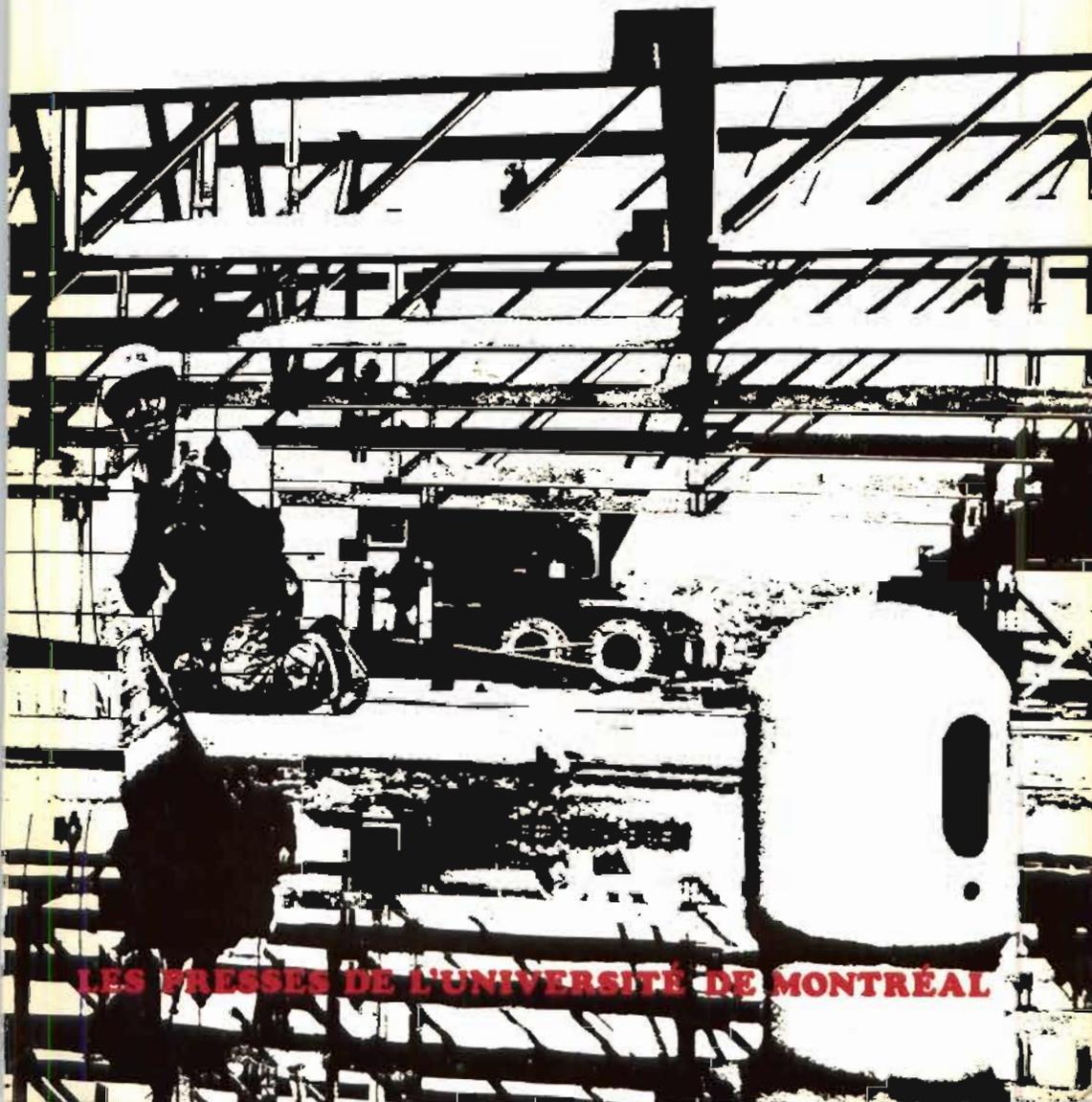


Maurice Saint-Germain

une économie

à Le Québec analysé dans
ses structures économiques

libérer



LES PRESSES DE L'UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL

Une économie à libérer

**Le Québec analysé
dans ses structures économiques**

Une économie à libérer

**Le Québec analysé
dans ses structures économiques**

par

MAURICE SAINT-GERMAIN

1973

**Les Presses de l'Université de Montréal
C.P. 6128, Montréal 101, Canada**

ISBN 0 8405 0229 X
LIBRARY OF CONGRESS, FICHE N° 73-86391
Dépôt légal, 3^e trimestre 1973 — Bibliothèque nationale du Québec
Tous droits de reproduction, d'adaptation ou de traduction réservés
© Les Presses de l'Université de Montréal, 1973

Introduction

*A ma femme à qui ce livre doit tant
A Yves, Pascale et Yannick*

L'économie, science de l'homme, de l'homme personne et société, embrasse les activités économiques qui impliquent tout l'homme et tous les hommes¹. Si « c'est la conception que l'on se fait de l'homme qui commande la nature de la science économique² » nos préférences iront à une science économique en situation qui ne considère plus un homme tronqué, ni un homme abstrait seulement mû par un calcul économique rationnel, mais un homme situé dans des réseaux de pouvoirs, de contraintes, de dons et d'échanges³, non pas un individu isolé mais une personne profondément enracinée dans des groupes sociaux, des classes, des nations qui façonnent ses comportements économiques et sur lesquels pèsent sa volonté d'épanouissement et son désir de liberté.

Les structures de production, d'échange, de revenus caractérisent une phase de l'évolution économique et conditionnent le passage à des stades supérieurs de développement ou constituent des blocages dans un processus d'évolution. Mais les structures qui à la fois reflètent et entraînent les activités économiques d'une société ne sont pas uniquement de nature économique ; il est difficile de ne pas reconnaître la marque que feront subir aux activités économiques, les structures sociales, les institutions, les comportements, comme il est difficile de faire fi des structures de la population ou de l'espace économique. On considérera également comme explication déterminante des diverses structures d'une époque, celles qui les ont précédées. Ainsi le recours à la politique, à l'histoire, à la sociologie, apparaîtront comme autant de néces-

1. François Perroux, *l'Économie du XX^e siècle*, 3^e éd., Paris, P. U. F., 1969, p. 406.
2. H. Guitton, *l'Objet de l'économie politique*, Paris, Rivière, 1951 (cité par A. Nicolai, *Comportements économiques et structures sociales*, Paris, P. U. F., 1960, p. 85).
3. François Perroux, *Économie et société, contrainte, échange, don*, Paris, P. U. F., 1963, 186 p.

sités pour éclairer le processus de développement d'une société. Tout en demeurant l'approche centrale, l'économie sera également politique, historique, sociologique, géographique pour appréhender la complexité d'un processus de développement saisi à travers son évolution et à son stade actuel que révèle l'ensemble de ses structures.

L'objet de notre étude est le Québec analysé dans ses structures économiques et son développement. La province de Québec, région industrialisée à haut niveau de vie, constitue néanmoins dans l'ensemble économique canadien et nord-américain une région en « retard » économiquement. La perception de son développement nécessite la prise en considération du pouvoir sous ses diverses formes : « il faut commencer par une analyse des structures économiques, montrer ensuite les tensions sociales, interpréter les manières de penser des différentes catégories dirigeantes, enfin remettre le présent dans l'Histoire... Autrement dit il faut être en dernière analyse historien. Je dirai donc que la fonction suprême est celle d'historien, à condition évidemment que celui-ci soit d'abord un économiste, ensuite un sociologue et enfin un philosophe ⁴. »

Mais une perspective semblable peut-elle s'appliquer à l'étude du Québec ? Peut-on l'aborder comme une société globale ? Nous le pensons et le risque mérite d'être couru même si le Québec n'a pas la plénitude de certains attributs de la société globale — souveraineté politique complète, unité dans la prise de conscience nationale. La cohérence et le nombre de ses traits spécifiques nous semblent devoir l'emporter.

LE QUÉBEC, UNE RÉALITÉ NATIONALE ?

Dans la Confédération canadienne actuelle — celle de 1867 — la province de Québec correspond à un territoire aux limites définies. Ses frontières sont également celles d'un espace politique, administratif, économique et de peuplement particulier en Amérique du Nord. Cet espace correspond aussi à une base statistique très fréquemment utilisée ; cadre d'analyse, cadre de politiques spécifiques, le territoire québécois est une réalité forte. De plus, dans sa partie peuplée tout au moins, ce territoire a gardé son unité depuis les débuts du peuplement blanc. Au cours des siècles ce territoire coïncide pour l'essentiel avec l'implantation d'une population caractérisée et d'origine française qui s'appellera successivement : Français, Canadiens, Canadiens français, et aujourd'hui de plus en plus Québécois.

4. Raymond Aron, *La Lutte des classes. Nouvelles leçons sur les sociétés industrielles*, Paris, Gallimard, « Idées », 1964, p. 309.

Ainsi le Québec présente aujourd'hui une forte unité dans son peuple, puisque environ 90% de sa population est catholique et parle français, dans un continent de population majoritairement anglophone et protestante. Cette unité se retrouve également dans une histoire commune de près de quatre siècles, qui a forgé la prise de conscience d'un destin collectif. Se percevant le plus souvent comme une nation, les Canadiens français ont vécu et vivent de ce fait à leur manière les événements, les rapports de force avec les autres et ont développé une psychologie collective qui leur est propre. Enfin une part croissante d'entre eux en vient depuis quelques années à élaborer, à travers la souveraineté politique d'un État québécois, le projet collectif d'une société nouvelle permettant l'épanouissement d'un peuple qui n'a vécu jusqu'à présent que des situations de minoritaire ou de dominé.

Mais existe-t-il au Québec une économie suffisamment particularisée pour mériter de faire à elle seule l'objet de notre étude et quel peut en être alors l'intérêt ?

Tout d'abord les activités économiques existant au Québec sont celles où s'insère majoritairement la population canadienne-française dont il n'existe nulle part ailleurs une pareille concentration, et ces activités économiques sont particularisées par l'existence de cette population dont elles marquent en même temps la vie présente et l'avenir. Ainsi la faible mobilité de la main-d'œuvre, la rareté des entrepreneurs autochtones, la forte dépendance à l'égard des capitaux et des entrepreneurs extérieurs constituent quelques traits caractéristiques de l'économie québécoise. Les activités économiques présentent un intérêt accru lorsqu'elles mettent en jeu l'existence même d'un peuple si on laisse les forces économiques les plus puissantes affirmer leur dynamisme. Ces activités ne sont pas neutres mais imposent des contraintes, elles ne concernent pas seulement des individus, des régions, des classes sociales, mais aussi des cultures, des langues, des nations et des échelles de valeurs.

Nous ne pouvons cependant parler de nation et de nationalisme sans une certaine gêne héritée des souvenirs odieux, d'il y a trois ou quatre décennies, laissés par des pays puissants qui se sont affirmés comme nations autarciques et impérialistes. Il est difficile également d'oublier tout ce que le nationalisme a pu recouvrir ou charrier avec lui comme défense de privilèges, racisme et idées rétrogrades. Mais parallèlement, avec une expansion nouvelle, s'est affirmé depuis la Seconde Guerre mondiale le nationalisme des peuples du Tiers-Monde, un nationalisme de décolonisation qui s'est même propagé aux peuples dominés et minoritaires de pays riches et industrialisés. Ce nationalisme des peuples faibles ou opprimés a contribué et contribue encore à la désagrégation des empires, à l'affaiblissement des puissances dominantes, à la remise en question de privilèges, à la participation accrue, à part entière ou voulue telle, de nouveaux peuples. C'est dans ce courant que s'inscrit le nouveau nationalisme québécois qui s'appuie sur une situation de domination

et d'aliénation et aussi sur une prise de conscience nouvelle, que Jacques Berque a su si bien définir⁵. La vie économique exprime une dimension majeure de la domination ou de la dépossession vécue par les Canadiens français et les structures qui encadrent cette activité économique traduisent le stade du développement atteint par le Québec en même temps qu'elles reflètent une étape dans une évolution historique qui les explique en partie.

Les préférences et les emprises de structures se perçoivent et se manifestent le plus clairement au niveau de la nation. De plus, l'État national représente un levier essentiel pour le développement, et l'on ne peut que regretter, depuis Frédéric List, que l'importance de la nation ait été trop négligée dans l'analyse économique. Les situations de dépendance d'une nation renforcent les processus dualistes de développement qui remettent en question la compatibilité à long terme des structures⁶. La domination extérieure et l'inégalité à l'intérieur manifestent au Québec une insuffisance du développement qu'une prise de conscience nouvelle vient remettre en question par une exigence de participation et de cohérence économique. Malgré les difficultés et les imprécisions que cela représente, nous assimilerons le plus souvent le Québec ou les Canadiens français à une nation ; de plus ce concept apparaît comme un niveau ou une base essentielle de l'analyse de la dépendance et du dualisme.

En outre notre approche sera structurale pour mieux appréhender le développement de l'économie du Québec tant aujourd'hui que dans son processus historique. Nous nous demanderons dans quelle mesure le développement du Québec est homogène et autonome. Une interrogation sur les limites de l'autonomie et de l'homogénéité du développement québécois nous renvoie aux théories de la dépendance et du dualisme comme des éclairages idoines pour saisir le phénomène du développement. La définition des concepts de structure, de développement, de dépendance et de dualisme va maintenant retenir notre attention.

5. Jacques Berque, Préface, in *Parti pris, Les Québécois*, Paris, François Maspero, « Cahiers libres 99-100 », 1967, p. 7-16.
6. Nguyen Huu Chau affirme que l'optique de la nation « conduit à constater que les phénomènes de domination, même durables, d'une société par rapport à une autre ou, à l'intérieur d'une société, d'un groupe par rapport à d'autres groupes, ne répond pas à cette idée de compatibilité de structures » (in *Structures, institutions et développement économique dans les pays sous-développés*, Paris, Librairie générale de droit et jurisprudence, 1964, p. 7).

DÉFINITION DES CONCEPTS UTILISÉS

La structure

Elle constitue un appareil d'analyse si fréquemment utilisé qu'il en perd de sa précision. La notion de structure évoque l'idée d'organisation interne, d'armature, de cadre, qui caractérisent et conditionnent le fonctionnement d'un ensemble. L'idée de structure évoque aussi les proportions particulières des diverses parties constituant un tout économique ainsi que les relations qui s'établissent entre les divers éléments d'un ensemble ou entre plusieurs ensembles. Ces structures ne peuvent se ramener à des données, considérées comme extra-économiques, dont parlent les économistes d'inspiration libérale, ni se limiter à une conception statique qui n'inclurait que des structures économiques.

Le recours à une notion dynamique de structure⁷ permet de prendre en considération les structures sociales, mentales, politiques et permet également de considérer leurs transformations généralement lentes, soit qu'elles se définissent comme des « quantités en mouvements ralentis » (F. Perroux) ou comme « un équilibre précaire des hiérarchies diverses comprises dans un mouvement perpétuel de structuration, de destructuration et de restructuration » (G. Gurvitch). Ces définitions amples et dynamiques de la structure nous paraissent convenir le mieux aux besoins d'une analyse du développement.

Le souci de ne pas confondre le signifiant et le signifié nous semble également heureux ; les coefficients, les indices structurels de l'économiste ne recouvrent que des « relations entre les hommes nées du travail, qui n'existent qu'en fonction de l'activité travail et du comportement des agents économiques », d'où la définition de la structure économique comme « l'ensemble des rapports objectifs dans lesquels les hommes entrent pour transformer par leur travail les données naturelles en biens susceptibles de satisfaire leurs besoins ou leurs aspirations⁸ ». Cette dernière définition nous rapproche davantage d'hommes situés, d'hommes participant au développement de leur société et convient mieux à l'objet de notre étude.

