterminant à jouer en regard de l'équité et de l'accessibilité aux services, sans compter que le financement public est l'un des facteurs qui contribuent à contenir la croissance des dépenses totales de santé (publiques et privées). Seul un financement public adéquat permettra de rétablir l'accessibilité et la qualité des services de santé pour tous.

« Si l'État ne Peut tout faire, il y a des choses que seul l'État peut faire » ¹³¹.

[110]

¹³¹ CONSEIL DE LA SANTÉ ET DU BIEN-ÊTRE, « Évolution des rapports public-privé dans les services de santé et les services sociaux », op. cit., p. 49.

[111]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

PREMIER CAS : LA SANTÉ

Bibliographie du cas 1

[Retour à la table des matières](#)

L'ASSOCIATION PROFESSIONNELLE DES TECHNOLOGISTES MÉDICAUX DU QUÉBEC (APTMQ), « L'APTMQ se dresse contre la commercialisation des services de santé », 22 mai 1997.

ARMSTRONG, Pat et ARMSTRONG, Hugh, « Wasting away, the undermining of canadian health care », Oxford University Press, 1996.

ARMSTRONG, Pat et *al.*, « Medical alert, New-York organizations in health care », Garamond Press, Toronto, 1997.

BÉGIN, Jean-François, « Des ophtalmologistes quittent le régime d'assurance-maladie », *La Presse*, 18 novembre 1997.

BEGIN, Jean-François, « Québec paiera la majeure partie des assurances responsabilité des médecins spécialistes », *La Presse*, 22 juillet 1998.

BEGIN, Jean-François, « Controverse sur la gratuité d'un examen des yeux », *La Presse*, 25 août 1998.

BELLEMARE, Pierre, « CGI acquiert CGO », *La Presse*, 4 décembre 1996.

BENOIT-BROWAEYS, Dorothee, « La bioéthique », Les essentiels Milan, Éditions Milan, 1995.

BENOIT, Jacques, « Médisys double ses activités dans les services paramédicaux aux compagnies d'assurances », *La Presse*, 26 août 1998.

BÉRUBÉ, Gérard, « Épargne-santé : Vaugeois remet ça ! », *Le Devoir*, 13 septembre 1997.

BÉRUBÉ, Gérard, « Vaugeois veut construire un hôpital de 2 000 chambres à Mirabel », *Le Devoir*, 7 mars 1997.

BOURDEAU, Réjean, « Groupe CGI : une performance boursière exceptionnelle », *Journal Les Affaires*, 27 juin 1998.

[112]

BOURDEAU, Réjean, « Privatisation des soins de santé : il faudra voir après les élections », *Journal Les Affaires*, 27 décembre 1997.

BOURDEAU, Réjean, « Hingston développe un réseau de santé québécois qui vendra ses services aux Américains », *Journal Les Affaires*, 1er mars 1997.

BRINK, Susan, « HMOs were the right Rx », *U.S. News & world report*, 9 mars 1998, p. 48.

Bulletin de la Coalition santé, volume 2, numéro 5, avril 1997.

CASTONGUAY, Claude et al., « L'assurance médicaments, des voies de solution », Rapport du comité d'experts sur l'assurance médicaments, 1996.

CLOUTIER, Mario, « Compressions dans la santé : le caucus québécois s'inquiète », *Le Devoir*, 27 août 1997.

Colombia/HCA, « Overview », site internet, et rapport annuel 1996.

COMITÉ SANTÉ, « Faire de l'industrie de la santé un pôle industriel de premier plan pour la région de Montréal », Rapport du comité santé, août 1997.

CONSEIL DE LA SANTÉ ET DU BIEN-ÊTRE, « Évolution des rapports public-privé dans les services de santé et les services sociaux », Rapport remis au ministre de la santé et des services sociaux, juin 1997.

CONSEIL DE LA SANTÉ ET DU BIEN-ÊTRE, « Un juste prix pour les services de santé », Avis au ministre de la Santé et des Services sociaux, 17 mai 1995.

CONTANDRIOPOULOS, André-Pierre, « Coûts et équité des systèmes de santé », Groupe de recherche interdisciplinaire en santé (GRIS), Université de Montréal, mars, 1991.

CONTANDRIOPOULOS, André-Pierre et *al.* « On n'a pas les moyens d'abandonner la gratuité », Groupe de recherche interdisciplinaire en santé (GRIS), Université de Montréal, janvier 1992.

CORNELLIER, Manon, « Ruse ou brèche ? », *Le Devoir*, 6 juillet 1998.

DÉCARIE, Jean-Philippe, « Un RÉER-Expos », *Journal de Montréal*, 4 mai 1998.

DELISLE, Normand, « Le Québec inaugure son réseau de télémédecine », *Presse canadienne, La Presse*, 12 août 1998.

DUHAMEL, Daniel, « Santé : le système reçoit à petites doses le privé », *Journal Les Affaires*, 24 janvier 1998.

[113]

FLEURY, Robert, « Les analyses de la Régie et de CGO torpillées », *Le Soleil*, 5 décembre 1997.

FONTAINE, Laurent, « CGI ou comment décupler ses ventes en deux ans ! », *Revue Commerce*, mars 1998, p. 38.

FORTUNE MAGAZINE, « The Fortune global 500 hundred, the world's largest corporations », 4 août 1997.

FRASER, Matthew, « Québec inc. : les Québécois prennent d'assaut le monde des affaires », *Les Éditions de l'Homme*, 1987, p. 125.

GAGNÉ, Jean-Paul, « Sylvain Vaugeois revient à la charge avec un régime d'épargne-santé simplifié », *Journal Les Affaires*, 13 septembre 1997.

GAGNON, Martha, « Un hôpital privé régional de 15 millions à Sainte-Julie », *La Presse*, 6 juillet 1998.

GERMAIN, Daniel, « Oxybec Médical ; un réseau de franchises qui profite du virage ambulatoire », *Journal Les Affaires*, 21 mars 1998.

GOVERNEMENT DU QUÉBEC, « Livre des crédits », mars 1998.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, « Pourcentage des dépenses privées de santé dans les dépenses totales de santé », site internet du Ministère de la Santé et des Services sociaux, avril 1998.

GUAY, Madeleine, « Des soins tout autant gratuits à l'hôpital privé de Sainte-Julie », Journal *Les Affaires*, 1er août 1998.

GUÉRARD, François, « Histoire de la santé au Québec », Boréal express, 1996.

KEATING, Peter et KEEL, Othmar, « Santé et société au Québec », Boréal, 1995.

LAMBERT, Gino, LAUZON, Léo-Paul, « Impact du coût des médicaments sur les budgets de santé étatiques *versus* la rentabilité financière de l'industrie pharmaceutique brevetée », Chaire d'études socio-économiques de l'Université du Québec à Montréal, juin 1998.

LAUZON, Léo-Paul, BERNARD, Michel, MONTREUIL, Francis, CHARRON, Sylvain, « La fiscalité dans le contexte du virage à droite », mémoire présenté à la Commission sur la fiscalité et le financement des services publics au Québec, Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM, août 1996.

LAUZON, Léo-Paul, POIRIER, Martin, « Rationalisation des services alimentaires dans le réseau hospitalier québécois », Dépt. des Sciences comptables, Université du Québec à Montréal, avril 1995.

[114]

LEGAULT, Michel, « L'hôpital général juif de Montréal veut offrir des lits aux patients étrangers », *L'actualité médicale*, 7 janvier 1998.

LÉGER, Marie-France, « La palme de l'inflation des listes d'attente au Québec », *La Presse*, 12 août 1998.

LÉGER, Marie-France, « Un mouvement de désengagement se manifeste chez les ophtalmos », *La Presse*, 12 avril 1998.

LEMIEUX, Vincent et *al.* « Le système de santé au Québec, organisations, acteurs et enjeux », Les presses de l'Université Laval, 1994.

LESSARD, Denis, « Québec impose Bell au CHUM », *La Presse*, 6 mai 1998.

LÉTOURNEAU, Isabelle, « Traitements en ophtalmologie : la patience est de mise », *La Presse*, 16 février 1998.

LÉVESQUE, Kathleen, « Le privé s'installe en douce à la STCUM », *Le Devoir*, 5 mai 1998.

LÉVESQUE, Lia, « Succès du réseau d'aide domestique », *Presse canadienne, La Presse*, 15 août 1998.

LÉVESQUE, Paul, « Le virage ambulatoire n'est plus qu'une fiction », *La Presse*, 25 mars 1998.

LORTIE, Marie-Claude, « Nouveau virage du centre d'entreprises et d'innovation », *La Presse*, 12 octobre 1996.

MARCOUX, Yvon, « Le partenariat public-privé fait partie de la solution, non du problème », *Le Devoir*, 4 février 1998.

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL, « The Canadian Pharmaceutical Industry : The Case for Investing in Canada », mars 1994.

MINISTÈRE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX, « La Politique de la santé et du bien-être », Gouvernement du Québec, 1992.

MINISTÈRE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX, « Un financement équitable à la mesure de nos moyens », Gouvernement du Québec, 1991.

MINISTÈRE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX, « Recension des options en matière de financement, de partage et de contrôle des coûts d'un programme universel de médicaments et évaluation sommaire de ces options », Direction de l'évaluation, *Direction générale de la Planification et de l'Évaluation*, août 1995.

[115]

MINISTÈRES DE LA SANTÉ ET DE SERVICES SOCIAUX, « Portrait de la transformation du système de santé et de services sociaux du Québec », *Service des communications*, Gouvernement du Québec, mars 1997.

MOTHER JONES magazine, « First aid », mai/juin 1997, p. 57.

NORMAND, Gilles, « Les sages-femmes pourront exercer dans les hôpitaux », *La Presse*, 3 avril 1998.

O'NEILL, Pierre, « Le virage ambulatoire : un fiasco jugent les Québécois », *Le Devoir*, 4 février 1998.

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES (OCDE), « Le système de santé américain, à la croisée des chemins », Études de politiques de santé numéro 1, les Éditions de l'OCDE, 1992.

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE (OCDE), « La réforme des systèmes de santé. Analyse comparée de sept pays de l'OCDE », Paris, 1992.

PARE, Isabelle, « Feu vert aux sages-femmes », *Le Devoir*, 3 avril 1998.

PARE, Isabelle, « Les omnipraticiens demandent 188 millions en trois ans », *Le Devoir*, 8 avril 1998.

PERTUISET, Stéphanie, « Les refuges pour sans-abri font les frais du virage ambulatoire », *La Presse*, 24 décembre 1997.

PICHER, Claude, « L'absurdité du système », *La Presse*, 7 février 1998.

PRESSE CANADIENNE, « Près de trois millions de canadiens prennent soin d'une personne invalide », *La Presse*, 20 août 1997.

RÉGIE RÉGIONALE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX DE MONTRÉAL-CENTRE, « Les inégalités sociales de la santé », Rapport annuel 1998 sur la santé de la population, Direction de la santé publique, 1er trimestre 1998.

RÉGIE RÉGIONALE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX DE MONTRÉAL-CENTRE, « Choisir des solutions d'avenir pour améliorer nos services », l'organisation des services de santé et des services sociaux sur l'île de Montréal, 1998-2001, *document de support*, décembre 1997.

[116]

RÉGIE RÉGIONALE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX DE MONTRÉAL-CENTRE, « Choisir des solutions d'avenir pour améliorer nos services », l'organisation des services de santé et des services sociaux sur l'île de Montréal, 1998-2001, *document de consultation*, décembre 1997.

RÉGIE RÉGIONALE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX DE MONTRÉAL-CENTRE, « Choisir des solutions d'avenir pour améliorer nos services », l'organisation des services de santé et des services sociaux sur l'île de Montréal, 1998-2001, *les ressources humaines*, décembre 1997.

RÉGIE RÉGIONALE DE LA SANTÉ ET DES SERVICES SOCIAUX DE MONTRÉAL-CENTRE, « Choisir des solutions d'avenir pour améliorer nos services », l'organisation des services de santé et des services sociaux sur l'île de Montréal, 1998-2001, *la modernisation des services administratifs et de soutien*, décembre 1997.

REGROUPEMENT INTERSECTORIEL DES ORGANISMES COMMUNAUTAIRES DE MONTRÉAL, « Leur équilibre, notre déséquilibre », Rapport d'enquête sur les impacts de la transformation du réseau de la santé et des services sociaux à Montréal, avril 1998.

RIFKIN, Jeremy, « Le siècle Biotech », Boréal, 1998.

ROCHON, Jean et al., « Commission d'enquête sur les services de santé et les services sociaux », Rapport, Gouvernement du Québec, 1998.

ROY, Louis, « La crise dans la santé exige des solutions globales », *La Presse*, 28 juillet 1998.

SANTÉ CANADA, « Dépenses nationales de santé au Canada, 1975-1996 », feuilles d'informations, Direction générale des politiques et de la consultation, juin 1997.

SILVER, JIM, « The cost of privatization : Olsten Corporation and the crisis in American for-profit home care », Canadian center for policy alternatives, 1997.

SOULIÉ, Jean-Paul, « Inauguration du chantier du futur pavillon des sciences biomédicales Paul Desmarais à l'Université de », *La Presse*, 14 septembre 1994.

SOUMIS, Laurent, « Une trêve de trois mois Québec verse 35 M \$ de plus aux médecins », *Journal de Montréal*, 13 juin 1998.

Statistiques annuelles de la Régie de l'assurance maladie du Québec.

STODDART, Greg L. et LABELLE, Roberta J., « Privatisation du système canadien de santé : assertions, faits, idéologie et options », Santé et Bien-être social Canada, octobre 1985.

TESSIER, Geneviève, « Beaucoup de bruit pour rien : ou les limites de la privatisation des hôpitaux », Groupe de recherche interdisciplinaire en santé (GRIS), Université de Montréal, 1987.

THE ECONOMIST, « Patients or profits ? », 7 mars 1998, p. 24.

[117]

THÉROUX, Pierre, « Suppléer au manque de ressources des réseaux publics », Journal *Les Affaires*, 25 juillet 1998.

THÉROUX, Pierre, « Face au désengagement de l'État, le secteur privé prend la relève », Journal *Les Affaires*, 25 juillet 1998.

THIBODEAU, Marc, « En quête de la manne américaine », *La Presse*, 20 septembre 1997.

THIBODEAU, Marc, « Santé : la FTQ brandit l'épouvantail américain », *La Presse*, 13 mai 1997.

THIBODEAU, Marc, « Démission du président de Comité sur les laboratoires », *La Presse*, 25 septembre 1997.

VÉZINA, René, « Les idées de grandeur de Sylvain Vaugeois », *Revue Commerce*, mai 1998.

VIDAL, Gore, « Gore Vidal : l'Amérique, ses multinationales, son linge sale », *The Observer*, repris dans le *Courrier International*, du 29 janvier au 4 février 1998.

WALKER, Michael, « Two-tier medicine : everyone wins » *Globe and Mail*, 19 août 1997.

[118]

[119]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

Deuxième cas

L'ÉDUCATION

par
Martin PETIT

[Retour à la table des matières](#)

[120]

[121]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

DEUXIÈME CAS : L'ÉDUCATION

Remerciements

[Retour à la table des matières](#)

Merci à Guillaume Vaillancourt pour ses conseils et ses connaissances, à Monique Pauzé pour sa détermination et l'animation lors du colloque, et à Pierre Dubuc pour ses pistes et la confiance qu'il a eue en moi.

[122]

[123]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

DEUXIÈME CAS : L'ÉDUCATION

INTRODUCTION

Avant le Rapport Parent

[Retour à la table des matières](#)

La présence du secteur privé dans le système d'éducation québécois n'est pas nouvelle. Avant la Commission royale d'enquête sur l'enseignement dans la province de Québec, qui a donné naissance au célèbre *Rapport Parent* en avril 1963, le privé exerçait un contrôle presque total sur les études supérieures. Le secteur privé était le seul à l'époque à dispenser la formation universitaire ; le second cycle du secondaire était aussi offert presque exclusivement par le secteur privé. En occupant tout le niveau supérieur du système d'éducation, le secteur privé n'assurait pas l'accessibilité nécessaire au développement social et économique du Québec. « L'instruction est l'un de ces besoins qui se développent avec l'élévation du niveau de vie ; mais elle est en même temps l'un des facteurs de cette élévation, elle serait ainsi tout à la fois cause et effet de l'accroissement des richesses »¹³². Parce qu'il excluait la majorité de la population des études supérieures, il était donc impossible de qualifier de « démocratique » le système d'éducation québécois de l'époque.

¹³² GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, « [Rapport Parent - Rapport de la Commission royale d'enquête sur l'enseignement dans la province de Québec](#) », avril 1963, tome 1, p. 69.

[124]

Une démocratisation partielle du système d'éducation

Suite au *Rapport Parent*, l'étatisation du système d'éducation québécois ne s'est effectuée que partiellement. La réforme laissait une place de choix aux établissements privés, gardant même l'octroi de fonds publics d'avant la réforme via des subventions de fonctionnement, permettant ainsi le financement et le développement de ce secteur.

Dans le contexte actuel de compressions et de psychose budgétaire menant à tout prix au déficit zéro, il y aurait lieu de se demander si l'État peut et surtout doit continuer à financer les activités du secteur privé de l'éducation. Étant donné que celui-ci n'est pas accessible à toute la population, principalement à cause des frais élevés qu'il exige, on ne peut le qualifier d'accessible. De plus, la sélection effectuée à l'admission dans les écoles privées n'aide pas celles-ci à se détacher de son parti pris élitiste : que ce soit par les bulletins antérieurs de l'élève ou par des tests d'aptitudes sélectionnant les élèves s'étant le mieux « adaptés » au système d'éducation, cette forme de ségrégation exclut rapidement les enfants qui ne répondent pas aux critères d'admission variant d'un établissement à l'autre, ce qui n'a rien à voir avec leurs capacités intellectuelles. Plusieurs études démontrent que de nombreuses variables socio-économiques touchant les parents - et par lien familial, les enfants -, influencent grandement la capacité d'un élève à « s'adapter » aux exigences du système d'éducation.

Cette exclusion n'est pas sans conséquence : tout au long de leur vie, les étudiants conservent des diplômes ayant des valeurs théoriques relatives et différentes selon leur provenance. C'est ainsi qu'un étudiant diplômé d'un établissement privé est admis plus aisément à l'université qu'un autre provenant d'un établissement public, et qu'un étudiant bachelier de Harvard risque de trouver un meilleur emploi que celui diplômé de l'Université du Québec à Montréal. Il est troublant de constater que cette discrimination institutionnalisée marque les individus tout au long de leur vie active.

Pourtant, l'éducation n'a jamais eu comme rôle de créer des préjugés ou des situations menant à l'exclusion. Au contraire, l'éducation, la vraie, devrait utiliser tous les moyens nécessaires pour lutter contre l'exclusion et les préjugés qui pourrissent les relations interpersonnelles dans notre société. Elle devrait aussi, entre autres choses, guider les élèves sur la piste de la connaissance de l'histoire [125] afin d'éviter les erreurs du passé, ouvrir la culture sur le monde, et inculquer le goût de la réflexion intelligente et de l'esprit critique libre de toute influence. Mais il semble que cette forme d'éducation soit dépassée en cette époque de « mondialisation » basée sur la compétitivité et la performance.

Le secteur privé côtoie les écoles publiques

Un autre phénomène, que nous étudierons dans les prochaines pages, soulève beaucoup de questions : faute d'argent, les établissements publics acceptent de plus en plus d'aide des entreprises privées, sous différentes formes. Certaines entreprises offrent du financement, d'autres des livres de lecture ou encore des conférences abordant différents thèmes. Ces interventions ouvrent la porte toute grande à l'influence du secteur privé. Puisque l'éducation est non seulement au service des individus mais de la collectivité, il y a lieu de se demander si cette influence sera bénéfique ou non pour la collectivité. L'éducation doit-elle former les citoyens de demain, ou des « outils » conçus pour les besoins spécifiques d'une entreprise ?

[126]

[127]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

DEUXIÈME CAS : L'ÉDUCATION

Le financement des écoles privées

[Retour à la table des matières](#)

Avant le *Rapport Parent*, aux niveaux préscolaire, primaire et secondaire, le secteur public était plus présent que le secteur privé, quoique « le secteur privé, dispensant une part de plus en plus faible de l'enseignement secondaire du premier cycle, [était] encore presque le seul à offrir l'enseignement secondaire du second cycle. »¹³³. La majorité des effectifs des écoles privées se situent maintenant dans ces trois secteurs d'études. À lui seul, le secteur du secondaire compte pour près de 58% de la clientèle totale du privé.

Les compressions budgétaires : écoles privées, écoles publiques

En cinq années consécutives, les compressions budgétaires imposées par l'État n'ont pas autant touché les établissements d'enseignement privés que les établissements publics. Entre 1993 et 1998, les écoles privées ont enregistré une hausse de clientèle de 1,2%, alors que l'effort budgétaire demandé par l'État était de 2,5%. Pour la même période, les commissions scolaires perdaient 0,5%¹³⁴ de leurs

¹³³ *Ibid.* p. 50.

¹³⁴ GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, Direction des statistiques, « Compilation statistique des effectifs scolaires » de 1992-1993 à 1997-1998.

effectifs alors que l'État amputait de 16,2% leurs subventions de fonctionnement. En dollars constants, les commissions scolaires ont perdu près de 1,150 milliard \$, soit 22,3% des budgets de 1993. Durant la même période, les compressions budgétaires dans les écoles privées ont atteint 28 millions \$, soit 9,6% de leurs budgets en dollars constants.

[128]

Subventions de fonctionnement des établissements préscolaires, primaires et secondaires publics et privés 1993 à 1998 (milliers \$ constants 1998)

Année	Subvention commissions scolaires	Variation en %	Variation comparée 1993 en %	Subvention écoles privées	Variation en %	Variation comparée 1993 en %
1993	5 160 926	-	-	292 022	-	-
1994	5 002 250	-3,1	-3,1	303 270	3,9	3,9
1995	937 427	-1,3	-4,3	309 755	2,1	6,1
1996	4 816 006	-	-6,7	306 645	-1,0	5,0
1997	4 389 548	-8,9	-14,9	297 003	-3,1	1,7
1998	4 011 352	-8,6	-22,3	263 977	-11,1	-9,6

N.B. : 1998 correspond à l'année se terminant le 31 mars 1998. Les données financières de 1998 sont tirées des crédits de 1998. La variation de l'indice des prix à la consommation utilisé pour 1998 est de 2%.

Source : Gouvernement du Québec, Ministère de l'Éducation, Direction générale du financement, « Évolution des dépenses - Base comparable ».

Même si les écoles privées sélectionnent leurs élèves avec des tests d'aptitudes qui leur permettent d'économiser sur l'encadrement et le soutien, l'État continue d'exercer une pression plus grande sur les finances des commissions scolaires. Cette sélection n'est pas sans conséquence pour le réseau public : la concentration des meilleurs

élèves au privé a pour effet de privatiser la réussite et de socialiser l'échec en laissant le secteur public absorber les coûts relatifs aux problèmes d'adaptation et d'apprentissage.

Les données sur ce sujet parlent d'elles-mêmes : les écoles privées n'accueillent que 2% des élèves handicapés ou en difficulté d'adaptation ou d'apprentissage au primaire, et 0,2% au secondaire ¹³⁵. De plus, ces élèves sont confinés dans des classes particulières parce que la majorité d'entre eux sont lourdement handicapés ; cette réalité fait en sorte qu'il n'y a que des étudiants « sans problème » dans les classes régulières. Aucun service de support aux élèves réguliers en difficulté n'est disponible dans le privé. Dans le secteur public, la situation ne se présente pas de la même façon : les élèves ayant des difficultés nécessitant une aide se retrouvent dans des classes régulières. Suite à des coupures de postes directement liées aux compressions budgétaires, la raréfaction des services professionnels spécialisés laisse très [129] souvent les professeurs du secteur public dans des situations d'impuissance et de désarroi.

Dans une étude du Conseil scolaire de l'Île de Montréal, on pouvait lire ce qui suit :

« Cette sélection de la clientèle scolaire constitue pour le secteur privé un avantage pratiquement insurmontable qui, tant et aussi longtemps qu'il sera maintenu, empêchera le secteur public de rivaliser à chances égales avec les institutions secondaires privées, presque toutes orientées à préparer une clientèle choisie à des études ultérieures au collégial et à l'université » ¹³⁶.

Cette autre réalité découlant de la sélection pose un problème plus important quant à l'égalité des chances : la « valeur théorique » des diplômes décernés par les écoles privées est supérieure à celle des écoles publiques.

La « valeur théorique » d'un diplôme est cette attention particulière que les institutions d'enseignement retiennent lors de l'admission des

¹³⁵ GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, « Rapport final de la commission des états généraux sur l'éducation », 1996.

¹³⁶ MATHIEU, Jean-Marie, Conseil scolaire de l'Île de Montréal, « Étude comparative des réseaux d'enseignement public et privé », février 1976, p. 23.

nouveaux étudiants. Cette valeur théorique pourrait même suivre l'étudiant dans ses futurs emplois, puisque les employeurs peuvent aussi sélectionner un candidat selon la provenance d'un diplôme. De plus, parce qu'elles sont très souvent associées à la réussite, les écoles privées jouissent d'une meilleure réputation que les écoles publiques. Donc, dans une sorte de logique perverse mais jamais démentie, posséder un diplôme d'une institution privée concède un avantage majeur à un étudiant quant à la possibilité d'être admis dans un établissement collégial et éventuellement, dans un établissement universitaire. Cette valeur théorique subjective plus élevée ¹³⁷ dévalue les diplômes du secteur public et, par ricochet, le système d'éducation public dans son entier.

Le coût d'un bon élève au public et au privé

Une étude réalisée en 1996 par Richard Marceau, professeur à l'École nationale d'administration publique (ENAP-UQAM), et Stéphane [130] Couture, assistant de recherche, mettait en lumière les coûts par élève dans les secteurs public et privé. Cette étude a été citée à plusieurs reprises par les défenseurs de l'école privée afin de démontrer que les élèves du privé coûtaient moins cher que ceux du public.

L'étude démontre - entre autres - qu'en 1993, un élève du secondaire public régulier coûtait 4 744 \$ et que celui du secteur privé coûtait 4 559 \$, soit 185 \$ de moins que celui du public ¹³⁸. Plusieurs élèves du public ayant des difficultés légères sont inclus dans les classes régulières, alors que la sélection du privé fait en sorte que cette situation n'existe pas dans leurs classes. Les écoles privées n'accueillent que peu d'élèves handicapés ou en difficulté d'adaptation ou d'apprentissage (lesquels sont concentrés dans des classes spécialisées), ce qui leur

¹³⁷ Cette valeur théorique supérieure résulte de la campagne de dévalorisation du système public et des notes supérieures obtenues par les élèves du privé grâce à l'écramage lors de la sélection.

¹³⁸ MARCEAU, Richard et COUTURE, Stéphane, « Conséquence du choix de l'école au Québec : Effectifs, financement, dépenses par élève et résultats scolaires au primaire et au secondaire », 29 avril 1996.

permet de réaliser des économies considérables puisqu'elles n'offrent pas de services spécialisés aux élèves ayant des problèmes légers d'adaptation ou d'apprentissage. En considérant ces réalités, n'est-il pas normal que l'enseignement régulier au public coûte 185 \$ de plus que dans le privé ? L'omission de cette donnée dans l'étude de Marceau et Couture favorise faussement le secteur privé au détriment du public.

Dans leur étude, les auteurs abordent les coûts des élèves handicapés ou en difficulté d'adaptation ou d'apprentissage fréquentant les institutions spécialisées. Le secteur privé est le seul à accueillir ces élèves et pour ce faire, il est financé presque intégralement par l'État.

Coût des élèves handicapés ou en difficulté d'adaptation ou d'apprentissage
du secteur privé et subvention minimale et maximale de l'État
pour ces mêmes élèves (en \$)

Niveau	Total enseignement et soutien - 1993 (1)	Total enseignement et soutien en dollars constants de 1998	Subvention minimale et maximale du MEQ - 1998
Préscolaire	15 376	16 582	de 10 179 à 16 692
Primaire	15 376	16 582	de 9 330 à 16 692
Secondaire	10 668	11 504	de 9 544 à 15 107

Sources :

- 1- MARCEAU, Richard et COUTURE, Stéphane, « Conséquence du choix de l'école au Québec : Effectifs, financement, dépenses par élève et résultats scolaires au primaire et au secondaire », 29 avril 1996.
- 2- Gouvernement du Québec, Ministère de l'Éducation, Direction générale du financement et des équipements, « Règles budgétaires pour l'année scolaire 1997-1998 - Éducation préscolaire et enseignement primaire et secondaire », 1997.

[131]

Comme le tableau le montre, les subventions de l'État règlent en grande partie cette facture : pour l'année scolaire 1997-1998, la subvention de fonctionnement par élève handicapé ou en difficulté d'adaptation ou d'apprentissage, au niveau préscolaire privé, varie entre 10 179 \$ et 16 692 \$; au niveau primaire, le montant alloué varie de 9 330 \$ à 16 692 \$, et au secondaire, l'aide accordée varie de 9 544 \$ à 15 107 \$. En comparant ce financement avec les dépenses réelles de 1993 en dollars constants de 1998, on comprend que ces écoles reçoivent en fait un financement intégral. De plus, ces montants de 1998 n'incluent pas l'« allocation tenant lieu de la valeur locative » de 82 \$ par élève du préscolaire et du primaire, et de 122 \$ par élève du secondaire, versée par l'État à ces établissements ¹³⁹.

Des déductions fiscales favorisant le secteur privé

Les règles fiscales actuelles ne permettent de déduire les frais de scolarité qu'à partir du niveau collégial. Afin de contourner ces règles, certaines écoles privées de niveau préscolaire, primaire ou secondaire utilisent des « méthodes » afin de procurer un avantage fiscal aux parents des enfants fréquentant leurs établissements.

Peu d'écoles consentent à donner des renseignements sur ces avantages fiscaux, sans rendez-vous sur place. Toutefois, l'École Marie-Anne, une école préscolaire et primaire située à Rawdon au Québec, donne l'information suivante au téléphone : elle remet annuellement aux parents des reçus pour fins fiscales de frais de garde et de don de charité. Pour un élève régulier, l'école remet un reçu de 1000 \$ à titre de frais de garde et un reçu de 250 \$ à titre de don de charité ; pour les élèves pensionnaires, un reçu de 3 800 \$ est émis pour les frais de garde, ainsi qu'un reçu de 250 \$ pour don de charité. Le

¹³⁹ GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, Direction générale du financement et des équipements, « Règles budgétaires pour l'année scolaire 1997-1998 - Éducation préscolaire et enseignement primaire et secondaire », 1997.

tableau suivant montre l'avantage fiscal découlant de cette pratique, et le financement total incluant les subventions de fonctionnement versées par l'État.

[132]

Calcul du financement total par élève - École Marie-Anne
(préscolaire et primaire), année scolaire 1997-1998 (\$)

Subvention de fonctionnement	Régulier		Pensionnaire	
	Préscolaire	Primaire	Préscolaire	Primaire
1997-1998 (1)	2 357	2 174	2 357	2 174
Déduction fiscale relative aux frais de garde et au don de charité				
Frais de scolarité (2)	2 200	2 200	6 200	6 200
Émission-reçu de frais de garde (2)	1 000	1 000	3 800	3 800
Émission-reçu de don de charité (2)	250	250	250	250
Déduction provinciale-Frais de garde	330	330	990	990
Déduction fédérale-Frais de garde	225	225	675	675
Déduction provinciale-Don de charité	50	50	50	50
Déduction fédérale-Don de charité	49	49	49	49
Financement total de l'État (3)	3 010	2 827	4 120	3 937
Coût réel pour les parents	1 546	1 546	4 436	4 436

Source :

1. Gouvernement du Québec, Ministère de l'Éducation du Québec, Direction générale du financement, « Évolution per capita des montants de base et de valeur locative depuis 1987-1988 ».
2. Montants donnés au téléphone par Mme Carole Lalancette de l'École Marie-Anne.
3. Le financement total inclut la subvention de fonctionnement et les déductions fiscales. N.B. : Les montants de déduction ont été calculés avec les règles fiscales de 1997.

En fonctionnant de la sorte, les écoles privées subventionnées retirent un financement additionnel de l'État variant de 654 \$ à 1 764 \$ par élève ; cet avantage non négligeable rend l'école privée plus attrayante et plus facile à vendre aux parents. Même si la Loi sur

l'instruction publique reconnaît le principe de gratuité, les écoles publiques ne sont pas gratuites. Pourtant, aucun reçu pour déductions fiscales n'y est émis.

Certaines écoles non-subventionnées « émettent aux parents des reçus pour frais de garde pour la totalité des coûts des services rendus, c'est-à-dire enseignement et garde »¹⁴⁰. Cette situation, rendue publique par la Fédération des associations de l'enseignement privé, semble être tolérée autant par le gouvernement provincial que le gouvernement fédéral. Comme si ce financement n'était pas suffisant, le dernier budget fédéral contenait une mesure qui faisait passer la déduction maximale pour les frais de garde de 5 000 \$ à 7 000 \$ pour les enfants [133] de moins de 7 ans, et de 3 000 \$ à 4 000 \$ pour les enfants de 7 à 16 ans¹⁴¹. Par cette nouvelle hausse de la déduction fiscale pour les frais de garde, l'État accorde une augmentation de financement aux écoles privées dites « non-subventionnées ».

Une logique de deux poids, deux mesures ?

Depuis les années 60, le trésor public a contribué de façon importante à l'implantation et à l'augmentation du nombre d'établissements privés. Encore aujourd'hui, les finances publiques jouent un grand rôle dans la vie des écoles privées, au moment même où les établissements publics doivent encaisser les effets négatifs des compressions budgétaires à des degrés beaucoup plus importants que ceux du privé.

Il semble que ce problème de sous-financement ne se présente pas de la même façon dans les écoles privées. Récemment, les écoles publiques faisaient la manchette des médias suite à la pénurie de manuels scolaires qui frappait un grand nombre d'établissements.

¹⁴⁰ FÉDÉRATION DES ASSOCIATIONS DE L'ENSEIGNEMENT PRIVÉ, « Rapport d'enquête sur les impacts de l'abolition des crédits d'impôts pour frais de garde dans le cadre de la nouvelle politique familiale - Avis à la ministre de l'Éducation », mars 1997, p. 5.

¹⁴¹ KPMG, Lettre fiscale, « Budget fédéral 1998 », 24 février 1998, p. 2.

Manifestement, les écoles privées ne font pas partie des établissements touchés par cette pénurie, puisqu'aucun défenseur du secteur privé n'est intervenu en ce sens. Aucun signe de dégradation n'a d'ailleurs été annoncé par qui que ce soit dans le secteur privé, alors que le secteur public vit des moments difficiles depuis fort longtemps. À la lumière de ces faits, il y a lieu d'affirmer que l'État applique en éducation une politique de deux poids deux mesures, nettement à l'avantage des écoles privées.

[134]

[135]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

DEUXIÈME CAS : L'ÉDUCATION

L'enseignement collégial privé

[Retour à la table des matières](#)

Avant le *Rapport Parent*, les établissements d'enseignement professionnel concentraient leurs activités dans une centaine de collèges commerciaux ou écoles d'affaires, et dans environ 200 écoles de formation professionnelle. Les 40 000 élèves qu'ils accueillait recevaient une formation spécifique visant le marché de l'emploi. Aujourd'hui, on retrouve des collèges privés non-subventionnés qui s'apparentent à ce type d'établissement, mais aussi des collèges privés d'enseignement collégial offrant la formation régulière, agréés pour fins de subvention. Leurs effectifs comptaient respectivement 11 178 et 16 527 étudiants en 1996-1997, pour un total de 27 705 étudiants ¹⁴².

Les collèges privés agréés pour fins de subventions

En 1997-1998, le Québec comptait 25 établissements privés de niveau collégial agréés pour fins de subvention. La reconnaissance de ces établissements par le ministère de l'Éducation du Québec (MEQ) leur permet non seulement de recevoir des subventions de fonctionnement versées pour chaque élève, mais aussi d'émettre des diplômes et d'offrir la possibilité aux étudiants fréquentant ces collèges

¹⁴² « Compilation statistique des effectifs scolaires », op. cit.

privés d'avoir accès à l'Aide financière aux études du MEQ. De plus, les frais de scolarité de ces établissements sont déductibles d'impôts. Tous ces éléments mis ensemble font en sorte que ce secteur de l'éducation privée est l'un des plus financés par l'État, et que certains élèves du collégial privé sont mieux financés par l'État que d'autres du public.

[136]

Le tableau suivant illustre les montants accordé par élève, du moins élevé (secteur général) au plus élevé (technique en biologie), octroyés par l'État à titre de financement par élève, avec et sans aide financière.

Calcul du financement total
Collèges privés subventionnés, 1995-1996 (en \$)

Aide financière aux études (AFE)	Secteur général		Technique biologique	
	Avec AFE	Sans AFE	Avec AFE	Sans AFE
Subvention de fonctionnement de l'État				
1995-1996 (1)	3 602	3 602	6 027	6 027
Bourse moyenne - établissements privés subventionnés				
1995-1996 (2)	3 754	-	3 754	-
Déduction fiscale - frais de scolarité				
Frais de scolarité (3)	2 000	2 000	2 000	2 000
Déduction provinciale 20%	400	400	400	400
Déduction fédérale 17%	340	340	340	340
Montant relatif aux études (4)	136	136	136	136
Financement total versé de l'État par élève	8 232	4 478	10 657	6 903

Sources :

1. Gouvernement du Québec, Ministère de l'Éducation, Enseignement supérieur, « Règles d'allocation comparatives 1995-1996. No de CT 190446, mise à jour du 10 juin 1997.
2. Gouvernement du Québec, Ministère de l'Éducation, Direction générale de l'aide financière aux étudiants, « Statistiques sur l'aide financière aux étudiants » - Rapport 1995-1996, p. 102.

3. Montant recueilli dans les établissements par téléphone (André-Grasset, 2 200 \$ l'an et Collège de la Cité, 2 000 \$ l'an)
4. Calculé pour huit mois d'études à plein temps à 100 \$ par mois, crédit de 17%.

En 1995-1996, la dépense moyenne pour un élève du collégial public sans aide financière était de 6 891 \$ ¹⁴³ ; la bourse moyenne d'un étudiant du public était de 3 121 \$ et portait le coût total d'un élève recevant de l'aide financière dans un cégep public à 10 012 \$. En comparant cette dépense de 6 891 \$ du public au 4 478 \$ de financement total de l'État par élève (secteur général des collèges privés subventionnés sans aide financière), on constate que la subvention totale équivalait à 65% du coût d'un élève au public. Au même programme, avec l'aide financière, le pourcentage de financement du collégial privé subventionné passait à 82,2% du coût d'un élève au public.

Pour le secteur technique en biologie, qui reçoit la subvention de fonctionnement la plus élevée, la comparaison est moins facile à faire parce que les renseignements cumulés disponibles sur les dépenses du [137] public ne font pas de différence entre les programmes. Il n'en reste pas moins qu'en technique de biologie, le financement des élèves du secteur collégial privé subventionné était plus élevé que celui d'un étudiant régulier du public. Le plus bas pourcentage de financement de l'État pour ces établissements était donc de 65% du coût d'un élève au public. (Ne figure pas sur le tableau le montant de prêt moyen accordé aux étudiants de ces institutions, soit 2 716 \$ en 1995-1996 ¹⁴⁴).

¹⁴³ GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, « Indicateurs de l'Éducation », édition 1996 et 1997, p. 31.

¹⁴⁴ GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, Direction Générale de l'Aide Financière aux Étudiants, « Statistiques sur l'aide financière aux étudiants », Rapport 1995-1996.

Les collèges privés non-subventionnés et les écoles de formation professionnelle

Les collèges privés non-subventionnés et les écoles privées de formation professionnelle peuvent émettre des diplômes reconnus par le Ministère de l'Éducation du Québec. Ils assurent, par cette reconnaissance, l'admissibilité de leurs élèves à l'aide financière aux études et à certains programmes de formation également financés par l'État.

Les collèges privés non-subventionnés concentrent leurs activités dans le domaine de la formation professionnelle menant à des Attestations et à des Certificats d'études collégiales, équivalant à un Diplôme d'études collégiales sans les cours complémentaires obligatoires. De leur côté, les écoles de formation professionnelle décernent des Diplômes ou Attestations d'études secondaires professionnelles. Ces établissements, qui offrent une formation adaptée au marché de l'emploi, ont connu une forte croissance grâce à des « politiques gouvernementales qui favorisaient le développement des établissements de formation du secteur privé » ¹⁴⁵.

Au Québec, en 1976-1977, on comptait six collèges privés non-subventionnés, dits aussi « sous permis ». Ils étaient 27 en 1987-1988, et 23 l'année suivante. On en comptait 47 en décembre 1997 ¹⁴⁶. Le ministère de l'Éducation dénombrait, en décembre 1997, 12 écoles privées de formation professionnelle décernant des diplômes de niveau secondaire ¹⁴⁷.

¹⁴⁵ GOUVERNEMENT DU CANADA, Statistique Canada, Revue trimestrielle de l'éducation, « Les écoles privées de formation professionnelles au Canada », cat. 81-003-XPB, vol. 3, no 1, p. 32.

¹⁴⁶ GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, Service de l'enseignement collégial privé, « Répertoire des établissements 1997-1998 », janvier 1998, section A.

¹⁴⁷ GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, « Liste des établissements en formation professionnelle (jeune ou adultes) », 1997.

[138]

Les subventions indirectes accordées par l'État

Les collèges privés non-subventionnés et les écoles de formation professionnelle détenant un permis reçoivent tout de même un financement indirect de l'État. Certaines écoles vont jusqu'à informer les personnes intéressées à leur formation que l'école peut effectuer la demande et encaisser les montants d'aide financière à la place de l'étudiant, en misant sur l'admissibilité à des programmes de financement des candidats et sur la formation offerte par l'établissement.

