

## L'université

### **L'accessibilité à l'université**

Les six universités et 15 écoles universitaires d'avant le *Rapport Parent* étaient généralement réservées aux enfants des familles favorisées. Avant l'étatisation des universités, celles-ci recevaient environ 7 % des hommes entre 17 et 24 ans et seulement 1,5 % des femmes du même groupe d'âges<sup>45</sup>. Après avoir atteint un sommet de 34,6 % pour les hommes et de 44,6 % pour les femmes en 1993, on assiste à un recul du taux d'accès à l'université : en 1997, 29,5 % des hommes (une baisse de 5,1 %) et 38,8 % des femmes (une baisse de 5,8 %) en âge de fréquenter l'université avaient accès à un programme menant au baccalauréat. Il est préoccupant de constater que le recul des femmes est supérieur à celui des hommes de 0,7 %<sup>46</sup>.

Malgré ce recul d'accessibilité, on parle de plus en plus de privatisation des universités. Les universités les mieux équipées, les mieux financées et celles qui offrent la formation la plus « lucrative » sur le marché du travail sont dans la mire du secteur privé. Après avoir bâti, à même les finances publiques, un système d'éducation de qualité (jadis gratuit et encore accessible à la majorité de la population), les financiers veulent maintenant mettre la main sur la partie la

45 « Rapport Parent - Rapport de la Commission royale d'enquête sur l'enseignement dans la province de Québec », op.cit., p. 84.

46 GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, « Indicateurs de l'Éducation », édition 1998, p. 67.

plus rentable de ce système afin d'en exploiter l'expertise qui s'y est développée. Comme nous l'avons vu précédemment, on ne peut passer sous silence l'opportunité que représente le système d'éducation pour propager et former les étudiants selon les dogmes de l'idéologie néolibérale. À cet effet, la valorisation des programmes lucratifs et donc rentables économiquement (sciences biologiques, sciences de la terre, sciences administratives, informatique, etc.) s'exerce déjà au détriment des programmes jugés non rentables pour le milieu des affaires (arts visuels, musique, philosophie, histoire, géographie, etc.).

L'université doit demeurer un lieu favorisant la pensée libre, qui fait progresser les débats sociaux à travers les nombreuses écoles de pensées et les différentes tendances qui s'en dégagent. Depuis quelques années déjà, les universités entrent en compétition les unes avec les autres pour attirer les meilleurs étudiants; cette compétition s'applique aussi à la quête de fonds externes. Le financement élevé de la recherche liée à certains domaines d'études servant le milieu des affaires et les milieux jugés lucratifs, polarise également les ressources financières vers ces domaines, laissant pour compte les domaines dits « non lucratifs » comme la géographie, l'histoire ou les arts.

### **Les finances du secteur privé à la rescousse des universités**

Les compressions budgétaires ont aussi fait en sorte que pour assurer leur survie, les universités doivent organiser d'imposantes levées de fonds via leurs fondations, ou négocier des ententes de partenariat, encaissant ainsi des millions de dollars provenant du secteur privé. Cette dépendance envers la philanthropie corporative fait déjà place à un système basé sur la charité et non sur le droit à l'éducation supérieure. La quête de fonds privés oblige les universités à prendre un virage résolument commercial : vente d'espaces publicitaires, commandite de plaques d'honneur dans le hall d'entrée de certains pavillons, locaux portant le nom de généreux donateurs, etc. Les établissements universitaires vont même jusqu'à développer des stratégies de marketing pour attirer les capitaux privés.

### **Le financement public des universités**

Les politiques actuelles de l'État en matière de financement de l'éducation supérieure s'alignent sur le modèle en vigueur au Canada anglais et aux États-Unis. Selon ces deux modèles, les universités acceptent beaucoup d'argent provenant du secteur privé et ce, de plusieurs façons. Tout cela au moment même où il y a de plus en plus d'organismes philanthropiques effectuant des levées de fonds, ce qui impose une précarité accrue à ce type de financement. Il est donc de moins en moins facile de recueillir le financement devenu nécessaire aux activités des institutions.

L'apparition rapide de fonds de dotation en capital au Canada anglais - et maintenant de façon graduelle au Québec - , montre bien le virage pris par les universités qui font appel à la philanthropie, et leur alignement indéniable sur les requêtes du secteur privé. Les institutions possédant des fonds de dotation en capital doivent gérer de colossaux portefeuilles de valeurs mobilières, à l'instar d'une institution financière.

Est-ce le rôle des universités de gérer des placements, des campagnes de financement ou toute autre activité ne se rapportant pas à leur mission éducative? Même si cette problématique fait en sorte que les universités doivent mobiliser beaucoup d'énergie et d'argent dans ces activités, l'État ne semble pas vouloir rétablir un financement adéquat.

#### *Les budgets universitaires amputés de plus du quart en cinq ans*

La variation des subventions de fonctionnement aux universités par rapport aux variations des budgets totaux du ministère de l'éducation (MEQ) (excluant le budget des universités), même à un coût réel précoce. Dans toutes les enveloppes budgétaires de subventions de fonctionnement versées par le MEQ depuis 1993, les enveloppes de subventions de fonctionnement aux universités sont celles qui ont subi

\* LÉSSARD, Denis, « Ne-voulez-vous-pas-arrêter-les-coupures », *Le Devoir*, 17 mars 1996, p. 31.



## Universités : des budgets amputés

Depuis 1993, les gouvernements fédéral et provincial ont allègrement coupé dans les budgets des universités. Du côté du gouvernement provincial, les compressions budgétaires imposées aux universités québécoises se chiffrent à 305,7 millions \$, en incluant les crédits de 1998. Dernièrement, le Conseil du Trésor rendait publics les crédits de 1999, qui incluent des compressions de 80 millions \$ pour le secteur universitaire<sup>47</sup>.

Derrière ces importantes compressions, se cachent des impacts néfastes affectant autant l'enseignement que les services aux étudiants. L'augmentation du nombre d'étudiants par groupe-cours, la diminution du temps consacré à l'encadrement, la réduction des heures d'ouverture des bibliothèques, les coupures dans les achats de livres essentiels ne sont que quelques exemples connus témoignant des conséquences réelles de ces compressions.

### **Les budgets universitaires amputés de plus du quart en cinq ans**

La variation des subventions de fonctionnement aux universités par rapport aux variations des budgets totaux du ministère de l'Éducation (MEQ) (excluant le budget des universités), mène à un constat préoccupant. Dans toutes les enveloppes budgétaires de subventions de fonctionnement versées par le MEQ depuis 1993, les enveloppes de subventions de fonctionnement aux universités sont celles qui ont subi

47 LESSARD, Denis, « Nouvelles compressions de 350 millions à l'éducation », *La Presse*, 17 mars 1998, p. B1.

les plus grandes compressions. La réduction budgétaire de 25,7 % en dollars constants, demandée aux universités depuis 1993, est deux fois supérieure - en termes relatifs - aux compressions dans l'ensemble des budgets du MEQ.

**Variations des subventions de fonctionnement du MEQ aux universités et variation des budgets totaux du MEQ (en milliers \$ constants de 1998)**

Année	Subventions de fonctionnement aux universités	Variation (en %)	Variation comparée 1993 (en %)	Budgets du MEQ sans le budget des universités	Variation (en %)	Variation comparée 1993 (en %)
1993	1 660 529,8	-	-	8 818 188,0	-	-
1994	1 564 470,7	-5,8	-5,8	8 654 399,6	-1,9	-1,9
1995	1 653 111,8	5,7	-0,4	8 696 248,0	0,5	-1,4
1996	1 551 699,9	-6,1	-6,6	8 640 096,9	-0,6	-2,0
1997	1 434 116,7	-7,6	-13,6	8 248 389,6	-4,5	-6,5
1998	1 234 017,6	-14,0	-25,7	7 711 768,2	-6,5	-12,5

Source : « Évolution des dépenses - Base comparable », op. cit..

N.B. : Pour 1998, les auteurs du document ont utilisé les crédits budgétaires, et les données de 1993 sont celles de l'exercice financier se terminant le 31 mars 1993.

Aux compressions budgétaires, il faut ajouter l'effet négatif de la hausse des frais de scolarité universitaires. Le milieu des affaires, ainsi que certains recteurs et principaux d'universités au Québec, croient qu'une « solution consisterait à augmenter les revenus de l'université en haussant les droits de scolarité »<sup>48</sup>. Il ne faudrait pas perdre de vue l'influence négative du dégel de ces frais en 1990 sur les finances des institutions universitaires québécoises. De plus, les baisses consécutives de la fréquentation étudiante universitaire n'ont sûrement pas aidé les universités à boucler leur budget : de 1993 à 1997, cette baisse totalisait 25 434 étudiants<sup>49</sup>. Toutefois, Statistiques Canada refusait d'attribuer cette baisse d'effectifs à la réduction de l'accessibilité aux études universitaires découlant de l'augmentation des frais de scolarité.

48 GRUDA, Agnès, « Universités : changer la donne », *La Presse*, 5 janvier 1998, p. B2.

49 « Indicateurs de l'Éducation », édition 1998, op. cit., p. 121.

### **L'augmentation des frais de scolarité de 1990 et ses impacts sur les subventions versées par l'État**

Au Québec, le dégel des frais de scolarité de 1990 a fait bondir la facture de 581 \$ à 1 690 \$ l'an (le niveau actuel) pour une année d'études universitaires, soit une augmentation de 191 %. Cette augmentation ne tient pas compte de l'indexation des prix et des frais afférents liés aux activités non académiques que les universités multiplient afin d'essayer de boucler leur budget. Dans le reste du Canada, la moyenne est actuellement de 3 181 \$, comparativement à 1 541 \$ en 1990. Cette augmentation de 106 % dans le reste du Canada n'est pas rien considérant le peu de revenus dont disposent les étudiants. Imaginez alors une augmentation de 191 % !

#### **Moyenne des frais de scolarité universitaires pour un élève inscrit à temps plein au premier cycle, Québec et régions du Canada (\$ courants)**

	1990	1991	1992	1994	1995	1996	1997
Québec	581	948	1 350	1 630	1 682	1 690	1 690
Canada sans le Québec	1 541	1 662	1 852	2 202	2 386	2 921	3 181
Provinces Atlantiques	1 689	1 802	2 023	2 446	2 613	3 127	3 434
Ontario	1 561	1 684	1 819	2 076	2 282	2 973	3 286
Provinces de l'Ouest	1 440	1 562	1 828	2 298	2 450	2 740	2 893

Source : « Indicateurs de l'éducation », édition 1996 et 1997 et édition 1998, op.cit..

N.B. : Les données de 1997 sont des estimations des auteurs de l'ouvrage cité en source, et les données de 1990 sont celles de l'exercice financier se terminant le 31 mars 1990.

La réduction du nombre d'étudiants universitaires et des montants versés par l'État ont fait en sorte que les augmentations successives des frais de scolarité n'ont pas amélioré la situation financière des universités.

### **La composition des revenus des universités canadiennes**

Au Canada, en 1980, 13 % des revenus de fonctionnement des universités provenaient des frais de scolarité ; en 1995, c'est 24,3 % de ces revenus que la population étudiante devait assumer<sup>50</sup>. Pour cette

50 « Revue trimestrielle de l'éducation », op.cit., p.11.

période (de 1980 à 1995), les subventions gouvernementales par dollar de frais de scolarité sont passées de 6,44 \$ à 2,97 \$<sup>51</sup>, soit une baisse de 54 %. Autrement dit, pour chaque dollar de frais de scolarité encaissé en 1995, les universités recevaient en subventions 2,97 \$ contre 6,44 \$ quinze ans plus tôt! L'augmentation des frais de scolarité a été accompagnée d'un retrait des subventions de l'État, laissant aux universités les mêmes budgets mais financés en plus grande partie par les étudiants.

### **La dépendance financière des universités**

La hausse des frais de scolarité de 1990 a eu pour effet de modifier une forme de dépendance qui contraint maintenant les universités : au lieu de dépendre des subventions de l'État, elles dépendent de plus en plus des revenus de frais de scolarité. Or, comme nous l'avons constaté auparavant, la baisse des inscriptions depuis 1993 a eu pour autre conséquence de diminuer ces revenus de frais de scolarité. Les universités québécoises ont donc décidé de pallier le manque d'argent en copiant le modèle américain faisant appel à la philanthropie des individus et des entreprises par le biais de leurs fondations. Nous verrons, avec l'exemple américain, que cette dépendance supplémentaire peut mener à une accessibilité basée sur la capacité de payer de « l'étudiant-client », et à des problèmes de financement beaucoup plus sérieux que ceux qu'assument maintenant les universités québécoises.

51 Ibid., p.15.

## De retour aux universités privées?

### **Le retour de la privatisation**

À plusieurs reprises, les universités ont lancé l'idée de privatiser leur institution, partiellement ou entièrement. En avril 1987, un plan d'action envisageait la privatisation des Hautes Études Commerciales (HEC). En avril 1996, c'était au tour de la faculté de médecine de l'Université McGill de Montréal d'envisager la privatisation. Le 24 novembre 1997, un document de l'Université McGill, qui contenait quatre scénarios pour pallier la crise financière qui menace la qualité de l'enseignement à cette université, allait aussi en ce sens. Un des scénarios prévoyait la privatisation pure et simple de l'Université McGill, avec une réduction de sa population étudiante de 30 000 qu'elle est actuellement, à 5 000 étudiants. Les frais universitaires annuels passeraient du montant actuel de 1 690 \$ à 10 000 \$. Cet incroyable recul de l'accessibilité priverait l'accès à l'université à 25 000 personnes annuellement.

Déjà, au Canada anglais, cette réalité se concrétise dangereusement. Dans un article paru dans le *Globe and Mail* du 18 octobre 1997 et intitulé « Halting the decline of campus Canada », David Bercuson, Robert Bothwell et J.J. Granatstein proposent un système universitaire à deux paliers avec, à l'étage inférieur, un réseau d'universités publiques bas de gamme, coiffé par un réseau d'universités privées réservées à l'élite étudiante.

***Les universités publiques formeraient les porteurs de valises au service de l'élite***

Les privatisations viseraient surtout des programmes universitaires « lucratifs » comme la médecine ou le droit, ainsi que les universités riches et bien équipées comme l'Université McGill. Il va sans dire que, comme dans tous les cas de privatisation, les « futurs propriétaires » préféreraient mettre la main sur des entités lucratives plutôt que sur des entités déficitaires.

Le réseau public se contenterait d'offrir une formation à rabais menant à des emplois moins rémunérateurs, alors que le réseau privé formerait les docteurs, les avocats et la future élite dirigeante. Le financement adéquat de ces universités ferait en sorte qu'elles disposeraient de bibliothèques bien garnies, de laboratoires de recherche à la fine pointe et, bien entendu, du gros des subventions gouvernementales et des déductions fiscales.

***L'Ontario de Mike Harris emboîte le pas à cette privatisation***

Au début du mois de mai 1998, le premier ministre de l'Ontario déréglémentait les frais de scolarité universitaires de cette province pour les programmes de médecine, de droit, d'administration, de médecine dentaire, d'optométrie, de pharmacie et de médecine vétérinaire, ainsi que ceux des programmes de maîtrise et de doctorat. Cette décision fait en sorte que pour les nouveaux étudiants de septembre 1998, les universités ontariennes pourront augmenter leurs frais de scolarité sans restriction. M. Harris laissait aussi sous-entendre qu'il envisageait d'inclure les étudiants en génie et en informatique dans la liste des programmes sans restriction. Comme nous le verrons, ces domaines d'études visés par la déréglementation sont essentiellement ceux que le milieu des affaires affectionnent particulièrement en ce moment et où les possibilités d'emplois sont grandes. Ces programmes figurent aussi parmi ceux que les entreprises valorisent par des ententes de partenariat et de financement à la recherche : leur potentiel à développer des parts de marché pour le secteur privé et par le fait même, à générer d'éventuels profits, intéresse grandement les investisseurs. De plus, il appert que le milieu des affaires réserve ces futurs emplois et ces parts de marché aux étudiants pouvant acquitter des frais de scolarité de 11 000 \$ par année.

Des 4 500 \$ que coûte actuellement une année d'étude universitaire en médecine, l'Université de Toronto songe à en demander 11 000 \$<sup>52</sup>. Cette nouvelle politique réduit non seulement l'accessibilité aux études supérieures en Ontario, mais aura aussi un effet domino sur les frais exigés par les universités des autres provinces canadiennes. Derrière ces événements menant éventuellement à la privatisation des universités, se cache un enjeu important allant en sens contraire de la démocratisation des études supérieures et des intérêts de la majorité. Les indices qui suivent montrent aussi cette tendance à l'alignement des systèmes d'éducation québécois et canadien sur celui des États-Unis.