On retiendra davantage cette définition : « La structure d'un ensemble économique se définit par le réseau des liaisons qui unissent, entre elles, les unités simples et complexes, et par la série des proportions entre les flux et entre les stocks des unités élémentaires et des combinaisons objectivement significa-

7. André Marchal, *Systèmes et structures économiques*, Paris, P. U. F., « Thémis », 1959, p. 69-83.

8. Henri Bartoli, *Systèmes et structures économiques*, cours polycopié, Paris, Cité du droit, 1965-1966, p. 79.

tives de ces unités⁹. » Ce concept de structure est rendu dynamique par la considération de la fréquence et de la rapidité des changements qui affectent les variables structurales.

Aujourd'hui de nombreux économistes privilègient l'approche structurelle des phénomènes de développement¹⁰ mais tous ne considèrent pas pour autant que le concept de structure est un instrument d'analyse parfaitement au point¹¹.

Certains déplorent la confusion fréquente entre structures et institutions ; structures et institutions ont en commun la force contraignante mais elle tient pour les premières aux réalités concrètes de leurs proportions et de leurs relations, et pour les autres aux « réglementations sociales » (Gurvitch) et à l'idée « d'œuvre ou d'entreprise commune et durable » (Hauriou). Enfin, les premières ont aussi été considérées avant tout comme l'expression d'un rapport de forces.

Si la notion de structure ne suffit pas à tout expliquer, néanmoins son utilisation privilégie l'attention à une perspective globale, aux proportions caractéristiques, aux déterminants essentiels et aux interdépendances d'un ensemble économique comme celui que nous voulons étudier, afin de mieux en saisir le processus de développement. Le souci de forger un concept de structure plus précis et plus adapté au développement nous oblige à clarifier ce dernier concept et à justifier son utilisation comme instrument d'analyse de l'économie québécoise.

Le développement

Recourir à la notion de développement pour éclairer l'évolution d'une économie industrielle nord-américaine peut paraître étrange à beaucoup et choquante même pour quelques-uns. Disons tout d'abord que le processus du développement, les étapes franchies, les blocages qui l'entravent, les finalités qu'il contient, concernent les divers types de sociétés, industrialisées ou agricoles, modernes ou traditionnelles, nanties ou défavorisées. Il existe une unité du développement à laquelle n'échappe aucun groupe humain, du moins au niveau d'un espoir et d'une solidarité qui intéresse au premier chef les peuples les plus défavorisés. Il existe pour d'autres une unité au niveau de sa probléma-

9. François Perroux, *l'Économie du XX^e siècle*, p. 371 ; cf. également « Structuralisme, modèles économiques, structures économiques », *Économie appliquée*, vol. 24, n^o 3, 1971, p. 329-351.
10. Élias Gannagé, *Économie du développement*, Paris, P. U. F., 1962, p. 60 ; ou J.-M. Albertini, *les Mécanismes du sous-développement*, Paris, Les Éditions ouvrières, 1967, p. 39-46.
11. Nguyen Huu Chau, *Structures, institutions et développement économique dans les pays sous-développés*, p. 231 ; ou encore Roger Pinto et Madeleine Grawitz, *Méthodes des sciences sociales*, 3^e éd., Paris, Dalloz, 1969, p. 343-354.

tique, qui « devrait pouvoir se poser pour toutes les sociétés, développées ou sous-développées, selon la même approche théorique¹² » et le regret de voir que « la dichotomie développement-sous-développement a fait de l'étude des économies en retard une question en quelque sorte marginale de la science économique ».

Dans cette perspective le Québec, pas plus qu'une autre société occidentale industrialisée, ne saurait échapper à l'instrument d'analyse que représente le concept de développement, d'un développement toujours inachevé et inscrit dans l'histoire de toute société. De plus, des auteurs nombreux et aux idées parfois antagonistes se sont interrogés sur la réalité observable d'un « retard » du Québec ou de l'« infériorité économique » des Canadiens français¹³ et les enquêtes les plus récentes et les plus officielles l'ont remis en lumière¹⁴. Aussi l'utilisation du concept de développement tel que nous le définissons ne devrait pas trop indisposer ceux qui s'indignent plus des mots que de la réalité qu'ils recouvrent. Nous n'ignorons pas ce que Michel Brunet exprime en historien lorsqu'il écrit que les Canadiens français

...se sont toujours épuisés à réfuter les jugements sévères que compatriotes et étrangers portent sur eux depuis bientôt deux cents ans. Réaction bien naturelle mais pas toujours rationnelle. Cet état permanent de défensive a développé chez eux une tension émotive qui les a rendus particulièrement susceptibles. Pour se défendre contre ce qu'ils jugeaient être des calomnies, ils ont souvent faussé l'interprétation des faits et nié l'évidence même¹⁵.

Poursuivons la présentation du concept de développement afin de dissiper quelques ambiguïtés. Une distinction essentielle est à faire entre croissance et développement. Nous allons nous référer aux analyses qui en ont été faites par P. Perroux¹⁶ et A. Barrère¹⁷. Ce dernier auteur fait part du consensus qui semble devoir s'établir pour désigner par croissance économique « l'augmentation des grands caractéristiques d'une unité économique, et plus particulièrement celle du produit global, associée à des changements des structures et,

12. Nguyen Huu Chau, *Structures, institutions et développement économique dans les pays sous-développés*, p. 3.
13. René Durocher et Paul-André Linteau, *le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français*, Trois-Rivières, Éditions Boréal-Express, 1971, 127 p.
14. *Rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969.
15. Michel Brunet, *la Présence anglaise et les Canadiens*, Montréal, Beauchemin, 1958, p. 117 (cité par Noël Vallerand, in *Économie québécoise*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1969, p. 326).
16. François Perroux, *l'Économie du XX^e siècle*, « La notion de développement », p. 191-207.
17. Alain Barrère, « Tiers-Monde et développement », *Recherche sociale*, n° 7, septembre-octobre 1966, 71 p.

éventuellement, des systèmes économiques » à la différence du développement économique qui correspond à « l'accroissement du produit réel global, accompagné de modifications des structures mentales et sociales qui en permettent la continuité » ; dans sa signification générale et intégrale, « le développement est un processus de valorisation humaine des personnes et des sociétés qui, à travers l'amélioration des conditions matérielles d'existence, permet un épanouissement de l'être individuel et collectif ». Pour François Perroux « le développement est la combinaison des changements mentaux et sociaux d'une population qui la rendent apte à faire croître, cumulativement et durablement, son produit réel global ». Ainsi les changements quantitatifs caractérisent la croissance ; les changements structurels et qualitatifs d'ordre économique, social, institutionnel, mental s'y ajoutent pour caractériser le développement.

La situation économique d'un pays n'est pas à elle seule significative de son niveau de développement ; les richesses d'une civilisation, les conceptions même de l'existence chez un peuple peuvent y contribuer. Un critère plus matériel et comptabilisable comme celui de l'insuffisante couverture des « coûts de l'homme ¹⁸ » — mortalité, hygiène, soins, invalidité, vieillesse, chômage, instruction, loisirs — montre que les sociétés dites développées n'assument pas encore le prix de leur croissance économique.

Ce développement ne peut se réduire à son seul aspect économique mais doit englober également les aspects psychologique, social, culturel et politique. « Au-delà de la croissance, des changements structurels des économies nationales, ce sont les populations et les peuples qui poursuivent leur développement. » Les populations ne veulent pas seulement voir satisfaits les coûts humains de la vie, mais avoir aussi la maîtrise de leur destin, la pleine possession de leur devenir individuel et collectif : « Ce n'est pas un hasard si la recherche du développement de l'économie est allée de pair avec les revendications d'indépendance politique et le désir d'effectuer à travers la décolonisation un retour aux sources traditionnelles de la personnalité historique ¹⁹. » De plus, le développement est « toujours en voie de se faire » et si certains pays atteignent un haut niveau de vie qui en est partie intégrante, il n'en constitue pas pour autant le point d'achèvement ²⁰. Enfin le développement

18. François Perroux, *l'Économie du XX^e siècle*, « Les coûts de l'homme », p. 373-384 ; et Henri Bartoli, *Systèmes et structures économiques*, p. 28-53.

19. Alain Barrère, « Tiers-Monde et développement », *Recherche sociale*, n° 7, septembre-octobre 1966, 71 p.

20. Cette phrase de Nguyen Huu Chau à propos du Canada en est révélatrice : « Le revenu par tête d'habitant dans ce pays figure parmi les plus élevés au monde, mais si l'on connaît l'importance des investissements américains par rapport au total des investissements, on se demande si une quelconque des nations du Tiers-Monde trouvera jamais acceptable ce type de « croissance. » Mais que dirait-il alors du Québec ? (*Structures, institutions et développement économique dans les pays sous-développés*, p. 151). Dans cette même optique on peut mettre

ne saurait être pensé qu'en termes d'intégralité, de généralité, d'unité et de solidarité. Sans aucun doute de telles exigences, tout en rejoignant les idéaux humains les plus élevés, montrent que l'homme et les peuples ne sauraient limiter leur développement à des accroissements quantitatifs et à des satisfactions matérielles ²¹.

Cependant le besoin de donner plus de précision et de rigueur à l'utilisation de la notion de développement nous portera à tenir compte de deux obstacles caractéristiques du processus de développement observables par l'examen des structures : la désarticulation et la domination ²². Le développement est entravé quand une économie est inarticulée, dominée, et connaît un niveau de vie insuffisant. Ces caractères liés entre eux peuvent se renforcer mutuellement. Plus que la notion de niveau de vie, qui est pour Perroux celle des « coûts de l'homme », du « statut humain de la vie pour tous », nous retiendrons en priorité comme instrument d'analyse du développement, la désarticulation et la domination, ou en d'autres termes le dualisme et la dépendance, qui nous paraissent caractériser davantage l'économie et la société québécoise. Dualisme et dépendance, deux critères pour tenter de répondre à notre interrogation de départ : l'économie du Québec connaît-elle ou non, et dans quelle mesure, un développement homogène et autonome ?

Les références aux effets de domination et au dualisme sont suffisamment nombreuses pour que chacun en ait à l'esprit une certaine perception, mais l'utilisation de ces termes par des auteurs en nombre toujours plus élevé leur donne une imprécision que nous allons essayer de pallier pour l'usage que nous voulons en faire.

La dépendance

Ce terme nous paraît bien adapté pour définir la situation de l'économie québécoise. Divers auteurs sociologues, économistes, politicologues ont recours à cette notion de dépendance. Ainsi Georges Balandier fait état d'une socio-

en question une croissance sans développement comme celle de Porto Rico (Xavier Uscategui, « Porto Rico, un exemple admiré ou un précédent exécuté », *le Devoir*, 10 décembre 1971).

21. René Didier, *Contribution à l'étude du développement. Éléments pour une problématique et une pédagogie*, thèse de doctorat (sciences économiques), Paris, 1968, p. 73-78.
22. François Perroux, *L'Économie du XX^e siècle*, p. 192-193 ; également chez un économiste marxiste comme Samir Amin nous trouvons à la fois une application à distinguer croissance et développement (p. 38 et 616) et un contenu structurel du sous-développement proche de celui de François Perroux, à savoir : inégalités sectorielles de productivité, désarticulation du système économique, domination extérieure (p. 25-30) ; cf. Samir Amin, *L'Accumulation à l'échelle mondiale*, 2^e éd. I. F. A. N. Dakar, Éditions Anthropos, 1971, 617 p.

logie de la dépendance²³ ; pourquoi pas alors une économie de la dépendance ? Henri Bartoli parle de « situation de dépendance » lorsque « le capitalisme qui s'établit n'est pas un capitalisme national » et que les capitaux introduits « demeurent étrangers dans leur composition et dans leur orientation au pays d'accueil », et enfin lorsque le secteur le plus développé « dépend d'entreprises qui ont leur siège hors du pays ». Cette situation de dépendance est cause de dualisme économique, d'instabilité de l'économie et d'assujettissement à une évolution défavorable des termes de l'échange²⁴.

Mais cette dépendance économique trouve son expression théorique originelle et décisive dans la formulation qu'en a faite François Perroux sous les termes d'« effets de domination ». Sans doute se reconnaît-il des précurseurs dans l'analyse des « rapports de forces » des marxistes, dans l'*economic power* des institutionnalistes ou le *bargaining power* des théoriciens modernes, mais la synthèse restait à faire ou à tenter « entre une théorie de l'économie et une théorie de la force, du pouvoir et de la contrainte [...] il est aussi opportun de concevoir le monde économique comme un ensemble de rapports patents ou dissimulés entre dominants et dominés que comme un ensemble de rapports entre égaux²⁵ ». L'unité économique dominante — grande firme, ville, région industrielle, place financière, nation — exerce une influence unilatérale, asymétrique et ceci pendant une période irréversible ; cette influence intentionnelle ou non dépend de ses dimensions, de la nature de ses activités, de son pouvoir de négociation.

L'unité économique dominante exerce sur l'économie dominée des effets de stoppage et des effets d'entraînement qui peuvent s'exprimer par des modèles de croissance et de stagnation des économies dominées « à partir des effets de domination exercés à leur endroit par des micro-unités et des macro-unités dominantes ». La croissance de l'économie mondiale se fait « dans l'inégalité et par l'inégalité » et les progrès ultérieurs dépendent surtout de l'élimination ou de la correction des inégalités improductives.

Dans l'ouvrage *Indépendance de l'économie nationale et interdépendance des nations* François Perroux reprend l'examen des rapports inégaux entre pays, dans lesquels s'affirment la contrainte, le pouvoir et la force. Il utilise le

23. G. Balandier, « Contribution à une sociologie de la dépendance », *Cahiers internationaux de sociologie*, vol. 12, 7^e année, 1952, p. 47-69. Selon Samir Amin il y aurait maintenant une véritable théorie économique de la dépendance élaborée par la C. É. P. A. L. (Commission économique des Nations unies pour l'Amérique latine). Cette dépendance est en Amérique latine plus analysée encore que la désarticulation, et même si la désarticulation devait s'estomper il demeurerait des dominations, dans la technologie par exemple.
24. Henri Bartoli, *Systèmes et structures économiques*, p. 525-547.
25. François Perroux, *L'Économie du XX^e siècle*, « L'économie dominante », p. 60-155 ; *le Capitalisme*, Paris, P. U. F., « Que sais-je ? », 1958, p. 53 ; cf. également *Pouvoir et économie*, Paris, Bordas, 1973, 250 p.

terme « dépendance » de la nation et l'analyse par rapport à la dimension d'un pays, par rapport à sa structure — exportations, investissements directs, flux monétaires — et par rapport à l'équilibre de sa balance extérieure. Le concept d'« emprise de structure » recouvre et explique la situation de dépendance ; il se définit comme « la combinaison des actions asymétriques exercées plus ou moins durablement par un sous-ensemble A sur un sous-ensemble B qui tendent à substituer, à la décision de B, la décision de A ». En face de cette emprise peut s'affirmer une préférence de structure caractérisée « dans la moyenne ou dans la longue période par un programme ou un plan indicatif et actif de la nation ²⁶ ». Ces concepts nous seront d'une grande utilité pour l'étude des structures économiques du Québec.

Le degré de domination subie par une économie a également été analysé comme notion de « pouvoir de monopole » déterminé soit par référence au marché, soit par référence à la communauté nationale. Dans le premier cas sont pris en considération la puissance économique de l'entrepreneur et son pouvoir d'action stratégique sur le marché ; dans le second cas la puissance économique globale de l'entreprise et le pouvoir d'action stratégique dans l'économie. La dimension de la grande firme apparaîtra dans les taux de concentration calculés pour l'ensemble de la nation et le pouvoir d'action stratégique dans l'économie se mesurera dans les pouvoirs d'autofinancement, de concurrence et le pouvoir de supporter des pertes ²⁷.

Pour plusieurs économistes la notion de dépendance est associée au sous-développement ou au colonialisme politique et économique. Ainsi pour Charles Bettelheim ²⁸ elle est une caractéristique des pays dits « sous-développés » et prend les formes d'une dépendance politique et d'une dépendance économique.

