

## Services alimentaires

Le privé met le pied dans  
la porte des hôpitaux

Léo-Paul Lauzon et Martin Poirier

Article paru dans *l'aut' journal*, n° 137, 15 mai 1995.

## Services alimentaires

Le privé met le pied dans  
la porte des hôpitaux

Léo-Paul Lanson et Martin Poitier

Article paru dans l'ant. journal, n° 137, 12 mai 1992.

Le coût d'un jour-repas dans un centre hospitalier est supérieur de 2,25 \$ ou 10,5 % dans un service alimentaire privatisé à celui en vigueur dans un service géré par l'État. C'est ce que démontre une analyse socio-économique qui compare 5 services alimentaires de centres hospitaliers déjà privatisés à 23 autres services de taille comparable gérés par l'établissement. De plus, la privatisation se fait au profit de firmes étrangères, principalement américaines, et contribue à l'exode des capitaux. Enfin, l'étude contredit le rapport de la firme Price Waterhouse, commandé par l'ex-gouvernement libéral et rendu public en janvier 1995, qui encourageait le partenariat entre les secteurs privé et public sans pourtant faire la démonstration de la rentabilité de cette option.

Les services alimentaires constituent une dépense d'exploitation importante pour le réseau hospitalier québécois. Au cours des deux années précédentes, les dépenses engagées à ce chapitre ont été de l'ordre de 600 millions de dollars annuellement, ce qui représente environ 5 % des dépenses de l'ensemble du réseau hospitalier.

Près de 20 000 personnes sont employées dans les services alimentaires, soit 12 000 à temps plein et 8 000 à temps partiel, produisant chaque année près de 100 millions de repas, qui sont servis dans plus de 500 établissements de soins de santé. Plus de 90 % des dépenses des services alimentaires sont engagées pour les bénéficiaires, la balance représentant les dépenses des cafétérias pour les non-bénéficiaires, soit les employés des établissements et les visiteurs (bénéficiaires des cliniques externes, proches des bénéficiaires devant demeurer à l'établissement plusieurs heures, etc).

Les services alimentaires des établissements de santé se distinguent d'un service d'hôtellerie normal par leurs objectifs thérapeutiques. Les repas servis visent, comme tout autre soin prodigué

aux bénéficiaires, à aider au rétablissement et à prévenir d'autres problèmes de santé, d'où les coûts additionnels liés à la nutrition clinique. De ce fait, il y a une limite à la réduction tous azimuts des coûts des repas.

Le coût jour-repas (ou coût unitaire) tient compte de la production des repas, de leur distribution aux bénéficiaires et des coûts liés aux diètes thérapeutiques. Le coût unitaire total peut être divisé en trois composantes : le coût unitaire de la main-d'oeuvre, le coût unitaire des services achetés (mets déjà préparés, honoraires de gestion de firmes privées) et le coût unitaire des fournitures (aliments non préparés).

### **Profits, salaires exorbitants et coûts supplémentaires**

Notre analyse, qui compare les six établissements qui ont confié la gestion de leurs services alimentaires à une entreprise privée à un échantillon de 214 établissements, soit environ 43 % des services alimentaires d'établissements de soins de santé, démontre que le coût unitaire est supérieur en moyenne de 2,25 \$.

Dans le cas de ces établissements, la hausse de 3,26 \$ des services achetés par jour-repas n'est pas compensée par une baisse significative des coûts de main-d'oeuvre et de fournitures. L'écart entre le public et le privé peut s'expliquer par le profit qu'exige le secteur privé pour la gestion du service alimentaire. Ce profit doit nécessairement être inclus aux frais de gestion facturés à l'établissement ou aux prix chargés aux bénéficiaires.

Il faut également tenir compte des salaires versés aux administrateurs et aux dirigeants qui sont substantiellement plus élevés dans le privé. Il n'est pas rare de voir le traitement annuel d'un haut dirigeant du secteur privé, compte tenu des options d'achat d'actions et autres rémunérations indirectes, dépasser le million de dollars. Ces salaires exorbitants se retrouvent inévitablement dans les honoraires de gestion et autres frais facturés aux établissements.

D'autres coûts doivent aussi être considérés. Mentionnons les coûts liés à la négociation et à la rédaction des contrats, ceux liés à l'inspection et au respect des normes, etc. Pour maintenir leur niveau de rentabilité, les firmes privées doivent nécessairement

refiler leur part de ces nouveaux coûts aux établissements de santé et aux bénéficiaires.

***Avec la privatisation,  
une perte de contrôle sur les coûts***

L'expérience de la privatisation des services alimentaires, en particulier celle de l'Hôpital La Providence de Magog, montre bien que la privatisation de la gestion ou de la production amène généralement une hausse des coûts à plusieurs niveaux.

L'établissement doit en effet couvrir les frais d'opération et le profit de la firme privée et perd le contrôle sur ses frais d'exploitation, dont le coût des fournitures, sans parler de la perte de contrôle sur la qualité des repas servis, ce qui peut aussi causer un sérieux problème lorsque le principal objectif de la firme privée est la maximisation des profits.

Lorsque la firme privée qui administre le service alimentaire est aussi le fournisseur de ce service, une hausse graduelle des prix est presque inévitable. De plus, l'entrepreneur privé aura intérêt à ne pas trop s'inquiéter d'une utilisation inefficace de ces fournitures, puisqu'une telle situation lui permet de vendre davantage ses propres produits.

Finalement, il arrive souvent que la privatisation de la production amène une dépendance de l'établissement envers l'entreprise privée. Celle-ci se retrouve alors en position de force pour augmenter ses prix lors de la renégociation du contrat. Il peut s'avérer moins coûteux à court terme pour un établissement d'accepter les conditions de l'entreprise privée plutôt que de réembaucher du personnel et de racheter de l'équipement pour récupérer le service. Il faut donc faire attention aux entreprises qui offrent des termes alléchants pour un premier contrat, dans l'espoir de réaliser d'importants profits plus tard, lorsque le contrat vient à terme et qu'il faut le renégocier.

Un des arguments fréquemment utilisés pour justifier le recours au secteur privé est l'expertise qu'ont les firmes privées dans ce domaine, contrairement aux administrateurs des hôpitaux. Cet argument relève davantage du cliché et de la démagogie que de

fondements objectifs. En effet, les établissements de soins de santé ont une longue expérience dans la gestion des services alimentaires. De plus, absolument rien ne les empêche d'engager eux-mêmes des cadres compétents ayant une solide expérience dans l'industrie de l'alimentation, sans passer pour autant par une firme privée. Les établissements publics peuvent faire aussi bien et souvent mieux que le privé.

### ***Price Waterhouse: une étude bidon de 200 000 \$***

Dans la foulée de la loi 198 visant à réduire de 12 % les effectifs du secteur public, l'ex-gouvernement libéral confiait en 1993 à la firme Price Waterhouse le mandat d'étudier les rationalisations possibles dans les services alimentaires du réseau soci-sanitaire. Dans son étude, réalisée au coût de 200 000 \$, la firme Price Waterhouse vante en long et en large les nombreux mérites du secteur privé et, comme il fallait s'y attendre, propose une « diminution progressive de l'implication de l'État québécois dans les services alimentaires ».

Malheureusement, il nous est difficile de corroborer ou de contester les chiffres de Price Waterhouse sur le secteur privé, puisque ceux-ci brillent par leur absence ! De nombreuses réalisations de firmes privées sont citées en exemple, sans qu'aucune de ces firmes ne soit nommée et sans qu'aucune donnée ne soit fournie !

Les rares données quantitatives sur les économies potentielles réalisables proviennent d'une entreprise privée, Marrack Watts inc., consultante en services alimentaires. Le rapport de la firme Price Waterhouse n'explique pas pourquoi elle a dû avoir recours aux services de Marrack Watts, alors qu'elle disposait déjà de l'expertise de la firme de consultation Savoie et Associés.

Ce rapport ne précise pas non plus comment ces estimations, par ailleurs très détaillées, ont été obtenues, ni sur quelles bases nous pouvons nous y fier, se contentant de reproduire les données d'une compagnie qui a tout à gagner d'une éventuelle privatisation des services alimentaires. Cette sérieuse lacune méthodologique apporte peu de crédibilité à l'argumentation de Price Waterhouse.

### **Quelle concurrence?**

Le rapport de Price Waterhouse ne se contente pas seulement de vanter les mérites du secteur privé, mais aussi les bienfaits et les vertus d'une saine concurrence. Price Waterhouse affirme que la compétition permet une meilleure efficacité, encourage l'innovation et mobilise davantage les employés.

Mais regardons les choses d'un peu plus près. Sur sept établissements qui ont recours aux services d'une firme privée, quatre contrats ont été alloués à Sodexho. Si on tient compte de l'Hôpital La Providence de Magog, qui faisait aussi affaire avec Sodexho avant de reprendre la gestion de son service alimentaire, c'est cinq hôpitaux sur huit, soit 62,5 % des établissements, qui ont choisi cette firme. Est-ce là la « saine compétition » dont parle la firme Price Waterhouse?! Face à une telle mainmise d'une seule firme, américaine de surcroît, nous pouvons questionner le bien-fondé de remplacer un monopole public par un oligopole privé contrôlé exclusivement par des étrangers. Les profits empochés au Québec au détriment du système de santé public sont expatriés à l'étranger! Un bel exemple de distribution équitale de la richesse!

### **Charité bien ordonnée...**

Enfin, pour compléter le portrait, la firme Price Waterhouse ne s'oublie pas lorsqu'elle émet ses recommandations. « Le Ministère, recommande-t-elle, doit créer un fonds de un million de dollars permettant aux établissements d'obtenir le financement pour la réalisation des études de révision opérationnelle. (...) Les régies régionales doivent mettre à la disposition des établissements une expertise externe ayant la capacité de porter un jugement sur la réalisation de la révision opérationnelle d'un service alimentaire. »

Price Waterhouse s'assure donc, par le biais de ses recommandations, d'alléchants contrats du ministère de la Santé et des Services sociaux. Faut le faire!

### **Privatisation à l'américaine**

Voici une brève analyse de sept services alimentaires privatisés pour la période de 1987 à 1994. Tous les montants sont exprimés en dollars constants de 1994.

#### *Centre hospitalier Mont-Sinaï*

Au cours de l'année de la privatisation à la firme américaine Sodexho, en 1992, le coût unitaire est passé de 18,97 \$ à 22,44 \$, soit une augmentation de 18,3 %. Cette forte augmentation est venue contrecarrer la baisse constante du coût unitaire qu'avait connue l'hôpital de 1988 à 1991, alors que le service alimentaire était sous l'administration de la direction de l'hôpital. La hausse du coût unitaire des services achetés et des fournitures explique à elle seule le coût plus élevé des repas servis.

#### *Centre hospitalier de St. Mary's*

La privatisation de la gestion du service alimentaire, confiée à la firme américaine Marriott en 1993, a provoqué une hausse immédiate du coût unitaire. Il est passé de 19,12 \$ en moyenne avant la privatisation à 22,29 \$ en 1993 et 22,44 \$ en 1994.

#### *Institut neurologique de Montréal*

Suite à la privatisation des services alimentaires au profit de la firme américaine Sodexho en 1988, le coût unitaire est resté stable durant trois ans pour ensuite monter en flèche en 1991. L'exemple de cet établissement montre bien que les firmes privées peuvent offrir un contrat alléchant durant les premières années, quitte à augmenter les coûts de façon importante par la suite.

#### *Hôpital Royal Victoria*

La gestion du service alimentaire a été confiée à la firme américaine Sodexho en 1987, puis à la firme française G.S.S. en 1994. De 1987 à 1994, le coût unitaire en dollars constants est passé de 19,49 \$ à 22,61 \$, soit une augmentation de 16 %.

### *Promotions sociales Taylor-Thibodeau*

Versabec, une filiale de la firme américaine ARA Services, assure la gestion du service alimentaire depuis environ 20 ans. De 1987 à 1994, le coût jour-repas a augmenté de 10,6%.

### *Hôpital de Montréal pour enfants*

La privatisation du service alimentaire par la firme américaine Sodexho en 1991 s'est soldée par une hausse moyenne du coût unitaire de 0,86 \$. La réduction du coût unitaire en 1994 est attribuable, non pas à une amélioration de la productivité, mais plutôt à une forte augmentation de la quantité de repas vendus aux non-bénéficiaires. Ces repas servis à la cafétéria coûtent moins cher à produire et à distribuer.

### *Hôpital juif de réadaptation*

De tous les établissements étudiés, c'est le seul qui a su réduire ses coûts depuis la privatisation de la gestion de son service alimentaire par Sodexho en 1989.

### ***L'Hôpital La Providence de Magog reprend en main le service alimentaire après l'avoir privatisé!***

En 1987, la direction de l'Hôpital La Providence de Magog avait confié le projet de réingénierie et la gestion du service alimentaire à la compagnie Sodexho, une filiale d'une importante firme américaine spécialisée dans la gestion de services alimentaires. Entre 1987 et 1989, le coût unitaire des achats et des fournitures a connu une hausse spectaculaire de 30,5% par année, comparativement à une hausse annuelle de seulement 4,3% de l'indice du coût de la vie. De plus, l'administration du service alimentaire par Sodexho a donné lieu à une augmentation des coûts directs bruts en dollars constants de 177 220 \$, soit 12,8% en trois ans.