### **Le Fonds du Millénaire et la Fondation à l'innovation**

La création du Fonds des bourses du Millénaire par le gouvernement fédéral survient au moment où on parle beaucoup de privatisation des universités. Ce placement d'un montant de deux milliards et demi \$, dont les intérêts pourront monter jusqu'à 300 millions \$ par année, permettra à Ottawa d'offrir 100 000 bourses de 3 000 \$ aux étudiants à faibles revenus ; une partie serait versée en bourses d'excellence et l'autre partie en bourses selon les besoins. Plusieurs études ont déjà démontré que les étudiants issus de milieux socio-économiques favorisés réussissent mieux à l'école du fait qu'ils se soucient peu du financement de leurs études et travaillent moins durant celles-ci ; de ce fait, ils ont aussi plus de chances d'obtenir des bourses d'excellence. Il ne faudrait donc pas se surprendre si l'attribution des bourses du Millénaire ne respecte pas le mandat initial visant les étudiants à faibles revenus. Aussi, ces bourses de 3 000 \$ permettraient aux « bons étudiants » d'avoir accès au financement partiel des quelques 10 000 \$ que coûteraient annuellement les futures universités privées ; il va sans dire que les étudiants devant payer 10 000 \$ auront beaucoup plus besoin de ces bourses de 3 000 \$ que les autres étudiants.

Un autre élément clé de la privatisation du réseau universitaire est la Fondation à l'Innovation. Cette fondation, visant le financement des infrastructures liées à la recherche universitaire et hospitalière, dispose d'un budget de 800 millions \$ sur cinq ans. Un des critères pour

52 DES RIVIÈRES, Paule, « La bombe Harris suscite l'inquiétude au Québec », *Le Devoir*, 9 et 10 mai 1998.

l'obtention d'une subvention de la Fondation de l'Innovation, est un accord de partenariat avec des bailleurs de fonds du secteur privé qui s'engageraient à verser la moitié de la valeur totale du projet.

Derrière ce qui apparaîtrait comme un projet privé-privé, entreprise-université, on retrouverait beaucoup d'argent public. D'abord par le financement de 50 % de la Fondation de l'Innovation, mais également par l'autre 50 % de l'entreprise privée admissible aux généreuses déductions fiscales octroyées pour la recherche et le développement. « En fait, selon une étude réalisée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, le Canada offre le traitement fiscal le plus généreux du monde industrialisé en recherche et développement. (...) Une déduction fiscale totale (fédérale et provinciale) avoisinant les 65 % (...) permet aux entreprises innovatrices de ne payer que 35 % de la facture totale, le solde étant assumé collectivement »<sup>53</sup>. Ces futures universités privées seraient grassement subventionnées par l'État via les étudiants boursiers du Fonds du Millénaire, et via la déduction pour frais de scolarité dans la déclaration de revenus des étudiants. Il est préoccupant de constater que les finances publiques contribueraient à ces futures universités tout en limitant l'accès à la majorité de la population.

### **Le lent retrait de l'État dans le système de prêts et bourses**

Au Québec, le système de prêts et bourses assure une accessibilité de moins en moins grande aux études supérieures. Parce que l'Aide financière aux étudiants (L'AFE) a resserré les critères d'admissibilité aux bourses, on arrive à la situation suivante : « alors qu'auparavant on comptait plus de boursiers que « d'emprunteurs seulement », la balance est maintenant inversée, moins de boursiers, plus « d'emprunteurs seulement » »<sup>54</sup>. Les données au sujet de ce retrait lent mais certain de l'État sont éloquentes : en 1984-1985, l'État versait 46,4 % en bourses d'études et 53,6 % en prêts. En 1996-1997, l'aide financière sous forme de bourses était de 32,2 %, soit une baisse de 14,2 %<sup>55</sup> ; le

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

54 ROBITAILLE, Patrick, « L'aide financière aux étudiants : évolution du régime québécois (1981-1997) », Fédération Étudiante Universitaire du Québec, août 1997, p.28.

55 « Indicateurs de l'Éducation », édition 1998, op. cit., p. 43.

67,8 % excédant constituait le prêt. L'endettement élevé qui en résulte et l'instabilité du marché de l'emploi pour les jeunes dessinent un avenir aux allures cauchemardesques pour bon nombre de finissants.

L'évolution à la hausse des frais de scolarité a mené, pour plusieurs, à une dette d'études parfois insurmontable et à des remboursements mensuels sur une période de dix ans à la sortie de l'université. En 1997, la dette moyenne à la fin du baccalauréat était de 11 261 \$, à la fin de la maîtrise de 14 737 \$ et à la fin du doctorat de 16 859 \$<sup>56</sup>. Pour la même période, le gouvernement québécois devait payer 82 millions \$ pour les étudiants incapables de rembourser leurs dettes. La moitié de cette somme était reliée à des dossiers de faillites<sup>57</sup>.

### **La privatisation de l'aide financière aux études**

Dans le *Rapport du Comité d'experts sur les modalités de remboursement de la dette d'études*, le *Rapport Montmarquette*, le comité suggère une privatisation dans la même lignée que celle du système d'aide financière du gouvernement fédéral. Il est proposé d'étudier la possibilité que « Le gouvernement accorde la gestion des prêts après un appel d'offres général » et que « le gouvernement s'engage à accorder toute l'administration du recouvrement des prêts à l'institution qui accepte le montant le moins élevé pour exploiter le système »<sup>58</sup>. En suivant cette proposition de privatisation partielle, l'État ouvrirait la porte à un système ayant pour base une relation client-consommateur, à un système basé sur la capacité actuelle et future de rembourser de l'emprunteur. Cette réalité ferait aussi en sorte que les institutions financières pourraient accepter les prêts des étudiants ayant choisi un domaine d'études lucratif comme la médecine, en prenant soin de refuser les domaines non rentables comme les arts. Cette vision commerciale de l'éducation et de l'aide financière aux études précipiterait la mort de certains programmes, en plus de reléguer l'égalité des chances aux oubliettes. Puisque nous assistons déjà à une valorisation par le secteur privé de plusieurs domaines d'études lucratifs au détriment des autres jugés « improductifs », et qu'un comité a déjà recommandé la privatisation de l'aide financière,

56 DES RIVIÈRES, Paule, « Marois améliore le régime », *Le Devoir*, 17 octobre 1997, p. A5.

57 DUPONT, Christiane, « Le poids des dettes », *Le Devoir*, 16 et 17 août 1997, p. E2.

58 GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, « Rapport du Comité d'experts sur les modalités de remboursement de la dette d'études - Rapport Montmarquette », septembre 1997.

il faut s'attendre au pire. L'exemple du Canada anglais en dit long à ce sujet.

### **La situation de l'aide financière aux études au Canada anglais**

Lorsque les recteurs et principaux du Québec réclament une hausse des frais de scolarité universitaires afin de les rapprocher de la moyenne canadienne, ils ne tiennent pas compte des effets de cette éventuelle augmentation. Non seulement, comme nous l'avons vu, elle favoriserait une réduction du financement de la part de l'État dans les budgets des universités ainsi qu'une baisse de l'accessibilité aux études supérieures, mais elle pousserait aussi l'endettement étudiant à des niveaux incroyablement élevés. À titre d'exemple, l'endettement étudiant au Canada anglais ne prépare pas un avenir très réjouissant aux jeunes diplômés universitaires. Les finissants au baccalauréat doivent rembourser aux deux paliers de gestion des prêts (1/3 provincial et 2/3 fédéral) entre 25 000 \$ et 30 000 \$. Les remboursements combinés totalisent environ 485 \$ par mois. Au Canada, le haut taux d'endettement a causé depuis 10 ans une augmentation de plus de 700 % des faillites étudiantes ; en 1996, 11 965 ex-étudiants déclaraient faillite. Les faillites étudiantes ont coûté 1 milliard \$ au Gouvernement fédéral sur une période de trente ans<sup>59</sup>.

Le transfert graduel du coût de l'éducation universitaire vers la population étudiante serait catastrophique : une éventuelle augmentation des frais de scolarité, compensée par une politique unique de prêts pourrait pousser ces chiffres vers des sommets sans précédent. Les derniers changements apportés lors de la Réforme Axworthy touchant l'aide financière fédérale aux étudiants, officialisait un système basé uniquement sur les prêts. Avec cette réforme datant de 1995, le gouvernement fédéral transférait la gestion des prêts étudiants à neuf institutions bancaires. Cette privatisation de la gestion des prêts laissait tout de même à l'État la facture du risque lié aux prêts irrécouvrables, par le biais d'une prime de risque de 5 % versée aux institutions bancaires sur la valeur nominale totale des prêts<sup>60</sup>.

59 FARRAN, Sandra, « Money Matters », *Maclean's*, 24 novembre 1997, p. 72.

60 PILON, France, « Prêts aux étudiants : le fédéral fait peau neuve », *Le Droit*, 2 août 1995, p. 16.

Le lendemain de l'annonce de cette réforme, la Banque de Montréal adressait une lettre aux médias et aux étudiants annonçant que celle-ci ne participerait pas à ce programme, préférant « développer la part de marché que représentent les 70 p. cent d'étudiants qui n'ont pas droit à l'aide gouvernementale »<sup>61</sup>. Alors qu'Ottawa se défendait bien d'avoir privatisé la gestion financière des prêts étudiants, il est plutôt surprenant de voir la Banque de Montréal prendre les devants afin de « développer la part de marché » des prêts pour études qui n'existaient pas encore à l'époque.

La politique gouvernementale québécoise en matière d'éducation s'aligne actuellement sur le modèle du Canada anglais. Selon ce modèle et selon celui existant aux États-Unis, les étudiants n'auront accès qu'à des prêts pour études s'apparentant à des prêts à la consommation offerts par des institutions financières.

### **Le favoritisme des domaines d'études lucratif**

Advenant l'implantation d'un système d'aide financière aux étudiants géré par les banques, il est clair que ces institutions financières n'accepteront pas toutes les demandes de prêts. Parce que plusieurs domaines d'études sont moins rémunérateurs et ne servent pas directement le milieu des affaires, les institutions financières pourraient décider à leur guise de les financer ou non. On assisterait alors à la disparition graduelle de domaines d'études dits « non rentables » pour le milieu des affaires, mais rentables et peut-être même nécessaires pour la société.

Plusieurs universités discutent déjà de l'abandon de certains programmes dits « non productifs » ou « non rentables ». Des programmes comme les sciences sociales, la philosophie ou l'histoire se retrouvent au premier rang des programmes à éliminer. « Les néolibéraux, plutôt contre-culture, déplorent le choix des jeunes en sciences humaines et sociales, programmes pourtant professionnels, trop orientés vers l'esprit critique plutôt que la création de richesses pour les entreprises et la transformation technique inquestionnée de la planète en biens de consommation. »<sup>62</sup>

61 PERRON, Lionel, « La Banque de Montréal ne participera pas au programme Axworthy de prêts aux étudiants », *La Presse*, 3 août 1995, p. B6.

62 BERNARD, Michel, « Porteurs de valises demandés », *l'aut'journal*, février 1998, p.6.

Les subventions de recherche que reçoivent certains domaines d'études illustrent bien cette problématique au sein des universités. Entre 1996 et 1998, le département de musique de l'Université du Québec à Montréal recevait 3 776 \$ en subvention de recherche, tandis que le département le plus subventionné, celui des sciences biologiques, recevait 7 790 613 \$ pour la même période<sup>63</sup>.

Actuellement, les sciences biologiques développent de très grands segments de marché pour les entreprises oeuvrant dans ce domaine : le clonage d'animaux dans le but d'en tirer des organes pour transplantation humaine, les manipulations génétiques dans le but de créer des semences « parfaites » et toutes les autres recherches appliquées au secteur des produits agricoles et pharmaceutiques, représentent une mine d'or pour l'entreprise privée. À titre d'exemple, le secteur de l'agriculture dite « environnementale » offre beaucoup de possibilités aux entrepreneurs ; au moment même où la compagnie multinationale Monsanto fabrique le Roundup, un herbicide chimique éliminant les mauvaises herbes dans les plantations, elle conçoit des semences transgéniques brevetées résistant à ce produit et en est l'unique distributeur à travers le monde<sup>64</sup>. Cette logique monopolistique est très lucrative pour cette entreprise détenant des brevets sur plusieurs autres produits agricoles interdépendants, puisqu'aucun autre herbicide ne peut être utilisé avec les semences de Monsanto ; de plus, ces semences sont stériles et ne peuvent donc se reproduire, ce qui oblige les agriculteurs à acheter des semences à chaque année. Au Canada seulement, « Les champs où sont cultivés des plants transgéniques sont passés de 14 en 1988 à 814 en 1997. Une hausse de 5400 %... ». Pourtant, aucune recherche sérieuse n'a permis de conclure que les cultures transgéniques étaient sans risque pour les humains. Par ailleurs, « le ministère fédéral de l'Agriculture et de l'Agro-alimentaire n'oblige pas les producteurs à identifier les légumes modifiés génétiquement »<sup>65</sup>.

63 UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL, Décanat des études avancées et de la recherche.

64 Disponible sur le site suivant : <http://www.RoundupReady.com/Soybeans/>

65 SAUVÉ, Mathieu-Robert, « Vous mangez des aliments transgéniques! », *Ici*, du 16 au 23 octobre 1997, p. 10.

**Université du Québec à Montréal**  
**Subvention de recherche par département**  
**(1996 à 1998)**

Département	Montant reçu (en \$)	Répartition
1-Département des sciences biologiques	7 790 613	21,8 %
2-Département des sciences de la terre	5 098 709	14,3 %
3-Département de psychologie	4 858 903	13,6 %
4-Département de chimie	4 838 217	13,6 %
5-Département des sciences administratives	3 843 720	10,8 %
6-Département d'informatique	2 669 965	7,5 %
7-Département de linguistique	1 880 647	5,3 %
8-Département des sciences de l'éducation	1 764 694	4,9 %
9-Département de sociologie	1 558 551	4,4 %
10-Département de mathématique	1 378 055	3,9 %
<b>Total</b>	<b>35 682 074</b>	<b>100,0 %</b>

Source : UQAM, Décanat des études avancées et de la recherche

### **Les chaires et groupes de recherche**

De l'extérieur des établissements universitaires, personne ne pourrait croire que l'entreprise privée y a déjà fait sa place. Les chaires d'études et les groupes de recherche financés par le secteur privé disposent de budgets, de locaux, de laboratoires et surtout de nombreux étudiants prêts à démontrer leur savoir-faire ; ceux-ci savent que de nombreux projets de recherche peuvent améliorer leurs futures perspectives d'emploi. Il semble que le débat concernant l'éthique et l'implication sociale nécessaire des universités ne doive pas se poser.

Dans les années 60, « plusieurs universités américaines collaborant avec des entreprises produisant du matériel militaire, dont le notoire napalm »<sup>66</sup> ont reçu des sommes imposantes des entreprises privées, devenant ainsi complices de l'intervention armée américaine au Viêt-Nam. Parce que toutes les universités vivent la même impasse budgétaire et que certaines d'entre elles développent des domaines d'expertise recherchés par le secteur privé, ces groupes de recherche acceptent tous les contrats qu'on leur offre ; le problème du financement aidant, ceux-ci veulent évidemment assurer leur survie.

66 CORBO, Claude, « La Chaire de coopération Guy-Bernier : un modèle de partenariat entre l'université et le milieu », Université du Québec à Montréal, janvier 1998, p. 7.

Ces centres de recherche vivent en grande partie de montants alloués par des grandes entreprises. En plus de l'aspect publicitaire, les entreprises jouissent d'une reconnaissance et d'une crédibilité reliée à l'institution qui les accueillent en leurs murs. Voici un bref aperçu des différents partenaires pourvoyeurs de fonds de recherche dans trois universités québécoises.

### **L'Université Laval**

L'Université Laval accueille près de 130 chaires et groupes de recherche touchant divers secteurs d'études. Parmi ces groupes, le Centre d'optique, photonique et laser exécute des contrats pour la *United States Army*, et le Groupe de recherche sur les aspects juridiques, internationaux et transnationaux de l'intégration économique exécute un contrat pour La Défense nationale du Canada<sup>67</sup>.

