

Pierre FOURNIER

Sociologue, département de science politique, UQAM

(1987)

“ Les sociétés d’État au Québec ”

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

Courriel: jean-marie_tremblay@uqac.ca

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

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

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

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

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

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

Pierre Fournier

"Les sociétés d'État au Québec"

Un article publié dans la revue **Interventions économiques. Pour une alternative sociale**, no 18, automne 1987, Dossier : "L'État en question 2", pp. 173-192. Montréal : Les Éditions coopératives Albert Saint-Martin.

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

Polices de caractères utilisée :

Pour le texte: Times New Roman, 14 points.

Pour les citations : Times New Roman 12 points.

Pour les notes de bas de page : Times New Roman 10 points.

Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word 2004 pour Macintosh.

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

Édition complétée le 16 janvier 2006 à Chicoutimi, Ville de Saguenay, province de Québec.



Table des matières

Introduction

Le débat sur les privatisations au Québec

Une critique des rapports Beaulieu et Fortier

Le capital québécois, a-t-il encore besoin de l'État ?

Comment évaluer les sociétés d'État ?

Un bilan sommaire des réalisations

La Caisse de dépôt

La Société générale de financement

L'Hydro-Québec

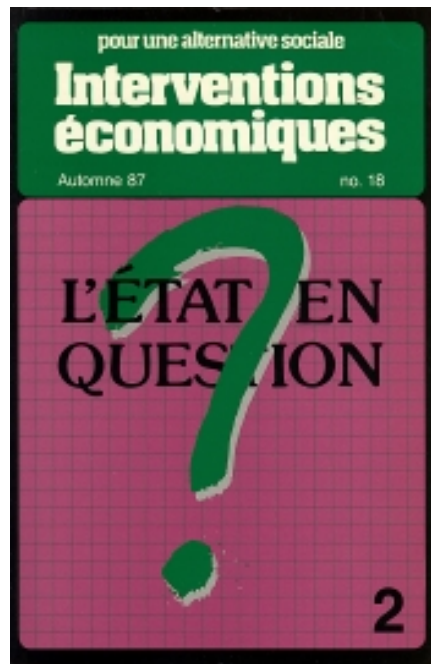
La Société québécoise d'exploration minière

Conclusion

Pierre Fournier

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

“Les sociétés d’État au Québec”



Un article publié dans la revue Interventions économiques. Pour une alter-native sociake. no 18, automne 1987, Dossier : “L’État en question 2”, pp. 173-192. Montréal : Les Éditions coopératives Albert Saint-Martin.

Pierre Fournier

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

“Les sociétés d’État au Québec”

Un article publié dans la revue *Interventions économiques*. Pour une alternative socialiste. no 18, automne 1987, Dossier : “L’État en question 2”, pp. 173-192. Montréal : Les Éditions coopératives Albert Saint-Martin.

Introduction

[Retour à la table des matières](#)

Le débat actuel sur la privatisation repose dans une large mesure sur une perception incomplète, voire carrément erronée, des objectifs et des réalisations des sociétés d’État au Québec. Afin de légitimer leurs prétentions, les tenants de la privatisation ont sciemment caricaturé et sous-estimé la contribution des sociétés d’État au développement économique du Québec.

À un niveau général, on se contente généralement d’affirmer, sans jamais en faire la démonstration, que l’intervention économique de l’État, et l’ensemble des mesures keynésiennes, étaient les principaux responsables du déclin relatif des économies occidentales. L’État aurait en effet étouffé le dynamisme inhérent du secteur privé de l’économie. L’acte de foi en faveur de la libre entreprise repose sur plusieurs autres mythes, notamment la supériorité intrinsèque de la gestion privée et l’optimalité des mécanismes de marché pour assurer le développement économique national. On oublie rapidement et facilement que ce sont avant tout les carences du secteur privé, et l’incapacité du système de libre entreprise de régler les problèmes économiques fondamentaux, qui ont provoqué la rentrée en scène de l’État.

C'est un débat où aux prétentions et justifications « idéologiques », s'ajoutent aussi au Québec d'autres préoccupations plus concrètes. D'une part, le gouvernement profite de la situation pour éponger une partie de son déficit à court terme. D'autre part, les entreprises d'État sont des cibles de choix pour nos entrepreneurs locaux qui, malgré une conjoncture socio-politique favorable et un climat de confiance qu'ils qualifient eux-mêmes d'exceptionnels, n'ont apparemment pas le goût de risquer leurs capitaux dans de nouveaux investissements productifs, ce qui aurait présument un impact beaucoup plus positif sur le développement de l'économie du Québec. Ils préfèrent en effet racheter des entreprises dont l'État a déjà dans une large mesure assumé les risques. On prétend enfin que l'objectif de promotion des entreprises et des entrepreneurs francophones a été atteint, et que la principale raison d'être des sociétés d'État n'existe plus. Il n'est pas question de défendre systématiquement les politiques économiques québécoises depuis la Révolution tranquille. Les erreurs ont été nombreuses et souvent coûteuses. Globalement, cependant, et c'est ce que nous avons l'intention de démontrer, nous croyons que l'action des sociétés d'État a soutenu de façon importante le développement économique du Québec et permis à la province d'éviter la « maritimisation » de son économie. La « fragilité » du Québec par rapport à l'ensemble canadien et nord-américain, aussi bien au niveau économique que politique et culturel, incite à une prudence particulière à l'égard du mouvement de privatisation. Les Québécois ne peuvent compter uniquement sur leur secteur privé et les forces du marché pour assurer leur développement économique.

Dans un premier temps, nous allons examiner et critiquer les principales thèses des tenants de la privatisation, tout en proposant un ensemble de critères qui permettront une évaluation plus juste de la contribution des sociétés d'État au développement économique du Québec. Dans un deuxième temps, nous dresserons un bilan sommaire des activités socio-économiques des entreprises publiques à partir de l'analyse de quatre sociétés d'État. Il s'agira de deux entreprises productives de biens et de services (Hydro-Québec et Soquem) et de deux institutions financières (la Caisse de dépôt et la SGF). Bien entendu, notre analyse revêt un caractère partiel et préliminaire, l'objectif pour

l'instant étant de questionner le discours simpliste de nos dirigeants politiques.

Le débat sur les privatisations au Québec

[Retour à la table des matières](#)

Le gouvernement québécois a déposé en 1986 deux documents qui justifient les privatisations en cours et à venir. Le premier a été produit par le ministre délégué à la privatisation, Pierre Fortier, et le deuxième est issu d'un comité sur la privatisation des sociétés d'État, formé de six hommes d'affaires dont l'avocat Roger Beaulieu ¹. Les deux thèses fondamentales de ces rapports se résument ainsi : le principal objectif de la plupart des sociétés d'État a été de promouvoir le « nationalisme économique », dans le sens le plus étroit du terme, c'est-à-dire le développement des cadres et des entreprises francophones ; les entrepreneurs locaux ayant maintenant les reins assez solides pour se passer de l'appui de l'État, les entreprises publiques doivent être privatisées. Spécifiquement, le rapport Beaulieu propose la privatisation rapide des dix entreprises « stratégiques » (SGF, Soquip, Soquem, Sidbec, SNA, Soquia, Madelipêche, Rexfor, Sépaq, SQT), l'« examen du statut » de certains monopoles publics (Caisse de dépôt, Hydro-Québec, SAQ, etc.) et des sociétés d'État dans le secteur subventionné (SDI, SHQ, Radio-Québec, etc.) ²

¹ Gouvernement du Québec, ministre délégué à la Privatisation, *Privatisation de sociétés d'État : orientations et perspectives*, Direction des communications du ministère des Finances, février 1986, et Comité sur la privatisation des sociétés d'État, *De la Révolution tranquille... à l'an deux mille*, Direction des communications du ministère des Finances, juin 1996.