La première trouve sa forme la plus absolue dans la dépendance coloniale, qui selon l'auteur n'est pas une conséquence obligatoire d'un plus faible niveau de développement des forces productives que celui du pays

26. François Perroux, *Indépendance de l'économie nationale et interdépendance des nations*, Paris, Union générale d'éditions, « 10-18 », 1971, p. 119-138 : une application de ces concepts à divers régimes économiques est présentée dans le numéro spécial de la revue *Économie appliquée* où l'on trouve en particulier un article de Christiane Ribet Petersen (« L'exemple canadien de l'emprise de structure », *Économie appliquée*, vol. 24, n° 4, 1971, p. 847-870) où elle se réfère à l'ouvrage de Kari Levitt, *La Capitulation tranquille : la mainmise américaine sur le Canada* (préface de Jacques Parizeau, Québec et Montréal, Éditions de l'Homme 1972, 220 p.).

27. F. Housiaux, *Le Pouvoir de monopole*, Paris, 1958 (cité par André Marchal, *Systèmes et structures économiques*, p. 277).

28. Charles Bettelheim, *Planification et croissance accélérée*, Paris, François Maspero, « Petite collection François Maspero », 1967, p. 31 et suiv.

colonisateur. Les pays dépendants sont « soumis aux intérêts des classes dominantes du pays colonisateur ». Plusieurs d'entre eux ont échappé à une métropole européenne pour tomber sous la dépendance semi-coloniale des États-Unis et ce type de dépendance est de plus en plus appelé néo-colonialisme. Dans tous les cas de dépendance politique « le type de développement économique qui a lieu dans les pays dépendants est subordonné à des intérêts extérieurs à ces pays ». Ce type de développement est à l'origine de la dépendance économique.

La dépendance économique se présente tout d'abord comme une dépendance commerciale. Le commerce extérieur dépend d'un nombre limité de pays et de produits souvent exportés à l'état brut. Sans utiliser le terme dualisme, Charles Bettelheim note que cette dépendance donne lieu le plus souvent à deux secteurs : l'un lié au marché extérieur, moderne, capitaliste et appartenant au capital étranger, l'autre peu équipé, précapitaliste, peu capable de se développer, couvre les besoins intérieurs. La dépendance commerciale découle d'une dépendance financière à l'égard du capital étranger et de ses besoins ; souvent les industries extractives sont développées mais les usines sont construites dans la métropole financière et la dépendance économique apparaît dans « la monoculture ou la monoproduction, l'hypertrophie des ports, la structure des investissements, l'orientation des voies de communication ».

Une perspective semblable se retrouve dans l'analyse que présente Samir Amin des pays dominés ou exploités. La dépendance extérieure s'y manifeste sur le plan du commerce extérieur par l'importance des produits primaires dans les exportations et l'orientation principale du commerce, par une dépendance financière à l'égard de capitaux étrangers qui engendre un flux inverse de transferts de profits, l'« exploitation de croisière ». Parallèlement, de nombreuses forces tendent à accélérer la croissance des importations et à déséquilibrer le commerce extérieur : l'urbanisation accompagnée de l'insuffisance de la croissance de la production agricole vivrière, la croissance trop rapide des dépenses administratives, la transformation des structures de la distribution du revenu et les modes de consommation des couches sociales privilégiées, l'insuffisance du développement industriel et le déséquilibre des structures industrielles (prédominance trop exclusive des industries de consommation). Ainsi des rapports de domination inégaux apparaissent entre le centre développé et la périphérie sous-développée, ils se traduisent par un transfert de valeur de la périphérie vers le centre. Les mécanismes de la domination du centre aggravent les caractères structurels du sous-développement (le développement du sous-développement) : orientation satellite de la périphérie à travers une distorsion en faveur des activités exportatrices, des branches légères, l'hypertrophie du tertiaire, etc., et les transferts des mécanismes multiplicatifs qui en découlent. Ce processus trouve son explication dans la théorie de

l'accumulation à l'échelle mondiale, qui est la théorie des relations centre périphérie²⁹.

L'idée de dépendance génératrice de sous-développement et de balkanisation d'un pays est également mise de l'avant à propos du Québec et du Canada³⁰. Nombreux sont donc les économistes pour lesquels les notions de dépendance, de dualisme et d'insuffisance du développement sont associées, même si la terminologie qui en rend compte varie parfois.

Ainsi plusieurs études économiques fournissent un cadre théorique minimum pour l'analyse d'une économie dominée, « mue de l'extérieur³¹ », mais il semble utile de tenir compte également des travaux des sociologues qui nous fournissent des points de repères et des éclairages complémentaires indispensables à la compréhension de la dépendance d'une société et des blocages qui en résultent pour son développement.

Ainsi pour plusieurs sociologues³² peuples dépendants et peuples colonisés deviennent synonymes et de plus des rapprochements ont été faits entre les rapports métropole-colonie et capital-travail³³. Fréquemment on a pu interpréter des situations à partir des notions de domination, de dépendance ou de soumission d'autant plus « qu'une certaine forme de dépendance est le propre de toute réalité sociale ». L'importance du contexte culturel porte à distinguer une dépendance « négative ou passive » éprouvée comme naturelle et acceptée en raison de ses avantages psychologiques, d'une dépendance « positive ou active » liée à une situation sociale, ressentie comme créatrice de désavantages et donnant lieu à « des réactions de dérobade, de refus ou de révolte ». La situation coloniale naît de la conquête et se développe par « la mise en rapport de deux êtres sociaux, à travers laquelle viennent aux prises deux civilisations ; les phases de « conquête », d' « approvisionnement », ou même d' « acheminement vers l'autonomie » peuvent se succéder. Les processus de prise de conscience chez le colonisé, les comportements qui vont de

29. Samir Amin, *L'Accumulation à l'échelle mondiale*, p. 27-33 et 46 ; également F.-H. Cardoso, *Politique et développement dans les sociétés dépendantes*, Paris, Éditions Anthropos, 1971, 293 p.
30. Kari Levitt, *la Capitulation tranquille : la mainmise américaine sur le Canada*.
31. Roland Jouandet-Bernadat, « Industrialisation et choix du système économique : le cas des Antilles françaises », in Maxence Petit-Pont, *Structures traditionnelles et développement*, Paris, Éditions Eyrolles et Éditions d'Organisation, « Rythmes économiques », 1968, p. 262.
32. G. Balandier, « Contribution à une sociologie de la dépendance », *Cahiers internationaux de sociologie*, vol. 12, 7^e année, 1952, p. 47-69.
33. Jean Guilton, « Crises et valeurs permanentes de la civilisation occidentale », in *Peuples d'outre-mer et civilisation occidentale*, Semaines sociales de France, 1948, p. 61. Question sociale et question coloniale « ne sont pas substantiellement différentes, car le rapport métropole-colonie n'est point différent du rapport capital-travail, ou plus généralement de ce que Hegel appelait le rapport maître-serviteur » (cité par G. Balandier, « La situation coloniale : approche théorique », *Cahiers internationaux de sociologie*, vol. 11, 6^e année, 1951, p. 44-79).

l'« acceptation active » à l'« opposition active », autant d'instruments d'analyse utilisables également pour la compréhension de sociétés industrielles car « l'étude des minorités ethniques et nationales révèle des problèmes comparables à ceux évoqués ici -- dans la mesure même où les sociétés dépendantes sont des minorités sociologiques, sinon statistiques, étrangères au groupe dominant ». Enfin, la mise en question de la dépendance s'exprime par des « manifestations complexes » qualifiées « confusément » de nationalistes³⁴.

Dans l'étude de la « situation coloniale » doivent être considérés les aspects psychodynamiques³⁵, historiques, et tout particulièrement économiques. La société colonisée, tout en étant majorité numérique, n'en est pas moins minorité sociologique ; la colonisation a entraîné la perte de son autonomie et une tutelle de droit ou de fait. Les outils théoriques auxquels recourt le sociologue peuvent nous aider à fonder plus solidement les bases des concepts économiques qui peuvent expliquer la situation de dépendance économique. Cela, d'autant plus que plusieurs analyses de type sociologique renvoient de façon explicite à la situation dépendante des Québécois ou des Canadiens français³⁶.

Des analyses politiques nombreuses viennent également corroborer la prise en considération de la situation « dépendante » du Québec ; leur apport n'est pas à négliger et peut aider à clarifier l'examen de cette situation. La prise en considération, que le concept de dépendance implique, du rapport des forces entre deux parteuaires économiques et de la nationalité des capitaux ou des entreprises, ainsi que la relation que de nombreux sociologues et économistes établissent entre la dépendance et le dualisme, le sous-développement et le colonialisme économique et politique, nous offrent un éclairage utile de l'économie québécoise. Nous nous intéresserons plus particulièrement à l'examen du concept de dualisme économique dans une économie dépendante en cherchant à préciser son sens, son contenu et l'usage que nous pouvons en faire comme instrument d'analyse de l'économie du Québec.

Le dualisme

Une terminologie variée exprime avec plus ou moins de bonheur ce concept : désarticulation, pluralisme, asymétrie, non-intégration, inarticulation,

34. G. Balandier, *ibid.*

35. D.O. Mannoni, *Psychologie de la colonisation*, Paris, Éditions du Seuil, 1950, 227 p. ; Jean Bouthillette, *le Canadien français et son double*, Montréal, L'Hexagone, 1972, 97 p.

36. Albert Memmi, *Portrait du colonisé*, Paris, Éditions J.-J. Pauvert, 1966, 185 p. ; réédition au Québec : Montréal, Éditions l'Étincelle, 1972, 146 p. ; cf. aussi Jacques Berque, *la Dépossession du monde*, Paris, Éditions du Seuil, 1964, 214 p. ; Préface, in *Parti pris. Les Québécois*, p. 7-16.

disparités, inégalités, hétérogénéité, déséquilibres. Le contenu que recouvre le terme « dualisme » a pu être précisé ainsi :

Depuis Boeke, l'expression « économie dualiste » a été utilisée de diverses manières pour exprimer l'idée de juxtaposition ou contraste entre les parties de l'économie. Par ce terme, on désigne l'opposition entre économie capitaliste et précapitaliste ; ville et campagne ; économie monétaire et non monétaire ; industrie et agriculture ; secteur d'exportation et secteur lié au marché interne ; secteurs à forte et faible intensité de capital ; ou même le moderne et l'ancien ³⁷.

Certains aspects dans cette énumération peuvent répondre davantage à l'objet de notre étude, l'économie du Québec : ainsi, la distinction des secteurs exportateurs ou tournés vers le marché interne, des secteurs à forte ou faible intensité de capital ; mais en dépit de la longueur de cette énumération, tous les traits dualistes de l'économie québécoise ne s'y retrouvent pas. Sans doute faudrait-il ajouter entre autres les secteurs à propriété et contrôle autochtone et les secteurs contrôlés de l'extérieur ou de l'étranger. Mais une définition du dualisme réservée à une énumération des contrastes économiques ne peut suffire à expliquer la nature, l'origine et le maintien de ces différences.

Nous approchons davantage de la nature même du dualisme en le considérant comme une variété parmi les économies inarticulées ³⁸. Ces économies ne présentent pas un réseau homogène de prix, de flux et d'informations. L'infrastructure, les transports y sont insuffisants et l'on y remarque une diversité « des ethnies, des traditions, des mœurs et des usages ». Ces économies sont marquées par un défaut général de communication dont l'économie dualiste à deux secteurs, moderne et archaïque, n'est que l'un des aspects. Une force de croissance appliquée en un point — investissement additionnel, innovation importante — ne s'y propage pas ou bien « provoque des déséquilibres qui ne sont pas féconds ou ne se corrigent pas spontanément ». Ces économies comportent des « îlots de croissance économique, entourés d'espaces économiques vides ou stagnants ».

Les aspects spécifiques des économies inarticulées nous permettent déjà de mieux situer le caractère d'une économie dualiste et nous éclairent sur des rapprochements possibles avec l'économie du Québec.

Ce projet d'utiliser le concept de dualisme comme instrument d'analyse de l'économie québécoise nous paraît se renforcer par l'application qui en a été faite tant à l'égard des économies développées que des économies en voie

37. Carlo G. Beuetti, *Essai sur le mode de développement dualiste*, thèse de doctorat (sciences économiques), Paris, 1971, 496 p. ; également sur la question : Jean-Jacques Rosa, *Le Dualisme dans le processus de développement*, thèse de doctorat (sciences économiques), Paris, 1970, 700 p.

38. François Perroux, *L'Économie du XX^e siècle*, p. 192.

de développement³⁹. Une approche considérée comme sociologique a mis l'accent sur la « dualité des systèmes sociaux » mais sans distinguer dualité et dualisme, ou en ne donnant à ce dernier terme qu'une valeur descriptive de situation, plutôt qu'explicative. Cependant la référence à la dualité « physique » de deux sociétés ou de deux populations, à la juxtaposition de deux « systèmes de valeurs » sociales et économiques, souvent issus d'une histoire coloniale, voire leur présence même dans un pays indépendant, ou encore l'existence d'une dualité sociologique en l'absence de dualité physique de la population, apparaît comme une perspective enrichissante pour la recherche. La réaffirmation qu'il n'y a pas d'« instruments d'analyse « de serre » pour les pays développés, et d'autres instruments pour les autres » nous confirme dans le bien fondé que l'on trouve à recourir aux concepts de dualisme et de domination pour la compréhension du développement du Québec. En outre, on considérera comme utile de distinguer l'explication du sous-développement de la théorie du développement.

Le « dualisme sociologique » dérive des interprétations que Boeke⁴⁰ fit de sociétés telles que l'Indonésie et se retrouve chez les auteurs qui ont étudié le « contact politique » de populations différentes ou qui ont analysé l'implantation du capitalisme dans divers types de sociétés⁴¹. Quant à l'approche économique, elle met l'accent, entre autres caractéristiques, sur la désarticulation de l'économie ou, par une interprétation économique « globale et évolutive », sur les forces économiques extérieures qui agissent sur une économie nationale et sur les conditions de son fonctionnement. Cette dernière perspective nous éclaire sur le dualisme, fait le pont avec les effets de domination et nous offre un schéma explicatif du développement.

L'optique dans laquelle se place Élias Gannagé⁴² qui présente le concept de dualisme comme caractéristique essentielle d'économies insuffisamment développées, nous semble enrichissante pour repérer la nature des retards ou insuffisances de développement dans l'économie québécoise.

39. Nguyen Huu Chau, *Structures, institutions et développement économique dans les pays sous-développés*, p. 126-146.
40. J. Boeke, *Economics and Economic Policy of Dual Societies*, New York, Institute of Pacific Relations, 1953. Il y définit ainsi le dualisme : « Social dualism is the clashing of an imported social system with an indigenous social system of another style, most frequently the imported social system in high capitalism, but it may be socialism or communism just as well, or a blending of them » (cité par Nguyen Huu Chau, *Structures, institutions et développement économique dans les pays sous-développés*, p. 129).
41. André Marchal, *Systèmes et structures économiques*, p. 476-529 ; Henri Bartoli, *Systèmes et structures économiques*, p. 483-572 ; André Nicolai, « Approche structurelle et effet de domination. Une application : la Tunisie », *Revue économique*, vol. 7, n° 5, septembre 1956, p. 738-775.
42. Élias Gannagé, *Économie du développement*, p. 60-100.

Le dualisme économique correspond à « toute coupure, toute juxtaposition, tout fossé qui s'établit respectivement soit entre une région et le reste du territoire, soit entre deux systèmes ou secteurs, soit entre groupes sociaux à l'intérieur d'une aire spatiale déterminée telle que la nation ». Cette définition s'éclaire par l'analyse du dualisme territorial, du dualisme fonctionnel et du dualisme social.

Le dualisme territorial se reflète d'abord dans les disparités régionales de développement⁴³ et les divers degrés de retard des régions rendraient souvent plus adapté le terme de pluralisme ; il se manifeste aussi dans les effets de stoppage qui montrent dans quelle mesure la région « polarisée » appauvrit les zones qui lui sont étrangères et dans les effets d'entraînement qu'exercent les pôles de développement sur le reste du territoire.