### **L'Université de Montréal**

À l'École polytechnique de Montréal, 12 chaires industrielles ont reçu « 21 millions \$ en sept ans »<sup>68</sup>, encaissant un financement annuel moyen de 250 000 \$ par chaire. La Chaire industrielle en eau potable compte pour bailleur de fonds Vivendi (ex Compagnie générale des eaux) ; cette compagnie, détenant les aqueducs de plusieurs villes dans le monde, fut poursuivie avec succès en juillet 1994 pour avoir distribué dans un village de France de l'eau impropre à la consommation, en plus d'avoir trempé dans diverses affaires de corruption<sup>69</sup>. La compagnie John Meunier, un fabricant de tuyaux détenu par Vivendi, participe aussi financièrement à cette Chaire industrielle en eau potable.

### **L'Université du Québec à Montréal**

À l'Université du Québec à Montréal, il existe aussi 12 chaires de recherche officiellement reconnues par le *Rapport annuel* de la

67 Disponible sur Internet à : <http://www.ulaval.ca/vrr/rech/Regr/00110.html> et <http://www.ulaval.ca/vrr/rech/Regr/00157.html>.

68 PERREAULT, Mathieu, « Les chaires industrielles rapprochent l'université du secteur privé », *La Presse*, 3 octobre 1995, p. C1.

69 LAUZON, Léo-Paul, PATENAUDE, François et POIRIER, Martin, « La privatisation de l'eau au Québec - Première partie : les expériences dans le monde », Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM, octobre 1996.

Fondation UQAM. On retrouve à l'Université du Québec à Montréal une Chaire Bombardier en gestion des entreprises transnationales. Bombardier finance aussi une Chaire en aéronautique à l'École polytechnique de Montréal. À titre d'information, la compagnie Bombardier détient la Short Brothers depuis 1989, une compagnie basée en Irlande du Nord et qui oeuvre dans la fabrication « d'avions militaires, de composants aéronautiques et de systèmes de défense ». En 1993, la Short Brothers a collaboré avec la Thompson-CSF (une société française) dans la création de la Shorts Missile Systems ; cette société se spécialise « dans le domaine des systèmes sol-air à très courte portée »<sup>70</sup>. Il est donc possible que l'argent reçu par l'une de ces deux chaires provienne indirectement de la vente de matériel militaire, et il est également possible qu'à l'École polytechnique de Montréal, il y ait des tests permettant de rendre du matériel militaire plus performant.

La présence de certaines entreprises ayant un sens de l'éthique plus que douteux soulève plusieurs questions sur les fonds encaissés par les chaires et groupes de recherche liés à ces universités. Parce que ces entreprises versent aux universités des ressources financières importantes et que cette forme de « partenariat » offre un rayonnement autant aux entreprises qu'aux universités, la situation semble arranger tout le monde, même l'État. Il appert cependant que la perte d'indépendance des groupes de recherche ne bénéficie qu'aux entreprises, et encore une fois, une autre partie du bien collectif est désormais soumise aux exigences du monde des affaires.

### **Le flair des financiers et les REÉÉ**

À la lecture de certaines annonces dans différents magazines, des compagnies bienveillantes de fonds de placements avisent les parents que d'ici à ce que leur enfant entre à l'université, il pourrait en coûter environ 100 000 \$ pour compléter un diplôme de bachelier. Ces entreprises encouragent les parents à cotiser rapidement à un Régime enregistré d'épargne-études (REÉÉ) afin d'éviter que les études postsecondaires de leurs enfants ne devienne un « fardeau financier insoutenable »<sup>71</sup>. Sur le site internet de la Scholarship Consultants of

70 Disponible sur internet à l'adresse suivante : [http://www.bombardier.com/htmfr/10\\_0.htm](http://www.bombardier.com/htmfr/10_0.htm).

71 UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL, Bureau des diplômés de l'UQAM, « Suites », hiver 1998, vol. 8, no 1, p. 31.

North America-USC, on peut apprendre qu'en 2006 le coût d'une année universitaire, incluant la résidence étudiante, sera de 20 637 \$<sup>72</sup>. À moins qu'une catastrophe majeure n'arrive d'ici là, la seule raison pour laquelle il en coûterait autant pour fréquenter une institution universitaire serait la privatisation des universités.

### **Comment fonctionnent les REÉÉ**

Les règles des Régimes enregistrés d'épargne-études sont assez simples : vous disposez de 21 ans pour verser un total de 42 000 \$, à raison d'un montant maximum de 4 000 \$ par année. Il faut verser un montant annuel considérable afin de constituer un fonds d'études suffisant pour que vos enfants puissent compléter leurs études universitaires. En versant 2 000 \$ par année pendant 21 ans à 8 % d'intérêts, votre enfant disposerait de 100 846 \$ pour compléter ses études. Ces versements ne sont pas déductibles d'impôts, les intérêts accumulés sur le capital ne sont pas imposables et les retraits sont peu imposés puisqu'ils sont effectués par l'étudiant, qui n'a généralement pas un revenu annuel assez élevé.

Afin d'encourager l'adhésion et de mieux préparer la population à cette réalité, le dernier budget du gouvernement fédéral bonifiait le régime des REÉÉ : la Subvention canadienne pour l'épargne-étude accorde un montant égal à 20 % de la première tranche de 2 000 \$, pour un maximum de 400 \$ par année.

Au Québec, un montant total de 100 000 \$ peut paraître élevé, mais en le comparant aux ressources financières nécessaires pour atteindre l'université aux États-Unis, il pourrait couvrir les études collégiales dans le secteur public, mais serait nettement insuffisant pour terminer un diplôme universitaire. Les quatre années de collège public aux États-Unis coûtent en moyenne 14 076 \$ (10 069 \$ US) par année et les privés, 29 950 \$ (21 424 \$ US). En ajoutant les quelques 34 950 \$ (25 000 \$ US) et plus que coûtent annuellement les universités privées américaines, l'étudiant serait déjà en manque de ressources financières<sup>74</sup>. Rien que pour le collège public, un américain doit placer 243 \$ (174 \$ US) par mois

72 Site Internet de la Scholarship Consultants of North America : <http://www.resp-usc.com> consulté le 27 mars 1998.

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

74 VARGA VON KIBED, Sebastian (*Le Monde*), « Vaches maigres pour les universités américaines », *Le Devoir*, 23 février 1993, p. B1.

durant les 18 années suivant la naissance d'un enfant. Pour le collègue privé, le montant passe à 555 \$ (397 \$ US) par mois<sup>75</sup>.

La boule de cristal des financiers annonce une montée fulgurante des coûts de l'éducation postsecondaire. Cela devrait inquiéter les professeurs des établissements publics et les intervenants en faveur du maintien d'un système d'éducation public. Cette montée des coûts ferait non seulement reculer la société québécoise avant le *Rapport Parent*, mais relèguerait aussi l'égalité des chances réclamée par ce rapport au rang de vague souvenir.

### **Les fondations : l'ennemi intérieur?**

La présence de fondations dans le domaine de l'éducation constitue un autre signe du retrait de l'État, parce qu'elles sont devenues le moyen palliatif pour tenter de compenser l'effet négatif des compressions budgétaires. Que ce soit dans les écoles primaires, secondaires ou dans les cégeps et les universités, les fondations polarisent les ressources financières dans les institutions riches et dans les quartiers favorisés ; parce que les familles aisées disposent d'un revenu discrétionnaire plus élevé que les familles défavorisées, les écoles situées dans des quartiers favorisés disposent d'un potentiel philanthropique supérieur. Le scénario est semblable dans les universités : au moment où la Fondation de l'Université du Québec à Montréal organisait une campagne de 20 millions \$ sur cinq ans, la Fondation de l'Université McGill prévoyait amasser 200 millions \$ dans le même laps de temps.

Ce remplacement des subventions de fonctionnement de l'État par la philanthropie privée comporte cependant certaines limites : dans un contexte global de compressions, où la sollicitation est devenue nécessaire à la survie de plusieurs organismes sans but lucratif, les possibilités d'atteindre l'objectif d'une campagne de levée de fonds s'amenuisent. Malgré cette réalité, les fondations universitaires atteignent et dépassent leurs objectifs, en grande partie grâce à la « bienveillance » du secteur privé. Que doit-on déduire de cette nouvelle forme de dépendance?

Dernièrement, la Fondation de l'Université du Québec à Montréal publiait son *Bilan de campagne 1994-1999* dans un document inclu-

75 KRUGER, Pamela, « Guess Who Didn't Save For College », *The New York Times*, 8 mars 1998, p. Bu 11.

ant aussi le *Rapport annuel 1996-1997*. Sous la présidence de M. Charles Sirois, Président du Conseil et chef de la direction de Téléglobe Inc. et Télésystème Ltée, l'objectif de 20 millions \$ fut dépassé de 17 % pour atteindre 23 334 675 \$; de ce montant, 13 920 318 \$ provenaient de 508 entreprises, pour un don moyen de 27 402 \$ par entreprise<sup>76</sup>. Certaines d'entre elles ont contribué pour plus d'un million \$, tandis que la majorité donnait à la fondation un montant oscillant entre 5 000 \$ et 24 999 \$<sup>77</sup>. Relativement au succès de cette campagne, M. Sirois écrivait « C'est dire l'influence qu'exerce aujourd'hui l'UQAM dans la communauté des affaires. »<sup>78</sup>. Il faudrait évaluer si ce n'est pas le contraire de cet énoncé que le milieu des affaires cherche à accomplir.

Évidemment, dans la liste des donateurs à la Fondation de l'UQAM on retrouve les cinq grandes banques canadiennes - membres du *Big Five* - et trois autres banques qui ne manqueraient pas d'encaisser des bénéfices importants advenant la privatisation des universités et de l'aide financière aux étudiants. On retrouve aussi plusieurs cabinets de comptables qui font la plus grande partie de leurs honoraires professionnels dans la vérification et la consultation au sein d'entreprises du secteur privé. Sont aussi présentes, les compagnies d'assurances qui profiteront bientôt de la privatisation des services de santé, et bien d'autres entreprises ayant empoché des gains considérables suite à la privatisation de sociétés d'État : SNC-Lavalin, Téléglobe, Canadien National, Canadien Pacifique, Air Canada, Petro Canada, etc.<sup>79</sup>. Comme nous l'avons vu, toutes ces entreprises auraient avantage à ce que les universités redeviennent privées parce qu'elles pourraient commander des programmes sur mesure afin de former leurs futurs employés.

La campagne de 20 millions \$ de la Fondation de l'UQAM se compare à peine aux campagnes de certaines universités québécoises. En 1996, la Fondation de McGill terminait une imposante campagne de 200 millions \$ sur cinq ans avec un excédant de 6 millions \$<sup>80</sup>. Cette

76 LA FONDATION DE L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL, « Bilan de la campagne 1994-1999 - Rapport annuel 1996-1997 », février 1998, p. 3.

77 BENOÎT, Nathalie, Direction des communications, Fondation de l'Université du Québec à Montréal.

78 LA FONDATION DE L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL, op. cit., p. 3.

79 BENOÎT, Nathalie, op.cit.

80 LORTIE, Marie-Claude, « Dons : les entreprises sont de plus en plus sollicitées », *La Presse*, 27 janvier 1998, p. C1.

campagne peut paraître ambitieuse, mais en la comparant à celles des universités des autres provinces ou à celles des universités américaines, elle serait nettement insuffisante pour pallier les problèmes financiers de ces institutions.

### **Les fondations et les fonds de dotation**

Les universités canadiennes et américaines administrent non seulement des fondations leur permettant de recueillir des fonds du secteur privé, mais elles possèdent aussi des fonds de dotation en capital leur permettant, comme une entreprise ou une institution financière, de placer l'argent reçu par la fondation et de retirer des revenus d'un portefeuille d'actions et d'obligations pour financer leurs activités. En ajoutant ce virage commercial aux indices déjà énumérés, tout porte à croire que d'ici peu, plusieurs universités canadiennes seront privatisées. Voici, pour les universités canadiennes, les dix plus grands fonds de dotation en capital.

#### **Les dix plus grands fonds de dotation en capital des universités canadiennes comparés - 31 décembre 1995 et 1996 (milliers \$)**

Université	Actif total au 31/12/96	Actif total au 31/12/95	Variation
Toronto	612 080	501 087	22,2 %
Colombie-Britannique	487 707	390 811	24,8 %
McGill	484 827	440 100	10,2 %
Alberta	318 300	268 125	18,7 %
Dalhousie	184 567	64 537	12,2 %
Queen's	177 310	149 994	18,2 %
Calgary	173 229	153 669	12,7 %
McMaster	129 328	113 136	14,3 %
Manitoba	87 750	74 987	17,0 %
Simon Fraser	83 912	80 696	4,0 %
<b>Total</b>	<b>2 739 010</b>	<b>2 337 142</b>	<b>17,2 %</b>

Source : LAWSON, Laurie M., « En avant-scène », University Manager, ACPAU, hiver 1998.  
N.B. : L'actif total est présenté à la valeur marchande.

Les dix plus grands fonds énumérés ci-haut possèdent 73 % des actifs totaux de tous les fonds de dotation en capital des universités canadiennes; au total, les 51 universités ayant un fonds se séparent 3,4 milliards \$. L'État finance grassement ces fonds par le biais des déductions fiscales réclamées par les entreprises lors de versements de dons à une fondation. Il semble donc qu'au lieu de favoriser un financement public adéquat des universités, les politiques gouvernementales optent pour la précarité de la philanthropie, également financée par les deniers publics. De plus, le contrôle que peuvent exercer les donateurs et le choix de l'institution visée par le don créent une concurrence entre les universités. En conséquence, les institutions universitaires doivent consacrer des sommes importantes en publicité et en relations publiques afin d'attirer les capitaux privés dans leurs coffres.

La gestion de ces fonds relève strictement du domaine financier : « Les répondants doivent veiller à la répartition de l'actif tout en assurant une judicieuse diversification des valeurs boursière, des pays et des types d'actifs investis, des gestionnaires de placement, le tout pour assurer un bon rendement des fonds dont ils sont garants. ». Aucune de ces activités ne figurait historiquement dans les mandats des « gestionnaires » des universités. L'auteure s'empresse de justifier le tout en expliquant qu'« Avec les coupures budgétaires, la collecte de fonds est devenue un art aussi bien qu'une science dans les universités canadiennes »<sup>81</sup>. Voyons donc ce que les coupures, les privatisations, l'art et la science ont accompli chez nos voisins du sud. Aux États-Unis, 466 universités se séparent 168,062 milliards \$ en fonds de dotation en capital. L'Université Harvard détient le plus gros fonds avec des actifs de 12,017 milliards \$<sup>82</sup>. Au mois de mai 1992, l'Université Yale lançait une campagne d'appel de fonds de 1,5 milliards \$ US. Pourtant, en 1993, cette université possédait un fonds de dotation en capital de 2,8 milliards \$ US, figurant ainsi parmi les 500 plus grands investisseurs institutionnels de Wall Street. Cette imposante campagne de financement devenait essentielle à la survie de cette université à cause d'un « ralentissement de la progression des cours de Bourse et [de] l'effondrement du marché immobilier en région new-yorkaise [qui] ont restreint l'ampleur [des] revenus » de son fonds de dotation<sup>83</sup>.

81 LAWSON, Laurie M., « En avant-scène », *University Manager*, ACPAU, hiver 1998.

82 Ibid.

83 VARGA VON KIBED, op.cit.

La dépendance des ressources financières investies sur les marchés financiers peuvent avoir cet effet pervers : lorsque les marchés faiblissent, les revenus de placements diminuent. Laisser le financement de l'éducation à la merci des variations et de la spéculation des marchés financiers pourrait entraîner, du jour au lendemain, la faillite de grandes institutions privées d'enseignement. « Au contraire des facultés françaises ou canadiennes dont les budgets, fixés par les gouvernements, dépendent moins de la situation économique que du degré de priorité politique accordé à l'éducation, les universités de pointe américaines, parce qu'elles sont indépendantes et privées, sont gérées comme des sociétés anonymes et soumises aux aléas de la conjoncture économique. »<sup>84</sup>

### **Des gagnants et des perdants**

Dans cet énorme marché américain de l'éducation universitaire, les gens qui ont pu économiser ou qui détiennent des capitaux sortent gagnants ; les autres sortent rapidement du système d'éducation. Les étudiants ayant développé des aptitudes dans un domaine ne peuvent continuer leurs études que dans la mesure où ce domaine d'études leur assure plus tard des revenus assez substantiels pour rembourser les prêts nécessaires à la poursuite des études. Ces étudiants peuvent donc « consommer » des services éducationnels selon leur future capacité de payer leur dette.