Ces collèges font abondamment mention, dans leur publicité, de la possibilité pour les étudiants d'avoir accès à un programme d'aide financière gouvernementale pour la poursuite de leurs études. Un simple coup de téléphone à un de ces établissements suffit pour qu'on vous informe que la formation que vous désirez suivre est couverte, soit par l'Aide financière aux études, soit par le programme SPRINT d'Emploi Québec offrant une aide financière en prêts et bourses égale à 90% du revenu de l'année antérieure, soit par la Loi régissant les prestations d'assurance chômage permettant au bénéficiaire une prolongation de ses prestations. À travers ces programmes, l'État aide aussi les collèges privés non-subventionnés puisqu'il « réfère un grand nombre d'étudiants à ces établissements »¹⁴⁸. Tous ces programmes financés par l'État assurent des revenus considérables et un financement public aux établissements privés non-subventionnés. Le terme « non-subventionné » semble donc très peu approprié pour ce type d'établissement.

En trois années seulement, soit de 1994 à 1996 inclusivement, les étudiants de l'Institut Carrière et Développement ont reçu 41,5 millions \$ du programme d'Aide financière aux études du MEQ. À

¹⁴⁸ CYR, Charles, « Les écoles professionnelles privées : un cas particulier », Revue *Changements*, Fédération des ACEF du Québec, mars 1998, vol. 7, no 2.

cause du niveau élevé des frais de scolarité de ces collèges, la majeure partie de cette somme est encaissée par l'Institut. L'augmentation rapide du nombre d'établissements non-subventionnés a fait passer le montant total de l'aide financière accordée par le MEQ de 28,5 millions \$ en 1990 à 108,2 millions \$ en 1996.

[139]

Évolution des montants versés en prêts et bourses et %
sur aide financière totale - collégial privé subventionné
et non-subventionné (milliers \$)

	1990	1992	1994	1996
Privé	18 430	24 653	31 279	30 778
Privé non-subventionné	10 115	30 396	47 004	77 478
Total	28 545	55 049	78 283	108 256
Aide financière totale	38 4200	57 1400	73 2800	78 1700
Aide financière privé %	7,4%	9,6%	10,7%	13,8%

Source : Gouvernement du Québec, Ministère de l'Éducation, Direction Générale de l'Aide Financière aux Étudiants, « Statistiques sur l'aide financière aux étudiants » - Rapports de 1989-1990 à 1995-1996.

N.B. : Les données de 1990 sont celles de l'exercice financier se terminant le 31 mars 1990.

La hausse du pourcentage d'aide financière totale versée au secteur privé est révélatrice : de 7,4% du montant global en 1990, celui-ci était de 13,8% en 1996. Pour la même période, le pourcentage versé aux collèges privées non-subventionnés est passé de 2,6% à 9,9% de l'enveloppe totale.

Une nouvelle mesure, entrant en vigueur en mai 1999, retirera l'admissibilité des étudiants aux bourses et fixera à 3 100 \$ le prêt maximal par session pour ces établissements. Suite au dépôt de cette mesure, le *Journal de Montréal* titrait, le 18 mars 1998 : « Plusieurs collèges privés crient à la discrimination ». M. Michel Julien, Président et Directeur général de l'Académie Julien Inc., un collège privé non-subventionné, déclarait à ce sujet que « si ce règlement est adopté tel

quel, ça forcerait la fermeture de la majorité des (...) collèges. » ¹⁴⁹. On peut comprendre M. Julien de se positionner contre cette mesure, puisque l'aide financière aux études pour son établissement a connu une hausse fulgurante au fil des ans. Les étudiants de l'Académie Julien ont reçu 364 000 \$ en aide financière en 1993, 1 643 000 \$ en 1994, 2 635 000 \$ en 1995 et 3 740 000 \$ en 1996 ¹⁵⁰. Le 21 mai dernier, le Conseil des collèges non-subsventionnés, sous la présidence de M. Michel Julien, déposait une poursuite contre la ministre de l'Éducation, visant à faire invalider cette nouvelle mesure touchant l'Aide financière aux études.

[140]

L'Aide financière aux études et le secteur privé

Parce que le montant des frais de scolarité entre dans le calcul de l'aide financière accordée, les étudiants fréquentant les établissements privés bénéficient d'une aide supérieure aux étudiants du public. Par rapport à leur taille, les collèges privés non-subsventionnés sont les établissements profitant le plus de cette manne. Les 10,1 millions \$ d'aide financière reçus par les étudiants de ces établissements en 1990, sont passés à 77,4 millions \$ en 1996, soit une augmentation de 666% en 6 ans.

Il faut aussi noter qu'en 1988, 90,4% des étudiants inscrits dans des collèges privés non-subsventionnés recevaient un prêt. En 1989, le montant d'un prêt semestriel à un étudiant d'un établissement privé non-subsventionné était de 2 240 \$, tandis qu'il était de 1 820 \$ dans les cégeps publics ¹⁵¹. On expliquait cette situation du fait que les étudiants

¹⁴⁹ RUFIANGE, Luc, « Plusieurs collèges privés crient à la discrimination », *Journal de Montréal*, 18 mars 1998, p. 21.

¹⁵⁰ GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, Direction Générale de l'Aide Financière aux Étudiants, « Statistiques sur l'aide financière aux étudiants » - Rapports de 1992-1993 à 1995-1996.

¹⁵¹ GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Conseil des collèges, Avis au ministre de l'enseignement supérieur et de la science, « Les politiques institutionnelles

de ces établissements n'étaient pas admissibles aux bourses. Dès mai 1990, les étudiants des écoles privées non-subsventionnées devenaient admissibles aux bourses, augmentant les disparités entre les montants accordés aux étudiants fréquentant le public et ceux accordés aux étudiants du privé. Contre toute logique, lors de l'annonce des crédits de 1998-1999, le ministère de l'Éducation faisait savoir qu'il entendait « hausser le montant du prêt aux étudiants qui fréquentent les établissements privés » ¹⁵².

Les montants inclus dans le tableau suivant montrent bien les écarts entre les sommes versées aux étudiants des collèges publics, des collèges privés subsventionnés et des collèges privés non-subsventionnés. En 1991, la différence était de 3 205 \$ entre le prêt moyen aux étudiants du public et celui aux étudiants des collèges privés non-subsventionnés. Cette différence ne s'est pas résorbée avec le temps : en 1996, elle passait à 7 237 \$. Pour les bourses moyennes en 1991, le secteur privé subsventionné recevait plus que les deux autres secteurs jusqu'à ce qu'en 1996, les collèges privés non-subsventionnés les rattrapent ; comme dans le cas des prêts moyens, les étudiants des cégeps publics restent toujours bons derniers. L'aide moyenne versée aux boursiers montre bien que les étudiants des collèges privés [141] non-subsventionnés sont ceux recevant de loin les plus gros montants d'aide financière versée par l'État ; en 1991, les étudiants des collèges privés non-subsventionnés recevaient 9 795 \$, soit 4 905 \$ de plus qu'au collégial public ; en 1996, cette différence était de 9 167 \$.

d'évaluation des apprentissages dans les établissements privés sous permis », avril 1989, p. 27.

¹⁵² VENNE, Michel, « Un effort de 323 millions en éducation », *Le Devoir*, 26 mars 1998, p. A4.

**Montants moyens versés en aide financière au niveau collégial
selon le secteur d'enseignement - 1991 à 1996 (en \$)**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Prêt moyen						
Public	1 880	1 986	2 159	2 272	2 483	2 368
Privé	1 949	2 115	2 296	2 443	2 713	2 716
Privé non-subventionné	5 085	5 862	7 370	7 732	9 020	9 605
Bourse moyenne						
Public	2 927	2 897	2 975	2 965	3 076	3 121
Privé	3 471	3 547	3 705	3 693	3 744	3 754
Privé non-subventionné	2 634	2 859	3 106	3 311	3 583	3 837
Aide moyenne par boursier						
Public	4 890	5 001	5 275	5 439	5 712	5 757
Privé	5 433	5 654	5 998	6 160	6 467	6 509
Privé non-subventionné	9 795	10 667	12 094	13 080	14 312	14 924

Source :

Gouvernement du Québec, Ministère de l'Éducation, Direction Générale de l'Aide Financière aux Étudiants, « Statistiques sur l'aide financière aux étudiants » - Rapports de 1990-1991 à 1995-1996.

N.B. : Les données de 1990 sont celles de l'exercice financier se terminant le 31 mars 1990.

Parce qu'ils exigent des frais de scolarité exorbitants qui entrent dans le calcul de l'aide financière accordée, les collèges privés non-subventionnés encaissent la majeure partie de la somme versée par l'État à leurs étudiants.

Des différences de coûts surprenantes

En 1989, les programmes d'études des collèges privés non-subventionnés menant à un Certificat d'études collégiales (C.E.C.) coûtaient entre 5 760 \$ et 9 910 \$, soit 7 538 \$ en moyenne. Pour les programmes menant à une Attestation d'études collégiales (A.E.C.), le coût moyen était de 5 732 \$, soit de 2 250 \$ à 10 990 \$. Toujours en 1989, certains élèves devaient payer jusqu'à 6 190 \$ de plus pour le programme Dessin de la mode, et jusqu'à 4 425 \$ de plus pour le programme Technicien en [142] informatique, d'un établissements privé à l'autre¹⁵³. Comme pour les établissements privés non-subventionnés préscolaires, primaires et secondaires, l'État n'impose pas de restriction aux frais de scolarité demandés aux étudiants des collèges privés non-subventionnés. Chaque établissement est donc libre de fixer le « prix » qu'il juge adéquat pour la formation qu'il dispense. De grands écarts séparent toujours le coût de la formation de certains établissements par rapport à ceux du secteur public.

¹⁵³ « Les politiques institutionnelles d'évaluation des apprentissages dans les établissements privés sous permis », op. cit., p. 9.

Frais de scolarité des collèges privés
Non-subventionnés - février 1998 (en \$)

Établissement	Coût maximal programme complet
Collège Marsan	14 500
Académie du Design	17 775
Collège technique de Montréal	16 060
Collège d'enseignement des affaires Inc.	9 500
Collège d'électronique de Québec	10 995
CESPA/Aérotaxi (aviation)	44 678
Institut supérieur de design de mode	16 200
Collège Inter-Dec	16 000
Collège April-Fortier	4 950
Académie d'ad de dessin de mode du Québec Inc.	12 000
École nationale de l'humour	7 000
École de mode Châtelaine	8 600
Collège radio télévision Québec Inc.	7 000
Institut de création artistique et de recherche en infographie	13 700
Institut des études commerciales Gilmore	6 825
Collège d'informatique JMS Inc.	6 025

Source :

Documentation reçue des établissements en février et mars 1998.

N. B. : coût maximal d'une formation ; huit collèges n'ont pas inclus de documentation sur les frais exigés.

Le prix élevé payé pour certaines formations ne signifie pas l'accès assuré à un emploi, contrairement à ce que prétendent la plupart des publicités de ces collèges. Certains programmes douteux et coûteux, mais tout de même reconnus par le ministère de l'Éducation, aboutissent à des secteurs d'emploi saturés.

[143]

Plusieurs ex-étudiants ayant suivi une formation dans ces établissements ont déjà porté plainte aux Associations coopératives d'économie familiale (ACEF), sur plusieurs aspects de leur formation :

« La piètre qualité des formations, la sous-qualification et l'incompétence des professeurs, les manuels scolaires et les équipements informatiques désuets (... écoles de formation en informatique),

l'insuffisance de matériel, les critères d'admission inadéquats, le coût élevé des formations en regard du diplôme obtenu (qui souvent n'est même pas reconnu par les employeurs), les fausses promesses d'emploi et de stages (les emplois offerts, lorsqu'il y en a, sont très souvent sous-qualifiés et à bas salaires) » ¹⁵⁴.

La plupart des programmes offerts par les collèges privés non-subsventionnés sont aussi offerts par les établissements publics : dans cette optique, comment expliquer le prix si élevé de la formation collégiale du secteur privé non-subsventionné et surtout, leur admissibilité à l'aide financière aux études ? À titre de comparaison, la dépense du Ministère de l'Éducation pour un élève au cégep était de 6 891 \$ en 1995-1996, soit 8 109 \$ de moins que les 15 000 \$ exigés par certains collèges ¹⁵⁵.

Le financement public des études dans les collèges privés non-subsventionnés

Les finances publiques contribuent grandement à l'existence et à la survie des collèges privés non-subsventionnés. Sans les montants versés par l'État, plusieurs institutions devraient tout simplement fermer leurs portes, ainsi que l'avait déclaré M. Michel Julien, Président et Directeur général de l'Académie Julien Inc. La bourse moyenne de ces établissements - en 1996, elle était de 3 837 \$ - et le total des diverses déductions fiscales, variant de 2 911 \$ à 5 686 \$, procurent un avantage financier de taille à ces collèges. Le tableau suivant montre le financement total versé par l'État pour un étudiant acquittant des frais de scolarité de 7 500 \$, et pour un étudiant ayant des frais de scolarité de 15 000 \$, avec aide financière et sans aide financière aux études.

¹⁵⁴ CYR, Charles, op. cit.

¹⁵⁵ « Indicateurs de l'Éducation », op. cit., p. 31.

[144]

Calcul du financement total - Collège privé non-subventionné
(frais de scolarité de 7 500 \$ et 15 000 \$), 1996

Aide financière	Avec AFE	Sans AFE	Avec AFE	Sans AFE
Bourse moyenne dans les établissements privés non-subventionnés				
1995-1996 (1)	3837	-	3837	-
Déduction fiscale relative aux frais de scolarité des établissements privés subventionnés				
Frais de scolarité exigés (2)	7 500	7 500	15 000	15 000
Déduction provinciale 20%	1 500	1 500	3 000	3 000
Déduction fédérale 17%	1275	1 275	2 550	2 550
Montant relatif aux études (3)	102	102	204	204
Financement total de l'État par élève	6 717	2 877	9 591	5 754
Financement de l'État sur les frais exigés	89,6%	38,4%	63,9%	38,4%

Sources :

1. Statistiques sur l'aide financière aux étudiants » - Rapport 1995-1996, op. cit.
 2. Voir tableau précédent pour les frais de scolarité de ces établissements.
 3. Calculé pour six mois d'études à plein temps dans le cas d'une formation à 7 500 \$ et à 12 mois dans le cas d'une formation à 15 000 \$ (100 \$ par mois, crédit à 17%).
- N.B. : Les données de 1996 sont celles de l'exercice financier se terminant le 31 mars 1996.

Dans les exemples du tableau précédant, le pourcentage minimum de financement d'un programme complet est de 38,4% des frais de scolarité des 15 000 \$ payés par un étudiant sans aide financière. Le pourcentage le plus élevé est de 89,6% des 7 500 \$ payé par un étudiant recevant de l'aide financière.

Malgré leur appellation, les collèges privés non-subventionnés reçoivent un généreux financement de la part de l'État. Le financement

par le biais de l'aide financière aux études n'a cessé d'augmenter ces dernières années, au moment même où le secteur public subissait des compressions importantes. De plus, ces compressions budgétaires ont peu touché ces établissements parce que les montants d'aide financière de base par étudiant n'ont pas varié ces dernières années. La nouvelle mesure entrant en vigueur en mai 1999, qui retirera l'admissibilité des étudiants aux bourses et fixera à 3 100 \$ le prêt maximal par session pour ces établissements, vise sûrement à rétablir un certain équilibre entre les montants octroyés au privé et au public. Les étudiants fréquentant ces établissements auront tout de même droit à 9 300 \$ de prêts par année.

[145]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

DEUXIÈME CAS : L'ÉDUCATION

La présence des écoles privées dans le système d'éducation

Le privé très présent

[Retour à la table des matières](#)

Le secteur privé possède près de 400 établissements au Québec. Ce nombre lui confère une influence importante, tant dans le système d'éducation public que dans les relations qu'il entretient avec les différents acteurs politiques et économiques. Dans la vague des politiques néolibérales actuellement appliquées par l'État, il faut reconnaître que les écoles privées détiennent une position stratégique qui avantage leur financement et qui, de par leur présence, permet aussi aux adeptes des privatisations de remettre en question le rôle de l'État dans l'éducation.

Pour appuyer leur argumentation, les défenseurs du secteur privé soutiennent des thèses qui, de façon générale, ne tiennent pas compte des divers aspects socio-économiques qui touchent le milieu de l'éducation. Par exemple, le Mouvement pour l'enseignement privé (MEP) reprend et répand allègrement des résultats d'études pour le moins douteux. Les comparaisons des résultats scolaires des deux secteurs aboutissant à des conclusions valorisant faussement le secteur privé ne sont pas rares. Les médias comparent chaque année les résultats du privé et du public aux examens du ministère et dégagent toujours la même conclusion : les élèves du privé réussiraient mieux que ceux du public. Aucune mention n'est faite qu'au privé, on ne retrouve que des élèves choisis par les écoles, enfants de parents devant déboursier des sommes importantes en frais de scolarité.

Des comparaisons entre le coût des élèves au public et au privé dégagent des conclusions tout aussi erronées, comme nous l'avons illustré [142] précédemment. La sélection des élèves dans les écoles privées fait en sorte que celles-ci n'ont pas à offrir de services spécialisés pour les élèves en difficulté d'adaptation ou d'apprentissage. De cette situation résultent des économies substantielles pour le secteur privé et par le fait même, des coûts inférieurs ; socialement, l'isolement des meilleurs élèves dans les écoles privées suit la même dynamique de séparation, voire même d'exclusion entre riches, moins riches et pauvres qui prévaut actuellement dans toute la société.

En ajoutant la campagne de dénigrement du secteur public que nous aborderons ultérieurement, et la « valeur théorique » inférieure de ses diplômes, il est plus facile de comprendre pourquoi et comment les écoles privées se sont placées sur la marche la plus haute du podium du système d'éducation. De toute évidence, la présence des écoles privées dans le système d'éducation québécois affecte beaucoup le réseau d'écoles publiques.

Le lobby des écoles privées

Les défenseurs de l'enseignement privé peuvent compter sur le Mouvement pour l'enseignement privé (MEP). Dans son plan d'action de 1987-1988, le MEP fait état de « quelques décisions gouvernementales récentes relatives à 17 écoles privées (dont trois nouvelles), et d'un budget plus généreux qui annoncent des jours meilleurs pour le réseau privé. Il reste à susciter une politique encore plus large en faveur des usagers. » Le mouvement expose aussi comment il entend promouvoir l'enseignement privé par le biais des « faiseurs et transmetteurs d'opinion », de « tout ce qui pense, sent, croit « privé », personnes, entreprises, clubs, groupes sociaux, journaux, associations, etc. », et aussi d'un « publi-reportage annuel sur l'enseignement privé dans des grands quotidiens » ¹⁵⁶.

¹⁵⁶ MOUVEMENT POUR L'ENSEIGNEMENT PRIVÉ, « Plan d'action 1987-1988 », 13 avril 1987.

Depuis 1983, le journal *La Presse* publie à chaque année un cahier publicitaire spécial vantant les mérites et les succès de l'école privée. Il est ainsi facile de comprendre pourquoi la population croit généralement à la supériorité du secteur privé en éducation. Une autre publication, marquant le dixième anniversaire du MEP, retrace les moments importants du mouvement. En 1984, le MEP organise des « tables de concertations avec le Conseil du patronat [et] la Chambre de commerce [147] du Québec », des intervenants en faveur des privatisations et surtout en faveur de l'augmentation du nombre de ses membres cotisants provenant exclusivement du secteur privé. Bernard Lamarre, alors p.d.g. de Lavalin, était présent en novembre 1988 au quatrième dîner-bénéfice du MER. Doit-on rappeler que SNC-Lavalin a démontré à plus d'une reprise son intérêt en faveur de la privatisation d'à peu près tous les services publics, de l'eau jusqu'aux autoroutes ? À son quatrième congrès annuel, c'était au tour de Ghislain Dufour, président du Conseil du patronat, à plaider en faveur de l'école privée. Au cinquième dîner-bénéfice, le MEP avait invité Léon Courville de la Banque Nationale ¹⁵⁷. Le poids économique de ces hommes d'affaires, défenseurs du secteur privé, favorise grandement le développement de politiques de l'État au service des écoles privées.

Qui fréquente l'école privée ?

La corrélation positive entre le niveau de revenu des parents et la réussite scolaire des enfants a souvent été prouvée. À ce sujet, Statistiques Canada écrivait que « les enfants des familles de statut socio-économique (SSE) faible (17%) sont environ trois fois plus susceptibles que ceux des familles de SSE élevé (5%) de recevoir une certaine forme d'enseignement d'appoint. Inversement, comparativement aux enfants de SSE faible (5%), pratiquement deux fois plus d'enfants vivant dans une famille de SSE élevé (9%) reçoivent des cours enrichis en raison de leurs aptitudes intellectuelles ou

¹⁵⁷ MOUVEMENT POUR L'ENSEIGNEMENT PRIVÉ, « 10 ans d'action », avril 1994.

artistiques exceptionnelles » ¹⁵⁸. Il serait facile, à la lumière de ces données, de conclure que seules les familles ayant des revenus élevés peuvent offrir la formation du secteur privé à leurs enfants.

Une recherche réalisée en 1996 pour la Fédération des associations de l'enseignement privé (FAEP) évaluait la situation socio-économique des clientèles du réseau privé primaire et secondaire ; le document donnait suite à une autre recherche semblable datant de 1990, qui visait à observer l'évolution des clientèles de ces établissements. Cette recherche sondage fut réalisée par le biais de questionnaires envoyés aux parents et aux institutions d'enseignement. Un avis, présent dans le document final, mettait en garde le lecteur à l'effet [148] que les membres de la FAEP de la région montréalaise comptaient pour 33% de tous les membres de la fédération, et que seulement les deux tiers des questionnaires de cette région avaient été reçus à l'époque : cet avertissement laisse planer un doute sur les conclusions du document. De plus, il appert que le tiers des non-répondants sont « réputés [pour] avoir une clientèle à revenus élevés », un facteur influençant inévitablement les résultats et les conclusions de l'étude. Les auteurs du document ajoutent qu'« il faudrait être naïf pour ne pas croire que le contexte des jeux de pressions était inconnu de celles et ceux qui ont répondu à l'étude », faisant ainsi part au lecteur du caractère partial des répondants ayant pris connaissance du désir de l'État de couper les montants alloués aux écoles privées ¹⁵⁹.

De l'étude de 1990 à celle de 1996, il ressort que parmi la clientèle de tous les établissements privés du Québec associés à la FAEP, « la proportion des familles retirant plus de 50 000 \$ annuellement serait passée (...) de 52% (...) à 62%, et celle indiquant moins de 35 000\$ (...) de 23% (...) à 17% ». Le plus grand groupe de répondants, comptant pour 28% de l'échantillon total, a déclaré gagner un revenu de 80 000 \$ et plus. Dans la région de Québec, ce groupe de répondants gagnant plus de 80 000 \$ atteignait 43% ¹⁶⁰. N'oublions pas que ces données sont sous-évaluées du fait qu'un tiers des clientèles de Montréal ayant

¹⁵⁸ GOUVERNEMENT DU CANADA, Statistiques Canada, « Revue trimestrielle de l'éducation », 1997, cat. 81-003-XPB, vol. 4, no 2, p. 54.

¹⁵⁹ MASSÉ, Denis et CHAGNON, Céline, « Recherche sur la situation socio-économique des clientèles du réseau de l'enseignement privé », Fédération des associations de l'enseignement privé, octobre 1996.

¹⁶⁰ *Ibid.*

les revenus les plus élevés n'ont pas répondu au questionnaire. Mais il est quand même clair que les écoles privées attirent principalement les enfants de familles bien nanties.

Effets du secteur privé sur les commissions scolaires publiques

La présence du secteur privé dans le système d'éducation québécois a beaucoup d'influence sur le secteur public. La forte pression créée par la migration des élèves du secteur public vers les établissements privés a poussé les commissions scolaires à mettre en place des écoles sélectives dans le système scolaire public. Ces écoles sélectionnent leurs élèves à l'aide de tests d'aptitudes, comme le fait le secteur privé.

[149]

Avant l'apparition de ces écoles, l'État endossait déjà un système d'éducation à deux vitesses. L'article 240 du projet de Loi 180 modifiant la Loi sur l'instruction publique va encore plus loin : il permet une aberrante sélection au public, jusque dans les classes préscolaires. Le système d'éducation préscolaire, primaire et secondaire se dessine maintenant non seulement à deux vitesses mais à trois paliers : un palier privé-enrichi, un palier public-sélectif et un palier public-ordinaire. Désormais, on assiste à une compétition public-public sélectif, s'ajoutant à celle déjà existante public-privé. Dans le contexte d'une économie de marché où il y a valorisation des premiers et exclusion des derniers, le système d'éducation public-ordinaire risque de se retrouver bon dernier.

Les finances et les politiques de l'État au service du privé

Dans le secteur de l'éducation, les exemples de mesures inégales et disparates entre les politiques visant le secteur public et celles visant le secteur privé montrent clairement le favoritisme de l'État envers les établissements privés.

L'idée selon laquelle l'enseignement privé est supérieur à plusieurs égards a largement fait son bout de chemin au sein de l'opinion publique et dans l'appareil gouvernemental. Nous avons vu que beaucoup d'intervenants du secteur privé, très bien connus de la population, vantent les mérites des écoles privées ; leur influence sur les politiques de l'État n'est pas négligeable. Ces gens font allègrement circuler certains mythes visant essentiellement à discréditer le système d'éducation public. Nous aborderons ultérieurement ces mythes.

La privatisation de l'éducation est-elle pour bientôt ?

Un mémoire du Collège Lasalle, déposé à la Commission des états généraux sur l'éducation, contenait l'énoncé suivant :

« Puisque l'enseignement privé coûte moins cher à l'État, puisqu'il est économiquement plus efficace, puisqu'il y a une [150] demande pour l'enseignement privé dans la société et enfin puisque le privé produit des diplômés dont la qualité est meilleure, laissons donc tout simplement jouer les lois du marché et permettons au secteur privé de répondre à la demande qui s'exprime. » ¹⁶¹.

Cette conclusion en faveur des écoles privées (sans étude prouvant il efficacité ou la qualité des diplômés), démontre bien que les

¹⁶¹ « La citation de la semaine », Journal Les Affaires, extrait du mémoire du Groupe Collège Lasalle à la Commission des états généraux sur l'éducation, 24 juin 1995.

défenseurs du secteur privé n'ont qu'un seul et unique désir : faire entrer l'éducation publique dans un marché le plus rapidement possible. Reste à savoir qui contrôlera ce « marché », comment s'organisera cette privatisation et surtout, qui aura accès à l'éducation suite à cette dépossession d'un des biens publics les plus importants.

[151]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

DEUXIÈME CAS : L'ÉDUCATION

Des entreprises dans le système d'éducation public

Des entreprises qui éduquent ?

[Retour à la table des matières](#)

La crise financière de l'État a causé plusieurs problèmes aux écoles publiques. Cette situation convient aux gens d'affaires, qui y voient plus d'un marché donc plus d'une façon d'en tirer des bénéfices. Que ce soit l'entrée à l'école de Canadian Tire avec sa campagne de sécurité à vélo ou le cahier à colorier du lapin des piles Energizer, le milieu des affaires veut conquérir le marché des écoliers. Dernièrement, le Groupe Investors distribuait dans les écoles son livre *Les jeunes et l'argent*, et la Banque de Montréal offrait par le biais d'une ligne 1-888 son jeu « Mon argent au max ! Petit magot deviendra gros ». Les buts derrière les leçons de Canadian Tire et du lapin Energizer diffèrent quelque peu des deux derniers exemples, puisqu'en plus d'essayer de conquérir un marché, le Groupe Investors et la Banque de Montréal font la promotion d'une idéologie servant leurs intérêts.

Le but du jeu « Mon argent au max ! Petit magot deviendra gros » de la Banque de Montréal est de faire fructifier son argent de poche, mais aussi de gagner et de devenir membre d'un club sous la présidence d'un haut dirigeant de la banque. Dans une section sur le partage de la richesse, on vante les dons philanthropiques au lieu d'expliquer aux enfants comment l'État a pu historiquement répartir la richesse par le biais d'une fiscalité équitable. Une des règles du jeu n'offre pas de salut

aux perdants : le joueur qui perd tout ses placements et son argent est « automatiquement éliminé », en similarité frappante avec les règles de notre société. Visiblement, la Banque de Montréal propose aux enfants [152] un contenu pédagogique axé sur les valeurs et les lois de l'économie de marché capitaliste. Selon *La Presse*, la compagnie aurait déjà reçu 40 000 demandes pour son jeu qui vise essentiellement les jeunes écoliers : « Entre sept et 12 ans, les jeunes sont très réceptifs. Ils commencent à avoir de l'argent, à livrer le journal ou à recevoir une allocation. Ils sont donc automatiquement intéressés à obtenir nos informations » a déclaré Mme Justine Fedak, représentante de la Banque de Montréal ¹⁶². En plus de décider de l'intérêt que devraient avoir les jeunes pour leurs produits, les responsables de cette « initiative » décident de l'âge où cet intérêt se développe « automatiquement ». Il est clair que, de tous les intérêts visés par cette campagne publicitaire, ceux de la Banque de Montréal passent avant tous les autres.

Le 23 avril 1998, la ministre de l'Éducation déclarait vouloir effectuer des changements aux règlements quant à l'approbation des manuels scolaires. La Ministre avait révélé à L'Assemblée nationale qu'elle avait confié « un mandat pour évaluer la possibilité qu'effectivement [elle n'ait] plus à approuver chacun des manuels scolaires qui soit distribué dans les écoles » ¹⁶³, ce qui vise autant les manuels scolaires que le matériel pédagogique. Il ne faudra donc pas se surprendre s'il y a prolifération d'interventions semblables à celle de la Banque de Montréal, puisque les écoles publiques sont déjà aux prises avec une importante pénurie de manuels scolaires.

On ne peut aborder la présence du secteur privé dans le système d'éducation québécois sans parler de sous-traitance. Plusieurs services, jadis offerts pas des employés syndiqués engagés par l'État, sont passés aux mains d'entrepreneurs. L'entrée en fonction des conseils d'établissements, issus de la Loi 180 modifiant la *Loi sur l'instruction publique*, accentuera cette privatisation lente mais certaine des écoles

¹⁶² MALBOEUF, Marie-Claude, « Les institutions financières investissent les écoles », *La Presse*, 14 mars 1998, p. A7.

¹⁶³ Débats de l'Assemblée nationale, le jeudi 23 avril 1998, 14h40 (disponible à <http://www.assnat.qc.ca/fra/Publications/débats/JOURNAL/CH/980423/1430.HTM>).

publiques. La liste des services cédés à la pièce comprend, entre autres : des cours de rattrapage à l'école Marguerite-de-Lajemmerais de la Commission des Écoles Catholiques Montréal (CECM) à 130 \$ par élève pour 15 heures de cours, en passant par le service de paie de la CECM cédé à la Société de gestion du réseau informatique des commissions scolaires (GRICS). On assiste lentement mais réellement à un transfert de responsabilités publiques vers des intérêts privés.

[153]

Ce transfert n'est pas sans conséquence pour la collectivité. Dans le cas des cours de rattrapage, par exemple, la facturation individuelle de ce service essentiel réduit le droit à l'accessibilité pour les familles ne pouvant défrayer la somme exigée. Bien sûr, plusieurs justifient cette facturation par l'ampleur des compressions budgétaires imposées aux institutions publiques, endossant du même coup l'obsession abusive du gouvernement pour le déficit zéro. Cette forme de résignation collective ne favorise pas un retour à un financement étatique adéquat des écoles publiques. Au contraire, cette « adaptation » aide grandement les petits et gros entrepreneurs à se frayer un chemin dans le système d'éducation public.

Les trois buts que poursuivent ces entreprises

Selon les deux auteurs du livre *Class Warfare - The assault on Canada's schools* ¹⁶⁴, les intérêts qui poussent tant les entreprises à bien se positionner dans le système d'éducation public pourraient se résumer en trois buts distincts. Ces buts n'ont évidemment rien en commun avec les objectifs du système d'éducation public qui sont : l'instruction, la socialisation et la qualification des individus dans leur cheminement scolaire ¹⁶⁵.

¹⁶⁴ BARLOW, Maude et ROBERTSON, Heather-Jane, « Class Warfare - The assault on Canada's schools », Key Porter Books, 1994.

¹⁶⁵ « Rapport final de la commission des états généraux sur l'éducation », *op. cit.*

***Premier but :
les élèves doivent alléger l'idéologie aux entreprises***

Le premier but visé par ce positionnement stratégique des entreprises dans l'éducation publique, réside dans l'alléger l'idéologie que les entreprises souhaitent recevoir de toute la population. En commençant dès le primaire à expliquer aux enfants que les entreprises sont de bons partenaires sociaux, que leur généreuse intervention monétaire contribue à la mission éducative des écoles, que la compétition entre les individus constitue la seule règle valable, qu'il faut privilégier certains domaines d'études en prenant bien soin d'exclure les domaines non lucratifs pour le milieu des affaires, etc., le secteur privé projette aux enfants une image positive des entreprises et inculque [154] des valeurs fondamentalement basées sur l'idéologie néolibérale. À travers cette image édulcorée loin de la réalité, les enfants ne doivent surtout pas comprendre la société actuelle ; il est donc inutile d'expliquer, par exemple, qu'il y a des inégalités et qu'il serait possible de remédier à cette situation. Le milieu des affaires a compris très rapidement que le système d'éducation était un formidable véhicule de transmission du « prêt-à-penser » et qu'il était possible d'en retirer tous les bénéfices désirés.

À titre d'exemple, le projet Les Jeunes Entreprises du Québec existe depuis 1962. Cette initiative, qui « dépend entièrement des entreprises privées, aussi bien pour son fonds de roulement que pour les conseillers bénévoles qui passent quelques heures chaque semaine auprès des jeunes », expose très bien les dogmes que les entreprises veulent graver dans l'esprit des étudiants. Voici un aperçu de ce que Jeunes Entreprises fait : « aider de jeunes élèves à mieux comprendre le monde des affaires par des rencontres avec des professionnels de tous les milieux (...) les inciter à démarrer une mini-entreprise le temps d'une session scolaire, capital de départ, émission d'actions, conseil d'administration, publicité, marketing et gestion inclus. La vraie vie, quoi. ». Tout cela afin de faire « comprendre un peu mieux la notion de commerce et de profit ». En plus d'offrir gratuitement ces cours d'exploitation d'entreprise 101, les représentants de Jeunes Entreprises donnent de judicieux conseils aux jeunes : « Ils savent que la sécurité d'emploi ne veut plus dire grand

chose » ¹⁶⁶. Il faut comprendre que l'insécurité d'emploi donne le pouvoir aux entreprises de congédier sans justification et surtout, d'offrir des conditions d'emploi minimales ; ces avantages minimisent les dépenses salariales, rapportant du même coup plus de bénéfices aux actionnaires des entreprises privées. Ces conditions d'emploi sans protection sociale sont étroitement liées à l'idéologie néolibérale qui veut que les individus soient responsables de leur sort ; elles semblent devenir la norme qui, malheureusement, tend déjà à dominer le marché de l'emploi des jeunes actuels et même celui des générations futures.

[155]

***Deuxième but :
accéder à l'incroyable marché des étudiants***

L'accès au grand marché captif que sont les étudiants est le deuxième but recherché par le secteur privé. Il faudrait être naïf pour croire que les entreprises décident d'investir temps et argent sans vouloir en retirer quelques avantages. De tous ces avantages, celui de développer des habitudes de consommation chez un public-cible est de loin le plus lucratif.

Lorsque la Banque de Montréal investit 250 000 \$ et prend la peine d'utiliser des techniques de marketing pour développer son jeu « Mon argent au max ! Petit magot deviendra gros », elle prévoit sûrement aller chercher plusieurs futurs clients chez tous les enfants visés par cette promotion. Seulement pour faire parvenir les 40 000 exemplaires aux gens qui les ont commandés, il en a coûté environ 92 800 \$ (40 000 exemplaires à 2,32 \$ chacun, selon le tarif corporatif au service de courrier de l'UQAM). Dans son jeu, elle prend même soin de nommer Nesbitt Burns, une filiale de la Banque de Montréal, comme étant « l'endroit tout indiqué pour obtenir d'excellents conseils en matière de placement » ¹⁶⁷. Bien entendu, tous ces coûts sont déductibles d'impôt et endossés par les finances publiques, puisque la Banque de Montréal

¹⁶⁶ Publi-reportage, « Améliorer le partenariat entre les entreprises privées et le monde scolaire », Journal *Les Affaires*, 28 février 1998.

¹⁶⁷ MALBOEUF, Marie-Claude, « Les institutions financières investissent les écoles », *La Presse*, 14 mars 1998, p. A7.

a pris la peine de faire développer son « produit » par la Fondation des Possibilités qui fait partie du Groupe des sociétés de la Banque de Montréal.

Presqu'au même moment, le Groupe Investors distribuait, par le biais de la Fondation canadienne d'éducation économique, son livre *Les jeunes et l'argent*, qui a coûté 300 000 ¹⁶⁸. Encore une fois, on expose aux élèves le monde de la finance sous un jour radieux ; certains aspects comme la mondialisation de l'économie sont présentés comme incontournables et nécessaires, alors que des signes nous démontrent déjà que cette mondialisation en est une de la pauvreté. La Fondation canadienne d'éducation économique reçoit du financement public via des déductions fiscales assumant une part des coûts de ce livre, comme dans le cas du jeu de la Banque de Montréal.

[156]

***Troisième but :
faire de l'éducation, une « usine à produire »
des travailleurs***

Enfin, les gens d'affaires - qui ont une vision utilitariste de l'éducation - ont soigneusement dessiné le dernier but : faire de l'éducation publique une machine à former les travailleurs dociles et les surconsommateurs de demain, et non des penseurs critiques pouvant remettre en question le modèle utopiste des entreprises. Les récentes réformes de l'éducation, mises en place par l'État lui-même, vont d'ailleurs dans le même sens.

Au primaire et au secondaire, l'État veut réorienter le curriculum vers les matières essentielles, c'est-à-dire le français, les mathématiques, l'anglais, l'histoire et les sciences : savoir écrire, savoir lire, savoir compter et connaître une troisième langue est nécessaire au milieu des affaires. Au collégial, l'utilisation de manuels-guides pour enseigner la philosophie aux élèves laisse complètement tomber l'esprit critique que ces cours cherchaient à développer ; ces manuels-guides contiennent la matière à enseigner, tous les examens objectifs avec les

¹⁶⁸ *Ibid.*

grilles-solutions, et même la possibilité de corriger ces examens à l'aide d'un lecteur optique électronique. Ce matériel pédagogique fait en sorte qu'au lieu d'enseigner la philosophie, les professeurs doivent s'arrimer au manuel et enseigner l'histoire de la philosophie. La place laissée à la critique, au développement d'une réponse cohérente ou à l'identification de problématiques contenant des zones grises est inexistante.

La récente perspective de politique gouvernementale à l'égard des universités prévoyait redéfinir le rôle des professeurs de premier cycle : fin de la recherche et retour à l'enseignement et à la formation. Cette politique du ministère de l'Éducation endosse directement l'implantation de chaires et de groupes de recherche grassement financés par le secteur privé ; ces groupes effectuent des recherches visant à développer des produits ou des services adaptés aux besoins des entreprises qui les financent. À ce sujet, les auteurs du rapport final de la Commission des états généraux sur l'éducation partageaient « les craintes exprimées par les étudiants et les professeurs concernant les risques de dérive vers la recherche commanditée et trop étroitement branchée sur les besoins de l'industrie, au détriment de la recherche fondamentale ou d'une recherche appliquée dont les résultats pourraient être réinvestis dans les activités de formation. » ¹⁶⁹

[157]

La majorité des groupes de recherche financés par le secteur privé ajoutent même le nom de l'entreprise au nom du groupe : on retrouve donc à l'UQAM des chaires portant les noms de Bombardier, de John Labatt, de Seagram, de Téléglobe, de General Motors, etc. En ajoutant cette publicité aux recherches orientées vers leurs buts, on ne peut que constater la soumission du bien public à des intérêts spécifiques. Du seul fait qu'une étude soit publiée par des chercheurs universitaires, les entreprises commanditaires jouissent automatiquement d'une crédibilité plus grande. Les finances publiques jouent aussi un grand rôle dans le financement de ces recherches, puisque les dépenses de recherche et de développement sont admissibles à de généreuses déductions fiscales, autant au provincial qu'au fédéral.

Essentiellement, les réformes du système d'éducation visent la formation de travailleurs et non de penseurs. « On demande aussi à

¹⁶⁹ « Rapport final de la commission des états généraux sur l'éducation », op. cit.

l'université (...) de former des « têtes bien faites ». (...) Il est frappant de voir que cette demande ne vient pas d'abord, comme on aurait peut-être pu s'y attendre, du milieu des sciences humaines ou du secteur de la culture, mais bien de l'entreprise, c'est-à-dire d'employeurs engagés dans toutes sortes d'activités à forte teneur technologique et industrielle »¹⁷⁰. Ce que veut l'entreprise privée est clair : l'éducation publique doit servir ses intérêts, en priorité.

Les pressions du secteur privé sur le secteur public à travers trois mythes bien répandus

Parce que le milieu des affaires s'intéresse sérieusement au système d'éducation public et qu'il voudrait bien en prendre le contrôle, ses représentants le discréditent souvent et soutiennent que l'école publique ne vaut pas les sommes que l'État y investit. Le patronat soutient même que c'est parce qu'il s'inquiète de l'avenir des jeunes qu'il intervient ainsi. Pourtant, les entreprises favorisent grandement la précarité des emplois chez ces mêmes jeunes. Le but recherché n'a évidemment rien à voir avec l'avenir des jeunes : le large marché que représentent les écoles publiques et tous les étudiants qui s'y trouvent, ainsi que l'incroyable outil que serait une école adaptée aux besoins des entreprises, ne laissent pas le milieu des affaires indifférent.