² Les entreprises stratégiques sont des sociétés qui oeuvrent dans des secteurs commerciaux et industriels, en concurrence avec le secteur privé. Les monopoles publics oeuvrent dans des secteurs qui pourraient être exploités par le secteur privé. Enfin, les sociétés d'État du secteur subventionné ont pour mandat d'assumer ou gérer une activité subventionnée par le gouvernement.

Une critique des rapports Beaulieu et Fortier

[Retour à la table des matières](#)

Les rapports gouvernementaux suscitent deux questions fondamentales : dans quelle mesure les entreprises francophones locales pensent-elles effectivement se passer de l'État pour continuer à progresser ? Et, dans quelle mesure les sociétés d'État ont-elles contribué au développement économique global du Québec ?

En effet, la promotion d'entrepreneurs ou d'entreprises francophones, même s'il s'agit d'un objectif important, par ailleurs réalisé en partie, ne peut être considéré comme la raison d'être principale des sociétés d'État. Il est beaucoup plus conforme à la réalité de prétendre que la majorité des sociétés d'État ont été mises sur pied afin de remédier aux carences du secteur privé et afin de favoriser le développement économique du Québec, ce qui comprend, notamment le sauvetage ou la création d'entreprises locales, des mesures visant à stimuler l'économie ou des activités spécifiques (en période de récession, par exemple), des tentatives d'assurer le maintien ou la croissance de secteurs précis, la création d'emplois ou le développement régional.

La Soquem et la Soquip, par exemple, ont été créées avant tout pour accroître l'exploration minière et la recherche d'hydrocarbures. Elles se sont associées pour ce faire à plusieurs entreprises étrangères. La volonté gouvernementale de relancer les pâtes et papiers dans les années soixante-dix, qui s'est appuyée sur un programme de soutien à la modernisation, et aussi sur des actions concertées de Rexfor, la SGF, la Caisse de dépôt et la SDI, visait beaucoup plus le maintien et le développement de ce secteur au Québec, que la création d'entreprises québécoises. Même la nationalisation de l'électricité, qui poursuivait sans aucun doute la promotion des cadres francophones, visait prioritairement à favoriser le développement économique du Québec : électricité à bon marché dans toutes les régions du Québec, mise en branle de grands projets, etc. On peut certainement prétendre, selon différents critères, que la création de la Société nationale de l'amiante

s'est avérée un échec. Mais on ne peut prétendre, comme le fait le rapport Beaulieu, que la nécessité d'assurer une présence francophone dans le secteur de l'amiante a été un objectif primordial du gouvernement.

Le Québec du début des années soixante, comme le Québec d'aujourd'hui, possède une spécificité propre. Cette spécificité ne repose pas uniquement sur l'« infériorité économique des Canadiens français », mais aussi sur les sérieuses lacunes structurelles de l'économie québécoise. Plusieurs ont déjà largement fait état du fossé considérable qui sépare le Québec et l'Ontario³. Les causes sont sans doute multiples : les carences du système d'éducation, le traitement préférentiel dont a joui l'économie ontarienne depuis la confédération, l'immobilisme des gouvernements québécois successifs, etc. Il n'en demeure pas moins qu'au tournant des années soixante, l'économie québécoise manquait de dynamisme, ne créait pas d'emplois et restait cantonnée dans des secteurs en déclin. L'économie du Québec était alors dans une situation à ce point lamentable que plusieurs hommes d'affaires, y compris les chambres de commerce, réclamaient l'intervention de l'État. C'est l'incapacité des forces du marché et des hommes d'affaires oeuvrant sur le sol québécois, aussi bien américains, qu'anglophones ou francophones, de susciter un développement économique suffisant qui a provoqué l'entrée en scène de l'État et des sociétés d'État. C'est dans le manque de dynamisme et les carences du secteur privé que se trouve l'impulsion première pour la création des sociétés d'État et non, comme le prétendent les rapports Beaulieu et Fortier, dans le « nationalisme économique ».

³ Le rapport ne manque pas de souligner que c'est le Québec, parmi les provinces canadiennes, qui est au premier rang quant à l'actif détenu par les sociétés d'État. En guise de comparaison, l'Ontario, ne compte que deux entreprises « stratégiques, et, pourtant, selon les auteurs, l'Ontario est une province qui se compare bien au Québec en termes de taille et de structure industrielle. On termine par ce passage particulièrement suave :

Il n'y a aucune raison structurelle inhérente à certains secteurs de l'économie qui justifierait la présence de sociétés d'État. Le meilleur exemple de ce constat nous est donné par les États-Unis où il n'existe que très peu de sociétés d'État et ce, tant au niveau fédéral qu'au niveau des États.

Comité sur la privatisation des sociétés d'État, Op. cit., p. 23.

Dans le cas de l'hydroélectricité, par exemple, les entreprises du secteur privé n'avaient pas jugé bon, dans les années quarante et cinquante, d'assumer les risques nécessaires au développement du potentiel québécois. Ces entreprises étaient mal gérées, peu rentables⁴, profondément conservatrices et leur comportement était préjudiciable au développement économique du Québec, la province étant à ce niveau très en retard sur les autres provinces canadiennes. C'est en grande partie la nationalisation et le dynamisme de l'Hydro-Québec qui ont permis la mise en branle rapide de plusieurs grands projets, notamment Manic-Outardes et la Baie James.

Dans les pâtes et papiers, l'intervention de l'État a également été provoquée par l'inconséquence et les carences du secteur privé. La construction à St-Félicien par la Donohue, une filiale de la SGF, d'une usine de pâtes et papiers, qu'avait refusée d'entreprendre le secteur privé et qui est devenue rapidement une des opérations les plus modernes et les plus rentables au Québec, en est un exemple éloquent. Rexfor a tenté de rationaliser les activités de sciage ; elle a aussi contribué au reboisement, activité que le secteur privé avait toujours négligée. Le manque de matière ligneuse constitue d'ailleurs le problème majeur auquel doit faire face l'industrie du bois et le secteur des pâtes et papiers au Québec. Laissés à eux-mêmes, les entrepreneurs de ce secteur ont préféré les profits à court terme au développement économique rationnel du Québec. De même, les directions des entreprises papetières n'ont pas jugé bon de procéder à la modernisation de leurs entreprises pour faire face à la concurrence, notamment celle provenant du sud des États-Unis. Pour éviter la catastrophe, l'État fédéral et les provinces ont dû accorder de généreuses subventions aux principaux producteurs, afin qu'ils procèdent à la modernisation de leurs installations. À un autre niveau, c'est le contrôle de Domtar par la SGF et la Caisse de dépôt qui a permis la construction d'une importante usine à Windsor. Ironie suprême, le ministre Pierre Fortier s'est vu contraint, en janvier 1987, de retarder la privatisation de Dofor, parce qu'il existait des craintes sérieuses quant à l'avenir du projet de papeterie à Matane. Avant même que Dofor soit privatisée, on a déjà des in-

⁴ Voir Carol Jobin, *Les enjeux économiques de la nationalisation de l'électricité*. Montréal, Éditions coopératives Albert St-Martin, 1978.

dications concrètes que le développement économique du Québec ne sera pas nécessairement la priorité des nouveaux acquéreurs...

Le capital québécois, a-t-il encore besoin de l'État ?