Le dualisme fonctionnel correspond à la coexistence de deux systèmes économiques, une économie de subsistance et une économie de marché. À long terme ce dualisme peut évoluer de deux façons divergentes : « la voie de la stagnation, avec persistance du dualisme fonctionnel et dépendance économique à l'égard de l'étranger ou bien la voie royale de l'expansion, avec résorption du dualisme et complète intégration ».

Le dualisme social freine la propagation des effets des pôles de développement et se reflète dans les disparités des structures sociales que ce soit au niveau du rôle des individus ou au niveau des valeurs culturelles. Dans une société traditionaliste et isolée les individus ont des relations « particularistes et attributives tandis que dans une société industrialisée et ouverte, elles sont universalistes et effectives ». Des différences de valeurs culturelles vont naître des divergences de comportements et d'habitudes ; deux systèmes sociaux juxtaposés entraînent un pluralisme social qui peut déboucher sur du racisme. Les sociétés plures connaissent des conflits ou des blocages du fait qu'elles rassemblent une population autochtone et des populations minoritaires ; il y aura phénomène de rejet des innovations ou assimilation des structures nouvelles « importées de l'extérieur par les pôles de développement ». Enfin il existe une interaction entre les différents dualismes que l'on vient d'examiner.

La persistance d'inégalités régionales au Québec peut sans doute trouver une bonne part de son explication dans le dualisme territorial. Sans présenter une juxtaposition aussi accusée de deux systèmes différents, l'économie québécoise connaît des processus d'évolution qu'éclaire la notion de dualisme

43. Ainsi selon G. Myrdal, *Economic Theory and Under-developed Regions*, Londres, Duckworth, 1957, p. 33 (cité par E. Gannagé, *Économie du développement*, p. 63), la proportion de la population dont le revenu moyen est inférieur aux deux tiers du revenu national correspondant serait d'un tiers en Italie, en Espagne et en Turquie, d'un dixième en France et en Norvège, infime en Grande-Bretagne et en Suisse.

fonctionnel. Enfin l'existence au Québec d'une société plurale dans ses origines ethniques et dans ses hiérarchies sociales offre une application du concept de dualisme social.

Cette présentation du phénomène du dualisme offre un bon appareil d'analyse du développement en termes de structures. Elle se complète encore avec les analyses pour lesquelles le dualisme est « la coexistence au sein d'un même ensemble de deux systèmes économiques, techniques et sociaux obéissant à des logiques différentes ⁴⁴ » ; toutefois, il n'y a pas seulement un dualisme de coexistence mais aussi un dualisme d'intervention lorsque les actions de développement venant de l'extérieur sont tentées sur des sociétés traditionnelles. Le dualisme de coexistence ou d'intervention ne fait pas éclater l'univers traditionnel mais renferme un dynamisme propre à la société traditionnelle. Cette dernière idée coïncide probablement avec l'évolution historique du Québec.

Le fait colonial incluant une confrontation entre une société d'indigènes et une société d'expatriés, entre deux stades de développement, entre dominateurs et dominés, est un cas privilégié de dualisme, mais non le seul ; « le dualisme paraît une réalité inéluctable au moins dans une phase transitoire de la croissance ⁴⁵ ». Diverses conceptions expliquent la disparition du dualisme, ou du moins sa réduction, par l'extension des formes modernes d'activités qui absorbent ou convertissent les formes traditionnelles, ou par la transformation des formes traditionnelles d'activités. Ces mécanismes d'élimination du dualisme présentent une perspective dynamique à retenir.

La référence aux économies coloniales ou sous-développées qui est la toile de fond de l'analyse du dualisme que l'on vient de voir l'est aussi dans la présentation qu'en fait Henri Bartoli ⁴⁶. L'économie « coloniale » offrant deux secteurs distincts : secteur « domestique » d'économie de subsistance et secteur de l'économie d'échanges, ou bien secteur d'économie « locale » et secteur de l'économie « importée », ou encore secteur « traditionnel » et secteur « moderne ». Ces notions ne se recouvrent pas de manière absolue ; l'économie « locale » n'est pas l'économie « domestique » ; l'économie « importée » peut être exercée « par des étrangers ou par des autochtones pour le compte d'étrangers » et « le secteur traditionnel et le secteur moderne peuvent être géographiquement séparés ou physiquement imbriqués l'un dans l'autre, mais demeurent toujours fort éloignés l'un de l'autre économiquement ».

44. J.-C. Ferrin, « Problèmes d'analyse », in Maxence Petit-Pont, *Structures traditionnelles et développement*, note 59, p. 111.

45. R. Badouin, « La réduction du dualisme : l'exemple de l'Afrique noire », in Maxence Petit-Pont, *Structures traditionnelles et développement*, p. 14.

46. Henri Bartoli, *Systèmes et structures économiques*, p. 483-573.

L'apparition du dualisme économique dans l'histoire d'une société peut s'effectuer avec la « pénétration du capitalisme au sein d'une société traditionnelle par une action étrangère » dans des colonies de peuplement ou d'encadrement, ou avec la « pénétration du capitalisme coïncidant avec les débuts du peuplement actuel ou encore par une implantation dans un cadre national. Enfin le dualisme des économies est lié à la situation de dépendance qui fait naître un dualisme dans l'agriculture — cultures de subsistance et cultures d'exportation — et dans l'industrie où apparaît l'« insularité » des grandes unités internationales⁴⁷. Cette présentation du dualisme nous précise davantage ses formes, son origine, et en particulier met en relief la relation entre la situation dualiste et la dépendance.

Enfin, examinons la notion de dualisme dans son application à une économie industrialisée, celle de l'Italie⁴⁸. La dualité « représente un déséquilibre temporaire qui n'affecte pas la solidité fondamentale de la structure du système, mais qui prépare au contraire l'harmonie future ; comme telle, elle prélude à l'expansion maximale intérieure de l'économie considérée ». Par contre, le dualisme « est le signe d'un déséquilibre durable, c'est-à-dire à caractère permanent qui naît d'une distorsion de la structure fondamentale du système ; avec le temps, ce déséquilibre se transforme en une véritable opposition de certaines parties du système (secteurs ou régions) dans le cadre d'une rivalité de rapports socio-économiques ; dès lors, la situation ne peut guère être assainie, sinon par une modification ou une reconstruction de la structure de base conformément aux indications fournies par les vocations naturelles du milieu ». Ainsi précisé, le concept de dualisme devient utile pour la compréhension de l'économie québécoise.

47. Henri Barot, *Systèmes et structures économiques*, p. 525-528. Retenons également la faiblesse numérique et fonctionnelle de la bourgeoisie comme conséquence de la situation de dépendance, p. 566.

48. Cesare Castellano, « Dualité et Dualisme : le cas italien », *Économie appliquée*, vol. 24, n^{os} 1-2, 1971, p. 133. Dans la même optique se confirme et se précise aussi la définition du dualisme : « Il convient de distinguer nettement les économies dualistes dualistées des économies différentes, mais complémentaires dualis. Ces dernières accèdent au sein de l'unité administrative d'un marché, sont unies par la contrainte d'une étroite complémentarité. Au contraire, deux économies comprises dans l'unité administrative d'un même marché sont dites dualistes lorsqu'il existe entre elles une nette opposition qui les divise par la création de deux marchés opposés et séparés en fait, l'un dominant l'autre — en d'autres termes, ce système compromet le plein développement de chacun des deux marchés dans la mesure où le marché privilégié n'apparaît que partiellement productif, tandis que le marché dépendant prend la forme d'une zone déprimée. » (Giuseppe Frisella Villa, « Origines et réalité de la dépression en Italie méridionale », *Économie appliquée*, vol. 24, n^{os} 1-2, 1971, p. 182-183), également sur le dualisme italien, Vincenzo La Donna : « Capital humain et migrations internes en Italie », *Économie appliquée*, vol. 24, n^{os} 1-2, 1971, p. 159 et suiv.

Plusieurs variétés de dualisme peuvent être distinguées : dualisme international, régional, sectoriel, infrarégional, infrasectoriel. Ainsi le dualisme sectoriel tient à l'inégale maturité, à l'hétérogénéité d'une économie où coexistent « quelques entreprises industrielles ou agricoles, hautement capitalisées et fortement productives, en même temps que beaucoup d'entreprises arriérées, à faible productivité et à bas niveaux de salaires ». Il est intéressant de rechercher les circonstances historiques et économiques dans lesquelles se manifeste le dualisme et de s'interroger sur la valeur des modèles qui interprètent les économies dualistes. Le cas italien apparaît dans son origine, sa forme et son évolution actuelle comme un exemple de système dualiste et la précision des définitions, la clarté de l'analyse qui en a été faite, facilitent l'application du concept de dualisme à des pays industrialisés.

Comme le montre la diversité des auteurs cités, le recours au dualisme, dans l'explication des processus de développement, est de plus en plus fréquent, ainsi qu'en témoigne une classification des principales interprétations ⁴⁹ :

1. Dualisme comme blocage de développement. La partie développée est analysée comme le siège d'effets dynamiques, la partie sous-développée comme négation [elle est le sous-développement] et restriction du développement [elle entrave l'expansion de la partie développée]. Cette approche en termes de propagation débouche sur une politique économique axée sur la restructuration du sous-ensemble arriéré, dans la plupart des cas assimilé à l'agriculture ;
2. Dualisme comme facteur de développement. La partie sous-développée, obstacle objectif à la croissance, devient condition du développement de l'ensemble dans le cadre d'une politique économique adéquate, fondée sur la mobilisation de la main-d'œuvre excédentaire par l'investissement-travail qui permet de combler le déficit de capital, sur l'expansion simul-

49. Carlo Benetti, *Essai sur le mode de développement dualiste*. Parmi les études très nombreuses sur le dualisme signalons également : Benjamin Higgins, *Economic Development*, New York, W.W. Norton & Co., 1959, 803 p. ; S.P. Shatz, « A Dual-Economy : Model of an Underdeveloped Country », *Social Research*, vol. 23, n° 4, 1956, p. 419-432 ; Tamas Szentes, *Une interprétation restreinte du dualisme dans les théories du sous-développement, la conception sociologique et technologique du dualisme*, Budapest, Centre pour la recherche de l'Afro-Asie de l'Académie des sciences de Hongrie, 1971. En dépit de la critique qu'il fait d'une conception statique et restreinte du dualisme nous pensons que Samir Amin dans son analyse des rapports de domination du centre sur la périphérie que ce soit à l'intérieur d'un pays (la croissance sans développement qui désarticule l'économie) ou au niveau international (développement du sous-développement, développements bloqués, accumulation croissante au centre) illustre des processus de désarticulation ou de dualisme à l'échelle nationale et internationale. Cf Samir Amin, *L'Accumulation à l'échelle mondiale* ; voir également Celso Furtado, *Théorie du développement économique*, Paris, P. U. F., 1970, 264 p.

tanée des grandes et des petites entreprises, sur l'utilisation appropriée des potentialités dynamiques du déséquilibre ;

3. Dualisme comme étape de développement. On considère que toutes les économies sont passées par une phase de développement dualiste. Le dualisme tend à disparaître grâce à l'accumulation du capital. Sa permanence éventuelle appelle une politique d'intervention de l'État dans le secteur arriéré ;
4. Dualisme comme expression du développement en économie de marché. Le développement et le sous-développement des deux parties sont les deux termes contradictoires du même processus de croissance. Ils sont le résultat et l'origine du processus de causalité réciproque et cumulative. La disparition du dualisme implique la mise en œuvre d'une planification au niveau de l'ensemble de l'économie ;
5. Dualisme comme effet de l'expansion externe des pays développés. La structure dualiste résulte du mode particulier d'intégration internationale des économies arriérées.

Cette énumération dont on excusera peut-être la longueur montre combien plusieurs facettes du dualisme peuvent correspondre à l'économie québécoise. Cependant, même s'il paraît possible d'appliquer des interprétations opposées du dualisme à l'économie québécoise, nous le considérerons avant tout comme un blocage de développement, qui au mieux ne serait qu'une étape du développement. Le dualisme québécois apparaît davantage comme le résultat du laisser-faire dans un contexte où le rapport des forces maintient l'infériorité de la même catégorie de la population, et si cette situation a pu éventuellement favoriser une certaine croissance économique sur le territoire québécois, elle ne saurait être envisagée comme développement pour la majorité de la population qui reste défavorisée, au moins relativement, de façon permanente. Ainsi tel qu'il apparaît dans l'économie québécoise le dualisme constitue un obstacle au développement.

Au total les diverses interprétations que nous avons rencontrées nous montrent que rien n'empêche d'appliquer utilement le concept de dualisme à l'économie canadienne dont plusieurs régions et en particulier le Québec accusent un « retard » constant et qui tendrait même à s'amplifier⁵⁰ par rapport aux régions les plus favorisées. À l'intérieur même du Québec, les disparités ont plus d'ampleur⁵¹ et posent des problèmes d'une acuité accrue, les structures dualistes coïncidant fréquemment avec la dualité de la population. De plus,

50. André Raynauld, *Croissance et structure économiques de la province de Québec*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1961, p. 57-59, et 210-211.

51. *Rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme*.

le dualisme considéré dans ses définitions les plus étendues apporte un éclairage stimulant pour la compréhension de l'histoire économique du Québec. Ce dualisme est enfin, dans une large mesure, la conséquence des effets de domination que connaît le Québec et qui donnent lieu à l'« infériorité économique » des Canadiens français. Ainsi donc, les quatre concepts de structure, de développement, de dépendance et de dualisme auxquels nous recourons peuvent apparaître complémentaires et se préciser l'un l'autre pour constituer des outils d'analyse adaptés à notre approche de l'économie du Québec.

APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE ET OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

Cet ouvrage prend en considération les rapports de l'économie appréhendée dans ses structures avec le socioculturel et le politique qui sont des composantes plus essentielles encore du développement. L'interdépendance de ces grands champs de l'activité humaine est évidente mais nous allons privilégier comme facteur explicatif le sociopolitique et le privilégier aussi dans un projet global où le politique a un rôle décisif pour remédier aux freins du développement.

L'étude des structures économiques et du développement du Québec présente le risque d'un sujet vaste aux contours peut-être imprécis. Cependant, cette perspective globale, même si elle ne peut donner lieu à une analyse exhaustive, peut s'articuler autour des concepts que nous venons de situer comme cadre général des observations à faire, des données à retenir et des explications à rechercher. Le choix des aspects retenus, et qui constituent des coups de sonde correspondant à autant de chapitres, peut également paraître arbitraire. Mais l'abondance ou la rareté des données et des travaux antérieurs ont justifié certains choix, nos goûts, notre formation et la nécessité de mener ce travail à son terme en ont déterminé certains autres.

En dépit de son caractère apparemment restreint et « régional » aux yeux de quelques-uns, le Québec n'en constitue pas moins une société globale avec tous les problèmes et les paliers d'observation que cela entraîne. Notre approche nous oblige à tenir compte de cette réalité « nationale » du Québec qui donne lieu aujourd'hui à une profusion de travaux de nature historique, politique, sociale et économique dont notre bibliographie donne un aperçu.

Le concept de nation auquel on a déjà fait allusion est sous-jacent dans tous les chapitres, mais la nation n'y est considérée que comme l'un des niveaux d'appartenance des personnes, comme la famille, la classe sociale, la religion, l'idéologie, la communauté internationale. Ce n'est que l'un des paliers d'existence et de situation, mais un palier privilégié pour l'analyse

de phénomènes ou de concepts économiques, tels que la dépendance et le dualisme. L'attention qui est portée ici à la réalité nationale vise à compenser l'absence ou le besoin d'épanouissement collectif à ce niveau, et seule la reconnaissance de cette réalité nationale assumée dans l'interdépendance permet les dépassements sur le plan social comme sur le plan international. Cette dimension nationale dans la vie économique a été trop souvent négligée des économistes libéraux et sous-estimée des économistes marxistes; par contre, E. Perroux ne manque jamais de s'y référer quand cela semble nécessaire. En ce qui concerne le Québec, la réalité nationale n'y est pas de prime abord très apparente et il est plus facile de vouloir l'oublier, d'où notre cinquième chapitre, pour fonder cette réalité de la nation canadienne-française ou québécoise, cadre d'analyses économiques et politiques.