Dans plusieurs universités américaines, sur la reconnaissance du talent d'un étudiant, l'institution assumait le financement des études de celui-ci. Cette politique nommée la *need-blind admission* constituait l'une des dernières formes d'accessibilité. L'université « Brown est allé jusqu'à abandonner la sacro-sainte *need-blind admission*, une politique d'admission qui établit la stricte distinction entre l'excellence académique d'un candidat et son statut financier. La richesse de sa famille et les moyens financiers dont elle dispose seront dorénavant directement pris en compte dans le processus de sélection, si bien que lorsque deux candidats sont de qualité égale, la place reviendra au plus fortuné d'entre eux. »<sup>85</sup>

84 Ibid.

85 Ibid.

En observant l'exemple américain, on constate comment l'alignement de notre système d'éducation sur celui de nos voisins du sud serait catastrophique. Plusieurs signes et événements nous annoncent des changements allant en ce sens. Le manque d'information sur le système américain, tant vanté par nos médias de masse, et le peu de gens intéressés à la problématique des privatisations de services essentiels dessinent un avenir très sombre aux générations futures. Sans mandat et sans débat public sur le véritable avenir de nos universités, l'État, devenu complice du milieu des affaires, démantèle le système d'éducation supérieure et jette au panier les concepts d'égalité des chances et de démocratisation de l'enseignement.

### **Conclusion**

Le manque de ressources financières généralisé résultant des compressions budgétaires imposées par l'État occasionne des problèmes de taille dans le secteur public. Alors que dans les années 60 l'État considérait l'éducation comme un droit, la notion de « l'étudiant-client consommant des services éducationnels » financés, soit par l'entreprise privée ou par la philanthropie, semble dessiner ce à quoi ressemblera notre système d'éducation dans un futur très rapproché. Cette substitution du droit à l'éducation par la charité creuse le fossé déjà existant, premièrement entre l'école privée et l'école publique, deuxièmement entre les écoles favorisées et défavorisées du système public, et troisièmement entre riches et pauvres. Nous avons vu, avec l'exemple américain, comment cette substitution ne favorise pas l'égalité des chances et maintient les établissements d'enseignement dans un financement précaire.

L'entreprise privée voit dans cette crise financière d'excellentes opportunités d'affaires, et pour cause : les services éducationnels et les jeunes étudiants représentent deux grands marchés captifs et faciles à conquérir auprès desquels les entrepreneurs peuvent se bâtir une réputation de bons « partenaires » sociaux, sans égards aux activités que ceux-ci mènent. Le secteur privé s'attend aussi à ce que le système d'éducation serve ses intérêts en matière de formation et de véhicule culturel social, en échange de son implication financière et « bénévole ».

### **Le rôle de l'État**

À la lumière de ces faits, il est clair que l'État a adopté des politiques distinctes avantageant souvent les écoles privées au dépens des écoles publiques. Contrairement aux écoles privées, les écoles publiques ont dû assumer une plus grande part des compressions budgétaires imposées par l'État. Cette logique discriminatoire cherche essentiellement à rendre légitime les interventions des entreprises privées dans le système public d'éducation. Les politiques gouvernementales de « deux poids, deux mesures » favorisant les écoles privées, résultent en grande partie du pouvoir économique et politique utilisé par l'ensemble des acteurs du privé pour défendre et promouvoir leurs intérêts.

Comment ne pas songer à une éventuelle privatisation de l'éducation lorsque l'on constate l'impasse de la crise financière et l'état de décrépitude dans lequel les écoles, les cégeps et les universités publiques se trouvent? L'État a aussi mobilisé beaucoup d'énergie en ce sens en adoptant des lois et des politiques aidant le privé et ce, sans qu'il y ait un seul débat sur la vraie question primordiale, c'est-à-dire la cession lente mais évidente de notre système d'éducation à des intérêts privés.

Beaucoup d'enjeux touchent actuellement le système d'éducation, et les solutions que préconisent les gouvernements pour faire face à ces enjeux vont dangereusement dans le sens contraire des intérêts de la majorité. Parmi ces enjeux, la diminution de l'accessibilité aux études supérieures et les réformes visant à rendre l'éducation conforme aux demandes utilitaristes du monde des affaires figurent parmi les plus importants.

Les gens du milieu des affaires perçoivent l'éducation comme une vulgaire composante nécessaire à l'atteinte de leurs objectifs financiers, et non comme un droit inaliénable et nécessaire à l'accomplissement individuel et collectif de toute société qui se respecte. Leur volonté d'imposer une pensée unique, essentiellement basée sur l'idéologie néolibérale, en dit long sur leurs intentions de perpétuer un modèle de société inhumaine qui favorise l'exclusion et ne concède de pouvoir qu'à l'argent, à celui qui le détient et au marché.

Sans le principe fondamental d'accessibilité, il est impossible de concevoir l'éducation dans un cadre démocratique favorisant l'épanouissement de la population et menant à l'expression de la citoyenneté. Il n'est même pas possible de concevoir une société démocratique dans laquelle chaque individu peut devenir un citoyen à

part entière et peut participer à la définition des grandes orientations qui préparent cette société à la vie de demain. Il est pourtant impératif qu'il y ait un retour à la démocratie, autant en éducation que dans les autres domaines sociaux. La seule solution à cette crise globale de l'éducation publique passe par un virage radical immédiat, c'est-à-dire un financement adéquat qui permettrait aux institutions d'enseignement d'accomplir leur mission sociale sans contrainte.

## Bibliographie

- BARLOW, Maude et ROBERTSON, Heather-Jane, « Class Warfare - The assault on Canada's schools », Key Porter Books, 1994.
- BERNARD, Michel, « Porteurs de valises demandés », *l'aut'journal*, février 1998.
- BOMBARDIER, renseignements sur Bombardier et ses filiales, disponible sur internet à l'adresse suivante: [http://www.bombardier.com/htmfr/10\\_0.htm](http://www.bombardier.com/htmfr/10_0.htm).
- CORBO, Claude, « La Chaire de coopération Guy-Bernier: un modèle de partenariat entre l'université et le milieu », Université du Québec à Montréal, janvier 1998.
- CYR, Charles, « Les écoles professionnelles privées: un cas particulier », *Changements*, Fédération des ACEF du Québec, mars 1998, vol. 7, no 2.
- DES RIVIÈRES, Paule, « La bombe Harris suscite l'inquiétude au Québec », *Le Devoir*, 9 et 10 mai 1998.
- DES RIVIÈRES, Paule, « Marois améliore le régime », *Le Devoir*, 17 octobre 1997.
- DUPONT, Christiane, « Le poids des dettes », *Le Devoir*, 16 et 17 août 1997.
- FARRAN, Sandra, « Money Matters », *Maclean's*, 24 novembre 1997.
- FÉDÉRATION DES ASSOCIATIONS DE L'ENSEIGNEMENT PRIVÉ, « Rapport d'enquête sur les impacts de l'abolition des crédits d'impôts pour frais de garde dans le cadre de la nouvelle politique familiale - Avis à la ministre de l'Éducation », mars 1997.
- LA FONDATION DE L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL, « Bilan de la campagne 1994-1999 - Rapport annuel 1996-1997 », février 1998.

- GOUVERNEMENT DU CANADA, Statistique Canada, Revue trimestrielle de l'éducation, « Les écoles privées de formation professionnelles au Canada », cat. 81-003-XPB, vol. 3, no 1.
- GOUVERNEMENT DU CANADA, Statistiques Canada, « Le Quotidien », cat. 11-001F, 2 février 1994.
- GOUVERNEMENT DU CANADA, Statistiques Canada, « Revue trimestrielle de l'éducation », 1997, cat. 81-003-XPB, vol. 4, no 2.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, débats de l'Assemblée nationale, le jeudi 23 avril 1998, 14h40 (disponible à l'adresse suivante: <http://www.assnat.qc.ca/fra/Publications/débats/JOURNAL/CH/980423/1430.HTM>).
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, Direction des statistiques et des études quantitatives, « Compilation statistique des effectifs scolaires » de 1992-1993 à 1997-1998.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation du Québec, Direction générale de l'aide financière aux étudiants, « Statistiques sur l'aide financière aux étudiants » - Rapports de 1992-1993 à 1995-1996.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, « L'université devant l'avenir - Perspectives pour une politique gouvernementale à l'égard des universités québécoises », 1998.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, Direction générale du financement, « Évolution des dépenses - Base comparable ».
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Conseil des collèges, Avis au ministre de l'enseignement supérieur et de la science, « Les politiques institutionnelles d'évaluation des apprentissages dans les établissements privés sous permis », avril 1989.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, « Liste des établissements en formation professionnelle (jeunes ou adultes) », 1997.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, Service de l'enseignement collégial privé, « Répertoire des établissements 1997-1998 », janvier 1998.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, « Rapport du Comité d'experts sur les modalités de remboursement de la dette d'études - Rapport Montmarquette », septembre 1997.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, Direction générale du financement et des équipements, « Règles

- budgetaires pour l'année scolaire 1997-1998 - Éducation préscolaire et enseignement primaire et secondaire », 1997.
- GOVERNEMENT DU QUÉBEC, « Rapport Parent - Rapport de la Commission royale d'enquête sur l'enseignement dans la province de Québec », avril 1963, tome 1.
- GOVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, « Rapport final de la commission des états généraux sur l'éducation », 1996.
- GOVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, « Indicateurs de l'Éducation », édition 1996 et 1997.
- GOVERNEMENT DU QUÉBEC, Ministère de l'Éducation, « Indicateurs de l'Éducation », édition 1998.
- GRUDA, Agnès, « Universités: changer la donne », *La Presse*, 5 janvier 1998.
- KPMG, Lettre fiscale, « Budget fédéral 1998 », 24 février 1998.
- KRUGER, Pamela, « Guess Who Dindn't Save For College », *The New York Times*, 8 mars 1998.
- LAUZON, Léo-Paul, PATENAUDE, François et POIRIER, Martin, « La privatisation de l'eau au Québec-Première partie: les expériences dans le monde », Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM, octobre 1996.
- LAUZON, Léo-Paul et LAMBERT, Gino, « Impact du coût des médicaments sur les budgets de santé étatiques *versus* la rentabilité financière de l'industrie pharmaceutique brevetée », Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM, juin 1998.
- LAWSON, Laurie M., « En avant-scène », *University Manager*, ACPAU, hiver 1998.
- LESSARD, Denis, « Nouvelles compressions de 350 millions à l'éducation », *La Presse*, 17 mars 1998.
- LORTIE, Marie-Claude, « Dons: les entreprises sont de plus en plus sollicitées », *La Presse*, 27 janvier 1998.
- MALBOEUF, Marie-Claude, « Les institutions financières investissent les écoles », *La Presse*, 14 mars 1998.
- MARCEAU, Richard et COUTURE, Stéphane, « Conséquences du choix de l'école au Québec: Effectifs, financement, dépenses par élève et résultats scolaires au primaire et au secondaire », 29 avril 1996.
- MASSÉ, Denis et CHAGNON, Céline, « Recherche sur la situation socio-économique des clientèles du réseau de l'enseignement privé », Fédération des associations de l'enseignement privé, octobre 1996.

- MATHIEU, Jean-Marie, « Étude comparative des réseaux d'enseignement public et privé », Conseil scolaire de l'Île de Montréal, février 1976.
- MONSANTO, renseignements sur les cultures transgéniques de Monsanto, disponible sur le site suivant: <http://www.RoundupReady.com/Soybeans/>
- MOUVEMENT POUR L'ENSEIGNEMENT PRIVÉ, « 10 ans d'action », avril 1994.
- MOUVEMENT POUR L'ENSEIGNEMENT PRIVÉ, « Plan d'action 1987-1988 », 13 avril 1987.
- OUMET, Michèle, « Sondage SOM: les Québécois ont une vision négative de l'école publique », *La Presse*, 5 novembre 1993.
- PERREAULT, Mathieu, « Les chaires industrielles rapprochent l'université du secteur privé », *La Presse*, 3 octobre 1995.
- PERRON, Lionel, « La Banque de Montréal ne participera pas au programme Axworthy de prêts aux étudiants », *La Presse*, 3 août 1995.
- PICHER, Claude, « Le monde fou de l'éducation », *La Presse*, 5 septembre 1996.
- PILON, France, « Prêts aux étudiants: le fédéral fait peau neuve », *Le Droit*, 2 août 1995.
- PUBLIREPORTAGE, « Améliorer le partenariat entre les entreprises privées et le monde scolaire », *Journal Les Affaires*, 28 février 1998.
- ROBITAILLE, Patrick, « L'aide financière aux étudiants: évolution du régime québécois (1981- 1997) », Fédération Étudiante Universitaire du Québec, août 1997.
- RUFIANGE, Luc, « Plusieurs collèges privés crient à la discrimination », *Journal de Montréal*, 18 mars 1998.
- SAUVÉ, Mathieu-Robert, « Vous mangez des aliments transgéniques! », *Ici*, du 16 au 23 octobre 1997.
- SCHOLARSHIP CONSULTANTS OF NORTH AMERICA, renseignements sur les REÉÉ, disponible sur le site internet de la Scholarship Consultants of North America : <http://www.respusc.com> consulté le 27 mars 1998.
- UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL, Décanat des études avancées et de la recherche.
- UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL, Bureau des diplômés de l'UQAM, « Suites », hiver 1998, vol. 8, no 1.
- UNIVERSITÉ LAVAL, renseignements sur les deux groupes de recherche à l'Université Laval, disponible sur Internet aux deux

adresses suivantes: <http://www.ulaval.ca/vrr/rech/Regr/00110.html>  
et <http://www.ulaval.ca/vrr/rech/Regr/00157.html>.

VARGA VON KIBED, Sebastian (*Le Monde*), « Vaches maigres pour les universités américaines », *Le Devoir*, 23 février 1993.

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

« La citation de la semaine », Journal *Les Affaires*, extrait du Mémoire du Groupe Collège Lasalle à la Commission des états généraux sur l'éducation, 24 juin 1995.

### Troisième cas : l'électricité

par

Martin Poirier

- « Le rôle de la recherche en éducation », *Revue de la recherche en éducation*, vol. 1, no 1, 1998, p. 1-10.
- VARGA VON KIBED, Sébastien (de Montréal). « Vaches maigres », *Journal de Montréal*, 23 février 1998.
- VERGÉS, Michel. « Université de 321 millions en éducation », *Le Devoir*, 25 mars 1998.
- « Le rôle de la recherche en éducation », *Revue de la recherche en éducation*, vol. 1, no 1, 1998, p. 1-10.
- du Groupe Collège Laval à la Commission des études supérieures sur le MOUVEMENT POUR L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, 1981-1987.
- QUIMET, Michèle. « Sondage SQM: les Québécois ont une vision négative de l'école publique », *La Presse*, 7 novembre 1993.
- PERREAULT, Mathieu. « Les chaires industrielles rapprochent l'université du secteur privé », *La Presse*, 3 octobre 1995.
- PERRON, Lionel. « La Banque de Montréal ne participera pas au programme Axworthy de prêts aux étudiants », *La Presse*, 3 août 1995.
- PICHER, Claude. « Le monde fou de l'éducation », *La Presse*, 5 septembre 1996.
- PILON, France. « Frère aux étudiants: le fédéral fait peau neuve », *Le Droit*, 2 août 1995.
- PUBLIREPORTAGE. « Améliorer le partenariat entre les entreprises privées et le monde scolaire », *Journal Les Affaires*, 28 février 1998.
- ROBITAILLE, Patrick. « L'aide financière aux étudiants: évolution du régime québécois (1981-1997) », *Fédération Étudiante Universitaire du Québec*, août 1997.
- RUFIANGE, Luc. « Plusieurs collèges privés crient à la discrimination », *Journal de Montréal*, 18 mars 1996.
- SAUVÉ, Mathieu-Robert. « Vous mangez des aliments transgénétiques? », *ici*, du 16 au 23 octobre 1997.
- SCHOLARSHIP CONSULTANTS OF NORTH AMERICA, renseignements sur les REÉÉ, disponible sur le site internet de la Scholarship Consultants of North America: <http://www.resp-usc.com> consulté le 27 mars 1998.
- UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL. *Départ des études avancées et de la recherche*.
- UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL. Bureau des diplômés de l'UQAM. « Saïtes », hiver 1998, vol. 8, no 1.
- UNIVERSITÉ LAVAL, renseignements sur les deux groupes de recherche à l'Université Laval, disponible sur Internet aux adresses

### ***Troisième cas : l'électricité***

Un grand merci à Bruno Tremblay qui m'a fourni de nombreuses documentations et précisions techniques sur le dossier de l'électricité au Québec.

par

**Martin Poirier**

Troisième cas : l'électrolyse

par

Martin Poirier

### Remerciements

Un grand merci à Bruno Tremblay qui m'a fourni de nombreuses documentations et précisions techniques sur le dossier de l'électricité au Québec.