[Retour à la table des matières](#)

Même si, de l'avis même du rapport Beaulieu, les sociétés d'État ont réalisé une partie de leurs objectifs, cela ne signifie pas pour autant qu'elles soient devenues inutiles. En effet, la structure industrielle québécoise demeure largement déficiente, le chômage est élevé malgré la « reprise » et les nouveaux investissements productifs sont rares. La preuve n'a certainement pas été faite que le secteur privé est en mesure d'assurer seul le développement de l'économie du Québec, ou que les entreprises québécoises ont maintenant les reins assez solides pour se passer de l'État.

À ce niveau, les leçons de l'Histoire sont d'ailleurs impitoyables. En plusieurs occasions, depuis une centaine d'années, des entreprises québécoises qui s'étaient développées à la faveur de conjonctures économiques favorables, ont été les premières à s'effondrer à l'occasion de crises économiques. C'est ce que démontre de façon catégorique une étude d'Yves Bélanger sur le développement historique des entreprises québécoises ⁵.

Après avoir démontré le dynamisme relatif des entreprises québécoises au moment de la Confédération, Bélanger signale que la majorité d'entre elles ont été marginalisées à l'occasion de la récession de 1876-1896 et ont été victimes, sauf dans les secteurs traditionnels, du mouvement sans précédent de concentration industrielle à cette époque. En effet, la monopolisation profite avant tout aux entreprises anglophones qui sont plus grosses, plus diversifiées et mieux financées.

⁵ Yves Bélanger, « L'entreprise québécoise développement historique et dynamique contemporaine », thèse de doctorat présentée au Département de science politique de l'Université du Québec à Montréal, 1985.

Après une bonne période en 1896-1920, « l'entrepreneurship québécois naissant est littéralement décapité ⁶ » à l'occasion des crises qui se succèdent entre 1921 et 1939. La part des entreprises francophones chute brutalement dans tous les secteurs de l'économie, y compris la construction, les transports, le manufacturier, le commerce de gros et les communications. Seul le bois, l'agro-alimentaire, le cuir et les produits métalliques survivent à la domination croissante des capitaux américains et anglo-canadiens.

À partir de 1939, l'ensemble de l'Amérique du Nord, y compris le Québec, traverse une période de prospérité. Les entreprises francophones en profitent dans une certaine mesure, mais le manque de capitaux et l'absence de l'État contribuent à favoriser la croissance de l'industrie lourde en Ontario et à assurer que le développement minier et forestier du Québec se fera au profit et en fonction des priorités des capitaux américains et anglo-canadiens. L'écart avec l'Ontario se creuse et les entreprises québécoises se retrouvent dans une situation de forte dépendance profitant très peu des retombées économiques des capitaux étrangers, sauf dans le secteur de la construction. Dans les branches traditionnelles, le capital québécois est incapable de se restructurer ou de se diversifier, et reste cantonné dans la petite entreprise familiale. Le ralentissement de l'économie mondiale entre 1957 et 1961 provoquera une forte augmentation du chômage et de nombreuses faillites au Québec. Plusieurs entreprises québécoises importantes, y compris Catelli, Miron frères, Laurentide Acceptance, l'Hôtel Windsor et Canadian Arena, seront cédées à des intérêts anglo-canadiens ou américains. On assiste aussi durant cette période à un drainage sans précédent de l'épargne des Québécois vers d'autres régions du Canada.

L'incapacité du capital privé en général, et du capital québécois en particulier, de contrer l'érosion progressive de l'économie québécoise préparera le terrain à la Révolution tranquille. Les sociétés d'État réussiront dans une large mesure dans les années soixante et soixante-dix

⁶ Ibid, p. 155. Plusieurs entreprises québécoises font faillite, notamment la Machinerie agricole de Montmagny. Certaines, dont Dominion Glass et la Savonnerie Barsalou, passent sous contrôle américain, et d'autres, dont Ciment national et Dominion Cotton Mills sont absorbées par des entreprises anglo-canadiennes.

à limiter les conséquences potentiellement désastreuses de l'effondrement de plusieurs « empires familiaux », notamment les Brillant, les Beauchemin, les Simard, les Bienvenue et Jean-Louis Lévesque. Plusieurs entreprises familiales réussirent à se transformer en grande entreprise en se restructurant, se refinançant et se diversifiant.

Bref, en l'absence de l'État, ni l'économie québécoise ni le capital québécois sont capables de profiter pleinement des conjonctures favorables ou de résister efficacement aux conjonctures difficiles. Malgré les progrès réels enregistrés par les entreprises québécoises, leur situation demeure fragile. À l'occasion de la mise en vente de Dofor, par exemple, les analystes financiers se sont entendus pour dire qu'aucune entreprise contrôlée au Québec, à l'exception de Power Corporation, n'étaient en mesure d'acheter seule l'entreprise. Selon un dirigeant de la Caisse, « personne au Québec, sauf Desmarais, n'est capable d'écrire un chèque de 100 \$ millions ⁷.

Comment évaluer les sociétés d'État ?

[Retour à la table des matières](#)

L'évaluation de la contribution des sociétés d'État au développement économique est une opération complexe et forcément approximative parce qu'une bonne partie des objectifs économiques, et à plus forte raison socio-politiques, ne sont pas quantifiables. C'est ce que semble confirmer une série d'études sur les sociétés d'État au Canada effectuées en 1984 et 1985 par le Conseil économique du Canada. Dans le cas des trois sociétés québécoises étudiées, soit Soquem, la SGF et la Caisse de dépôt, les auteurs sont incapables de conclure de façon catégorique, citant notamment la multiplicité des objectifs poursuivis.

Dans le cas de Soquem, par exemple, les auteurs constatent que le taux de rendement, même s'il est positif, est inférieur au taux de ren-

⁷ Entrevue avec un dirigeant de la Caisse de dépôt, 22 décembre 1986.

dement avant et après impôts de l'industrie canadienne des mines et métaux non ferreux. Ils signalent, dans un premier temps, que ces différences doivent être interprétées avec prudence, « puisque Soquem est somme toute une société relativement jeune et que la base de comparaison inclut des entreprises de toutes tailles et de tous âges »⁸, et, dans un deuxième temps, que 50% de la différence de taux de rendement peut être attribué à la seule contrainte de répartir ses risques sur le territoire québécois. Ils concluent en affirmant que les coûts de la plupart des autres contraintes sont difficilement quantifiables.

Quant à la SGF, l'économiste Fernand Martin est incapable lui aussi de trancher. La rentabilité (définie comme le coût d'opportunité social) est négative. Au niveau du contrôle local de l'économie, que Martin considère (sans doute à tort) comme la mission principale de la SGF, la société d'État semble avoir été l'outil approprié ; quant à la création d'emplois et la redistribution géographique de l'emploi, la performance de la SGF lui semble « mixte »⁹. Selon lui, le contrôle sur la SGF est efficace et la direction de l'entreprise est compétente. Le coût d'opportunité social négatif s'explique donc à peu près entièrement par la poursuite d'objectifs autre que le profit.

James Pesando, dans une analyse économique approfondie de la Caisse de dépôt, tout en reconnaissant l'excellent taux de rendement sur les fonds investis, se déclare incapable d'établir au niveau empirique si la poursuite d'objectifs de développement économique par la Caisse est en contradiction avec l'objectif de fiduciaire¹⁰.

En comparaison, les rapports Fortier et Beaulieu apparaissent biaisés et incomplets, dans la mesure où ils n'examinent que les impacts directs des sociétés d'État, c'est-à-dire les actifs, le nombre d'emplois

⁸ Jean-Thomas Bernard et Gérard Gaudet, *Soquem : son mandat, ses contraintes et sa rentabilité*, document no 299, étude préparée pour le Conseil économique du Canada (non publiée), mars 1986, p. 38.

⁹ Fernand Martin, *La SGF et ses filiales une étude de cas*, étude préparée pour le Conseil économique du Canada (non publiée), octobre 1984, pp. 84-86.