Le fait de vivre cette période où la société québécoise connaît de profondes mutations et où s'esquisse une nouvelle société, nous a donné le goût de cette étude. Parmi des informations très abondantes, nous avons volontairement privilégié les sources québécoises ou canadiennes, non seulement au niveau de la collecte des données, ce qui allait de soi, mais aussi au niveau des interprétations, des recherches, de la théorie, afin d'attirer l'attention sur un domaine trop méconnu ou sous-estimé. Cette présentation veut à la fois témoigner des perceptions et des analyses des auteurs du milieu considéré et rendre compte de l'état des travaux effectués et des idées exposées, même si parfois leur originalité ou leur profondeur est sujette à caution, il nous a paru tout de même utile de les faire connaître. Puisse alors l'insuffisance de certaines études donner le goût à quelques-uns d'entreprendre de nouvelles recherches, afin de combler les lacunes et d'apporter les données et les explications qui manquent dans tant de domaines.

L'enquête sur le terrain dépassait les possibilités matérielles de cette recherche. L'analyse des documents produits par Statistique-Canada a retenu notre attention et a pu, quand cela s'est avéré nécessaire, conduire à une élaboration statistique. Cependant, la masse considérable de statistiques fournies -- et de qualité -- même s'il est parfois difficile et regrettable de ne pas trouver une ventilation des données pour le Québec, nous porte à préférer des rapports officiels, des enquêtes et diverses études dégageant les principales tendances et caractéristiques de l'économie et de la société québécoise. Les données recueillies par le Bureau de la statistique du Québec et par diverses autres administrations et entreprises québécoises ont été d'une grande utilité ainsi qu'un certain nombre de recherches de type universitaire ⁵².

52. Jacques Parizeau, « La recherche en science économique », in Louis Baudouin, *La Recherche au Canada français*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1968, p. 57-69.

De plus, il est nécessaire de considérer l'environnement canadien ou même nord-américain de l'économie québécoise. Il est vrai que beaucoup d'ouvrages et de publications statistiques nous y entraînent malgré nous et obligent constamment à prendre connaissance du milieu où s'insère le Québec. On effectuera fréquemment des comparaisons entre le Québec et l'Ontario, de loin les deux provinces canadiennes les plus peuplées et les plus importantes par leur économie ; ce rapprochement s'explique par le chiffre voisin de leur population et le niveau comparable de plusieurs de leurs activités économiques, mais il met en relief également deux sociétés différentes dans la majorité de leurs populations respectives, puisque le Québec caractérise le Canada français et l'Ontario le Canada anglais.

Enfin la nécessité d'une approche et d'une explication théorique rigoureuse rend nécessaire la référence continue aux revues et ouvrages économiques sur les questions de structure et de développement.

Nous allons donc tenter de répondre à cette interrogation de départ : l'économie du Québec connaît-elle, et dans quelle mesure, un développement homogène et autonome ? Cette question contient une hypothèse implicite sur l'insuffisance d'intégration et la dépendance de l'économie québécoise. La présentation et l'analyse des structures économiques chercheront à rendre compte des obstacles au développement que constituent les phénomènes de dépendance et de dualisme dont on essaiera d'expliquer l'origine, la permanence et les possibilités d'évolution.

Ainsi, l'on aura recours à un examen des diverses structures économiques, de leur cadre spatial, de leurs conditions historiques et sociales. Dans l'ordre de leur présentation, les six chapitres de cet ouvrage vont d'un exposé des structures et des mécanismes de fonctionnement du niveau spatial ou purement économique à des chapitres à contenu plus sociologique et historique qui offrent des explications que la stricte économie ne suffirait pas à donner. Ainsi, un élargissement progressif du cadre d'analyse et de réflexion fait passer des premières descriptions et explications au niveau de structures géographiques, techniques et économiques à des facteurs explicatifs plus fondamentaux apportés par la sociologie et l'histoire qui nous éclairent mieux sur les causes premières des structures économiques préalablement analysées.

Chapitre premier

**Disparités
de l'espace économique
québécois**

L'économie québécoise est-elle celle d'un tout bien intégré ou celle de régions désarticulées aux structures économiques et aux niveaux d'activités assez différents? Nous allons tenter de montrer que le Québec n'est pas un espace homogène et que les moyennes québécoises sont souvent loin de la réalité. Étant donné l'étendue de son territoire, l'importance et les disparités de dynamisme de sa population, la variété de ses centres de décision, ses inégalités de revenus ou de niveau de production, le Québec offre un espace diversifié dont les éléments constituent des régions plus ou moins organisées et polarisées.

Certaines régions ont-elles, ce qui constituerait un indice de leur développement, une croissance auto-entretenu à partir de leurs ressources, de leurs infrastructures et à partir des décisions et de la participation de leur population? Les villes québécoises constituent-elles des pôles entraînants pour leurs espaces environnants? Sont-elles en train d'animer ou d'aiguiser leur région? La qualité et la diversité des transports et des communications ont-elles permis de créer des réseaux de flux interurbains et interrégionaux suffisants pour structurer l'espace québécois d'une manière harmonisée?

Nous essaierons de répondre à ces interrogations pour percevoir ou mesurer le degré de dépendance et le dualisme au niveau de l'espace économique. Nous présenterons tout d'abord les régions dans ce qui les différencie ou les intègre à l'ensemble du territoire québécois, puis nous verrons les pôles qui ont émergé d'un long processus d'urbanisation, enfin les transports ou les flux qui donnent une certaine cohérence, une armature à cet espace.

1. Paul Chamberland, *Terre Québec*, Poésie canadienne, Montréal, Librairie Déom, 1964, p. 37.

A. ASPECTS GÉNÉRAUX ET THÉORIQUES

Une analyse de la croissance régionale montre qu'elle aboutit à une modification des localisations économiques, certaines régions grandissent parce qu'elles ont un taux de croissance plus rapide que la moyenne nationale ; les régions en avance bénéficient d'un effet différentiel. D'autres grandissent parce que leur structure économique comporte des activités à taux de croissance élevé ; elles sont intelligemment spécialisées et n'ont qu'à tirer parti de l'effet proportionnel que leur imprime leur structure ².

L'étude du rôle comparé de l'effet de structure (proportionnel) et de l'effet d'essor (différentiel) dans la croissance américaine, nous fait constater que le déplacement de l'emploi industriel aux États-Unis vers le Sud et vers l'Ouest tient d'une part à un taux de croissance supérieur à la moyenne nationale, d'autre part à la présence d'une structure industrielle déjà constituée : « Aux États-Unis comme en Europe il n'y a pas de croissance sectorielle homogène entraînant les différenciations régionales mais bien des dynamismes particuliers surgissant en des points divers et qui déterminent les grands déplacements économiques à travers les espaces nationaux ³. » Aussi faut-il s'attendre à trouver au Québec des croissances régionales et à voir se maintenir l'avance prise par les villes ou les régions déjà bien dotées en industries.

Avant d'analyser la situation présente des régions québécoises, il faut rappeler combien on a pu raisonner dans le passé à l'intérieur d'un schéma de concurrence pure, d'une conception « punctiforme » qui cependant n'était pas partagée par les géographes et les sociologues ; cela tenait également au manque de statistiques régionales, contrairement à aujourd'hui où l'attention se porte davantage sur les problèmes régionaux.

Ainsi, on a pu distinguer plusieurs types de régions ⁴ : la région de Montréal, diversifiée, polarisatrice, capable d'engendrer par elle-même des réalisations nouvelles ; région motrice elle possède à peu près tous les facteurs de localisation d'ordre physique et psychologique. Une seconde catégorie comprend les régions diversifiées disposant d'un centre urbain d'importance et d'une zone d'influence moyenne, et aussi d'entreprises dynamiques et d'un bon niveau de revenu, mais d'une polarisation insuffisante (par exemple les régions de Sherbrooke, Trois-Rivières, Chicoutimi), quant à Québec c'est

2. Jacques R. Boudeville, « Croissance régionale et localisation », *Revue d'économie politique*, vol. 73, n° 1, 1963, p. 113.

3. *Ibid.*

4. Roland Parenteau, « Les régions riches et les régions pauvres du Québec », *Cité libre*, vol. 16, n° 70, octobre 1964, p. 6-11.

un pôle déjà plus important mais qui n'a pas tout le dynamisme souhaitable. Une troisième catégorie serait celle des régions périphériques éloignées des principaux centres de développement ; ce sont des régions déprimées ayant déjà eu leur heure de prospérité. Les régions centrées sur une activité moderne de grande envergure (Murdochville, Thetford, Baie-Comeau, Arvida), mais dont les richesses ne constituent pas le point de départ d'un autodéveloppement, feraient partie du dernier type de régions québécoises.

Le déséquilibre entre les régions apparaît comme structurel et fonctionnel ; les disparités de revenus et de conditions de vie en sont les manifestations. Du point de vue de l'initiative en matière de développement, il faut constater l'incapacité d'un très grand nombre de régions à gérer elles-mêmes des innovations appuyées sur les ressources régionales. L'initiative en matière économique sera d'origine externe et en l'absence d'intervention se produit un appauvrissement des régions défavorisées. En face de cette situation, trois attitudes sont possibles : la première serait un déplacement graduel et ordonné des populations des régions périphériques vers les régions centrales, ce qui paraît bien difficile ; la seconde traduirait un conservatisme démographique puisqu'elle consiste à créer des activités là où se trouve la main-d'œuvre ; la troisième attitude consisterait à développer des pôles intermédiaires en choisissant des centres privilégiés par leurs atouts, c'est la solution qui paraît le mieux répondre aux besoins d'organisation de l'espace québécois.

Quant aux catégories de régions qui sont présentées, les deux premières peuvent correspondre à un espace, une population, un niveau dans la hiérarchie urbaine, et coïncider avec la région-plan ou région de programme⁵, qui offrent les principales caractéristiques d'une région ; la dernière catégorie peut tout au plus représenter une sous-région, mais n'est le plus souvent qu'un centre industriel sans zone d'influence notable. Les villes en question ressembleraient davantage à des cités industrielles offrant peu de services, ne rayonnant pas sur un arrière-pays et ne polarisant certainement pas un espace régional⁶.

La notion de régions pouvant générer et entretenir leur propre développement nous paraît importante et nous aurons à y revenir. Combien de régions québécoises assurent leur propre développement et dans quelle mesure ?

Les inégalités de développement régional sont flagrantes et il semble bien que l'on se trouve devant un processus inachevé de développement régional et d'urbanisation ; la faiblesse du développement des villes et le souci très récent de penser et d'agir en termes de régions en seraient des signes. Quelles sont les origines et la nature de ces déséquilibres régionaux ? Voilà une question

5. Jacques R. Boudeville, *Les Espaces économiques*, Paris, P. U. F., « Que sais-je ? », p. 16.

6. Philippe Pinchemel, « Rapports entre la ville et la campagne », *Revue économique*, numéro spécial, vol. 11, n° 3, mai 1960, p. 337.

qui retiendra l'attention. Nous verrons que « statistiquement, sociologiquement et techniquement, deux facteurs principaux permettent de concrétiser les manifestations de la croissance : l'industrialisation et l'urbanisation ⁷ » ; ainsi les zones prospères ont des taux élevés d'urbanisation et d'industrialisation.

Les difficultés de certaines régions du Québec sont anciennes. L'exode d'environ un demi-million de Québécois entre 1870 et 1910 en est une conséquence ; aujourd'hui l'exode est plus faible car les travailleurs ont la possibilité de chômer sur place en bénéficiant des prestations sociales, mais ce n'est qu'un moindre mal. Dans la période même où se produisait un si fort exode, la part relative des populations urbaines et rurales connaissait un renversement presque complet ; de trois quarts rural en 1871 le Québec devenait aux trois quarts urbain en 1961, la majorité urbaine étant acquise dès 1921, mais il faut noter que le Bureau fédéral de la statistique utilise un concept d'urbanisation assez large.

L'influence extérieure a été et est restée prédominante dans les transformations qu'a connues le Québec ⁸ et la conjoncture économique internationale est demeurée favorable au Québec, que ce soit au cours des deux guerres mondiales ou après 1965, étant donné les besoins accrus de matières premières et de produits finis. Au terme de cette évolution, il apparaît que les régions se sont développées de façon inégale et les déséquilibres sont manifestes dans la répartition de la population, des revenus, du chômage, du niveau d'instruction et de la production des biens et des services. Nous allons donc tout d'abord situer ces différences régionales.

B. DIFFÉRENCES RÉGIONALES

1. L'INÉGALE RÉPARTITION DE LA POPULATION

Le territoire québécois est très inégalement peuplé et si l'on tient compte des 10 régions administratives créées par le gouvernement du Québec

7. Robert D. Hirsch, *les Origines et la nature des déséquilibres régionaux du Québec*, Québec, Conseil d'orientation économique du Québec, cahier III/2, octobre 1967, p. 1.
8. Ainsi pour Robert Hirsch « sous l'influence successive des impératifs de la politique britannique puis de ceux de l'industrie américaine, le Québec s'est développé d'une manière largement indépendante — mais aussi plus rapide — de celle qu'auraient pu inciter des objectifs de développement nationaux et à plus forte raison provinciaux ». Mais cette perspective nous paraît très discutable et Robert Hirsch reconnaît lui-même que c'est une opinion controversée : « par rapport à ce qu'aurait été une évolution spontanée de l'économie québécoise sur une base quasi autarcique, l'influence étrangère a, en termes quantitatifs, exercé des effets indéniables. On peut également croire qu'un développement réellement pensé par et pour les Québécois aurait pu être plus harmonieux, mais dans chaque cas on est conduit à faire de l'histoire hypothétique. » Robert Hirsch, *ibid.*, p. 8).

par l'arrêté en conseil du 19 mars 1966, on constate que la seule région de Montréal rassemble plus de la moitié de la population de la province et que sa part relative tend à s'accroître. Si la région de Montréal représentait 56% de la population québécoise en 1971, la région qui la suit immédiatement, celle de Québec, n'en représentait à la même date que 15% et restait davantage comparable aux régions moyennement peuplées.

On peut remarquer que la région de Montréal a environ trois millions d'habitants, quand celle de Québec atteint à peine un million; la plupart des autres régions ne rassemblent environ qu'un quart de million d'habitants, comme on pourra s'en rendre compte en consultant le tableau I qui permettra également de mieux juger de la part relative des diverses régions québécoises. Plusieurs de ces régions correspondent à un espace nettement délimité et sont séparées des autres par de grandes distances et des espaces peu habités.

Le fait que sur la période retenue la région de Montréal soit la seule, avec celle de l'Outaouais et de la Côte-Nord, à avoir accru sa part dans l'ensemble a quelque chose d'inquiétant pour la mise en valeur et l'amortissement des infrastructures dans le reste du territoire. Nous verrons plus loin si cette prépondérance montréalaise semble devoir se maintenir à d'autres points de vue. Sans doute cette région a des fonctions qui dépassent le Québec, mais tout en consi-

TABLEAU I
Répartition de la population selon les régions (Québec)

régions	1951		1961		1971	
	population	%	population	%	population	%
Bas-Saint-Laurent/ Gaspésie	221 053	5,4	246 981	4,7	232 598	3,8
Saguenay/ Lac-Saint-Jean	197 910	4,8	269 554	5,1	279 879	4,6
Québec	716 276	17,6	856 890	16,2	941 488	15,6
Trois-Rivières	335 867	8,2	410 820	7,8	420 694	6,9
Cantons de l'Est	203 652	5,0	209 991	3,8	224 184	3,7
Montréal	2 054 142	50,6	2 816 084	53,5	3 423 458	56,7
Outaouais	142 659	3,5	206 321	3,9	243 352	4,0
Nord-Ouest	141 458	3,5	161 473	3,0	147 223	2,4
Côte-Nord	42 664	1,0	72 076	1,4	100 460	1,6
Nouveau-Québec			8 121	0,1	14 428	0,2
population totale	4 055 681	100,0	5 259 211	100,0	6 027 764	100,0

SOURCE : Robert Hirsch, *les Origines et la nature des déséquilibres régionaux du Québec*, p. 75, et Bureau de la statistique du Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce.

déranger nécessaire la forte croissance de la région montréalaise, on peut déplorer qu'elle ne soit pas équilibrée par quelques autres régions.