[158]

Dans l'ouvrage intitulé *Class Warfare - The assault on Canada's schools*¹⁷¹, Maude Barlow et Heather-Jane Robertson expliquent pourquoi et comment le milieu des affaires cherche à dévaloriser le système d'éducation public. Elles expliquent qu'à l'aide de trois mythes, les entrepreneurs ont propagé une idéologie visant à discréditer tout le système public.

¹⁷⁰ GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, « L'Université devant l'avenir - Perspectives pour une politique gouvernementale à l'égard des universités québécoises », 1998.

¹⁷¹ BARLOW, Maude et ROBERTSON, Heather-Jane, op. cit.

**Premier mythe :
l'échec des écoles publiques**

Le premier mythe consiste à rendre le secteur public responsable de l'échec présumé de son système d'éducation. Dans les médias de masse, les éditorialistes brandissent une vision entrepreneuriale d'un monde de l'éducation « performant et productif », et rendent les professeurs responsables de tous les maux du système d'éducation public ; selon ces fabricants du « prêt-à-penser », des enseignants trop bien payés, déconnectés de la réalité et protégés par des conventions collectives inflexibles mèneraient le gouvernement par le bout du nez. Voici ce que Claude Picher de *La Presse* a écrit au sujet de notre système d'éducation : « Le Québec est une des sociétés industrialisées qui consacrent le plus de ressources à son réseau d'éducation. Et pourtant, les résultats que nous en tirons sont désastreux ». Il renchérit en disant : « De toute évidence, le système est gravement malade. Nous payons les yeux de la tête pour obtenir des résultats pitoyables ». Il continue en soutenant que le « réseau régi par des méga-conventions collectives paralysantes », avant de terminer en affirmant que « les conditions d'emploi d'un enseignant n'ont rien à voir avec sa motivation, son ardeur au travail, son dévouement, sa compétence. » ¹⁷².

Ces affirmations totalement gratuites et sans preuves à l'appui ont réussi à faire leur bout de chemin au sein de l'opinion publique. Un sondage SOM datant de novembre 1993 révélait que « Les Québécois ont une vision assez négative de l'école secondaire publique. Plus du tiers d'entre eux croient en effet que le système d'enseignement est passable ou médiocre, tandis qu'à peine 1% affirment qu'il est excellent » ¹⁷³. Cette idée répandue de la mauvaise qualité du système public d'éducation se retrouve même au sein d'organisations syndicales, [159] pourtant bien placées pour comprendre la situation ; plusieurs de leurs membres inscrivent même leurs enfants à l'école privée plutôt qu'à l'école publique. Pourtant, dans le journal *Les Affaires* du 14 octobre 1995, un texte intitulé « Primaire et secondaire : les élèves québécois

¹⁷² PICHER, Claude, « Le monde fou de l'éducation », *La Presse*, 5 septembre 1996, p. C3.

¹⁷³ OUMET, Michèle, « Sondage SOM : les Québécois ont une vision négative de l'école publique », *La Presse*, 5 novembre 1993, p. A1.

sont parmi les meilleurs des pays industrialisés » allait carrément en sens contraire des dires de M. Picher. Mieux encore, le 25 novembre 1995, c'était au tour de *La Presse* de publier un texte titré « Les Canadiens sont parmi les plus instruits au monde ». Il est tout de même étonnant de constater une telle disparité entre la réalité et ce que prétend M. Picher à l'intérieur même du quotidien où il a tribune !

Les défenseurs du néolibéralisme oublient volontairement de mentionner que les professeurs de l'école publique, au contraire de ceux de l'école privée, ont dû absorber tous les problèmes sociaux vécus par les élèves et indirectement par leurs parents. Certes, les écoles privées vivent aussi certains problèmes sociaux ; il faut cependant reconnaître que dans les écoles publiques, les problèmes liés à la pauvreté sont une réalité quotidienne. Puisque 90% des élèves fréquentent le système d'éducation public, pouvons-nous vraiment accuser leurs enseignants de vivre déconnectés de la réalité ?

***Second mythe :
les finissants sont mal formés***

Le second mythe discrédite non seulement le système d'éducation public, mais aussi les professeurs qui y enseignent. Selon ce mythe, les finissants du public seraient mal formés. Dans le texte de M. Picher, cité plus haut, il est fait mention du système d'éducation québécois qui « diplôme des illettrés »¹⁷⁴. La réalité serait plutôt que les finissants ne sont pas formés pour servir immédiatement le monde des affaires. Comme nous l'avons vu précédemment, les entrepreneurs s'intéressent aussi au système d'éducation afin de pouvoir développer des domaines de formation faits sur mesure pour leurs entreprises. La présence de représentants du monde des affaires sur les conseils d'administration des universités prouve bien cette volonté. En formant les individus pour qu'ils soient « consommables » et fins prêts à travailler dès la fin de leurs études, le secteur privé ferait des économies substantielles sur la formation des employés.

[160]

¹⁷⁴ PICHER, Claude, *op. cit.*

***Troisième mythe :
les entreprises créent des emplois de haute technologie***

Le dernier mythe consiste à laisser croire à la population que les entreprises créent des emplois de haute technologie. En observant le marché actuel de l'emploi, la situation serait tout à fait à l'opposé de cet énoncé. Parce que les transnationales cherchent toujours à diminuer leurs coûts afin de maximiser leurs bénéfices, elles s'installent dans des pays comme le Mexique, où la main-d'oeuvre bon marché leur permet d'atteindre leurs objectifs. Ce troisième mythe affirme que les entrepreneurs canadiens réclament beaucoup de main-d'oeuvre spécialisée dans le domaine de la haute-technologie. Pourtant, en janvier 1994, une enquête trimestrielle de Statistiques Canada révélait que sur 5 000 fabricants interrogés au sujet du manque de main-d'oeuvre, seulement 2% des entreprises (environ 100 entreprises) se plaignaient d'un manque de main-d'oeuvre qualifiée, tandis que moins d'un demi de 1% se plaignaient d'un manque de main-d'oeuvre non qualifiée ¹⁷⁵.

Ce faux argument serait utilisé, encore une fois, pour rendre responsable le système public d'éducation d'un manque de main-d'oeuvre spécialisée, mais aussi pour stimuler des domaines d'études où il y a déjà assez de diplômés pour combler les postes existants. En disposant d'un grand bassin d'individus prêts à travailler dans le même domaine, les entreprises peuvent offrir des salaires moindres et s'assurer qu'il y aura toujours quelqu'un prêt à combler le poste.

¹⁷⁵ GOUVERNEMENT DU CANADA, Statistiques Canada, « Le Quotidien », cat. 11-001F, 2 février 1994, p. 2.

Ce que ces mythes visent

Pour le milieu des affaires, répandre ces trois mythes par tous les moyens est aussi important stratégiquement et idéologiquement que de déployer des moyens favorisant leur entrée dans le système public d'éducation ; selon l'idéologie de ces entrepreneurs, le système étant malade et mal géré par l'État, il devient alors facile de justifier leurs interventions afin d'atteindre leurs objectifs.

[161]

Que dire de cette intrusion du secteur privé dans le système d'éducation public ?

Les entreprises entrent en sauveurs par la grande porte des établissements du système public d'éducation et l'État, soumis aux diktats de l'économie de marché, déroule le tapis rouge à ces « partenaires », comme l'ont fait nos voisins des États-Unis. Depuis cette intrusion, le système d'éducation américain fonctionne à trois vitesses : une rapide pour ceux qui ont des moyens, une lente pour ceux qui en ont moins et une neutre pour ceux qui n'ont tout simplement pas de moyens. À la lumière de l'exemple de ce système d'éducation inégalitaire basé sur la capacité de payer et de ce que réclame le monde des affaires, pouvons-nous croire que l'égalité des chances figure dans les priorités du milieu des affaires ? Ce milieu dominé par les dogmes de la pensée néolibérale, basée sur la compétitivité et glorifiant la réussite, attend patiemment le retrait partiel ou complet de l'État pour avaler le système public d'éducation et le réformer selon ses besoins. Il appert malheureusement que les besoins du monde des affaires épousent rarement ceux de la collectivité.

[162]

[163]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

DEUXIÈME CAS : L'ÉDUCATION

L'université

L'accessibilité à l'université

[Retour à la table des matières](#)

Les six universités et 15 écoles universitaires d'avant le *Rapport Parent* étaient généralement réservées aux enfants des familles favorisées. Avant l'étatisation des universités, celles-ci recevaient environ 7% des hommes entre 17 et 24 ans et seulement 1,5% des femmes du même groupe d'âges ¹⁷⁶. Après avoir atteint un sommet de 34,6% pour les hommes et de 44,6% pour les femmes en 1993, on assiste à un recul du taux d'accès à l'université : en 1997, 29,5% des hommes (une baisse de 5,1%) et 38,8% des femmes (une baisse de 5,8%) en âge de fréquenter l'université avaient accès à un programme menant au baccalauréat. Il est préoccupant de constater que le recul des femmes est supérieur à celui des hommes de 0,7% ¹⁷⁷.

Malgré ce recul d'accessibilité, on parle de plus en plus de privatisation des universités. Les universités les mieux équipées, les mieux financées et celles qui offrent la formation la plus « lucrative » sur le marché du travail sont dans la mire du secteur privé. Après avoir bâti, à même les finances publiques, un système d'éducation de qualité (jadis gratuit et encore accessible à la majorité de la population), les financiers veulent maintenant mettre la main sur la partie la [164] plus

¹⁷⁶ « Rapport Parent - Rapport de la Commission royale d'enquête sur l'enseignement dans la province de Québec », *op. cit.*, p. 84.

¹⁷⁷ GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, « Indicateurs de l'Éducation », édition 1998, p. 67.

rentable de ce système afin d'en exploiter l'expertise qui s'y est développée. Comme nous l'avons vu précédemment, on ne peut passer sous silence l'opportunité que représente le système d'éducation pour propager et former les étudiants selon les dogmes de l'idéologie néolibérale. À cet effet, la valorisation des programmes lucratifs et donc rentables économiquement (sciences biologiques, sciences de la terre, sciences administratives, informatique, etc.) s'exerce déjà au détriment des programmes jugés non rentables pour le milieu des affaires (arts visuels, musique, philosophie, histoire, géographie, etc.).

L'université doit demeurer un lieu favorisant la pensée libre, qui fait progresser les débats sociaux à travers les nombreuses écoles de pensées et les différentes tendances qui s'en dégagent. Depuis quelques années déjà, les universités entrent en compétition les unes avec les autres pour attirer les meilleurs étudiants ; cette compétition s'applique aussi à la quête de fonds externes. Le financement élevé de la recherche liée à certains domaines d'études servant le milieu des affaires et les milieux jugés lucratifs, polarise également les ressources financières vers ces domaines, laissant pour compte les domaines dits « non lucratifs » comme la géographie, l'histoire ou les arts.

Les finances du secteur privé à la rescousse des universités

Les compressions budgétaires ont aussi fait en sorte que pour assurer leur survie, les universités doivent organiser d'imposantes levées de fonds via leurs fondations, ou négocier des ententes de partenariat, encaissant ainsi des millions de dollars provenant du secteur privé. Cette dépendance envers la philanthropie corporative fait déjà place à un système basé sur la charité et non sur le droit à l'éducation supérieure. La quête de fonds privés oblige les universités à prendre un virage résolument commercial : vente d'espaces publicitaires, commandite de plaques d'honneur dans le hall d'entrée de certains pavillons, locaux portant le nom de généreux donateurs, etc. Les établissements universitaires vont même jusqu'à développer des stratégies de marketing pour attirer les capitaux privés.

[165]

Le financement public des universités

Les politiques actuelles de l'État en matière de financement de l'éducation supérieure s'alignent sur le modèle en vigueur au Canada anglais et aux États-Unis. Selon ces deux modèles, les universités acceptent beaucoup d'argent provenant du secteur privé et ce, de plusieurs façons. Tout cela au moment même où il y a de plus en plus d'organismes philanthropiques effectuant des levées de fonds, ce qui impose une précarité accrue à ce type de financement. Il est donc de moins en moins facile de recueillir le financement devenu nécessaire aux activités des institutions.

L'apparition rapide de fonds de dotation en capital au Canada anglais - et maintenant de façon graduelle au Québec -, montre bien le virage pris par les universités qui font appel à la philanthropie, et leur alignement indéniable sur les requêtes du secteur privé. Les institutions possédant des fonds de dotation en capital doivent gérer de colossaux portefeuilles de valeurs mobilières, à l'instar d'une institution financière.

Est-ce le rôle des universités de gérer des placements, des campagnes de financement ou toute autre activité ne se rapportant pas à leur mission éducative ? Même si cette problématique fait en sorte que les universités doivent mobiliser beaucoup d'énergie et d'argent dans ces activités, l'État ne semble pas vouloir rétablir un financement adéquat.

[166]

[167]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

DEUXIÈME CAS : L'ÉDUCATION

Universités : des budgets amputés

[Retour à la table des matières](#)

Depuis 1993, les gouvernements fédéral et provincial ont allègrement coupé dans les budgets des universités. Du côté du gouvernement provincial, les compressions budgétaires imposées aux universités québécoises se chiffrent à 305,7 millions \$, en incluant les crédits de 1998. Dernièrement, le Conseil du Trésor rendait publics les crédits de 1999, qui incluent des compressions de 80 millions \$ pour le secteur universitaire ¹⁷⁸.

Derrière ces importantes compressions, se cachent des impacts néfastes affectant autant l'enseignement que les services aux étudiants. L'augmentation du nombre d'étudiants par groupe-cours, la diminution du temps consacré à l'encadrement, la réduction des heures d'ouverture des bibliothèques, les coupures dans les achats de livres essentiels ne sont que quelques exemples connus témoignant des conséquences réelles de ces compressions.

¹⁷⁸ LESSARD, Denis, « Nouvelles compressions de 350 millions à l'éducation », La Presse, 17 mars 1998, p. B1.

Les budgets universitaires amputés de plus du quart en cinq ans

La variation des subventions de fonctionnement aux universités par rapport aux variations des budgets totaux du ministère de l'Éducation (MEQ) (excluant le budget des universités), mène à un constat préoccupant. Dans toutes les enveloppes budgétaires de subventions de fonctionnement versées par le MEQ depuis 1993, les enveloppes de subventions de fonctionnement aux universités sont celles qui ont subi [168] les plus grandes compressions. La réduction budgétaire de 25,7% en dollars constants, demandée aux universités depuis 1993, est deux fois supérieure - en termes relatifs - aux compressions dans l'ensemble des budgets du MEQ.

Variations des subventions de fonctionnement du MEQ
aux universités et variation des budgets totaux du MEQ
(en milliers \$ constants de 1998)

Année	Subventions de fonctionnement aux universités	Variation (en%)	Variation comparé 1993 (en%)	Budgets du MEQ sans le budget des universités	Variation (en%)	Variation comparée 1993 (en%)
1993	1 660 529,8	-	-	8 818 188,0	-	-
1994	1 564 470,7	-5,8	-5,8	8 654 399,6	-1,9	-1,9
1995	1 653 111,8	5,7	-0,4	8 696 248,0	0,5	-1,4
1996	1 551 699,9	-6,1	-6,6	8 640 096,9	-0,6	-2,0
1997	1 434 116,7	-7,6	-13,6	8 248 389,6	-4,5	-6,5
1998	1 234 017,6	-14,0	-25,7	7 711 768,2	-6,5	-12,5

Source : « Évolution des dépenses - Base comparable », op. cit..

N.B. : Pour 1998, les auteurs du document ont utilisé les crédits budgétaires, et les données de 1993 sont celles de l'exercice financier se terminant le 31 mars 1993.

Aux compressions budgétaires, il faut ajouter l'effet négatif de la hausse des frais de scolarité universitaires. Le milieu des affaires, ainsi que certains recteurs et principaux d'universités au Québec, croient qu'une « solution consisterait à augmenter les revenus de l'université 48 en haussant les droits de scolarité »¹⁷⁹. Il ne faudrait pas perdre de vue l'influence négative du dégel de ces frais en 1990 sur les finances des institutions universitaires québécoises. De plus, les baisses consécutives de la fréquentation étudiante universitaire n'ont sûrement pas aidé les universités à boucler leur budget : de 1993 à 1997, cette baisse totalisait 25 434 étudiants¹⁸⁰. Toutefois, Statistiques Canada refusait d'attribuer cette baisse d'effectifs à la réduction de l'accessibilité aux études universitaires découlant de l'augmentation des frais de scolarité.

[169]

L'augmentation des frais de scolarité de 1990 et ses impacts sur les subventions versées par l'État

Au Québec, le dégel des frais de scolarité de 1990 a fait bondir la facture de 581 \$ à 1 690 \$ l'an (le niveau actuel) pour une année d'études universitaires, soit une augmentation de 191%. Cette augmentation ne tient pas compte de l'indexation des prix et des frais afférents liés aux activités non académiques que les universités multiplient afin d'essayer de boucler leur budget. Dans le reste du Canada, la moyenne est actuellement de 3 181 \$, comparativement à 1 541 \$ en 1990. Cette augmentation de 106% dans le reste du Canada n'est pas rien considérant le peu de revenus dont disposent les étudiants. Imaginez alors une augmentation de 191% !

¹⁷⁹ GRUDA, Agnès, « Universités : changer la donne », La Presse, 5 janvier 1998, p. B2.

¹⁸⁰ « Indicateurs de l'Éducation », édition 1998, op. cit., p. 121.

Moyenne des frais de scolarité universitaires
pour un élève inscrit à temps plein au premier cycle,
Québec et régions du Canada (\$ courants)

	1990	1991	1992	1994	1995	1996	1997
Québec	581	948	1 350	1 630	1 682	1 690	1 690
Canada sans le Québec	1 541	1 662	1 852	2 202	2 386	2 921	3 181
Provinces Atlantiques	1 689	1 802	2 023	2 446	2 613	3 127	3 434
Ontario	1 561	1 684	1 819	2 076	2 282	2 973	3 286
Provinces de l'Ouest	1 440	1 562	1 828	2 298	2 450	2 740	2 893

Source : « Indicateurs de l'éducation », édition 1996 et 1997 et édition 1998, op. cit..

N.B. : Les données de 1997 sont des estimations des auteurs de l'ouvrage cité en source, et les données de 1990 sont celles de l'exercice financier se terminant le 31 mars 1990.

La réduction du nombre d'étudiants universitaires et des montants versés par l'État ont fait en sorte que les augmentations successives des frais de scolarité n'ont pas amélioré la situation financière des universités.

La composition des revenus des universités canadiennes

Au Canada, en 1980, 13% des revenus de fonctionnement des universités provenaient des frais de scolarité ; en 1995, c'est 24,3% de ces revenus que la population étudiante devait assumer ¹⁸¹. Pour cette [170] période (de 1980 à 1995), les subventions gouvernementales par dollar de frais de scolarité sont passées de 6,44 \$ à 2,97 \$ ¹⁸², soit une baisse de 54%. Autrement dit, pour chaque dollar de frais de scolarité encaissé en 1995, les universités recevaient en subventions 2,97 \$ contre 6,44 \$ quinze ans plus tôt ! L'augmentation des frais de scolarité a été accompagnée d'un retrait des subventions de l'État, laissant aux

¹⁸¹ « Revue trimestrielle de l'éducation », op. cit., p. 11.

¹⁸² Ibid., p. 15.

universités les mêmes budgets mais financés en plus grande partie par les étudiants.

La dépendance financière des universités

La hausse des frais de scolarité de 1990 a eu pour effet de modifier une forme de dépendance qui contraint maintenant les universités : au lieu de dépendre des subventions de l'État, elles dépendent de plus en plus des revenus de frais de scolarité. Or, comme nous l'avons constaté auparavant, la baisse des inscriptions depuis 1993 a eu pour autre conséquence de diminuer ces revenus de frais de scolarité. Les universités québécoises ont donc décidé de pallier le manque d'argent en copiant le modèle américain faisant appel à la philanthropie des individus et des entreprises par le biais de leurs fondations. Nous verrons, avec l'exemple américain, que cette dépendance supplémentaire peut mener à une accessibilité basée sur la capacité de payer de « l'étudiant-client », et à des problèmes de financement beaucoup plus sérieux que ceux qu'assument maintenant les universités québécoises.

[171]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

DEUXIÈME CAS : L'ÉDUCATION

De retour aux universités privées ?

Le retour de la privatisation

[Retour à la table des matières](#)

À plusieurs reprises, les universités ont lancé l'idée de privatiser leur institution, partiellement ou entièrement. En avril 1987, un plan d'action envisageait la privatisation des Hautes Études Commerciales (HEC). En avril 1996, c'était au tour de la faculté de médecine de l'Université McGill de Montréal d'envisager la privatisation. Le 24 novembre 1997, un document de l'Université McGill, qui contenait quatre scénarios pour pallier la crise financière qui menace la qualité de l'enseignement à cette université, allait aussi en ce sens. Un des scénarios prévoyait la privatisation pure et simple de l'Université McGill, avec une réduction de sa population étudiante de 30 000 qu'elle est actuellement, à 5 000 étudiants. Les frais universitaires annuels passeraient du montant actuel de 1 690 \$ à 10 000 \$. Cet incroyable recul de l'accessibilité priverait l'accès à l'université à 25 000 personnes annuellement.

Déjà, au Canada anglais, cette réalité se concrétise dangereusement. Dans un article paru dans le *Globe and Mail* du 18 octobre 1997 et intitulé « Halting the decline of campus Canada », David Bercuson, Robert Bothwell et J.J. Granatstein proposent un système universitaire à deux paliers avec, à l'étage inférieur, un réseau d'universités publiques bas de gamme, coiffé par un réseau d'universités privées réservées à l'élite étudiante.

[172]

Les universités publiques formeraient les porteurs de valises au service de l'élite

Les privatisations viseraient surtout des programmes universitaires « lucratifs » comme la médecine ou le droit, ainsi que les universités riches et bien équipées comme l'Université McGill. Il va sans dire que, comme dans tous les cas de privatisation, les « futurs propriétaires » préféreraient mettre la main sur des entités lucratives plutôt que sur des entités déficitaires.

Le réseau public se contenterait d'offrir une formation à rabais menant à des emplois moins rémunérateurs, alors que le réseau privé formerait les docteurs, les avocats et la future élite dirigeante. Le financement adéquat de ces universités ferait en sorte qu'elles disposeraient de bibliothèques bien garnies, de laboratoires de recherche à la fine pointe et, bien entendu, du gros des subventions gouvernementales et des déductions fiscales.

L'Ontario de Mike Harris emboîte le pas à cette privatisation

Au début du mois de mai 1998, le premier ministre de l'Ontario déréglementait les frais de scolarité universitaires de cette province pour les programmes de médecine, de droit, d'administration, de médecine dentaire, d'optométrie, de pharmacie et de médecine vétérinaire, ainsi que ceux des programmes de maîtrise et de doctorat. Cette décision fait en sorte que pour les nouveaux étudiants de septembre 1998, les universités ontariennes pourront augmenter leurs frais de scolarité sans restriction. M. Harris laissait aussi sous-entendre qu'il envisageait d'inclure les étudiants en génie et en informatique dans la liste des programmes sans restriction. Comme nous le verrons, ces domaines d'études visés par la déréglementation sont essentiellement ceux que le milieu des affaires affectionnent particulièrement en ce moment et où les possibilités d'emplois sont grandes. Ces programmes figurent aussi parmi ceux que les entreprises valorisent par des ententes

de partenariat et de financement à la recherche : leur potentiel à développer des parts de marché pour le secteur privé et par le fait même, à générer d'éventuels profits, intéresse grandement les investisseurs. De plus, il appert que le milieu des affaires réserve ces futurs emplois et ces parts de marché aux étudiants pouvant acquitter des frais de scolarité de 11 000 \$ par année.

[173]

Des 4 500 \$ que coûte actuellement une année d'étude universitaire en médecine, l'Université de Toronto songe à en demander 11 000 \$ ¹⁸³. Cette nouvelle politique réduit non seulement l'accessibilité aux études supérieures en Ontario, mais aura aussi un effet-domino sur les frais exigés par les universités des autres provinces canadiennes. Derrière ces événements menant éventuellement à la privatisation des universités, se cache un enjeu important allant en sens contraire de la démocratisation des études supérieures et des intérêts de la majorité. Les indices qui suivent montrent aussi cette tendance à l'alignement des systèmes d'éducation québécois et canadien sur celui des États-Unis.

Le Fonds du Millénaire et la Fondation à l'innovation

La création du Fonds des bourses du Millénaire par le gouvernement fédéral survient au moment où on parle beaucoup de privatisation des universités. Ce placement d'un montant de deux milliards et demi \$, dont les intérêts pourront monter jusqu'à 300 millions \$ par année, permettra à Ottawa d'offrir 100 000 bourses de 3 000 \$ aux étudiants à faibles revenus ; une partie serait versée en bourses d'excellence et l'autre partie en bourses selon les besoins. Plusieurs études ont déjà démontré que les étudiants issus de milieux socio-économiques favorisés réussissent mieux à l'école du fait qu'ils se soucient peu du financement de leurs études et travaillent moins durant celles-ci ; de ce fait, ils ont aussi plus de chances d'obtenir des bourses d'excellence. Il ne faudrait donc pas se surprendre si l'attribution des bourses du

¹⁸³ DES RIVIÈRES, Paule, « La bombe Harris suscite l'inquiétude au Québec », *Le Devoir*, 9 et 10 mai 1998.

Millénaire ne respecte pas le mandat initial visant les étudiants à faibles revenus. Aussi, ces bourses de 3 000 \$ permettraient aux « bons étudiants » d'avoir accès au financement partiel des quelques 10 000 \$ que coûteraient annuellement les futures universités privées ; il va sans dire que les étudiants devant payer 10 000 \$ auront beaucoup plus besoin de ces bourses de 3 000 \$ que les autres étudiants.

Un autre élément clé de la privatisation du réseau universitaire est la Fondation à l'Innovation. Cette fondation, visant le financement des infrastructures liées à la recherche universitaire et hospitalière, dispose d'un budget de 800 millions \$ sur cinq ans. Un des critères pour [174] l'obtention d'une subvention de la Fondation de l'Innovation, est un accord de partenariat avec des bailleurs de fonds du secteur privé qui s'engageraient à verser la moitié de la valeur totale du projet.

Derrière ce qui apparaîtrait comme un projet privé-privé, entreprise-université, on retrouverait beaucoup d'argent public. D'abord par le financement de 50% de la Fondation de l'Innovation, mais également par l'autre 50% de l'entreprise privée admissible aux généreuses déductions fiscales octroyées pour la recherche et le développement. « En fait, selon une étude réalisée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, le Canada offre le traitement fiscal le plus généreux du monde industrialisé en recherche et développement. (...) Une déduction fiscale totale (fédérale et provinciale) avoisinant les 65% (...) permet aux entreprises innovatrices de ne payer que 35% de la facture totale, le solde étant assumé collectivement »¹⁸⁴. Ces futures universités privées seraient grassement subventionnées par l'État via les étudiants boursiers du Fonds du Millénaire, et via la déduction pour frais de scolarité dans la déclaration de revenus des étudiants. Il est préoccupant de constater que les finances publiques contribueraient à ces futures universités tout en limitant l'accès à la majorité de la population.

Le lent retrait de l'État dans le système

¹⁸⁴ LAUZON, Léo-Paul et LAMBERT, Gino, « [Impact du coût des médicaments sur les budgets de santé étatiques versus la rentabilité financière de l'industrie pharmaceutique brevetée](#) », Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM, juin 1998.

de prêts et bourses

Au Québec, le système de prêts et bourses assure une accessibilité de moins en moins grande aux études supérieures. Parce que l'Aide financière aux étudiants (L'AFE) a resserré les critères d'admissibilité aux bourses, on arrive à la situation suivante : « alors qu'auparavant on comptait plus de boursiers que « d'emprunteurs seulement », la balance est maintenant inversée, moins de boursiers, plus « d'emprunteurs seulement » ¹⁸⁵. Les données au sujet de ce retrait lent mais certain de l'État sont éloquentes : en 1984-1985, l'État versait 46,4% en bourses d'études et 53,6% en prêts. En 1996-1997, l'aide financière sous forme de bourses était de 32,2%, soit une baisse de 14,2% ¹⁸⁶ ; [175] le 67,8% excédant constituait le prêt. L'endettement élève qui en résulte et l'instabilité du marché de l'emploi pour les jeunes dessinent un avenir aux allures cauchemardesques pour bon nombre de finissants.

L'évolution à la hausse des frais de scolarité a mené, pour plusieurs, à une dette d'études parfois insurmontable et à des remboursements mensuels sur une période de dix ans à la sortie de l'université. En 1997, la dette moyenne à la fin du baccalauréat était de 11 261 \$, à la fin de la maîtrise de 14 737 \$ et à la fin du doctorat de 16 859 ¹⁸⁷. Pour la même période, le gouvernement québécois devait payer 82 millions \$ pour les étudiants incapables de rembourser leurs dettes. La moitié de cette somme était reliée à des dossiers de faillites ¹⁸⁸.

La privatisation de l'aide financière aux études

¹⁸⁵ ROBITAILLE, Patrick, « Laide financière aux étudiants : évolution du régime québécois (1981-1997) », Fédération Étudiante Universitaire du Québec, août 1997, p. 28.

¹⁸⁶ « Indicateurs de l'Éducation », édition 1998, op. cit., p. 43.

¹⁸⁷ DES RIVIÈRES, Paule, « Marois améliore le régime », *Le Devoir*, 17 octobre 1997, p. A5.

¹⁸⁸ DUPONT, Christiane, « Le poids des dettes », *Le Devoir*, 16 et 17 août 1997, p. E2.

Dans le *Rapport du Comité d'experts sur les modalités de remboursement de la dette d'études*, le *Rapport Montmarquette*, le comité suggère une privatisation dans la même lignée que celle du système d'aide financière du gouvernement fédéral. Il est proposé d'étudier la possibilité que « Le gouvernement accorde la gestion des prêts après un appel d'offres général » et que « le gouvernement s'engage à accorder toute l'administration du recouvrement des prêts à l'institution qui accepte le montant le moins élevé pour exploiter le système »¹⁸⁹. En suivant cette proposition de privatisation partielle, l'État ouvrirait la porte à un système ayant pour base une relation client-consommateur, à un système basé sur la capacité actuelle et future de rembourser de l'emprunteur. Cette réalité ferait aussi en sorte que les institutions financières pourraient accepter les prêts des étudiants ayant choisi un domaine d'études lucratif comme la médecine, en prenant soin de refuser les domaines non rentables comme les arts. Cette vision commerciale de l'éducation et de l'aide financière aux études précipiterait la mort de certains programmes, en plus de reléguer l'égalité des chances aux oubliettes. Puisque nous assistons déjà à une valorisation par le secteur privé de plusieurs domaines d'études lucratifs au détriment des autres jugés « improductifs », et qu'un comité a déjà recommandé la privatisation de l'aide financière, [176] il faut s'attendre au pire. L'exemple du Canada anglais en dit long à ce sujet.

¹⁸⁹ GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, « Rapport du Comité d'experts sur les modalités de remboursement de la dette d'études - Rapport Montmarquette », septembre 1997.

La situation de l'aide financière aux études au Canada anglais

Lorsque les recteurs et principaux du Québec réclament une hausse des frais de scolarité universitaires afin de les rapprocher de la moyenne canadienne, ils ne tiennent pas compte des effets de cette éventuelle augmentation. Non seulement, comme nous l'avons vu, elle favoriserait une réduction du financement de la part de l'État dans les budgets des universités ainsi qu'une baisse de l'accessibilité aux études supérieures, mais elle pousserait aussi l'endettement étudiant à des niveaux incroyablement élevés. À titre d'exemple, l'endettement étudiant au Canada anglais ne prépare pas un avenir très réjouissant aux jeunes diplômés universitaires. Les finissants au baccalauréat doivent rembourser aux deux paliers de gestion des prêts (1/3 provincial et 2/3 fédéral) entre 25 000 \$ et 30 000 \$. Les remboursements combinés totalisent environ 485 \$ par mois. Au Canada, le haut taux d'endettement a causé depuis 10 ans une augmentation de plus de 700% des faillites étudiantes ; en 1996, 11 965 ex-étudiants déclaraient faillite. Les faillites étudiantes ont coûté 1 milliard \$ au Gouvernement fédéral sur une période de trente ans ¹⁹⁰.

Le transfert graduel du coût de l'éducation universitaire vers la population étudiante serait catastrophique : une éventuelle augmentation des frais de scolarité, compensée par une politique unique de prêts pourrait pousser ces chiffres vers des sommets sans précédent. Les derniers changements apportés lors de la Réforme Axworthy touchant l'aide financière fédérale aux étudiants, officialisait un système basé uniquement sur les prêts. Avec cette réforme datant de 1995, le gouvernement fédéral transférait la gestion des prêts étudiants à neuf institutions bancaires. Cette privatisation de la gestion des prêts laissait tout de même à l'État la facture du risque lié aux prêts irrécouvrables, par le biais d'une prime de risque de 5% versée aux institutions bancaires sur la valeur nominale totale des prêts ¹⁹¹.

¹⁹⁰ FARRAN, Sandra, « Money Matters », *Maclean's*, 24 novembre 1997, p. 72.

¹⁹¹ PILON, France, « Prêts aux étudiants : le fédéral fait peau neuve », *Le Droit*, 2 août 1995, p. 16.

[177]

Le lendemain de l'annonce de cette réforme, la Banque de Montréal adressait une lettre aux médias et aux étudiants annonçant que celle-ci ne participerait pas à ce programme, préférant « développer la part de marché que représentent les 70 p. cent d'étudiants qui n'ont pas droit à l'aide gouvernementale »¹⁹². Alors qu'Ottawa se défendait bien d'avoir privatisé la gestion financière des prêts étudiants, il est plutôt surprenant de voir la Banque de Montréal prendre les devants afin de « développer la part de marché » des prêts pour études qui n'existaient pas encore à l'époque.

La politique gouvernementale québécoise en matière d'éducation s'aligne actuellement sur le modèle du Canada anglais. Selon ce modèle et selon celui existant aux États-Unis, les étudiants n'auront accès qu'à des prêts pour études s'apparentant à des prêts à la consommation offerts par des institutions financières.

Le favoritisme des domaines d'études lucratif

Advenant l'implantation d'un système d'aide financière aux étudiants géré par les banques, il est clair que ces institutions financières n'accepteront pas toutes les demandes de prêts. Parce que plusieurs domaines d'études sont moins rémunérateurs et ne servent pas directement le milieu des affaires, les institutions financières pourraient décider à leur guise de les financer ou non. On assisterait alors à la disparition graduelle de domaines d'études dits « non rentables » pour le milieu des affaires, mais rentables et peut-être même nécessaires pour la société.

Plusieurs universités discutent déjà de l'abandon de certains programmes dits « non productifs » ou « non rentables ». Des programmes comme les sciences sociales, la philosophie ou l'histoire se retrouvent au premier rang des programmes à éliminer. « Les néolibéraux, plutôt contre-culture, déplorent le choix des jeunes en sciences humaines et sociales, programmes pourtant professionnels,

¹⁹² PERRON, Lionel, « La Banque de Montréal ne participera pas au programme Axworthy de prêts aux étudiants », *La Presse*, 3 août 1995. p. B6.

trop orientés vers l'esprit critique plutôt que la création de richesses pour les entreprises et la transformation technique inquestionnée de la planète en biens de consommation. » ¹⁹³.

[178]

Les subventions de recherche que reçoivent certains domaines d'études illustrent bien cette problématique au sein des universités. Entre 1996 et 1998, le département de musique de l'Université du Québec à Montréal recevait 3 776 \$ en subvention de recherche, tandis que le département le plus subventionné, celui des sciences biologiques, recevait 7 790 613 \$ pour la même période ¹⁹⁴.

Actuellement, les sciences biologiques développent de très grands segments de marché pour les entreprises œuvrant dans ce domaine : le clonage d'animaux dans le but d'en tirer des organes pour transplantation humaine, les manipulations génétiques dans le but de créer des semences « parfaites » et toutes les autres recherches appliquées au secteur des produits agricoles et pharmaceutiques, représentent une mine d'or pour l'entreprise privée. À titre d'exemple, le secteur de l'agriculture dite « environnementale » offre beaucoup de possibilités aux entrepreneurs ; au moment même où la compagnie multinationale Monsanto fabrique le Roundup, un herbicide chimique éliminant les mauvaises herbes dans les plantations, elle conçoit des semences transgéniques brevetées résistant à ce produit et en est l'unique distributeur à travers le monde ¹⁹⁵. Cette logique monopolistique est très lucrative pour cette entreprise détenant des brevets sur plusieurs autres produits agricoles interdépendants, puisqu'aucun autre herbicide ne peut être utilisé avec les semences de Monsanto ; de plus, ces semences sont stériles et ne peuvent donc se reproduire, ce qui oblige les agriculteurs à acheter des semences à chaque année. Au Canada seulement, « Les champs où sont cultivés des plants transgéniques sont passés de 14 en 1988 à 814 en 1997. Une hausse de 5400%... ». Pourtant, aucune recherche sérieuse n'a permis de conclure que les cultures transgéniques étaient sans risque pour les

¹⁹³ BERNARD, Michel, « Porteurs de valises demandés », l'aut'journal, février 1998, p. 6.

¹⁹⁴ UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL, Décanat des études avancées et de la recherche.

¹⁹⁵ Disponible sur le site suivant : <http://www.RoundupReady.com/Soybeans/>

humains. Par ailleurs, « le ministère fédéral de l'Agriculture et de l'Agro-alimentaire n'oblige pas les producteurs à identifier les légumes modifiés génétiquement » ¹⁹⁶.

[179]

Université du Québec à Montréal
Subvention de recherche par département
(1996 à 1998)

Département	Montant reçu (en \$)	Répartition
1. Département des sciences biologiques	7 790 613	21,8%
2. Département des sciences de la terre	5 098 709	14,3%
3. Département de psychologie	4 858 903	13,6%
4. Département de chimie	4 838 217	13,6%
5. Département des sciences administratives	3 843 720	10,8%
6. Département d'informatique	2 669 965	7,5%
7. Département de linguistique	1 880 647	5,3%
8. Département des sciences de l'éducation	1 764 694	4,9%
9. Département de sociologie	1 558 551	4,4%
10. Département de mathématique	1 378 055	3,9%
Total	35 682 074	100,0%

Source : UQAM, Décanat des études avancées et de la recherche

Les chaires et groupes de recherche

De l'extérieur des établissements universitaires, personne ne pourrait croire que l'entreprise privée y a déjà fait sa place. Les chaires d'études et les groupes de recherche financés par le secteur privé disposent de budgets, de locaux, de laboratoires et surtout de nombreux étudiants prêts à démontrer leur savoir-faire ; ceux-ci savent que de nombreux projets de recherche peuvent améliorer leurs futures perspectives d'emploi. Il semble que le débat concernant l'éthique et l'implication sociale nécessaire des universités ne doive pas se poser.

¹⁹⁶ SAUVÉ, Mathieu-Robert, « Vous mangez des aliments transgéniques ! », Ici, du 16 au 23 octobre 1997, p. 10.

Dans les années 60, « plusieurs universités américaines collaborant avec des entreprises produisant du matériel militaire, dont le notoire napalm »¹⁹⁷ ont reçu des sommes imposantes des entreprises privées, devenant ainsi complices de l'intervention armée américaine au Viêt-Nam. Parce que toutes les universités vivent la même impasse budgétaire et que certaines d'entre elles développent des domaines d'expertise recherchés par le secteur privé, ces groupes de recherche acceptent tous les contrats qu'on leur offre ; le problème du financement aidant, ceux-ci veulent évidemment assurer leur survie.

[180]

Ces centres de recherche vivent en grande partie de montants alloués par des grandes entreprises. En plus de l'aspect publicitaire, les entreprises jouissent d'une reconnaissance et d'une crédibilité reliée à l'institution qui les accueillent en leurs murs. Voici un bref aperçu des différents partenaires pourvoyeurs de fonds de recherche dans trois universités québécoises.

L'Université Laval

L'Université Laval accueille près de 130 chaires et groupes de recherche touchant divers secteurs d'études. Parmi ces groupes, le Centre d'optique, photonique et laser exécute des contrats pour la *United States Army*, et le Groupe de recherche sur les aspects juridiques, internationaux et transnationaux de l'intégration économique exécute un contrat pour La Défense nationale du Canada¹⁹⁸.

¹⁹⁷ CORBO, Claude, « La Chaire de coopération Guy-Bernier : un modèle de partenariat entre l'université et le milieu », Université du Québec à Montréal, janvier 1998, p. 7.

¹⁹⁸ Disponible sur Internet à : <http://www.ulaval.ca/vrr/rech/Regr/00110.html> et <http://www.ulaval.ca/vrr/rech/Regr/00157.html>.

L'Université de Montréal

À l'École polytechnique de Montréal, 12 chaires industrielles ont reçu « 21 millions \$ en sept ans »¹⁹⁹, encaissant un financement annuel moyen de 250 000 \$ par chaire. La Chaire industrielle en eau potable compte pour bailleur de fonds Vivendi (ex Compagnie générale des eaux) ; cette compagnie, détenant les aqueducs de plusieurs villes dans le monde, fut poursuivie avec succès en juillet 1994 pour avoir distribué dans un village de France de l'eau impropre à la consommation, en plus d'avoir trempé dans diverses affaires de corruption²⁰⁰. La compagnie John Meunier, un fabricant de tuyaux détenu par Vivendi, participe aussi financièrement à cette Chaire industrielle en eau potable.