¹⁰ James Pesando, *An Economic Analysis of Government Investment Corporations, with Attention to the Caisse de dépôt et placement du Québec and the Alberta Heritage Fund*, document no 277, étude préparée pour le Conseil économique du Canada (non publiée), mars 1985.

dans les sociétés stratégiques et les monopoles publics, et la rentabilité. On apprend que l'actif au 31 mars 1986 s'élève à plus de 56 \$ milliards, Hydro-Québec et la Caisse de dépôt comptant à eux seuls des actifs de près de 52\$ milliards. Les entreprises stratégiques, y compris les filiales et les participations (entre 20% et 50% du capital -actions), comptent plus de 42 000 emplois, et l'Hydro-Québec, le plus important monopole public, compte environ 19 000 emplois. Les excédents accumulés au 31 mars 1985 se situent à 1,2 \$ milliards, mais, si on exclut l'Hydro-Québec, le déficit est de 919 \$ millions ¹¹.

Une perspective globale exige qu'on tienne compte non seulement des dimensions quantitatives du développement économique (emplois, activités économiques générées, revenus, etc.), mais aussi des aspects plus qualitatifs, comme la stabilisation de l'économie, d'un secteur ou d'une entreprise, le développement régional, le rapatriement du contrôle, l'exercice d'un leadership sectoriel, etc. Au niveau socio-politique, d'autres objectifs difficilement quantifiables, tels la promotion des francophones et la justice sociale, entrent en ligne de compte. Notons que le rapatriement du contrôle d'une entreprise n'a pas que des dimensions socio-politiques. Il a déjà été largement démontré que les entreprises locales ou nationales produisent plus de retombées (sous-traitance, emplois, technologie, etc.) que les entreprises contrôlées de l'extérieur.

Il est possible de concevoir l'impact des sociétés d'État sur le développement économique à trois niveaux. À un premier niveau, nous retrouvons effectivement les retombées directes de chaque société, telles les emplois, les investissements, les profits et les pertes. Un deuxième niveau peut être défini par les retombées indirectes à court ou moyen terme : les contrats aux entreprises privées, les financements ou subventions qui favorisent le développement ou l'implantation d'une entreprise (la participation financière de la SGF dans Péchiney, par exemple), etc. À un troisième niveau, il s'agit d'examiner les impacts à long terme sur le développement des entreprises et des secteurs. Le projet de la Baie James, par exemple, peut être évalué à un premier niveau en fonction des emplois permanents et temporaires créés et des revenus provenant de la vente d'électricité. Les contrats

¹¹ Gouvernement du Québec, ministre délégué à la Privatisation, *Op. cit.* p. 27.

obtenus et les emplois créés par plusieurs entreprises, dont Marine, Bombardier, ASEA et SNC, par exemple, se situent au deuxième niveau. Finalement, l'ouverture de nouvelles régions du Québec à l'exploitation minière et forestière, l'implantation de nouvelles activités économiques sur la base de la disponibilité d'énergie électrique (Péchiney, par exemple), et le fait que les travaux de la Baie James aient servi, à degrés divers, de rampe de lancement pour plusieurs grandes et moyennes entreprises québécoises, notamment dans le matériel électrique et l'ingénierie, constituent un troisième niveau.

L'évaluation de la contribution des sociétés d'État au développement économique doit aussi prendre en compte les modifications apportées à leurs objectifs et leur pratique par le gouvernement. Ces objectifs ont en effet considérablement évolué depuis vingt-cinq ans. Dans une large mesure, on peut prétendre que dans les années soixante, les sociétés d'État ont joué un rôle complémentaire par rapport au secteur privé, cherchant à stimuler l'initiative privée et à assurer sa rentabilité. C'est ce qui explique en bonne partie les critiques venant de différents milieux à l'époque, notamment les centrales syndicales, à l'effet que les sociétés d'État n'étaient que des instruments du secteur privé. Dans cette perspective, la rentabilité était évidemment un objectif secondaire. Soquip et Soquem se sont cantonnées dans l'exploration, cherchant à attirer des partenaires du secteur privé. La SGF a surtout tenté de sauver des entreprises en faillite ou financé des entreprises en difficulté (Marine et Bombardier, par exemple). La Sidbec a surtout cherché à fournir de l'acier à un prix compétitif pour faciliter le développement d'entreprises consommatrices d'acier. La Caisse de dépôt a mis toute l'emphase sur son rôle de fiduciaire, négligeant l'objectif de développer l'économie et les entreprises locales. L'Hydro-Québec a surtout tenté d'assurer aux usagers industriels une bonne disponibilité d'électricité à bon marché.

À partir des années soixante-dix, on constate une évolution en faveur d'un rôle plus actif et plus autonome de soutien au développement économique, non seulement par l'intermédiaire de l'aide aux entreprises québécoises, mais aussi par l'accroissement des fonctions économiques directes des sociétés d'État. On recherche de plus en plus un équilibre entre le développement économique (rentabilité à long terme) et la rentabilité à court terme. Les sociétés d'État n'hésitent

donc pas à prendre le contrôle d'entreprises rentables et à pénétrer dans des sphères qui les mettent plus directement en concurrence avec le secteur privé. Soquem limite de plus en plus ses activités d'exploration et s'engage à fond dans plusieurs grands projets d'exploitation minière. Soquip prend le contrôle de la distribution du gaz au Québec, et s'implique activement dans l'exploration pétrolière et gazière en Alberta afin d'assurer des approvisionnements à long terme pour le Québec. La SGF devient en 1973 un véritable « holding » industriel qui tente, avec passablement de succès, de favoriser le développement de certains secteurs, notamment les pâtes et papiers, la machinerie, la pétrochimie et l'aluminium. La Caisse s'implique directement dans le développement économique en favorisant a concert ration, le financement et la réorganisation des entreprises locales, tout en assurant la prise de contrôle de certaines entreprises américaines ou pan-canadiennes (Domtar, Cablevision nationale, Gaz Métropolitain, Loeb, etc.) par des firmes québécoises. L'Hydro-Québec, finalement, poursuit une stratégie plus systématique visant la croissance d'entreprises et de secteurs québécois, notamment par l'intermédiaire de la politique d'achat.

En conclusion, l'analyse que proposent les rapports Beaulieu et Fortier s'avère superficielle et dépourvue de toute perspective historique. Les critères d'évaluation qui sont implicites dans les rapports ne permettent pas une appréciation sérieuse de la performance des sociétés d'État. L'hypothèse de la solidité du capital québécois n'est certainement pas démontrée, et la définition des objectifs des sociétés d'État est carrément biaisée.

Un bilan sommaire des réalisations

[Retour à la table des matières](#)

Au début des années soixante, le gouvernement identifia un certain nombre de blocages au développement économique du Québec, notamment le manque de capital (y compris le capital de risque), la trop petite taille des entreprises, la faiblesse des exportations, le dépérissement des secteurs traditionnels, les déséquilibres régionaux, le manque d'accès dans certaines régions à des ressources énergétiques à bon marché, et l'absence d'activités industrielles dans des secteurs jugés importants, notamment l'industrie lourde.

Globalement, les sociétés d'État ont largement contribué à réduire l'acuité de ces problèmes. D'une part, en réorganisant les secteurs en perte de vitesse au plan technologique (pâtes et papiers, textiles, naval, etc.), en épaulant le développement de secteurs jugés essentiels pour le développement à long terme de l'ensemble de l'économie (électricité, gaz, acier, etc.), en créant ou en suscitant de nouvelles activités économiques (pétrochimie, aluminium, etc.), elles ont joué un rôle structurant de premier plan. D'autre part, les sociétés d'État ont permis au capital québécois non seulement de survivre aux mouvements de concentration et de modernisation de l'économie dans les années soixante et soixante-dix, mais de se renforcer par rapport au capital canadien ¹².