Devant cette hausse effrénée des coûts, la nouvelle direction de l'hôpital a repris le service alimentaire en main dès 1990. Même si le nombre de repas servis est resté relativement semblable et même si le nombre d'heures rémunérées est resté le même, les coûts

directs bruts, en dollars de 1994, ont pu être réduits de 272 208 \$ de 1989 à 1991. Le coût unitaire, toujours en dollars de 1994, est passé de 20,93 \$ à 18,17 \$ durant la même période, soit une baisse de 17,1% ou de 2,76 \$.

### **Le secteur public domine le tableau d'honneur de la performance**

Nous avons comparé les cinq centres hospitaliers de Montréal et Laval où la gestion a été confiée à une firme privée, soit l'Hôpital juif de réadaptation, le Centre hospitalier de St. Mary's, l'Hôpital Royal Victoria, l'Hôpital de Montréal pour enfants et l'Institut neurologique de Montréal, à d'autres établissements comparables des mêmes régions. Nous avons donc retenu 23 établissements à gestion étatique dans les régions de Montréal et Laval. Seuls les établissements dont le nombre de repas servis et le nombre de lits autorisés étaient situés à l'intérieur d'une fourchette comparable ont été retenus.

Dans le tableau ci-dessous, les 28 établissements sont placés en ordre de coût unitaire pour les services alimentaires. On remarque que, pour l'année 1994, aucun service alimentaire à gestion privée n'occupe le premier quartile des 25% d'établissements les plus performants. Ils se retrouvent plutôt à la queue, quatre d'entre eux rejoignent les 50% des établissements les moins performants.

Ajoutons que des cinq services alimentaires privés, quatre ont connu une hausse de leur coût unitaire de 1993 à 1994. Pour les services alimentaires gérés par les établissements, 10 services sur 23 ont réussi à réduire leur coût unitaire, une très bonne performance comparativement aux établissements à gestion privée (en caractères gras dans le tableau).

## ANNÉE 1994

NOM DE L'ÉTABLISSEMENT	Coût unitaire
<b>PREMIER QUARTILE</b>	
Hôpital Rivière-des-Prairies	14,43
Hôpital Catherine-Booth	17,30
Cité de la santé de Laval	18,43
Hôpital Marie-Clarac	18,76
Institut de cardiologie de Montréal	18,96
C.H. général du Lakeshore	18,96
C.H. de Verdun	19,46
<b>DEUXIÈME QUARTILE</b>	
Hôtel-Dieu de Montréal	20,03
C.H. Fleury	20,59
Hôpital Bellechasse	20,64
C.H. Saint-Michel	20,72
<b>Hôpital juif de réadaptation</b>	<b>20,78</b>
Hôpital Sainte-Justine	21,48
Hôpital Jean-Talon	21,66
<b>TROISIÈME QUARTILE</b>	
Hôpital juif Sir Mortimer Davis	22,08
C.H. Douglas	22,31
<b>C.H. de St. Mary's</b>	<b>22,44</b>
C.H. de Saint-Laurent	22,46
<b>Hôpital Royal Victoria</b>	<b>22,61</b>
Hôpital général LaSalle	22,95
<b>Hôpital de Montréal pour enfants</b>	<b>23,24</b>
<b>QUATRIÈME QUARTILE</b>	
C.H. Reddy Memorial	25,17
Institut de réadaptation de Montréal	25,59
<b>Institut neurologique de Montréal</b>	<b>28,53</b>
Hôpital Sainte-Jeanne-d'Arc	30,08

**Comment faire des économies?**

Voici sept propositions permettant de faire des économies dans les services alimentaires des hôpitaux.

1. Récupérer à l'intérieur du réseau public la gestion des services alimentaires actuellement privatisés. Les sept établissements étudiés pourraient récupérer 1,7 million de dollars. Le montant s'élève à 2,5 millions si on l'étend à l'ensemble du réseau.
2. Améliorer l'utilisation de la capacité des établissements. En haussant l'utilisation à un minimum de 95 %, les services alimentaires étudiés économiseraient 5,7 millions, soit 8,3 millions dans l'ensemble du réseau. Plusieurs établissements ontariens offrent présentement des repas préparés ou un service de traiteur à des clients externes. Trop souvent, les sociétés d'État et les organismes publics sont fortement limités dans leurs activités et l'État leur interdit de s'engager dans des avenues rentables, comme le fait n'importe quelle firme du secteur privé.
3. Réduire le nombre de cadres. L'étude de la firme Price Waterhouse démontre que le taux d'encadrement est plus élevé que la norme généralement acceptée de 5 % pour de tels services. Cette firme chiffre les économies potentielles à 3 millions de dollars.
4. Ramener la production de sept à cinq jours, simplifier les menus et utiliser davantage de recettes standardisées. Cette solution nécessiterait toutefois d'importants investissements, puisque peu d'établissements possèdent la technologie de production et l'espace d'entreposage nécessaires pour fonctionner sur cinq jours.
5. Plusieurs établissements offrant des soins de courte durée proposent un menu s'étalant sur 10 jours, 20 jours ou même plus. La diversité du menu n'apporte aucun avantage additionnel aux bénéficiaires. Évidemment, une telle remarque ne s'applique pas aux établissements de soins de longue durée, où la diversité des menus a un impact direct sur la qualité de

vie des bénéficiaires.

6. Fournir davantage les achats de groupe. Environ 50% des achats de fournitures sont réalisés par le biais d'achats de groupe qui permettent d'obtenir des réductions.
7. Rendre les cafétérias plus attrayantes. Après avoir investi pour rénover sa cafétéria et améliorer son menu, le General Hospital of Ottawa a substantiellement accru ses ventes auprès des non-bénéficiaires.
8. Offrir de la formation au personnel. La formation du personnel est déficiente. La main-d'oeuvre dans les services alimentaires étant très stable, le réseau hospitalier bénéficierait au maximum de cette formation.

En tenant compte seulement des solutions à court terme que nous avons pu quantifier, soit la récupération de la gestion des services alimentaires privatisés, l'utilisation de la capacité excédentaire pour produire à des clients externes et la réduction de l'encadrement, les économies potentielles atteignent 14,6 millions de dollars.

Léo-Paul Lauzon et Michel Bernard

- Comment faire des économies? Les bénéficiaires...
6. Fournir davantage les soins de groupe. Environ 50% des soins sont fournis en groupe. Les soins de groupe sont plus économiques que les soins individuels. Les soins de groupe peuvent être fournis par le biais d'un seul technicien, ce qui permet d'obtenir des réductions.
  7. Réduire les catégories plus attractives. Après avoir investi pour rénover sa catégorie et améliorer son menu, le General Hospital of Ottawa a subitement accru les ventes de la catégorie de moins de 25 ans. Les ventes ont augmenté de 25%.
  8. Offrir de la formation au personnel. La formation du personnel est essentielle à la réussite de toute entreprise. La formation peut être offerte sous forme de séminaires, de conférences, de ateliers, etc. La formation peut être offerte à l'ensemble du personnel ou à des groupes spécifiques. La formation peut être offerte à l'ensemble du personnel ou à des groupes spécifiques. La formation peut être offerte à l'ensemble du personnel ou à des groupes spécifiques.
- Plusieurs établissements offrent présentement des repas préparés ou un service de traiteur à des clients externes. Bien souvent, les services alimentaires privés, à l'exception de la cuisine excédentaire pour produire à des clients externes et la réduction de l'investissement en équipements, ont permis de réaliser des économies potentielles allant de 1,0 million de dollars à 3 millions de dollars, comme le fait n'importe quelle firme du secteur privé.
3. Réduire le nombre de cadres. L'étude de la firme Price Waterhouse démontre que le taux d'encadrement est plus élevé que la norme généralement acceptée de 5% pour de tels services. Cette firme chiffre les économies potentielles à 3 millions de dollars.
  4. Ramener la production de sept à cinq jours, simplifier les menus et utiliser davantage de recettes standardisées. Cette solution nécessiterait toutefois d'importants investissements, puisque peu d'établissements possèdent la technologie de production et l'espace d'entreposage nécessaires pour fonctionner sur cinq jours.
  5. Plusieurs établissements offrant des soins de courte durée proposent un menu s'étalant sur 10 jours, 20 jours ou même plus. La diversité du menu n'apporte aucun avantage additionnel aux bénéficiaires. Évidemment, une telle remarque ne s'applique pas aux établissements de soins de longue durée, où la diversité des menus a un impact direct sur la qualité de

## La braderie du Mont-Ste-Anne aux Américains

Comme s'il n'allait plus neiger  
en hiver!

*Évaluation de la dette publique et du gouvernement*  
Léo-Paul Lauzon et Michel Bernard

Le gouvernement libéral disposait pourtant d'une analyse de Merrill Lynch effectuée en 1992 et qui situait la valeur des actifs d'opérations dans une fourchette de 16,3 à 27,2 millions de dollars. Il a préféré accorder une foi aveugle à une étude de KPMG qui évaluait les mêmes actifs entre 9,3 millions et 17,2 millions de dollars. Rappelons que notre propre évaluation est actuellement de 17,4 millions de dollars. L'étude de KPMG est beaucoup trop conservatrice, car elle évalue les actifs en se basant sur les résultats

214

La praderie  
du Mont-St-Anne  
aux Américains

Comme s'il n'allait plus neiger  
en hiver!

Léo-Paul Lanson et Michel Bernard

Peu avant les élections provinciales de 1994, le gouvernement libéral de Daniel Johnson organisa une vaste vente de feu, privatisant en un court laps de temps plusieurs sociétés et biens appartenant à l'État. C'est ainsi que le Mont-Sainte-Anne (MSA) fut cédé le 31 août, douze jours seulement avant les élections. Auparavant propriété de la Sépaq, une société d'État québécoise, le MSA a été cédé au consortium américano-québécois Club Resort Inc. – Développement Bromont inc. contrôlé à 60 % par l'entreprise américaine Club Resort Inc. Nous estimons qu'un cadeau d'au moins 22 millions de dollars a été offert à l'acheteur par le gouvernement à l'occasion de cette vente.

Le gouvernement libéral a agi en mauvais gestionnaire en ne cessant de déprécier le MSA et en retenant les scénarios les plus apocalyptiques pour en faire l'évaluation. Par exemple, il a beaucoup insisté sur la perte comptable annuelle de l'ordre de 2 à 3 millions de dollars qui est enregistrée depuis 1992 par le MSA. On a mis l'emphase sur la mauvaise apparence que cela donnait aux livres du gouvernement. Quelle est donc la logique pour un vendeur de faire ressortir les plus mauvaises évaluations et rabaisser ainsi le prix de vente?

### ***Évaluation de la perte subie par le gouvernement***

Le gouvernement libéral disposait pourtant d'une analyse de Merrill Lynch effectuée en 1992 et qui situait la valeur des actifs d'opérations dans une fourchette de 16,3 à 27,2 millions de dollars. Il a préféré accorder une foi aveugle à une étude de KPMG qui évaluait les mêmes actifs entre 9,3 millions et 17,2 millions de dollars. Rappelons que notre propre évaluation est actuellement de 17,4 millions de dollars. L'étude de KPMG est beaucoup trop conservatrice, car elle évalue les actifs en se basant sur les résultats

récents teintés par la récession et les mauvaises conditions climatiques des dernières années.

L'offre du consortium est de 11 millions de dollars pour les actifs d'opérations. Le gouvernement prétend avoir reçu une offre à l'intérieur de la fourchette. Il faudrait ajouter: une offre au bas de la fourchette de la plus basse des évaluations. Cette baisse dramatique entre les deux évaluations, à deux années d'intervalle et avec la même méthode d'évaluation, montre bien la subjectivité de telles études.

Manifestement, l'étude de KPMG a considéré que la récession se prolongerait durant plusieurs années et que le climat resterait défavorable au ski. Le gouvernement aurait dû se méfier du scénario d'apocalypse de la deuxième étude. Le ministre André Bourbeau, responsable de la privatisation du MSA, n'a d'ailleurs parlé que des mauvaises années dans ses communications pour justifier cette vente à rabais. Il faut aussi tenir compte du fait que la rentabilité du MSA était grevée artificiellement par un coût d'acquisition trop élevé de 23 millions de dollars par la Sépaq en 1985, selon les propres dires du gouvernement.

Une bonne partie de la perte de 22 millions de dollars que nous avons calculée vient aussi du fait que le gouvernement a cédé des dizaines de kilomètres carrés de terrains à 55 % de la valeur marchande. Ces terrains avaient au moment de la vente une valeur marchande de 25,6 millions de dollars selon la firme Racine, Larochelle et associés inc. Alors pourquoi ne pas avoir exigé l'inclusion de ces terrains dans l'offre ferme? Le gouvernement réserve l'exclusivité de ces terrains à l'acheteur pendant 35 ans et paie les taxes foncières en attendant. Cela revient à donner purement et simplement une option d'achat qui aurait pu se négocier à 11,5 millions de dollars.

Notre chiffre de perte de 22 millions est aussi très conservateur, car il ne tient pas compte de la valeur actuelle de terrains qui ont été donnés au consortium afin qu'il les développe. En réalité, selon nous, la perte totale se rapproche beaucoup plus de 30 millions pour les raisons suivantes:

- Les facteurs défavorables des trois dernières années liés à la conjoncture économique (récession) tirent à leur fin.
- La baisse importante de la valeur du dollar au cours des mois précédant la privatisation incitera les Québécois à skier ici et amènera son lot de touristes américains.
- Les acquéreurs n'auront pas à subir la contrainte imposée à la Sépaq par le gouvernement et pourront investir dans tout ce qui leur semble rentable.
- Les acquéreurs jouiront d'une réduction annuelle de l'ordre de 200 000 \$ dans leur compte de taxes foncières.
- Les employés de la Sépaq pourront revenir dans la Fonction publique québécoise. Cela aura pour effet de réduire la charge salariale du MSA qui embauchera les employés à un salaire moindre et alourdira les coûts de l'État.
- L'État québécois devra assumer pour au moins 1 million de dollars de frais de vente dont nous n'avons pas tenu compte dans notre étude.