L'Université du Québec à Montréal

À l'Université du Québec à Montréal, il existe aussi 12 chaires de recherche officiellement reconnues par le *Rapport annuel* de la [181] Fondation UQAM. On retrouve à l'Université du Québec à Montréal une Chaire Bombardier en gestion des entreprises transnationales. Bombardier finance aussi une Chaire en aéronautique à l'École polytechnique de Montréal. À titre d'information, la compagnie Bombardier détient la Short Brothers depuis 1989, une compagnie basée en Irlande du Nord et qui œuvre dans la fabrication « d'avions militaires, de composants aéronautiques et de systèmes de défense ». En 1993, la Short Brothers a collaboré avec la Thompson-CSF (une société française) dans la création de la Shorts Missile Systems ; cette société se spécialise « dans le domaine des systèmes sol-air à très courte portée »²⁰¹. Il est donc possible que l'argent reçu par l'une de ces deux chaires provienne indirectement de la vente de matériel militaire, et il

¹⁹⁹ PERREAULT, Mathieu, « Les chaires industrielles rapprochent l'université du secteur privé », *La Presse*, 3 octobre 1995, p. C1.

²⁰⁰ LAUZON, Léo-Paul, PATENAUDE, François et POIRIER, Martin, « [La privatisation de l'eau au Québec - Première partie : les expériences dans le monde](#) », Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM, octobre 1996.

²⁰¹ Disponible sur internet à l'adresse suivante : <http://www.bombardiercom/htmlfr/10-0.htm>.

est également possible qu'à l'École polytechnique de Montréal, il y ait des tests permettant de rendre du matériel militaire plus performant.

La présence de certaines entreprises ayant un sens de l'éthique plus que douteux soulève plusieurs questions sur les fonds encaissés par les chaires et groupes de recherche liés à ces universités. Parce que ces entreprises versent aux universités des ressources financières importantes et que cette forme de « partenariat » offre un rayonnement autant aux entreprises qu'aux universités, la situation semble arranger tout le monde, même l'État. Il appert cependant que la perte d'indépendance des groupes de recherche ne bénéficie qu'aux entreprises, et encore une fois, une autre partie du bien collectif est désormais soumis aux exigences du monde des affaires.

Le flair des financiers et les REÉÉ

À la lecture de certaines annonces dans différents magazines, des compagnies bienveillantes de fonds de placements avisent les parents que d'ici à ce que leur enfant entre à l'université, il pourrait en coûter environ 100 000 \$ pour compléter un diplôme de bachelier. Ces entreprises encouragent les parents à cotiser rapidement à un Régime enregistré d'épargne-études (REÉÉ) afin d'éviter que les études post-secondaires de leurs enfants ne devienne un « fardeau financier insoutenable »²⁰². Sur le site internet de la Scholarship Consultants of [182] North America-USC, on peut apprendre qu'en 2006 le coût d'une année universitaire, incluant la résidence étudiante, sera de 20 637 \$²⁰³. À moins qu'une catastrophe majeure n'arrive d'ici là, la seule raison pour laquelle il en coûterait autant pour fréquenter une institution universitaire serait la privatisation des universités.

Comment fonctionnent les REÉÉ

²⁰² UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL, Bureau des diplômés de l'UQAM, « Suites », hiver 1998, vol. 8, no 1, p. 31.

²⁰³ Site Internet de la Scholarship Consultants of North America : <http://www.resp-usc.com> consulté le 27 mars 1998.

Les règles des Régimes enregistrés d'épargne-études sont assez simples : vous disposez de 21 ans pour verser un total de 42 000 \$, à raison d'un montant maximum de 4 000 \$ par année. Il faut verser un montant annuel considérable afin de constituer un fonds d'études suffisant pour que vos enfants puissent compléter leurs études universitaires. En versant 2 000 \$ par année pendant 21 ans à 8% d'intérêts, votre enfant disposerait de 100 846 \$ pour compléter ses études. Ces versements ne sont pas déductibles d'impôts, les intérêts accumulés sur le capital ne sont pas imposables et les retraits sont peu imposés puisqu'ils sont effectués par l'étudiant, qui n'a généralement pas un revenu annuel assez élevé.

Afin d'encourager l'adhésion et de mieux préparer la population à cette réalité, le dernier budget du gouvernement fédéral bonifiait le régime des REÉÉ : la Subvention canadienne pour l'épargne-étude accorde un montant égal à 20% de la première tranche de 2 000 pour un maximum de 400 \$ par année ²⁰⁴.

Au Québec, un montant total de 100 000 \$ peut paraître élevé, mais en le comparant aux ressources financières nécessaires pour atteindre l'université aux États-Unis, il pourrait couvrir les études collégiales dans le secteur public, mais serait nettement insuffisant pour terminer un diplôme universitaire. Les quatre années de collège public aux États-Unis coûtent en moyenne 14 076 \$ (10 069 \$ US) par année et les privés, 29 950 \$ (21 424 \$ US). En ajoutant les quelques 34 950 \$ (25 000 \$ US) et plus que coûtent annuellement les universités privées américaines, l'étudiant serait déjà en manque de ressources financières ²⁰⁵. Rien que pour le collège public, un américain doit placer 243 \$ (174 \$ US) par mois [183] durant les 18 années suivant la naissance d'un enfant. Pour le collège privé, le montant passe à 555 \$ (397 \$ US) par mois ²⁰⁶.

La boule de cristal des financiers annonce une montée fulgurante des coûts de l'éducation post-secondaire. Cela devrait inquiéter les

²⁰⁴ KPMG, Lettre fiscale, « Budget fédéral 1998 », 24 février 1998, p. 2.

²⁰⁵ VARGA VON KIBED, Sebastian (*Le Monde*), « Vaches maigres pour les universités américaines », *Le Devoir*, 23 février 1993, p. B1.

²⁰⁶ KRUGER, Pamela, « Guess Who Didn't Save For College », *The New York Times*, 8 mars 1998, p. Bu 11.

professeurs des établissements publics et les intervenants en faveur du maintien d'un système d'éducation public. Cette montée des coûts ferait non seulement reculer la société québécoise avant le *Rapport Parent*, mais relèguerait aussi l'égalité des chances réclamée par ce rapport au rang de vague souvenir.

Les fondations : l'ennemi intérieur ?

La présence de fondations dans le domaine de l'éducation constitue un autre signe du retrait de l'État, parce qu'elles sont devenues le moyen palliatif pour tenter de compenser l'effet négatif des compressions budgétaires. Que ce soit dans les écoles primaires, secondaires ou dans les cégeps et les universités, les fondations polarisent les ressources financières dans les institutions riches et dans les quartiers favorisés ; parce que les familles aisées disposent d'un revenu discrétionnaire plus élevé que les familles défavorisées, les écoles situées dans des quartiers favorisés disposent d'un potentiel philanthropique supérieur. Le scénario est semblable dans les universités : au moment où la Fondation de l'Université du Québec à Montréal organisait une campagne de 20 millions \$ sur cinq ans, la Fondation de l'Université McGill prévoyait amasser 200 millions \$ dans le même laps de temps.

Ce remplacement des subventions de fonctionnement de l'État par la philanthropie privée comporte cependant certaines limites : dans un contexte global de compressions, où la sollicitation est devenue nécessaire à la survie de plusieurs organismes sans but lucratif, les possibilités d'atteindre l'objectif d'une campagne de levée de fonds s'amenuisent. Malgré cette réalité, les fondations universitaires atteignent et dépassent leurs objectifs, en grande partie grâce à la « bienveillance » du secteur privé. Que doit-on déduire de cette nouvelle forme de dépendance ?

Dernièrement, la Fondation de l'Université du Québec à Montréal publiait son *Bilan de campagne 1994-1999* dans un document incluant [184] aussi le *Rapport annuel 1996-1997*. Sous la présidence de M. Charles Sirois, Président du Conseil et chef de la direction de Téléglobe Inc. et Télésystème Ltée, l'objectif de 20 millions \$ fut dépassé de 17% pour atteindre 23 334 675 \$; de ce montant, 13 920 318 \$ provenaient

de 508 entreprises, pour un don moyen de 27 402 \$ par entreprise ²⁰⁷. Certaines d'entre elles ont contribué pour plus d'un million \$, tandis que la majorité donnait à la fondation un montant oscillant entre 5 000 \$ et 24 999 \$ ²⁰⁸. Relativement au succès de cette campagne, M. Sirois écrivait « C'est dire l'influence qu'exerce aujourd'hui l'UQAM dans la communauté des affaires. ²⁰⁹ » Il faudrait évaluer si ce n'est pas le contraire de cet énoncé que le milieu des affaires cherche à accomplir.

Évidemment, dans la liste des donateurs à la Fondation de l'UQAM on retrouve les cinq grandes banques canadiennes - membres du *Big Five* - et trois autres banques qui ne manqueraient pas d'encaisser des bénéfices importants advenant la privatisation des universités et de l'aide financière aux étudiants. On retrouve aussi plusieurs cabinets de comptables qui font la plus grande partie de leurs honoraires professionnels dans la vérification et la consultation au sein d'entreprises du secteur privé. Sont aussi présentes, les compagnies d'assurances qui profiteront bientôt de la privatisation des services de santé, et bien d'autres entreprises ayant empoché des gains considérables suite à la privatisation de sociétés d'État : SNC-Lavalin, Téléglobe, Canadien National, Canadien Pacifique, Air Canada, Pétro-Canada, etc. ²¹⁰. Comme nous l'avons vu, toutes ces entreprises auraient avantage à ce que les universités redeviennent privées parce qu'elles pourraient commander des programmes sur mesure afin de former leurs futurs employés.

La campagne de 20 millions \$ de la Fondation de l'UQAM se compare à peine aux campagnes de certaines universités québécoises. En 1996, la Fondation de McGill terminait une imposante campagne de 200 millions \$ sur cinq ans avec un excédant de 6 millions \$ ²¹¹. Cette [185] campagne peut paraître ambitieuse, mais en la comparant à celles

²⁰⁷ LA FONDATION DE L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC A MONTRÉAL, « Bilan de la campagne 1994-1999 - Rapport annuel 1996-1997 », février 1998, p. 3.

²⁰⁸ BENOIT, Nathalie, Direction des communications, Fondation de l'Université du Québec à Montréal.

²⁰⁹ LA FONDATION DE L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC A MONTRÉAL, op. cit., p. 3.

²¹⁰ BENOIT, Nathalie, op. cit.

²¹¹ LORTIE, Marie-Claude, « Dons : les entreprises sont de plus en plus sollicitées », La Presse, 27 janvier 1998, p. C1.

des universités des autres provinces ou à celles des universités américaines, elle serait nettement insuffisante pour pallier les problèmes financiers de ces institutions.

Les fondations et les fonds de dotation

Les universités canadiennes et américaines administrent non seulement des fondations leur permettant de recueillir des fonds du secteur privé, mais elles possèdent aussi des fonds de dotation en capital leur permettant, comme une entreprise ou une institution financière, de placer l'argent reçu par la fondation et de retirer des revenus d'un portefeuille d'actions et d'obligations pour financer leurs activités. En ajoutant ce virage commercial aux indices déjà énumérés, tout porte à croire que d'ici peu, plusieurs universités canadiennes seront privatisées. Voici, pour les universités canadiennes, les dix plus grands fonds de dotation en capital.

Les dix plus grands fonds de dotation en capital des universités
canadiennes comparés - 31 décembre 1995 et 1996 (milliers \$)

Université	Actif total au 31/12/96	Actif total au 31/12/95	Variation
Toronto	612 080	501 087	22,2%
Colombie-Britannique	487 707	390 811	24,8%
McGill	484 827	440 100	10,2%
Alberta	318 300	268 125	18,7%
Dalhousie	184 567	64 537	12,2%
Queen's	177 310	149 994	18,2%
Calgary	173 229	153 669	12,7%
McMaster	129 328	113 136	14,3%
Manitoba	87 750	74 987	17,0%
Simon Fraser	83 912	80 696	4,0%
Total	2 739 010	2 337 142	17,2%

Source : LAWSON, Laurie M., « En avant-scène », *University Manager*, ACPAU, hiver 1998. N.B. : L'actif total est présenté à la valeur marchande.

[186]

Les dix plus grands fonds énumérés ci-haut possèdent 73% des actifs totaux de tous les fonds de dotation en capital des universités canadiennes ; au total, les 51 universités ayant un fonds se séparent 3,4 milliards \$. L'État finance grassement ces fonds par le biais des déductions fiscales réclamées par les entreprises lors de versements de dons à une fondation. Il semble donc qu'au lieu de favoriser un financement public adéquat des universités, les politiques gouvernementales optent pour la précarité de la philanthropie, également financée par les deniers publics. De plus, le contrôle que peuvent exercer les donateurs et le choix de l'institution visée par le don créent une concurrence entre les universités. En conséquence, les institutions universitaires doivent consacrer des sommes importantes en publicité et en relations publiques afin d'attirer les capitaux privés dans leurs coffres.

La gestion de ces fonds relève strictement du domaine financier « Les répondants doivent veiller à la répartition de l'actif tout en assurant une judicieuse diversification des valeurs boursière, des pays et des types d'actifs investis, des gestionnaires de placement, le tout

pour assurer un bon rendement des fonds dont ils sont garants. ». Aucune de ces activités ne figurait historiquement dans les mandats des « gestionnaires » des universités. L'auteure s'empresse de justifier le tout en expliquant qu'« Avec les coupures budgétaires, la collecte de fonds est devenue un art aussi bien qu'une science dans les universités canadiennes »²¹². Voyons donc ce que les coupures, les privatisations, l'art et la science ont accompli chez nos voisins du sud. Aux États-Unis, 466 universités se séparent 168,062 milliards \$ en fonds de dotation en capital. L'Université Harvard détient le plus gros fonds avec des actifs de 12,017 milliards \$²¹³. Au mois de mai 1992, l'Université Yale lançait une campagne d'appel de fonds de 1,5 milliards \$ US. Pourtant, en 1993, cette université possédait un fonds de dotation en capital de 2,8 milliards \$ US, figurant ainsi parmi les 500 plus grands investisseurs institutionnels de Wall Street. Cette imposante campagne de financement devenait essentielle à la survie de cette université à cause d'un « ralentissement de la progression des cours de Bourse et [de] l'effondrement du marché immobilier en région new-yorkaise [qui] ont restreint l'ampleur [des] revenus » de son fonds de dotation²¹⁴.

[187]

La dépendance des ressources financières investies sur les marchés financiers peuvent avoir cet effet pervers : lorsque les marchés faiblissent, les revenus de placements diminuent. Laisser le financement de l'éducation à la merci des variations et de la spéculation des marchés financiers pourrait entraîner, du jour au lendemain, la faillite de grandes institutions privées d'enseignement. « Au contraire des facultés françaises ou canadiennes dont les budgets, fixés par les gouvernements, dépendent moins de la situation économique que du degré de priorité politique accordé à l'éducation, les universités de pointe américaines, parce qu'elles sont indépendantes et privées, sont gérées comme des sociétés anonymes et soumises aux aléas de la conjoncture économique. »²¹⁵

²¹² LAWSON, Laurie M., « En avant-scène », *University Manager*, ACPAU, hiver 1998.

²¹³ Ibid.

²¹⁴ VARGA VON KIBED, op. cit.

²¹⁵ Ibid.

Des gagnants et des perdants

Dans cet énorme marché américain de l'éducation universitaire, les gens qui ont pu économiser ou qui détiennent des capitaux sortent gagnants ; les autres sortent rapidement du système d'éducation. Les étudiants ayant développé des aptitudes dans un domaine ne peuvent continuer leurs études que dans la mesure où ce domaine d'études leur assure plus tard des revenus assez substantiels pour rembourser les prêts nécessaires à la poursuite des études. Ces étudiants peuvent donc « consommer » des services éducationnels selon leur future capacité de payer leur dette.

Dans plusieurs universités américaines, sur la reconnaissance du talent d'un étudiant, l'institution assumait le financement des études de celui-ci. Cette politique nommée la *need-blind admission* constituait l'une des dernières formes d'accessibilité. L'université « Brown est allé jusqu'à abandonner la sacro-sainte *need-blind admission*, une politique d'admission qui établit la stricte distinction entre l'excellence académique d'un candidat et son statut financier. La richesse de sa famille et les moyens financiers dont elle dispose seront dorénavant directement pris en compte dans le processus de sélection, si bien que lorsque deux candidats sont de qualité égale, la place reviendra au plus fortuné d'entre eux. » ²¹⁶.

[188]

En observant l'exemple américain, on constate comment l'alignement de notre système d'éducation sur celui de nos voisins du sud serait catastrophique. Plusieurs signes et événements nous annoncent des changements allant en ce sens. Le manque d'information sur le système américain, tant vanté par nos médias de masse, et le peu de gens intéressés à la problématique des privatisations de services essentiels dessinent un avenir très sombre aux générations futures. Sans mandat et sans débat public sur le véritable avenir de nos universités, l'État, devenu complice du milieu des affaires, démantèle le système d'éducation supérieure et jette au panier les concepts d'égalité des chances et de démocratisation de l'enseignement.

²¹⁶ Ibid.

Conclusion

Le manque de ressources financières généralisé résultant des compressions budgétaires imposées par l'État occasionne des problèmes de taille dans le secteur public. Alors que dans les années 60 l'État considérait l'éducation comme un droit, la notion de « l'étudiant-client consommant des services éducationnels » financés, soit par l'entreprise privée ou par la philanthropie, semble dessiner ce à quoi ressemblera notre système d'éducation dans un futur très rapproché. Cette substitution du droit à l'éducation par la charité creuse le fossé déjà existant, premièrement entre l'école privée et l'école publique, deuxièmement entre les écoles favorisées et défavorisées du système public, et troisièmement entre riches et pauvres. Nous avons vu, avec l'exemple américain, comment cette substitution ne favorise pas l'égalité des chances et maintient les établissements d'enseignement dans un financement précaire.

L'entreprise privée voit dans cette crise financière d'excellentes opportunités d'affaires, et pour cause : les services éducationnels et les jeunes étudiants représentent deux grands marchés captifs et faciles à conquérir auprès desquels les entrepreneurs peuvent se bâtir une réputation de bons « partenaires » sociaux, sans égards aux activités que ceux-ci mènent. Le secteur privé s'attend aussi à ce que le système d'éducation serve ses intérêts en matière de formation et de véhicule culturel social, en échange de son implication financière et « bénévole ».

[189]

Le rôle de l'État

À la lumière de ces faits, il est clair que l'État a adopté des politiques distinctes avantageant souvent les écoles privées au dépens des écoles publiques. Contrairement aux écoles privées, les écoles publiques ont dû assumer une plus grande part des compressions budgétaires imposées par l'État. Cette logique discriminatoire cherche

essentiellement à rendre légitime les interventions des entreprises privées dans le système public d'éducation. Les politiques gouvernementales de « deux poids, deux mesures » favorisant les écoles privées, résultent en grande partie du pouvoir économique et politique utilisé par l'ensemble des acteurs du privé pour défendre et promouvoir leurs intérêts.

Comment ne pas songer à une éventuelle privatisation de l'éducation lorsque l'on constate l'impasse de la crise financière et l'état de décrépitude dans lequel les écoles, les cégeps et les universités publiques se trouvent ? L'État a aussi mobilisé beaucoup d'énergie en ce sens en adoptant des lois et des politiques aidant le privé et ce, sans qu'il y ait un seul débat sur la vraie question primordiale, c'est-à-dire la cession lente mais évidente de notre système d'éducation à des intérêts privés.

Beaucoup d'enjeux touchent actuellement le système d'éducation, et les solutions que préconisent les gouvernements pour faire face à ces enjeux vont dangereusement dans le sens contraire des intérêts de la majorité. Parmi ces enjeux, la diminution de l'accessibilité aux études supérieures et les réformes visant à rendre l'éducation conforme aux demandes utilitaristes du monde des affaires figurent parmi les plus importants.

Les gens du milieu des affaires perçoivent l'éducation comme une vulgaire composante nécessaire à l'atteinte de leurs objectifs financiers, et non comme un droit inaliénable et nécessaire à l'accomplissement individuel et collectif de toute société qui se respecte. Leur volonté d'imposer une pensée unique, essentiellement basée sur l'idéologie néolibérale, en dit long sur leurs intentions de perpétuer un modèle de société inhumaine qui favorise l'exclusion et ne concède de pouvoir qu'à l'argent, à celui qui le détient et au marché.

Sans le principe fondamental d'accessibilité, il est impossible de concevoir l'éducation dans un cadre démocratique favorisant l'épanouissement de la population et menant à l'expression de la citoyenneté. Il n'est même pas possible de concevoir une société démocratique dans laquelle chaque individu peut devenir un citoyen à [190] part entière et peut participer à la définition des grandes orientations qui préparent cette société à la vie de demain. Il est pourtant impératif qu'il y ait un retour à la démocratie, autant en éducation que

dans les autres domaines sociaux. La seule solution à cette crise globale de l'éducation publique passe par un virage radical immédiat, c'est-à-dire un financement adéquat qui permettrait aux institutions d'enseignement d'accomplir leur mission sociale sans contrainte.

[191]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

DEUXIÈME CAS : L'ÉDUCATION

Bibliographie du cas 2

[Retour à la table des matières](#)

BARLOW, Maude et ROBERTSON, Heather-Jane, « Class Warfare - The assault on Canada's schools », Key Porter Books, 1994.

BERNARD, Michel, « Porteurs de valises demandés », *l'aut'journal*, février 1998.

BOMBARDIER, renseignements sur Bombardier et ses filiales, disponible sur internet à l'adresse suivante :

<http://www.bombardier.com/htmfr/10-O.htm>.

CORBO, Claude, « La Chaire de coopération Guy-Bernier : un modèle de partenariat entre l'université et le milieu », Université du Québec à Montréal, janvier 1998.

CYR, Charles, « Les écoles professionnelles privées : un cas particulier », *Changements*, Fédération des ACEF du Québec, mars 1998, vol. 7, no 2.

DES RIVIÈRES, Paule, « La bombe Harris suscite l'inquiétude au Québec », *Le Devoir*, 9 et 10 mai 1998.

DES RIVIÈRES, Paule, « Marois améliore le régime », *Le Devoir*, 17 octobre 1997.

DUPONT, Christiane, « Le poids des dettes », *Le Devoir*, 16 et 17 août 1997.

FARRAN, Sandra, « Money Matters », *Maclean's*, 24 novembre 1997.

FÉDÉRATION DES ASSOCIATIONS DE L'ENSEIGNEMENT PRIVÉ, « Rapport d'enquête sur les impacts de l'abolition des crédits d'impôts pour frais de garde dans le cadre de la nouvelle politique familiale - Avis à la ministre de l'Éducation », mars 1997.

LA FONDATION DE L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL, « Bilan de la campagne 1994-1999 - Rapport annuel 1996-1997 », février 1998.

[192]

GOUVERNEMENT DU CANADA, Statistique Canada, Revue trimestrielle de l'éducation, « Les écoles privées de formation professionnelles au Canada », cat. 81-003-XPB, vol. 3, no 1.

GOUVERNEMENT DU CANADA, Statistiques Canada, « Le Quotidien », cat. 11-001F, 2 février 1994.

GOUVERNEMENT DU CANADA, Statistiques Canada, « Revue trimestrielle de l'éducation », 1997, cat. 81-003-XPB, vol. 4, no 2.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, débats de l'Assemblée nationale, le jeudi 23 avril 1998, 14h40 (disponible à l'adresse suivante :

<http://www.assnat.qc.ca/fra/Publications/débats/JOURNAL/CH/980423/1430.HTM>).

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, Direction des statistiques et des études quantitatives, « Compilation statistique des effectifs scolaires » de 1992-1993 à 1997-1998.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation du Québec, Direction générale de l'aide financière aux étudiants, « Statistiques sur l'aide financière aux étudiants » - Rapports de 1992-1993 à 1995-1996.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, « L'université devant l'avenir - Perspectives pour une politique gouvernementale à l'égard des universités québécoises », 1998.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, Direction générale du financement, « Évolution des dépenses - Base comparable ».

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Conseil des collèges, Avis au ministre de l'enseignement supérieur et de la science, « Les politiques institutionnelles d'évaluation des apprentissages dans les établissements privés sous permis », avril 1989.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, « Liste des établissements en formation professionnelle (jeunes ou adultes) », 1997.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, Service de l'enseignement collégial privé, « Répertoire des établissements 1997-1998 », janvier 1998.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, « Rapport du Comité d'experts sur les modalités de remboursement de la dette d'études - Rapport Montmarquette », septembre 1997.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, Direction générale du financement et des équipements, « Règles [193] budgétaires pour l'année scolaire 1997-1998 - Éducation préscolaire et enseignement primaire et secondaire », 1997.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, « Rapport Parent - Rapport de la Commission royale d'enquête sur l'enseignement dans la province de Québec », avril 1963, tome 1.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, « Rapport final de la commission des états généraux sur l'éducation », 1996.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, « Indicateurs de l'Éducation », édition 1996 et 1997.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, « Indicateurs de l'Éducation », édition 1998.

GRUDA, Agnès, « Universités : changer la donne », *La Presse*, 5 janvier 1998.

KPMG, Lettre fiscale, « Budget fédéral 1998 », 24 février 1998.

KRUGER, Pamela, « Guess Who Didn't Save For College », *The New York Times*, 8 mars 1998.

LAUZON, Léo-Paul, PATENAUDE, François et POIRIER, Martin, « [La privatisation de l'eau au Québec. Première partie : les expériences](#) »

dans le monde », Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM, octobre 1996.

LAUZON, Léo-Paul et LAMBERT, Gino, « Impact du coût des médicaments sur les budgets de santé étatiques versus la rentabilité financière de l'industrie pharmaceutique brevetée », Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM, juin 1998.

LAWSON, Laurie M., « En avant-scène », University Manager, ACPAU, hiver 1998.

LESSARD, Denis, « Nouvelles compressions de 350 millions à l'éducation », *La Presse*, 17 mars 1998.

LORTIE, Marie-Claude, « Dons : les entreprises sont de plus en plus sollicitées », *La Presse*, 27 janvier 1998.

MALBOEUF, Marie-Claude, « Les institutions financières investissent les écoles », *La Presse*, 14 mars 1998.

MARCEAU, Richard et COUTURE, Stéphane, « Conséquences du choix de l'école au Québec : Effectifs, financement, dépenses par élève et résultats scolaires au primaire et au secondaire », 29 avril 1996.

MASSÉ, Denis et CHAGNON, Céline, « Recherche sur la situation socio-économique des clientèles du réseau de l'enseignement privé », Fédération des associations de l'enseignement privé, octobre 1996.

[194]

MATHIEU, Jean-Marie, « Étude comparative des réseaux d'enseignement public et privé », Conseil scolaire de l'Île de Montréal, février 1976.

MONSANTO, renseignements sur les cultures transgéniques de Monsanto, disponible sur le site suivant : <http://www.RoundupReady.com/Soybeans/>

MOUVEMENT POUR L'ENSEIGNEMENT PRIVÉ, « 10 ans d'action », avril 1994.

MOUVEMENT POUR L'ENSEIGNEMENT PRIVÉ, « Plan d'action 1987-1988 », 13 avril 1987.

OUIMET, Michèle, « Sondage SOM : les Québécois ont une vision négative de l'école publique », *La Presse*, 5 novembre 1993.

PERREAULT, Mathieu, « Les chaires industrielles rapprochent l'université du secteur privé », *La Presse*, 3 octobre 1995.

PERRON, Lionel, « La Banque de Montréal ne participera pas au programme Axworthy de prêts aux étudiants », *La Presse*, 3 août 1995.

PICHER, Claude, « Le monde fou de l'éducation », *La Presse*, 5 septembre 1996.

PILON, France, « Prêts aux étudiants : le fédéral fait peau neuve », *Le Droit*, 2 août 1995.

Publi-reportage, « Améliorer le partenariat entre les entreprises privées et le monde scolaire », *Journal Les Affaires*, 28 février 1998.

ROBITAILLE, Patrick, « L'aide financière aux étudiants : évolution du régime québécois (1981-1997) », Fédération Étudiante Universitaire du Québec, août 1997.

RUFIANGE, Luc, « Plusieurs collèges privés crient à la discrimination », *Journal de Montréal*, 18 mars 1998.

SAUVÉ, Mathieu-Robert, « Vous mangez des aliments transgéniques ! », *Ici*, du 16 au 23 octobre 1997.

SCHOLARSHIP CONSULTANTS OF NORTH AMERICA, renseignements sur les REÉÉ, disponible sur le site internet de la Scholarship Consultants of North America : <http://www.respuse.com> consulté le 27 mars 1998.

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL, Décanat des études avancées et de la recherche.

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC A MONTRÉAL, Bureau des diplômés de l'UQAM, « Suites », hiver 1998, vol. 8, no 1.

UNIVERSITÉ LAVAL, renseignements sur les deux groupes de recherche à l'Université Laval, disponible sur Internet aux deux [195] adresses suivantes : <http://www.ulaval.ca/vrr/rech/Regr/00110.html>

et <http://www.ulaval.ca/vrr/rech/Regr/00157.html>.

VARGA VON KIBED, Sebastian (*Le Monde*), « Vaches maigres pour les universités américaines », *Le Devoir*, 23 février 1993.

VENNE, Michel, « Un effort de 323 millions en éducation », *Le Devoir*, 26 mars 1998.

« La citation de la semaine », Journal *Les Affaires*, extrait du Mémoire du Groupe Collège Lasalle à la Commission des états généraux sur l'éducation, 24 juin 1995.

[196]

[197]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

Troisième cas

L'ÉLECTRICITÉ

par
Martin POIRIER

[Retour à la table des matières](#)

[198]

[199]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

TROISIÈME CAS : L'ÉLECTRICITÉ

Remerciements

[Retour à la table des matières](#)

Un grand merci à Bruno Tremblay qui m'a fourni de nombreuses documentations et précisions techniques sur le dossier de l'électricité au Québec.

[200]

[201]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

TROISIÈME CAS : L'ÉLECTRICITÉ

Introduction

Développements récents dans le secteur de l'électricité

[Retour à la table des matières](#)

La nationalisation de l'électricité, amorcée en 1944 et complétée en 1963, a permis de bâtir un extraordinaire outil de développement économique pour tous les Québécois. Cette nationalisation fut nécessaire en raison de l'incapacité du secteur privé d'électrifier les régions et d'offrir un service et un prix convenables aux citoyens, tout cela en réalisant des profits exorbitants. Hydro-Québec, créée afin de remédier à ces lacunes, s'est avérée un franc succès.

La nationalisation de l'électricité a été complétée suite à l'élection référendaire de 1962 qui a porté les libéraux de Jean Lesage au pouvoir. L'adhésion de la population à ce projet s'est cimentée autour du pacte social électrique, concept qui assurait entre autres des tarifs d'électricité peu élevés et uniformes à travers la province pour les secteurs résidentiel et agricole.

Au nom de l'assainissement des finances publiques et de la libéralisation des marchés, le gouvernement a décidé de remettre en question le pacte social électrique et les recommandations des nombreuses consultations publiques, et ce, sans mandat de la population.

En premier lieu, le programme des petites centrales privées, lancé sous les Libéraux, a repris de plus belle sous le gouvernement péquiste.

Dorénavant, la limite de puissance pour les centrales hydro-électriques privées passera de 25 MW à 50 MW. Fait intéressant, Hydro-Québec ne peut plus soumissionner pour des projets de moins de 50 MW, même [202] si elle pourrait les réaliser à un coût inférieur au secteur privé. Rappelons que la production privée a mené à une enquête publique, la Commission Doyon, qui a évalué les pertes dues à la production privée à 75 millions \$ pour Hydro-Québec, pour les années 1993 à 1995.

Le gouvernement a également décidé d'autoriser, par décret et contre toute logique, le projet de barrage privé aux Chutes-de-la-Chaudière, qui occasionnera une perte de 25,4 millions \$ à l'ensemble de la société ²¹⁷. Cette autorisation gouvernementale est survenue quelques mois seulement après que la Commission Doyon ait remis en question la pertinence de la production privée dans son rapport final.

En plus de ces percées très concrètes du secteur privé dans l'énergie, plusieurs intervenants, dont l'ex-Premier Ministre du Québec Jacques Parizeau, se sont prononcés récemment en faveur d'une privatisation des actifs d'Hydro-Québec.

Évidemment, la dénationalisation de l'électricité ne se limite pas exclusivement à la vente partielle ou totale d'Hydro-Québec. D'ailleurs, une telle privatisation, jugée trop visible et politiquement irréalisable, est de moins en moins évoquée. D'autres politiques énergétiques, soit l'ouverture des marchés et le virage commercial d'Hydro-Québec, touchent également de près au pacte social électrique.

Tout d'abord, le gouvernement a ouvert le marché du transport de l'électricité au Québec. Conséquence : Hydro-Québec n'est plus maître de ses propres lignes de transport à haute tension. Fait cocasse, c'est le gouvernement du Parti Québécois, prétendument souverainiste, qui a assujéti le transport d'électricité aux conditions déterminées par la Federal Energy Regulatory Commission, un organisme de réglementation américain.

L'ouverture des marchés de l'électricité s'est préparée en catimini, parallèlement aux travaux de la Table de consultation sur l'énergie.

²¹⁷ POIRIER, Martin, « [Analyse économique du projet des Chutes-de-la-Chaudière : une étude de cas sur la production hydro-électrique privée](#) », Chaire d'études socio-économiques, Université du Québec à Montréal, septembre 1997.

Alors que tous les intervenants étaient appelés à se prononcer lors de cette consultation, l'agenda du gouvernement était préparé d'avance. Ainsi, la filiale américaine d'Hydro-Québec a déposé le 18 décembre 1996 une requête à la Federal Energy Regulatory Commission (FERC), l'organisme fédéral de réglementation de l'énergie aux États-Unis, une requête visant à obtenir le statut de grossiste aux États-Unis pour pouvoir accéder au marché américain. En échange de ce statut, [203] le Québec a dû ouvrir le transport d'électricité et le marché du gros à tous les fournisseurs d'électricité locaux et étrangers.

L'autorisation a été accordée à Hydro-Québec dans la discrétion absolue par un décret rendu public le 31 décembre 1996, soit en pleine période des Fêtes et sans qu'il en soit fait mention à aucun moment lors du débat à l'Assemblée Nationale concernant la création de la Loi sur la Régie de l'énergie.

Mentionnons finalement le complet détournement des conclusions pourtant unanimes du rapport de la Table de consultation du Débat public sur l'énergie, qui recommandait de mettre l'efficacité énergétique au coeur de la nouvelle politique énergétique. La Commission de l'économie et du travail, chargée d'étudier les nouvelles orientations d'Hydro-Québec, a également recommandé de réaliser tout le potentiel d'efficacité énergétique rentable pour la société québécoise. Or, le Plan stratégique d'Hydro-Québec confirme plutôt l'évacuation complète de l'efficacité énergétique.

Ces quelques exemples nous permettent de constater qu'Hydro-Québec et le gouvernement québécois ont adopté une série de nouvelles politiques énergétiques qui remettent en question les fondements même du pacte social électrique de 1962. Plusieurs de ces nouvelles orientations vont également à l'encontre des recommandations des nombreux débats publics et commissions parlementaires des dernières années.

Ce document vise à faire le point sur ces nouvelles orientations et à en analyser les impacts sur les divers groupes de la société, dont les consommateurs, les citoyens québécois et le gouvernement. Nous ferons tout d'abord un petit historique de la nationalisation de l'électricité. Nous étudierons ensuite les trois aspects des politiques actuelles ou envisagées qui remettent en question les acquis de la

nationalisation, à savoir la privatisation, l'ouverture des marchés (déréglementation) et le virage commercial d'Hydro-Québec.

Historique de la nationalisation ²¹⁸

Suite à une vague de fusions réalisées au début du XX^e siècle, la Montreal Light Heat and Power (MLH&P) devient la compagnie dominante sur le marché montréalais de l'électricité. Ailleurs au Québec, c'est la Shawinigan [204] Water and Power (la Shawinigan) qui peu à peu occupe le marché en région. Au début des années 1930, des mouvements de contestation dénoncent les tarifs élevés, la mauvaise qualité du service et l'arrogance du « trust de l'électricité ».

En réponse à cette contestation populaire, le gouvernement libéral d'Alexandre Taschereau institue en 1934 une commission d'enquête sur l'électricité, la Commission Lapointe. Un des dirigeants des mouvements populaires, le Dr Philippe Hamel, présente à cette commission un mémoire intitulé « Le trust de l'électricité : agent de corruption et de domination / centre de dictature économique ».

La Commission Lapointe semble avoir été sensible aux arguments des contestataires puisqu'elle dénonce, dans son rapport déposé en 1935, les pratiques des compagnies d'électricité. Elle propose en outre la création d'un organisme chargé de réglementer l'industrie. Le gouvernement donne suite à cette recommandation en créant la Commission de l'électricité, remplacée par la Régie provinciale de l'électricité en 1937. Le gouvernement adopte également une loi pour favoriser la municipalisation des réseaux privés d'électricité.

La création d'Hydro-Québec par le gouvernement libéral d'Adélard Godbout, en avril 1944, répond au besoin de gérer les ressources hydro-électriques du Québec de façon ordonnée. La Loi constituant la société d'État sanctionne l'expropriation de tous les biens d'exploitation de la MLH&P et de ses filiales. Hydro-Québec hérite ainsi de quatre centrales hydro-électriques dont la puissance totale installée est de 696 MW.

²¹⁸ BOLDUC, André, « Au fil des événements (1944-1994) - Dossier historique », Hydro-Québec, 1994.

La nationalisation est bénéfique pour les consommateurs : un mois seulement après la constitution d'Hydro-Québec, les tarifs domestique et commercial diminuent de 13%, les tarifs d'éclairage des rues de 30%. Les secteurs commercial et industriel bénéficieront d'une nouvelle baisse des tarifs de 10% en 1947.

La deuxième phase de nationalisation commence en 1961, lorsque le gouvernement confie à Hydro-Québec le droit exclusif d'aménager et d'exploiter les ressources hydrauliques qui n'ont pas encore été concédées au secteur privé. Puis, en février 1962, René Lévesque, alors ministre des Richesses naturelles, dénonce la situation de l'industrie de l'électricité au Québec comme étant un fouillis invraisemblable et coûteux. Le tableau suivant donne une idée des écarts de prix d'une compagnie à l'autre et entre les différentes régions du Québec.

[205]

Tableau 1. Variation des tarifs d'électricité avant 1962 ²¹⁹

Entreprises	Minimum	Maximum
	en \$ pour une consommation mensuelle de 400 KWH	
Hydro-Québec	4,92	5,32
Shawinigan W.&P. Co	5,85	7,15
Southern Canada P. Co. Ltd	6,00	6,75
Northern Quebec P. Co	4,90	6,10
Quebec P. Co	4,89	6,50
Gatineau P. Co	3,54	6,00
Cie de Pouvoir du Bas-St-Laurent	9,50	9,60
Saguenay Electric Co	4,30	5,54
Cie Électrique La Sarre	9,09	9,32
Électrique Mt-Laurier et Ferme-Neuve	9,00 et plus	
Ensemble du Québec	3,54	9,60

²¹⁹ JOBIN, Carol, « Les enjeux économiques de la nationalisation de l'électricité (1962-1963) », Montréal, Éditions coopératives A. Saint-Martin, 1978.

À cette époque, les prix pratiqués par Hydro-Québec sont peu élevés par rapport à ceux exigés par les compagnies privées. Ils varient également très peu d'un client à un autre. La simplification des grilles tarifaires et l'uniformisation éventuelle des tarifs sont d'ailleurs des objectifs importants de la deuxième phase de nationalisation.

Pour renforcer sa position face aux compagnies privées, le gouvernement libéral de Jean Lesage déclenche en novembre 1962 des élections sur le thème de la nationalisation de l'électricité. Il est reporté au pouvoir. Hydro-Québec entreprend dès l'année suivante l'achat des producteurs privés dans une série de transactions de gré à gré. Hydro-Québec acquiert également plusieurs réseaux municipaux et 45 des 46 coopératives d'électricité.

Suite à cette deuxième nationalisation, les tarifs baissent pour la plupart des consommateurs. Un pas est également franchi vers l'uniformisation des tarifs : des 85 tarifs domestiques et 80 tarifs d'usage général d'avant la privatisation, il ne subsiste que cinq tarifs après la nationalisation. L'uniformisation complète des tarifs pour les clients domestiques sera réalisée en 1975.

Hydro-Québec se retrouve propriétaire de la majeure partie de la production et de la distribution d'électricité au Québec. Seuls subsistent quelques barrages privés appartenant à des industries énergivores [206] (par exemple, l'Alcan), une vingtaine de réseaux municipaux et une coopérative d'électricité.

Le réaménagement de la distribution, suite à la nationalisation de 1962-1963 (municipalités et compagnies privées) et de 1964 (coopératives d'électricité), a permis de réaliser des gains d'efficacité et des progrès sociaux appréciables :

- * diminution des frais fixes (administratifs) ;
- * augmentation de la productivité et amélioration du service modernisation de certaines régions dont le sous-développement électrique avait des effets économiques néfastes ²²⁰ ;

²²⁰ En Abitibi notamment, la conversion du réseau de distribution, de 25 cycles à 60 cycles, s'est effectuée au coût de 16 millions \$. En Gaspésie, le

- * uniformisation des tarifs : en 1962, les entreprises privées appliquent 80 tarifs différents au Québec. En 1963, le nombre de tarifs est ramené à 7, avec des baisses sensibles pour certaines régions.

Outre l'uniformisation et la baisse des tarifs, la nationalisation de l'électricité a permis l'établissement chez Hydro-Québec d'une politique d'achat préférentiel pour favoriser le développement économique du Québec, notamment dans l'industrie de l'appareillage électrique.

Notons que l'entreprise privée ne s'est jamais montrée intéressée à investir pour développer les infrastructures électriques des régions éloignées. Ainsi, 35 des 45 coopératives étaient situées en Abitibi ou en Gaspésie et elles étaient financées à grands frais par l'État : l'Office d'électrification rurale pouvait financer jusqu'à 85% des investissements en immobilisations, à un taux d'intérêt de seulement 3% sur des prêts de 30 ans ²²¹.