En effet, la très grande majorité des entreprises situées au Québec a bénéficié à des degrés divers de l'aide des sociétés d'État depuis 1960.

¹² Pour une analyse plus détaillée de la contribution des sociétés d'État, voir Pierre Fournier, *Les sociétés d'État et les objectifs économiques du Québec ; une évaluation préliminaire*, Québec, La documentation québécoise, 1979 ; et *Le capitalisme au Québec*, Montréal, Éditions coopératives Albert St-Martin, 1978 ; ainsi que le document préparé par la Fédération des travailleurs du Québec à l'occasion du colloque tenu à Montréal en septembre 1986, intitulé *Privatisation/déréglementation/ sous-traitance*.

Cette aide a pris différentes formes : sauvetage, financement avec ou sans participation, subventions, appui à la concentration et à la réorganisation, contrats, construction d'infrastructures, diverses mesures incitatives (tarifs préférentiels d'électricité, par exemple), etc. Certaines entreprises doivent leur existence même aux sociétés d'État, notamment Provigo, Petromont, Marine, Cégelec, Volcano et Forano. D'autres, comme Bombardier, SNC, Lavalin, Culinar, Normick Peron, Canam-Manac, Papiers Cascade, Bussière Transport et La Vérendrye doivent une bonne partie de leur consolidation et de leur expansion aux entreprises publiques. Ajoutons que les sociétés d'État ont fortement contribué à ce que le contrôle de plusieurs entreprises québécoises échappe à des firmes étrangères.

Il n'en demeure pas moins que les sociétés d'État n'ont pas réalisé jusqu'à maintenant leur plein potentiel comme le démontrent Marc Romulus et Christian Deblock ¹³, la structure industrielle du Québec s'est relativement peu modifiée depuis vingt ans, demeure largement déficiente et accuse un retard prononcé en comparaison avec celle de l'Ontario. Si les sociétés d'État n'ont pu avoir l'impact souhaité sur l'économie du Québec, ce n'est pas, comme le prétend le rapport Beaulieu, parce qu'elles sont « aux prises avec des carences structurelles inhérentes à leur nature » ¹⁴, mais bien parce que les politiques de l'État leur ont imposé de sérieuses limites.

Plusieurs entreprises publiques ont été créées en fonction d'objectifs sectoriels relativement cohérents. D'autres, cependant, sont nées sous le signe de l'improvisation, et se sont vues confier des mandats ambigus. Plus important, les interventions des sociétés d'État ne se sont jamais appuyées sur une véritable politique industrielle d'ensemble qui aurait cherché à favoriser et à planifier le développement de « filières de production » de façon beaucoup plus agressive et systématique. Le problème ne découle donc pas de l'intervention de l'État, mais plutôt « d'un manque d'assurance et de détermination quant au rôle moteur que peut jouer l'État dans l'orientation du développement,

¹³ Marc Romulus et Christian Deblock. « État, politique économique et développement industriel du Québec », *Interventions économiques*, nos 14-15, Montréal, Éditions coopératives Albert St-Martin, printemps 1985.

¹⁴ Comité sur la privatisation des sociétés d'État, *Op. cit.*, p. 9.

et, en corollaire, ou par voie de conséquence, d'un manque de coordination entre les différents instruments et leviers dont peut disposer l'État » ¹⁵

À travers l'examen sommaire de trois sociétés importantes, l'Hydro-Québec, la Caisse de dépôt et la Société générale de financement, et du cas de Soquem, dont la privatisation nous semble bâclée et injustifiable, nous allons maintenant tenter de mettre en relief certains éléments essentiels à l'évaluation de la contribution de sociétés d'État au développement économique du Québec.

La Caisse de dépôt

[Retour à la table des matières](#)

Créée en 1965 pour investir les fonds provenant du Régime des rentes, la Caisse joue un rôle primordial dans le financement des entreprises et du gouvernement du Québec. Son actif de plus de 25 \$ milliards en 1986 la place au sixième rang des institutions financières canadiennes, derrière les cinq grandes banques. Son portefeuille d'actions est le plus important au Canada depuis de nombreuses années.

La performance exceptionnelle de la Caisse en tant que fiduciaire a déjà été largement démontrée ¹⁶. Le taux de rendement a été supérieur à celui du Canada Pension Plan et se compare avantageusement avec celui de la plupart des fonds de pension privés. Pour 1985, elle a réalisé des revenus de placement de 2,7 \$ milliards, ce qui correspond à un taux de rendement de 24%. La Caisse a également joué un rôle important au niveau de la rationalisation et de la stabilisation de la dette publique. En plus de contribuer au financement de plusieurs « grands projets » de l'État québécois dont la Baie James, les investissements

¹⁵ Marc Romulus et Christian Deblock, Op. cit., p. 228.

¹⁶ James Pesando, Op. cit., et Pierre Fournier et Pierre Péloquin, *La Caisse de dépôt : quels enjeux pour les travailleurs ?*, rapport soumis à la Confédération des syndicats nationaux, 1985.

massifs dans les obligations gouvernementales (plus de 12 \$ milliards) ont permis de réduire les écarts de taux d'intérêt entre le Québec et l'Ontario. Alors que l'écart se situait à 1 1/4% au début des années soixante, il oscille maintenant autour de 3/4%. Cette réduction des coûts d'emprunt a non seulement permis au gouvernement et à ses entreprises de réduire leurs déficits, mais a aussi influé favorablement sur les taux d'intérêt pour les municipalités, les commissions scolaires, les hôpitaux et les maisons d'enseignement.

L'ensemble des sociétés d'État, mais tout particulièrement la Caisse de dépôt, la SDI et la SGF, ont injecté des fonds considérables dans le développement économique québécois, et ont réussi, dans une large mesure, à freiner l'exportation des épargnes québécoises vers l'Ontario et l'Ouest canadien ¹⁷. La Caisse a donc largement démontré les avantages de régionaliser l'épargne québécoise, surtout dans une conjoncture de déclin des activités financières des grandes institutions canadiennes au Québec. En 1986, elle détenait un portefeuille d'actions de plus de 6,8 \$ milliards, comprenant des placements dans presque toutes les sociétés canadiennes d'importance. Dans la plupart des cas, l'investissement ne dépasse pas 5% du capitalaction de l'entreprise, et la Caisse joue un rôle d'actionnaire passif, se contentant d'évaluer périodiquement le rendement des titres.

Les entreprises contrôlées au Québec (surtout celles dirigées par des francophones) ont cependant bénéficié d'interventions beaucoup plus actives de la Caisse. La plupart des « investissements en participation », définis comme de placements qui se situent entre 10% et 30% du capital d'une compagnie, ont été effectués dans des grosses ou moyennes entreprises locales. Parmi ces entreprises, on retrouve Provigo, Domtar, Gaz Métropolitain, le Trust Général, le groupe Vidéo-tron, le groupe Canam-Manac, Artopex, la Corporation financière Power et Télé-système national. C'est à ce niveau qu'on retrouve l'implication de la Caisse dans des projets de fusion ou de consolidation, de rachats d'entreprises étrangères, et de création de nouvelles entreprises.

¹⁷ Voir François Moreau, *Le capital financier québécois*, Montréal, Éditions coopératives Albert St-Martin, 1981.