La nationalisation de l'électricité, amorcée en 1944 et complétée en 1963, a permis de bâtir un extraordinaire outil de développement économique pour tous les Québécois. Cette nationalisation fut nécessaire en raison de l'incapacité du secteur privé d'électrifier les régions et d'offrir un service et un prix convenables aux citoyens, tout cela en réalisant des profits exorbitants. Hydro-Québec, créée afin de remédier à ces lacunes, s'est avérée un franc succès.

La nationalisation de l'électricité a été complétée suite à l'élection référendaire de 1962 qui a porté les libéraux de Jean Lesage au pouvoir. L'adhésion de la population à ce projet s'est cimentée autour du pacte social électrique, concept qui assurait entre autres des tarifs d'électricité peu élevés et uniformes à travers la province pour les secteurs résidentiel et agricole.

Au nom de l'assainissement des finances publiques et de la libéralisation des marchés, le gouvernement a décidé de remettre en question le pacte social électrique et les recommandations des nombreuses consultations publiques, et ce, sans mandat de la population.

En premier lieu, le programme des petites centrales privées lancé sous les Libéraux, a repris de plus belle sous le gouvernement péquiste. Dorénavant, la limite de puissance pour les centrales hydroélectriques privées passera de 25 MW à 50 MW. Fait intéressant, Hydro-Québec ne peut plus soumissionner pour des projets de moins de 20 MW.



## Introduction

### **Développements récents dans le secteur de l'électricité**

La nationalisation de l'électricité, amorcée en 1944 et complétée en 1963, a permis de bâtir un extraordinaire outil de développement économique pour tous les Québécois. Cette nationalisation fut nécessaire en raison de l'incapacité du secteur privé d'électrifier les régions et d'offrir un service et un prix convenables aux citoyens, tout cela en réalisant des profits exorbitants. Hydro-Québec, créée afin de remédier à ces lacunes, s'est avérée un franc succès.

La nationalisation de l'électricité a été complétée suite à l'élection référendaire de 1962 qui a porté les libéraux de Jean Lesage au pouvoir. L'adhésion de la population à ce projet s'est cimentée autour du pacte social électrique, concept qui assurait entre autres des tarifs d'électricité peu élevés et uniformes à travers la province pour les secteurs résidentiel et agricole.

Au nom de l'assainissement des finances publiques et de la libéralisation des marchés, le gouvernement a décidé de remettre en question le pacte social électrique et les recommandations des nombreuses consultations publiques, et ce, sans mandat de la population.

En premier lieu, le programme des petites centrales privées, lancé sous les Libéraux, a repris de plus belle sous le gouvernement péquiste. Dorénavant, la limite de puissance pour les centrales hydroélectriques privées passera de 25 MW à 50 MW. Fait intéressant, Hydro-Québec ne peut plus soumissionner pour des projets de moins de 50 MW, même

si elle pourrait les réaliser à un coût inférieur au secteur privé. Rappelons que la production privée a mené à une enquête publique, la Commission Doyon, qui a évalué les pertes dues à la production privée à 75 millions \$ pour Hydro-Québec, pour les années 1993 à 1995.

Le gouvernement a également décidé d'autoriser, par décret et contre toute logique, le projet de barrage privé aux Chutes-de-la-Chaudière, qui occasionnera une perte de 25,4 millions \$ à l'ensemble de la société<sup>1</sup>. Cette autorisation gouvernementale est survenue quelques mois seulement après que la Commission Doyon ait remis en question la pertinence de la production privée dans son rapport final.

En plus de ces percées très concrètes du secteur privé dans l'énergie, plusieurs intervenants, dont l'ex-Premier Ministre du Québec Jacques Parizeau, se sont prononcés récemment en faveur d'une privatisation des actifs d'Hydro-Québec.

Évidemment, la dénationalisation de l'électricité ne se limite pas exclusivement à la vente partielle ou totale d'Hydro-Québec. D'ailleurs, une telle privatisation, jugée trop visible et politiquement irréalisable, est de moins en moins évoquée. D'autres politiques énergétiques, soit l'ouverture des marchés et le virage commercial d'Hydro-Québec, touchent également de près au pacte social électrique.

Tout d'abord, le gouvernement a ouvert le marché du transport de l'électricité au Québec. Conséquence : Hydro-Québec n'est plus maître de ses propres lignes de transport à haute tension. Fait cocasse, c'est le gouvernement du Parti Québécois, prétendument souverainiste, qui a assujéti le transport d'électricité aux conditions déterminées par la Federal Energy Regulatory Commission, un organisme de réglementation américain.

L'ouverture des marchés de l'électricité s'est préparée en catimini, parallèlement aux travaux de la Table de consultation sur l'énergie. Alors que tous les intervenants étaient appelés à se prononcer lors de cette consultation, l'agenda du gouvernement était préparé d'avance. Ainsi, la filiale américaine d'Hydro-Québec a déposé le 18 décembre 1996 une requête à la Federal Energy Regulatory Commission (FERC), l'organisme fédéral de réglementation de l'énergie aux États-Unis, une requête visant à obtenir le statut de grossiste aux États-Unis pour pouvoir accéder au marché américain. En échange de ce statut,

1 POIRIER, Martin, « Analyse économique du projet des Chutes-de-la-Chaudière: une étude de cas sur la production hydroélectrique privée », Chaire d'études socio-économiques, Université du Québec à Montréal, septembre 1997.

le Québec a dû ouvrir le transport d'électricité et le marché du gros à tous les fournisseurs d'électricité locaux et étrangers.

L'autorisation a été accordée à Hydro-Québec dans la discrétion absolue par un décret rendu public le 31 décembre 1996, soit en pleine période des Fêtes et sans qu'il en soit fait mention à aucun moment lors du débat à l'Assemblée Nationale concernant la création de la Loi sur la Régie de l'énergie.

Mentionnons finalement le complet détournement des conclusions pourtant unanimes du rapport de la Table de consultation du Débat public sur l'énergie, qui recommandait de mettre l'efficacité énergétique au coeur de la nouvelle politique énergétique. La Commission de l'économie et du travail, chargée d'étudier les nouvelles orientations d'Hydro-Québec, a également recommandé de réaliser tout le potentiel d'efficacité énergétique rentable pour la société québécoise. Or, le Plan stratégique d'Hydro-Québec confirme plutôt l'évacuation complète de l'efficacité énergétique.

Ces quelques exemples nous permettent de constater qu'Hydro-Québec et le gouvernement québécois ont adopté une série de nouvelles politiques énergétiques qui remettent en question les fondements même du pacte social électrique de 1962. Plusieurs de ces nouvelles orientations vont également à l'encontre des recommandations des nombreux débats publics et commissions parlementaires des dernières années.

Ce document vise à faire le point sur ces nouvelles orientations et à en analyser les impacts sur les divers groupes de la société, dont les consommateurs, les citoyens québécois et le gouvernement. Nous ferons tout d'abord un petit historique de la nationalisation de l'électricité. Nous étudierons ensuite les trois aspects des politiques actuelles ou envisagées qui remettent en question les acquis de la nationalisation, à savoir la privatisation, l'ouverture des marchés (déréglementation) et le virage commercial d'Hydro-Québec.

### **Historique de la nationalisation**<sup>2</sup>

Suite à une vague de fusions réalisées au début du XXe siècle, la Montreal Light Heat and Power (MLH&P) devient la compagnie dominante sur le marché montréalais de l'électricité. Ailleurs au Québec, c'est la Shawinigan Water and Power (la Shawinigan) qui

2 BOLDUC, André, « Au fil des événements (1944-1994) - Dossier historique », Hydro-Québec, 1994

peu à peu occupe le marché en région. Au début des années 1930, des mouvements de contestation dénoncent les tarifs élevés, la mauvaise qualité du service et l'arrogance du « trust de l'électricité ».

En réponse à cette contestation populaire, le gouvernement libéral d'Alexandre Taschereau institue en 1934 une commission d'enquête sur l'électricité, la Commission Lapointe. Un des dirigeants des mouvements populaires, le Dr Philippe Hamel, présente à cette commission un mémoire intitulé « Le trust de l'électricité : agent de corruption et de domination / centre de dictature économique ».

La Commission Lapointe semble avoir été sensible aux arguments des contestataires puisqu'elle dénonce, dans son rapport déposé en 1935, les pratiques des compagnies d'électricité. Elle propose en outre la création d'un organisme chargé de réglementer l'industrie. Le gouvernement donne suite à cette recommandation en créant la Commission de l'électricité, remplacée par la Régie provinciale de l'électricité en 1937. Le gouvernement adopte également une loi pour favoriser la municipalisation des réseaux privés d'électricité.

La création d'Hydro-Québec par le gouvernement libéral d'Adélard Godbout, en avril 1944, répond au besoin de gérer les ressources hydroélectriques du Québec de façon ordonnée. La Loi constituant la société d'État sanctionne l'expropriation de tous les biens d'exploitation de la MLH&P et de ses filiales. Hydro-Québec hérite ainsi de quatre centrales hydroélectriques dont la puissance totale installée est de 696 MW.

La nationalisation est bénéfique pour les consommateurs : un mois seulement après la constitution d'Hydro-Québec, les tarifs domestique et commercial diminuent de 13 %, les tarifs d'éclairage des rues de 30 %. Les secteurs commercial et industriel bénéficieront d'une nouvelle baisse des tarifs de 10 % en 1947.

La deuxième phase de nationalisation commence en 1961, lorsque le gouvernement confie à Hydro-Québec le droit exclusif d'aménager et d'exploiter les ressources hydrauliques qui n'ont pas encore été concédées au secteur privé. Puis, en février 1962, René Lévesque, alors ministre des Richesses naturelles, dénonce la situation de l'industrie de l'électricité au Québec comme étant un fouillis invraisemblable et coûteux. Le tableau suivant donne une idée des écarts de prix d'une compagnie à l'autre et entre les différentes régions du Québec.

**Tableau 1**  
**Variation des tarifs d'électricité avant 1962<sup>3</sup>**

Entreprises	Minimum en \$ pour une consommation mensuelle de 400 KWH	Maximum
Hydro-Québec	4,92	5,32
Shawinigan W.&P.Co	5,85	7,15
Southern Canada P.Co.Ltd	6,00	6,75
Northern Quebec P.Co	4,90	6,10
Quebec P.Co	4,89	6,50
Gatineau P.Co	3,54	6,00
Cie de Pouvoir du Bas-St-Laurent	9,50	9,60
Saguenay Electric Co	4,30	5,54
Cie Électrique La Sarre	9,09	9,32
Électrique Mt-Laurier et Ferme-Neuve	9,00 et plus	
<b>Ensemble du Québec</b>	<b>3,54</b>	<b>9,60</b>

À cette époque, les prix pratiqués par Hydro-Québec sont peu élevés par rapport à ceux exigés par les compagnies privées. Ils varient également très peu d'un client à un autre. La simplification des grilles tarifaires et l'uniformisation éventuelle des tarifs sont d'ailleurs des objectifs importants de la deuxième phase de nationalisation.

Pour renforcer sa position face aux compagnies privées, le gouvernement libéral de Jean Lesage déclenche en novembre 1962 des élections sur le thème de la nationalisation de l'électricité. Il est reporté au pouvoir. Hydro-Québec entreprend dès l'année suivante l'achat des producteurs privés dans une série de transactions de gré à gré. Hydro-Québec acquiert également plusieurs réseaux municipaux et 45 des 46 coopératives d'électricité.

Suite à cette deuxième nationalisation, les tarifs baissent pour la plupart des consommateurs. Un pas est également franchi vers l'uniformisation des tarifs : des 85 tarifs domestiques et 80 tarifs d'usage général d'avant la privatisation, il ne subsiste que cinq tarifs après la nationalisation. L'uniformisation complète des tarifs pour les clients domestiques sera réalisée en 1975.

Hydro-Québec se retrouve propriétaire de la majeure partie de la production et de la distribution d'électricité au Québec. Seuls subsistent quelques barrages privés appartenant à des industries énergi-

3 JOBIN, Carol, « Les enjeux économiques de la nationalisation de l'électricité (1962-1963) », Montréal, Éditions coopératives A. Saint-Martin, 1978.

vores (par exemple, l'Alcan), une vingtaine de réseaux municipaux et une coopérative d'électricité.

Le réaménagement de la distribution, suite à la nationalisation de 1962-1963 (municipalités et compagnies privées) et de 1964 (coopératives d'électricité), a permis de réaliser des gains d'efficacité et des progrès sociaux appréciables :

- diminution des frais fixes (administratifs)
- augmentation de la productivité et amélioration du service
- modernisation de certaines régions dont le sous-développement électrique avait des effets économiques néfastes<sup>4</sup>
- uniformisation des tarifs : en 1962, les entreprises privées appliquent 80 tarifs différents au Québec. En 1963, le nombre de tarifs est ramené à 7, avec des baisses sensibles pour certaines régions.

Outre l'uniformisation et la baisse des tarifs, la nationalisation de l'électricité a permis l'établissement chez Hydro-Québec d'une politique d'achat préférentiel pour favoriser le développement économique du Québec, notamment dans l'industrie de l'appareillage électrique.

Notons que l'entreprise privée ne s'est jamais montrée intéressée à investir pour développer les infrastructures électriques des régions éloignées. Ainsi, 35 des 45 coopératives étaient situées en Abitibi ou en Gaspésie et elles étaient financées à grands frais par l'État : l'Office d'électrification rurale pouvait financer jusqu'à 85 % des investissements en immobilisations, à un taux d'intérêt de seulement 3 % sur des prêts de 30 ans<sup>5</sup>.

Pour résumer, nous pouvons affirmer que la nationalisation de l'électricité a eu les impacts suivants :

- diminution des tarifs et politique tarifaire favorable aux consommateurs québécois
- uniformité des tarifs sur l'ensemble du territoire québécois
- meilleure utilisation des réseaux électriques, notamment suite au regroupement de ces réseaux

4 En Abitibi notamment, la conversion du réseau de distribution, de 25 cycles à 60 cycles, s'est effectuée au coût de 16 millions \$. En Gaspésie, le réaménagement du réseau a donné lieu à une hausse de 21% de la consommation.

5 TABLE DE CONSULTATION POUR UN DÉBAT PUBLIC SUR L'ÉNERGIE, « Pour un Québec efficace », Ministère des ressources naturelles, Gouvernement du Québec, 1996.

- intensification des efforts de recherche et développement
- autonomie et souveraineté québécoises sur l'industrie de l'électricité
- promotion du développement économique régional et électrification des régions rurales
- meilleure imputabilité de l'industrie face aux questions environnementales

### ***L'idéologie de la privatisation***

Depuis le début des années 1980, un fort courant de pensée a poussé les gouvernements de nombreux pays à privatiser leurs sociétés d'État et à briser leurs monopoles d'État en faveur du secteur privé. L'idéologie néolibérale a principalement touché les pays anglosaxons tels la Grande-Bretagne, la Nouvelle-Zélande, les États-Unis et le Canada. Le Québec n'a pas échappé à cette tendance, privatisant bon nombre de sociétés d'État sous le dernier règne du parti Libéral. Avec l'arrivée au pouvoir du Parti Québécois en 1994, la tendance s'est poursuivie principalement dans la santé, l'éducation et l'énergie, trois secteurs autrefois réputés comme intouchables.

Malheureusement, la grande majorité des privatisations se font sans débats publics et sans l'appui d'études empiriques démontrant leur bien-fondé. Tout au plus les gouvernements s'en tiennent-ils à des a priori sur l'efficacité intrinsèquement supérieure du secteur privé. Pourtant, de nombreuses études apportent plusieurs bémols à cette panacée qu'est devenue la privatisation.

Plus spécifiquement dans l'industrie de l'électricité, John E. Kwoka Jr, de l'Université Harvard, a réalisé une étude empirique portant sur 543 entreprises américaines d'électricité (396 publiques et 147 privées). L'étude révèle que le contrôle public d'une entreprise d'électricité occasionne à la fois des coûts de production et des prix de vente moins élevés. C'est le secteur résidentiel qui profite le plus d'une gestion étatique.