Pour résumer, nous pouvons affirmer que la nationalisation de l'électricité a eu les impacts suivants :

- diminution des tarifs et politique tarifaire favorable aux consommateurs québécois
- uniformité des tarifs sur l'ensemble du territoire québécois
- meilleure utilisation des réseaux électriques, notamment suite au regroupement de ces réseaux

[207]

- intensification des efforts de recherche et développement ;
- autonomie et souveraineté québécoises sur l'industrie de l'électricité ;
- promotion du développement économique régional et électrification des régions rurales ;

réaménagement du réseau a donné lieu à une hausse de 2,1% de la consommation.

²²¹ TABLE DE CONSULTATION POUR UN DÉBAT PUBLIC SUR L'ÉNERGIE, « Pour un Québec efficace », Ministère des ressources naturelles, Gouvernement du Québec, 1996.

- meilleure imputabilité de l'industrie face aux questions environnementales.

L'idéologie de la privatisation

Depuis le début des années 1980, un fort courant de pensée a poussé les gouvernements de nombreux pays à privatiser leurs sociétés d'État et à briser leurs monopoles d'État en faveur du secteur privé. L'idéologie néolibérale a principalement touché les pays anglo-saxons tels la Grande-Bretagne, la Nouvelle-Zélande, les États-Unis et le Canada. Le Québec n'a pas échappé à cette tendance, privatisant bon nombre de sociétés d'État sous le dernier règne du parti Libéral. Avec l'arrivée au pouvoir du Parti Québécois en 1994, la tendance s'est poursuivie principalement dans la santé, l'éducation et l'énergie, trois secteurs autrefois réputés comme intouchables.

Malheureusement, la grande majorité des privatisations se font sans débats publics et sans l'appui d'études empiriques démontrant leur bien-fondé. Tout au plus les gouvernements s'en tiennent-ils à des a priori sur l'efficacité intrinsèquement supérieure du secteur privé. Pourtant, de nombreuses études apportent plusieurs bémols à cette panacée qu'est devenue la privatisation.

Plus spécifiquement dans l'industrie de l'électricité, John E. Kwoka Jr, de l'Université Harvard, a réalisé une étude empirique portant sur 543 entreprises américaines d'électricité (396 publiques et 147 privées). L'étude révèle que le contrôle public d'une entreprise d'électricité occasionne à la fois des coûts de production et des prix de vente moins élevés. C'est le secteur résidentiel qui profite le plus d'une gestion étatique.

« The evidence shows that it is public, not private, ownership that results in superior price and cost performance. The reason for this finding has been anticipated in some recent literature: for natural monopolies, public ownership and regulated private enterprise represent alternative governance

structures, each imperfect in its own way. In the present case, [208] it is regulation that creates significantly larger cost and price distortions » ²²².

(Les faits empiriques démontrent que c'est le secteur public, et non le privé, qui affiche les meilleurs résultats au chapitre des prix et des coûts. L'explication de ce phénomène a été expliquée dans la littérature récente : pour les monopoles naturels, l'entreprise étatique et l'entreprise privée réglementée représentent deux structures alternatives, chacune imparfaite à sa façon. Dans le cas présent, c'est la réglementation de monopoles privés qui crée les Plus grandes distorsions de prix et de coûts.)

Une autre recherche, réalisée par Lon Peters et présentée dans la *Review of Industrial Organization*, arrive sensiblement aux mêmes conclusions :

« The evidence indicates quite strongly that there is either no statistically significant difference between non-profit (i.e. publicly owned) and for-profit electric utilities, or that nonprofit utilities in fact outperform for-profit utilities. » ²²³

(Les faits indiquent avec force qu'il n'y a pas de différence significative entre les entreprises publiques et les entreprises privées, ou qu'en fait les entreprises publiques performant mieux que les entreprises privées.)

Malgré ces faits empiriques et malgré les expériences peu fructueuses de privatisations que nous présenterons dans cette section, la privatisation d'Hydro-Québec attire toujours de nombreux adhérents.

La privatisation d'Hydro-Québec revient sur la table

²²² KWOWA, John E., Jr, « Public vs private ownership and economic performance : evidence from the U.S. electric power industry », Harvard Institute of Economic Research, Harvard University, février 1995.

²²³ PETERS, Lon, « For-profit and non-profit firms : limits of the simple theory of attenuated property rights », *Review of Industrial Organization*, 1993.

La tempête de verglas et les problèmes qu'elle a occasionnés ont tout de suite réveillé l'ardeur des partisans de la privatisation d'Hydro-Québec. [209] Jacques Parizeau, ex-Premier Ministre du Québec, est revenu avec l'idée de privatiser Hydro-Québec à 10%. Hydro-Québec, selon ses propres dires, offre un excellent potentiel et ses actions seraient un bon placement pour les investisseurs²²⁴. Cette affirmation soulève une question de taille : si Hydro-Québec est un si bon placement, pourquoi les Québécois voudraient-ils la vendre ?

Le financier new-yorkais Robert Blohm affirme, lui, que le gouvernement obtiendrait 20 milliards \$ en privatisant Hydro-Québec²²⁵. Sauf qu'Hydro-Québec vaut environ 40 milliards \$ selon une analyse de RBC Dominion Securities²²⁶ (35 milliards en 1992), soit le double du prix de vente proposé par M. Blohm. Évidemment, si on se met à la place d'un financier new-yorkais, privatiser Hydro à moitié prix, c'est une bonne idée, mais pour la collectivité québécoise, cela représenterait une perte sèche de 20 milliards \$.

En plus de vendre à rabais leur société d'État, les consommateurs québécois, toujours selon M. Blohm, verraient leur facture d'électricité faire un bond advenant une privatisation d'Hydro-Québec.

Pour bien mesurer les impacts d'une éventuelle privatisation d'Hydro-Québec, nous analyserons dans cette section la performance des réseaux de distribution québécois indépendants du réseau d'Hydro-Québec. L'étude de ces réseaux nous aidera à évaluer les impacts d'une privatisation ou d'une déréglementation éventuelles du réseau de distribution d'électricité. Nous étudierons également les cas très concrets de privatisations et de déréglementation des services publics d'électricité en Grande-Bretagne et en Australie. Nous terminerons la section en présentant une analyse de la privatisation de la production d'électricité, déjà passablement avancée au Québec.

²²⁴ FONTAINE, Mario, « Jacques Parizeau ramène l'idée de privatiser une partie d'Hydro-Québec », *La Presse*, 9 octobre 1997.

²²⁵ CLOUTIER, Mario, « Hydro-Québec : La privatisation, une solution ? », *Le Devoir*, 19 janvier 1998.

²²⁶ LEWIS, George M., et TALBOT, Richard E., « Hydro-Québec, un atout pour le Québec », *RBC Dominion Valeurs Mobilières*, 14 septembre 1993.

Les faits empiriques recueillis à partir de ces privatisations déjà réalisées nous permettront d'aller au delà de l'idéologie dans nos conclusions et recommandations.

[210]

[211]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

TROISIÈME CAS : L'ÉLECTRICITÉ

Réseaux municipaux et coopératifs

Mise en situation

[Retour à la table des matières](#)

La Loi de 1941, qui a mené à la constitution de la Commission Hydro-Électrique de Québec, autorise les réseaux municipaux à distribuer l'électricité sur leur territoire. Ces réseaux, au nombre d'une trentaine à cette époque, n'ont pas été nationalisés lors de la première phase parce que le gouvernement souhaitait réduire l'opposition à la nationalisation et conserver certains alliés. Leur nombre a diminué au fil des ans, suite à des ententes de rachat conclues de gré à gré avec Hydro-Québec. Il subsiste aujourd'hui neuf réseaux municipaux indépendants, dont le plus important est celui de la ville de Sherbrooke. Les coopératives sont nées dans des régions sous-développées et ignorées par l'entreprise privée pour des motifs de non-rentabilité financière ; 35 des 45 coopératives nationalisées étaient situées en Abitibi ou en Gaspésie. L'Office d'électrification rurale, un organisme public, a contribué à l'électrification des régions rurales en fournissant des fonds et de l'aide technique. L'Office finançait par exemple jusqu'à 85% du coût des immobilisations en consentant aux coopératives des prêts de 30 ans à des taux de seulement 3%. La plupart des coopératives ont été nationalisées en 1964. Une seule, la coopérative de Saint-Jean Baptiste de Rouville, subsiste toujours comme réseau indépendant d'Hydro-Québec.

Les réseaux municipaux se sont engagés, au début des années 1990, dans une opération de lobbying pour tenter de convaincre le gouvernement québécois de céder la distribution de l'électricité aux [212] municipalités. L'association des redistributeurs d'électricité du Québec (AREQ), qui regroupe les réseaux municipaux indépendants du Québec ²²⁷, a déposé tout d'abord un mémoire en mai 1990 devant la Commission de l'économie et du travail de l'Assemblée nationale du Québec, pour exprimer les doléances et les souhaits des neuf distributeurs municipaux actuels.

En mars 1993, lors de la Commission parlementaire sur le plan de développement d'Hydro-Québec, l'Union des municipalités du Québec (UMQ) proposait au gouvernement de mettre en place un comité conjoint (ministère des Ressources naturelles, UMQ et Hydro-Québec) pour approfondir l'idée de confier graduellement aux municipalités le mandat de distribuer, en zones urbanisées, l'électricité produite et transportée par Hydro-Québec. Mme Lise Bacon, alors ministre de l'Énergie, avait rappelé que les municipalités s'étaient débarrassées de la distribution de l'électricité il y a 20 ans en cédant des équipements délabrés à Hydro-Québec.

Ce fut ensuite au tour de l'Union des municipalités du Québec (UMQ) de prôner la décentralisation des pouvoirs vers les municipalités (1994), puis de présenter un mémoire dans le cadre du Débat public sur l'énergie au Québec pour vanter les mérites d'une municipalisation de la distribution de l'électricité.

Selon les mémoires de l'AREQ et de l'UMQ, la disparition graduelle des réseaux est due à la politique tarifaire d'Hydro-Québec, qui exige depuis 1980 l'uniformité des tarifs d'électricité à travers la province. Cette politique aurait amené une baisse de rentabilité des réseaux municipaux. De même, le tarif exigé par Hydro-Québec pour

²²⁷ Les postes de président, 2^e vice-président et secrétaire-trésorier de l'AREQ sont occupés respectivement par le maire de la ville de Sherbrooke, le directeur du Service Hydro-Sherbrooke et son adjoint. De plus, l'AREQ compte un seul employé permanent, qui loge dans les bureaux d'Hydro-Sherbrooke. C'est donc dire que l'AREQ est essentiellement une initiative d'Hydro-Sherbrooke pour faire du lobbying en faveur des réseaux municipaux.

la vente d'électricité en vrac, le tarif « L », appliqué aux municipalités, serait une cause de la précarité des réseaux municipaux.

L'UMQ, dans son mémoire de 1995, prétend qu'une municipalisation de l'électricité favoriserait de bons services publics à un coût raisonnable, et permettrait de mieux adapter les services à la clientèle. Une gestion municipale de la distribution offrirait également un potentiel intéressant d'économies, qui se traduirait par des baisses [213] de taxes foncières et des investissements publics locaux accrus dans le développement économique.

Nous vérifierons ou infirmerons dans cette section les prétentions de l'UMQ, à savoir que la municipalisation de la distribution permettrait d'offrir aux clients québécois de meilleurs services à un coût raisonnable. Nous étudierons également l'impact qu'une telle mesure aurait sur des variables comme la formation du personnel, la santé et sécurité au travail et la recherche et développement. Cette analyse nous sera également utile pour comprendre les impacts d'une fragmentation du réseau de distribution d'Hydro-Québec, notamment suite à une privatisation ou à une libéralisation du marché de détail.

Rachat de réseaux par Hydro-Québec

Au cours des vingt dernières années, Hydro-Québec a conclu des ententes de gré à gré avec les municipalités dans le but de racheter les réseaux municipaux indépendants. Des 21 réseaux municipaux indépendants qui existaient toujours au début de 1979, plus de la moitié, soit 12 réseaux, ont été rachetés par Hydro-Québec. L'annexe 7 dresse une liste de ces réseaux ainsi que leur date de rachat. Nous analyserons dans cette section un cas typique de vente d'un réseau municipal à Hydro-Québec, soit le cas de Rivière-du-Loup.

Ce n'est pas d'hier que la Ville de Rivière-du-Loup songe à se départir de son réseau. Lors de la deuxième vague de nationalisation en 1962, la Ville considère sérieusement la vente de son réseau ²²⁸, car elle croit difficile de continuer à assurer le service à ses abonnés. Elle

²²⁸ « Évaluation du réseau de distribution d'électricité et d'éclairage », Cité de Rivière-du-Loup, 1979.

demande à Hydro-Québec de faire une offre pour son réseau en juillet 1963. Le 9 juillet 1964, Hydro-Québec offre 1 500 000 \$ pour le réseau, alors que la ville en demande environ 2 500 000 \$.

Le prix proposé par Hydro-Québec étant jugé insuffisant, la ville décide de ne pas vendre. Elle entreprend alors la modernisation de son réseau en le convertissant à 25 KV, selon les normes d'Hydro-Québec. En 1979, 90% du réseau municipal est à la tension de 25 KV.

Cette modernisation du réseau a toutefois été possible uniquement parce que la ville pouvait charger à ses clients des tarifs substantiellement plus élevés que ceux d'Hydro-Québec. Lorsque le gouvernement du Québec envisage en 1979 d'étendre l'uniformisation des tarifs [214] aux clients des réseaux municipaux, les difficultés financières du réseau de Rivière-du-Loup apparaissent au grand jour : « L'adoption incessante par l'Assemblée Nationale d'une loi obligeait les Municipalités opérant des réseaux électriques à ramener leur tarif à celui de l'Hydro-Québec et de ce fait réduisait d'une façon très appréciable la marge de surplus. »²²⁹ La municipalité procède alors à l'évaluation du réseau dans le but d'en disposer. C'est d'ailleurs ce que feront sept autres réseaux municipaux dans les quatre années qui suivront.

Les motifs de la vente du réseau municipal étaient les suivants²³⁰ :

- L'obligation pour Rivière-du-Loup d'aligner ses tarifs sur ceux d'Hydro, alignement qui diminuait d'autant la rentabilité du réseau ;
- Le coût de l'énergie qui allait sans cesse croissant²³¹ ;
- Les investissements de l'ordre de 4.7 millions \$ que devait faire la ville au cours des dix années suivantes pour maintenir l'efficacité de son réseau ;

²²⁹ « Évaluation du réseau de distribution d'électricité et d'éclairage », op. cit.

²³⁰ « Référendum-Électricité du 7 janvier : La Cité ouvre ses livres », *Le Portage*, 16 décembre 1980.

²³¹ Le coût de l'électricité acheté par Rivière-du-Loup est passé de 1 511 800 \$ en 1977 à 3 005 400 \$ en 1980.

- Le placement à moyen terme des argents reçus de la vente assurerait à la Ville un revenu d'intérêt constant et supérieur aux revenus anticipés du réseau électrique dans l'avenir.

Ainsi, la principale raison invoquée pour la vente du réseau est l'alignement des tarifs de Rivière-du-Loup sur ceux d'Hydro-Québec, ce qui aurait pour résultat une réduction maximale de 3.00 \$ par mois pour le résidentiel, de 20% à 25% pour le commercial, et de 12% à 15% pour l'industriel. L'uniformisation des tarifs entraînerait une diminution des revenus d'environ 750 000 \$ par année.

Selon le document d'évaluation de Rivière-du-Loup, la majorité des comptes des usagers des réseaux privés diminueraient avec l'uniformisation des tarifs. Ce réduirait les revenus du réseau municipal

« Cela force la Cité à calquer ses tarifs sur ceux de l'Hydro-Québec en vertu du principe que tous les québécois doivent payer le même tarif pour l'électricité produite par la société d'État. Or, depuis longtemps, les tarifs en vigueur à Rivière-du-Loup étaient supérieurs à ceux des autres régions de la province ». ²³²

[215]

Selon sa propre analyse, l'uniformisation des tarifs avec Hydro-Québec aurait occasionné à la ville un manque à gagner d'environ 880 000 \$, comme le montre le tableau 2. La ville aurait opéré à perte son réseau électrique à moyen terme et n'aurait pu dégager de bénéfices suffisants pour l'entretenir et l'améliorer.

Tableau 2. Incidence sur les revenus du réseau municipal d'une harmonisation des tarifs de Rivière-du-Loup avec ceux d'Hydro-Québec (en \$)

	Ventes du réseau (tarifs de la ville)	Ventes du réseau (tarifs HQ)	Écart
Domestique	3 175 000	2 920 180	254 820
Général	1 360 000	741 200	61 8800
Industriel	815 000	807 095	7 905

²³² ROBITAILLE, Mireille, « \$ 8.3 millions pour le réseau électrique municipal : à prendre ou à laisser », St-Laurent, 17 décembre 1980.

TOTAL	5 350 000	4 468 475	881 525
-------	-----------	-----------	---------

Suite à la vente du réseau, la Ville de Rivière-du-Loup estime qu'elle perdra 1 000 000 \$ de bénéfices nets en 1980, mais seulement 486 000 \$ en 1986. Les revenus d'intérêts du produit de la vente du réseau (8,4 millions \$) sont supérieurs à ces bénéfices projetés. Le fait que la ville gagne des revenus d'intérêts supérieurs aux surplus projetés démontre que le prix d'achat de Hydro-Québec était tout à fait raisonnable. « Il est donc sage et souhaitable de penser à vendre les réseaux privés à Hydro-Québec, qui par l'envergure de son réseau et ses ventes d'énergie à l'extérieur du pays, peut se permettre de répartir sur les citoyens d'une province entière les dépenses inhérentes à son développement. »²³³, de conclure l'étude commandée par la ville.

Le cas de Rivière-du-Loup démontre bien que les réseaux indépendants ont pu subsister parce qu'ils chargeaient beaucoup plus cher à leurs clients que ne le faisait Hydro-Québec. L'extension du principe d'uniformité des tarifs, survenue en 1980, a forcé plusieurs municipalités à se délester de leur réseau puisqu'elles ne pouvaient plus dégager de surplus suffisants pour entretenir leur réseau.

[216]

Les villes qui ont conservé leur réseau municipal ont dû sabrer dans les investissements et dans certaines dépenses discrétionnaires. La Ville de Buckingham, par exemple, a conservé son réseau jusqu'en octobre 1988. Hydro-Québec, en faisant l'acquisition du réseau de Buckingham, a mis la main sur un « réseau désuet à reconstruire à plus de 90% »²³⁴. Cette remise à neuf du réseau lui a coûté 3,5 millions \$.

²³³ « Cité de Rivière-du-Loup : Évaluation du réseau électrique », Lalonde, Girouard, Letendre & Associés, janvier 1980.

²³⁴ Source : demande d'information auprès d'Hydro-Québec en vertu de la Loi d'accès à l'information (dossier CAI 96 10 38).

Comparaison entre Hydro-Québec et les réseaux municipaux

L'analyse de la vente du réseau de Rivière-du-Loup à Hydro-Québec nous donne un aperçu des problèmes vécus par les réseaux indépendants. Il semble que ces réseaux aient de la difficulté à faire les investissements nécessaires afin d'offrir un service convenable à leurs clients. C'est principalement en chargeant à leurs clients des tarifs d'électricité significativement plus élevés que ceux d'Hydro-Québec que les municipalités ont pu survivre au fil des ans. En 1980, l'uniformisation des tarifs a en effet forcé plusieurs municipalités à se départir de leur réseau. On peut croire que le sous-investissement des réseaux se reflétera également dans la formation aux employés et dans la recherche et développement.

Pour confirmer ou infirmer ces affirmations, nous comparerons dans la section qui suit les neuf réseaux encore indépendants aux activités de distribution d'Hydro-Québec. Une attention particulière sera portée au réseau de Sherbrooke, Hydro-Sherbrooke, qui est le seul à produire un rapport annuel distinct de celui de la Ville, et qui est par ailleurs le plus grand réseau indépendant au Québec en terme de clientèle.

Nous avons vu qu'une des principales raisons qui a motivé la vente des réseaux municipaux à Hydro-Québec était la difficulté des municipalités à investir dans leur réseau de distribution. Or, ce problème est également présent chez les réseaux actuellement indépendants, comme le prouve l'annexe 8.

Au cours des années 1991 à 1995, les dépenses annuelles en immobilisations par client ont varié de 25 \$ (Amos) à 215 \$ (Magog). L'investissement médian de 67\$ pour les réseaux indépendants est significativement inférieur à l'investissement d'Hydro-Québec au [217] cours de la même période, soit 159 \$. Seule la Ville de Magog investissait plus qu'Hydro-Québec au cours de cette période, et cela est fort probablement dû au fait que la ville a réalisé des investissements pour sa centrale hydroélectrique ²³⁵.

²³⁵ Malheureusement, les informations obtenues ne permettent pas de distinguer les investissements en production des investissements en distribution pour les

Les municipalités opèrent donc leur réseau en sous-investissant de façon chronique dans les immobilisations, une réalité que même l'Union des municipalités du Québec (UMQ), pourtant favorable à un rôle accru des municipalités dans la distribution d'électricité, est forcée de reconnaître :

« L'intégration et l'uniformisation des réseaux existants de transport et de distribution d'électricité, de même que les changements technologiques et l'accroissement de la puissance appelée sur le réseau, sont des facteurs qui rendaient obsolètes les réseaux locaux, faisant en sorte qu'Hydro-Québec était désireuse de les acquérir, tandis que les municipalités étaient pour la plupart réticentes à y investir massivement. La conjugaison de ces facteurs résultat en un désengagement quasi-total des municipalités de ce champ d'activités. » ²³⁶

Comparons maintenant plus spécifiquement les réseaux d'Hydro-Québec et d'Hydro-Sherbrooke (annexe 8). Au cours des cinq années étudiées, Hydro-Québec a investi en moyenne 159 \$ par client pour son réseau de distribution, soit 41% de plus qu'Hydro-Sherbrooke. Cela s'est reflété sur la qualité de l'approvisionnement : alors que les clients d'Hydro-Sherbrooke subissaient en moyenne 6,8 heures d'interruption de courant par année entre 1993 et 1995, ceux d'Hydro-Québec n'avaient à subir que 3,5 heures d'interruption annuellement (annexe 9). Même en incluant les interruptions dues au transport ou à la répartition, la qualité du service d'Hydro-Québec demeure supérieure à celle d'Hydro-Sherbrooke ²³⁷.

[218]

La fiabilité de l'approvisionnement d'Hydro-Sherbrooke est également de beaucoup inférieure à la moyenne canadienne, autant

réseaux indépendants. Les investissements par client pour les réseaux de distribution sont donc surévalués, ce qui ne fait que renforcer notre propos.

²³⁶ « Le potentiel et les enjeux d'une responsabilisation municipale accrue dans le domaine énergétique. », Union des municipalités du Québec, août 1995.

²³⁷ Notons que les statistiques d'Hydro-Sherbrooke excluent les éléments exceptionnels, tels les conditions climatiques extrêmes, alors que celles d'Hydro-Québec les incluent. Cette comparaison reste donc fort conservatrice, et nous pouvons affirmer hors de tout doute que la continuité d'alimentation est de loin supérieure chez Hydro-Québec.

pour le nombre d'interruptions par client que pour la durée totale de ces interruptions (voir annexe 9).

On ne saurait sous-estimer l'importance pour le client de la qualité du service. À titre d'exemple, le nombre d'heures d'interruption par client est passé, chez Hydro-Québec, de 6,0 heures en 1990 à 3,0 heures seulement en 1995. Au cours de la même période, la satisfaction de la clientèle est passée de 62% à 95%. La satisfaction de la clientèle est donc étroitement liée à la qualité du service.

Il va sans dire que les municipalités peuvent profiter de subventions gouvernementales pour réaliser certains investissements, ce qui n'est généralement pas le cas Hydro-Québec. À titre d'exemple, mentionnons qu'en 1995, Hydro-Sherbrooke a reçu d'Hydro-Québec des subventions de 271 000 \$ pour des investissements de 1 001 000 \$, soit 27% de l'investissement, pour la conversion de luminaires de rue ²³⁸. La Ville de Jonquière, elle, a profité du programme des travaux d'infrastructures Canada-Québec pour se faire subventionner le deux-tiers des travaux de réfection de sa centrale hydroélectrique ²³⁹.

Si les réseaux indépendants sous-investissent dans leurs équipements de distribution d'électricité, qu'en est-il des dépenses discrétionnaires que sont la formation des employés ou l'amélioration de la santé et sécurité au travail ? Dans ces domaines, les réseaux municipaux investissent beaucoup moins Hydro-Québec, comme le prouve l'annexe 10.

Seulement deux des neuf réseaux municipaux ont dépensé plus de 100 \$ par employé en formation du personnel de 1991 à 1995, soit Hydro-Sherbrooke et le réseau de Westmount. Tous les autres réseaux ont affecté à la formation des montants symboliques, voire rien du tout. Hydro-Sherbrooke, qui affiche les meilleures réalisations dans ce domaine, n'a investi somme toute que la moitié de ce qu'a consacré Hydro-Québec à la formation, que ce soit en terme \$ par employé (1931 \$ contre 927 \$ en 1995) ou en terme de pourcentage de la masse salariale (3,8% contre 2,2% en 1995).

²³⁸ HYDRO-SHERBROOKE, « Rapport annuel 1995 », 1996.

²³⁹ VILLE DE JONQUIÈRE, « Programme des dépenses en immobilisations - Année 1995 », 1996.

Les seules données sur la santé et sécurité au travail nous viennent d'Hydro-Sherbrooke. De 1991 à 1995, Hydro-Sherbrooke a connu [219] 40,2 accidents de travail par million d'heures travaillées, contre seulement 17,4 accidents chez Hydro-Québec. De plus, Hydro-Québec a réussi à réduire le nombre d'accidents à chaque année depuis 1991, alors que le nombre d'accidents chez Hydro-Sherbrooke est resté stable.

En comparaison avec Hydro-Québec, les réseaux d'électricité municipaux font piètre figure en recherche et développement (R&D). Tous les réseaux actuels, mis à part Hydro-Sherbrooke, ont déclaré ne faire aucune R&D. Pour ce qui est d'Hydro-Sherbrooke, il n'y a pas d'enveloppe formelle pour la R&D, bien que certaines initiatives aient été implantées, notamment au niveau du développement de programmes de gestion énergétique. Ces projets d'Hydro-Sherbrooke restent toutefois fort modestes, et s'apparentent davantage à l'application concrète de procédés qu'à la recherche fondamentale.

Dans l'optique d'une municipalisation de la distribution de l'électricité, ces faibles niveaux de R&D de la part des réseaux municipaux sont inquiétants, surtout lorsque l'on sait que la R&D en transport et distribution représente à elle seule 38% des investissements totaux en R&D d'Hydro-Québec. C'est donc un pan énorme de la R&D en énergie que l'on devrait céder aux municipalités. Il est fort douteux que les réseaux municipaux puissent prendre en main un champ d'activité d'une telle importance, advenant un retrait d'Hydro-Québec.

En résumé, la municipalisation de la distribution d'électricité aurait les impacts suivants sur la R&D en distribution au Québec :

- une diminution de l'effort en recherche et développement ;
- une augmentation des subventions et crédits d'impôts gouvernementaux ;
- de nouveaux coûts découlant de la coordination de la recherche entre les différents réseaux ;
- moins de recherche fondamentale, en faveur du développement d'applications concrètes.

Il aurait été intéressant de comparer les frais d'exploitation en distribution d'Hydro-Québec à ceux des réseaux municipaux. à cet effet

nous avons à cet effet demandé à Hydro-Québec de nous fournir les frais d'exploitation de son réseau de distribution incluant les frais généraux et d'administration, de même que l'amortissement et le financement des immobilisations. Malheureusement, Hydro-Québec a refusé de nous transmettre l'information en alléguant que cela nuirait [220] à sa compétitivité puisque ses concurrents pourraient s'en saisir et connaître les coûts véritables de l'entreprise ²⁴⁰.

Toute comparaison entre Hydro-Québec et les réseaux municipaux se heurte de toute façon à des problèmes méthodologiques d'importance. Il semble y avoir, contre toute logique, une relation inverse entre la taille d'un réseau municipal et ses frais d'exploitation exprimés en pourcentage des ventes (voir tableau 3). Ceci est fort probablement dû au fait que les réseaux plus petits qu'Hydro-Sherbrooke n'effectuent pas une séparation claire de leurs dépenses, et que certains frais d'administration du réseau et autres frais généraux sont assumés par la municipalité et ne sont pas imputés aux dépenses du réseau électrique.

Tableau 3. Dépenses d'exploitation des réseaux municipaux
(en pourcentage des ventes)

Réseau municipal	Abonnés	Rang	1993	1994	1995	Moyenne
Sherbrooke	62158	1	11,6%	10,9%	11,7%	11,4%
Magog	7115	5	10,0%	11,6%	8,7%	10,1%
Amos	3008	9	7,9%	8,5%	9,0%	8,5%

²⁴⁰ Nous avons contesté ce refus devant la Commission d'accès à l'information, qui a malheureusement donné raison à Hydro-Québec.

Le système qui existait avant la nationalisation de l'électricité de 1962 a souvent été dépeint comme inefficace et coûteux. Puisque le réseau de distribution était alors fragmenté entre plusieurs compagnies distinctes, cela amenait une duplication des frais d'administration et une perte d'économies d'échelle ²⁴¹. La réalité devrait être la même pour les réseaux municipaux indépendants ; malheureusement, nous n'avons pu prouver cette hypothèse par des faits en raison du manque d'informations et des problèmes méthodologiques déjà mentionnés. Le simple fait, cependant, que plusieurs municipalités se soient départies de leur réseau électrique suite à l'uniformisation des tarifs de 1980, démontre bien que cette organisation de la distribution de l'électricité n'est pas efficace.

[221]

Faut-il démanteler le réseau d'Hydro-Québec ?

Il ressort clairement de notre analyse que les municipalités ne sont pas intéressées à investir pour maintenir et améliorer leur réseau. Si elles réussissaient à s'approprier les réseaux mis à neuf par Hydro-Québec, combien de temps s'écoulerait-il avant que l'on doive reprendre ces réseaux pour les moderniser ?

Malgré les prétentions de l'UMQ et de l'IREQ, les municipalités ne font pas montre de dynamisme dans la distribution de l'électricité, bien au contraire. En plus d'investir peu dans leurs réseaux et de les laisser à l'abandon, elles ne font à peu près pas de recherche et développement ou de formation du personnel. Ces réseaux se retrouvent également démunis lors de pannes majeures, comme le montre si bien l'exemple de la coopérative de Saint-Jean Baptiste de Rouville que nous étudierons plus tard, et doivent alors compter sur l'aide d'Hydro-Québec.

²⁴¹ Les économies d'échelles représentent une réduction des coûts unitaires d'une entreprise suite à l'augmentation de sa taille. Elles sont habituellement dues à une répartition des coûts fixes sur un plus grand nombre d'unités de production.

Si le réseau de distribution d'Hydro-Québec était fragmenté suite à une municipalisation, une privatisation ou une déréglementation du marché de détail, tous ces problèmes apparaîtraient au grand jour, à la différence près qu'il n'y aurait plus d'Hydro-Québec pour remettre les réseaux en marche advenant une panne majeure. Nous reviendrions alors au système inefficace qui prévalait avant la nationalisation de l'électricité.

[222]

[223]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

TROISIÈME CAS : L'ÉLECTRICITÉ

Le cas de la Grande-Bretagne

[Retour à la table des matières](#)

Plusieurs groupes et individus ont présenté la privatisation des services publics en Grande-Bretagne vers 1989 sous un jour favorable. L'eau, le gaz, les télécommunications et l'électricité, entre autres, ont été privatisés et déréglementés en profondeur. Cette partie vise à montrer l'envers de la médaille de privatisations qui ont souvent été montées en épingle par des économistes et des politiciens désireux d'en suivre l'exemple ²⁴².

Les modalités de la privatisation et de la déréglementation

Avant la privatisation, le Central Electricity Generating Board (CEGB) s'occupait de la production de l'électricité. Cette entreprise a été scindée en trois entreprises de production : la National Power et la

²⁴² Les informations proviennent de deux documents produits par les syndicats de l'énergie en Grande-Bretagne, UNISON et l'Electricity Supply Trade Union Council :

- UNISON, « Privatisation de l'industrie de l'électricité du Royaume-Uni », novembre 1996.
- ELECTRICITY SUPPLY TRADE UNION COUNCIL, « ESTUC submission to the House of Commons Trade and Industry Committee », 1996.

PowerGen, privatisées, et la Nuclear Electric, qui est demeurée sous contrôle étatique.

La distribution et le transport de l'électricité en Grande-Bretagne sont assurés par douze compagnies régionales. En 1989, ces douze réseaux de distribution régionaux ont été privatisés, et les activités de [224] transport ont été regroupées au sein d'une entreprise distincte (la National Grid Company), puis privatisées.

La nationalisation de l'électricité en Grande-Bretagne a été réalisée en 1947, avec l'adoption de la Loi sur l'électricité (Electricity Act). On pourrait croire que la privatisation de 1989 ramène l'industrie à la situation qui prévalait avant 1947, mais ce n'est pas le cas. Avant la nationalisation, en effet, l'électricité était fournie par plus de 600 régies municipales et sociétés d'électricité. L'industrie était déjà quasi publique avant que l'on nationalise le tout. Avec les privatisations réalisées par les conservateurs en 1989, l'industrie de l'électricité a atteint un degré de propriété privée inégalé dans le passé, et plusieurs de ces compagnies se retrouvent entre les mains de firmes étrangères et de multinationales.

Le secteur privé ne veut pas du nucléaire

Des trois entreprises de production d'électricité qui ont vu le jour au moment de la privatisation, seule l'entreprise regroupant la production nucléaire est demeurée propriété de l'État. Évidemment, le secteur privé ne voulait pas s'encombrer de coûteuses centrales nucléaires.

Au début de 1996, toutefois, le gouvernement a procédé à une privatisation partielle de l'industrie nucléaire. Les centrales les plus récentes ont été privatisées, alors que les vieilles centrales, qui cesseront d'être en opération prochainement, sont demeurées sous contrôle public. Le gouvernement laisse donc aller ses centrales les plus modernes, tout en assumant les coûts pour les plus vieilles centrales.

L'impact sur les tarifs d'électricité

Suite à la privatisation et à la déréglementation du marché de l'électricité, les tarifs ont connu une baisse immédiate de plus de 10%. Cet avantage pour les consommateurs a toutefois été de bien courte durée, puisque les prix ont augmenté de façon drastique dès la troisième année.

Pour évaluer correctement l'impact de la privatisation sur les tarifs d'électricité, il faut comprendre que durant les sept années avant la privatisation, les prix de l'électricité avaient baissé d'environ 2,5% [225] par année en raison des développements technologiques ²⁴³. Comme ces développements technologiques se sont poursuivis après la privatisation, on aurait pu s'attendre à une baisse équivalente des tarifs.

En fait, plusieurs facteurs favorables à l'industrie de l'électricité auraient dû normalement conduire à une baisse des prix encore plus prononcée après la privatisation :

- Le prix du charbon a chuté de 23% entre 1992 et 1995. Le charbon est l'un des principaux combustibles utilisés pour la génération d'électricité en Grande-Bretagne.
- La gaz naturel est devenu disponible pour la génération de l'électricité suite à une libéralisation de son usage par le gouvernement anglais. Les compagnies utilisent de plus en plus ce combustible, qui se compare avantageusement au charbon.
- Une production plus élevée que prévue dans la mer du Nord a permis une baisse du prix du gaz naturel.

²⁴³ Contrairement au Québec, la Grande-Bretagne utilise principalement des centrales thermiques. Les coûts diminuent donc d'année en année au fur et à mesure que les vieilles centrales sont remplacées par des centrales plus performantes qui utilisent mieux le combustible fossile. Au Québec, au contraire, chaque nouvelle centrale est plus coûteuse que les anciennes puisqu'il faut chaque fois utiliser un site moins rentable (chute d'eau moins élevée, débit de rivière plus faible, site plus éloigné des centres de consommation).

En dépit de ces facteurs favorables et contre toute attente, les compagnies d'électricité n'ont pu poursuivre au même rythme la tendance à la baisse des prix amorcée avant la privatisation. Comme le montre le tableau 4, les prix n'ont diminué que de 2,1% par année après la privatisation, contre 2,5% de diminution annuelle avant la privatisation. Ce sont surtout les clients industriels qui ont bénéficié de baisses de tarifs, avant comme après la privatisation.

Tableau 4. Diminution annuelle des tarifs d'électricité en Grande-Bretagne, avant et après la privatisation

	Résidentiel	Industriel	Tous les clients
1982-1989	-2,1%	-2,9%	-2,5%
1989-1995	-1,6%	-2,9%	-2,1%

[226]

Emplois dans l'électricité

Depuis la privatisation, le nombre d'emplois dans l'industrie de l'électricité est passé de 146 219 à 91 792, soit une perte de 54 427 emplois (-37,2%). Comme le montre l'annexe 11, les pertes d'emplois ont été importantes à tous les niveaux de l'industrie (production, transport, distribution). Ce tableau devrait s'assombrir au cours des prochaines années puisque :

- * 2 700 à 2 800 emplois disparaîtront prochainement dans cinq des douze compagnies régionales d'électricité ;
- * la National Power compte éliminer 250 emplois ;
- * la réduction d'effectifs se poursuit à la Scottish Hydro-Electric.

La sous-traitance est l'un des facteurs importants pouvant expliquer ces pertes d'effectifs. La baisse de sécurité et de fiabilité du réseau, pour

maximiser les profits à court terme, est également une conséquence des importantes coupures de personnel. Parmi les préoccupations des syndicats face à la fiabilité du réseau, notons que :

- Les compagnies de production ont maintenant comme seule préoccupation de faire des profits, ce qui a occasionné la fermeture de plusieurs centrales jugées non rentables. En plus d'occasionner des pertes de milliers d'emplois dans le secteur de la production d'électricité, ces fermetures ont causé une perte nette de puissance de 5 000 MW pour l'ensemble du réseau depuis 1990. L'amenuisement du filet de sécurité suite à cette perte de puissance risque d'occasionner des pannes générales advenant la défaillance de certains équipements.
- Les équipements ne sont plus entretenus systématiquement. Pour économiser sur les frais d'entretien, les compagnies s'en tiennent, pour les inspections préventives, seulement aux pièces d'équipement les plus à risque.
- La Midlands Electricity a tellement coupé dans les vérifications que le Régulateur a critiqué l'entreprise pour ses méthodes de vérification et ses mesures d'urgence défectueuses, et l'a obligée à dédommager les clients pour une panne de plus de 24 heures survenue dans la région.

Les « économies » réalisées par les entreprises, en plus d'occasionner de nombreuses pertes d'emplois, compromettent sérieusement la fiabilité et la qualité du service.

[227]

Rémunération des directeurs

Ce ne sont pas tous les employés qui ont fait les frais de la privatisation des services publics. Certains s'en sont même très bien tirés. De 1990, juste après la privatisation, jusqu'en 1995, la rémunération des directeurs de 19 entreprises privatisées est passée de 5,3 millions de livres à 26,9 millions de livres, soit une augmentation de 411%. Pendant la même période de temps, le salaire moyen en Grande-Bretagne n'a augmenté que de 91%. Le salaire moyen des directeurs de ces entreprises est passé de 27 000 (50 500 dollars) livres en 1990 à 138 000 livres (291 200 dollars) en 1995. Les directeurs ont donc touché en moyenne 138 000 livres en 1995, alors que le travailleur moyen devait se contenter de 18 300 livres.

Il est important de mentionner que ces rémunération ne comprennent pas les options d'achat d'actions, qui souvent représentent la majeure partie de la rémunération des directeurs. Surtout lorsque les entreprises font de solides profits...

Payer à l'avance pour un service essentiel

Dans le cas de l'eau potable comme de l'électricité, de nombreux ménages ne peuvent acquitter leurs factures et se voient couper l'accès à ces services essentiels et vitaux. Ces débranchements nuisent à l'image des entreprises de services publics, qui réalisent des profits mirobolants tout en interdisant l'accès à l'eau et l'électricité à ces familles. Pour camoufler ces cas gênants, les compagnies ont inventé un nouveau gadget : les compteurs pré-paiement.

Ces compteurs exigent un paiement à l'avance, par pièces de monnaie, jetons ou cartes-débit, avant de donner accès aux services d'eau et d'électricité. Les ménages qui ne peuvent se payer le service n'entrent plus dans les statistiques, puisqu'il n'y a pas eu de « débranchement ». La Yorkshire Electricity, par exemple, a réussi à

faire chuter le nombre de débranchements de 1 800 en 1991 à seulement quatre en 1996, en installant 246 000 compteurs pré-paiement. 13% des clients de la Yorkshire paient maintenant de cette façon. Il va sans dire que ce sont principalement les ménages en difficultés financières qui se font « offrir » ce mode de paiement par leur compagnie d'électricité.

[228]

Actionnaires : des rendements fort intéressants

L'annexe 13 montre l'augmentation de la valeur des actions jusqu'au 31 juillet 1996 pour les compagnies indépendantes, et jusqu'à la date de prise de contrôle pour les compagnies qui ont été rachetées. La valeur des actions au 31 juillet 1996 n'est pas la valeur cotée en bourse, mais tient compte entre autres des dividendes et de la valeur des actions de la National Grid Group attribués aux actionnaires des Regional Electricity Companies. Les actions pour toutes les compagnies avaient été émises à 240 pence.

Le plus « petit » rendement a été de 239% en cinq ans et demi, soit un taux de rendement annuel de 25%. Les actionnaires des compagnies qui ont été rachetées par d'autres entreprises privées ont connu des rendements encore plus spectaculaires : 357% en moyenne. Durant cette même période, l'indice boursier de la Bourse de Londres s'est accru de seulement 11% annuellement.

Des profits excessifs

Le gouvernement travailliste de Tony Blair vient d'imposer, en juillet 1997, une taxe exceptionnelle sur les profits excessifs des entreprises de services publics récemment privatisés (eau, gaz, électricité, transports, télécommunications). Cette nouvelle taxe devrait permettre des entrées additionnelles de 4,8 milliards de livres (7,9

milliards \$) en deux ans ²⁴⁴. Le gouvernement estime que les entreprises privatisées d'électricité sont anormalement rentables, au détriment des consommateurs.