Ainsi la répartition géographique inégale de la population, doublée de fortes disparités de croissance démographique, augmente les difficultés d'aménagement de l'espace québécois. On ne sera pas surpris que ce peuplement inégal s'accompagne d'inégalités aussi fortes au niveau des revenus, des services ou de la production industrielle, et d'autant plus que les régions les moins peuplées et les moins fortement polarisées souffrent d'un exode rural important⁹.

2. LES DISPARITÉS RÉGIONALES DE REVENUS

Elles reflètent les différences de richesses entre les régions et en sont un indicateur comme l'est également la production ou la consommation des particuliers. Nous allons nous référer pour cet aspect à l'étude qui nous

TABLEAU II

Revenu personnel per capita, avant impôt,
des dix régions administratives du Québec, au 31 mai 1961

régions administratives	revenu personnel per capita avant impôt	
	en dollars	en indice
Bas-Saint-Laurent/Gaspésie	695	52,6
Nord-Ouest	933	70,6
Saguenay/Lac-Saint-Jean	973	73,7
Québec	1 042	78,9
Trois-Rivières	1 036	78,4
Cantons de l'Est	1 081	81,8
Outaouais	1 111	84,7
Côte-Nord	1 248	94,5
Nouveau-Québec	1 248	94,5
Montréal	1 593	120,6
province entière	1 321	100,0

SOURCE : Gérard Vibien, *Répartition régionale du revenu personnel au Québec, 1961*, p. 8.

9. Bernard Robert, *Évolutions démographiques régionales et migrations intérieures de la population, province de Québec, 1941-1966*, Québec, Office de planification et de développement du Québec, mai 1970, 445 p. Voir également la bibliographie aux auteurs suivants : Robert, Henripin, Alain.

a semblé la plus complète¹⁰ et qui porte sur les revenus nominaux. Cette étude n'exprime pas le pouvoir d'achat des particuliers; elle repose sur la base du comté de recensement ou sur la base de la région administrative qui constitue une unité englobant plusieurs comtés. Les comtés ne correspondent pas à des zones homogènes de revenus, encore moins les régions administratives, aussi les situations extrêmes en sont atténuées sans estomper pour autant des différences notables entre régions.

L'auteur utilise deux indicateurs : le revenu personnel disponible par tête après impôt ; sur la base des comtés de recensement en 1961 ce revenu s'établissait à un maximum de \$1 603 pour le comté de Montréal et à \$606 pour le comté de Bonaventure dans la région de la Gaspésie, soit un rapport de 1 à 2,65. Un second indicateur est le revenu personnel disponible par unité de main-d'œuvre, soit le revenu global perçu par les individus en âge de travailler ; l'écart sur cette base varie de 1 à 1,91 quand on passe du comté de Yamaska (\$2 206) à celui de Chambly (\$4 216).

Passons maintenant aux régions administratives qui regroupent plusieurs comtés et qui correspondent davantage avec la notion de région utilisée dans ce chapitre. Pour le revenu personnel *per capita* on remarque que les deux comtés précédemment repérés comme occupant les situations extrêmes sont situés dans les deux régions administratives les plus différentes à ce point de vue : le Bas-Saint-Laurent-Gaspésie qui, par rapport à l'indice 100 pour l'ensemble du Québec, se situe à 52,6 et la région de Montréal qui se situe à 120,6, comme on peut le voir dans le tableau II. On peut constater que, même pour une circonscription beaucoup plus étendue, le rapport entre la région la plus pauvre et la plus riche est presque aussi élevé qu'il l'était lorsqu'il avait été calculé sur la base du comté. Toujours sur la base régionale, le rapport entre les revenus personnels par unité de main-d'œuvre traduit une différence sensible entre les régions, quoique moindre que celle qui était calculée sur la base du revenu personnel *per capita*.

L'observation de la structure des revenus à l'intérieur de chacune des régions nous apporte des précisions intéressantes. Les régions qui disposent des revenus les plus élevés sont les moins liées aux revenus agricoles et aux revenus de transferts. La situation est inversée pour les régions les plus pauvres ; ainsi le Bas-Saint-Laurent-Gaspésie reçoit deux fois et demie plus de paiements de transferts par personne que n'en reçoit la région de Montréal, comme en témoigne le tableau III.

Si les différences de revenus sont importantes entre les régions elles le sont *a fortiori* entre les villes où les écarts vont du simple au double dans les

10. Gérard Vibien (sous la direction de), *Répartition régionale du revenu personnel au Québec, 1961*, Québec, Conseil d'orientation économique du Québec, cahier II/3, novembre 1967, 134 p.

cas extrêmes ; plus surprenant encore est l'écart entre le revenu *per capita* d'une ville et le revenu par tête moyen de son comté ; une dizaine de villes ont un revenu par tête supérieur de 25% au moins à celui de leur comté, l'écart s'élève même à 80% pour Sept-Îles.

La présence d'une agglomération importante implique généralement des revenus plus élevés, mais il faut nuancer cette observation par les différences que l'on peut observer au sein même des agglomérations ; la zone métropolitaine de recensement de Montréal en offre le plus bel exemple, ainsi la comparaison entre deux banlieues montréalaises : « de Ville Mont-Royal à Rivière-des-Prairies, le rapport entre les extrêmes du revenu par tête est du simple au quintuple ¹¹ »... Il faut noter que c'est à Montréal que se concentre la population canadienne-anglaise et que ce n'est pas par hasard que Ville Mont-Royal est une banlieue canadienne-anglaise et Rivière-des-Prairies une banlieue canadienne-française. On constate également que les écarts de revenus entre grandes régions du Québec, entre celle de Montréal et celle du Bas-Saint-Laurent-Gaspésie, sont plus larges qu'ils ne le sont entre les provinces

TABLEAU III

Structure du revenu personnel des dix régions administratives du Québec, au 31 mai 1961 (en pourcentage)

régions administratives	revenus d'un emploi	intérêts divers et loyers nets	revenus nets de l'agriculture	paiements de transfert
Bas-Saint-Laurent/Gaspésie	59,3	11,4	3,2	26,1
Cantons de l'Est	67,9	10,8	5,9	15,4
Trois-Rivières	68,0	9,2	6,8	16,0
Québec	69,1	10,2	5,0	15,7
Nord-Ouest	71,9	9,4	2,2	16,5
Ouraouais	72,9	9,4	2,8	14,9
Saguenay/Lac-Saint-Jean	73,3	7,9	2,6	16,2
Montréal	77,9	10,4	1,6	10,1
Côte-Nord	81,2	5,8	0,1	12,9
Nouveau-Québec	81,2	5,8	0,1	12,9
province entière	75,0	10,1	2,6	12,3

SOURCE : Gérard Vibien, *Répartition régionale du revenu personnel au Québec, 1961*, p. 23.

11. Gérard Vibien (sous la direction de), *Répartition régionale du revenu personnel au Québec*, p. 29.

canadiennes elles-mêmes¹². On peut se demander alors si le côtoïement à Montréal et au Québec de deux sociétés aux revenus et au rôle économique et social bien différents n'en est pas la cause essentielle.

Malgré l'ampleur de l'écart de revenus entre ses diverses régions le Québec ne paraît pas présenter une situation surprenante si l'on effectue une comparaison internationale¹³ : « Il ne possède pas de régions dont les revenus se situent à plus de 50% au-dessus du niveau moyen national comme c'est le cas de l'Espagne, de l'Italie ou de la Grèce. Par contre, les régions québécoises déprimées, où le niveau de revenu ne dépasse pas les deux tiers du revenu moyen provincial, sont relativement étendues à l'encontre de pays comme l'Allemagne, la Belgique ou la Hollande dans lesquels les revenus ne descendent pas au-dessous de ce palier. Il est vrai que ces zones de dépression sont les moins peuplées de la province¹⁴. » Cependant il faut noter que l'on peut trouver au Québec des régions entières dont le revenu par tête est inférieur de 50% ou proche de l'être, par rapport à la moyenne canadienne et que l'on trouve des différences de 50% en comparant les revenus des anglo-québécois à ceux des Canadiens français¹⁵.

On remarque aussi que le taux de salaire horaire moyen du manoeuvre journalier varie presque du simple au double entre les régions extrêmes, et pour un certain nombre de corps de métiers de zones urbaines des diverses régions on observe des écarts de salaires d'environ un tiers. Les écarts entre les villes apparaissent cependant moins prononcés qu'ils ne le sont entre les régions¹⁶.

Les différences de revenus entre les régions peuvent provenir en partie d'un degré inégal d'utilisation de la main-d'œuvre et l'on ne sera pas surpris de voir que les régions qui ont les revenus *per capita* les plus faibles sont également touchées par un niveau de chômage élevé.

12. Cinquième exposé annuel. Conseil économique du Canada, Ottawa, septembre 1968, p. 165.
13. En France, pour 1962, le salaire net annuel moyen par région économique, pour une moyenne France entière de 100, se situe dans les cas extrêmes à 73,5 en Limousin et 130,6 pour la région parisienne (cf. J. Bégué, « Éléments d'analyse de l'évolution de la masse des salaires de 1954 à 1962 », *Cahiers de l'ISEA*, série AB-5, n° 162, juin 1965, p. 150).
14. Gérard Vibien, *Répartition régionale du revenu personnel au Québec*, 1961, p. 37-38.
15. Le revenu moyen de la région administrative de Montréal est 2 fois $\frac{1}{2}$ plus élevé que celui de la région du Bas-Saint-Laurent/Gaspésie. Il faut considérer aussi que cette dernière région est essentiellement canadienne-française alors que la région de Montréal rassemble les revenus les plus élevés et le plus grand nombre d'anglophones. De là, des disparités plus fortes entre les deux communautés linguistiques.
16. Robert Hirsch, *Les Origines et la nature des déséquilibres régionaux du Québec*, p. 95.

3. LES INÉGALITÉS RÉGIONALES DANS L'EMPLOI

Le chômage affecte de façon variable et inégale les diverses régions du Québec, comme le montre le tableau IV. Le taux de chômage moyen calculé pour la période 1955-1964 montre une différence du simple au double entre la région la plus favorisée, 7,5% et la plus défavorisée 15,2%. Il est possible de regrouper les régions en trois grandes zones à ce point de vue : la zone la plus vulnérable a des taux supérieurs de 30% à 80% à la moyenne provinciale et comprend la Gaspésie, le Saguenay-Lac-Saint-Jean, la Côte-Nord et la région de Trois-Rivières ; une seconde zone a un taux de chômage proche de la moyenne provinciale, il s'agit des régions de Québec, des Cantons de l'Est et du Nord-Ouest ; la dernière zone correspond à la région de Montréal et à celle de l'Outaouais avec un taux de chômage inférieur à la moyenne provinciale. Ces deux dernières régions sont aussi celles où l'on trouve la plus forte proportion d'employeurs anglophones.

TABLEAU IV

Taux de chômage moyen par région québécoise
(calculé sur une période allant de 1955 à 1964)

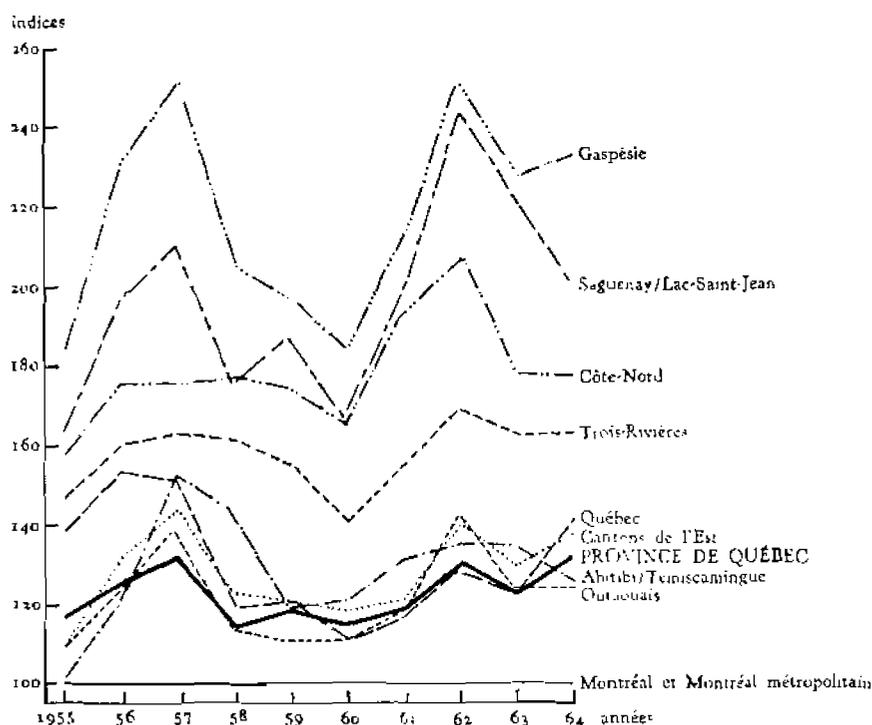
régions	taux régional (%)	taux régional en % du Québec
Gaspésie	15,2	176,7
Saguenay/Lac-Saint-Jean	13,7	159,3
Québec	9,0	104,6
Trois-Rivières	11,1	129,0
Cantons de l'Est	9,0	104,6
Montréal et Montréal métropolitain	7,5	87,1
Outaouais	8,5	98,8
Abitibi/Témiscamingue	9,1	105,8
Côte-Nord	12,7	147,7
province de Québec	8,6	100,0

SOURCE : Robert Hirsch, *les Origines et la nature des déséquilibres régionaux du Québec*, p. 121.

Une caractéristique majeure du chômage régional est l'aspect durable de son niveau au cours des années. Sur dix années (1955-1964) on observe un parallélisme très marqué de l'évolution des taux de chômage des diverses régions québécoises ; les régions à plus fort taux ou à plus faible taux de chômage le demeurent tout au long de la période comme on pourra le voir sur le graphique I.

On note qu'à de rares exceptions près, toutes les régions connaissent les mêmes variations cycliques majeures, mais les plus fortes amplitudes dans les variations de taux de chômage concernent les régions qui ont aussi en permanence les taux de chômage les plus élevés. Au cours des dix années étudiées on ne voit aucune amélioration dans la réduction des écarts interrégionaux, il semble même que l'on puisse constater depuis 1958 une tendance inverse, en particulier si l'on compare l'évolution de la région de Montréal au reste du Québec.

Si l'on examine maintenant les taux de chômage saisonniers par région, il est clair une fois de plus que les fluctuations saisonnières les plus fortes touchent les régions qui en tous temps connaissent déjà les taux de chômage les plus élevés. Là encore la différence est notable entre Montréal et les régions les plus défavorisées. On remarquera la faiblesse et l'instabilité écono-



GRAPHIQUE I : Taux de chômage régionaux exprimés en pourcentage du taux de la région de Montréal, 1955-1964 (Montréal = 100).

SOURCE : Robert Hirsch, *les Origines et la nature des déséquilibres régionaux du Québec*, p. 102.

mique que révèlent de pareils taux de chômage. Le chômage hivernal frappe durement la Gaspésie, le Saguenay-Lac-Saint-Jean, la Côte-Nord, comme le montre le tableau V, et qui sont également les régions habitées les plus nordiques du Québec, sans que le climat puisse à lui seul expliquer une vulnérabilité qui tient plus encore à leurs structures.