*« The evidence shows that it is public, not private, ownership that results in superior price and cost performance. The reason for this finding has been anticipated in some recent literature : for natural monopolies, public ownership and regulated private enterprise represent alternative governance structures, each imperfect in its own way. In the present case,*

*it is regulation that creates significantly larger cost and price distortions. »<sup>6</sup>*

*(Les faits empiriques démontrent que c'est le secteur public, et non le privé, qui affiche les meilleurs résultats au chapitre des prix et des coûts. L'explication de ce phénomène a été expliquée dans la littérature récente : pour les monopoles naturels, l'entreprise étatique et l'entreprise privée réglementée représentent deux structures alternatives, chacune imparfaite à sa façon. Dans le cas présent, c'est la réglementation de monopoles privés qui crée les plus grandes distorsions de prix et de coûts.)*

Une autre recherche, réalisée par Lon Peters et présentée dans la *Review of Industrial Organization*, arrive sensiblement aux mêmes conclusions :

*« The evidence indicates quite strongly that there is either no statistically significant difference between non-profit (i.e. publicly owned) and for-profit electric utilities, or that non-profit utilities in fact outperform for-profit utilities. »<sup>7</sup>*

*(Les faits indiquent avec force qu'il n'y a pas de différence significative entre les entreprises publiques et les entreprises privées, ou qu'en fait les entreprises publiques performant mieux que les entreprises privées.)*

Malgré ces faits empiriques et malgré les expériences peu fructueuses de privatisations que nous présenterons dans cette section, la privatisation d'Hydro-Québec attire toujours de nombreux adhérents.

### **La privatisation d'Hydro-Québec revient sur la table**

La tempête de verglas et les problèmes qu'elle a occasionnés ont tout de suite réveillé l'ardeur des partisans de la privatisation d'Hydro-

6 KWOWA, John E., Jr, « Public vs private ownership and economic performance : evidence from the U.S. electric power industry », Harvard Institute of Economic Research, Harvard University, février 1995.

7 PETERS, Lon, « For-profit and non-profit firms : limits of the simple theory of attenuated property rights », *Review of Industrial Organization*, 1993.

Québec. Jacques Parizeau, ex-Premier Ministre du Québec, est revenu avec l'idée de privatiser Hydro-Québec à 10 %. Hydro-Québec, selon ses propres dires, offre un excellent potentiel et ses actions seraient un bon placement pour les investisseurs<sup>8</sup>. Cette affirmation soulève une question de taille : si Hydro-Québec est un si bon placement, pourquoi les Québécois voudraient-ils la vendre?

Le financier new-yorkais Robert Blohm affirme, lui, que le gouvernement obtiendrait 20 milliards \$ en privatisant Hydro-Québec<sup>9</sup>. Sauf qu'Hydro-Québec vaut environ 40 milliards \$ selon une analyse de RBC Dominion Securities<sup>10</sup> (35 milliards en 1992), soit le double du prix de vente proposé par M. Blohm. Évidemment, si on se met à la place d'un financier new-yorkais, privatiser Hydro à moitié prix, c'est une bonne idée, mais pour la collectivité québécoise, cela représenterait une perte sèche de 20 milliards \$.

En plus de vendre à rabais leur société d'État, les consommateurs québécois, toujours selon M. Blohm, verraient leur facture d'électricité faire un bond advenant une privatisation d'Hydro-Québec.

Pour bien mesurer les impacts d'une éventuelle privatisation d'Hydro-Québec, nous analyserons dans cette section la performance des réseaux de distribution québécois indépendants du réseau d'Hydro-Québec. L'étude de ces réseaux nous aidera à évaluer les impacts d'une privatisation ou d'une déréglementation éventuelles du réseau de distribution d'électricité. Nous étudierons également les cas très concrets de privatisations et de déréglementation des services publics d'électricité en Grande-Bretagne et en Australie. Nous terminerons la section en présentant une analyse de la privatisation de la production d'électricité, déjà passablement avancée au Québec.

Les faits empiriques recueillis à partir de ces privatisations déjà réalisées nous permettront d'aller au delà de l'idéologie dans nos conclusions et recommandations.

8 FONTAINE, Mario, « Jacques Parizeau ramène l'idée de privatiser une partie d'Hydro-Québec », *La Presse*, 9 octobre 1997.

9 CLOUTIER, Mario, « Hydro-Québec: La privatisation, une solution? », *Le Devoir*, 19 janvier 1998.

10 LEWIS, George M., et TALBOT, Richard E., « Hydro-Québec, un atout pour le Québec », *RBC Dominion Valeurs Mobilières*, 14 septembre 1993.

Quebec. Jacques Parizeau, ex-Premier Ministre du Québec, est devenu avec l'idée de privatiser Hydro-Québec à 100%. Hydro-Québec, selon ses propres dires, offre un excellent potentiel et ses actions seraient un bon placement pour les investisseurs. Cette affirmation est basée sur une position de fait. Hydro-Québec est un bon placement, pourvu que les Québécois voudraient la vendre.

Le financier new-yorkais Robert Blohm, ancien président de la Bourse de New York, a récemment visité le Québec. Il a rencontré le Directeur Général de Hydro-Québec, M. Jean-Pierre Blais, et le Directeur Général de la RBC Dominion Securities, M. John G. Gault. M. Blohm a proposé un prix de vente de 10 milliards de dollars (15 milliards en 1992), soit le double du prix de vente proposé par M. Blohm. Évidemment, il n'est pas le seul à vouloir acheter Hydro-Québec. Un autre financier new-yorkais, privatiser Hydro à moindre prix, c'est une bonne idée.

En plus de vendre à l'étranger leur société d'État, les conseillers québécois, tels que M. Blohm, veulent faire passer Hydro-Québec à l'étranger.

Pour être mesurés, les investisseurs étrangers ont une certaine expérience de la distribution d'électricité. Nous nous sommes intéressés à la performance d'Hydro-Québec, nous nous sommes intéressés à la performance de Hydro-Québec. Les investisseurs étrangers ont une certaine expérience de la distribution d'électricité. Nous nous sommes intéressés à la performance d'Hydro-Québec, nous nous sommes intéressés à la performance de Hydro-Québec. Les investisseurs étrangers ont une certaine expérience de la distribution d'électricité. Nous nous sommes intéressés à la performance d'Hydro-Québec, nous nous sommes intéressés à la performance de Hydro-Québec.

1. Les investisseurs étrangers ont une certaine expérience de la distribution d'électricité. Nous nous sommes intéressés à la performance d'Hydro-Québec, nous nous sommes intéressés à la performance de Hydro-Québec.

### La privatisation d'Hydro-Québec

La tâche de vendre les problèmes qu'elle a occasionnés est de suite à l'élaboration de la privatisation de Hydro-Québec.

1. L'ON TARDÉ, Marie-Josée. « Jacques Parizeau propose l'idée de privatiser Hydro-Québec à 100% », *Le Soleil*, 12 mai 1992, p. 1. 2. L'ON TARDÉ, Marie-Josée. « Jacques Parizeau propose l'idée de privatiser Hydro-Québec à 100% », *Le Soleil*, 12 mai 1992, p. 1. 3. L'ON TARDÉ, Marie-Josée. « Jacques Parizeau propose l'idée de privatiser Hydro-Québec à 100% », *Le Soleil*, 12 mai 1992, p. 1.

## Réseaux municipaux et coopératifs

### *Mise en situation*

La Loi de 1941, qui a mené à la constitution de la Commission Hydro-Électrique de Québec, autorise les réseaux municipaux à distribuer l'électricité sur leur territoire. Ces réseaux, au nombre d'une trentaine à cette époque, n'ont pas été nationalisés lors de la première phase parce que le gouvernement souhaitait réduire l'opposition à la nationalisation et conserver certains alliés. Leur nombre a diminué au fil des ans, suite à des ententes de rachat conclues de gré à gré avec Hydro-Québec. Il subsiste aujourd'hui neuf réseaux municipaux indépendants, dont le plus important est celui de la ville de Sherbrooke. Les coopératives sont nées dans des régions sous-développées et ignorées par l'entreprise privée pour des motifs de non-rentabilité financière ; 35 des 45 coopératives nationalisées étaient situées en Abitibi ou en Gaspésie. L'Office d'électrification rurale, un organisme public, a contribué à l'électrification des régions rurales en fournissant des fonds et de l'aide technique. L'Office finançait par exemple jusqu'à 85 % du coût des immobilisations en consentant aux coopératives des prêts de 30 ans à des taux de seulement 3 %. La plupart des coopératives ont été nationalisées en 1964. Une seule, la coopérative de Saint-Jean Baptiste de Rouville, subsiste toujours comme réseau indépendant d'Hydro-Québec.

Les réseaux municipaux se sont engagés, au début des années 1990, dans une opération de lobbying pour tenter de convaincre le gouvernement québécois de céder la distribution de l'électricité aux

municipalités. L'association des redistributeurs d'électricité du Québec (AREQ)<sup>11</sup>, qui regroupe les réseaux municipaux indépendants du Québec, a déposé tout d'abord un mémoire en mai 1990 devant la Commission de l'économie et du travail de l'Assemblée nationale du Québec, pour exprimer les doléances et les souhaits des neuf distributeurs municipaux actuels.

En mars 1993, lors de la Commission parlementaire sur le plan de développement d'Hydro-Québec, l'Union des municipalités du Québec (UMQ) proposait au gouvernement de mettre en place un comité conjoint (ministère des Ressources naturelles, UMQ et Hydro-Québec) pour approfondir l'idée de confier graduellement aux municipalités le mandat de distribuer, en zones urbanisées, l'électricité produite et transportée par Hydro-Québec. Mme Lise Bacon, alors ministre de l'Énergie, avait rappelé que les municipalités s'étaient débarrassées de la distribution de l'électricité il y a 20 ans en cédant des équipements délabrés à Hydro-Québec.

Ce fut ensuite au tour de l'Union des municipalités du Québec (UMQ) de prôner la décentralisation des pouvoirs vers les municipalités (1994), puis de présenter un mémoire dans le cadre du Débat public sur l'énergie au Québec pour vanter les mérites d'une municipalisation de la distribution de l'électricité.

Selon les mémoires de l'AREQ et de l'UMQ, la disparition graduelle des réseaux est due à la politique tarifaire d'Hydro-Québec, qui exige depuis 1980 l'uniformité des tarifs d'électricité à travers la province. Cette politique aurait amené une baisse de rentabilité des réseaux municipaux. De même, le tarif exigé par Hydro-Québec pour la vente d'électricité en vrac, le tarif « L », appliqué aux municipalités, serait une cause de la précarité des réseaux municipaux.

L'UMQ, dans son mémoire de 1995, prétend qu'une municipalisation de l'électricité favoriserait de bons services publics à un coût raisonnable, et permettrait de mieux adapter les services à la clientèle. Une gestion municipale de la distribution offrirait également un potentiel intéressant d'économies, qui se traduirait par des baisses

11 Les postes de président, 2e vice-président et secrétaire-trésorier de l'AREQ sont occupés respectivement par le maire de la ville de Sherbrooke, le directeur du Service Hydro-Sherbrooke et son adjoint. De plus, l'AREQ compte un seul employé permanent, qui loge dans les bureaux d'Hydro-Sherbrooke. C'est donc dire que l'AREQ est essentiellement une initiative d'Hydro-Sherbrooke pour faire du lobbying en faveur des réseaux municipaux.

de taxes foncières et des investissements publics locaux accrus dans le développement économique.

Nous vérifierons ou infirmerons dans cette section les prétentions de l'UMQ, à savoir que la municipalisation de la distribution permettrait d'offrir aux clients québécois de meilleurs services à un coût raisonnable. Nous étudierons également l'impact qu'une telle mesure aurait sur des variables comme la formation du personnel, la santé et sécurité au travail et la recherche et développement. Cette analyse nous sera également utile pour comprendre les impacts d'une fragmentation du réseau de distribution d'Hydro-Québec, notamment suite à une privatisation ou à une libéralisation du marché de détail.

### **Rachat de réseaux par Hydro-Québec**

Au cours des vingt dernières années, Hydro-Québec a conclu des ententes de gré à gré avec les municipalités dans le but de racheter les réseaux municipaux indépendants. Des 21 réseaux municipaux indépendants qui existaient toujours au début de 1979, plus de la moitié, soit 12 réseaux, ont été rachetés par Hydro-Québec. L'annexe 7 dresse une liste de ces réseaux ainsi que leur date de rachat. Nous analyserons dans cette section un cas typique de vente d'un réseau municipal à Hydro-Québec, soit le cas de Rivière-du-Loup.

Ce n'est pas d'hier que la Ville de Rivière-du-Loup songe à se départir de son réseau. Lors de la deuxième vague de nationalisation en 1962, la Ville considère sérieusement la vente de son réseau<sup>12</sup>, car elle croit difficile de continuer à assurer le service à ses abonnés. Elle demande à Hydro-Québec de faire une offre pour son réseau en juillet 1963. Le 9 juillet 1964, Hydro-Québec offre 1 500 000 \$ pour le réseau, alors que la ville en demande environ 2 500 000 \$.

Le prix proposé par Hydro-Québec étant jugé insuffisant, la ville décide de ne pas vendre. Elle entreprend alors la modernisation de son réseau en le convertissant à 25 KV, selon les normes d'Hydro-Québec. En 1979, 90 % du réseau municipal est à la tension de 25 KV.

Cette modernisation du réseau a toutefois été possible uniquement parce que la ville pouvait charger à ses clients des tarifs substantiellement plus élevés que ceux d'Hydro-Québec. Lorsque le gouvernement du Québec envisage en 1979 d'étendre l'uniformisation des tarifs

12 « Évaluation du réseau de distribution d'électricité et d'éclairage », Cité de Rivière-du-Loup, 1979

aux clients des réseaux municipaux, les difficultés financières du réseau de Rivière-du-Loup apparaissent au grand jour : « L'adoption incessante par l'Assemblée Nationale d'une loi obligeait les Municipalités opérant des réseaux électriques à ramener leur tarif à celui de l'Hydro-Québec et de ce fait réduisait d'une façon très appréciable la marge de surplus. »<sup>13</sup> La municipalité procède alors à l'évaluation du réseau dans le but d'en disposer. C'est d'ailleurs ce que feront sept autres réseaux municipaux dans les quatre années qui suivront.

Les motifs de la vente du réseau municipal étaient les suivants<sup>14</sup> :

- L'obligation pour Rivière-du-Loup d'aligner ses tarifs sur ceux d'Hydro, alignement qui diminuait d'autant la rentabilité du réseau
- Le coût de l'énergie qui allait sans cesse croissant<sup>15</sup>
- Les investissements de l'ordre de 4.7 millions \$ que devait faire la ville au cours des dix années suivantes pour maintenir l'efficacité de son réseau
- Le placement à moyen terme des argents reçus de la vente assurerait à la Ville un revenu d'intérêt constant et supérieur aux revenus anticipés du réseau électrique dans l'avenir.

Ainsi, la principale raison invoquée pour la vente du réseau est l'alignement des tarifs de Rivière-du-Loup sur ceux d'Hydro-Québec, ce qui aurait pour résultat une réduction maximale de 3.00 \$ par mois pour le résidentiel, de 20 % à 25 % pour le commercial, et de 12 % à 15 % pour l'industriel. L'uniformisation des tarifs entraînerait une diminution des revenus d'environ 750 000 \$ par année.

Selon le document d'évaluation de Rivière-du-Loup, la majorité des comptes des usagers des réseaux privés diminueraient avec l'uniformisation des tarifs. Ce réduirait les revenus du réseau municipal :

*« Cela force la Cité à calquer ses tarifs sur ceux de l'Hydro-Québec en vertu du principe que tous les québécois doivent payer le même tarif pour l'électricité produite par la société d'État. Or, depuis longtemps, les tarifs en vigueur à Rivière-du-Loup étaient supérieurs à ceux des autres régions de la province »*<sup>16</sup>

13 « Évaluation du réseau de distribution d'électricité et d'éclairage », op.cit.

14 « Référendum-Électricité du 7 janvier : La Cité ouvre ses livres », Le Portage, 16 décembre 1980

15 Le coût de l'électricité acheté par Rivière-du-Loup est passé de 1 511 800 \$ en 1977 à 3 005 400 \$ en 1980.

16 ROBITAILLE, Mireille, « \$ 8.3 millions pour le réseau électrique municipal : à prendre ou à laisser », St-Laurent, 17 décembre 1980

Selon sa propre analyse, l'uniformisation des tarifs avec Hydro-Québec aurait occasionné à la ville un manque à gagner d'environ 880 000 \$, comme le montre le tableau 2. La ville aurait opéré à perte son réseau électrique à moyen terme et n'aurait pu dégager de bénéfices suffisants pour l'entretenir et l'améliorer.