La mise sur pied, la consolidation, le développement, sans compter le maintien du contrôle au Québec de Provigo demeure l'exemple classique du potentiel de la Caisse comme actionnaire actif. Provigo fut créé dans les années soixante à partir du regroupement de trois moyennes entreprises québécoises ; cette fusion fut rendue possible par un apport substantiel de la Caisse aussi bien au niveau de la gestion que du financement. La deuxième étape fut la prise de contrôle de Loeb. Cette transaction, à laquelle s'opposa farouchement la famille Loeb, avait été préparée de longue date, la Caisse ayant pris soin d'acheter 24% des actions de l'entreprise et de faire nommer deux de ses dirigeants au conseil d'administration quelques années auparavant. Soulignons que la Caisse demeure le plus important actionnaire du nouveau complexe (environ 24%) et qu'elle a rejeté en 1977 une offre d'achat fort alléchante provenant du monopole canadien Sobey Stores. À la suite d'une série de transactions notamment l'achat des magasins Dominion en 1981, et de fusions, Provigo est devenue le plus important grossiste alimentaire au Québec. Elle bénéficiait récemment d'un prêt de 20\$ millions de la Caisse. Plusieurs autres entreprises ont profité du soutien actif de la Caisse, y compris National Cablevision, racheté à CBS en 1971, Ommimédic, Bombardier, La Vérendrye, Logistec, Noverco, Prévost Car, Témisko, Bytec-Comtern, Prenor, Cascades, le groupe Hamelin, et la Société d'investissement Desjardins. La prise de contrôle de Domtar conjointement avec la SGF il y a quelques années, qui constitue sans doute un des coups les plus spectaculaires et les plus controversés de la Caisse, démontre bien le lien entre les retombées économiques et la propriété étatique de l'entreprise. En effet, tout indique que le contrôle conjoint Caisse-SGF sur Domtar a été déterminant dans la décision de construire une usine de 900 \$ millions à Windsor. Selon Rodrigue Biron, l'ancien ministre de l'Industrie et du Commerce :

« Si cette décision a été prise, c'est parce que le gouvernement du Québec est intervenu massivement il y a deux ans, par le biais de la Caisse de dépôt et de placement et la Société générale de financement, pour faire en sorte que les Québécois et les Québécoises puissent contrôler cette grande entreprise multinationale qui avait son siège social au Québec et qui a toujours son siège social au Québec ¹⁸ ».

¹⁸ Presse canadienne, « Domtar investira 773 \$ millions au cours des six prochaines années », *La Presse*, 10 décembre 1983.

La Caisse a également joué un rôle déterminant à l'occasion de crises ou de ralentissements affectant l'ensemble de l'économie ou des entreprises spécifiques. Sans son intervention, des entreprises comme Normick Perron, Campbell Ressources et la chaîne d'hôtels Deltades Gouverneurs n'auraient sans doute pas survécu à la récession de 1981-1983. Dans le cas de Normick Perron, par exemple, la Caisse a piloté une redistribution et un élargissement du capital-actions de l'entreprise, à un moment où de nombreuses scieries fermaient leurs portes dans la région du Témiscamingue. Elle a aussi favorisé une association avec la compagnie McLaren, une filiale de Noranda, elle-même contrôlée par Brascade, dont 30% des actions appartenaient à la Caisse. Enfin le projet conjoint avec Donohue, une filiale de la SGF, pour la construction d'une usine de pâtes et papiers à La Sarre, a été une véritable bouée de sauvetage pour Normick Perron.

Par le truchement des « placements privés », la Caisse possède un outil qui lui permet de venir en aide aux moyennes entreprises québécoises non cotées en bourse mais démontrant un potentiel de croissance intéressant. L'injection de capitaux vise la réalisation de projets de modernisation, d'expansion, d'acquisition ou de fusion, ou encore d'assurer la consolidation des structures financières. Au 31 décembre 1985, la Caisse avait effectué des placements de 115,2 \$ millions dans soixante-trois entreprises, dont 78,7 \$ millions sous forme de capital-actions ou de débentures. Selon un dirigeant de la Caisse, « il s'agit de placements plus risqués que la moyenne, même si on ne prend pas de canards boiteux... Certaines banques tirent la « plug » vite ; nous, on est prêt à s'associer à long terme avec l'entreprise et à être patients ¹⁹ ».

Le portefeuille hypothécaire de la Caisse, qui s'élève à environ 1,5 \$ milliards, a également contribué directement au développement économique du Québec. La Caisse a participé au financement de plusieurs projets, dont la relance du centre d'achat Rockland, et la construction des condominiums Mérici et du Complexe Montréal Trust. En finançant de nombreux projets à l'extérieur de Montréal, la Caisse a

¹⁹ Entrevue avec un dirigeant de la Caisse de dépôt, Montréal, 22 décembre 1986.

aussi considérablement assaini un marché qui était jusqu'alors dominé par les Caisses Desjardins et la Banque nationale.

Un dernier aspect du rôle de la Caisse, qui est appelé à devenir de plus en plus important dans les années à venir, mérite d'être abordé. Il s'agit de la participation à des consortiums internationaux de financements de grands projets, et des occasions qui en découlent pour promouvoir les intérêts québécois. Lorsque Bombardier ou d'autres entreprises cherchent à négocier un important contrat au Japon, à Taïwan ou en Chine, par exemple, la force de frappe financière de la Caisse peut servir de caution pour les partenaires étrangers. Les nombreux contacts internationaux de la Caisse serviront aussi à faire valoir les intérêts du Québec ou encore à ouvrir les portes pour des entrepreneurs québécois.

La Société générale de financement

[Retour à la table des matières](#)

De 1962 à 1972, la SGF fut d'abord une société « mixte », dont la principale contribution s'est située au niveau du sauvetage d'entreprises connaissant des difficultés financières. À partir de 1973, elle se transforma en société d'État avec le mandat de créer des complexes industriels québécois, et de participer à la gestion et au financement de moyennes et grosses entreprises québécoises. Aujourd'hui, les activités de la SGF se concentrent dans cinq secteurs principaux : les produits forestiers (Domtar, Donohue), le matériel électrique et la construction navale (Marine Industrie, Cégelec), l'aluminium (Albecour-Péchiney), la pétrochimie (Pétromont) et la biotechnologie (Bio-Mega). L'avoir propre consolidé se situe à plus de 400 \$ millions, et on retrouve plus de 22 000 emplois dans ses filiales et entreprises affiliées.

La SGF a eu un impact important sur le développement industriel québécois. Au niveau de la construction navale, le rachat de Marine Industrie en 1965 a été déterminant. L'entreprise n'aurait jamais sur-

vécu à la conjoncture difficile dans ce secteur (baisse des commandes) sans des investissements importants dans la modernisation et la diversification (matériel électrique). Si, à la fin de 1986, Marine a pu regrouper in extremis les autres constructeurs navals québécois, Versatile Davie et Vickers, et éviter l'effondrement du secteur, c'est en bonne partie grâce à l'action de la SGF depuis vingt ans. Dans le secteur du matériel électrique, la création de la Cégelec, avec la participation de la CGE de France, et la division électrique de Marine ont assuré qu'au moins une partie des retombées découlant de la construction de barrages hydroélectriques profiterait au Québec.

Par l'intermédiaire de sa filiale Albecour, la SGF détient une participation de 25% dans une aluminerie de plus d'un milliard de dollars à Bécancour, dont la construction doit se terminer prochainement. La société française Pechiney et l'entreprise américaine Alumax possèdent respectivement des participations de 50% et 25% dans ce projet. Le gouvernement aurait pu, bien sûr, se contenter de subventionner l'entreprise, comme dans le cas d'ITT-Rayonnier. Mais une participation a le double avantage d'assurer que le Québec aura éventuellement son mot à dire dans le développement de l'entreprise et du secteur et qu'une partie des profits lui reviendra.