Le secteur de l'électricité, plus particulièrement, contribuera pour 2,1 milliards de livres, plus que l'eau (1,65 milliards de livres) ou que l'ensemble des autres services (1,05 milliards de livres).

Comme c'est trop souvent le cas dans les privatisations d'entreprises étatiques, les grands gagnants ont été les nouveaux actionnaires, qui ont connu un rendement exceptionnel de leur placement, et les directeurs des entreprises privatisées, qui ont vu leur rémunération monter en flèche. Les clients, eux, ont eu droit à une baisse plus que mitigée de leur compte d'électricité, et plusieurs ménages en difficultés [229] financières doivent maintenant payer à l'avance pour avoir droit à un service aussi essentiel que l'électricité, sans compter la perte de fiabilité et de qualité du service. Quant aux employés, ils ont été les grands perdants, et de loin, de la privatisation et de la déréglementation du marché de l'électricité.

[230]

²⁴⁴ AGENCE FRANCE-PRESSE, « Dépôt de budget en Grande-Bretagne : hausses de taxes et vaste programme pour l'emploi », *Le Devoir*, 3 juillet 1997.

[231]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

TROISIÈME CAS : L'ÉLECTRICITÉ

La production privée d'électricité

La place occupée par le privé

[Retour à la table des matières](#)

Au Québec, il y a toujours eu de l'électricité produite par des intérêts privés. Jusqu'au début des années 1990 cependant, cette production privée se limitait à des entreprises comme Alcan et Kruger, qui produisaient de l'électricité pour leur propre consommation à partir d'installations qui n'avaient pas été nationalisées à l'époque de la deuxième phase de nationalisation de l'électricité, en 1964.

Vers 1988, sous la pression du ministère des Richesses naturelles, Hydro-Québec commence à envisager l'achat d'électricité auprès de producteurs privés ²⁴⁵. Un ancien sous-ministre de ce ministère, M. Denis l'Homme, a affirmé devant la Commission d'enquête sur l'énergie qu'à l'époque, Hydro-Québec ne voulait pas développer les petites centrales, et que ce sont les fonctionnaires du ministère qui l'ont poussée dans cette direction.

Le problème, pour les promoteurs de ces petits projets hydroélectriques, c'est qu'Hydro-Québec commençait en 1993 à considérer son retrait de la production privée en raison des surplus énergétiques qu'elle prévoyait. Les libéraux, et plus particulièrement la ministre de l'Énergie Mme Lise Bacon, sont alors intervenus dans ce dossier pour faire avancer les projets : en décembre 1993, Hydro-

²⁴⁵ FRANCOEUR, Louis-Gilles, « Les petites centrales n'ont pas toujours intéressé Québec », *Le Devoir*, 29 novembre 1995.

Québec signait la majorité des contrats de production privée ²⁴⁶. On a même eu le culot [232] d'inciter la Caisse de dépôt et placement du Québec et la Société de développement industriel du Québec à financer les producteurs privés. Fait significatif, la grande majorité des promoteurs privés contribuent depuis longtemps à la caisse électorale du Parti Libéral du Québec.

L'achat d'électricité privée par Hydro-Québec a été critiqué par plusieurs comme beaucoup trop coûteuse. D'aucuns y ont vu de l'ingérence gouvernementale de la part de la ministre des Ressources naturelles de l'époque, Mme Lise Bacon, pour favoriser des amis du Parti libéral. Une commission d'enquête (Commission d'enquête sur la politique d'achat par Hydro-Québec d'électricité auprès de producteurs privés, aussi appelée Commission Doyon) a été mise sur pied pour faire la lumière sur cette politique d'achat. La Commission Doyon met en doute la pertinence de faire appel à l'externe pour les petits projets de production d'électricité.

« La Commission n'est pas convaincue du bien-fondé des raisons avancées de part et d'autre, à l'époque, pour justifier la pertinence du programme d'achat de production privée. À son avis, Hydro-Québec n'a ni démontré le caractère rédhibitoire de sa structure administrative à l'égard de l'exploitation de petites centrales, ni analysé avec suffisamment d'acuité l'opportunité économique de réaménager elle-même les sites désaffectés. (...) Vu les changements provoqués par la conjoncture économique, changements imprévisibles à l'époque, la production privée a participé à l'émergence progressive de surplus énergétiques. Comme Hydro-Québec vend ces surplus à un prix inférieur au tarif payé aux producteurs privés, il en résulte qu'elle subit des pertes financières. ²⁴⁷

²⁴⁶ NOËL, André, « Électricité privée : Hydro-Québec perd des dizaines de millions », *La Presse*, 23 novembre 1995.

²⁴⁷ COMMISSION D'ENQUÊTE SUR LA POLITIQUE D'ACHAT PAR HYDRO-QUÉBEC D'ÉLECTRICITÉ AUPRÈS DE PRODUCTEURS PRIVÉS, « Rapport », 1997.

Une recherche de l'Université du Québec à Montréal ²⁴⁸ mettait également en doute la production privée dès 1993. Selon l'étude, Hydro-Québec aurait pu opérer elle-même les petits barrages ou développer de grands projets hydroélectriques. Hydro-Québec possédait l'expertise nécessaire pour développer ces projets et n'avait pas à faire appel au secteur privé. En conclusion, la privatisation d'une partie de la production d'Hydro-Québec par le biais des petites centrales [233] et des usines de cogénération était essentiellement politique et n'avait aucun fondement économique.

La nouvelle politique énergétique

Selon la nouvelle politique énergétique du gouvernement du Québec, Hydro-Québec ne sera plus autorisée à réaliser des projets hydro-électriques de moins de 50 MW, qui seront réservés au secteur privé ²⁴⁹. Cela signifie qu'Hydro-Québec ne pourra plus proposer de projets de petits barrages même si elle peut produire de l'électricité à moindre coût que tous ses concurrents. Auparavant, les barrages privés étaient limités à 25 MW, et Hydro-Québec pouvait, en théorie, soumissionner concurremment avec les promoteurs privés.

De plus, Hydro-Québec utilisera dorénavant des sociétés en commandites pour développer des projets de centrales hydro-électriques, en « partenariat » avec des promoteurs privés et des municipalités. Alors qu'on croyait avoir appris de nos erreurs avec la Commission Doyon, qui évaluait le coût de la production privée d'électricité à 75 millions \$ pour les années 1993 à 1995 seulement, voilà que la privatisation de la production repart de plus belle à Hydro-Québec.

²⁴⁸ BRETON, Gaétan, et TREMBLAY, Yoan, « L'Hydro-Québec peut-elle développer les petites centrales ? - Une analyse de coûts », Université du Québec à Montréal, 1993.

²⁴⁹ RIVERAIN, François, « Production privée d'électricité : Hydro-Québec sera exclue des projets de moins de 50 mégawatts », Les Affaires, 30 novembre 1996.

Le barrage des Chûtes-de-la-Chaudière

Pour mieux illustrer l'entêtement de nos politiciens à privatiser l'hydro-électricité, analysons le cas du barrage des Chûtes-de-la-Chaudière, près de Charny dans la banlieue de Québec.

La société privée Innergex a commencé, à la fin de 1997, la construction d'une centrale hydro-électrique sur la rivière Chaudière. Selon le contrat signé entre Hydro-Québec et Innergex, la société d'État se verra obligée d'acheter la production de cette centrale pour les 20 prochaines années, bien qu'elle soit en situation de surplus énergétiques. Or, selon une recherche réalisée par la Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM ²⁵⁰, ce contrat coûtera 25,4 millions \$ à la société québécoise.

[234]

Le projet de la société en commandite Innergex obligera Hydro-Québec à acheter de l'électricité à plus de 5,50 le kilowattheure, une électricité qui sera revendue sur le marché américain au mieux à 3,50 le kilowattheure. En ajoutant les frais de transport de l'électricité, et en tenant compte des divers versements que fera Innergex au gouvernement du Québec et au parc des Chutes, ce sont 25,4 millions \$ que la société québécoise perdra durant les 20 années du contrat.

Les médias, les politiciens et le public accordent beaucoup d'importance aux quelques cas de mauvaise utilisation de fonds publics chez Hydro-Québec : qu'on se rappelle le tollé qu'avait provoqué la petite fête en l'honneur de Richard Drouin, président du conseil d'Hydro-Québec. Le coût de cet événement (141 000 \$), jugé scandaleux par l'opinion publique, avait dû être remboursé partiellement par les cadres d'Hydro. Dernièrement, le porte-parole du parti Libéral en matière de ressources naturelles, Normand Cherry, est monté aux barricades pour dénoncer une autre dépense d'Hydro-Québec l'achat d'un buste de René Lévesque pour le siège social (50 000 Hydro-Québec nous en fournit la preuve : ce n'est pas

²⁵⁰ POIRIER, Martin, « [Analyse économique du projet des Chutes-de-la-Chaudière : une étude de cas sur la production hydro-électrique privée](#) », op. cit.

l'importance du gaspillage de fonds publics qui nourrit l'indignation, mais bien sa nature.

Si les médias et les politiciens s'intéressaient vraiment à une meilleure utilisation des fonds publics, ils auraient tôt fait de clouer quelques ministres au pilori pour le barrage des Chutes-de-la-Chaudière. Inexplicablement, le projet est en cours de réalisation et personne ne s'en offusque outre mesure.

La Commission Doyon : pour quoi au juste ?

La Commission d'enquête sur la production privée d'électricité (Commission Doyon) a remis en mai 1997 son rapport final. Sa conclusion est sans équivoque : la production privée d'électricité a fait perdre à Hydro-Québec 75 millions \$ au cours des dernières années, et ce n'est que la pointe de l'iceberg puisque le nombre de KWH achetés par Hydro-Québec ne cessera d'augmenter au cours des prochaines années. Cette enquête publique, qui a coûté 4 millions \$ au trésor public, aurait dû ouvrir les yeux de nos politiciens, d'autant plus que le ministre des Ressources naturelles lui-même a endossé les conclusions de ce rapport.

Alors que le programme de production privée de 1991 a été mis sur la glace et que plusieurs contrats ont été annulés - avec versement [235] de compensations de plusieurs millions \$ pour certains promoteurs, les politiciens actuels ont insisté pour autoriser le projet des Chutes-de-la-Chaudière et ont porté la limite autorisée de 25 MW à 50 MW pour les barrages privés. La Commission Doyon nous a servi à quoi, au juste, si nous continuons à faire les mêmes erreurs que par le passé ?

Évidemment, on nous dira que le contrat est déjà signé et qu'Hydro-Québec n'a d'autres choix que de l'honorer tout en étant consciente des coûts qu'il engendrera. Ce qu'on ne dit pas, c'est qu'Hydro-Québec et le gouvernement du Québec ont eu toutes les occasions possibles d'annuler cette entente.

L'ex-ministre de l'Environnement et de la faune, David Cliche, a décidé en premier lieu de stopper le projet, avant de se rétracter sous la

pression du Premier Ministre Lucien Bouchard et des ministres Guy Chevrette et Bernard Landry. Le projet aurait tout de même pu être annulé par la suite, puisque le promoteur a contrevenu à l'article 29 du contrat qui exigeait que le certificat d'autorisation soit émis avant le 4 juillet 1997, une condition qui n'a pas été remplie à temps. Bref, le gouvernement a sciemment torpillé deux belles occasions de mettre un terme à ce contrat sans avoir à verser de compensation excessive au promoteur, voire aucune compensation tel que le stipule le contrat.

En réalité, ce projet hydro-électrique privé a été appuyé par nos dirigeants parce qu'il cadre bien avec la nouvelle politique énergétique qui vise à créer artificiellement des emplois à court terme en mettant en chantier des petits barrages hydro-électriques à travers la province. Évidemment, on fait peu de cas du fait que ces emplois disparaîtront à moyen terme, lorsque les chantiers seront complétés et que chaque barrage n'engagera qu'un ou deux employés pour assurer son exploitation. On fait également peu de cas des dommages à l'environnement, des pertes pour l'industrie récréo-touristique et de l'impact des petits barrages sur la santé financière d'Hydro-Québec.

[236]

[237]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

TROISIÈME CAS : L'ÉLECTRICITÉ

La privatisation d'Hydro-Québec n'est pas une panacée

**Veau en Grande-Bretagne,
une leçon pour le Québec**

[Retour à la table des matières](#)

Pour nous donner un avant-goût de la fiabilité du réseau d'électricité advenant une privatisation, voyons ce qui se passe en Grande-Bretagne depuis que les services publics d'eau potable ont été privatisés en 1989. La Grande-Bretagne fait face depuis deux ans à une sécheresse record qui amenuise ses réserves d'eau. Les compagnies privées d'eau potable ont refilé aux consommateurs des factures de plus en plus élevées pour supposément « renipper » leur réseau d'aqueducs. Or, les salaires des dirigeants et les dividendes ont augmenté en flèche, mais les investissements se font toujours attendre ²⁵¹.

Le mauvais état des réseaux fait en sorte que plus de 30% de l'eau envoyée aux consommateurs se perd en cours de route. Si les tuyaux étaient en meilleur état, les compagnies pourraient facilement faire face aux conditions climatiques particulières, mais leurs réticences à investir pour assurer la qualité du service ont comme résultat que les consommateurs britanniques manquent régulièrement d'eau potable,

²⁵¹ LAUZON, Léo-Paul, PATENAUDE, François, et POIRIER, Martin, « [La privatisation de l'eau au Québec - Première partie : les expériences dans le monde](#) », Chaire d'études socio-économiques, Université du Québec à Montréal, octobre 1996.

parfois pendant plusieurs semaines. Afin de faire face à l'actuelle crise, les compagnies envisagent de construire de dispendieuses usines de désalinisation, dont le coût serait évidemment refilé aux consommateurs.

[238]

Privatisation et déréglementation en Australie

L'état de Victoria, en Australie, a privatisé et déréglementé l'électricité à compter de 1994, processus qui se poursuivra jusqu'en 2001. Selon un sondage effectué en mai 1997 par la firme de consultants et d'experts-comptables Coopers & Lybrand, plus du tiers des compagnies privées d'électricité de Victoria croient que le service sera moins fiable qu'avant la privatisation et la déréglementation ²⁵².

Les compagnies estiment cependant que l'état de Victoria doit subir des pannes générales de courant pour que le marché puisse déterminer la valeur monétaire de la qualité du service. Le gouvernement ne devrait pas, ajoutent ces compagnies, intervenir pour assurer la continuité du service, ce qui occasionnerait une distorsion inacceptable du marché.

Les consommateurs pourront choisir leur fournisseur d'électricité en fonction du prix et en fonction de la qualité du service. Verra-t-on un jour apparaître à Victoria une classe de citoyens qui, ne pouvant se payer l'électricité au gros prix, devra accepter de vivre des coupures de courant à répétition ?

²⁵² HANNAN, Ewin, - Privatised power less reliable, say providers », *The Australian*, Australie, 2 juillet 1997.

Le cas de Saint-Jean-Baptiste-de-Rouville

Les événements récents de la crise du verglas mettent bien en relief les sérieuses limitations des réseaux municipaux et coopératifs. La dernière coopérative d'électricité indépendante au Québec, la coopérative de Saint-Jean-Baptiste-de-Rouville, a été plongée dans le noir en janvier dernier. Les équipes de monteurs en provenance des autres réseaux indépendants (Magog, Joliette, Alma, etc.) ne parvenaient pas à remettre le réseau en état, selon les propres aveux de M. René Montambeault, administrateur de la coopérative : « Ce n'est pas assez. Il va falloir qu'Hydro nous prête main forte parce que sinon, ça va prendre des mois » ²⁵³.

Pour se remettre sur pieds, la coopérative avait besoin non seulement de l'aide technique d'Hydro-Québec, mais également de son aide financière. En effet, la coopérative n'avait pas les reins assez solides pour financer ces travaux. La facture de plusieurs millions de dollars, [239] sera vraisemblablement assumée par Hydro-Québec puisqu'aux dires de M. Montambeault, le bureau du PDG d'Hydro-Québec lui a donné, le 21 janvier, l'assurance que le réseau de distribution serait remis en état aux frais d'Hydro-Québec ²⁵⁴.

Comme nous le montre l'expérience de la coopérative de Rouville durant la crise du verglas, une fragmentation du réseau de distribution, suite à une privatisation ou une déréglementation de la distribution, aurait des conséquences catastrophiques. En cas de crise, le gouvernement du Québec devrait traiter avec des dizaines d'intervenants qui n'auraient que peu de ressources pour remettre leur réseau en marche.

²⁵³ LORTIE, Marie-Claude, « Une coop du triangle noir en état de choc », *La Presse*, 14 janvier 1998.

²⁵⁴ THIBODEAU, Marc, « La coop d'électricité va survivre », *La Presse*, 22 janvier 1998.

Incidences fiscales d'une privatisation d'Hydro-Québec

Avant de se prononcer sur un projet de privatisation, il importe d'examiner toutes les facettes pour les finances publiques et pas seulement ses deux aspects fiscaux les plus visibles, soit l'entrée de fonds provenant de la vente et la perte des bénéfices futurs de l'entreprise. En effet, le gouvernement n'est pas seulement propriétaire d'Hydro-Québec. Il prélève également des taxes et des impôts et octroie des subventions dont le montant pourrait varier advenant une privatisation d'Hydro-Québec.

Le cas le plus évident de ce qui est avancé ici est celui de la recherche et développement (R&D). Hydro-Québec est de loin l'entreprise québécoise qui investit le plus en recherche et développement dans le secteur énergétique (voir annexe 14). En 1994, 134 millions \$, soit 1,8% des ventes, ont été consacrés à la recherche et développement par Hydro-Québec dans des champs tels l'électricité, l'énergie nucléaire, l'efficacité énergétique et les énergies renouvelables.

Si le secteur de l'énergie reçoit plus que sa part en R&D selon son importance relativement aux autres secteurs industriels, c'est grâce à Hydro-Québec :

« Les investissements effectués au Québec concernent d'abord le secteur de l'électricité : en 1994, ces investissements se sont élevés à 146 millions \$, soit près des deux tiers des sommes investies dans la recherche et développement en énergie. Dès 1967, le gouvernement du Québec décidait de doter Hydro-Québec d'un centre de recherche d'envergure internationale.

[240]

L'engagement de la société d'État dans la recherche et développement s'est maintenue de façon constante, lui permettant d'acquérir une compétence de niveau internationale (sic) et d'obtenir des résultats impressionnants. » ²⁵⁵

²⁵⁵ MINISTÈRE DES RESSOURCES NATURELLES, « L'énergie au service du Québec : une perspective de développement durable », 1997.

Malgré cet effort important en R&D, Hydro-Québec reçoit peu de financement externe pour ses projets. Seulement 15% des investissements totaux sont financés par d'autres sources, tels le gouvernement fédéral ou le gouvernement du Québec. Par comparaison, la R&D au Québec est habituellement financée par les gouvernements à plus de 50%. Hydro-Québec ne peut en effet profiter des crédits d'impôt, qui sont la principale source de financement en R&D pour les entreprises privées.

En 1992, dernière année où les données sont disponibles ²⁵⁶, Hydro-Québec a financé la totalité de la recherche sur l'énergie nucléaire, et 89% de la recherche sur l'électricité (énergie électrique, aménagement des cours d'eau, transport et distribution). La société d'État a également été le principal pourvoyeur de fonds pour la recherche sur l'efficacité énergétique et les énergies renouvelables. Mentionnons finalement que d'autres investisseurs importants en R&D sont des partenaires ou des fournisseurs d'Hydro-Québec. L'entreprise représente donc un formidable moteur pour la R&D en énergie au Québec, moteur dont le coût est faible pour les gouvernements. Advenant une privatisation d'Hydro-Québec, le gouvernement du Québec se verrait dans l'obligation de subventionner une grande partie de la R&D qui est actuellement réalisée par la société d'État.

La recherche et développement n'est pas la seule activité qui serait subventionnée par les gouvernements si Hydro-Québec était privatisée. La formation du personnel et les investissements en immobilisations sont deux autres types d'activités des entreprises privées qui sont grassement subventionnées par l'État.

On n'a qu'à penser à Sucre Lantic, qui vient d'annoncer un plan de modernisation de son usine de Montréal ²⁵⁷ ; pour un investissement de 65 millions \$, les gouvernements injecteront un montant de 18 millions \$. L'usine de Kenworth à Ste-Thérèse a elle aussi été réaménagée au coût de 100 millions \$, dont 24 millions \$ proviennent

²⁵⁶ « Inventaire des activités de recherche, développement et démonstration en énergie au Québec en 1992 », Débat public sur l'énergie, Gouvernement du Québec, 1995.

²⁵⁷ BÉRUBÉ, Gérard, « Sucre Lantic choisit Montréal - Quelques 40 emplois devraient s'ajouter aux 315 que l'usine montréalaise abrite », *Le Devoir*, 13 mai 1998.

des gouvernements, [241] sans compter une subvention gouvernementale de 7 millions \$ pour la formation du personnel ²⁵⁸. Ubi Soft a également reçu sa part du lion l'an dernier, les gouvernements s'engageant à offrir à l'entreprise une subvention de 25 000 \$ par an par emploi créé, et ce durant cinq ans ²⁵⁹, pour former supposément le personnel.

Ce ne sont pas là des cas exceptionnels, mais plutôt la pointe de l'iceberg de ce qui est devenu une pratique courante pour les gouvernements. Sous prétexte de créer des emplois, les diverses instances gouvernementales subventionnent généreusement les investissements et la formation du personnel des entreprises privées. Selon la tendance actuelle, les subventions vont même en s'accroissant. Le gouvernement du Québec vient tout juste d'accroître les budgets de la Société générale de financement (SGF) dans son dernier budget pour subventionner davantage l'entreprise privée.

Sans avoir réalisé une étude exhaustive à ce sujet, il nous apparaît conservateur de déclarer que plus de 15% des investissements et des dépenses de formation privées des grandes entreprises sont subventionnées par l'État. Comme Hydro-Québec compte investir 13 milliards \$ dans ses immobilisations au cours des cinq prochaines années, et qu'elle dépense environ 50 millions \$ annuellement en formation du personnel, c'est plus de 400 millions \$ qu'il faudrait consentir annuellement en subventions à une Hydro-Québec privatisée pour ces activités.

Il ne faut finalement pas oublier qu'Hydro-Québec, de par son statut de société d'État, ne paie pas d'impôts sur le revenu. S'il fallait que l'on privatise, même partiellement, la société d'État, nous aurions collectivement à payer plusieurs dizaines de millions \$ en impôts au gouvernement fédéral. Ces nouveaux impôts viendraient, dans le cas d'une privatisation partielle, diminuer les bénéfices et dividendes empochés par le gouvernement du Québec. Dans le cas d'une privatisation totale d'Hydro-Québec, ces nouveaux impôts viendraient

²⁵⁸ VAN DE WALLE, Michel, « Kenworth se prépare pour sa seconde vie », *Le Journal de Montréal*, 4 avril 1998.

²⁵⁹ « Le plan d'Ubi Soft a de quoi faire saliver », *Le Devoir*, 19 mars 1997.

diminuer la valeur marchande de l'entreprise et le gouvernement obtiendrait une valeur inférieure aux bénéfices futurs escomptés.

[242]

Tableau synthèse

LES GAGNANTS DE LA PRIVATISATION

Investisseurs privés

AVANTAGES

- mainmise sur une activité rentable et peu risquée (clientèle captive)
- possibilité de recevoir des subventions gouvernementales pour la R&D, les dépenses en immobilisations, la formation du personnel, etc.
- possibilité d'utiliser les liquidités de l'entreprise pour accroître les dividendes en négligeant les investissements

DÉSAVANTAGES

- AUCUN

Hauts dirigeants d'Hydro-Québec

AVANTAGES

- augmentation de la rémunération et des allocations de retraite
- possibilité d'octroi d'options d'achat d'actions d'Hydro-Québec

DÉSAVANTAGES

- AUCUN

LES PERDANTS DE LA PRIVATISATION

Gouvernement du Québec

AVANTAGES

- entrée de fonds suite à la privatisation d'Hydro-Québec

DÉSAVANTAGES

- perte des profits réalisés par Hydro-Québec
- perte de contrôle sur une industrie stratégique pour le Québec
- danger de prise de contrôle de l'industrie par des investisseurs étrangers
- augmentation des subventions octroyées au secteur de l'électricité
- moins de recherche et développement

Consommateurs

AVANTAGES

- AUCUN

DÉSAVANTAGES

- augmentation du prix de l'électricité

- baisse de la qualité du service. Instauration d'un service à deux vitesses selon la capacité de payer du consommateur
- incidences fiscales négatives pour les contribuables en raison des impacts négatifs pour le gouvernement du Québec

Employés

AVANTAGES

DÉSAVANTAGES

- AUCUN
- pertes d'emplois et précarisation de l'emploi
- détérioration des conditions de travail

[243]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

TROISIÈME CAS : L'ÉLECTRICITÉ

L'ouverture des marchés

La pertinence de l'ouverture du marché de gros au Québec

[Retour à la table des matières](#)

Le 1er mai 1997, Hydro-Québec a perdu deux monopoles historiques : elle n'est plus la seule à pouvoir acheter ou vendre de l'électricité en gros au Québec et elle n'est plus la seule société autorisée à utiliser son réseau de transport d'électricité. Pourtant, l'ouverture du marché de gros aux concurrents d'Hydro-Québec n'était pas une condition essentielle pour obtenir un permis d'exportation aux États-Unis et d'autres options étaient applicables.

Hydro-Québec a volontairement mis fin à son monopole de grossiste en permettant aux autres producteurs d'électricité d'utiliser son réseau de transport d'énergie pour faire transiter leur énergie vers des clients établis au Québec - limité à une dizaine de municipalités qui ont un statut de distributeur - ou vers des clients à l'extérieur du Québec.

De plus, la société d'État québécoise a annoncé le même jour que son conseil d'administration avait détaché de ses opérations la gestion du réseau de transport, qui a été confiée à une « division » dont l'indépendance assurerait les nouveaux concurrents, locaux ou étrangers, d'un accès équitable à la nouvelle autoroute énergétique.

La perte de contrôle sur ce secteur clé de l'économie semble d'autant plus grande que la planification stratégique à Hydro-Québec est

maintenant entre les mains d'Américains²⁶⁰, si l'on en croit les affirmations [244] d'employés d'Hydro-Québec. Ceux-ci soutiennent que la planification est maintenant réalisée par des étrangers, dans des *meetings* qui se déroulent uniquement en anglais. La presque totalité des 50 employés du service de planification stratégique d'Hydro-Québec ont été déplacés en janvier ; il n'en reste plus que trois, qui sont chapeautés par un directeur et un vice-président.

Ces orientations pourraient avoir une influence sur un démembrement et une privatisation éventuelle d'Hydro-Québec. La Federal Energy Regulatory Commission (FERC) a exigé qu'Hydro-Québec transfère ses activités de transport dans une entreprise indépendante. Elle s'inquiète également de la capacité de production d'Hydro. L'organisme de réglementation américain pourrait poursuivre les pressions pour démanteler Hydro-Québec²⁶¹. Les pressions pourraient également venir de l'intérieur du Québec, notamment des producteurs privés qui ont obtenu du gouvernement l'exclusivité sur les projets hydro-électriques de moins de 50 MW²⁶² et qui pourront dorénavant emprunter à leur gré les lignes de transport d'Hydro-Québec.

Hydro-Québec s'est engagée à toute vitesse dans la déréglementation, prétextant qu'il fallait obtenir au plus vite le permis de grossiste en électricité pour vendre sur le marché américain. Hydro-Québec aurait pu vendre son électricité sans ce permis, sauf qu'il lui aurait fallu passer par un intermédiaire américain, et il n'y en avait qu'un seul sur le marché du Nord-Est (Nouvelle-Angleterre et New-York) au moment où le marché québécois a été déréglementé, d'où la peur de se retrouver devant un monopole et qu'Hydro-Québec ait à payer le gros prix pour vendre son électricité.

Évidemment, cette situation n'a pas duré longtemps, puisqu'au moins cinq nouveaux courtiers se sont ajoutés depuis sur le marché du Nord-Est, mettant fin au monopole et à toute nécessité de déréglementer le marché québécois pour obtenir un statut de grossiste américain.

²⁶⁰ BEAULIEU, Carole, « Dé réglementation : L'avenir d'Hydro aux mains de firmes étrangères », *L'Actualité*, 18 avril 1997.

²⁶¹ FRANCOEUR, Louis-Gilles, « Hydro est très confiant », *Le Devoir*, 13 mai 1997.

²⁶² RIVERAIN, François, loc. cit.

L'ouverture du marché de gros aura ainsi consommé la perte de contrôle public sur notre réseau de transport, sans qu'il y ait de raisons valables pour justifier un tel changement.

Maintenant que la déréglementation est chose faite et qu'il est difficile de revenir en arrière, le Plan stratégique d'Hydro-Québec affirme que :

[245]

« L'évolution plus récente -notamment la multiplication des intermédiaires et les nombreuses offres de partenariat venant d'intervenants majeurs dans l'industrie permet de croire qu'Hydro-Québec aura le choix, soit de transiger directement dans les marchés avec le permis émis par la FERC, soit de transiger à des conditions attrayantes avec un nombre important d'intermédiaires à la frontière. » ²⁶³ (les soulignés sont de nous)

Selon le Dr. John L. Jurewitz, spécialiste américain de la déréglementation ²⁶⁴, un état ou une province qui subit des tarifs élevés a tout intérêt à ouvrir et à déréglementer rapidement son marché. Cependant, une province comme la nôtre qui profite de faibles tarifs a tout intérêt, au contraire, à laisser le marché se discipliner et à mettre au point sa stratégie à partir des erreurs qui auront été commises par les acteurs de la première ronde de déréglementation.

Il aurait été pratique que le gouvernement du Québec et Hydro-Québec entendent ces judicieux conseils avant de perdre volontairement le contrôle du marché de gros d'électricité au Québec.

M. André Caillé, PDG d'Hydro-Québec, nous a souvent fait miroiter par le passé un marché de 260 milliards \$ pour Hydro-Québec. Ce faisant, il a sciemment oublié de nous dire qu'Hydro-Québec n'aura accès, en réalité, qu'à une petite partie de ce marché, soit la région du nord-est américain. L'électricité qui transite occasionne des coûts importants (frais de transit exigés par les réseaux et pertes d'énergie), et Hydro-Québec ne pourra jamais espérer vendre de l'électricité à la

²⁶³ HYDRO-QUÉBEC, « Plan stratégique 1998-2002 », octobre 1997.

²⁶⁴ Colloque La Restructuration de l'Énergie au Québec, Montréal, 2 mai 1997.

Californie ou à la Floride parce que cette électricité n'y serait tout simplement pas concurrentielle.

Le marché du Nord-Est américain représente 20 milliards \$, et la part de marché d'Hydro-Québec ne pourra excéder 20% en raison des limites de la FERC (l'organisme américain de réglementation de l'énergie). On ne parle donc plus de 260 milliards \$, mais de seulement 4 milliards \$. Faut-il bouleverser l'industrie québécoise de l'énergie et la placer sous tutelle américaine pour un si petit marché ?

Resterait l'option, pour qu'Hydro-Québec prenne vraiment de l'expansion, d'acquérir des compagnies américaines. Cette possibilité est toutefois hautement irréaliste parce que dans sa forme actuelle, Hydro-Québec est déjà trop grosse au goût des Américains. Ainsi, la FERC [246] a récemment exigé qu'Hydro-Québec fasse la preuve qu'elle n'aura pas un poids trop déterminant sur le marché qu'elle compte desservir.

En gros, Hydro-Québec pourrait devoir se fractionner en plusieurs corporations distinctes pour faire plaisir aux Américains, qui ne sont pas très chauds à l'idée de se faire concurrencer sur leur propre terrain par une firme étrangère. Cette nouvelle demande survient après qu'Hydro-Québec ait accepté de créer une division autonome pour ses activités de transport d'électricité. Un empire Hydro-Québécois en terre d'Amérique ? Oublions cela : la FERC fera tout pour bloquer les ambitions d'Hydro-Québec, advenant le cas qu'elle devienne un compétiteur sérieux pour les « utilities » américaines.

Il reste à déterminer si ces exportations d'électricité seront réellement rentables pour Hydro-Québec et l'ensemble du Québec. Nous avons de sérieuses réserves à ce sujet, réserves qui seront exposées en détail dans la section portant sur le virage commercial d'Hydro-Québec.

La déréglementation dans la téléphonie

Qui profitera de la déréglementation de l'énergie ? Comme dans tout processus de déréglementation, il y aura des gagnants et des perdants. L'expérience de la téléphonie est à cet effet fort révélatrice.

Avant l'implantation de la concurrence dans la téléphonie, les entreprises détenaient le monopole à la fois sur les interurbains et sur le service local. Une partie des profits des interurbains servait à financer le développement du service local ²⁶⁵. D'un point de vue économique, cela est tout à fait sensé puisque le service local est la base de tous les autres services de télécommunication ; sans service local, il ne peut y avoir de lucratifs services d'interurbain. On pourrait dire que les services interurbains versent une sorte de redevance au service local pour emprunter ses voies téléphoniques.

En 1992, le CRTC a ouvert la voie à la concurrence dans les interurbains. Toutes les entreprises qui le désirent peuvent se lancer sur ce marché sans avoir l'obligation de pourvoir au service local. Évidemment, ces entreprises tentent de percer certains « corridors » affluents, comme les appels interurbains entre Toronto et Montréal, qui rapportaient [247] beaucoup à Bell Canada et aux autres monopoles sans qu'il leur en coûte cher pour offrir de tels services.

De nombreuses entreprises, principalement américaines (dont Sprint et AT&T), se sont lancées à la conquête de ce lucratif marché. De 1985 à 1995, le prix des interurbains a diminué de 50%, malgré une inflation de 39% durant la même période. Dans le cas des interurbains, donc, la concurrence a amené une forte baisse des prix. Cette baisse a surtout profité aux entreprises et aux mieux nantis, les principaux utilisateurs d'interurbains.

En contrepartie, les usagers devront bientôt supporter des hausses importantes pour le service local de base. Cette hausse de prix, fortement régressive, touchera autant les familles à bas revenus que les hauts salariés.

La nouvelle concurrence a fait fondre les revenus de l'interurbain chez Bell Canada et les autres monopoles du téléphone. En deux ans seulement, les revenus d'interurbains de Bell ont chuté de 12%, passant de 3,7 milliards \$ à 3,3 milliards \$. Durant ces deux années, Bell a

²⁶⁵ Nous parlons dans cette section du déficit du service local sous toutes réserves. Il est fort possible, en effet, que les compagnies de téléphone utilisent le jeu des imputations de coûts pour gonfler artificiellement, voire créer de toutes pièces le déficit du service local dans le but d'obtenir des hausses tarifaires de la part du CRTC et ainsi compétitionner plus agressivement avec leurs concurrents dans les interurbains.

perdu 4 500 emplois au profit des compagnies américaines, comme le montre le tableau 5.

Tableau 5. Évolution des revenus et de l'emploi chez Bell Canada ²⁶⁶
Années 1992 à 1994

	1992	1993	1994
	Millions \$		
Revenus - Services locaux et d'accès	2 741,1	2 976,2	3 266,5
Revenus - Services interurbains et réseau	3 706,4	3 477,5	3 273,0
	équivalents temps-plein		
Nombre d'employés	53 048	49 994	48 496

Le service local représente 42% du marché dans les télécommunications. Avec un déficit de 769 millions \$ par an dans les services locaux, les pressions sont fortes pour ajuster les tarifs à la hausse. Les compagnies qui fournissent le service local ont donc fait pression pour [248] obtenir du CRTC l'extension de la concurrence au service local, puisqu'elles assumaient seules les coûts du local alors que toutes avaient accès au marché des interurbains.

Bell Canada estime que pour une ligne de téléphone de 15,78 \$ par mois, il faudrait augmenter le tarif de 11,22 \$, soit 71%, pour couvrir les coûts liés à ce service. Le prix du service local connaîtra donc une hausse fulgurante après son ouverture à la concurrence. Déjà, le coût mensuel a été augmenté de 2 \$ pour chacune des années 1996 et 1997, puis de nouveau de 1,48 \$ à compter de janvier 1998.

Le CRTC et Bell Canada sont tout à fait conscients que de telles hausses de prix du service local risquent d'amener une baisse de l'accessibilité à ce service essentiel. Bell a d'ailleurs proposé que le CRTC subventionne les plus démunis pour garantir l'accessibilité, proposition qui a été catégoriquement refusée par le CRTC. Nous avons donc la preuve, avec la téléphonie, que la concurrence n'amène pas toujours une baisse des prix.

²⁶⁶ BELL CANADA, « Rapport annuel 1994 », 1995.

La déréglementation aux États-Unis

Les États-Unis ont entrepris depuis quelques années une vaste restructuration de leur marché de l'électricité. Dorénavant, grâce entre autres au règlement 888 de la Federal Energy Regulatory Commission (FERC) ²⁶⁷, plusieurs états ont déréglementé le marché de gros de l'électricité et dans quelques cas le marché de détail. Ces déréglementations instaurent une nouvelle concurrence dans la production et la distribution de l'électricité.

Si les États-Unis ont déréglementé leur marché au cours des dernières années, c'est parce que le coût de l'électricité variait énormément d'un état à un autre (de 50 à 150 le kWh). Les états où l'électricité était la plus chère, comme la Californie, ont simplement réagi aux doléances des grandes entreprises qui menaçaient de déménager ailleurs. Ce sont ces états qui ont d'abord poussé la déréglementation, pour pouvoir profiter de l'électricité moins chère des états voisins.

Ce n'est pas le secteur résidentiel mais la grande entreprise qui a profité de ces politiques. Aux États-Unis, le prix de revient moyen [249] du kilowattheure avoisine les 4.50, mais certains très gros utilisateurs le paient moins de 20. À l'inverse, la facture des particuliers peut atteindre 160 en période de forte demande ²⁶⁸. Autre exemple : en mars 1997, la Consolidated Edison Company a réduit ses tarifs de 25% pour les grands consommateurs industriels, alors que la baisse n'a été que de 3,3% pour le secteur résidentiel et les petites entreprises ²⁶⁹.

Le Québec connaissait le même problème que les États-Unis il y a un demi-siècle. L'électricité vendue par les entreprises privées était dispendieuse, et les tarifs variaient beaucoup d'une région à l'autre. Le Québec a répondu à ce problème en nationalisant et en fusionnant les entreprises privées d'électricité pour créer Hydro-Québec, puis en

²⁶⁷ Le règlement 888 de la FERC, promulgué le premier janvier 1997, définit les conditions sous-jacentes à la déréglementation de l'électricité.

²⁶⁸ BABY, Vincent, « Vague de fusions entre compagnies américaines de gaz et d'électricité », *Le Devoir*, 13 août 1996.

²⁶⁹ SALPUKAS, Agis, « Concern Over Jobs Drives New Move for Cheaper Energy », *New York Times*, 23 mars 1997.

appliquant une politique de tarifs uniformes à toutes les régions. Les résultats ont été plus que satisfaisants : l'électricité du Québec est l'une des moins chères en Amérique du nord, et tous les clients résidentiels d'Hydro, quelle que soit leur localisation, ont droit au même tarif.

Les États-Unis ont apporté une solution américaine au problème de la disparité des tarifs, nous y avons apporté une solution québécoise. Quel sera l'avantage pour le Québec d'ouvrir son marché de l'énergie, sinon de faire profiter les Américains de nos tarifs avantageux et de nos faibles coûts de production ?

L'argument principal avancé pour justifier tout le processus de déréglementation aux États-Unis est que ce processus poussera les producteurs d'électricité à entrer en concurrence entre eux pour que les consommateurs bénéficient des plus bas prix possibles. Or, le marché américain prend une toute autre tournure que les législateurs n'avaient vraisemblablement pas prévu.

De l'aveu même d'Hydro-Québec, une dizaine de méga-transactions ont eu lieu au cours de la seule année 1996, créant des entreprises dont les revenus annuels atteignent jusqu'à 14,4 milliards \$ US. Le tableau 6 présente les principales fusions survenues en 1996, de même que les revenus annuels des entreprises créées ²⁷⁰. On peut juger de la taille de ces entreprises en les comparant aux revenus annuels d'Hydro-Québec.

²⁷⁰ HYDRO-QUÉBEC, « Plan stratégique 1998-2002 », op. cit.

[250]

Tableau 6. (tiré du Plan stratégique d'Hydro-Québec)

Principales fusions et acquisitions en 1996	Revenus (milliards de \$ US)
Enron - Portland General Corp.	14,4
Duke Power Co. - PanEnergy	12,3
Tenneco Energy - El Paso Energy Co.	9,9
Houston Industries - NorAm Energy Corp.	8,9
Texas Utilities Co. - Enserch	8,7
HYDRO-QUÉBEC	5,6
Centerior - Ohio Edison	5,0

Depuis 1996, le mouvement de concentration sur le marché américain se poursuit à toute vapeur. L'American Electric Power, troisième plus grosse productrice d'électricité aux États-Unis, a annoncé en décembre 1997 qu'elle comptait payer 6,45 milliards \$ américains pour acheter la Central South West ²⁷¹. La transaction, si elle est avalisée par les autorités américaines, créera un géant desservant 11 états américains.

La vague de regroupement d'entreprises se poursuivra au cours de l'année 1998, selon un sondage réalisé par le Washington International Energy Group auprès des industriels du secteur électrique ²⁷². Selon la moitié des répondants, il ne restera à terme que de 10 à 50 producteurs d'électricité en Amérique, ce qui fait moins d'un producteur par état dans le meilleur des cas. Selon 84% des industriels, le consommateur résidentiel ne profitera d'aucune réduction substantielle de sa facture d'électricité, puisque l'ancien oligopole sera remplacé par un nouvel oligopole.

²⁷¹ « États-Unis : La fusion des producteurs d'énergie se poursuit », *Le Devoir*, 23 décembre 1997.