**Tableau 2**  
Incidence sur les revenus du réseau municipal d'une harmonisation des tarifs de Rivière-du-Loup avec ceux d'Hydro-Québec (en \$)

	Ventes du réseau (tarifs de la ville)	Ventes du réseau (tarifs HQ)	Écart
Domestique	3 175 000	2 920 180	254 820
Général	1 360 000	741 200	618 800
Industriel	815 000	807 095	7 905
<b>TOTAL</b>	<b>5 350 000</b>	<b>4 468 475</b>	<b>881 525</b>

Suite à la vente du réseau, la Ville de Rivière-du-Loup estime qu'elle perdra 1 000 000 \$ de bénéfices nets en 1980, mais seulement 486 000 \$ en 1986. Les revenus d'intérêts du produit de la vente du réseau (8,4 millions \$) sont supérieurs à ces bénéfices projetés. Le fait que la ville gagne des revenus d'intérêts supérieurs aux surplus projetés démontre que le prix d'achat de Hydro-Québec était tout à fait raisonnable. « Il est donc sage et souhaitable de penser à vendre les réseaux privés à Hydro-Québec, qui par l'envergure de son réseau et ses ventes d'énergie à l'extérieur du pays, peut se permettre de répartir sur les citoyens d'une province entière les dépenses inhérentes à son développement. »<sup>17</sup>, de conclure l'étude commandée par la ville.

Le cas de Rivière-du-Loup démontre bien que les réseaux indépendants ont pu subsister parce qu'ils chargeaient beaucoup plus cher à leurs clients que ne le faisait Hydro-Québec. L'extension du principe d'uniformité des tarifs, survenue en 1980, a forcé plusieurs municipalités à se délester de leur réseau puisqu'elles ne pouvaient plus dégager de surplus suffisants pour entretenir leur réseau.

17 « Cité de Rivière-du-Loup : Évaluation du réseau électrique », Lalonde, Girouard, Letendre & Associés, janvier 1980.

Les villes qui ont conservé leur réseau municipal ont dû sabrer dans les investissements et dans certaines dépenses discrétionnaires. La Ville de Buckingham, par exemple, a conservé son réseau jusqu'en octobre 1988. Hydro-Québec, en faisant l'acquisition du réseau de Buckingham, a mis la main sur un « réseau désuet à reconstruire à plus de 90 % »<sup>18</sup>. Cette remise à neuf du réseau lui a coûté 3,5 millions \$.

### **Comparaison entre Hydro-Québec et les réseaux municipaux**

L'analyse de la vente du réseau de Rivière-du-Loup à Hydro-Québec nous donne un aperçu des problèmes vécus par les réseaux indépendants. Il semble que ces réseaux aient de la difficulté à faire les investissements nécessaires afin d'offrir un service convenable à leurs clients. C'est principalement en chargeant à leurs clients des tarifs d'électricité significativement plus élevés que ceux d'Hydro-Québec que les municipalités ont pu survivre au fil des ans. En 1980, l'uniformisation des tarifs a en effet forcé plusieurs municipalités à se départir de leur réseau. On peut croire que le sous-investissement des réseaux se reflétera également dans la formation aux employés et dans la recherche et développement.

Pour confirmer ou infirmer ces affirmations, nous comparerons dans la section qui suit les neuf réseaux encore indépendants aux activités de distribution d'Hydro-Québec. Une attention particulière sera portée au réseau de Sherbrooke, Hydro-Sherbrooke, qui est le seul à produire un rapport annuel distinct de celui de la Ville, et qui est par ailleurs le plus grand réseau indépendant au Québec en terme de clientèle.

Nous avons vu qu'une des principales raisons qui a motivé la vente des réseaux municipaux à Hydro-Québec était la difficulté des municipalités à investir dans leur réseau de distribution. Or, ce problème est également présent chez les réseaux actuellement indépendants, comme le prouve l'annexe 8.

Au cours des années 1991 à 1995, les dépenses annuelles en immobilisations par client ont varié de 25 \$ (Amos) à 215 \$ (Magog). L'investissement médian de 67\$ pour les réseaux indépendants est significativement inférieur à l'investissement d'Hydro-Québec au

18 Source : demande d'information auprès d'Hydro-Québec en vertu de la Loi d'accès à l'information (dossier CAI 96 10 38).

cours de la même période, soit 159 \$. Seule la Ville de Magog investissait plus qu'Hydro-Québec au cours de cette période, et cela est fort probablement dû au fait que la ville a réalisé des investissements pour sa centrale hydroélectrique<sup>19</sup>.

Les municipalités opèrent donc leur réseau en sous-investissant de façon chronique dans les immobilisations, une réalité que même l'Union des municipalités du Québec (UMQ), pourtant favorable à un rôle accru des municipalités dans la distribution d'électricité, est forcée de reconnaître :

*« L'intégration et l'uniformisation des réseaux existants de transport et de distribution d'électricité, de même que les changements technologiques et l'accroissement de la puissance appelée sur le réseau, sont des facteurs qui rendaient obsolètes les réseaux locaux, faisant en sorte qu'Hydro-Québec était désireuse de les acquérir, tandis que les municipalités étaient pour la plupart réticentes à y investir massivement. La conjugaison de ces facteurs résultat en un désengagement quasi-total des municipalités de ce champ d'activités. »<sup>20</sup>*

Comparons maintenant plus spécifiquement les réseaux d'Hydro-Québec et d'Hydro-Sherbrooke (annexe 8). Au cours des cinq années étudiées, Hydro-Québec a investi en moyenne 159 \$ par client pour son réseau de distribution, soit 41 % de plus qu'Hydro-Sherbrooke. Cela s'est reflété sur la qualité de l'approvisionnement : alors que les clients d'Hydro-Sherbrooke subissaient en moyenne 6,8 heures d'interruption de courant par année entre 1993 et 1995, ceux d'Hydro-Québec n'avaient à subir que 3,5 heures d'interruption annuellement (annexe 9). Même en incluant les interruptions dues au transport ou à la répartition, la qualité du service d'Hydro-Québec demeure supérieure à celle d'Hydro-Sherbrooke<sup>21</sup>.

19 Malheureusement, les informations obtenues ne permettent pas de distinguer les investissements en production des investissements en distribution pour les réseaux indépendants. Les investissements par client pour les réseaux de distribution sont donc surévalués, ce qui ne fait que renforcer notre propos.

20 « Le potentiel et les enjeux d'une responsabilisation municipale accrue dans le domaine énergétique. », Union des municipalités du Québec, août 1995.

21 Notons que les statistiques d'Hydro-Sherbrooke excluent les éléments exceptionnels, tels les conditions climatiques extrêmes, alors que celles d'Hydro-Québec les incluent. Cette comparaison reste donc fort conservatrice, et nous pouvons affirmer hors de tout doute que la continuité d'alimentation est de loin supérieure chez Hydro-Québec.

La fiabilité de l'approvisionnement d'Hydro-Sherbrooke est également de beaucoup inférieure à la moyenne canadienne, autant pour le nombre d'interruptions par client que pour la durée totale de ces interruptions (voir annexe 9).

On ne saurait sous-estimer l'importance pour le client de la qualité du service. À titre d'exemple, le nombre d'heures d'interruption par client est passé, chez Hydro-Québec, de 6,0 heures en 1990 à 3,0 heures seulement en 1995. Au cours de la même période, la satisfaction de la clientèle est passée de 62 % à 95 %. La satisfaction de la clientèle est donc étroitement liée à la qualité du service.

Il va sans dire que les municipalités peuvent profiter de subventions gouvernementales pour réaliser certains investissements, ce qui n'est généralement pas le cas d'Hydro-Québec. À titre d'exemple, mentionnons qu'en 1995, Hydro-Sherbrooke a reçu d'Hydro-Québec des subventions de 271 000 \$ pour des investissements de 1 001 000 \$, soit 27 % de l'investissement, pour la conversion de luminaires de rue<sup>22</sup>. La Ville de Jonquière, elle, a profité du programme des travaux d'infrastructures Canada-Québec pour se faire subventionner le deux-tiers des travaux de réfection de sa centrale hydroélectrique<sup>23</sup>.

Si les réseaux indépendants sous-investissent dans leurs équipements de distribution d'électricité, qu'en est-il des dépenses discrétionnaires que sont la formation des employés ou l'amélioration de la santé et sécurité au travail? Dans ces domaines, les réseaux municipaux investissent beaucoup moins qu'Hydro-Québec, comme le prouve l'annexe 10.

Seulement deux des neuf réseaux municipaux ont dépensé plus de 100 \$ par employé en formation du personnel de 1991 à 1995, soit Hydro-Sherbrooke et le réseau de Westmount. Tous les autres réseaux ont affecté à la formation des montants symboliques, voire rien du tout. Hydro-Sherbrooke, qui affiche les meilleures réalisations dans ce domaine, n'a investi somme toute que la moitié de ce qu'a consacré Hydro-Québec à la formation, que ce soit en terme \$ par employé (1931 \$ contre 927 \$ en 1995) ou en terme de pourcentage de la masse salariale (3,8 % contre 2,2 % en 1995).

Les seules données sur la santé et sécurité au travail nous viennent d'Hydro-Sherbrooke. De 1991 à 1995, Hydro-Sherbrooke a connu

22 HYDRO-SHERBROOKE, « Rapport annuel 1995 », 1996.

23 VILLE DE JONQUIÈRE, « Programme des dépenses en immobilisations - Année 1995 », 1996.

40,2 accidents de travail par million d'heures travaillées, contre seulement 17,4 accidents chez Hydro-Québec. De plus, Hydro-Québec a réussi à réduire le nombre d'accidents à chaque année depuis 1991, alors que le nombre d'accidents chez Hydro-Sherbrooke est resté stable.

En comparaison avec Hydro-Québec, les réseaux d'électricité municipaux font piètre figure en recherche et développement (R-D). Tous les réseaux actuels, mis à part Hydro-Sherbrooke, ont déclaré ne faire aucune R-D. Pour ce qui est d'Hydro-Sherbrooke, il n'y a pas d'enveloppe formelle pour la R-D, bien que certaines initiatives aient été implantées, notamment au niveau du développement de programmes de gestion énergétique. Ces projets d'Hydro-Sherbrooke restent toutefois fort modestes, et s'apparentent davantage à l'application concrète de procédés qu'à la recherche fondamentale.

Dans l'optique d'une municipalisation de la distribution de l'électricité, ces faibles niveaux de R-D de la part des réseaux municipaux sont inquiétants, surtout lorsque l'on sait que la R-D en transport et distribution représente à elle seule 38 % des investissements totaux en R-D d'Hydro-Québec. C'est donc un pan énorme de la R-D en énergie que l'on devrait céder aux municipalités. Il est fort douteux que les réseaux municipaux puissent prendre en main un champ d'activité d'une telle importance, advenant un retrait d'Hydro-Québec.

En résumé, la municipalisation de la distribution d'électricité aurait les impacts suivants sur la R-D en distribution au Québec :

- une diminution de l'effort en recherche et développement
- une augmentation des subventions et crédits d'impôts gouvernementaux
- de nouveaux coûts découlant de la coordination de la recherche entre les différents réseaux
- moins de recherche fondamentale, en faveur du développement d'applications concrètes

Il aurait été intéressant de comparer les frais d'exploitation en distribution d'Hydro-Québec à ceux des réseaux municipaux. À cet effet nous avons à cet effet demandé à Hydro-Québec de nous fournir les frais d'exploitation de son réseau de distribution incluant les frais généraux et d'administration, de même que l'amortissement et le financement des immobilisations. Malheureusement, Hydro-Québec a refusé de nous transmettre l'information en alléguant que cela nuirait

à sa compétitivité puisque ses concurrents pourraient s'en saisir et connaître les coûts véritables de l'entreprise<sup>24</sup>.

Toute comparaison entre Hydro-Québec et les réseaux municipaux se heurte de toute façon à des problèmes méthodologiques d'importance. Il semble y avoir, contre toute logique, une relation inverse entre la taille d'un réseau municipal et ses frais d'exploitation exprimés en pourcentage des ventes (voir tableau 3). Ceci est fort probablement dû au fait que les réseaux plus petits qu'Hydro-Sherbrooke n'effectuent pas une séparation claire de leurs dépenses, et que certains frais d'administration du réseau et autres frais généraux sont assumés par la municipalité et ne sont pas imputés aux dépenses du réseau électrique.

**Tableau 3**  
**Dépenses d'exploitation des réseaux municipaux**  
**(en pourcentage des ventes)**

Réseau municipal	Abonnés	Rang	1993	1994	1995	Moyenne
Sherbrooke	62 158	1	11,6 %	10,9 %	11,7 %	11,4 %
Magog	7 115	5	10,0 %	11,6 %	8,7 %	10,1 %
Amos	3 008	9	7,9 %	8,5 %	9,0 %	8,5 %

Le système qui existait avant la nationalisation de l'électricité de 1962 a souvent été dépeint comme inefficace et coûteux. Puisque le réseau de distribution était alors fragmenté entre plusieurs compagnies distinctes, cela amenait une duplication des frais d'administration et une perte d'économies d'échelle<sup>25</sup>. La réalité devrait être la même pour les réseaux municipaux indépendants ; malheureusement, nous n'avons pu prouver cette hypothèse par des faits en raison du manque d'informations et des problèmes méthodologiques déjà mentionnés. Le simple fait, cependant, que plusieurs municipalités se soient départies de leur réseau électrique suite à l'uniformisation des tarifs de 1980, démontre bien que cette organisation de la distribution de l'électricité n'est pas efficace.

24 Nous avons contesté ce refus devant la Commission d'accès à l'information, qui a malheureusement donné raison à Hydro-Québec.

25 Les économies d'échelles représentent une réduction des coûts unitaires d'une entreprise suite à l'augmentation de sa taille. Elles sont habituellement dues à une répartition des coûts fixes sur un plus grand nombre d'unités de production.

### **Faut-il démanteler le réseau d'Hydro-Québec?**

Il ressort clairement de notre analyse que les municipalités ne sont pas intéressées à investir pour maintenir et améliorer leur réseau. Si elles réussissaient à s'approprier les réseaux mis à neuf par Hydro-Québec, combien de temps s'écoulerait-il avant que l'on doive reprendre ces réseaux pour les moderniser?

Malgré les prétentions de l'UMQ et de l'IREQ, les municipalités ne font pas montre de dynamisme dans la distribution de l'électricité, bien au contraire. En plus d'investir peu dans leurs réseaux et de les laisser à l'abandon, elles ne font à peu près pas de recherche et développement ou de formation du personnel. Ces réseaux se retrouvent également démunis lors de pannes majeures, comme le montre si bien l'exemple de la coopérative de Saint-Jean Baptiste de Rouville que nous étudierons plus tard, et doivent alors compter sur l'aide d'Hydro-Québec.

Si le réseau de distribution d'Hydro-Québec était fragmenté suite à une municipalisation, une privatisation ou une déréglementation du marché de détail, tous ces problèmes apparaîtraient au grand jour, à la différence près qu'il n'y aurait plus d'Hydro-Québec pour remettre les réseaux en marche advenant une panne majeure. Nous reviendrions alors au système inefficace qui prévalait avant la nationalisation de l'électricité.

Avant la privatisation, le Central Electricity Generating Board (CEGB) s'occupait de la production de l'électricité. Cette entreprise a été scindée en trois entreprises de production : la National Power et la PowerGen, privatisées, et la Nuclear Electric, qui est demeurée sous contrôle étatique.

La distribution et le transport de l'électricité en Grande-Bretagne sont assurés par douze compagnies régionales. En 1989, ces douze réseaux de distribution régionaux ont été privatisés, et les activités de

26 Les informations proviennent de deux documents publiés par les syndicats de l'énergie en Grande-Bretagne, UNISON et l'Electricity Supply Trade Union Council :

• UNISON, « Privatization of the Industry of Electricity in Great Britain », novembre 1996.

• ELECTRICITY SUPPLY TRADE UNION COUNCIL, « ESRIC submitted to the House of Commons Trade and Industry Committee », 1996.

### Pour-il démanteler le réseau Hydro-Québec?

Le rapport d'information de la Commission d'enquête sur l'électricité en Québec, publié en 1980, démontre bien que cette organisation de la distribution de l'électricité n'est pas efficace.

Le simple fait, cependant, que plusieurs municipalités se soient départies de leur réseau électrique suite à l'uniformisation des tarifs de 1980, démontre bien que cette organisation de la distribution de l'électricité n'est pas efficace.