La création de Pétrumont en 1981, avec la participation de Gulf Canada et Union Carbide, visait à assurer le développement du secteur de la pétrochimie au Québec, alors qu'il était jusque là concentré surtout en Ontario. Pétrumont possède des usines d'oléfines à Varennes et à Montréal-Est, d'une capacité totale de 545 millions de livres d'éthylène. De 1983 à 1986, à cause de la chute du prix de l'éthylène et du coût de plus en plus élevé des matières premières, l'entreprise a traversé une période extrêmement difficile, marquée par le retrait de Gulf Canada du consortium. Grâce à l'appui financier du gouvernement du Québec, Pétrumont a pu poursuivre et moderniser les opérations de ses usines d'oléfine à Varennes et de polyéthylène à Montréal-Est. À la fin de 1986, l'usine de Varennes tournait à 95% de sa capacité et on s'attendait à atteindre le seuil de la rentabilité l'année suivante ²⁰.

²⁰ Jacques Benoit, « La modernisation de Pétrumont se poursuit, la rentabilité approche », *La Presse*, 6 décembre 1986.

C'est sans doute dans les produits forestiers que l'action de la SGF a été la plus marquante. Avec 30% du contrôle de Domtar et 55,5% de Donohue, la société d'État joue le rôle de « leader » et a été un des investisseurs les plus dynamiques dans le secteur, notamment au niveau de la construction de nouvelles usines et l'introduction des technologies les plus avancées. La Donohue, par exemple, possède des usines à Clermont, Amos et St-Félicien qui comptent parmi les installations les plus modernes au Canada. La construction d'une usine de pâte commerciale à St-Félicien au coût de 400 \$ millions dans le milieu des années soixante-dix, alors que le secteur privé refusait de s'impliquer et que la conjoncture dans le secteur était considérée comme difficile, constitue une des réussites les plus convaincantes de la Donohue.

Plusieurs autres entreprises ont bénéficié directement ou indirectement des activités de la SGF. En juillet 1975, par exemple, alors que Bombardier connaissait de sérieux problèmes de liquidité ²¹, la SGF a acheté 40% des actions de MLW (une filiale de Bombardier) au coût de 6,8 \$ millions. Cette transaction, en plus des participations financières de la Caisse et de la SDI, a permis à Bombardier de raffermir sa position financière tout en facilitant de nouveaux investissements. La société Artopex, qui a été vendue au secteur privé en 1984, et qui emploie 400 personnes dans la fabrication de meubles, a été créée en 1975 grâce à une aide technique et financière de la SGF qui a permis de

fusionner trois petites entreprises dans le secteur. Malgré une période difficile durant la récession du début des années quatre-vingt, l'entreprise semble maintenant solide. Des entreprises comme Forano et Volcano, qui ont également été revendues au secteur privé en 1984, ont elles aussi profité de leur association avec la SGF pour éviter la faillite et se moderniser. Comme le soulignait Alain Dubuc dans *La Presse*, « la SGF n'est pas une société d'État lourde, rigide et ineffi-

²¹ Selon le président de la SGF, « Bombardier avait besoin d'argent rapidement », entrevue, 8 décembre 1976.

face. C'est le genre d'outil dont le gouvernement québécois pourrait avoir besoin dans l'avenir dans d'autres domaines ²² ».

L'Hydro-Québec

[Retour à la table des matières](#)

Même les apôtres les plus fanatiques de la privatisation hésitent à s'attaquer à cette « vache sacrée » qu'est devenue l'Hydro-Québec. Le rapport Beaulieu ne lui consacre d'ailleurs qu'un seul paragraphe. La contribution économique de l'Hydro-Québec est à ce point incontestable.

À un premier niveau, l'Hydro-Québec a assuré le développement du potentiel hydro-électrique québécois de façon efficace et rentable. Comme nous l'avons déjà souligné, les entreprises privées dans le secteur ont refusé dans les années quarante et cinquante d'assumer les risques de grands projets hydro-électriques. Au niveau mondial, l'Hydro-Québec est considérée comme une des entreprises de services publics les plus dynamiques et les mieux gérées. Elle est de loin la plus importante entreprise au Québec, tant au niveau de l'actif que des investissements.

Deuxièmement, l'Hydro-Québec a fait de l'électricité un des facteurs principaux du développement économique de la province. En uniformisant les tarifs, par exemple, la société d'État a facilité le développement de régions éloignées moins riches en ressources hydrauliques, notamment l'Abitibi et la Gaspésie. En consolidant et rationalisant le marché de l'électricité, elle a provoqué une réduction relative des coûts de production. Plusieurs industries, notamment l'aluminium, les mines, les produits chimiques et les pâtes et papiers, pour lesquelles l'électricité est un facteur de production important, ont bénéficié de la disponibilité de grandes quantités d'électricité à bon marché. Plus

²² Alain Dubuc. « La SGF à Bécancour... ou la petite histoire de l'aluminerie », *La Presse*, 10 septembre 1986.

d'une vingtaine de grandes entreprises, y compris Canadian International Paper, Sidbec, Reynolds, National South Wire, Québec Fer et Titane et Union Carbide, profitent de tarifs préférentiels à l'heure actuelle. Des entreprises comme Péchiney et Norsk Hydro préparent leur implantation au Québec précisément sur la base de contrats à long terme avantageux. Dans une province où on ne trouve aucune réserve de pétrole et à peu près pas de gaz naturel, la sécurité des approvisionnements en hydro-électricité revêt une importance tout à fait stratégique.

Troisièmement, il est difficile de surestimer l'importance pour l'économie du Québec d'un pouvoir d'achat qui dépasse annuellement le milliard de dollars. À l'heure actuelle, grâce à une politique d'achat préférentielle, plus de 80% des contrats de l'Hydro-Québec vont à des entreprises situées au Québec, particulièrement dans les secteurs de la construction, du matériel électrique et du génie-conseil. Avant la nationalisation, une partie importante des achats étaient effectuée à l'extérieur du Québec auprès d'entreprises canadiennes et américaines. À partir de la construction de Manic, et surtout avec le développement de la Baie James, les grands travaux de la Société ont systématiquement favorisé l'implantation et la croissance d'entreprises québécoises. Dans le secteur de l'ingénierie, par exemple, si des entreprises comme Lavalin, ABBDL-Tecsult et SNC ont réussi à se diversifier et à s'implanter sur le marché mondial, c'est en grande partie à cause du « coup de pouce » de l'Hydro. Selon le président d'ABBDL, « c'est l'expérience acquise au Québec qui a permis à la compagnie d'obtenir des contrats à l'étranger ²³ ». Au niveau industriel, certaines firmes se partagent la plupart des commandes importantes : ASEA Electric, Canadian Général Electric, Marine Industrie, Dominion Engineering Works, Canadian Westinghouse, Cégelec, Canadian Allis-Chalmers pour l'appareillage électrique, Alcan, Reynolds, Northern Electric pour les fils et câbles ; Spino Construction, Janin, Icanda pour la réalisation des travaux (ingénierie civile, génie mécanique et excavation), etc. ²⁴. Fait à noter, l'Hydro-Québec a suscité elle-même l'implantation de plusieurs entreprises, dont ASEA à Varennes, la câblerie de

²³ ABBDL, *Rapport de gestion 1977*, Montréal, 1978, p. 15.

²⁴ Voir Johanne Bergeron et Philippe Faucher, *Hydro-Québec : la société de l'heure de pointe*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, 1986.

Reynolds à La Malbaie, Cégelec à Laprairie et Canadian General Electric à Lachute. Enfin la politique d'achat préférentielle n'a pas coûté cher au Québec ; les adjudications au préférentiel ne représentent que 2% des commandes et la marge accordée depuis quelques années se situe entre 1% et 3,8%.