Il faudrait une analyse plus fouillée pour voir si les régions les plus défavorisées du Québec se comportent comme le Québec tout entier dans son évolution conjoncturelle, c'est-à-dire en ressentant plus tôt l'influence d'une récession et en connaissant plus tard la reprise. Il semble qu'il y ait des différences entre le comportement général de la conjoncture québécoise et celui de ses régions défavorisées, du point de vue de l'amplitude des variations du taux de chômage. On a vu que l'Ontario connaissait de plus fortes amplitudes des taux de chômage tout en ayant des taux moyens de chômage plus faibles que le Québec ; les régions défavorisées du Québec semblent au contraire avoir à la fois les taux et les amplitudes de variation les plus élevés¹⁷. Nous allons

TABLEAU V

Taux de chômage saisonniers maximaux et minimaux, par région québécoise
moyenne des années 1959-1964 (main-d'œuvre masculine seulement)

régions	taux de chômage en %		amplitude de variation (taux minimum = 100)
	minimal	maximal	
Gaspésie	3,8	30,3	797
Saguenay/Lac-Saint-Jean	7,7	22,9	297
Côte-Nord	4,0	23,3	582
Mauricie	6,0	17,3	288
Abitibi/Témiscamingue	5,4	18,0	333
Québec	4,0	15,4	385
Cantons de l'Est	4,3	14,6	340
Outaouais	3,3	16,4	497
Montréal	4,5	11,2	249
province de Québec	4,3	14,0	326

SOURCE : Robert Hirsch, *les Origines et la nature des déséquilibres régionaux du Québec*, p. 105.

17. Voir dans le chapitre II, la conjoncture. On pourrait faire l'hypothèse explicative suivante : les régions défavorisées du Québec ont peu d'industries importantes, et d'ailleurs dépendantes de centres de décisions extérieures, aussi le moindre mouvement conjoncturel se traduira dans une population employée restreinte par des variations très fortes du taux de chômage. À Montréal la grande diversité des emplois industriels et plus encore la masse des emplois tertiaires, la

voir que les régions les plus marquées par le chômage sont également celles dont la population a le plus faible niveau d'instruction.

4. LES DIFFÉRENCES RÉGIONALES DANS LE NIVEAU D'INSTRUCTION

À ce point de vue de très grandes différences apparaissent entre les régions et de plus le parallélisme est frappant entre le niveau de revenu et le niveau d'instruction. Pour l'ensemble du Québec en 1961, le revenu annuel moyen de la main-d'œuvre masculine non agricole selon le niveau d'instruction s'établissait ainsi :

	<i>revenu en indice</i>
études primaires (1 à 7 années)	100
études secondaires (1 à 3 années)	124
études secondaires (4 à 5 années)	161
études supérieures	174
titulaires de diplômes universitaires	294

D'après le recensement du Canada sur la base des comtés, il se trouve qu'en moyenne 93% de la population a au moins effectué une année d'études primaires¹⁸ ; cela n'empêche pas un taux d'analphabétisme qui dépasse 10% dans les comtés de Saguenay, Charlevoix, Pontiac, Abitibi, Labelle, Gaspé, Bonaventure, Lac-Saint-Jean ; dans le cas maximal près de 15% de la population n'avait jamais fréquenté l'école.

Si l'on prend pour critère la population ayant accompli de une à quatre années d'études secondaires le taux s'élève aux environs de 50% pour les comtés de Québec et Montréal mais demeure trois fois plus faible dans les comtés défavorisés ; des régions entières (Gaspésie-Bas-Saint-Laurent, Nord-Ouest, Côte-Nord, Outaouais) ont des taux qui ne dépassent pas 30%, et même ne dépassent pas 7% pour la population ayant poursuivi des études au moins jusqu'en 5^e année du secondaire. Au niveau des titulaires de diplômes universitaires les différences sont plus grandes encore, les comtés les plus favorisés ont un pourcentage de population diplômée d'universités huit fois plus fort que les comtés les plus défavorisés et même dans une comparaison interrégionale l'écart paraît excessif. Ainsi du point de vue du niveau d'instruction le retard et le handicap à surmonter pour des régions entières du Québec sont considérables. Voyons maintenant comment se situent les régions pour l'ensemble de leurs activités de production.

syndicalisation plus poussée, amortissent les fluctuations excessives, mais le nombre plus élevé qu'en Ontario d'industries dépendantes de l'extérieur (Canada anglais ou États-Unis) ou d'industries traditionnelles faibles à forte utilisation de main-d'œuvre maintient à Montréal et au Québec un taux de chômage plus élevé.

18. Robert Hirsch, *les Origines et la nature des déséquilibres régionaux du Québec*, p. 109.

5. LES DÉSÉQUILIBRES RÉGIONAUX DANS LA PRODUCTION DE BIENS ET DE SERVICES

Si l'on compare ce que produisent les régions du Québec¹⁹ dans les domaines des activités primaires, secondaires et tertiaires en utilisant les critères du nombre de personnes employées, du nombre d'établissements ou de la valeur de la production, on remarque un profond déséquilibre que nous allons essayer de situer.

Pour les activités primaires, nous retiendrons l'agriculture. La population agricole varie beaucoup d'une région à l'autre, souvent du simple au double, le pourcentage de population agricole de la région ayant le taux le plus élevé (Bas-Saint-Laurent-Gaspésie, 28%), est plus de dix fois plus fort que celle ayant le taux le plus faible (Côte-Nord-Nouveau-Québec, 2,2%)²⁰. Mais pour toutes les autres régions les taux varient entre 12 et 20% de population agricole²¹. En fait, le déséquilibre agricole entre les régions est encore plus élevé puisque celles qui connaissent les plus fortes densités de population agricole sont souvent celles où l'on comptait en 1961 le plus faible pourcentage de fermes vendant annuellement pour plus de \$5 000 de produits²².

Au total la région de Montréal qui déjà a manifesté son avance par rapport à l'ensemble du Québec sous bien des aspects est encore celle dont l'agriculture est la plus prospère ; les fermes de la plaine de Montréal sont les plus rentables, en y ajoutant celles de la partie occidentale des Cantons de l'Est et celles qui avoisinent les principaux centres urbains. Là encore la région du Bas-Saint-Laurent-Gaspésie, mais aussi celle de la Côte-Nord, et la région du Nord-Ouest sont les plus défavorisées ; moins de 10% de leurs fermes vendent pour plus de \$5 000 de produits quand cette proportion dépasse 20% dans les régions d'agriculture prospère.

La répartition régionale des activités secondaires, telle qu'on l'observe tout d'abord pour l'industrie, reflète aussi un profond déséquilibre régional. La région de Montréal rassemble 69% des effectifs et 67% de la valeur des

19. Une analyse économique régionale très détaillée pour quatre régions administratives du Québec est présentée dans le chapitre 2 du rapport de B. Higgins, F. Martin et André Raynauld sur les *Orientations du développement économique régional dans la province de Québec*, Ottawa, Ministère de l'Expansion économique régionale, 21 février 1970.

20. *Atlas du Québec*, t. 2 : *L'Agriculture*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Bureau de recherches économiques, carte n° 28.

21. « Toutes les personnes demeurant dans un logement situé sur une ferme, constituent la population agricole, quelle que soit leur profession. Dans le cas des institutions situées sur une ferme, seuls le gérant, la main-d'œuvre engagée et les membres de leur ménage sont comptés parmi la population agricole. Au recensement de 1961, une ferme est une exploitation agricole d'une acre ou plus qui a vendu au cours des 12 mois antérieurs pour \$50 ou plus de produits agricoles » (*ibid.*).

22. *Ibid.*, carte n° 32.

expéditions du Québec tout entier. Les régions qui suivent immédiatement, celle de Québec et celle de Trois-Rivières ne regroupent que 9% environ de la main-d'œuvre industrielle; les Cantons de l'Est viennent en quatrième position et les autres régions apparaissent plus marginales encore, surtout les plus périphériques, c'est-à-dire celles du Bas-Saint-Laurent-Gaspésie, de la Côte-Nord et du Nord-Ouest²³. Le tableau VI et le graphique II qui suivent permettront de mieux situer les inégalités régionales du point de vue industriel.

À partir de ces tableaux, on peut distinguer trois zones selon le taux de main-d'œuvre industrielle de la région: la zone à forte proportion de main-d'œuvre industrielle (de 30 à 43%) correspond aux régions de Montréal, de Trois-Rivières et de Sherbrooke; la zone à proportion moyenne (de 20 à 29%) de main-d'œuvre industrielle regroupe les régions de Québec, du Lac-Saint-Jean et de l'Outaouais; enfin la zone à taux de main-d'œuvre industrielle inférieure à 20% concerne les régions de Gaspésie-Bas-Saint-Laurent, du Nord-Ouest et de la Côte-Nord. Finalement, ces zones se ramènent à deux grands ensembles territoriaux, d'une part, le triangle Montréal-Québec-Sherbrooke qui inclut quatre régions (Montréal, Trois-Rivières, Québec et Sher-

TABLEAU VI
Principales statistiques des industries manufacturières
du Québec par région administrative (1964)

régions	établissements		employés		valeur des expéditions	
	nombre	%	nombre	%	en milliers de dollars	%
Bas-Saint-Laurent/Gaspésie	345	3,0	5 819	1,2	193 374	2,1
Saguenay/Lac-Saint-Jean	306	2,7	14 470	3,1	431 979	4,7
Québec	1 670	15,0	43 794	9,4	701 976	7,7
Trois-Rivières	849	7,6	40 682	8,8	779 009	8,5
Cantons de l'Est	473	4,2	12 673	4,9	396 786	4,3
Montréal	7 094	63,3	319 713	69,0	6 166 410	67,2
Outaouais	239	2,1	9 613	2,1	206 452	2,3
Nord-Ouest	182	1,5	4 542	0,9	205 336	2,2
Côte-Nord						
et Nouveau-Québec	71	0,6	2 702	0,6	95 445	1,0
				non définie	3 329	
province entière	11 229	100,0	463 818	100,0	9 180 096	100,0

SOURCE: Jacques Girard, *Géographie de l'industrie manufacturière du Québec*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1970, t. I, p. 88.

23. Jacques Girard, *Géographie de l'industrie manufacturière du Québec*, 2 vol., Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1970, t. I, 345 p. et t. 2, 39 cartes, p. 87.

brooke) et possède 90% de l'industrie québécoise, d'autre part, l'ensemble des régions marginales, excentriques ou périphériques dont le développement économique est en retard ou inachevé et qui concerne toutes les autres régions et la majeure partie du territoire. L'évolution de la répartition régionale de la production industrielle brute de 1939 à 1962 montre qu'il n'y a pas eu de changements importants au cours de cette période²⁴. La prépondérance industrielle de la région de Montréal ne s'est pas modifiée, la seule région qui ait connu un changement notable est celle de la Côte-Nord, mais il s'agit de l'apparition d'une nouvelle région qui se développe fortement depuis 1960.

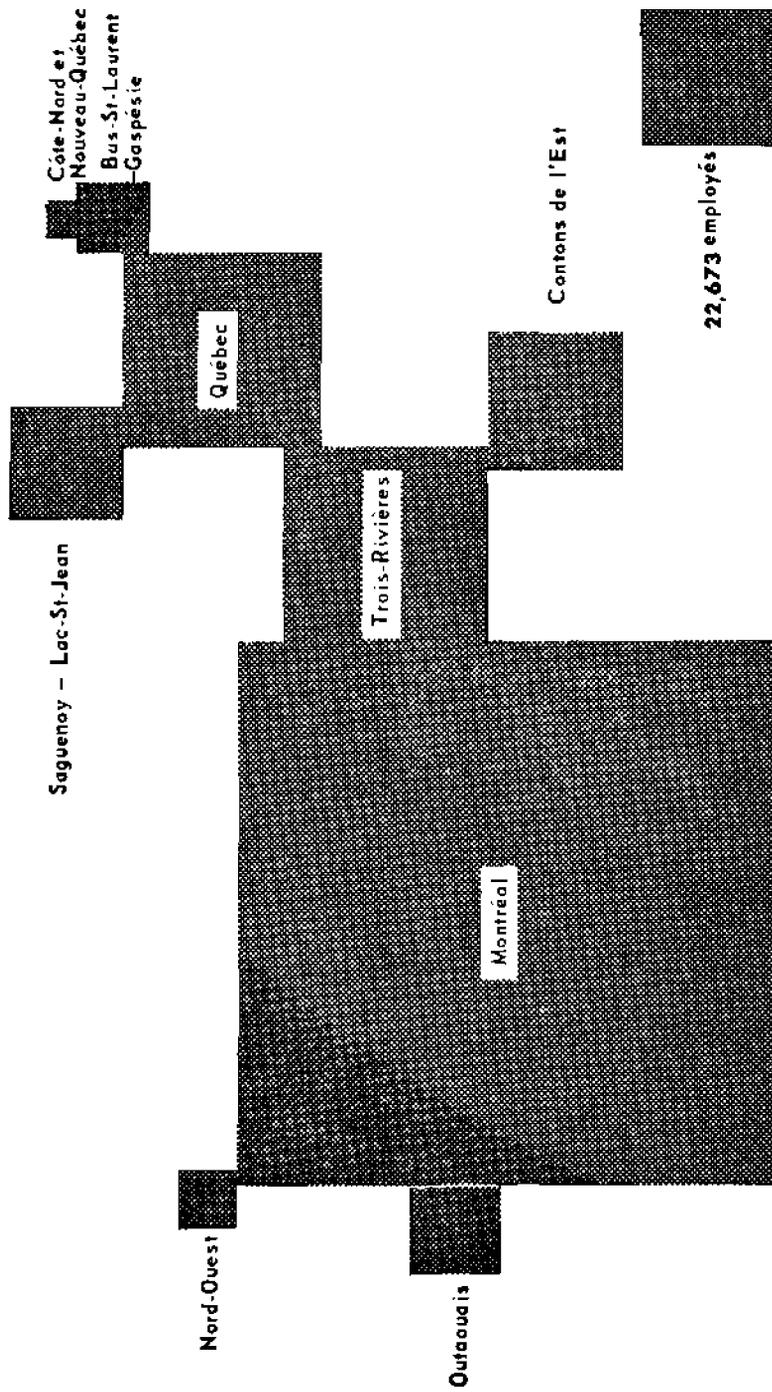
Si l'on examine rapidement le secteur de la construction, on remarque le même ordre de différence entre la région de Montréal et les autres régions, ou encore entre les régions des principaux centres urbains et les régions périphériques. La prépondérance de Montréal est écrasante et les statistiques de la période 1961-1965 la révèlent autant pour la construction commerciale et industrielle que pour la construction domiciliaire (71% des logements du Québec en 1962) ou pour la construction institutionnelle ou gouvernementale (72% des investissements du Québec en 1964). Notons que la région de Montréal a bénéficié de taux d'investissement nettement plus élevés que la part relative de sa population dans le Québec, aussi son avance semble devoir se maintenir encore dans l'ensemble du secteur de la construction. Il a également été noté²⁵ en 1970 que « la décentralisation industrielle hors de la région de Montréal n'existe pas encore. On assiste plutôt à un mouvement de déconcentration à l'intérieur de la région de Montréal, soit depuis la ville de Montréal vers ses banlieues, notamment celles sises dans la partie occidentale de l'île, soit sur le rive sud du Saint-Laurent entre Sorel et Valleyfield. L'implantation de nouvelles usines de produits chimiques, de métaux primaires, de matériel de transport, de produits métalliques, de produits des minéraux non métalliques, de produits du caoutchouc a joué un grand rôle dans ce mouvement de déconcentration²⁶. »

Si l'industrie est fortement concentrée dans la région montréalaise, les services le sont presque autant puisqu'on les retrouve surtout développés dans les villes et tout particulièrement dans celles qui ont une zone d'influence étendue et assurent des fonctions métropolitaines, des fonctions politiques et administratives exceptionnelles ou qui ont un rôle de capitales régionales. Ainsi en 1961, le secteur tertiaire représentait 64,4% des travailleurs actifs

24. Robert Hirsch, *les Origines et la nature des déséquilibres régionaux du Québec*, p. 40.

25. *Atlas du Québec*, t. 4 : *Secteur tertiaire* [sic], Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Bureau de recherches économiques, cartes n^{os} 1, 2, 3 (construction).