#### **Des restrictions aux activités du MSA**

Pour redonner encore plus d'intelligibilité au phénomène, il faut comprendre pourquoi le MSA n'était présumément pas rentable ces dernières années. Citons M. Jean-P. Vézina, président et directeur général de la Sépaq au moment de la vente du MSA.

Il est donc faux de prétendre, du moins jusqu'à maintenant, que le Parc du Mont-Saint-Anne est non rentable. Cependant, il aurait pu l'être bien davantage si, d'une part, les investissements, comme ce fut le cas pour toutes les autres stations, avaient reçu l'aide de subventions gouvernementales et si, d'autre part, on avait laissé, comme ça se fait partout ailleurs, le Parc du Mont-Sainte-Anne s'impliquer dans les activités au pied de la montagne. (...) Tous les centres récréo-touristiques de la dimension du Mont-Sainte-Anne

tirent 25 % à 30 % de leurs revenus de l'hébergement, la restauration, les boutiques, etc. et tirent une autre très importante partie de leurs revenus dans des transactions immobilières. Ces deux champs d'activités ont été interdits à l'administration du Mont-Sainte-Anne, si bien qu'à peine 10 % des revenus proviennent d'autres sources que le ski<sup>1</sup>.

Autrement dit, le gouvernement libéral interdisait au Mont-Sainte-Anne de suivre les règles du marché qui lui auraient permis d'être rentable. On lui interdisait d'entrer dans des opérations rentables et on nourrissait ses concurrents de subventions gouvernementales qui lui étaient interdites. Une fois les résultats du Mont-Sainte-Anne minés par ces interdictions, on vend à un prix dégradé à un entrepreneur privé qui, lui, a tout le loisir d'entrer dans les opérations rentables.

On a contraint la société publique, la Sépaq, dans sa gestion du MSA, d'effectuer les activités les moins rentables de développement des équipements récréatifs comme le développement du ski et du golf et on l'a privée des opérations rentables relatives à l'hébergement, la restauration et les boutiques qui sont, il faut le souligner, rendues possibles grâce aux équipements récréatifs. On lui a aussi interdit le développement immobilier qui prend de la valeur justement à cause des équipements récréatifs.

Autrement dit, la société publique « subventionnait » par ses investissements en équipements récréatifs les autres activités privées des concessions qui récoltaient cette « externalité positive ». Il est outrageant que le gouvernement libéral ait tenté de masquer ces faits au grand public en déclarant simplement que la société publique n'était pas rentable par ses activités intrinsèques. On charge la société publique de développer des opérations rentables pour les autres et l'on nous dit ensuite que l'investissement public n'est pas rentable en soi : c'est une aberration.

Donc, pour corriger les chiffres concernant la valeur actuelle que représente le Mont-Sainte-Anne, il faudrait savoir à combien

---

<sup>1</sup> Allocution de M. Jean-P. Vézina lors d'une conférence organisée par la Chambre de commerce Beauport-Côte-de-Beauport, le 24 mars 1993.

se seraient élevés les bénéfices sans cette entrave gouvernementale dirigée contre les opérations les plus rentables. Évidemment, il y a ici une impasse méthodologique pour retracer de tels chiffres. Tout ce que l'on peut affirmer, c'est que la valeur actuelle des éléments d'opérations aurait été beaucoup plus élevée si le MSA avait eu les mains libres pour récolter les valeurs des opportunités rentables qu'elle créait par ses éléments d'opérations. C'est pourquoi nous jugeons qu'une valeur actuelle de 17,4 millions de dollars pour les actifs d'opérations est une estimation conservatrice de notre part. Car il faut rappeler que l'entrepreneur privé acheteur sera lui tout à fait libre de récolter les plus-values créées par les équipements récréatifs.

### **Autres considérations**

On doit également noter que cette vente à rabais entraînera une baisse de l'évaluation foncière pour MSA, ce qui entamera les revenus de taxes foncières de la municipalité de Beaufort. Le maire de cette municipalité déclare perdre 300 000 \$ de taxes foncières annuelles qu'il devra récupérer en taxant davantage les citoyens. Il faut aussi tenir compte du fait que les profits futurs appartiendront à 60 % à une firme américaine. Les dividendes prendront le bord des États-Unis. De plus, le gouvernement paiera des frais de transaction de l'ordre de 1 million de dollars, ce qui entamera sérieusement l'effet recherché de cette privatisation sur les finances publiques.

### **Transparence de la transaction**

Le manque de transparence légendaire qui entoure les privatisations est tout à fait condamnable. Il s'agit pourtant de fonds publics. Les faits devraient être complètement divulgués, car l'intérêt public est en cause. L'information sort difficilement et partiellement. Comment peut-on donner la réplique à l'aide d'informations partielles ? Le ministre des Finances André Bourbeau affiche son agacement dans les journaux quant aux informations qui circulent. A-t-il quelque chose à cacher ?

Et dire que quelques jours avant la vente finale, monsieur Bourbeau fustigeait ses fonctionnaires de la Sépaq pour avoir divulgué de l'information pertinente au public. Il nous semble plutôt absurde de blâmer les fonctionnaires de faire preuve de transparence et de faire, somme toute, le travail du ministre en informant le public. Monsieur Bourbeau s'est plaint du fait qu'il n'y ait jamais eu de couverture médiatique aussi importante pour les 39 autres privatisations mises de l'avant par le gouvernement libéral. Forcément, le public et les journalistes n'ont jamais eu accès à autant d'informations dans le passé.

### **Conclusion**

Comment peut-il se faire que le MSA ait été vendu à la Sépaq 21 millions de dollars en 1985, et qu'après des investissements de 43,5 millions, il soit revendu à seulement 15 millions neuf ans plus tard ? L'erreur du gouvernement libéral vient de sa hâte à vendre cette société d'État. Il a créé lui-même un scénario de liquidation. Une hâte affichée et publicisée invite les acquéreurs potentiels à faire des offres très basses.

Le gouvernement a annoncé sa démarche générale de privatisation en 1986 et l'a réitérée dans le discours du budget de 1994-1995. Mais le gouvernement libéral et la députation font trop ouvertement une profession de foi anti-étatiste pour que les entrepreneurs privés ne sentent pas la bonne affaire et l'optique de liquidation. Une des erreurs du gouvernement libéral a été d'empêcher la Sépaq et le MSA d'entrer dans les activités les plus lucratives car, disait-il à partir d'une définition idéologique d'un bien public, ce n'est pas la mission d'un gouvernement. Le MSA a joué le rôle de créateur de valeur pour des concessionnaires privés. Par exemple, le gouvernement montrait une panique devant ce qu'il appelle le mouvement de consolidation des centres de villégiature en Amérique du Nord. D'ailleurs, l'acheteur actuel majoritaire, Club Resort, avait fait parvenir une lettre à la Sépaq le 23 mars 1993 dans laquelle il disait que le MSA avait alors une valeur très déprimée qui ne correspondait pas à son potentiel.

Par exemple, les années 1988-1989, qui ne sont pas si lointaines, avaient été bonnes avec 670 000 jour/ski par année alors qu'on en comptait 450 000 en 1993. Club Resort lui-même faisait valoir, entre autres choses, que la récession tirait à sa fin et recommandait peu avant la privatisation de ne pas vendre et d'attendre que le MSA retrouve sa pleine valeur économique. Il fallait attendre que les 43,5 millions fraîchement investis puissent exprimer leur virtualité dans le contexte de la reprise.

Évidemment, devant l'entêtement du gouvernement à vendre absolument, Club Resort s'est placé dans le rang des acheteurs avec une valeur déprimée. On a cédé des actifs presque neufs à un taux moindre que les vieilles installations du Mont Tremblant. Le gouvernement libéral a paniqué.

L'expérience passée des privatisations sous le régime Thatcher, sous l'administration Reagan et, au Canada, sous le gouvernement conservateur nous apprend que les gouvernements vendent à la pièce dans un climat et un scénario de liquidation qu'ils créent eux-mêmes. On annonce d'avance que l'on cédera à la meilleure offre même si elle est insuffisante, ce qui provoque des offres réduites. On devrait fixer un prix plancher au-delà duquel on s'engage à ne pas descendre. L'idée que l'offre du marché représente le prix absolu est ridicule dans ce contexte. Nous ne voyons pas pourquoi le gouvernement n'a pas publicisé l'offre afin de permettre une surenchère.

Le groupe Désourdy, qui fait partie du consortium par le biais de Développement Bromont inc., est justement une entreprise à l'affût des ventes de feu de l'État. Il a récemment investi dans la production d'électricité, qu'il vendra à Hydro-Québec à gros prix, et il se prépare à la privatisation des autoroutes et à la manne que constituerait la réintroduction des péages (un retour aux années 60-70). Le secteur privé flaire la bonne affaire que provoque l'attitude dogmatique prêchant la minimalisation de l'État. La présidente du Syndicat canadien de la fonction publique Danielle-Maude Gosselin trouvait d'ailleurs curieux que le gouvernement libéral ait extensionné la période de réception des offres du 15 mars à la fin d'avril pour permettre à Désourdy et à ses associés américains de présenter une soumission.

Nous blâmons le gouvernement libéral d'avoir dilapidé le bien commun québécois. Avec cette perte d'au moins 22 millions de dollars, le gouvernement libéral a donné le signal aux acheteurs qu'il est disposé à accepter pour les prochaines privatisations les offres les plus hautes, fussent-elles insatisfaisantes. L'attitude du gouvernement libéral rappelle celle d'un syndic de faillite.

Le 5 septembre 1992, le gouvernement libéral du Québec cédait ses participations dans l'amiante à la Société d'exploration minière Mazarin inc.

Ce faisant, la Société nationale de l'amiante (SNA), filiale à part entière du gouvernement, détenait 54,6 % des actions ordinaires de la SNA, le reste de la couverture dont le reste des actions ordinaires (45,4 %) appartenait à Atlas Turner à la minuscule société Mazarin. De plus, la SNA cédait à l'acheteur toutes les créances qui lui étaient dues par ces trois entreprises et qui s'élevaient à 133 millions de dollars.

On peut s'interroger sur l'avenir de la SNA. En effet, nos élus ont ce jour-ci adopté le règlement qui prévoit le règlement de la SNA à base d'amiante aux États-Unis. Puis, en mars 1992, l'Environmental Protection Agency des États-Unis faisait savoir officiellement qu'elle n'en appellerait pas de ce jugement. Le vaste marché américain s'ouvrait de nouveau aux produits québécois de l'amiante.

## Une aumône publique pour la misère de Mazarin

*Prix et financement* Août 1994

Le prix total de la transaction fut de 34,4 millions de dollars. De ce montant, 2 millions seulement ont été versés par Mazarin à la SNA au moment de la vente. Le solde de 32,3 millions, portant intérêt au taux bancaire de base, est payable à même les liquidités futures générées par les trois filiales acquises.

Récemment, le ministre des Ressources naturelles André Bourbeau a signalé qu'il avait refusé de vendre en 1993 le Mont-Sainte-Anne à Club Resorts sur une base de location-achat parce que, selon de telles modalités, le gouvernement du Québec assumait tous les risques. Pourtant, quelques mois auparavant, il venait de brader ses

Léo-Paul Lauzon

Nous blâmons le gouvernement libéral d'avoir dilapidé le bien commun québécois. Avec cette perte d'au moins 22 millions de dollars, le gouvernement libéral a donné le signal aux acheteurs qu'il est disposé à accepter pour les prochaines privatisations les offres les plus hautes, fussent-elles insatisfaisantes. L'attitude du gouvernement libéral rappelle celle d'un syndic de faillite.

## Privatisation de l'amirante

Une somme publique  
pour la misère de Mazzini

AOÛT 1994

Léo-Paul Lanson

Le 5 septembre 1992, le gouvernement libéral du Québec cédait ses participations dans l'amiante à la Société d'exploration minière Mazarin inc.

Ce faisant, la Société nationale de l'amiante (SNA), filiale à part entière du gouvernement du Québec, transférait 54,6 % des actions ordinaires de la Société Asbestos (société ouverte dont le reste des actions est détenu par de nombreux actionnaires) et 100 % des actions des Mines d'amiante Bell et d'Atlas Turner à la minuscule société Mazarin. De plus, la SNA cédait à l'acheteur toutes les créances qui lui étaient dues par ces trois entreprises et qui s'élevaient à 133 millions de dollars.

On peut s'interroger sur l'à-propos de la vente. En effet, nos élus ont cédé ce bien public à un très mauvais moment. En octobre 1991, la cour d'appel de la Nouvelle-Orléans rejetait le règlement adopté en 1989, qui interdisait la vente de produits à base d'amiante aux États-Unis. Puis, en mars 1992, l'Environmental Protection Agency des États-Unis faisait savoir officiellement qu'elle n'en appellerait pas de ce jugement. Le vaste marché américain s'ouvrait de nouveau aux produits québécois de l'amiante.

### **Prix et financement**

Le prix total de la transaction fut de 34,4 millions de dollars. De ce montant, 2 millions seulement ont été versés par Mazarin à la SNA au moment de la vente. Le solde de 32,3 millions, portant intérêt au taux bancaire de base, est payable à même les liquidités futures générées par les trois filiales acquises.