La Société québécoise d'exploration minière

[Retour à la table des matières](#)

Entre 1965 et 1975, le premier objectif de Soquem a été de stimuler et d'accroître l'exploration minière au Québec. Au milieu des années soixante, on avait constaté un sévère ralentissement des activités minières et une absence de planification qui nuisaient au développement de plusieurs régions. Le secteur privé avait largement délaissé le Québec, trouvant plus rentable d'investir ailleurs. La Soquem a affiché une excellente performance au niveau de l'exploration durant cette période. Elle a fait cinq découvertes en dix ans, à un coût moyen de 3 \$ millions par découverte. Cela se compare à une performance moyenne pour les entreprises minières d'une découverte à tous les douze à quatorze ans, suite à des dépenses d'exploration allant de 18 \$ à 21 \$ millions ²⁵. Le *Financial Post* parlait du « succès étonnant » de la Soquem ²⁶. En 1968, la part de la Société dans les dépenses d'exploration minière au Québec atteint un sommet de 22,3%. Au cours des vingt dernières années, elle a investi plus de 70 \$ millions dans des programmes d'exploration autonomes et avec des partenaires ; elle a intéressé une quarantaine de compagnies privées à s'associer dans des programmes conjoints, les partenaires investissant plus de 25 \$ millions.

²⁵ Côme Carbonneau, *Critères de performance et d'efficacité applicables à la Soquem*, 2 septembre 1976, p. 4.

²⁶ Cité par Jacques Forget, « Soquem : mission impossible », *Actualité*, novembre 1974, p. 17.

En 1985, la part de Soquem dans l'exploration était tombée à 1,6%. En effet, à partir de 1976, en conformité avec la nouvelle conjoncture et les nouveaux objectifs gouvernementaux, la Société a commencé à mettre l'emphase sur l'exploitation des gisements. Depuis 1982, elle réalise régulièrement des bénéfices d'exploitation en dépit de l'existence d'un investissement jusqu'ici très déficitaire, celui des mines Seleine aux Îles-de-la-Madeleine. En 1986, le gouvernement a procédé à la privatisation des meilleurs actifs de Soquem : deux mines très rentables, soit la mine d'or Doyon, près de Cadillac en Abitibi et la mine de niobium Niobec, située près de Chicoutimi, ainsi que des participations minoritaires dans les mines Sullivan (31%) et Aiguebelle Resources (23,4%).

Au 31 mars 1986, Soquem comptait des actifs de 272 \$ millions et le personnel régulier de ses filiales et des sociétés affiliées s'établissait à 1 226 employés. Elle poursuivait cinquante-sept programmes d'exploration, dont quarante-sept en association avec des partenaires privés, qui ont entraîné des dépenses globales de 8,4 \$ millions. Globalement, on peut certainement prétendre que les découvertes de Soquem (cuivre, zinc, or, sel, niobium, etc.) ont contribué à l'essor minier de la province. De même, l'injection de capitaux dans l'exploitation minière a permis la mise en branle de plusieurs nouvelles opérations et a eu des répercussions positives sur le développement de plusieurs régions, notamment l'Abitibi et les Îles-de-la-Madeleine.

Le transfert de ses meilleurs actifs à Cambior condamne Soquem à une situation déficitaire chronique et à une liquidation à brève échéance. Outre les mines Seleine, il ne lui reste plus qu'une participation minoritaire dans Cambior et vingt et une propriétés non exploitées dans des endroits éloignés. Le gouvernement parle maintenant d'un vague mandat d'exploration dans les territoires éloignés, où les risques sont trop élevés pour le secteur privé...

Concernant la privatisation, il apparaît maintenant cruellement évident que les actifs de Soquem ont été sous-évalués et que le gouvernement a perdu plusieurs dizaines de millions dans la transaction. Selon un dirigeant d'une institution financière montréalaise, « le gouver-

nement a agi comme un enfant d'école, il s'est fait avoir par les courtiers... les acheteurs se peignent les bretelles ²⁷ ».

On peut aussi se demander si Cambior dispose des ressources financières nécessaires pour entreprendre de nouveaux projets ou pour résister à un retournement temporaire de la conjoncture. Le risque de revente à des intérêts étrangers est réel.

La liquidation de Soquem est d'autant plus surprenante que le ministre Fortier affirmait lui-même qu'« après 20 ans, nous constatons que Soquem a bien relevé le défi et rempli la mission originale qui lui avait été confiée ²⁸ ». Le ministre a raison, mais peut-on prétendre pour autant que la société d'État n'a maintenant plus sa raison d'être ? On peut en douter. Le secteur minier québécois demeure fragile et soumis aux aléas de la conjoncture. Certaines entreprises québécoises se sont effectivement développées dans le secteur. C'est en très grande partie grâce à Soquem que le groupe minier Sullivan, par exemple, a réussi à survivre et à se développer depuis une décennie. La société d'État a joué un rôle tant au niveau du financement (participation au capital-actions) de Sullivan que dans la mise sur pied de plusieurs programmes d'exploration conjoints (cinq en 1986). Tant au niveau de la taille que de la diversification et la capitalisation, les entreprises québécoises demeurent fragiles. Sans la Soquem, il est loin d'être évident que les entreprises québécoises et le secteur minier en général réussiraient à éviter le pire à l'occasion d'une récession ou d'un ralentissement important de l'économie.

²⁷ Entrevue avec un dirigeant de la Caisse de dépôt, 22 décembre 1986.

²⁸ Cité par Norman Delisle, « Québec s'engage dans la privatisation de Soquem », *La Presse*, 10 avril 1986.

Conclusion

[Retour à la table des matières](#)

Le mouvement de privatisation en cours au Québec n'est basé sur aucune analyse sérieuse non seulement de la conjoncture socio-économique mais aussi des conséquences du retrait de l'État. L'évaluation des objectifs et des réalisations des sociétés d'État s'avère incomplète et simpliste. Ultiment, les privatisations reposent sur le parti pris du gouvernement actuel en faveur de la libre entreprise et sur une volonté à court terme de rétablir la situation budgétaire. Notre analyse, bien que partielle et préliminaire tend à démontrer que l'évaluation de la performance des entreprises publiques requiert une approche globale qui prend en compte le caractère multidimensionnel de leurs activités, tant au niveau quantitatif que qualitatif, et tant au niveau économique que socio-politique.

Les prétentions des tenants de la privatisation à l'effet que l'économie du Québec peut maintenant se passer des sociétés d'État ne résistent pas à l'analyse. Les carences de la structure industrielle, le taux de chômage et la faiblesse des investissements sont autant d'indices qui démontrent que le secteur privé est incapable de présider seul au développement économique équilibré du Québec. Les progrès enregistrés par le capital québécois depuis vingt ans demeurent fragiles ; plusieurs entreprises locales ne survivraient vraisemblablement pas à une crise économique majeure.

À l'acte de foi aveugle en faveur de la libre entreprise et du désengagement de l'État, on ne peut cependant se contenter de répondre par une défense inconditionnelle du statu quo et de tous les « canards boiteux ». Une stratégie économique et industrielle cohérente et dynamique exige une révision fréquente des mandats, des objectifs et des structures des sociétés d'État. Les sociétés d'État demeurent un outil

indispensable pour le développement économique du Québec. À un moment où le « Reaganisme » et le « Thatcherisme » sont en voie de disparition, et à un moment où les problèmes économiques demeurent entiers malgré l'euphorie boursière, il faudrait se montrer particulièrement prudent et vigilant à l'égard de toute tentative de liquider les sociétés d'État.

Fin du texte