²⁷² FRANCOEUR, Louis-Gilles, « Électricité nord-américaine : L'industrie prépare une vague de regroupements », *Le Devoir*, 15 avril 1998.

Impact de la déréglementation sur les tarifs

Jusqu'à tout récemment, Hydro-Québec était une immense coopérative administrée par l'État dont chaque Québécois était sociétaire. La rente hydraulique et le rendement sur le capital d'Hydro étaient redistribués à l'ensemble des consommateurs du résidentiel sous forme [251] de tarifs d'électricité avantageux. Le nouveau PDG d'Hydro-Québec, André Caillé, a été très clair à ce sujet : plus question pour Hydro de « redistribuer la richesse », selon ses propres dires ²⁷³.

Advenant une libéralisation du marché de détail, le prix chargé aux Québécois pour leur électricité serait dorénavant le « prix du marché ». Et les économistes s'entendent : ce prix devrait être de 40% à 50% plus élevé que le prix actuel. Ainsi, Yves Rabeau, professeur à l'UQAM ²⁷⁴, évalue qu'Hydro-Québec subventionne fortement les utilisateurs d'électricité en ne réalisant pas un taux de rendement normal sur son avoir propre. La politique actuelle d'Hydro-Québec se traduit par des subventions de plus de 1 milliard \$ pour les utilisateurs d'électricité, dont la plus grande part profite au secteur domestique.

« Le marché de l'énergie au Québec a fait l'objet de multiples interventions par les gouvernements fédéral et provincial qui ont influencé les choix énergétiques des agents économiques. Notamment, le gouvernement fédéral, et surtout le gouvernement du Québec par le biais de sa société d'État Hydro-Québec, ont fortement subventionné l'utilisation de l'électricité au Québec. Par ailleurs, le mode de contrôle d'Hydro-Québec par le gouvernement du Québec fait en sorte que la consommation d'électricité continue d'être subventionnée, puisque les tarifs ne reflètent pas le coût réel des ressources impliquées dans la production d'électricité. Lorsqu'on ramène le taux de rendement sur l'avoir propre à un niveau de marché ainsi que la part de l'avoir propre (sic), on trouve que la subvention

²⁷³ « Caillé défend le 'virage commercial' d'Hydro », *Le Devoir*, 8 février 1997.

²⁷⁴ RABEAU, Yves, « Les subventions et le secteur de l'électricité au Québec », Département des sciences administratives, Université du Québec à Montréal, novembre 1995.

implicite annuelle qu'Hydro-Québec consent à ses clients se situe entre 1 et 1,3 milliards \$.

Selon cet économiste, l'ouverture du marché de détail et l'application d'une stricte logique de marché provoquerait une hausse de tarifs de plus d'un milliard \$ pour les consommateurs québécois. Ces conclusions rejoignent une étude réalisée par RBC Dominion Securities²⁷⁵, qui évaluait qu'une Hydro-Québec privatisée devrait augmenter ses tarifs pour les abonnés résidentiels de 34%, en plus de l'inflation.

Contrairement au secteur privé et à plusieurs autres sociétés d'État, Hydro-Québec pratique une politique de tarifs uniformes pour le [252] secteur domestique. Ainsi, le client résidentiel d'Hydro-Québec ne paie qu'un seul tarif, qu'il habite Montréal, Chicoutimi ou les Îles-de-la-Madeleine. Le tableau de l'annexe 15, qui recense les tarifs en Ontario, donne une idée des écarts de coûts qui peuvent exister d'une région à une autre lorsqu'il n'existe pas d'uniformité tarifaire.

Avec une ouverture du marché de détail, il faudrait dire adieu aux tarifs uniformes à travers le Québec. Une telle politique amènerait rapidement une pauvreté accrue et un retard économique grandissant pour des régions éloignées comme les Îles-de-la-Madeleine, l'Abitibi ou la Gaspésie. Le rapport de la Table de consultation pour le Débat public sur l'énergie a d'ailleurs rejeté catégoriquement une différenciation des prix selon les régions :

« La Table de consultation ne recommande pas la mise en place d'une telle tarification (tarification différenciée par région), et cela pour plusieurs raisons. L'uniformisation des tarifs d'électricité fut à la fois l'un des moteurs et un acquis de la nationalisation du secteur électrique québécois. La remettre en cause constituerait l'abandon d'un gain social majeur, qui a fondé l'appropriation par notre collectivité de la gestion des ressources hydro-électriques, en même temps qu'un revirement majeur par rapport à la politique alors décidée, avec l'approbation massive de la population. Et il est loin d'être certain que les effets obtenus atteignent le but recherché. »

« Des calculs effectués en Colombie-Britannique ont prouvé qu'une allocation explicite et rigoureuse des coûts de transport et de distribution de

²⁷⁵ LEWIS, George M., et TALBOT, Richard E., op. cit.

l'énergie avait plus de chance d'avantager les régions grandes consommatrices, où les économies d'échelle sont considérables lors de la distribution, que les régions productrices. On estime qu'une taxation différenciée favoriserait finalement des régions comme Montréal, Laval et Québec, tandis que le Bas-St-Laurent-Gaspésie, région éloignée, pauvre en ressources hydro-électriques et faiblement peuplée, serait l'une des vraies Perdantes de l'opération. » ²⁷⁶

À moins que le gouvernement, à l'instar de certains banquiers, préconise l'abandon des régions « non rentables », l'ouverture du marché de détail n'est pas une option valable pour le Québec. En fait, le [253] principe des tarifs uniformes à l'ensemble du territoire n'a jamais été remis en question au Québec. Ce principe est un des éléments clés qui cimentent l'adhésion de la population autour de l'outil collectif qu'est Hydro-Québec.

L'énergie de chauffage pour le résidentiel

Hydro-Québec a mené, au cours des 25 dernières années, une campagne de promotion de l'électricité comme énergie de chauffage. Cette campagne s'est avérée un succès, puisque les parts de marché de l'électricité dans le chauffage sont passées de 10% à 69% en vingt ans.

Selon les professeurs Élie et Peltier de l'UQAM ²⁷⁷, la grande entreprise peut remplacer l'électricité par d'autres formes d'énergie, advenant une forte augmentation du prix de ce bien. Pour les particuliers, cependant, une telle substitution est presque impossible, sauf à des coûts très élevés et de façon partielle. Les particuliers constituent donc une clientèle captive, à qui Hydro-Québec peut imposer des hausses de tarifs sans baisse correspondante des ventes.

²⁷⁶ TABLE DE CONSULTATION DU DÉBAT PUBLIC SUR L'ÉNERGIE, « Pour un Québec efficace », Gouvernement du Québec, 1996.

²⁷⁷ ÉLIE, Bernard, et PELTIER, Jacques, « Tarification et développement à Hydro-Québec », Département des sciences économiques, Université du Québec à Montréal, mai 1990.

« L'interfinancement qui bénéficierait au secteur domestique, selon Hydro-Québec, ne peut donc être établi de façon définitive, mais Hydro-Québec s'appuie sur son existence pour justifier des hausses tarifaires plus fortes dans la catégorie domestique. N'assisterions-nous pas à une supercherie qui permettrait de taxer plus la clientèle la plus captive d'Hydro-Québec ? En effet, contrairement à l'industrie, les particuliers ne peuvent changer de source d'approvisionnement en énergie que de façon très marginale. »

Les deux auteurs notent que pour le secteur domestique, l'énergie hydro-électrique est un bien de base, un service essentiel, contrairement à l'industrie pour qui l'électricité n'est qu'un coût de production. La forte dépendance du secteur résidentiel à l'électricité, l'impossibilité pour ces consommateurs de changer facilement de source d'énergie et le fait que l'énergie est un bien essentiel sont tous des facteurs qui militent en faveur d'un tarif préférentiel pour cette catégorie de [254] clients. De plus, ce sont les citoyens du Québec qui, en bout de ligne, sont les réels propriétaires des ressources hydrauliques de la province.

Des opportunités pour les entreprises

Un colloque sur la restructuration de l'énergie au Québec s'est tenu au début du mois de mai 1997, soit au moment même où le marché du gros au Québec était déréglementé. Pour 1 800 \$ par personne, les commerçants et industriels ont pu, comme le clamait le feuillet de présentation de l'événement, « saisir les occasions en or que procurera l'ouverture des marchés » et « influencer les décideurs en tant que gros consommateurs ».

Et des décideurs à influencer, il y en avait : le sous-ministre du ministère des Ressources naturelles, un sous-ministre associé et un directeur chargés de la future Régie de l'énergie, l'ex-président de la Table de consultation sur l'énergie (Alban D'Amours), trois directeurs d'Hydro-Québec et d'Hydro-Québec International de même qu'une vice-présidente de SOQUIP. Plusieurs fonctionnaires, donc, qui ont écouté avec attention les exigences et les doléances des participants.

Les représentants du secteur privé étaient également présents : l'Alliance des manufacturiers et exportateurs du Québec, l'Association

québécoise des consommateurs industriels d'électricité, l'Association des consommateurs industriels de gaz ainsi que Boralex, le plus important producteur privé d'électricité au Québec.

Pour les citoyens québécois qui devront payer la facture de la déréglementation, on ne peut pas dire que la transparence est au rendez-vous. L'information sort au compte-gouttes. Les entreprises, elles, ont cependant eu droit à de l'information privilégiée sur l'évolution des tarifs de l'énergie et sur la restructuration du marché de l'énergie.

Cette conférence s'adressait non seulement à l'entreprise privée, mais également aux maires. Avec le processus de classification des rivières, chaque maire du Québec voudra avoir son petit barrage privé à inaugurer pour peu qu'un cours d'eau passe dans sa ville. On voit tout de suite se profiler un beau gâchis écologique à l'horizon.

Le vice-président exécutif de Boralex a d'ailleurs fait une présentation intitulée « la production d'électricité au moyen de petites centrales hydro-électriques : un essor fulgurant est à prévoir », dans laquelle il vantait les petites centrales comme outils de développement économique régional. L'argument du développement régional est [255] douteux lorsqu'on sait, suite à la Commission Doyon, que ces petits barrages ne créent à peu près pas d'emplois permanents.

Suite aux pressions des États-Unis, le gouvernement québécois a déréglementé le marché de gros de l'électricité. Dorénavant, tous les producteurs d'électricité du Québec et d'ailleurs pourront emprunter les lignes de transport d'Hydro-Québec pour acheminer leur électricité. Cela veut dire entre autres que des promoteurs américains pourraient exporter leur pollution en profitant du harnachement des rivières du Québec²⁷⁸. Les producteurs privés pourront également harnacher toutes les petites rivières du Québec sans avoir à se préoccuper de la concurrence d'Hydro-Québec, qui est exclue d'office de ces petits projets.

[256]

²⁷⁸ FRANCOEUR, Louis-Gilles, « Haro sur la 'dénationalisation : une coalition réclame l'arrêt du processus de classification des rivières », *Le Devoir*, 25 mars 1997.

[257]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

TROISIÈME CAS : L'ÉLECTRICITÉ

Hydro-Québec : une entreprise privée à contrôle étatique ?

Le nouveau patron d'Hydro-Québec

[Retour à la table des matières](#)

Peu après sa nomination à la direction d'Hydro-Québec, André Caillé défendait le virage commercial qu'il entendait imposer à la société d'État ²⁷⁹. La société d'État devrait être rentable et générer, selon lui, un rendement supérieur au rendement de 4% sur l'avoir propre affiché alors par Hydro-Québec. Ces remarques, en apparence sensées et raisonnables, masquent une nouvelle réalité pour Hydro-Québec : la société d'État n'a plus à se soucier des impacts négatifs de ses décisions sur l'ensemble de la collectivité, tant qu'elle réussit à améliorer sa rentabilité. Cela peut facilement conduire Hydro-Québec à prendre des décisions qui sont mauvaises pour la collectivité, mais rentables d'un point de vue strictement commercial.

Pire encore, André Caillé ne reconnaît aucun rôle de justice redistributive à Hydro-Québec : « Hydro-Québec doit se comporter comme n'importe quelle entreprise. Il ne lui appartient pas de faire de la justice redistributive. Pour ma part, c'est zéro. » ²⁸⁰ En clair,

²⁷⁹ « Caillé défend le 'virage commercial' d'Hydro », op.cit.

²⁸⁰ Ibid.

l'électricité n'est pas un bien essentiel dans l'esprit de monsieur Caillé, mais un bien de consommation comme n'importe quel autre.

Nous verrons dans les pages qui suivent l'exemple très concret de l'efficacité énergétique, une mesure fort rentable pour la collectivité qui fut abandonnée par Hydro-Québec pour des raisons corporatistes. [258] Nous étudierons également le choix douteux d'Hydro-Québec qui consiste à construire des ouvrages hydro-électriques destinés strictement à l'exportation de l'électricité.

L'efficacité énergétique : un exemple des impacts du virage commercial

L'efficacité énergétique (EÉ) comprend une série de mesures comme une meilleure isolation des maisons, l'installation de thermostats électroniques et la promotion d'appareils électroménagers efficaces. L'EÉ vise à réduire la consommation d'énergie sans affecter le bien-être des consommateurs. Les mesures d'EÉ permettent de dégager de l'énergie additionnelle en protégeant l'environnement, en créant plus d'emplois que n'importe quelle filière de production traditionnelle et en favorisant la recherche et développement dans de multiples industries.

Le potentiel d'EÉ au Québec est fort intéressant, selon les propres chiffres d'Hydro-Québec :

« Les économies d'énergie qui sont techniquement réalisables et qui seraient moins coûteuses que le coût marginal des équipements évités représentent un potentiel de 27,6 TWh à l'horizon 2000. » ²⁸¹

Ces 27,6 TWh correspondent grosso modo à 20% de la demande en électricité au Québec. C'est donc dire que si Hydro-Québec réalisait toutes les mesures rentables d'un point de vue strictement économique, sans même tenir compte des impacts sociaux et environnementaux, la facture des clients d'Hydro-Québec diminuerait de 20%. En tenant

²⁸¹ HYDRO-QUÉBEC, « Plan de développement 1993 - proposition », 1992.

compte des autres facteurs qui rendent l'EÉ intéressante, on arrive à un potentiel beaucoup plus élevé :

« Le MRN [ministère des Ressources naturelles] et Hydro-Québec disent que le potentiel d'EÉ est d'environ 20%. En Europe et aux États-Unis, les milieux de la recherche la plus pointue en EÉ convergent vers une évaluation du potentiel à 40% à 50%. » ²⁸²

En supposant qu'Hydro-Québec réalise le plein potentiel d'EÉ, l'entreprise pourrait facilement atteindre les objectifs de son Plan stratégique 1998-2002, soit la vente de 40 TWh additionnels d'ici l'an 2007, sans [259] accroissement de la production dans aucune autre filière. Autrement dit, il n'y aurait pas de nouveaux barrages, de dérivations de rivières ou de nouvelle production thermique pour les dix prochaines années.

Par la suite, Hydro-Québec pourrait suffire à la demande interne pour une bonne quinzaine d'années encore en réduisant ses ventes à l'exportation. Vers l'an 2025, les énergies renouvelables et vertes telles l'énergie solaire et l'énergie éolienne seront accessibles à bien meilleur marché grâce aux avancées technologiques. Les nouvelles technologies permettront également de réaliser de nouvelles économies d'énergie socialement rentables. Vraisemblablement, Hydro-Québec pourrait répondre aux besoins énergétiques des Québécois pour le 21^e siècle sans jamais plus toucher à nos rivières.

L'EÉ n'est pas seulement avantageuse au plan environnemental. Comme le montre le tableau 7, tiré directement d'un document d'Hydro-Québec, l'EÉ crée plus d'emplois par million \$ investis que n'importe quelle autre filière de production.

²⁸² LACHARITÉ, Manon, « L'énergie au Québec ; pour une véritable stratégie durable », Union québécoise pour la Conservation de la nature (UQCN), janvier 1998.

Tableau 7. Les effets comparés sur l'emploi de l'efficacité énergétique et de certaines options du côté de l'offre ²⁸³
(en année-personnes par million \$ de 1992 investis)

FILIERE	EMPLOIS
Efficacité énergétique	11,4
Hydro-électricité	10,9
Nucléaire	9,1
Cogénération à la biomasse	8,5
Turbines à gaz à cycle combiné	4,3
Cogénération au gaz naturel	4,1

Même Hydro-Québec reconnaît que l'EÉ crée plus d'emplois que les autres filières. Mais ces chiffres sont contestés par plusieurs études, qui situeraient le potentiel de création d'emplois à des niveaux bien plus élevés. De plus, ces emplois créés se retrouveraient dans toutes les régions du Québec et toucheraient une multitude d'industries (construction, électronique, appareils électroménagers, etc.). Une politique favorable à l'EÉ diminuerait d'autant la dépendance de l'économie québécoise aux seuls secteurs traditionnels d'Hydro-Québec pour la production, soit l'ingénierie et la construction de barrages.

[260]

Le rapport de la Table de consultation du Débat public sur l'énergie, qui a été endossé unanimement et qui est le fruit d'une année entière de débats, ne laisse planer aucun doute quant à la place qu'Hydro-Québec devrait accorder à l'EÉ :

« Des mémoires déposés lors du Débat public sur l'énergie, des interventions effectuées au cours des audiences, un message extrêmement clair est ressorti : tous les efforts doivent être consentis pour que la société québécoise devienne une société énergétiquement efficace, et à cette fin, l'efficacité énergétique doit se trouver au coeur de la future politique énergétique. » ²⁸⁴

²⁸³ HYDRO-QUÉBEC, « Plan de développement 1993 - proposition », op. cit.

²⁸⁴ TABLE DE CONSULTATION POUR UN DÉBAT PUBLIC SUR L'ÉNERGIE, op. cit.

La Commission de l'économie et du travail (CET) a également enjoint la société d'État, dans ses recommandations, qu'elle « revoie ses engagements et son approche en matière d'efficacité énergétique, afin notamment de réaliser tout le potentiel d'efficacité énergétique rentable pour la société. »²⁸⁵ Cette recommandation a été reprise textuellement par la Commission dans les procès-verbaux²⁸⁶ des travaux tenus de novembre 1997 à mars 1998.

Malgré ces directives on ne peut plus claires, Hydro-Québec a graduellement abandonné ses programmes d'ÉÉ. En premier lieu, le Plan stratégique déposé en septembre 1997 confirme qu'aucun nouveau projet d'ÉÉ ne verra le jour d'ici 2002. D'autre part, Hydro-Québec vient de mettre fin à un programme d'ÉÉ qui était en marche sous forme de projet pilote depuis l'automne 1996 et qui devait être étendu sous peu à l'ensemble de la province²⁸⁷.

Même sans tenir compte de ses nombreux avantages environnementaux et sociaux, l'ÉÉ est très rentable pour la société, comme le montre l'annexe 16. Ainsi, selon les propres chiffres d'Hydro-Québec, la société prise dans son ensemble a réalisé un bénéfice net de 660 millions \$ pour les programmes d'ÉÉ d'Hydro-Québec complétés en 1995. Ces programmes ont permis d'économiser 1,9 TWH d'énergie annuellement, ce qui représente une goutte d'eau par rapport [261] au potentiel d'économies réalisable qui est, rappelons-le, supérieur à 20 TWH par année.

Ce sont les consommateurs qui ont profité directement de ces programmes. Tous les groupes de consommateurs réunis (résidentiel, agricole, commercial, institutionnel, industriel) ont pu réduire leur facture d'électricité de 1,160 milliards \$ en ne dépensant que 260 millions \$, d'où un gain net de 900 millions \$.

²⁸⁵ COMMISSION DE L'ÉCONOMIE ET DU TRAVAIL, « Examen des orientations de la société Hydro-Québec - Rapport final », juin 1997.

²⁸⁶ COMMISSION DE L'ÉCONOMIE ET DU TRAVAIL, « Procès-verbaux - séances d'audition des 10, 11, 12 février 1998 et séances de travail des 26 novembre 1997, 12, 18 et 25 mars 1998 ».

²⁸⁷ BÉGIN, Jean-François, « Hydro blâmée pour avoir mis fin à un programme », *La Presse*, 28 mai 1998.

Ces programmes ont toutefois été faiblement déficitaires pour Hydro-Québec, qui a perdu 65 millions \$. Les divers paliers gouvernementaux ont également perdu 175 millions \$ en taxes parce qu'Hydro-Québec vend moins d'énergie qu'avant.

Évidemment, si Hydro-Québec avait à coeur les intérêts de la collectivité et si les gouvernements se préoccupaient de défendre les intérêts de l'ensemble de la population, ces pertes paraîtraient bien minces en comparaison du gain de 900 millions \$ pour les consommateurs du Québec. Toutefois, comme Hydro-Québec se comporte de plus en plus comme une entreprise commerciale, les projets d'EÉ ont été graduellement abandonnés au fil des ans, comme le montre le tableau 8.

Tableau 8. Révision annuelle des programmes d'efficacité énergétique ²⁸⁸

Document d'Hydro-Québec	Objectif d'efficacité énergétique
Plan de développement, 1993	9,3 TWh par an en 2000
Rapport particulier, 1993	9,3 TWh par an en 2000
Rapport particulier, 1994	6 à 7 TWh par an en 2000
Rapport particulier, 1995	limite de 3 TWh par an en 1998, soit les programmes d'EÉ existants et déjà engagés
Rapport particulier, 1996	3 TWh par an en 1998 ; maintien de la limitation
Plan stratégique, 1997	Nouveau gel : 3 TWh par an jusqu'en 2002

Le gel de l'EÉ à 3 TWh décidé en 1995 et confirmé par le Plan stratégique d'Hydro-Québec, correspond ni plus ni moins à l'abandon [262] de cette filière énergétique, selon les propres commentaires d'Hydro-Québec :

« L'an dernier [en 1995], nous avons limité les économies d'énergie au niveau des résultats atteints et des programmes engagés. Outre le démarrage

²⁸⁸ HYDRO-QUÉBEC, « L'équilibre énergétique - Rapport particulier au 31 décembre 1996 », 1997.

de certains projets pilotes ayant un impact mineur sur l'équilibre énergétique, aucun ajustement n'est prévu cette année. Les nouvelles interventions en économie d'énergie ont été Peu nombreuses et souvent déployées à petite échelle ou en projets pilotes. » 289

Alors que les projets d'EE créent beaucoup d'emplois, aident à sauvegarder l'environnement et sont très rentables, Hydro-Québec admet elle-même que ses nouveaux projets dans cette filière n'auront qu'un impact mineur sur l'équilibre énergétique.

L'annonce de la création d'une agence de l'efficacité énergétique par le gouvernement du Québec, lors du dépôt de la nouvelle politique énergétique, avait toutefois ranimé certains espoirs. Le gouvernement semblait avoir compris l'importance de l'EE pour l'économie :

« L'Agence de l'efficacité énergétique représentera un important levier de développement économique, dont les retombées financières, pour les fonds publics comme pour l'ensemble de la collectivité, seront bien supérieurs aux sommes qui y seront investies. » 290

Les moyens financiers mis à la disposition de l'Agence la condamnent toutefois à ne jouer qu'un rôle secondaire :

« Un budget global de 5 millions \$ de l'Agence, qui correspond assez bien à la réalité du plan d'action annoncé, serait financé par une redevance qui ne dépasserait pas 0,03% de la dépense énergétique totale. » 291

Avec un budget annuel prévu de 5 millions \$, l'Agence de l'efficacité énergétique ne pourra pas mettre de l'avant ses propres projets ou sensibiliser le public adéquatement. Son importance sera somme toute minime, d'autant plus qu'il existait déjà une telle organisation au Ministère des ressources naturelles : il ne s'agit dans les

289 Ibid.

290 MINISTÈRE DES RESSOURCES NATURELLES, « L'énergie au service du Québec : une perspective de développement durable », 1997.

291 Ibid.

faits que d'un transfert de budget et de personnel, du Ministère à l'Agence.

[263]

Le passage suivant, tiré du mémoire de la Coalition Vigie-Énergie à la Commission de l'économie et du travail, résume bien le peu d'impact qu'aura la nouvelle Agence de l'efficacité énergétique

« En dépit des conclusions du Débat public sur l'énergie, qui recommandait de "mettre l'efficacité énergétique au coeur de la nouvelle politique énergétique", le Plan stratégique relègue l'efficacité énergétique à l'arrière-plan et mise essentiellement sur la construction de nouvelles centrales et la croissance de ses ventes. (...) Rappelons que pendant qu'Hydro-Québec investira 2,4 milliards \$ par an au cours des cinq prochaines années dans la construction de nouveaux équipements et l'entretien de son réseau, la nouvelle Agence de l'efficacité énergétique bénéficiera quant à elle d'un maigre budget de 2,5 millions annuellement pour mener à bien sa mission. C'est ce qui s'appelle définitivement mettre l'efficacité énergétique au coeur de nulle part. » ²⁹²

On pourrait prétendre que la Régie de l'énergie jouera un rôle d'arbitre entre les citoyens et Hydro-Québec, en forçant cette dernière à réaliser un niveau d'économies d'énergie qui serait jugé nécessaire. C'est ce qu'a prétendu le PDG d'Hydro-Québec, André Caillé, lorsqu'il a rencontré les représentants de Vigie-Énergie. Cet espoir paraît toutefois bien mince, puisqu'Hydro-Québec a formellement demandé à la Régie d'exclure l'efficacité énergétique de ses débats. De plus, Hydro-Québec demandera que les coûts des programmes d'EE soient remboursés intégralement par les consommateurs via la tarification, faisant ainsi porter à la Régie de l'énergie l'odieux d'une hausse éventuelle des tarifs. Dans les faits, la Régie de l'énergie, tout comme l'Agence de l'efficacité énergétique, ne servent que de paravents à Hydro-Québec, qui refuse de réaliser quelque projet d'EE que ce soit. Il est pour le moins intéressant de constater qu'Hydro-Québec, à deux époques différentes, a deux manières totalement irréconciliables de calculer la rentabilité des programmes d'EE. Dans son Plan stratégique,

²⁹² MICHAUD, Éric et POIRIER, Martin, « Mémoire présenté par la Coalition contre la dénationalisation de l'électricité (CCDE) à la Commission de l'économie et du travail de l'Assemblée nationale - », CCDE, janvier -1998.

Hydro-Québec compte rentabiliser ces programmes en réalisant ceux dont le coût est inférieur à 2,87¢ le kWh :

[264]

« Sur la période 1998-2002, Hydro-Québec entend rentabiliser ses programmes d'efficacité énergétique, sans compromettre les acquis en matière d'économies d'énergie. Les gains de l'ordre de 3 TWh depuis 1990 seront maintenus. Hydro-Québec poursuivra donc la mise en place de programmes rentables sur la base du tarif de fourniture prévu de 2,87¢ le kWh. » ²⁹³

Cette méthode d'évaluation n'a aucune base rationnelle, mais en établissant un coût plafond aussi bas, Hydro-Québec s'assure de ne pas mettre en marche de nouveaux projets. Cette méthode entre en complète contradiction avec celle utilisée par Hydro-Québec avant qu'elle ne mette ses projets sur la glace :

« Il faut que le coût de chaque moyen disponible pour satisfaire les besoins d'électricité soit comparé au coût marginal approprié. Par exemple, pour satisfaire les besoins de chauffage résidentiel, on peut soit réaliser des économies d'énergie, soit construire de nouveaux équipements au coût de 9,2¢/kWh (en dollars de 1992). Dans ce cas, l'optimisation économique consisterait à favoriser d'abord les mesures d'économie d'énergie, en mettant en œuvre celles dont les coûts sont inférieurs ou égaux à 9,2¢/kWh. » ²⁹⁴

Voilà donc la vraie base de comparaison pour évaluer les programmes d'ÉÉ : on doit réaliser des projets dont le coût est inférieur aux équipements que l'on devrait construire pour répondre à une demande équivalente. Le coût de ces équipements comprend les coûts de production, de transport et, dans le cas des secteurs non-industriels, les coûts de distribution. Ce coût, évalué à 9.2¢ le kilowattheure en 1992, est de loin supérieur au tarif de fourniture (2.87¢/kWh) et à de nombreux projets d'ÉÉ qui pourraient être mis en marche.

²⁹³ HYDRO-QUÉBEC, « Plan stratégique 1998-2002 », op. cit.

²⁹⁴ HYDRO-QUÉBEC, « Plan de développement 1993 - proposition », op. cit.

[265]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

TROISIÈME CAS : L'ÉLECTRICITÉ

Rentabilité des exportations

Le Plan stratégique d'Hydro-Québec

[Retour à la table des matières](#)

Le Plan stratégique d'Hydro-Québec ²⁹⁵ prévoit la construction de lignes de transport, la dérivation partielle de rivières et la construction de centrales hydro-électriques pour alimenter les États-Unis en électricité. C'est la première fois au Québec, depuis la nationalisation de l'électricité, que le gouvernement autorise la construction d'ouvrages explicitement dédiés à l'exportation. Par le passé, les exportations d'Hydro-Québec provenaient uniquement d'électricité excédentaire produite par des ouvrages construits afin de répondre à la demande interne. Le Plan stratégique prévoit ainsi accroître les exportations annuelles d'électricité de 6 TWh d'ici 2002 (elles sont actuellement de 14 TWh). Le Plan prévoit également qu'Hydro-Québec accroîtra ses ventes annuelles de 20 TWh de 2002 à 2007, une partie de ces ventes étant réalisées sur les marchés de l'exportation.

À environ 3¢ le kilowattheure, le prix de vente actuel sur le marché américain est-il suffisamment élevé pour que les nouveaux projets soient rentabilisés ? Rappelons, pour fins de comparaison, que le prix de production de la centrale SM-3, dernier projet en chantier d'Hydro-Québec, est évalué à plus de 4¢ le kilowattheure. Le prix d'achat du dernier projet de production privée d'électricité (barrage des Chutes-De-la-Chaudière), [266] lui, est de plus de 5¢ le kilowattheure. Il faut ajouter à ces coûts de production le coût de transport de l'électricité qui

²⁹⁵ HYDRO-QUÉBEC, « Plan stratégique 1998-2002 », op. cit.

est supérieur à 1¢ le kilowattheure. Ne risque-t-on pas de se retrouver avec un gâchis financier, comme ce fut le cas pour les contrats secrets de vente d'électricité aux alumineries (plusieurs centaines de millions en pertes annuellement) ou la production privée d'électricité (au moins 75 millions \$ à éponger pour les années 1993-1995 seulement) ?

Lors des dernières audiences de la Commission de l'économie et du travail, André Caillé, PDG d'Hydro-Québec, a avoué qu'Hydro-Québec mettrait en chantier des projets non rentables :

« Les représentants d'Hydro-Québec ont indiqué que, selon leurs prévisions, le prix moyen du marché de gros sera probablement autour de 3 à 3,5 cents canadiens [le kWh] à la frontière. (...) M. Caillé (...) s'est dit par ailleurs prêt à recommander la construction du projet Grande-Baleine si les coûts peuvent être réduits de 5¢ jusqu'à 4¢ du kilowattheure. » ²⁹⁶

Comment justifier la construction d'un ouvrage hydro-électrique lorsque l'électricité produite à 4¢ le kilowattheure ne pourrait être écoulee à plus de 3,5¢ ? Les déclarations de M. Caillé, à cet égard, sont fort révélatrices :

« Le projet de Sainte-Marguerite-3, actuellement en chantier, ne sera pas rentable ; vu son coût de revient de 4,6¢ le kWh, il demeure sensiblement plus coûteux que le prix du marché. (...) Pour éviter des impacts tarifaires néfastes, selon [André Caillé], de tels projets devraient être combinés avec d'autres, moins chers, pour constituer un « portefeuille » de ressources qui, dans son ensemble, permettrait d'égaliser le prix du marché. » ²⁹⁷

André Caillé prévoit ainsi regrouper des projets rentables avec des projets non rentables, de sorte que l'impact négatif des projets non rentables soit camouflé dans l'ensemble. L'objectif d'Hydro-Québec n'est donc pas d'améliorer sa rentabilité, mais de mettre en chantier le plus grand nombre de projets possible. « C'est très pertinent de

²⁹⁶ COMMISSION DE L'ÉCONOMIE ET DU TRAVAIL, « Examen des orientations de la société Hydro-Québec », Gouvernement du Québec, juin 1997.

²⁹⁷ Ibid.

développer le Québec et l'emploi », justifiait récemment le Premier ministre Bouchard. Des emplois, mais à quel prix ?

[267]

Création et portes d'emplois

Les ouvrages hydro-électriques, c'est bien connu, créent beaucoup d'emplois à court terme, mais à peu près pas d'emplois à long terme. C'est sûrement très bon politiquement parlant, mais d'un point de vue économique, c'est le pire moyen de créer de l'emploi. Sans compter que les Québécois devront assumer les pertes des ouvrages déficitaires pour les 40 prochaines années.

Hydro prétend toutefois créer 90 600 emplois avec sa nouvelle politique de déréglementation et d'exportation vers les États-Unis, en investissant 13 milliards \$ au cours des cinq prochaines années. Avant de se réjouir, il faut voir comment ces emplois sont calculés.

En premier lieu, la moitié des investissements prévus ne servent qu'à renouveler des équipements devenus désuets. Il ne s'agit, en somme, que d'investissements pour le maintien du réseau qui auraient été encourus de toute façon, que l'on exporte vers les États-Unis ou non. La moitié des emplois créés disparaissent ainsi d'un coup.

Deuxièmement, Hydro a une manière toute particulière de calculer les emplois créés. Elle prévoit employer, pour mener à bien ses investissements, de 15 700 à 20 400 personnes par année pour les cinq prochaines années. En additionnant ces emplois pendant cinq ans, on arrive au chiffre de 90 600 emplois annoncé par Hydro. Pourquoi ne pas indiquer les emplois pour chaque mois ? On arriverait à un chiffre douze fois plus élevé...

En dégonflant les chiffres, on arrive non pas à 90 600 emplois créés, mais tout au plus à 8 000 ou 9 000 emplois sur cinq ans. Cette création d'emplois paraît bien mince lorsqu'on la compare aux pertes d'emplois encourues et à encourir par les employés d'Hydro-Québec. Ainsi, les effectifs d'Hydro-Québec ont fondu de 3 900 employés entre 1992 et 1996, alors que le Plan stratégique d'Hydro-Québec prévoit que cette

tendance se poursuivra jusqu'en 2002 (perte de 1 800 nouveaux emplois, pour l'exploitation seulement).

Aucune preuve d'Hydro-Québec pour justifier la nouvelle politique

De nombreux groupes, parmi lesquels plusieurs associations de consommateurs, craignent que les clients québécois ne fassent les frais de l'opération à travers une augmentation de leurs tarifs. Aucune donnée [268] cohérente n'a été fournie jusqu'à présent par la direction d'Hydro-Québec pour apaiser leurs craintes, d'où la nécessité d'un débat approfondi sur la question. Rappelons que les investissements liés aux seuls projets d'exportation sont évalués, pour les cinq prochaines années, à quelques 6 milliards \$.

À la faveur du désarroi provoqué par la récente tempête de verglas, le gouvernement du Québec a adopté en janvier 1998 le Plan stratégique d'Hydro-Québec par décret, avant même que celui-ci ne fasse l'objet d'un examen public en commission parlementaire. Ce Plan stratégique, qui a la rigueur scientifique d'un dépliant promotionnel, devait être examiné par la Commission de l'économie et du travail en janvier 1998. Les travaux de la Commission ont été reportés en février 1998 en raison de la crise du verglas, et celle-ci a dû se contenter d'étudier un Plan qui avait déjà été adopté par le gouvernement. En adoptant ainsi le Plan stratégique par décret, le gouvernement a fait preuve du plus grand mépris envers les institutions démocratiques du Québec.

Le gouvernement du Québec et Hydro-Québec ont bien tenté de justifier l'absence de débats approfondis sur la nouvelle stratégie d'Hydro-Québec en prétendant que de tels débats viendraient porter préjudice à la société d'État en révélant des informations cruciales et stratégiques à des concurrents. C'est d'ailleurs la même excuse qui a servi à Hydro-Québec pour refuser de révéler le niveau d'eau de ses réservoirs ²⁹⁸ et pour refuser de déposer à la Commission l'avis de son

²⁹⁸ FRANCOEUR, Louis-Gilles, « Hydro-Québec ne refait pas ses réserves », *Le Devoir*, 24 février 1998.

comité consultatif sur les nouveaux ouvrages destinés à l'exportation ²⁹⁹.

Cet argument ne tient toutefois pas la route lorsqu'on sait que les concurrents d'Hydro-Québec doivent produire des informations beaucoup plus détaillées que le Plan stratégique d'Hydro-Québec pour des investissements beaucoup moins importants. La compagnie TransAlta énergie, par exemple, vient de divulguer un prospectus de 106 pages, plus 37 pages d'annexes pour un projet d'investissement dans des équipements de production ³⁰⁰. Contrairement au Plan stratégique d'Hydro-Québec, ce prospectus fournit une quantité appréciable d'informations sur l'entreprise et sur ses projets, en plus d'exposer en quatre pages et de façon détaillée l'ensemble des facteurs de risque [269] auxquels est exposée l'entreprise. Mentionnons que ce prospectus a été produit pour un investissement de 296 millions \$. Hydro-Québec, qui investira plus de 13 milliards \$ au cours des cinq prochaines années, n'a jusqu'à maintenant produit aucune étude démontrant le bien-fondé économique et social de tels investissements.

Les entreprises privées avec lesquelles Hydro-Québec est en concurrence doivent produire des prospectus, des rapports annuels, des notices annuelles et autres documents exigés par les commissions de valeurs mobilières, en plus de fournir documents et témoignages aux diverses régies de l'énergie canadiennes et américaines. Toute cette divulgation d'informations ne semble pourtant pas leur porter préjudice...

Les doléances de l'industrie de l'électricité

Pourquoi Hydro-Québec et le gouvernement s'entêtent-ils à vouloir mettre en marche leur stratégie à toute vapeur, à coup de décrets et sans aucun respect des institutions démocratiques ? Une partie de la réponse peut être trouvée dans l'évolution des investissements d'Hydro-Québec

²⁹⁹ FRANCOEUR, Louis-Gilles, « Commission parlementaire de l'économie et du travail : Hydro refuse de déposer des 'avis' sur les impacts de ses projets », *Le Devoir*, 26 mars 1998.

³⁰⁰ S.E.C. TransAlta Énergie, Prospectus, Lévesque Beaubien Geoffrion, 12 mars 1998.

au cours des cinq dernières années. La stabilisation de la demande en électricité au Québec, depuis quelques années, a occasionné une baisse drastique des investissements réalisés par Hydro-Québec, comme le montre le tableau 9.

Tableau 9. Investissements réalisés par Hydro-Québec de 1992 à 1996 (en millions \$) **301**

	1992	1993	1994	1996	1996	croissance annuelle
Production	1 903,2	1 746,6	1 328,6	1 056,2	812,4	-19,2%
Transport	1 155,5	1 209,1	956,2	709,7	493,9	-19,1%
Distribution	532,8	536,0	511,4	528,9	422,7	-5,6%
Autres installations	355,0	444,9	371,7	422,1	324,4	-2,2%
TOTAL	3 946,5	3 936,6	3 167,8	2 716,9	2 053,4	-15,1%

[270]

Les investissements d'Hydro-Québec dans la production et le transport d'électricité ont chuté de 19% par année entre 1992 et 1996, pendant que les investissements en distribution et dans les autres installations d'Hydro-Québec connaissaient une décroissance beaucoup plus lente. Or, c'est précisément dans les secteurs de la production et du transport de l'électricité que les investissements seront stimulés dans la nouvelle politique énergétique. Il faudra en effet construire de nouveaux barrages et de nouvelles lignes de transmission pour exporter de l'électricité vers les États-Unis.

Il faut bien comprendre que les investissements d'Hydro-Québec sont autant de contrats pour l'entreprise privée, notamment les firmes d'ingénierie et de construction. Une baisse drastique des investissements d'Hydro-Québec amène ces firmes privées à faire pression sur le gouvernement pour qu'il relance les investissements d'Hydro-Québec.

301 HYDRO-QUÉBEC, « Historique financier et statistiques diverses », Direction principale Contrôle et comptabilité, 1997.

Le président du Club d'Électricité du Québec, un organisme regroupant 115 entreprises, se plaignait récemment du déclin de l'industrie électrique au Québec. L'industrie de l'électricité, affirmait-il, ne peut plus compter sur les investissements d'Hydro-Québec pour assurer sa croissance et attend beaucoup de la déréglementation du marché nord-américain et d'une relance de la construction de bar rages au Québec ³⁰². Il semble bien que ces prières aient été entendues dans les officines du gouvernement québécois.

³⁰² BINSSE, Linda, « L'industrie électrique québécoise est en déclin », *La Presse*, 20 juin 1997.

[271]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

TROISIÈME CAS : L'ÉLECTRICITÉ

La véritable rentabilité d'Hydro-Québec

[Retour à la table des matières](#)

Toute la politique du virage commercial est justifiée par l'importance, pour Hydro-Québec, de réaliser un profit raisonnable sur l'avoir de l'actionnaire. M. Caillé a déclaré à plusieurs reprises que les Québécois ne pouvaient se contenter d'un rendement inférieur à 5% pour leur placement dans la plus importante société d'État du Québec. L'objectif de la direction d'Hydro-Québec, évoqué à maintes reprises, est d'en arriver à un rendement sur l'avoir de l'actionnaire d'au moins 11%.

Ces affirmations occultent toutefois une réalité dont l'importance est cruciale : Hydro-Québec n'est pas, ou plutôt ne devrait pas être, une entreprise privée qui a pour seul souci de réaliser des profits, mais bien une société d'État au service de l'ensemble de la collectivité. Avant de juger de sa rentabilité, il nous faut donc redresser le bénéfice net d'Hydro-Québec pour en extirper les éléments qui ne relèvent pas de décisions prises par la direction et qui sont essentiellement politiques.