Récemment, le ministre des Finances André Bourbeau a signalé qu'il avait refusé de vendre en 1993 le Mont-Ste-Anne à Club Resorts sur une base de location-achat parce que, selon de telles modalités, le gouvernement du Québec assumait tous les risques. Pourtant, quelques mois auparavant, il venait de brader ses

mines d'amiante en assumant tous les risques. Une chance que le ridicule ne tue pas.

Pour amasser l'argent nécessaire afin de verser au gouvernement la somme de 2 millions de dollars au comptant, Mazarin a émis des débentures convertibles en actions ordinaires au gré du porteur à des taux d'intérêt et des conditions défiant toute concurrence. Nous reviendrons sur cet aspect un peu plus loin.

### **Privatisation de la gestion des mines dès 1986**

En 1986, le gouvernement libéral du Québec confiait la gestion de ses mines d'amiante en sous-traitance à la LAB, société en commandite. En échange, les sociétés d'État Asbestos et Bell recevaient chacune 20% des parts de la LAB, ce qui leur donnait droit à un pourcentage variable des bénéfices de la société en commandite, qui a toujours oscillé aux alentours de 32%.

En conséquence, la Société nationale de l'amiante (SNA) ne s'occupait plus de la gestion quotidienne de ses mines. Elle n'avait plus pour tâche que de percevoir ses dividendes de LAB et de s'assurer du respect de l'entente signée avec cette dernière. En 1991, LAB a généré un bénéfice de 24 millions, dont 7,7 millions ont été versés à la SNA. En 1992, les bénéfices ont augmenté de 10 millions, soit 42%, pour atteindre 34 millions, dont 10,9 millions sont revenus à Mazarin, lui procurant un taux de rendement sur investissement hors de l'ordinaire. On constate que, selon le credo appliqué religieusement par les libéraux provinciaux, les privatisations de sociétés d'État sont réalisées dans l'intérêt supérieur de certains individus bien branchés sur le pouvoir!

Même si la transaction a été finalisée le 5 septembre 1992, le gouvernement libéral du Québec lui a donné un effet rétroactif jusqu'au mois de mars 1992, ce qui a permis à Mazarin d'encaisser en toute quiétude les bénéfices antérieurs au 5 septembre et d'empocher les sommes versées par LAB à la SNA entre mars et septembre 1992. On frise le ridicule: le vendeur cède à l'acheteur ses revenus et encaissements antérieurs à la transaction. Du jamais vu!

### **Évaluation des entreprises vendues**

L'évaluation des entreprises étatiques cédées à Mazarin est fondée sur l'estimation, par les dirigeants de Mazarin et de la SNA, des flux monétaires futurs. Cette estimation, divulguée entre autres dans l'offre d'achat datée du 30 juin 1992, est conservatrice, les deux parties prenantes de cette transaction ayant intérêt à produire des prévisions pessimistes afin de réduire la valeur apparente des entreprises cédées à Mazarin et de justifier le prix ridiculement bas payé par Mazarin. On espérait ainsi atténuer le tollé qu'une vente aussi scandaleuse ne manquerait pas de soulever auprès des individus et des groupes qui n'ont pas renoncé à tout esprit critique. Un exemple de la « prudence » de ces estimations : Mazarin avait prévu, dans l'offre d'achat, que LAB réaliserait en 1992 des bénéfices de 9,7 millions de dollars. Dans les faits, les profits se sont élevés à 10,9 millions en 1992, soit un écart de 12,4 % favorable à Mazarin.

Les flux monétaires que Mazarin recevra comprennent les dividendes versés par LAB aux mines privatisées, ceux retenus en leur nom pour fins de réinvestissement et plusieurs actifs détenus par les trois firmes acquises. Ces actifs sont composés des surplus accumulés des régimes de retraite, des comptes à recevoir, des dépôts à terme, du quai en eau profonde de Deception Bay, de recouvrements d'assurance et d'impôts et de propriétés foncières. De plus, Mazarin se propose de facturer aux firmes privatisées 300 000 \$ par an en honoraires de gestion. (Nous reviendrons sur les doutes que soulève la légitimité de ces frais). De ces flux monétaires encaissés par Mazarin seront déduits certains déboursés que Mazarin et les firmes privatisées doivent assumer : coûts de préretraite, fermeture de la mine Asbestos, décontamination d'un site en Allemagne et frais annuels habituels des mines d'amiante liquidées. Officiellement, les fonds transférés à Mazarin par les firmes privatisées proviendront des intérêts et des remboursements des créances de 133 millions que la SNA a eu la générosité de céder à l'acquéreur ainsi que des honoraires de gestion imputés.

Les données que nous présentons ci-dessous sont actualisées au taux de 8 % par an, taux utilisé par les dirigeants de Mazarin

dans les documents produits pour prévoir la charge d'intérêt payable à la SNA sur le solde dû. De plus, nous avons retenu une durée de vie de dix ans pour les sites miniers privatisés, ce qui est très conservateur.

### Valeur des actifs acquis par Mazarin (en milliers de dollars)

Année	Flux monétaires nets prévus par Mazarin	Facteur d'actualisation	Valeur actuelle
1992	13 886	0,926	12 858
1993	19 348	0,857	16 581
1994	11 233	0,794	8 919
1995	6 846	0,735	5 032
1996	6 530	0,681	4 447
1997 à 2001 <sup>1</sup>	7 000	2,717	19 019
1996 <sup>2</sup>	4 000	0,681	2 724
1992 à 2001 <sup>3</sup>	1 600	6,710	10 736
<b>TOTAL</b>			<b>80 316 \$</b>

1. Selon nos propres estimés, puisque les documents fournis par Mazarin et SNA ne couvraient qu'une période de cinq ans. Ces chiffres sont, rappelons-le, très conservateurs.
2. Réserve monétaire créée en 1992 par Mazarin, recouvrable en 1996.
3. Dividendes retenus par LAB pour fins de réinvestissement dans les mines d'amiante. Ces investissements annuels augmentent la valeur du placement de Mazarin dans LAB (40% du contrôle).

En se fiant aux chiffres prévisionnels ultra-conservateurs utilisés par les dirigeants de Mazarin et de la SNA, les trois firmes privatisées ont une valeur actuelle de près de 80,3 millions de dollars. Pourtant, le gouvernement libéral du Québec les a bradées

pour la modique somme de 34,3 millions de dollars, dont seulement 2 millions ont été versés comptant, le solde étant payable à même les bénéfices futurs des sociétés privatisées. Une vraie honte, un pur scandale ! La collectivité québécoise subit une perte monétaire de plus de 46 millions. Aucune personne le moins intelligente et éclairée n'aurait réalisé un tel marché de dupes. Pour avoir consenti à un tel cadeau aux dirigeants et actionnaires de Mazarin, il faut que les ministres libéraux impliqués ainsi que les dirigeants de la SNA soient ou bien des imbéciles ou bien des individus d'une moralité douteuse.

De plus, contrairement à d'autres cas de privatisations, comme celui du Mont-Ste-Anne, le gouvernement peut se vanter de priver la collectivité québécoise d'opérations fort profitables, les mines d'amiante étant largement rentables au moment de leur privatisation.

### **Valeur des actifs réalisables cédés**

En se procurant les actifs de l'État dans l'amiante, Mazarin a obtenu le droit à de généreux dividendes annuels de LAB (10,9 millions en 1992), la possibilité de facturer de substantiels honoraires de gestion aux trois firmes privatisées (300 000 \$ en 1992) ainsi que 52,8 millions de dollars en actifs détenus par Asbestos, Bell et Atlas Turner. Ces actifs peuvent être liquidés sans nuire à l'exploitation des trois compagnies vendues et Mazarin a clairement indiqué dans les documents fournis à la SNA et au gouvernement qu'elle comptait s'en départir dans les plus brefs délais. Voici une description de ces actifs réalisables cédés à Mazarin :

### Valeur de réalisation nette (en millions de dollars)

Liquidités détenues par les trois firmes privatisées	23,1
Partie des surplus accumulés des régimes de retraite revenant à l'acheteur	20,1
Quai en eau profonde de Deception Bay, région de l'Ungava	3,0
Recouvrement d'impôts	1,5
Recouvrement d'assurance de Lloyds	1,7
Autres propriétés foncières	3,4
<b>TOTAL</b>	<b>52,8</b>

Ce simple bilan des actifs acquis par Mazarin lors de la privatisation des trois firmes Asbestos, Bell et Atlas Turner, dont l'acquéreur peut disposer facilement sans compromettre l'exploitation normale des entreprises, montre bien l'importance du scandale. Comment notre aimable gouvernement peut-il brader à rabais des biens collectifs en cette période de rareté des ressources, alors qu'il coupe à bras raccourcis dans les services de santé, l'aide aux démunis et le soutien aux groupes communautaires et progressistes?

#### **Mazarin avant et après la privatisation**

Le gouvernement du Québec a cédé un bien collectif à une société qui n'affichait pas des ressources financières très reluisantes et qui n'avait pas démontré dans le passé une capacité de gestion époustouflante. Mais, rappelons-le, Mazarin n'aura pas à gérer les sociétés d'amiante puisque l'exploitation de ces entreprises revient en exclusivité à LAB. Mazarin se contentera de savourer sa belle « passe » financière et d'encaisser en toute quiétude les généreux dividendes annuels versés par LAB.

Voyons de plus près à qui l'État a offert cette petite poule aux oeufs d'or. D'entreprise moribonde qu'elle était, Mazarin a été propulsée au rang de firme respectable, comme le démontrent éloquentement les chiffres du tableau suivant:

### Portrait financier de Mazarin

(au 31 mars)

	Avant la privatisation 1991	Avant la privatisation 1992	Après la privatisation 1993
Bénéfice (perte) net	(5 337 813 \$)	(622 937 \$)	8 759 000 \$
Bénéfice (perte) par action	(0,20 \$)	(0,02 \$)	0,31 \$
Produits d'exploitation	153 008 \$	79 000 \$	12 861 000 \$
Encaisse et dépôts à terme	854 378 \$	527 454 \$	11 703 000 \$
Actif total	6 070 579 \$	5 554 112 \$	52 044 000 \$
Valeur au marché de l'action	0,40 \$	0,20 \$	1,20 \$
Valeur boursière ou marchande de la firme : 27,6 millions d'actions émises + 5,8 millions d'actions à émettre en vertu d'options d'achat et de droits de conversion		5 520 000 \$	40 080 000 \$

On le voit, la privatisation de l'amiante au Québec a constitué un vaudeville de mauvais goût dont la collectivité a fait les frais et dont les actionnaires et les dirigeants de Mazarin récoltent les fruits juteux. Avant la privatisation de l'amiante, la valeur boursière de

Mazarin s'élevait à 5,5 millions de dollars. Elle a grimpé à 40,1 millions à la suite du fabuleux *deal* passé avec le gouvernement libéral du Québec. Ceci signifie que les actionnaires et les dirigeants de Mazarin se sont enrichis à très court terme de 34,6 millions, la valeur nette de la société augmentant de 629%.

Il faut enfin signaler que l'encaisse et les dépôts à terme de Mazarin se chiffrent à un « maigre » 11,7 millions au 31 mars 1993. Si on ajoute à ce montant une petite réserve de 4 millions placée en fiducie par la société et le remboursement accéléré de 16 millions au gouvernement du Québec, c'est la modique somme de 31,1 millions de dollars qui a été extraite des coffres des trois sociétés privatisées.

### ***De généreuses options d'achat d'actions consenties aux dirigeants de Mazarin***

Au cours de l'exercice financier clos le 31 mars 1993, les dirigeants de Mazarin ont profité de cette manne étatique. Ils se sont empressés d'exercer un bon nombre de leurs généreuses options d'achat d'actions en achetant 775 000 actions ordinaires pour une considération de 228 000 \$, soit un prix unitaire par action de 0,29 \$ alors que la valeur au marché de l'action oscillait autour de 1,20 \$. Ces dynamiques dirigeants ont ainsi réalisé rapidement et sans trop se forcer un gain par action de 0,91 \$, pour une somme totale de 705 250 \$, gracieuseté de la collectivité québécoise.

De plus, la note 13 des états financiers de Mazarin indique qu'en date du 31 mars 1993, 1 717 000 actions ordinaires sont réservées aux dirigeants de l'entreprise au prix moyen de 0,256 \$, ce qui représente un autre gain potentiel de 1 605 000 \$. Comme si cela n'était pas suffisant, les dirigeants de Mazarin ont pressé un peu plus le citron en 1993, en octroyant de nouvelles options d'achat d'actions aux anciens et aux nouveaux dirigeants. La note 13 des états financiers présente en détail ces options d'achat d'actions que nous regroupons dans le tableau suivant :

Nombre d'actions	Prix unitaire	Valeur au marché	Gain unitaire	Gain potentiel
35 000	0,26 \$	1,20 \$	0,94 \$	32 900 \$
485 000	0,43 \$	1,20 \$	0,77 \$	373 450 \$
25 000	0,53 \$	1,20 \$	0,67 \$	16 750 \$
545 000				423 000 \$

### **Salaires des dirigeants**

L'avis de convocation de l'assemblée annuelle et spéciale des actionnaires de 1993 indique que les deux plus hauts gradés de Mazarin ont reçu un traitement annuel de 606 622 \$, dont 396 000 \$ en boni. Ces montants ne comprennent ni les avantages sociaux ni les gains réalisés et potentiels sur les fastueuses options d'achat d'actions qui excèdent largement ces salaires. Si on ajoute les gains sur ces options d'achat d'actions, on s'approche de la somme de deux millions de dollars.