Le rapport d'information de la Commission d'enquête sur l'électricité en Québec, publié en 1980, démontre bien que cette organisation de la distribution de l'électricité n'est pas efficace.

Le rapport d'information de la Commission d'enquête sur l'électricité en Québec, publié en 1980, démontre bien que cette organisation de la distribution de l'électricité n'est pas efficace.

24. Nous avons consulté ce rapport devant la Commission d'enquête sur l'électricité en Québec, publié en 1980, démontre bien que cette organisation de la distribution de l'électricité n'est pas efficace.

25. Les données de ce rapport démontrent une réduction des coûts unitaires d'une entreprise suite à l'augmentation de sa taille. Elles ont été mentionnées dans le rapport d'information de la Commission d'enquête sur l'électricité en Québec, publié en 1980, démontre bien que cette organisation de la distribution de l'électricité n'est pas efficace.

## Le cas de la Grande-Bretagne

**P**lusieurs groupes et individus ont présenté la privatisation des services publics en Grande-Bretagne vers 1989 sous un jour favorable. L'eau, le gaz, les télécommunications et l'électricité, entre autres, ont été privatisés et déréglementés en profondeur. Cette partie vise à montrer l'envers de la médaille de privatisations qui ont souvent été montées en épingle par des économistes et des politiciens désireux d'en suivre l'exemple<sup>26</sup>.

### **Les modalités de la privatisation et de la déréglementation**

Avant la privatisation, le Central Electricity Generating Board (CEGB) s'occupait de la production de l'électricité. Cette entreprise a été scindée en trois entreprises de production : la National Power et la PowerGen, privatisées, et la Nuclear Electric, qui est demeurée sous contrôle étatique.

La distribution et le transport de l'électricité en Grande-Bretagne sont assurés par douze compagnies régionales. En 1989, ces douze réseaux de distribution régionaux ont été privatisés, et les activités de

26 Les informations proviennent de deux documents produits par les syndicats de l'énergie en Grande-Bretagne, UNISON et l'Electricity Supply Trade Union Council :

- UNISON, « Privatisation de l'industrie de l'électricité du Royaume-Uni », novembre 1996
- ELECTRICITY SUPPLY TRADE UNION COUNCIL, « ESTUC submission to the House of Commons Trade and Industry Committee », 1996.

transport ont été regroupées au sein d'une entreprise distincte (la National Grid Company), puis privatisées.

La nationalisation de l'électricité en Grande-Bretagne a été réalisée en 1947, avec l'adoption de la Loi sur l'électricité (Electricity Act). On pourrait croire que la privatisation de 1989 ramène l'industrie à la situation qui prévalait avant 1947, mais ce n'est pas le cas. Avant la nationalisation, en effet, l'électricité était fournie par plus de 600 régies municipales et sociétés d'électricité. L'industrie était déjà quasi publique avant que l'on nationalise le tout. Avec les privatisations réalisées par les conservateurs en 1989, l'industrie de l'électricité a atteint un degré de propriété privée inégalé dans le passé, et plusieurs de ces compagnies se retrouvent entre les mains de firmes étrangères et de multinationales.

### ***Le secteur privé ne veut pas du nucléaire***

Des trois entreprises de production d'électricité qui ont vu le jour au moment de la privatisation, seule l'entreprise regroupant la production nucléaire est demeurée propriété de l'État. Évidemment, le secteur privé ne voulait pas s'encombrer de coûteuses centrales nucléaires. Au début de 1996, toutefois, le gouvernement a procédé à une privatisation partielle de l'industrie nucléaire. Les centrales les plus récentes ont été privatisées, alors que les vieilles centrales, qui cesseront d'être en opération prochainement, sont demeurées sous contrôle public. Le gouvernement laisse donc aller ses centrales les plus modernes, tout en assumant les coûts pour les plus vieilles centrales.

### ***L'impact sur les tarifs d'électricité***

Suite à la privatisation et à la déréglementation du marché de l'électricité, les tarifs ont connu une baisse immédiate de plus de 10 %. Cet avantage pour les consommateurs a toutefois été de bien courte durée, puisque les prix ont augmenté de façon drastique dès la troisième année.

Pour évaluer correctement l'impact de la privatisation sur les tarifs d'électricité, il faut comprendre que durant les sept années avant la privatisation, les prix de l'électricité avaient baissé d'environ 2,5 %

par année en raison des développements technologiques<sup>27</sup>. Comme ces développements technologiques se sont poursuivis après la privatisation, on aurait pu s'attendre à une baisse équivalente des tarifs.

En fait, plusieurs facteurs favorables à l'industrie de l'électricité auraient dû normalement conduire à une baisse des prix encore plus prononcée après la privatisation :

- Le prix du charbon a chuté de 23 % entre 1992 et 1995. Le charbon est l'un des principaux combustibles utilisés pour la génération d'électricité en Grande-Bretagne.
- La gaz naturel est devenu disponible pour la génération de l'électricité suite à une libéralisation de son usage par le gouvernement anglais. Les compagnies utilisent de plus en plus ce combustible, qui se compare avantageusement au charbon.
- Une production plus élevée que prévue dans la mer du Nord a permis une baisse du prix du gaz naturel.

En dépit de ces facteurs favorables et contre toute attente, les compagnies d'électricité n'ont pu poursuivre au même rythme la tendance à la baisse des prix amorcée avant la privatisation. Comme le montre le tableau 4, les prix n'ont diminué que de 2,1 % par année après la privatisation, contre 2,5 % de diminution annuelle avant la privatisation. Ce sont surtout les clients industriels qui ont bénéficié de baisses de tarifs, avant comme après la privatisation.

**Tableau 4**  
Diminution annuelle des tarifs d'électricité en Grande-Bretagne, avant et après la privatisation

	Résidentiel	Industriel	Tous les clients
1982-1989	-2,1 %	-2,9%	-2,5 %
1989-1995	-1,6 %	-2,9 %	-2,1 %

27 Contrairement au Québec, la Grande-Bretagne utilise principalement des centrales thermiques. Les coûts diminuent donc d'année en année au fur et à mesure que les vieilles centrales sont remplacées par des centrales plus performantes qui utilisent mieux le combustible fossile. Au Québec, au contraire, chaque nouvelle centrale est plus coûteuse que les anciennes puisqu'il faut chaque fois utiliser un site moins rentable (chute d'eau moins élevée, débit de rivière plus faible, site plus éloigné des centres de consommation).

### **Emplois dans l'électricité**

Depuis la privatisation, le nombre d'emplois dans l'industrie de l'électricité est passé de 146 219 à 91 792, soit une perte de 54 427 emplois (-37,2 %). Comme le montre l'annexe 11, les pertes d'emplois ont été importantes à tous les niveaux de l'industrie (production, transport, distribution). Ce tableau devrait s'assombrir au cours des prochaines années puisque :

- 2 700 à 2 800 emplois disparaîtront prochainement dans cinq des douze compagnies régionales d'électricité
- la National Power compte éliminer 250 emplois
- la réduction d'effectifs se poursuit à la Scottish Hydro-Electric

La sous-traitance est l'un des facteurs importants pouvant expliquer ces pertes d'effectifs. La baisse de sécurité et de fiabilité du réseau, pour maximiser les profits à court terme, est également une conséquence des importantes coupures de personnel. Parmi les préoccupations des syndicats face à la fiabilité du réseau, notons que :

- Les compagnies de production ont maintenant comme seule préoccupation de faire des profits, ce qui a occasionné la fermeture de plusieurs centrales jugées non rentables. En plus d'occasionner des pertes de milliers d'emplois dans le secteur de la production d'électricité, ces fermetures ont causé une perte nette de puissance de 5 000 MW pour l'ensemble du réseau depuis 1990. L'amenuisement du filet de sécurité suite à cette perte de puissance risque d'occasionner des pannes générales advenant la défaillance de certains équipements.
- Les équipements ne sont plus entretenus systématiquement. Pour économiser sur les frais d'entretien, les compagnies s'en tiennent, pour les inspections préventives, seulement aux pièces d'équipement les plus à risque.
- La Midlands Electricity a tellement coupé dans les vérifications que le Régulateur a critiqué l'entreprise pour ses méthodes de vérification et ses mesures d'urgence défailtantes, et l'a obligée à dédommager les clients pour une panne de plus de 24 heures survenue dans la région.

Les « économies » réalisées par les entreprises, en plus d'occasionner de nombreuses pertes d'emplois, compromettent sérieusement la fiabilité et la qualité du service.

### **Rémunération des directeurs**

Ce ne sont pas tous les employés qui ont fait les frais de la privatisation des services publics. Certains s'en sont même très bien tirés. De 1990, juste après la privatisation, jusqu'en 1995, la rémunération des directeurs de 19 entreprises privatisées est passée de 5,3 millions de livres à 26,9 millions de livres, soit une augmentation de 411 %. Pendant la même période de temps, le salaire moyen en Grande-Bretagne n'a augmenté que de 91 %. Le salaire moyen des directeurs de ces entreprises est passé de 27 000 (50 500 dollars) livres en 1990 à 138 000 livres (291 200 dollars) en 1995. Les directeurs ont donc touché en moyenne 138 000 livres en 1995, alors que le travailleur moyen devait se contenter de 18 300 livres.

Il est important de mentionner que ces rémunérations ne comprennent pas les options d'achat d'actions, qui souvent représentent la majeure partie de la rémunération des directeurs. Surtout lorsque les entreprises font de solides profits...

### **Payer à l'avance pour un service essentiel**

Dans le cas de l'eau potable comme de l'électricité, de nombreux ménages ne peuvent acquitter leurs factures et se voient couper l'accès à ces services essentiels et vitaux. Ces débranchements nuisent à l'image des entreprises de services publics, qui réalisent des profits mirobolants tout en interdisant l'accès à l'eau et l'électricité à ces familles. Pour camoufler ces cas gênants, les compagnies ont inventé un nouveau gadget : les compteurs pré-paiement.

Ces compteurs exigent un paiement à l'avance, par pièces de monnaie, jetons ou cartes-débit, avant de donner accès aux services d'eau et d'électricité. Les ménages qui ne peuvent se payer le service n'entrent plus dans les statistiques, puisqu'il n'y a pas eu de « débranchement ». La Yorkshire Electricity, par exemple, a réussi à faire chuter le nombre de débranchements de 1 800 en 1991 à seulement quatre en 1996, en installant 246 000 compteurs pré-paiement. 13 % des clients de la Yorkshire paient maintenant de cette façon. Il va sans dire que ce sont principalement les ménages en difficultés financières qui se font « offrir » ce mode de paiement par leur compagnie d'électricité.

**Actionnaires : des rendements fort intéressants**

L'annexe 13 montre l'augmentation de la valeur des actions jusqu'au 31 juillet 1996 pour les compagnies indépendantes, et jusqu'à la date de prise de contrôle pour les compagnies qui ont été rachetées. La valeur des actions au 31 juillet 1996 n'est pas la valeur cotée en bourse, mais tient compte entre autres des dividendes et de la valeur des actions de la National Grid Group attribués aux actionnaires des Regional Electricity Companies. Les actions pour toutes les compagnies avaient été émises à 240 pence.

Le plus « petit » rendement a été de 239 % en cinq ans et demi, soit un taux de rendement annuel de 25 %. Les actionnaires des compagnies qui ont été rachetées par d'autres entreprises privées ont connu des rendements encore plus spectaculaires : 357 % en moyenne. Durant cette même période, l'indice boursier de la Bourse de Londres s'est accru de seulement 11 % annuellement.

**Des profits excessifs**

Le gouvernement travailliste de Tony Blair vient d'imposer, en juillet 1997, une taxe exceptionnelle sur les profits excessifs des entreprises de services publics récemment privatisés (eau, gaz, électricité, transports, télécommunications). Cette nouvelle taxe devrait permettre des entrées additionnelles de 4,8 milliards de livres (7,9 milliards \$) en deux ans<sup>28</sup>. Le gouvernement estime que les entreprises privatisées d'électricité sont anormalement rentables, au détriment des consommateurs.

Le secteur de l'électricité, plus particulièrement, contribuera pour 2,1 milliards de livres, plus que l'eau (1,65 milliards de livres) ou que l'ensemble des autres services (1,05 milliards de livres).

Comme c'est trop souvent le cas dans les privatisations d'entreprises étatiques, les grands gagnants ont été les nouveaux actionnaires, qui ont connu un rendement exceptionnel de leur placement, et les directeurs des entreprises privatisées, qui ont vu leur rémunération monter en flèche. Les clients, eux, ont eu droit à une baisse plus que mitigée de leur compte d'électricité, et plusieurs ménages en difficultés

28 AGENCE FRANCE-PRESSE, « Dépôt de budget en Grande-Bretagne: hausses de taxes et vaste programme pour l'emploi », *Le Devoir*, 3 juillet 1997.

financières doivent maintenant payer à l'avance pour avoir droit à un service aussi essentiel que l'électricité, sans compter la perte de fiabilité et de qualité du service. Quant aux employés, ils ont été les grands perdants, et de loin, de la privatisation et de la déréglementation du marché de l'électricité.

## La production privée d'électricité

### La place occupée par le privé

À Québec, il y a toujours eu de l'électricité produite par des intérêts privés. Jusqu'au début des années 1990 cependant, cette production privée se limitait à des entreprises comme Alcan et Kruger, qui produisaient de l'électricité pour leur propre consommation à partir d'installations qui n'avaient pas été nationalisées à l'époque de la deuxième phase de nationalisation de l'électricité, en 1964.

Vers 1988, sous la pression du ministère des Richesses naturelles, Hydro-Québec commence à envisager l'achat d'électricité auprès de producteurs privés<sup>29</sup>. Un ancien sous-ministre de ce ministère, M. Denis l'Homme, a affirmé devant la Commission d'enquête sur l'énergie qu'à l'époque, Hydro-Québec ne voulait pas développer les petites centrales, et que ce sont les fonctionnaires du ministère qui l'ont poussée dans cette direction.

Le problème, pour les promoteurs de ces petits projets hydro-électriques, c'est qu'Hydro-Québec commençait en 1993 à reconsidérer son retrait de la production privée en raison des surplus énergétiques qu'elle prévoyait. Les libéraux, et plus particulièrement le ministre de l'Énergie Mme Lisa Bacon, sont alors intervenus dans ce dossier pour faire avancer les projets : en décembre 1993, Hydro-Québec signe la majorité des contrats de production privée<sup>30</sup>. On a même eu le cas

29. FRANCOEUR, Louis-Gilles, « Les petites centrales n'ont pas respecté internet », *Québec-Le Devoir*, 29 novembre 1995.

30. NGEL, André, « Électricité privée : Hydro-Québec veut des dizaines de centrales », *Le Devoir*, 21 novembre 1993.

**Actionnaires : les rendements ont été impressionnants**

Le plus « petit » rendement a été de 239 % en cinq ans et demi, soit un taux de rendement annuel de 25 %. Les actionnaires des compagnies qui ont été rachetées par d'autres entreprises privées ont connu des rendements encore plus spectaculaires : 337 % en moyenne. Durant cette même période, l'indice boursier de la Bourse de Londres s'est accru de rendement 11 % annuellement.

**Des profits excessifs**

Le gouvernement travailliste de Tony Blair vient d'imposer, en juillet 1997, une taxe exceptionnelle sur les profits excessifs des entreprises de services publics récemment privatisés (eau, gaz, électricité, transports, télécommunications). Cette nouvelle taxe devrait permettre des entrées additionnelles de 4,8 milliards de livres (7,9 milliards \$) en deux ans<sup>28</sup>. Le gouvernement estime que les entreprises privatisées d'électricité sont anormalement rentables, au détriment des consommateurs.

Le secteur de l'électricité, plus particulièrement, contribuera pour 2,1 milliards de livres, plus que l'eau (1,65 milliards de livres) ou que l'ensemble des autres services (1,05 milliards de livres).

Comme c'est trop souvent le cas dans les privatisations d'entreprises statiques, les grands gagnants ont été les nouveaux actionnaires, qui ont connu un rendement exceptionnel de leur placement, et les dirigeants des entreprises privatisées, qui ont vu leur rémunération monter en flèche. Les clients, eux, ont eu droit à une baisse plus que mitigée de leur compte d'électricité, et plusieurs ménages en difficulté.

<sup>28</sup> AGENCE FRANCE PRESSE, « Député de budget au Grande-Bretagne: hausse de taxes et vastes programmes pour l'emploi », *Le Devoir*, 3 juillet 1997.