Clients résidentiels

Premièrement, il faut tenir compte du montant de l'aide consentie aux consommateurs résidentiels par le biais de faibles tarifs d'électricité, désigné sous le terme d'interfinancement. Il ne s'agit pas de remettre en question le principe de l'interfinancement ou de porter un jugement sur celui-ci, mais simplement d'en évaluer l'impact sur le

rendement d'Hydro-Québec pour rendre ce rendement comparable à celui d'une entreprise privée.

[272]

Nous avons comparé les tarifs d'Hydro-Québec à la moyenne des tarifs présentés à l'annexe 17. On note que les tarifs pour les clients de petite et de moyenne puissance sont comparables à la moyenne canadienne. Hydro-Québec présente toutefois des tarifs nettement inférieurs à la moyenne pour les clients résidentiels et les clients de grande puissance. Nous avons donc calculé les revenus additionnels pour Hydro-Québec si les tarifs du secteur résidentiel étaient ajustés à la moyenne. Nous tiendrons compte plus loin des clients de grande puissance, en évaluant le coût des contrats à partage de risques et de bénéfices.

Tableau 10. Calcul de l'avantage tarifaire pour le secteur résidentiel

ANNÉE	1992	1993	1994	1995	1996
Ventes au secteur résidentiel	2744	2815	2866	2834	2945
Ventes additionnelles (+22%)	604	619	631	623	648

Ces montants d'aide, oscillant entre 600 millions et 700 millions \$, sont très conservateurs. Qu'on se rappelle que le chercheur Yves Rabeau évaluait la subvention implicite aux consommateurs d'électricité à plus d'un milliard \$ ³⁰³.

Clients industriels

Nous devons également tenir compte des industries qui profitent de tarifs d'électricité avantageux et quantifier l'aide ainsi apportée aux alumineries, à l'industrie minière et métallurgique, aux entreprises de pâtes et papiers, etc. Ces tarifs préférentiels représentent en substance

³⁰³ RABEAU, Yves, op. cit.

une aide de l'État québécois, assumée en réalité par Hydro-Québec en raison de sa forme.

Ainsi, Hydro-Québec a signé plusieurs contrats à partage de risques et de bénéfices avec des entreprises industrielles québécoises. Dans un tel contrat, Hydro-Québec assume un risque qu'il n'aurait pas à assumer normalement dans le cadre de ses affaires. Par exemple, les [273] revenus d'Hydro-Québec pour les ventes d'électricité aux alumineries sont liés au prix de l'aluminium. Hydro-Québec assume donc un risque additionnel, lié au marché de l'aluminium, dans le but d'encourager les alumineries à s'installer au Québec.

Au cours des années 1980, le gouvernement québécois a contraint Hydro-Québec à signer des contrats à long terme avec plusieurs alumineries et autres industries énergivores pour les inciter à investir au Québec. Avec les alumineries, le prix chargé par Hydro-Québec pour l'électricité est indexé en fonction de l'inflation et de l'évolution du prix de l'aluminium sur les marchés.

L'arrivée des pays de l'ex-URSS sur les marchés de l'aluminium, à la fin des années 1980 a causé un affaissement des prix mondiaux de ce métal, occasionnant des pertes de plusieurs centaines de millions \$ pour Hydro-Québec. Depuis 1990, les contrats signés avec les alumineries sont fortement déficitaires. Le tableau 11 présente les pertes encourues par Hydro-Québec sur ces contrats à partage de risques.

Au cours de 1996, Hydro-Québec a signé une entente à long terme avec la société Alcan, qui prévoit hausser sa capacité de production d'aluminium d'au moins 200 000 tonnes par année à compter de 2001. Ces nouvelles installations créeront une demande additionnelle d'électricité d'environ 350 MW, ce qui équivaut à une consommation annuelle d'environ 3 TWh. Toutefois, comme les prix de l'aluminium ont connu une hausse au cours de cette année, les pertes d'Hydro-Québec avec les alumineries devraient diminuer. Nous avons supposé pour notre analyse des pertes en 1996 identiques à celles de 1995.

Tableau 11. Pertes encourues sur les contrats à partage de risques ³⁰⁴
Années 1988 à 1995 (en millions \$)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	TOTAL
Profits (pertes) sur les contrats à partage de risques	41	31	(68)	(104)	(174)	(238)	(215)	(105)	(832)
Profits si cette électricité avait été vendue au tarif normal (grandes entreprises)	16	14	8	62	67	87	85	82	421
Profits (pertes) totaux sur les contrats à partage de risques	25	17	(76)	(166)	(241)	(325)	(300)	(187)	(1 253)

[274]

Taxes et frais de garantie d'emprunt

Hydro-Québec a également eu à subir un niveau de taxation élevé. De 1985 à 1994, les taxes payées par la société d'État ont connu une hausse fulgurante de 11,7% par année, comparativement à une inflation de seulement 3,5% durant la même période. Évidemment, pour le gouvernement, l'impact d'un dividende ou d'une hausse de taxe provenant d'Hydro-Québec est le même, à la différence qu'une hausse de taxe est beaucoup moins visible politiquement. Pour Hydro-Québec cependant, chaque hausse de taxe vient diminuer d'autant son bénéfice net, ce qui n'est pas le cas pour un dividende.

Nous pouvons nous pencher sur la pertinence, pour le gouvernement, d'exiger d'Hydro-Québec des frais de garantie d'emprunt, frais qui se sont élevés à 192 millions \$ pour 1996. Selon l'étude de RBC Dominion Securities, Hydro-Québec est un actif de

³⁰⁴ LAUZON, Léo-Paul, « [Analyse socio-économique : Hydro-Québec, une analyse de rentabilité réaliste](#) », Sciences comptables, Université du Québec à Montréal, mars 1996.

taille qui améliore la cote de crédit de la province : n'y aurait-il pas lieu que ce soit la société d'État qui exige du gouvernement des frais de garantie d'emprunt ?

Nous avons donc ajouté au bénéfice net d'Hydro-Québec les frais de garantie d'emprunt, considérés ici comme un dividende déguisé au gouvernement du Québec. Nous avons également ajouté la taxe sur le capital, pour obtenir un bénéfice avant impôts qui soit comparable à celui d'une entreprise privée. Les autres taxes n'ont pas été ajustées dans cet exemple, mais il y a lieu de se questionner sur le caractère raisonnable de celles-ci.

Production privée

Nous avons vu que la production privée d'électricité (petits barrages, cogénération) avait coûté très cher à la société d'État. Sans l'intervention du gouvernement, Hydro-Québec n'aurait jamais signé de tels contrats. Il faut donc ajuster le bénéfice net d'Hydro-Québec pour tenir compte des pertes encourues sur ces contrats.

Nouveler

Il faut également tenir compte du rôle de la filiale d'Hydro-Québec, Nouveler, dans le développement de projets qui profitent en grande partie à l'entreprise privée. Cette filiale a enregistré des pertes importantes au cours des dernières années, pertes qu'il conviendrait de [275] retrancher du bénéfice d'Hydro-Québec.

Pour camoufler ces pertes de Nouveler, les dirigeants d'Hydro-Québec ont transféré à leur filiale les actifs très rentables de Cedar Rapid Transmission (CRT). Nous avons donc retranché des résultats de Nouveler les éléments de Cedar Rapid Transmission (amortissement des équipements et dividendes). Nous avons également calculé un rendement de 11% sur l'avoir d'Hydro-Québec dans Nouveler. Ce rendement correspond à l'objectif de rentabilité que la direction d'Hydro-Québec s'est fixée pour l'ensemble de la société. Grâce à ces

ajustements, nous pourront évaluer la rentabilité d'Hydro-Québec, nonobstant les activités de Nouveler (voir annexe 18).

Calcul de la rentabilité d'Hydro-Québec

L'annexe 19 reprend les ajustements au bénéfice net d'Hydro-Québec déterminés lors de notre analyse. Si on tient compte de tous les aspects politiques qui influent sur la rentabilité d'Hydro-Québec, on se rend compte que notre société d'État a affiché un rendement sur l'avoir des actionnaires de 18% en moyenne au cours des cinq dernières années. Jamais au cours de cette période le rendement d'Hydro-Québec n'est descendu près de la barre des 11% fixés par la direction comme étant le rendement à atteindre ; Hydro-Québec surpasse de loin cet objectif pour chacune des années.

Malgré ces chiffres surprenants, cette analyse sous-évalue grandement la rentabilité réelle d'Hydro-Québec. Nous ne tenons pas compte de la recherche et développement effectuée par Hydro-Québec, qui n'est que très peu subventionnée par le gouvernement, alors que la recherche et développement réalisée par le secteur privé est généralement fortement subventionnée. La même observation vaut pour les investissements en immobilisations, l'embauche et la formation du personnel, la protection de l'environnement et autres activités qui sont réalisées par Hydro-Québec et qui ne sont pas subventionnées par l'État.

Nul besoin, donc, de s'engager dans un virage commercial comme l'a fait Hydro-Québec, au risque de compromettre de nombreux acquis sociaux et de générer des effets pervers. Il suffisait d'analyser correctement la situation pour réaliser qu'Hydro-Québec génère une rentabilité tout à fait acceptable si l'on tient compte des nombreux [276] avantages qu'elle procure à différents groupes de la collectivité et des décisions douteuses prises par le gouvernement du Québec.

Conclusion

Nous avons vu, à partir des cas très concrets des réseaux municipaux et des privatisations réalisées en Grande-Bretagne et en Australie, que la privatisation d'Hydro-Québec porterait préjudice au gouvernement du Québec, aux consommateurs québécois et aux employés d'Hydro-Québec. Les supposés avantages d'une privatisation partielle ou totale d'Hydro-Québec n'ont jamais été démontrés, bien au contraire.

Toutefois, ce qui menace actuellement la collectivité québécoise, ce n'est pas tant la privatisation des activités d'Hydro-Québec, mais plutôt une remise en question antidémocratique des acquis de la nationalisation suite à la déréglementation de l'électricité et au virage commercial d'Hydro-Québec. Sans aucun débat et sans démontrer le bien-fondé de leurs nouvelles politiques énergétiques, la direction d'Hydro-Québec et le gouvernement ont décidé de s'embarquer à fond dans la déréglementation de l'électricité, tout en confiant à la société d'État un mandat strictement commercial.

Les effets de ces politiques sont multiples : abandon graduel de l'interfinancement au désavantage des consommateurs résidentiels, perte de contrôle sur les lignes de transport d'Hydro-Québec, abandon des programmes d'efficacité énergétique, risques financiers assumés par la collectivité et liés à l'aventure américaine, dommages environnementaux énormes suite à la dérivation de nombreuses rivières et à la construction de nouveaux barrages, intensification de la production privée d'électricité et coupures dans les emplois chez Hydro-Québec.

Il est grand temps que les citoyens reprennent le pouvoir de ce formidable outil de développement collectif qu'est Hydro-Québec. Cela voudrait dire le respect des institutions démocratiques que sont notamment la Table de consultation du Débat public sur l'énergie, la Commission de l'économie et du travail, la Régie de l'énergie et le Bureau d'audiences publiques sur l'environnement. Cela voudrait également dire beaucoup plus de transparence et d'imputabilité de la

part du gouvernement et d'Hydro-Québec. Sans quoi le « vaisseau amiral » de l'économie québécoise risque fort de partir à la dérive...

[277]

[278]

[279]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

DEUXIÈME CAS : L'ÉDUCATION

Bibliographie du cas 3

[Retour à la table des matières](#)

AGENCE FRANCE-PRESSE, « Dépôt de budget en Grande-Bretagne : hausses de taxes et vaste programme pour l'emploi », *Le Devoir*, 3 juillet 1997.

BABY, Vincent, « Vague de fusions entre compagnies américaines de gaz et d'électricité », *Le Devoir*, 13 août 1996.

BEAULIEU, Carole, « Déréglementation : L'avenir d'Hydro aux mains de firmes étrangères », *L'Actualité*, 18 avril 1997.

BÉGIN, Jean-François, « Hydro blâmée pour avoir mis fin à un programme », *La Presse*, 28 mai 1998.

BELL CANADA, « Rapport annuel 1994 », 1995.

BÉRUBÉ, Gérard, « Sucre Lantic choisit Montréal - Quelques 40 emplois devraient s'ajouter aux 315 que l'usine montréalaise abrite », *Le Devoir*, 13 mai 1998.

BINSSE, Linda, « L'industrie électrique québécoise est en déclin », *La Presse*, 20 juin 1997.

BOLDUC, André, « Au fil des événements (1944-1994) - Dossier historique », Hydro-Québec, 1994.

BRETON, Gaétan et Tremblay, Yoan, « L'Hydro-Québec peut-elle développer les petites centrales ? - Une analyse de coûts », Services aux collectivités, Université du Québec à Montréal, 1993.

CLOUTIER, Mario, « Hydro-Québec : La privatisation, une solution ? », *Le Devoir*, 19 janvier 1998.

COMMISSION DE L'ÉCONOMIE ET DU TRAVAIL, « Examen des orientations de la société Hydro-Québec. - Rapport final », juin 1997.

COMMISSION DE L'ÉCONOMIE ET DU TRAVAIL, « Procès-verbaux - séances d'audition des 10, 11, 12 février 1998 et séances de travail des 26 novembre 1997, 12, 18 et 25 mars 1998 ».

[280]

COMMISSION D'ENQUÊTE SUR LA POLITIQUE D'ACHAT PAR HYDRO-QUÉBEC D'ÉLECTRICITÉ AUPRÈS DE PRODUCTEURS PRIVÉS, « Rapport », 1997.

ÉLIE, Bernard et PELTIER, Jacques, « Tarification et développement à Hydro-Québec », Département des sciences économiques, Université du Québec à Montréal, mai 1990.

ELECTRICITY SUPPLY TRADE UNION COUNCIL, « ESTUC submission to the House of Commons Trade and Industry Committee », 1996.

FONTAINE, Mario, « Jacques Parizeau ramène l'idée de privatiser une partie d'Hydro-Québec », *La Presse*, 9 octobre 1997.

FRANCOEUR, Louis-Gilles, « Commission parlementaire de l'économie et du travail : Hydro refuse de déposer des 'avis' sur les impacts de ses projets », *Le Devoir*, 26 mars 1998.

FRANCOEUR, Louis-Gilles, « Électricité nord-américaine : L'Industrie prépare une vague de regroupements », *Le Devoir*, 15 avril 1998.

FRANCOEUR, Louis-Gilles, « Haro sur la 'dénationalisation' : une coalition réclame l'arrêt du processus de classification des rivières », *Le Devoir*, 25 mars 1997.

FRANCOEUR, Louis-Gilles, « Hydro est très confiant », *Le Devoir*, 13 mai 1997.

FRANCOEUR, Louis-Gilles, « Hydro-Québec ne refait pas ses réserves », *Le Devoir*, 24 février 1998.

FRANCOEUR, Louis-Gilles, « Les petites centrales n'ont pas toujours intéressé Québec », *Le Devoir*, 29 novembre 1995

HANNAN, Ewin, « Privatised power less reliable, say providers », *The Australian*, Australie, 2 juillet 1997.

HYDRO-OTTAWA, « Rapport annuel 1995 », 1996.

HYDRO-QUÉBEC, « Contrats à partage de risques et bénéfiques - janvier 1996 », Vice-présidence Grandes entreprises, 27 février 1996.

HYDRO-QUÉBEC, « Historique financier et statistiques diverses », Division Analyses et Statistiques, 1996.

HYDRO-QUÉBEC, « Historique financier et statistiques diverses », Direction principale Contrôle et comptabilité, 1997.

HYDRO-QUÉBEC, « L'équilibre énergétique, l'efficacité énergétique et l'hydraulicité. Rapport particulier au 31 décembre 1995 »

HYDRO-QUÉBEC, « L'équilibre énergétique - Rapport particulier au 31 décembre 1996 », 1997.

[281]

HYDRO-QUÉBEC, « Plan de développement 1993 - proposition », 1992.

HYDRO-QUÉBEC, « Plan stratégique 1998-2002 », octobre 1997.

HYDRO-QUÉBEC, « Production privée (Cogénération au gaz / Énergie renouvelable) : État de la situation au 31 octobre 1995 », Direction Planification Opérationnelle, 30 novembre 1995.

HYDRO-QUÉBEC, « Profil financier 1995 - Horizon 1998 », Relations avec les investisseurs, 1996.

HYDRO-QUÉBEC, Rapports annuels 1992 à 1997.

HYDRO-QUÉBEC, « Rapport particulier sur la production privée historique de 1987 à 1995 », 6 juin 1995.

HYDRO-SHERBROOKE, « Rapport annuel 1995 », 1996.

JOBIN, Carol, « Les enjeux économiques de la nationalisation de l'électricité (1962-1963) », Montréal, Éditions coopératives A. Saint-Martin, 1978.

KWOKA, John E. Jr, « Public vs private ownership and economic performance : evidence from the U.S. electric power industry »,

Harvard Institute of Economic Research, Harvard University, février 1995.

LACHARITÉ, Manon, « L'énergie au Québec ; pour une véritable stratégie durable », Union québécoise pour la Conservation de la nature (UQCN), janvier 1998.

LAUZON, Léo-Paul, « Analyse socio-économique - Hydro-Québec, une analyse de rentabilité réaliste », Département des sciences comptables, Université du Québec à Montréal, mars 1996.

LAUZON, Léo-Paul, et. al., « La privatisation de l'eau au Québec - Première partie : les expériences dans le monde », Chaire d'études socio-économiques, Université du Québec à Montréal, octobre 1996.

LEWIS, M. George et TALBOT, Richard E., « Hydro-Québec, un atout pour le Québec », RBC Dominion Valeurs Mobilières, 14 septembre 1993.

LORTIE, Marie-Claude, « Une coop du triangle noir en état de choc », *La Presse*, 14 janvier 1998.

MICHAUD, Éric et POIRIER, Martin, « Mémoire présenté par la Coalition contre la dénationalisation de l'électricité (CCDE) à la Commission de l'économie et du travail de l'Assemblée nationale », CCDE, janvier 1998.

MINISTÈRE DES RESSOURCES NATURELLES, « L'Énergie au service du Québec : une perspective de développement durable », 1997.

[282]

NOËL, André, « Électricité privée : Hydro-Québec perd des dizaines de millions », *La Presse*, 23 novembre 1995.

PETERS, Lon, « For-profit and non-profit firms : limits of the simple theory of attenuated property rights » *Review of Industrial Organization*, 1993.

POIRIER, Martin, « Analyse économique du projet des Chutes-de-la-Chaudière : une étude de cas sur la production hydro-électrique privée », Chaire d'études socio-économiques, Université du Québec à Montréal, septembre 1997.

RABEAU, Yves, « Les subventions et le secteur de l'électricité au Québec », Département des sciences administratives, Université du Québec à Montréal, novembre 1995.

RIVERAIN, François, « Production privée d'électricité : Hydro-Québec sera exclue des projets de moins de 50 mégawatts », *Les Affaires*, 30 novembre 1996.

ROBITAILLE, Mireille, « \$ 8.3 millions pour le réseau électrique municipal : à prendre ou à laisser », *St-Laurent*, 17 décembre 1980

SALPUKAS, Agis, « Concern Over Jobs Drives New Move for Cheaper Energy », *New-York Times*, 23 mars 1997.

S.E.C. TransAlta Énergie, *Prospectus*, Lévesque Beaubien Geoffrion, 12 mars 1998.

TABLE DE CONSULTATION POUR UN DÉBAT PUBLIC SUR L'ÉNERGIE, « Pour un Québec efficace », Gouvernement du Québec, 1996.

THIBODEAU, Marc, « La coop d'électricité va survivre », *La Presse*, 22 janvier 1998.

UNISON, « Privatisation de l'industrie de l'électricité du Royaume-Uni », novembre 1996.

VAN DE WALLE, Michel, « Kenworth se prépare pour sa seconde vie », *Le Journal de Montréal*, 4 avril 1998.

VILLE DE JONQUIÈRE, « Programme des dépenses en immobilisations - Année 1995 », 1996.

« Caillé défend le 'virage commercial' d'Hydro », *Le Devoir*, 8 février 1997.

• Cité de Rivière-du-Loup : Évaluation du réseau électrique », Lalonde, Girouard, Letendre & Associés, janvier 1980.

• États-Unis : La fusion des producteurs d'énergie se poursuit », *Le Devoir*, 23 décembre 1997.

[283]

• Évaluation du réseau de distribution d'électricité et d'éclairage », Cité de Rivière-du-Loup, 1979

- Inventaire des activités de recherche, développement et démonstration en énergie au Québec en 1992 », Débat public sur l'énergie, Gouvernement du Québec, 1995.

- Le plan d'Ubi Soft a de quoi faire saliver », *Le Devoir*, 19 mars 1997.

- Le potentiel et les enjeux d'une responsabilisation municipale accrue dans le domaine énergétique. », Union des municipalités du Québec, août 1995.

« Référendum-Électricité du 7 janvier : La Cité ouvre ses livres », *Le Portage*, 16 décembre 1980

[284]

[285]

À qui profite le démantèlement de l'État ?

ANNEXES

[Retour à la table des matières](#)

[286]

[287]

ANNEXE 1

ÉVOLUTION DU PROGRAMME DES SERVICES DENTAIRES
POUR LES ENFANTS (en milliers)

ANNÉES	COÛTS (\$)	NOMBRE DE SERVICES	PERSONNES ADMISSIBLES
1979	62 712	8 138	1 434
1980	76 152	9 075	1 526
1981	84 699	9 616	1 509
1982	77 176	7 274	1 487
1983	60 489	3 648	1 475
1984	60 886	3 655	1 473
1985	64 951	3 655	1 471
1986	70 489	3 608	1 478
1987	71 902	3 650	1 462
1988	73 800	3 674	1 467
1989	71 092	3 390	1 479
1990	76 127	3 456	1 488
1991	79 287	3 440	1 506
1992	64 110	2 445	1 514
1993	51 457	1 627	1 023
1994	50 931	1 619	1 021
1995	51 408	1 633	1 018
1996	51 625	1 639	966

Source : Statistiques annuelles de la Régie de l'assurance maladie du Québec.

[288]

ANNEXE 2

ÉVOLUTION DU PROGRAMME DE SERVICES OPTOMÉTRIQUES

ANNÉES	COÛTS (\$)	NOMBRE DE SERVICES	NOMBRE DE BÉNÉFICIAIRES
1979	18 974	1 782	920
1980	20 732	1 897	939
1981	23 323	2 020	974
1982	25 348	2 073	988
1983	29 970	2 204	1063
1984	32 925	2 386	1 132
1985	35 934	2 573	1 198
1986	38 196	2 735	1 256
1987	41 368	2 957	1 340
1988	44 414	3 180	1 426
1989	47 323	3 382	1 482
1990	53 266	3 614	1 556
1991	57 116	3 756	1 598
1992	48 624	3 256	1 359
1993	30 850	2 000	904
1994	24 574	1 567	735
1995	24 979	1 592	745
1996	25 717	1 633	765

Source : Statistiques annuelles de la Régie de l'assurance maladie du Québec.

[289]

ANNEXE 3

ÉVOLUTION DES DÉPENSES DU PROGRAMME
DE SERVICES DENTAIRES POUR LES ENFANTS

Années	En \$ courants	En \$ constants
1979	62 711 915	139 520 836
1980	76 152 447	153 903 514
1981	84 698 885	152 285 431
1982	77 175 650	125 159 285
1983	60 488 562	92 702 441
1984	60 885 668	89 428 463
1985	64 951 112	91 710 970
1986	70 488 792	95 579 552
1987	71 902 439	93 429 058
1988	73 800 366	92 163 428
1989	71 091 540	84 590 944
1990	76 127 195	86 408 038
1991	79 287 347	85 243 959
1992	64 110 122	67 892 619
1993	51 457 076	53 529 512
1994	50 931 108	52 878 473
1995	51 407 713	52 246 418
1996	51 624 567	51 624 567

Source : Statistiques annuelles de la Régie de l'assurance maladie du Québec.

[290]

ANNEXE 4
**ÉVOLUTION DES DÉPENSES DU PROGRAMME
 DE SERVICES D'OPTOMÉTRIQUES**

Années	En \$ courants	En \$ constants
1979	18 973 568	42 212 203
1980	20 731 788	41 898 785
1981	23 323 282	41 934 390
1982	25 347 597	41 107 359
1983	29 970 040	45 930 930
1984	32 924 595	48 359 426
1985	35 933 797	50 738 521
1986	38 195 768	51 791 701
1987	41 367 843	53 752 817
1988	44 414 442	55 465 677
1989	47 323 028	56 309 086
1990	53 266 499	60 460 045
1991	57 116 286	61 407 256
1992	48 623 688	51 492 486
1993	30 850 195	32 092 688
1994	24 573 726	25 513 310
1995	24 978 918	25 386 444
1996	25 716 923	25 716 923

Source : Statistiques annuelles de la Régie de l'assurance maladie du Québec.

[291] [292]

ANNEXE 5

Évolution au cours des dix dernières années des revenus, de l'actif
et du bénéfice net des cinq plus importantes compagnies d'assurances
au Canada (en millions \$, sauf %)

	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	%
Sun Life											
Revenus	10 721	10 483	9 430	8 271	8 031	7 828	7 003	5 687	4 960	4 651	130,5%
Actif	71 817	65 996	60 522	44 685	39 752	35 815	31 909	25 953	23 189	21 994	226,5%
Bénéfice net	485	407	304	151	234	268	225	239	248	153	217,0%
Financière Manuvie											
Revenus	9 893	8 636	8 088	7 460	6 950	6 741	6 482	5 951	5 481	5 144	92,3%
Actif	47 243	39 862	40 227	38 494	34 900	30 749	26 252	23 778	22 175	20 316	132,6%
Bénéfice net	503	481	281	187	85	201	124	222	117	137	267,2%
Great-West Ass.Vie 305											
Revenus	5 884	6 306	6 068	5 276	5 356	5 678	5 701	5 124	4 922	4 796	22,7%
Actif	40 341	36 713	34 295	30 431	26 535	22 717	20 904	18 890	17 224	15 495	160,3%
Bénéfice net	317	277	242	196	114	155	156	152	128	93	240,9%
Groupe d'assurances London											
Revenus	5 674	5 145	4 540	4 108	3 633	3 199	3 080	3245	2 925	2 505	126,5%
Actif	24 811	18 937	17 687	16 466	15 596	13 949	12 876	12 144	10 918	9 861	151,6%
Bénéfice net	150	138	121	132	126	116	114	97	86	76	97,4%

³⁰⁵ Les données pour la période de 1987 à 1992 ont été prélevées dans les des états financiers de « Great-West Lifeco Inc ». La différence entre ces dernières et celles provenant directement de « Great-West compagnie d'assurance vie », est presque négligeable.

	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	%
Canada-Vie											
Revenus ³⁰⁶	5 096	4 598	4 515	4 293	3 839	3 741	-	-	-	-	-
Actif	31 750	28 382	24 945	22 087	19 125	17 010	15 065	13 236	11 366	9 943	219.3%
Bénéfice net	229	180	112	137	140	199	186	136	118	127	80.3%
Cumulatif											
Actif	215 962	189 890	177 676	152 163	135 908	120 240	107 006	94 001	84 872	77 609	178.3%

³⁰⁶ Nous avons exclu les revenus de 1987 à 1990 de la présente analyse en raison des changements de présentation adoptés par la Canada-Vie en 1991.

[293]

ANNEXE 6

Évolution des primes d'assurance maladie par rapport à l'ensemble des primes d'assurance ³⁰⁷ (en millions \$, sauf %)

	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	%
Sun Life											
Primes – ass.-maladie	1 208	1 157	1 016	860	781	636	583	512	465	384	215.6%
Proportion sur l'ensemble des primes	19.8%	18.6%	17.0%	17.0%	16.0%	13.3%	13.7%	15.2%	16.0%	13.6%	45.6%
Autres primes	4 885	5 051	4 949	4 208	4 104	4 138	3 665	2 864	2 437	2 449	99.5%
Canada – vie ³⁰⁸											
Primes - ass.-maladie	544	444	388	310	308	306	373	175	286	251	116.7%
Proportion sur l'ensemble des primes 17.9%	16.0%	13.3%	11.2%	12.3%	12.5%	14.2%	8.5%	12.8%	13.4%	33.6%	
Autres primes	2 502	2 325	2 526	2 462	2 203	2 142	2 613	1 877	1 954	1 620	54.4%

³⁰⁷ Les données incluses dans ce tableau proviennent exclusivement des compagnie d'assurance Sun Life et Canada-Vie, respectivement première et cinquième au Canada en terme d'importance. Parmi les plus grandes compagnies d'assurances canadiennes, ces dernières sont les seules à présenter, dans une catégorie distincte, les primes découlant de l'assurance maladie.

³⁰⁸ Les données financières pour la période de 1991 à 1996 ont été redressées afin de respecter le mode de présentation adoptée par Canada-Vie en 1996.

[294]

ANNEXE 7**Achat de réseaux municipaux par Hydro-Québec depuis 1979**

Réseau municipal acheté	Année
Asbestos	1979
Beloeil	1979
Windsor	1979
Deauville	1980
Ste-Anne-de-Bellevue	1980
Chibougamau	1980
Rivière-du-Loup	1981
Grand-Mère	1982
Belleterre	vers 1986
Buckingham	1988
La Baie	1990
St-Ambroise	1991

[295]

ANNEXE 8

Investissements des réseaux municipaux
Ensemble des réseaux 309

Réseau municipal	Abonnés moyens	Dépenses en immobilisations (1991-1995)	
		Moyennes (en milliers \$)	Par client (en \$)
Alma	5063	1382	27,30
Amos	3085	756	24,51
Baie-Comeau	4886	3267	66,85
Coaticook	3344	2186	65,37
Magog	7298	1569	215,04
Sherbrooke	63753	7520	117,96
Westmount	9970	8237	82,62

309 Deux réseaux municipaux n'ont pu fournir l'information demandée.

ANNEXE 8 (suite)

Investissements des réseaux municipaux
Comparaison entre Hydro-Sherbrooke et Hydro-Québec

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Moyenne
Investissements en immobilisations – distribution ³¹⁰ (millions \$)							
Hydro-Québec	509	567	527	532	509	482	521
Hydro-Sherbrooke	5,8	6,3	5,8	12,3	7,3	5,9	7,2
Nombre d'abonnements (en milliers)							
Hydro-Québec	3 200	3 200	3 300	3 300	3 300	3 400	3 300
Hydro-Sherbrooke	60,8	62,2	63,2	64,1	65,3	66,1	63,6
Investissements par client (en \$)							
Hydro-Québec	159	177	160	161	154	142	159
Hydro-Sherbrooke	95	101	92	191	112	8	113

³¹⁰ Ces montants représentent les investissements totaux d'Hydro-Sherbrooke, excluant les investissements qui peuvent être attribués directement à la production.

[296]

ANNEXE 9

Qualité du service Comparaison entre Hydro-Québec et Hydro-Sherbrooke

Durée totale des interruptions par client desservi (en heures)				
	1993	1994	1995	Moyenne
Hydro-Sherbrooke	58	79	66	68
Hydro-Québec, distribution	39	35	30	35
Hydro-Québec, incluant le transport et la répartition	52	41	N/D	47

Comparaison entre Hydro-Sherbrooke et l'ACE

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Moyenne
Durée totale des interruptions par client desservi (en heures)							
Hydro-Sherbrooke	11,27	4,41	8,34	5,79	7,92	6,58	7,39
Association canadienne de l'électricité	4,55	4,24	3,34	3,36	N/D	N/D	3,88
Nombre moyen d'interruptions par client desservi							
Hydro-Sherbrooke	7,52	5,20	7,32	4,93	7,51	5,11	6,27
Association canadienne de l'électricité	4,03	3,55	3,06	2,97	N/D	N/D	3,40

[297]

ANNEXE 10.

Dépenses discrétionnaires des réseaux municipaux
Dépenses en formation du personnel pour les réseaux municipaux

	Nombre d'employés	Dépenses de formation (en \$)	Formation par employé (en \$)
Alma	18	Non-quantifié	Non-quantifié
Amos	13	1 280	98,46
Baie-Comeau	21	1 936	92,19
Coaticook	11	Non-disponible	Non-disponible
Joliette	26	aucune formation	aucune formation
Jonquière	48	Non-quantifié	Non-quantifié
Magog	26	479	18,42
Sherbrooke	165	71 160	431,27
Westmount	38	14 402	379,00

Dépenses de formation : comparaison
entre Hydro-Québec et Hydro-Sherbrooke

	Dépenses de formation (milliers de \$)		Dépenses de formation par employé		En % de la masse salariale
	1994	1995	1994	1995	1995
Hydro-Québec	49 000	48 000	1 929	1 931	3,8%
Hydro-Sherbrooke	87	153	512	927	2,2%

Santé et sécurité au travail :
comparaison entre Hydro-Québec et Hydro-Sherbrooke
(nombre d'accidents par million d'heures travaillées)

	1991	1992	1993	1994	1995	Moyenne
Hydro-Québec	26	19	17	13	12	174
Hydro-Sherbrooke ³¹¹	47	44	31	44	35	402

³¹¹ Pour rendre les données comparables, les accidents à Hydro-Sherbrooke ont été ramenés sur la même base qu'Hydro-Québec. Nous avons calculé 2 000 heures par employé à temps plein et 1000 heures par employé à temps partiel.

[298]

ANNEXE 11

Variation du nombre d'emplois dans l'industrie de l'électricité
en Grande-Bretagne, du 31 mars 1990 au 31 décembre 1995

	31/03/1990	31/12/1995	Variation en %
Sociétés régionales de l'électricité (12 entreprises)	84 501	56 998	-32,5%
Compagnies de production (6 entreprises)	55 276	30 381	-45,0%
Compagnie de transport (1 entreprise)	6 442	4 413	-31,5%
TOTAL (19 entreprises)	146 219	91 792	-37,2%

[299]

ANNEXE 12

Rémunération globale des directeurs des services publics
Privatisés ³¹² en Grande-Bretagne, (en milliers de livres sterling)

nombre de directeurs	Rémunération			variation en pourcentage
	avant la privatisation	en 1996		
Sociétés régionales de l'électricité (9 entreprises)	85	2 313,0	10 427,3	+351%
National Power (production d'électricité)	14	646,0	3 088,8	+378%
Sociétés régionales des eaux (7 entreprises)	71	1 324,0	6 474,9	+389%
British Telecom et British Gaz	25	984,0	6 900,0	+601%
TOTAL (19 entreprises)	195	5267,0	2 6891,0	+411%
Salaire hebdomadaire moyen en G.B.		184,7£	352,0£	+91%

³¹² La rémunération comprend les salaires, les avantages imposables, les primes de rendement et les cotisations au régime de retraite. Elle ne comprend pas les options d'achat d'actions.

[300]

ANNEXE 13

Variation de la valeur des actions des compagnies
britannique d'électricité du 10 décembre 1990 au 31 juillet 1996

	Valeur estimée au 31 juillet 1996 (en pence) ³¹³	Gain pour les actionnaires
Compagnies indépendantes au 31 juillet 1996		
East Midland Electricity	840p	+250%
London Electricity	814p	+239%
Northern Electricity	924p	+285%
Southern Electricity	820p	+242%
Yorkshire Electricity Group	845p	+252%
Compagnies ayant subi une prise de contrôle		
Eastern Group	975p	+306%
Manweb	1015p	+323%
Midlands Electricity	1146p	+378%
Norweb	1157p	+382%
Seeboard	1270p	+429%
South Wales Electricity	1143p	+376%
South Western Electricity	965p	+302%

³¹³ Les actions ont toutes été émises au prix initial de 240 pence.

[301]

ANNEXE 14

Liste des dix premiers organismes de recherche et développement en énergie au Québec (1992) 314

Organisme	R-D, en milliers de \$
Hydro-Québec	140 929
Alcatel Cables Canada	8 000
Centre de technologies du gaz naturel	5 131
Général Électrique du Canada	4 949
Asea Brown Boveri	4 600
INRS énergie matériaux	3 745
Centre d'innovation en transport d'énergie	1 489
Agropur Coopérative agro-alimentaire	1 423
Noranda	1 200
Venmar ventilation	1 020

314 « Inventaire des activités de recherche, développement et démonstration en énergie au Québec en 1992 », Débat public sur l'énergie au Québec, Gouvernement du Québec, 1995

[302]

ANNEXE 15**Coût de l'électricité en Ontario pour le secteur résidentiel 315**
(au 1er juin 1995)

Ville ou région	¢ / Kwh
Ontario rural (haute densité)	10,12
Toronto	9,65
Sudbury	9,09
Hamilton	8,96
Kanata	8,89
North York	8,60
Gloucester	8,51
Windsor	8,28
Nepean	8,27
Ottawa	7,43
Écart, Ontario rural et Ottawa	2,69
Écart, en pourcentage	+36,2%

[303]

ANNEXE 16**Rentabilité des programmes d'efficacité énergétique ³¹⁶****Rentabilité globale**

	Coût total (millions \$ 1995)	Coût unitaire (¢/kWh 1995)
Coûts évités à long terme	1 215 M\$	5,8 ¢/kWh
Coûts des programmes	(295) M\$	-1,4 ¢/kWh
Coûts des participants	(260) M\$	-1,2 ¢/kWh
Moindre coût des ressources	660 M\$	3,2 ¢/kWh

Rentabilité du participant

	Coût total (millions \$ 1995)	Coût unitaire (¢/kWh 1995)
Facture évitée	1 160 M\$	5,5 ¢/kWh
Contribution des participants	(260) M\$	-1,2 ¢/kWh
Moindre coût des ressources	900 M\$	4,3 ¢/kWh

Impact pour Hydro-Québec

	Coût total (millions \$ 1995)	Coût unitaire (¢/kWh 1995)
Coûts évités à long terme	1215 M\$	5,8 ¢/kWh
Perte de revenus ³¹⁷	(985) M\$	-4,7 ¢/kWh
Rentabilité des programmes	230 M\$	1,1 ¢/kWh
Coûts des programmes	(295) M\$	-1,4 ¢/kWh
Rentabilité nette	(65) M\$	0,3 ¢/kWh

³¹⁶ HYDRO-QUÉBEC, « L'équilibre énergétique, l'efficacité énergétique et l'hydraulicité.- Rapport particulier au 31 décembre 1995 »

³¹⁷ L'écart entre la facture évitée de 1 160 millions \$ pour les clients et la perte de revenus de 985 millions \$ pour Hydro-Québec s'explique par les taxes à la consommation et la taxe de 3% sur le revenu brut d'Hydro-Québec prélevées par les gouvernements.

[304]

ANNEXE 17

Tarifs d'électricité comparés de quelques villes ³¹⁸
canadiennes et américaines (Montréal = 100)

	Clients résidentiels	Clients de petite puissance	Clients de moyenne puissance	Clients de grande puissance
Villes canadiennes				
Montréal (Québec)	100	100	100	100
Toronto (Ontario)	161	131	140	166
Winnipeg (Manitoba)	97	71	72	83
Edmonton (Alberta)	124	112	106	91
Vancouver (C.-B.)	106	85	76	104
Villes américaines				
New-York (New-York)	333	250	251	272
Boston (Massachusetts)	276	221	192	263
Chicago (Illinois)	216	167	166	205
Seattle (Washington)	91	65	80	115

³¹⁸ HYDRO-QUÉBEC, « Profil financier 1995 - Horizon 1998 », Relation avec les investisseurs, 1996.

[305]

ANNEXE 18

Ajustements pour Nouveler (en millions \$) ³¹⁹

ANNÉE	1992	1993	1994	1995	1996
Ajustement pour Cedars Rapids Transmission					
Bénéfice net de Nouveler	2,1	10,8	18,1	5,8	(12,8)
Amortissement CRT	4,7	4,3	4,3	4,4	
Dividende CRT	(4,5)	(17,1)	(18,4)	(19,4)	
Bénéfice net ajusté de Nouveler	2,1	1,0	5,3	8,3	(27,8)
Ajustement pour tenir compte de l'investissement d'Hydro-Québec					
Avoir de l'actionnaire moyen	4,9	50,6	99,9	102,9	91,4
Rendement normal sur l'avoir de l'actionnaire (11%)	0,5	5,6	11,0	11,3	10,1
Bénéfice net ajusté moins rendement normal sur l'avoir de l'actionnaire	1,6	(4,6)	(5,7)	(19,6)	(37,9)

³¹⁹ HYDRO-QUÉBEC, « Historique financier et statistiques diverses », Division Analyses et Statistiques, 1996.

[306]

ANNEXE 19**Ajustements au bénéfice net d'Hydro-Québec (en millions \$)
Sommaire des ajustements au bénéfice net d'Hydro-Québec**

	1992	1993	1994	1995	1996
Tarifs avantageux pour le résidentiel	604	619	631	623	648
Contrats à partage de risques et de bénéfices ³²⁰	241	325	300	187	187*
Taxe sur le capital ³²¹	231	259	256	300	324
Frais de garantie d'emprunt ³²²	151	164	174	192	192
Production privée ³²³	3	5	22	39	59
Nouveler	(2)	5	6	20	38
TOTAL DES AJUSTEMENTS	1228	1377	1389	1361	1448

* estimation

Calcul d'un taux de rendement sur l'avoir de l'actionnaire ajusté

	1992	1993	1994	1995	1996
Bénéfice net	724	761	667	390	520
Ajustements	1 228	1 377	1 389	1 361	1 448
Bénéfice avant impôts ajusté	1 952	2 138	2 056	1 751	1 968
Avoir de l'actionnaire moyen	9 759	10 502	11 216	11 744	12 199
Rendement de l'avoir de l'actionnaire (avant impôts)	20.0%	20.4%	18.3%	14.9%	16.1%

Fin du texte

³²⁰ Léo-Paul Lauzon, « Analyse socio-économique : Hydro-Québec, une analyse de rentabilité réaliste », mars 1996. (p. 9)

³²¹ HYDRO-QUÉBEC, rapports annuels 1992-1996.

³²² HYDRO-QUÉBEC, rapports annuels 1992-1996.

³²³ Léo-Paul Lauzon, « Analyse socio-économique : Hydro-Québec, une analyse de rentabilité réaliste », mars 1996. (p. 7)