Michel Cyr, le président du conseil d'administration, détenait au 31 mars 1993 des options d'achat et des droits de souscription sur 1 185 626 actions, lui assurant un gain potentiel frisant le million de dollars. Et cela ne comprend pas les gains éventuellement réalisés sur les options d'achat exercées au cours de l'exercice financier.

Quant au président de Mazarin, Régis Labeaume, il a quitté l'entreprise une fois la privatisation terminée avec plus de 2,8 millions de dollars en poche afin de se recycler dans la cogénération, un autre domaine où le lobby gouvernemental joue un rôle majeur.

Ne cherchons pas midi à quatorze heures. Ces traitements royaux n'ont pu être versés que grâce aux revenus encaissés par Mazarin avec la privatisation de l'amiante. Il est bon de rappeler que le bénéfice net de Mazarin fut de 8,8 millions de dollars en 1993, alors que la société affichait une perte de 623 000 \$ l'année

précédente. Ces fastueuses rémunérations, provenant de fonds publics, illustre la redistribution des richesses collectives apprêtée à la sauce libérale.

A titre de comparaison, voici la rémunération annuelle versée en 1993 aux dirigeants de trois grandes sociétés d'État québécoises, dont les mérites et les responsabilités dépassent largement ceux des petits cadres opportunistes de Mazarin :

### Rémunération des dirigeants de sociétés d'État

Nom	Titre	Entreprise	Rémunération annuelle
Jocelyn Tremblay	Président directeur général	Société des alcools du Québec	130 000 \$
Guy Savard	Président et chef de l'exploitation	Caisse de dépôt et placement du Québec	218 325 \$
Jean-Claude Delorme	Président du conseil d'administration et chef de la direction	Caisse de dépôt et placement du Québec	268 710 \$
Richard Drouin	Président du conseil d'administration et chef de la direction	Hydro-Québec	286 000 \$

Bien évidemment, ces employés de l'État n'ont pas le droit d'arrondir leurs fins de mois avec de plantureuses options d'achat d'actions.

Dans l'avis de convocation de l'assemblée annuelle et spéciale des actionnaires pour l'exercice financier 1992 de Mazarin, daté du 30 septembre 1992, on apprend que l'administrateur Michel Cyr avait le droit d'acquérir 150 000 actions ordinaires en vertu d'options d'achat et d'autres privilèges. En 1993, ce nombre passait – tenez-vous bien! – à 1 185 626 actions ordinaires. L'administrateur Michel Plante, quant à lui, voyait ses options d'achat passer de 100 000 actions en 1992 à 1 054 200 actions en 1993. Tout simplement ahurissant! Il est intéressant de noter que ces deux individus ont fait leur entrée à titre d'administrateurs chez Mazarin en 1992 seulement.

En 1991, avant la privatisation, le président, trois vice-présidents et un administrateur recevaient des honoraires professionnels totaux de 300 000 \$, soit une moyenne de 60 000 \$ chacun. Ce montant incluait des coûts administratifs pour une période de trois mois facturés à Mazarin par une société de gestion contrôlée par le président de Mazarin, Régis Labeaume.

En 1992, suite à la privatisation de l'amiante, les trois premiers vice-présidents de l'entreprise se sont partagé 212 674 \$, soit une moyenne de 70 891 \$ chacun. La même année, Régis Labeaume a reçu de Mazarin la jolie somme de 233 995 \$ pour un ensemble de services administratifs, juridiques et comptables facturés à la société.

Mentionnons également que les administrateurs de Mazarin n'ont reçu aucun honoraire en 1991 et 1992, alors qu'ils empochaient 106 500 \$ en 1993.

### **Débetures convertibles**

Comme nous l'avons signalé plus tôt, les 2 millions de dollars versés au comptant à l'État par Mazarin au moment de la transaction proviennent d'un emprunt effectué auprès d'investisseurs privés et de dirigeants de Mazarin, puisque la société était, à ce moment-là, sans le sou.

Compte tenu des généreuses conditions consenties à ces prêteurs, ceux-ci pouvaient également profiter de la manne étatique. En effet, cet emprunt, négocié sous la forme de débetures con-

vertibles, porte intérêt au taux annuel de base de la Banque Nationale du Canada plus 8 % par an ! De plus, chaque débenture de 5 000 \$ est convertible jusqu'au 1er septembre 1997 en 11 627 actions ordinaires de la société Mazarin et comporte également des droits permettant de souscrire à 2 190 actions ordinaires à un prix de 0,70 \$ l'action et ce, indépendamment de la conversion des débentures.

Si les détenteurs de ces débentures exercent tous leurs privilèges après un an, ils réaliseront un gain annuel de 4 318 960 \$ soit un rendement sur investissement de 216 %. Les *shylocks* sont moins gourmands.

### **Gain réalisé sur les débentures convertibles** (première année)

Conversion des débentures en actions ordinaires 11 627 actions x 400 <sup>1</sup> = 4 650 800 actions x 1,20 \$ <sup>2</sup>	5 580 960 \$
Exercice des droits de souscription 2 190 actions x 400 = 876 actions x 0,50 \$ <sup>3</sup>	438 000 \$
Intérêts encaissés durant l'année 2 000 000 x 15 % <sup>4</sup>	300 000 \$
<b>VALEUR TOTALE REÇUE</b>	<b>6 318 960 \$</b>
Emprunt effectué	2 000 000 \$
<b>GAIN POTENTIEL</b>	<b>4 318 960 \$</b>
Taux de rendement annuel sur l'investissement soit 4 318 960 / 2 000 000	216 %

1. Débentures de 2 000 000 \$ divisées par tranches de 5 000 \$.
2. Valeur au marché de l'action le 5 septembre 1993.
3. Gain potentiel selon la valeur au marché de l'action, soit 1,20 \$ moins le prix de levée de 0,70 \$.
4. Taux de base bancaire + 8 % tel que stipulé dans le contrat d'emprunt.

### Opérations avec des sociétés détenues par des administrateurs

En consultant les états financiers 1991 et 1992 de Mazarin, on constate, à la lecture de la note 10, que les administrateurs transigeaient joyeusement avec Mazarin :

	1991	1992
Opérations avec des sociétés détenues par des administrateurs	268 887 \$	273 995 \$
Frais d'administration totaux de Mazarin	614 637 \$	649 448 \$
Pourcentage des frais d'administration totaux encaissés par les administrateurs de Mazarin	44 %	42 %

Il est toujours délicat pour une entreprise de transiger avec des individus ayant un lien de dépendance étroit avec elle. Dans le cas de Mazarin, plus de 40 % des dépenses de l'entreprise étaient effectuées au bénéfice des administrateurs de la société, ce qui ne manque pas de soulever certaines questions d'ordre éthique.

#### **Aide gouvernementale**

En plus de s'être vu offrir sur un plateau d'argent un bien collectif constitué de sociétés étatiques opérant dans le secteur de l'amiante, Mazarin a joui, depuis le début de son existence en 1985, d'importantes aides gouvernementales. En effet, par son statut de société minière, Mazarin a toujours émis des actions accréditives donnant droit à un déluge de crédits d'impôts, tant au fédéral qu'au provincial. De ce fait, nous pouvons estimer, de manière conservatrice, que les gouvernements ont financé au moins 40 % du capital actions de 13 millions de dollars émis par Mazarin au 31 mars 1993, soit environ 5 millions, sous la forme de

généreux crédits d'impôts rattachés à l'émission d'actions accréditives.

### ***Le silence des états financiers de la SNA sur la privatisation***

Il est tout à fait inacceptable que les états financiers de la société nationale de l'amiante (SNA) pour l'exercice 1993, année au cours de laquelle la privatisation a eu lieu, ne fassent aucune mention de cette importante transaction qui touche dans les faits l'essence même de cette société et sa raison d'être. Une fois les trois filiales de l'amiante vendues, la SNA n'est plus qu'une coquille vide.

La privatisation de l'amiante constituait une transaction plus que majeure. Il aurait fallu fournir aux contribuables tous les détails de cette opération financière dans les états financiers de la SNA. Or, à l'exception d'une courte phrase de trois lignes dans le rapport du président de la SNA, qui s'en tient à de banales généralités, aucune information n'est communiquée dans le rapport annuel 1993. Il est très étonnant que l'omission d'une transaction d'une telle importance n'ait pas fait l'objet d'un commentaire négatif ou d'une réserve dans le rapport des vérificateurs externes.

Devant les doutes et les réserves exprimés par de nombreuses personnes au sujet de cette transaction financière, les dirigeants de la SNA et les ministres libéraux concernés auraient dû divulguer les informations nécessaires afin de dissiper ces suspicions. À la lecture de notre démonstration, on comprend mieux pourquoi les libéraux ont eu intérêt à camoufler les faits et à s'en tenir à leurs sempiternels arguments dogmatiques et démagogiques pour justifier la kyrielle de privatisations passées et à venir.

### ***Conclusion***

Un des objectifs de notre étude consistait à examiner si la privatisation de l'amiante a été bénéfique pour la collectivité québécoise. Nous sommes à même de constater que cette privatisation a été réalisée au détriment de la population du Québec et au bénéfice de certains intérêts privés. Cette privatisation ne créera aucune

richesse nouvelle; elle ne fera que la déplacer des mains de la collectivité québécoise dans les poches des dirigeants et actionnaires de la société Mazarin.

Nous défions, chiffres à l'appui, les ministres du gouvernement libéral du Québec et les dirigeants de la SNA de venir prouver, au cours d'un débat public, qu'ils n'ont pas dilapidé les biens publics et qu'ils ont agi avec diligence dans l'intérêt supérieur de la collectivité.

## Compressions budgétaires à Radio-Canada et Radio-Québec

Le loup dans la bergerie à la SRC  
Une autre politique  
pour l'autre télévision

Michel Bernard et Léo-Paul Lauzon

Articles parus dans *l'œil journal*, n° 135, 15 avril 1995  
et n° 146, février 1996 réactualisés.

richesse moyenne des Québécois dans les couches des dirigeants et actionnaires de la société Maxam.

Nous démontrons également que les dirigeants de la SNA de *Veritas* ont profité d'un décalage de temps entre le début public de la privatisation de l'amiante et le début de la vente de la SNA à la fin de l'exercice 1993. Les dirigeants de la SNA ont eu un accès privilégié à l'information sur le cours de laquelle la privatisation a eu lieu, ce qui leur a permis de faire des bénéfices importants. Les états financiers de la SNA pour l'exercice 1993, ainsi que le rapport annuel de cette importante transaction qui touche dans les faits l'essence même de cette société et sa raison d'être, Une fois les trois filiales de l'amiante vendues, la SNA n'est plus qu'une coquille vide.

La privatisation de l'amiante constituait une transaction plus que majeure. Il aurait fallu fournir aux contribuables tous les détails de cette opération financière dans les états financiers de la SNA. Or, à l'exception d'une courte phrase de trois lignes dans le rapport du président de la SNA, qui s'en tient à de banales généralités, aucune information n'est communiquée dans le rapport annuel 1993. Il est très étonnant que l'omission d'une transaction d'une telle importance n'ait pas fait l'objet d'un commentaire négatif ou d'une réserve dans le rapport des vérificateurs externes.

Devant les doutes et les réserves exprimés par de nombreuses personnes au sujet de cette transaction financière, les dirigeants de la SNA et les ministres libéraux concernés auraient dû divulguer les informations nécessaires afin de dissiper ces suspicions. A la lecture de notre démonstration, on comprend mieux pourquoi les libéraux ont eu intérêt à camoufler les faits et à s'en tenir à leurs sempiternels arguments dogmatiques et démagogiques pour justifier la kyrielle de privatisations passées et à venir.

### Conclusion

Un des objectifs de notre étude consistait à examiner si la privatisation de l'amiante a été bénéfique pour la collectivité québécoise. Nous sommes à même de constater que cette privatisation a été réalisée au détriment de la population du Québec et au bénéfice de certains intérêts privés. Cette privatisation ne créera aucune

Radio-Canada et Radio-Québec sont sur la sellette. Les coupures annoncées vont transformer radicalement la mission des deux sociétés d'État et ouvrir la voie à une américanisation encore plus poussée des ondes. Radio-Canada a coupé elle-même la branche sur laquelle elle se tenait. Radio-Québec, qui a raté, il y a quelques années, son pari de faire un organe capable non seulement de rivaliser avec les chaînes privées dans le domaine de la télévision, mais aussi de financer partiellement le cours hebdomadaire de la télévision publique, elle s'est faite elle-même l'élève de ce qu'elle avait autrefois été de ses professeurs dociles et consentantes courroies de transmission de l'idéologie néolibérale que le gouvernement invoque aujourd'hui pour trancher du tiers le budget de la société d'État et licencier de 3 000 à 4 000 autres employés, en plus des 3 000 congédiés récemment.

## **Compressions budgétaires à Radio-Canada et Radio-Québec**

Le loup dans la bergerie à la SRC  
Une autre politique  
pour l'autre télévision

On aurait pu s'attendre à un peu plus d'objectivité avec la création du réseau RDI. Mais non! L'émission d'affaires économiques a été confiée à l'ineffable Claude Beauchamp, la marionnette du milieu. Elle a même obtenu la confiance de son directeur général, qui a confié sa candidature à la mairie de Montréal, parce que la population ne voulait rien savoir de son projet de loi sur la réforme de la justice.

Articles parus dans *l'aut' journal*, n° 135, 15 avril 1995  
et n° 146, février 1996 réactualisés.

11242

# Compressions budgétaires à Radio-Canada et Radio-Québec

Le loup dans la bergerie à la SRC  
Une autre politique  
pour l'autre télévision

Michel Bernard et Léo-Paul Lanson

Articles parus dans "our Journal", n. 132, 12 avril 1992  
et n. 146, février 1996 réactualisés.

**R**adio-Canada et Radio-Québec sont sur la sellette. Les coupures annoncées vont transformer radicalement la mission des deux sociétés d'État et ouvrir la voie à une américanisation encore plus poussée des ondes. Radio-Canada a coupé elle-même la branche sur laquelle elle était assise. Quant à Radio-Québec, on a raté, il y a quelques années, une occasion en or d'en faire un outil capable non seulement de diffuser, mais également de financer tout le domaine de la culture au Québec.

Radio-Canada est tout simplement victime du discours néolibéral qu'elle nous distille depuis plus d'une décennie. Elle s'est fait elle-même hara-kiri. Les Scully, Derome, Durivage ont été dociles et consentantes courroies de transmission de l'idéologie néolibérale que le gouvernement invoque aujourd'hui pour trancher du tiers le budget de la société d'État et licencier de 3 000 à 4 000 autres employés, en plus des 3 000 congédiés récemment.

On se rappellera, entre autres, toute l'hystérie entourant la diffusion d'une émission spéciale, animée par Simon Durivage et intitulée *Huis clos sur la dette*. Nous l'avions rebaptisée *Huit clowns sur la dette* pour rendre justice à la bande de bonhomme-sept-heures qu'on y avait invités. Comble de l'ironie, la veille du dépôt du budget Martin annonçant les coupures, on diffusait en reprise une entrevue de Robert Guy Scully avec le grand-prêtre du néolibéralisme, l'économiste Milton Friedman.

On aurait pu s'attendre à un peu plus d'objectivité avec la création du réseau RDI. Mais non ! L'émission d'affaires économiques a été confiée à l'ineffable Claude Beauchamp, la marionnette du milieu des affaires, qui a dû retirer prestement sa candidature à la mairie de Montréal, parce que la population ne voulait rien savoir de son programme de privatisations tous azimuts.

Avec la nomination de Perrin Beatty et Guylaine Saucier au conseil d'administration, deux personnes étrangères au milieu

culturel, le gouvernement a introduit le loup dans la bergerie. Attendons-nous au même résultat que celui qui a découlé de la nomination de Paul Tellier à la tête du Canadien National. La nomination d'une femme d'affaires à la présidence du conseil d'administration de Radio-Canada démontre bien que c'est le fric qui mène à tout, et non le journalisme!

### ***L'autre télévision?***

À Québec, plutôt que de profiter du désinvestissement du fédéral pour occuper toute la place, le gouvernement démontre qu'il est victime du même endoctrinement en coupant à Radio-Québec. Mais il faut dire, à propos de la société d'État québécoise, que l'occasion d'en faire un véritable instrument de promotion de la culture québécoise a été ratée il y a quelques années lors de la privatisation de Cablevision Nationale.

Cette entreprise de câblodistribution, alors contrôlée par la Caisse de dépôt et de placement, a été donnée en cadeau à une entreprise déficitaire cinq fois moins grosse et qui ne connaissait pas grand chose à la câblodistribution, soit le groupe Vidéotron de Claude Chagnon.

Aujourd'hui, le secteur de la câblodistribution de Vidéotron génère, bon an mal an, plus de 150 millions en liquidités, un montant qui aurait pu être investi pour soutenir le travail des cinéastes, des peintres, des poètes et de l'ensemble des artistes québécois plutôt que d'être dilapidés dans les aventures financières de Claude Chagnon.

En effet, chaque fois que Chagnon a tenté sa chance hors du monopole surprotégé et dorlotté de la câblodistribution, il s'est pété la marboulette. Mentionnons Vidéoway, Multi-points, Promexpo et ses nombreux investissements en France, dont un dans TV5.

### ***Au Musée de l'humour***

Le transfert de Câblevision Nationale, qui était jusqu'en 1980 un puissant levier économique public, à André Chagnon constitue un très bel exemple de piètre redistribution de la richesse collective

dans lequel des biens publics servent à enrichir les intérêts privés plutôt que de servir les intérêts supérieurs de la collectivité.

Il faut ajouter également que l'ineffable Mario Bertrand, cet individu aux multiples compétences administratives et politiques, a aussi profité de la poule aux oeufs d'or qu'est Vidéotron en encaissant pas moins de 2 millions de dollars en l'espace de trois ans, sous forme de salaires, d'options d'achat d'actions et autres avantages pécuniers.

Il faudrait introniser au Musée de l'humour les dirigeants de Vidéotron et de Télé-Métropole lorsqu'ils accusent Radio-Canada et Radio-Québec de concurrence déloyale alors que leur entreprise n'a de privé que le nom. Vidéotron a reçu des dizaines de millions en aide gouvernementale de toutes sortes, dont plusieurs millions à la faveur du Régime d'épargne-actions du Québec. En fait, nous avons collectivement financé le délestage d'un bien public par le biais de la Caisse de dépôt et du RÉAQ.

### **Un projet de société**

Si le gouvernement québécois avait réuni Radio-Québec et Câblevision Nationale plutôt que de donner cette dernière à un ami du régime, la société québécoise serait collectivement plus riche aujourd'hui. Elle serait à la tête d'un réseau intégré de câblodistribution et de télévision et pourrait offrir toute une gamme de canaux qui pourraient nous présenter des émissions éducatives, culturelles et d'information d'une ampleur autre que les conférences du Canadian Club et de l'Empire Club qu'on nous offre au poste 21, du Télé-Immeubles et de la vente de bébelles. De plus, avec les profits réalisés, elle pourrait soutenir financièrement ses artistes.

Cela aurait contribué à notre affirmation culturelle et nationale et constitué un élément du projet de société dont on parle tant.

### **Radio-Canada court après son malheur**

Les héros de la nouvelle sociologie du marché sont présentés comme des modèles à imiter comme si le modèle d'une minorité, qui s'enrichit outrageusement sur le dos du peuple, était généralisable. Le 1er mars 1997, c'était au tour de Mme Bombardier

d'accorder quarante-cinq minutes d'entrevue à André Bérard, le pdg de la Banque Nationale, pour qu'il nous livre sa sublime pensée: «Faire de l'argent n'est pas péché... moi, j'aime le monde... (répété cinq fois), je suis un bagarreur de rues... je mérite mon salaire, je suis un enthousiaste, etc.». Il a toutes les raisons d'être personnellement enthousiaste, reste à savoir si tout le monde peut se payer le luxe de se cacher les problèmes du capitalisme et du virage à droite.

Lors de la présentation du budget 1997 du ministre des Finances Paul Martin, Radio-Canada a convoqué des économistes de banques, des représentants de firmes de courtage, divers présidents de chambres de commerce, toute «l'élite» sérieuse et objective, en somme! Le moindre «pet verbal» d'un dispensateur de cotes de crédits est amplifié, rationalisé, analysé comme une vérité éternelle. Tous ces invités se sont évidemment empressés de réclamer les surplus pour obtenir la réduction des impôts des entreprises, dispensatrices de l'aumône de l'emploi. On nous présente leur opinion comme la fleur de la science, alors qu'ils ne font qu'exprimer la préférence de leurs patrons pour faire encore plus d'argent. Les fonds publics sont à leur disposition pour faire la promotion de l'idéologie néolibérale, cela avec l'argent du peuple et sans opposition. À l'émission *Le Point*, Jean-François Lépine interviewait de jeunes *businessmen* chinois. À Shanghai, on rase l'ancienne ville pour réaliser le «rêve» d'une mégapole de l'Asie. On estime que 850 000 foyers seront évacués pour faire place aux tours. Quarante des cent plus grandes multinationales y sont déjà présentes. On pense que deux millions de voitures par année sortiront des usines de Volkswagen-Shanghai en l'an 2000. Un reportage de Radio-Canada montrait, les uns après les autres, ces Chinois de Shanghai qui rêvaient tous de déclasser Hong-Kong. L'animateur n'a pas eu l'idée de leur demander pourquoi ils visaient cet objectif. La croissance sans fin est un objectif sur lequel on ne s'interroge même plus. Quand on parlait des centaines de milliers d'expropriés, de jeunes diplômés affirmant que ça prend des gagnants, comme eux, et des perdants. On parlait des millions de gens pauvres qui seraient déplacés des villes en pleine explosion économique. Les jeunes Chinois renchérisaient: « C'est leur

destin ». Jamais, de toute l'émission, a-t-on posé la question des finalités; l'émission s'est terminée sur cet « en-soi » de l'idéologie néolibérale. Finalement, par manque d'esprit critique, ce fut une apologie du néolibéralisme.

Que dire de ces petites émissions radiophoniques telles *Les affaires et la vie*? L'an dernier, on y dressait un bilan bleu poudre et rose bonbon du miracle de la privatisation en Nouvelle-Zélande. Selon M. Brian Easton, économiste et auteur d'un livre sur le sujet, c'est l'extrême faiblesse de la classe politique, l'absence de véritables hommes d'État qui expliquent la montée du capitalisme radical en Nouvelle-Zélande. Le premier ministre M. David Lange et son adjoint, deux avocats, n'avaient aucune compétence économique. Ce sont les hauts fonctionnaires du ministère des Finances, formés au paradigme de l'école de Chicago, qui ont pris les choses en mains avec le désir de faire du pays le prototype de l'économie de marché. L'émission a-t-elle souligné cela? Jamais de la vie. Parmi eux, Roger Kerr, qui dirige aujourd'hui le Business Roundtable, un lobby patronal, était haut fonctionnaire au ministère des Finances aux plus beaux moments de la mêlée pour la privatisation. Il affirme: « Nous avons tenu compte de ce qu'écrivaient des *think tanks* comme le Cato Institute, la Heritage Foundation, l'Institut des affaires économiques de Londres. Membre moi-même de la Société du Mont-Pélerin, je fais de mon mieux pour rester en contact avec ce réseau<sup>1</sup> ».

De 1987 à 1996, les gouvernements travaillistes et conservateurs ont vendu 32 entreprises publiques, la très vaste majorité à des intérêts étrangers<sup>2</sup>. Une très grande proportion de l'économie néo-zélandaise est maintenant contrôlée de l'étranger. On y a bradé les sociétés d'État: les télécommunications, les chemins de fer ont été vendus aux Américains, les forêts aux Américains et aux Japonais, les banques aux Australiens, les assurances aux Britanniques, les compagnies d'aviation aux Australiens et aux Britanniques. Air

1 Serge Halami, «La Nouvelle-Zélande, éprouvette du capitalisme total», *Le Monde diplomatique*, avril 1997.

2 Michel Laliberté, «Nouvelle-Zélande: les privatisations massives restent un sujet de controverse», *Les Affaires*, 17 mai 1997.

New Zealand, vendue à un consortium australien au prix de 660 millions de dollars NZ en 1989, a réalisé 260 millions et 228 millions de profits en 1995 et 1996. Autrement dit, des étrangers ont soutiré au peuple néo-zélandais une machine à argent qui s'est payée d'elle-même en trois ans. Comment renoncer à une pareille offrande? On comprend pourquoi les affairistes parlent de succès. Telecom Co. of New Zealand bradée à un consortium américain pour 4,25 milliards de dollars NZ en 1990 a réalisé 620 millions de profits en 1995 seulement, 730 millions en 1997. Bien sûr, on nous dira que c'est le miracle de la privatisation! L'investissement est déjà repayé, on se retrouve avec une machine à dividendes pour Américains, non pas pour le peuple américain, mais pour les 10% d'Américains qui détiennent 86% des actifs financiers des États-Unis. Si les consommateurs néo-zélandais sont floués, les actionnaires étrangers sont heureux: la politique de dividendes de la compagnie Telecom est de déclarer 70% des profits en dividendes; en 1996, ce fut 92,3%<sup>3</sup>. De 1987 à 1990, on a supprimé 47% des emplois dans les télécommunications et 60% de ceux des chemins de fer.

Les Néo-Zélandais néo-colonisés retrouvent maintenant ce qui constituaient leurs biens publics dans les bilans de multinationales auxquelles ils versent de copieux frais d'usagers qui partent s'investir à l'étranger. L'avenir des Néo-Zélandais se décide maintenant en bonne partie dans les conseils d'administration de conglomérats étrangers. A-t-on apporté une seule critique à cette émission? On nous a fait la lecture d'un conte de fée néolibéral. On aurait payé une firme de relations publiques pour faire l'apologie de la classe possédante que l'on n'aurait pu faire mieux.

Radio-Canada a subi une perte importante de son budget due à des réductions successives. Dans le budget fédéral de 1995, le ministre Dupuy racontait que ce ne sont pas des coupures puisque «la mission de Radio-Canada change». En effet, les antennes sont de plus en plus livrées à l'entreprise privée. Le 6 décembre 1996, le *Téléjournal* annonçait la fermeture de Radio-Canada Internatio-

3 Serge Halimi, *op. cit.*

nal qui coûtait le prix d'un demi-café par année à chaque citoyen, 16 millions de dollars par année, soit 6 millions de moins que la distribution de drapeau. Le Canada aurait été le seul pays du G-7 à ne pas avoir de voix internationale. Finalement, ils l'ont eu leur budget, mais Sheila Copps leur a fait sentir que le budget venait du fédéral et qu'il valait mieux être fédéraliste et agiter le petit drapeau à feuille d'érable.

Personne ne semble, à Radio-Canada, faire une analyse sémiotique des contenus. On ne se lasse jamais d'aligner les entrevues du corporatisme affairiste et de ses serviteurs. Le tout pourrait tenir en une douzaine d'énoncés: incertitude politique appréhendée au Québec, supériorité présumée du privé, stérilité soupçonnée des fonctionnaires, apologie de la mondialisation, nécessité de s'adapter à la concurrence internationale, impôts trop élevés, baisse inéluctable du salaire minimum, etc. Citez-nous des émissions vouées à une réflexion sur la finalité de la mondialisation, sur un questionnement du dogme de la croissance. On martèle la conscience populaire de l'idéologie dominante et de la pensée unique. A-t-on déjà consacré dix minutes à expliquer aux gens le monétarisme au service de l'establishment financier que la Banque du Canada a pratiqué depuis dix ans et qui nous a maintenus en récession et comment, dès que l'on a abandonné cette politique, l'économie a bondi? Nous baignons perpétuellement dans une atmosphère de course aux médailles et d'apologie des entrepreneurs, d'adulation des *winner*s en affaires, en ski, en patins, en voiture, en ski-doo, en traîneau à chiens, en bateau, à bicyclette, sur la terre, sur et dans l'eau, dans l'air, cognant sur des balles, des rondelles, lançant des boules, etc. On nous présente les gagnants, on les interroge sur le moindre détail de leur vie, on les congratule, on les adule. Bien sûr, on nous dira que l'on reflète la réalité, qu'il ne faut pas tirer sur le messenger, etc.

*La nouvelle mission  
de Radio-Québec :*

**« Flusher » la culture  
pour le bénéfice du privé**

En avril 1995, Jacques Parizeau, alors ministre de la Culture et des Communications, confiait à un groupe-conseil présidé par le pdg de Radio-Québec, Jean Fortier, le mandat de redéfinir la mission de Radio-Québec ainsi que ses modes d'organisation. Tout heureux, Fortier revient, deux mois plus tard, avec ses recommandations qui livrent Radio-Québec sur un plateau d'argent à l'entreprise privée, friande de sociétés d'États en démantèlement.

Ledit rapport recommande que Radio-Québec confie au secteur privé la totalité de la production télévisuelle, sauf les produits d'information et l'habillage de chaîne et que la société d'État ait recours à des commandites du privé pour financer ses opérations.

Notons que Radio-Québec devra essayer d'importantes compressions pour l'année financière 1995-1996, soit une réduction budgétaire de 15 millions de dollars, ce qui correspond à une coupure de 22,1% des subventions de la part de l'État québécois.

***La production par le privé :  
une autre façon d'utiliser les fonds publics***

Le rapport Fortier reconnaît que le principal avantage de la production privée sur la production interne à Radio-Québec est la

possibilité de profiter de subventions additionnelles : « Aujourd'hui, les producteurs privés peuvent compter sur l'appui financier de diverses sources, comme la Société de développement des entreprises, les crédits d'impôts, Téléfilm Canada et les fonds privés d'aide à la production. » (Rapport Fortier)

Or ces sources de financement, principalement Téléfilm Canada, la Société de développement des entreprises culturelles (SODEC) et les crédits d'impôts, relèvent essentiellement de fonds publics, à plus de 75 % dans le cas des trois sources mentionnées ci-haut. On veut donc faire appel au privé pour mieux utiliser les fonds du financement public, Radio-Québec elle-même n'ayant pas droit, de par sa nature de société d'État, à ces formes de financement public.

Faut pas se leurrer, on n'est pas dupes des jeux de mots, on sait tous que des fonds publics, en bout de ligne, ça demeure toujours de l'argent qui nous appartient, du financement public, peu importe que ces subventions soient octroyées au secteur privé.

### **Le privé, moins cher? Un dogme**

Dans ce cas-ci, quand on parle de finances publiques, il ne faut pas se contenter de regarder Radio-Québec comme si elle était isolée dans une bulle. Ce n'est pas parce qu'on donne moins à Radio-Québec en tant que telle qu'il en coûte nécessairement moins cher à l'État pour financer la culture, loin de là!

Les productions privées peuvent être beaucoup plus coûteuses en fonds publics, si l'on veut bien faire entrer dans le calcul l'ensemble des fonds publics impliqués et ne pas isoler une seule entité comme si elle opérait dans le néant social. Le Rapport Fortier reprend simplement le préjugé que l'entreprise privée est plus efficace que le secteur public dans n'importe quel domaine.

En voulant confier la totalité de la production de Radio-Québec au secteur privé, on oublie que des studios et des équipements, payés par des fonds publics au coût de 27 millions de dollars, il y a à peine deux ans, vont dormir parce qu'ils ne seront plus utilisés. Tout cela pour faire faire la production dans des studios privés qui prélèvent un profit sur chaque contrat, chose que n'est pas tenue de

faire Radio-Québec. Évidemment, certains pensent que ça coûte moins cher au privé, quand la compagnie se prend une « cut », qu'au public où on fonctionne au « cost »!!! Cherchez la logique!

De plus, quand on fonctionne avec ce genre de coproductions avec le privé, Radio-Québec n'a que trois droits de diffusions, alors que l'entreprise privée peut vendre des droits à d'autres télé-diffuseurs à grands profits.

### ***De la formation professionnelle!?***

D'après le rapport Fortier, les contributions des entreprises au financement de Radio-Québec pourraient être considérées comme des dépenses de formation professionnelle au sens de la loi pilotée par la ministre Harel, obligeant les entreprises à investir 1% de leur masse salariale en formation de la main-d'oeuvre. Il est navrant de constater que le financement de la culture doit s'alimenter en partie à même les déductions fiscales des entreprises. Des fonds publics sont ainsi utilisés sans nécessiter une stratégie culturelle officielle.

Les compagnies devraient payer leurs impôts et laisser les élus s'occuper de la redistribution des fonds publics. La définition actuelle des déductions fiscales équivaut à remettre la gestion d'une partie des fonds publics à la classe d'affaires.

Le secteur privé aura tendance à financer, à même les fonds des contribuables, des émissions à succès de consommation rapide. Les créateurs devront faire de l'art rentable. Il est primordial que le gouvernement réalise qu'il a une responsabilité de faire connaître la culture qui n'est pas de consommation rapide.

La privatisation est peut-être la façon la plus directe de s'appauvrir collectivement, à long terme.

### ***Une télé publique, pas si cher que ça!***

Pour l'ensemble de la population québécoise, il en coûte moins de 10 \$ par année pour posséder une télé publique. Quotidiennement, cela représente la modique somme de 2,4 cents par personne. Bien moins qu'un journal!

Il faut souligner que le budget de Radio-Québec ne prend que 0,14% des dépenses du Québec. Ça coûte pas si cher que ça de se

donner des outils culturels pour survivre dans cette « mer anglosaxonne ».

## Pâtes et papiers

L'« apothéose » du secteur  
privé québécois

Léo-Paul-Lanzon

Articles parus dans *Le Devoir*, 17 octobre 1986  
et 17 février 1989.

moins cher au privé, quand la compagnie se prend au public où on fonctionne au « cost » !! Cherchez la logique!

De plus, quand on fonctionne avec ce genre de coproductions avec le privé, Radio-Québec n'a que trois droits de diffusions, alors que l'entreprise privée peut vendre des droits à d'autres télédiffuseurs à grands profits.

### *De la formation professionnelle!*

D'après le rapport Fortier, les contributions des entreprises au financement de Radio-Québec pourraient être considérées comme des dépenses de formation professionnelle au sens de la loi pilotée par la ministre Harel, obligeant les entreprises à investir 1% de leur masse salariale en formation de la main-d'oeuvre. Il est navrant de constater que le financement de la culture doit s'alimenter en partie à même les déductions fiscales des entreprises. Des fonds publics sont ainsi utilisés sans nécessiter une stratégie culturelle officielle.

Les compagnies devraient payer leurs impôts et laisser les élus s'occuper de la redistribution des fonds publics. La définition actuelle des déductions fiscales équivaut à remettre la gestion d'une partie des fonds publics à la classe d'affaires.

Le secteur privé aura tendance à financer, à même les fonds des contribuables, des émissions à succès de consommation rapide. Les créateurs devront faire de l'art rentable. Il est primordial que le gouvernement réalise qu'il a une responsabilité de faire connaître la culture qui n'est pas de consommation rapide.

La privatisation est peut-être la façon la plus directe de s'appauvrir collectivement, à long terme.

### *Une télé publique, pas si cher que ça!*

Pour l'ensemble de la population québécoise, il en coûte moins de 10 \$ par année pour posséder une télé publique. Quotidiennement, cela représente la modique somme de 2,4 cents par personne. Bien moins qu'un journal!

Il faut souligner que le budget de Radio-Québec ne prend que 0,14% des dépenses du Québec. Ça coûte pas si cher que ça de se

## La privatisation de Donohue

### **Pâtes et papiers**

Les membres du gouvernement du Québec savaient, ils viennent de privatiser la société d'État Donohue. À écouter parler le premier ministre Bourassa et son vaillant disciple, le ministre délégué à la privatisation Pierre Fortier, on serait porté à croire qu'ils viennent de réaliser le coup du siècle.

Le « apothéose » du secteur privé québécois et de la maturité du secteur privé québécois. En effet, le secteur privé québécois est, seul, seul sans l'aide de l'État québécois. Il y a suffisamment d'entrepreneurs québécois puissants et dynamiques pour prendre la relève de l'État et ce, dans pratiquement toutes les sphères d'activités économiques. Afin de démontrer la véracité de son argumentation, monsieur Bourassa a cité le cas de la récente privatisation de Donohue vendue à la firme québécoise Quebecor et à Britannique Maxwell.

Léo-Paul-Lauzon

#### *Les faits*

Le gouvernement du Québec met en vente la société d'État Donohue. Articles parus dans *Le Devoir*, 17 octobre 1986 et 17 février 1989. Les ventes de l'ordre de 60 millions en 1984 et 51 millions en 1985 et très solide financièrement avec un actif total de 712 millions de dollars et un fonds de roulement de 145 millions le 31 décembre 1985. La vente aux enchères d'un aussi prestigieux joyau aurait dû, dans une économie composée véritablement de plusieurs entrepreneurs puissants et dynamiques, attirer une longue liste de prétendants afin de s'approprier cette société d'État. Mais, la réalité fut tout autre puisqu'il n'y a eu dans les faits, pas plus

## Pâtes et papiers

L'« hypothèse » du secteur  
privé québécois

Léo-Paul-Lanson

Articles parus dans *Le Devoir*, 17 octobre 1986  
et 17 février 1989.

## La privatisation de Donohue

Les membres du gouvernement libéral du Québec pavoisent ; ils viennent de privatiser la société d'État Donohue. À écouter parler le premier ministre Bourassa et son vaillant disciple, le ministre délégué à la privatisation Pierre Fortier, on serait porté à croire qu'ils viennent de réaliser le coup du siècle.

Le premier ministre s'est d'abord enorgueilli de la force et de la maturité du secteur privé québécois. En effet, le secteur privé québécois est, selon lui, prêt à se débrouiller seul sans l'aide de l'État québécois. Il y a suffisamment d'entrepreneurs québécois puissants et dynamiques pour prendre la relève de l'État et ce, dans pratiquement toutes les sphères d'activités économiques. Afin de démontrer la véracité de son argumentation, monsieur Bourassa a cité le cas de la récente privatisation de Donohue vendue à la firme québécoise Quebecor et au Britannique Maxwell.

### **Les faits**

Le gouvernement du Québec met en vente la société d'État Donohue, entreprise très rentable ayant réalisé des bénéfices avant impôts de l'ordre de 67 millions de dollars en 1984 et 51 millions en 1985 et très solide financièrement avec un actif total de 712 millions de dollars et un fonds de roulement de 145 millions au 31 décembre 1985. La vente aux enchères d'un aussi prestigieux joyau aurait dû, dans une économie composée véritablement de plusieurs entrepreneurs puissants et dynamiques, attirer une longue liste de prétendants afin de s'approprier cette société d'État. Hélas, la réalité fut tout autre puisqu'il n'y a eu dans les faits que deux

entreprises soumissionnaires. Ceci démontre éloquemment la « puissance » du secteur privé québécois.

Il y a d'abord eu le groupe Normick Perron, une entreprise pour le moins modeste, qui a cinq fois moins d'actifs que Donohue (140 millions de dollars versus 712 millions) et qui a réalisé, en 1985, 17 fois moins de bénéfice net avant impôts que Donohue (3 millions de dollars versus 51 millions) sans compter la perte avant impôts de 5 millions qu'elle a subie en 1984.

On conviendra que cette offre d'achat a toutes les caractéristiques pour provoquer chez certains êtres sarcastiques un sourire ironique. Il faut dire, toutefois, que la firme anglophone James Maclaren a des intérêts importants dans Normick Perron et qu'elle était fort probablement derrière Normick Perron qui, dans ce cas, servait uniquement de paravent à une opération financière qu'elle n'avait pas les moyens financiers de se payer. Il est bien beau de croire aux histoires de David qui l'emporte sur Goliath ou de la grenouille qui avale le boeuf, mais il y a des limites à tout.

Quebecor a également soumissionné. Cette entreprise avait un actif total 3,4 fois moindre que Donohue (208 millions de dollars versus 712 millions) au 31 décembre 1985, était fort endettée (coefficient d'endettement total de l'ordre de 63 %) et a réalisé des bénéfices avant impôts de 18 et 20 millions de dollars en 1984 et 1985, comparativement à des bénéfices avant impôts de 67 et de 51 millions pour Donohue. N'ayant pas les reins assez solides pour digérer seul une acquisition de cette taille, monsieur Péladeau de Quebecor a été dans l'obligation de s'associer au Britannique Robert Maxwell. Quebecor versera donc 170 millions de dollars et Robert Maxwell 150 millions afin d'acquérir le bloc d'actions que la SGF détient dans Donohue.

### ***Pas de quoi se pavaner***

Suite à cette transaction, le gouvernement peut-il véritablement se pavaner? Peut-il sincèrement croire que le secteur privé québécois est assez puissant et assez mature pour concurrencer le secteur privé ontarien, canadien ou américain? Dans toute économie composée d'un secteur privé réellement puissant, ce n'est pas deux

soumissionnaires qu'il y aurait eu afin d'acquérir une entreprise aussi rentable et aussi solide que Donohue, mais bien une vingtaine au minimum.

Il faut être franchement naïf ou encore bien de mauvaise foi pour prétendre que le secteur privé québécois peut se passer de l'aide de l'État. On n'efface pas près de 300 ans de soumission économique en l'espace de vingt ans. Il faudra que l'État québécois intervienne encore pendant un bon petit bout de temps à titre de pivot ou d'entrepreneur afin de faire sortir le secteur privé québécois de son état embryonnaire comparé au secteur privé d'autres provinces ou pays. En effet, le secteur privé québécois est tellement minuscule en termes de puissance économique, qu'il a fallu que nos deux soumissionnaires québécois s'associent à des investisseurs étrangers, parce qu'ils n'avaient pas les 320 millions de dollars voulus pour acquérir seuls Donohue. Pourtant, dans plusieurs pays ou provinces, une somme de 320 millions de dollars aurait représenté une transaction très ordinaire sur le plan financier.

### ***Drôle de philosophie économique***

Monsieur Bourassa s'est ensuite vanté que l'on ait pu trouver un investisseur étranger pour acquérir 49 % des actions de Donohue actuellement détenues par l'État québécois. Autres pays, autres modes de réflexion. Alors que, pour la privatisation de Saint-Gobain ou de Paribas en France, et de British Telecom ou de British Airways en Grande-Bretagne, les gouvernements français et anglais ont réservé une infime minorité des actions de ces sociétés d'État aux investisseurs étrangers, ici au Québec, monsieur Bourassa plastronne pour avoir vendu un bien collectif à des étrangers. Drôle de philosophie économique. Ce mode de pensée s'inscrit bien dans nos moeurs. N'avons-nous pas développé depuis le temps une compétence distinctive à vendre nos ressources et nos entreprises à des intérêts étrangers ?

Monsieur Bourassa savait pertinemment que seuls les investissements étrangers consentis dans des projets nouveaux créateurs d'emplois constituent un apport vraiment positif pour le Québec et non les investissements, qu'ils soient locaux ou étrangers, qui sont

effectués dans le seul but d'acquérir des entreprises déjà existantes. Ces derniers n'apportent aucune nouvelle plus-value à la collectivité.

### **Privatisation avec financement public**

Au lieu de procéder comme en France et en Grande-Bretagne et vendre directement au public les sociétés d'État québécoises, le gouvernement a préféré vendre Donohue à un acheteur individuel qui s'empressera fort probablement de financer cette acquisition en partie par des emprunts (épargne publique) et en partie par une autre émission d'actions dans le cadre du Régime épargne-actions du Québec (RÉAQ), en émettant encore une fois une tonne de ces ridicules actions subalternes qui réduisent à presque rien les droits des détenteurs de ce type d'actions. Force nous est de constater encore une fois que c'est le grand public qui financera la majeure partie de cette acquisition sans pouvoir vraiment en profiter.

N'oublions pas qu'à chaque fois qu'une entreprise comme Quebecor procède à une émission d'actions dans le cadre du RÉAQ, il en coûte beaucoup aux contribuables québécois. Supposons que Quebecor fasse une émission de 100 millions de dollars dans le cadre du RÉAQ, déductible fiscalement à 50 %, ceci permettra aux acheteurs de ces actions de réclamer dans leur rapport d'impôt une charge déductible de l'ordre de 50 millions de dollars. Si ces contribuables québécois ont un taux marginal d'impôt provincial de 25 %, il y aura donc un manque à gagner de 12,5 millions de dollars en recettes fiscales pour le gouvernement du Québec. Ceci revient à dire que les contribuables québécois financeront la vente de la société d'État Donohue au secteur privé pour un montant de 12,5 millions. Où est la logique d'une telle opération financière ?

### **Des millions qui ne créent pas d'emplois**

Enfin, monsieur Bourassa s'est félicité que monsieur Péladeau se soit plus ou moins engagé à maintenir au niveau actuel les emplois chez Donohue. Alors qu'en règle générale, les investissements servent à créer de nouveaux emplois, dans ce cas précis,

monsieur Bourassa est tout fier de nous annoncer que, pour un investissement de 320 millions de dollars, il n'y aura pas de « perte » d'emplois!

Contrairement à ce que prétend le gouvernement libéral, l'État vient de se départir d'un investissement solide et très rentable qui aurait pu bénéficier aux générations futures et qui aurait pu générer, pendant plusieurs années, des fonds importants pour le gouvernement du Québec. À court terme, le gouvernement empochera peut-être 320 millions de dollars, mais il se prive à tout jamais d'une entreprise qui a généré pour les seules années 1984 et 1985 des bénéfices nets avant impôts de 667 millions et de 51 millions de dollars. En ce qui a trait à Domtar, l'autre société d'État mise en vente par le gouvernement du Québec, qui est aussi très rentable et très solide financièrement, il n'y a eu vraisemblablement qu'un seul soumissionnaire, soit la société Power Corporation. Monsieur Bourassa a bien raison de jubiler, le secteur privé québécois est maintenant assez fort pour se passer à tout jamais des bons offices de l'État.

*Le Devoir*, 17 octobre 1986.

## Et si Domtar achetait Consolidated-Bathurst?

Depuis l'annonce, au mois de janvier 1989, de la vente de la société québécoise Consolidated-Bathurst, détenue majoritairement par Paul Desmarais, à la société américaine Stone Container Corporation, toutes sortes de scénarios ont été envisagés afin de garder cette importante entreprise dans les mains d'intérêts québécois. On n'insistera jamais assez sur l'importance de garder une mainmise québécoise sur cette compagnie, compte tenu de sa taille et de l'industrie dans laquelle elle opère. Les pâtes et papiers sont au Québec ce que l'électronique est au Japon.

### ***Une base solide dans les pâtes et papiers***

En termes de ventes réelles, Consolidated-Bathurst réalise un chiffre d'affaires plus élevé que toutes les sociétés québécoises suivantes réunies: Donohue, Cascades, Rolland, Saucier, Tembec et Normick Perron. On a raison d'être fiers de Cascades et de Tembec à titre de réussites québécoises, mais il y a une limite. Ces entreprises sont bien modestes lorsque nous les comparons à des géants canadiens comme Consol, Domtar, Foresterie Noranda (McMillan Bloedel et Fraser), Abitibi-Price, BC Forest Products et les Produits forestiers Canadien-Pacifique (CIP et Great Lakes Forest Products). Si le Québec veut développer une compétence particulière et une niche sur le plan international, comme il devait le faire, ce n'est pas en vendant à des intérêts étrangers ses principaux pivots qu'il va y parvenir.

Avec des institutions comme Domtar, Consol, Cascades, Donohue, Rolland, Tembec et autres, le Québec jouit d'une solide base dans le domaine des pâtes et papiers et peut prétendre concurrencer les plus grosses entreprises qu'elles soient américaines, japonaises, anglaises ou autres. En plus, nous jouissons d'un avantage certain en ce sens que le Québec est fort bien doté en forêts. Il est tout à fait ridicule de prétendre que, sous le prétexte d'une soi-disant « planétarisation » ou « globalisation » des échanges commerciaux, il faille vendre nos entreprises à des intérêts étrangers.

Plusieurs gens d'affaires et politiciens essaient de nous faire croire que la vente d'entreprises québécoises (comme Consol, Groupe Commerce et Donohue) à des étrangers est devenue un phénomène naturel qui se situe dans l'ordre des choses ou un mal nécessaire auquel il faut se résigner.

### ***Pourquoi pas Domtar?***

Hélas, nous sommes bien mal partis pour nous doter d'un secteur des pâtes et papiers fort, contrôlé majoritairement par des Québécois. La Consol vient d'être vendue à des intérêts américains et l'actuel gouvernement québécois a déjà vendu 49% de la Donohue à l'homme d'affaires britannique Robert Maxwell. De plus, notre actuel premier ministre incite ce dernier à faire une offre « raisonnable » pour l'acquisition de Domtar (le dernier joyau détenu par l'État québécois) et, ayant déjà un solide pied dans la porte d'entrée principale, M. Maxwell a des visées sur Tembec, Consol et Normick Perron.

Comme prétendants à l'acquisition de la Consol, les noms de Donohue, de la Caisse de dépôt, de Robert Maxwell et de Cascades sont ceux qui sont revenus le plus souvent. Mais pourquoi pas la Domtar? Domtar a tous les atouts pour acquérir Consol. Elle a les moyens financiers, elle opère déjà dans le même secteur que Consol et est déjà contrôlée majoritairement par l'État québécois, par le biais de la Caisse de dépôt et de la Société générale de financement.

Le tableau ci-dessous montre, au 31 décembre 1987, l'ordre de grandeur des cinq plus grandes entreprises de pâtes et papiers canadiennes de même que quelques données financières sur certaines sociétés à contrôle québécois.

### Données financières

(en millions de dollars)

Au 31 décembre 1987

Entreprises	Ventes annuelles	Bénéfices nets	Actif total	Dettes totales
Mac Millan Bloedel	3 135	281	2 516	889
Abitibi-Price	2 988	126	2 550	989
Domtar	2 568	161	2 855	1 267
Consolidated-Bathurst	2 261	182	2 265	905
C.I.P.	2 032	118	1 866	-
Cascades	528	22	471	286
Donohue	522	44	864	405
Rolland	388	3	149	82
Normick Perron	171	9	224	127
Tembec	162	8	288	148

*Le Devoir*, 17 février 1989.

Domtar pourrait financer l'acquisition de la Consol de plusieurs façons : par l'échange d'actions avec Consol; l'émission de nouvelles actions; des emprunts à long terme (effet de levier); par le biais des fonds de la Caisse de dépôt ou de la Société générale de financement (SGF), ses principaux actionnaires; en s'associant à la Caisse de dépôt ou la SGF; en vendant certaines de ses divisions qui se situent en périphérie du secteur des pâtes et papiers.

À titre d'exemple, Domtar pourrait vendre une ou plusieurs de ses divisions : emballages, produits chimiques, matériaux de construction, gaz naturel et pétrole, dont les ventes annuelles ont été, en 1987, respectivement de 456, 248, 787 et 7 millions de dollars.

Il me semble que le regroupement Domtar-Consol constituerait un mariage naturel et harmonieux et doterait le Québec d'un instrument économique puissant capable de concurrencer avantageusement les firmes étrangères. Si le gouvernement québécois actuel y met un peu de bonne volonté, cette transaction pourrait facilement être complétée et pourrait servir les intérêts de tous les Québécois pour longtemps.

### **Arrêter l'hémorragie**

Si, en 1981, Noranda a acquis le géant McMillan Bloedel, Olympia & York a acheté Abitibi-Price et Canadien Pacifique s'est porté acquéreur de CIP, qui appartenait jusqu'alors à la firme américaine International, je ne vois pas pourquoi Domtar ne pourrait pas acheter Consol. Soulignons qu'en 1981, le gouvernement de la Colombie-Britannique était intervenu afin que McMillan Bloedel ne passe pas à des mains étrangères.

Il faut arrêter l'hémorragie. Au lieu de s'entêter à vouloir privatiser Domtar et la vendre peut-être à des intérêts étrangers, ce qui serait du masochisme pur et simple, il faut au contraire accroître la participation de l'État québécois dans cette firme et lui donner les moyens de prendre de l'ampleur. Ceci ne fera que profiter aux travailleurs, aux consommateurs, aux petites entreprises, à l'État ainsi qu'à tous les habitants du Québec.

Certains croient que Paul Desmarais serait fâché si une autre entreprise que la Stone Container faisait l'acquisition de la Consol, surtout si c'est une société d'État. Si on lui offre, disons 26 \$ l'action au lieu des 25 \$ offerts par Stone, M. Desmarais sera littéralement mort de rire et empochera un petit 100 millions de dollars de plus.

**Les géants québécois doivent prendre la relève**

On peut constater que MM. Béland et Castonguay, respectivement présidents de la Confédération des caisses populaires Desjardins et du groupe La Laurentienne, multiplient ici et là les conseils afin de garder au Québec d'importantes sociétés commerciales. Malheureusement, même avec des capacités financières énormes, ces deux institutions font bien peu afin de participer elles-mêmes activement à l'achat de firmes québécoises ou d'aider à financer des groupes québécois à acheter des entreprises locales ou étrangères.

Dans le passé, les caisses populaires ont investi dans des firmes québécoises, Culinar et Sico, entre autres, mais cela s'avère insuffisant, compte tenu des moyens financiers qu'elles détiennent. Il faudrait que ces deux institutions privées s'impliquent davantage surtout dans une période où notre gouvernement est en train de tout vendre. Il est impératif que les géants québécois du secteur privé prennent, à cet effet, la relève, sinon il sera trop tard et le Québec fera un bond en arrière de cent ans sur le plan économique. Tout ou presque sera détenu par des intérêts étrangers.