26. Jacques Girard, *Géographie de l'industrie manufacturière du Québec* (résumé).



GRAPHIQUE 2 : Les régions administratives du Québec selon le nombre d'employés dans l'industrie manufacturière, 1964.
 SOURCE : Jacques Girard, *Géographie de l'industrie manufacturière du Québec*, Annexe cartographique, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1970, carte n° 23.

des villes²⁷ et plus une région était urbanisée plus elle rassemblait un taux élevé de travailleurs du secteur tertiaire.

Maintenant nous allons voir que des caractères et un dynamisme propres issus de leur histoire, de leur géographie, de leur peuplement et de leurs villes, de leurs structures économiques et du développement d'une conscience d'appartenance permettent de distinguer des régions d'importance inégale.

C. LES RÉGIONS

Un ensemble de caractéristiques donne une certaine unité aux régions et cela d'autant plus qu'elles s'organisent dans la plupart des cas autour d'un pôle urbain majeur²⁸. Une étude du ministère de l'Industrie et du Commerce a d'ailleurs permis d'identifier systématiquement pour l'ensemble du Québec les pôles d'attraction et leur zone d'influence²⁹. Il est résulté de ce travail une division du Québec en dix régions et vingt-cinq sous-régions administratives³⁰. L'immensité du territoire québécois fait que chacune d'entre elles a une superficie plus qu'honorable surtout si on la transpose dans le cadre européen, mais par leur population deux d'entre elles seulement, avec respectivement 3 millions et 1 million d'habitants, feraient bonne figure dans le contexte des régions européennes ; c'est en partie les distances qui les séparent qui peuvent justifier ou expliquer la raison d'être de plusieurs régions québécoises. Ainsi les régions se caractérisent par une certaine homogénéité qui est apparue dans l'étude des différences régionales qui vient d'être faite et la polarisation de leur espace a été prise en considération pour mettre sur pied des régions administratives ou de programmes³¹.

27. *Atlas du Québec, t. 1 : la Population*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Bureau de recherches économiques, carte n° 27.
28. Pour une présentation de chacune des 10 régions québécoises on pourra se reporter à Maurice Saint-Germain, *Structures économiques et développement du Québec, dépendance et dualisme*, thèse de doctorat (sciences économiques), Paris, 1972, p. 72-83.
29. *Les Pôles d'attraction et leurs zones d'influence*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1967, 145 p., 4 cartes.
30. *Division du Québec en 10 régions administratives et 25 sous-régions administratives*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1966, 34 p., 1 carte. Cette division administrative a été entérinée officiellement par l'arrêté en conseil n° 524 du 29 mars 1960. Les 10 régions sont les suivantes : Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke, l'Ontarien (Hull), le Saguenay-Lac-Saint-Jean (Chicoutimi), le Bas-Saint-Laurent-Gaspésie (Rimouski), la région du Nord-Ouest (Rouyn-Noranda), la Côte-Nord (Baie-Comeau et Sept-Îles), le Nouveau-Québec.
31. Jacques R. Boudeville, *les Espaces économiques*, p. 8-18 (voir espace homogène, espace polarisé, espace plan).

De toutes les régions bien peu ont une conscience régionale, une structure économique, un contrôle des centres de décisions, suffisants pour assurer surtout par elles-mêmes leur propre développement. Parmi toutes les régions, celle de Montréal a les dimensions, le pôle urbain, des leviers de commande qui lui donnent cette chance plus qu'à toute autre ; son avenir n'est cependant pas sans problèmes et la concurrence de Toronto lui est redoutable.

En dehors de la région de Montréal, qui se distingue nettement des autres, la région de Québec est de loin celle qui possède les atouts les plus nombreux et un pouvoir de décision assez important ; ensuite viennent les régions de Trois-Rivières et de Sherbrooke assez densément et anciennement peuplées, aux activités économiques diversifiées, mais qui traversent actuellement une période difficile. Ces quatre régions ensemble forment l'espace le plus intégré et aussi le plus urbanisé et le plus industrialisé du Québec ; elles en constituent pour le moment le centre de gravité³². Les autres régions peuvent être encore jugées moins mûres économiquement, leur base économique est plus spécialisée et dépend le plus souvent d'une façon étroite de marchés et de décisions extérieurs pour leur développement.

L'importance d'un pôle urbain majeur et la quantité des fonctions qu'il assume dans la région, le nombre et l'importance des pôles secondaires qui viennent relayer et amplifier cette influence sont des facteurs primordiaux dans le développement régional. Nous allons donc voir maintenant où en est l'urbanisation du Québec, quelle est l'armature urbaine et ce qu'elle représente comme reflet et comme facteur du développement des régions et du Québec tout entier.

II **Urbanisation** **et polarisation de l'espace**

La présence de villes aux dimensions et aux fonctions variées, la manière dont elles polarisent ou s'intègrent à un espace plus ou moins étendu, l'autonomie de leur dynamisme ou leur dépendance à l'égard de villes ou de métropoles plus puissantes vont maintenant retenir notre attention. Ces diverses caractéristiques de l'espace économique donnent une approche du degré de cohérence, de développement et d'autonomie de l'économie québécoise.

32. La carte « Zones d'influence des pôles d'attraction du Québec, 1961-1966 » (présentée dans l'*Annuaire du Québec*, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Bureau de la Statistique, 1966-1967) donne une bonne idée des dimensions de cette zone que l'on pourrait évaluer à 20 000 milles carrés (environ 52 000 km²). L'ensemble de l'espace québécois assez densément occupé ne dépasse pas 40 000 milles carrés (environ 104 000 km²).

A. LA HIÉRARCHIE URBAINE

1. LES APPORTS DE L'ÉCONOMIE GÉOGRAPHIQUE ET URBAINE

Nous allons considérer la hiérarchie urbaine dans son ensemble avant de revenir aux caractères propres de la hiérarchie urbaine québécoise, et enfin aux fonctions particulières d'une ville métropolitaine : Montréal. La hiérarchie urbaine peut signifier « le nombre, la taille et la répartition dans l'espace des villes [approche statique] et, d'autre part, les relations qu'elles entretiennent entre elles et avec leur environnement immédiat [approche dynamique] » et à ce point de vue « la province de Québec offre un exemple de hiérarchie urbaine très particulier ³³ ».

Ces questions auxquelles s'intéresse l'économie urbaine peuvent être abordées selon deux approches ³⁴. Celle qui met l'accent sur la région, les relations inter ou intrarégionales qui modifient la structure économique des centres urbains ; les tableaux à double entrée de Léontief permettant de mesurer ces relations interindustrielles à l'intérieur d'une zone d'influence déterminée. Une seconde approche met l'accent sur l'agglomération elle-même en utilisant comme instrument de recherche « la base économique » ; les activités de base d'une agglomération étant les activités de production destinées aux régions extérieures à l'agglomération à la différence des activités « non basiques » qui consistent dans la production pour la consommation interne de l'agglomération. Les deux approches se rejoignent en partie puisqu'elles tentent toutes deux de déterminer le chiffre de population qui est fonction de l'activité économique prévue.

On pourra rapprocher de cette perspective sur la structuration de l'espace la distinction entre deux effets : l'effet d'agglomération qui rassemble en un lieu des activités complémentaires et l'effet de jonction qui tisse un réseau d'échanges, de flux qui réunissent les unités agglomérées. En tenant compte de ces deux effets on a élaboré ³⁵ un modèle d'analyse de l'espace, fondé sur les lois de la gravitation de Newton reprises par Reilly. Ce modèle tente de quantifier le concept de pôle urbain, de mesurer l'effet d'agglomération qui agrège au centre un arrière-pays rural. Il met ensuite en relation ces poids démogra-

33. Robert Hirsch, *les Origines et la nature des déséquilibres régionaux du Québec*, p. 115.

34. Stanislas Pramanski, *Town Planning Review*, vol. 36, n° 3, octobre 1965 (cité par Serge Timothée, *le Développement urbain*, Québec, Conseil d'orientation économique du Québec, cahier 1/4, février 1968, p. 39).

35. André Chaineau, « Un modèle d'analyse de l'espace économique français. Essai de quantification des concepts d'effets d'agglomérations et d'effets de jonctions », *Revue d'économie politique*, vol. 75, n° 1, 1965, p. 32.

phiques les uns avec les autres et quantifie le concept d'effet de jonction, chaque centre émettant des influences et en recevant des autres.

À cette fin, on effectue d'abord une pondération des masses urbaines qui dépend des facteurs suivants : le pouvoir d'attraction est fonction directe de l'importance de la ville ; l'attraction du noyau est d'autant plus grande que la densité de la région polarisée est forte ; le rayon de la région polarisée est K^2 fois celle du noyau urbain ; l'attraction urbaine est inversement proportionnelle au carré de la distance.

Ensuite sont localisées les masses urbaines et leurs liaisons ; l'importance d'un centre urbain a deux sources : une interne autonome résultant de sa seule masse urbaine, une autre externe, induite, résultant de la part qu'il prend aux échanges extérieurs. Le poids économique d'une ville sera la somme de sa masse et de ses échanges extérieurs. Il restera encore à choisir une unité de distance et les pôles urbains à retenir. On constate que l'effet de jonction est en général plus faible que l'effet d'agglomération et qu'il y a une relation inversement proportionnelle entre eux.

Cette étude a pour but de reconstruire un monde économique fondé sur la loi de la gravitation et de vérifier si cet univers reconstruit artificiellement rend bien compte du cadre géographique réel avec ses pôles et ses flux d'échanges. Sans aller jusqu'à chercher une quantification systématique des effets d'agglomération ou de jonction, ces remarques théoriques devraient permettre de mieux situer certaines caractéristiques retenues pour l'étude ou l'organisation de l'espace québécois. Par ailleurs, en se plaçant du point de vue méthodologique, les types de recherches sur l'urbanisation peuvent se regrouper en deux tendances : celles qui veulent élaborer une classification des fonctions et celles qui veulent classer les centres urbains³⁶.

Pour la classification des fonctions, on range dans cette optique, d'une part, la théorie de la base économique que nous venons de présenter et qui permet davantage une étude monographique qu'une étude comparative vu l'énorme quantité de données qu'il faut manipuler et, d'autre part, la classification fonctionnelle qui consiste à « retenir les villes dont le seuil de population est supérieur à une quantité choisie ; ensuite il faut calculer, pour chacune de ces villes, les pourcentages de population active employés dans les différents secteurs d'activité. L'étape suivante consiste à éliminer dans chacun des secteurs 5% des villes qui possèdent la plus faible valeur : le plus faible pourcentage restant est appelé valeur K de l'industrie. C'est la méthode appelée du coefficient minimum d'emploi³⁷. » Au Québec, une recherche à partir du

36. Serge Timothée, *le Développement urbain*, p. 64.

37. *Ibid.*, p. 65.

recensement de 1951 propose des valeurs de K passant de 28% pour les villes de 10 000 à 25 000 habitants à 56% pour la ville de Montréal³⁸.

Quant à la classification des centres urbains, elle permet de distinguer les travaux qui relèvent d'une approche déductive, de ceux qui se caractérisent par une approche empirique. L'approche déductive décrit la grandeur, le nombre et la distribution des villes « définies comme des places centrales distributrices de biens et de services centraux aux régions environnantes » ; sa formulation mathématique a été effectuée par Beckman et Reilly. Quant aux approches empiriques qui tendent à déterminer la hiérarchie urbaine, elles procèdent à des classifications des centres urbains selon la taille, les fonctions, la zone d'influence ou pratiquent des recherches corrélatives.

Ces rappels théoriques devraient nous permettre de mieux situer la qualité ou les limites des diverses études auxquelles nous allons nous référer pour présenter la hiérarchie urbaine québécoise.

2. CARACTÉRISTIQUES DE LA HIÉRARCHIE URBAINE QUÉBÉCOISE

Le déséquilibre actuel de cette hiérarchie urbaine ne tient pas seulement à l'opposition Montréal-reste de la province, mais surtout à « l'absence de villes moyennes suffisamment peuplées pour équilibrer la croissance de la métropole et surtout exercer de véritables fonctions urbaines vis-à-vis de leurs régions³⁹ ». Cette faiblesse des villes moyennes nous semble d'ailleurs reliée à l'insularité de Montréal dans le territoire québécois, c'est-à-dire à la faible diffusion de la croissance de la ville métropolitaine sur son hinterland le plus immédiat. Cependant en 1966, le Québec apparaît comme fortement urbanisé avec un taux de 78,2%, toujours, selon la définition large du Bureau fédéral de la statistique⁴⁰, mais en dépit de ce taux, l'urbanisation est peu satisfaisante puisque dans trois régions (Bas-Saint-Laurent-Gaspésie, Nord-Ouest, Côte-Nord) on n'a pu trouver de villes suffisamment importantes pour oser les appeler capitales administratives.

38. Louis Trotier, « Some Functional Characteristics of the Main Service Centers of the Province of Québec », *Mélanges géographiques canadiens*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1959 (cité par Serge Timothée, *le Développement urbain*, p. 66).
39. Robert Hirsch, *les Origines et la nature des déséquilibres régionaux du Québec*, p. 115.
40. « Aux recensements de 1961 et 1966, les cités, villes et villages de 1 000 habitants ou plus, constitués ou non, ont été classés comme urbains ; il en a été de même des périphéries urbanisées des zones métropolitaines et autres grandes régions urbaines, ainsi que des périphéries urbanisées de certaines cités plus petites lorsque la cité et sa banlieue totalisaient 10 000 habitants ou plus » (*Annuaire du Canada*, 1969, p. 105).

En 1966, 36 agglomérations dépassaient les 10 000 habitants et 10 seulement les 30 000 habitants, alors qu'on en compte 25 de ce niveau en Ontario. Enfin, l'agglomération de Montréal représente 42,2% de la population de la province. Selon leur niveau dans la hiérarchie urbaine on a établi les distinctions suivantes : 6 centres principaux, 16 centres secondaires, 32 centres tertiaires, 33 centres quaternaires⁴¹.

Si des déséquilibres se manifestent dans la taille et le nombre des villes, leur croissance ne peut non plus être jugée très satisfaisante, seules les villes de plus de 100 000 habitants se sont accrues plus vite que l'ensemble de la province, que ce soit de 1956 à 1966 ou de 1961 à 1966. Mais en fait les croissances des villes sont plus différentes encore les unes des autres et un classement des 15 agglomérations du Québec selon leur taux d'accroissement démographique de 1956 à 1966 montre qu'il n'y a aucun rapport évident entre leur taille et la rapidité de leur rythme de croissance.

L'étude des fonctions industrielles, administratives ou de commerce de gros et de services financiers des 15 plus grandes agglomérations du Québec et de l'Ontario a permis de mieux préciser la hiérarchie urbaine. Le classement selon la fonction industrielle, pourcentage de main-d'œuvre dans l'industrie, fait apparaître en tête de liste une série de villes moyennes bien connues par leurs industries, tandis que les villes les plus importantes n'arrivent que dans les derniers rangs. Le classement selon le pourcentage de main-d'œuvre employée dans l'administration donne une avance considérable aux villes de Hull et de Québec qui sont habitées, dans une proportion importante, soit respectivement 17,4% et 11,6%, par des fonctionnaires fédéraux ou provinciaux. Mais c'est finalement le classement des villes selon le pourcentage de main-d'œuvre employée dans le commerce de gros, les services financiers et les assurances qui révèlent davantage la hiérarchie urbaine. Au total, l'écart entre Montréal et les villes moyennes est le déséquilibre le plus marqué de cette hiérarchie urbaine et marque l'inachèvement du processus de développement du plus grand nombre de ces centres urbains⁴².

D'autres recherches sur le réseau urbain québécois révèlent également les déséquilibres existant entre une très grande agglomération, une ville moyenne, une multitude de petits centres urbains ainsi que la présence de nombreuses villes bipolaires ou polynucléaires. On retiendra la rapidité du rythme d'urbanisation qui a fait passer en 90 ans le taux d'urbanisation de 20% à

41. Laurent Michaud, « Le déséquilibre urbain québécois : quelques suggestions pour une politique de rajustement », *Revue de géographie de Montréal*, vol. 23, n° 2, 1969, p. 115-121.

42. Robert Hirsch, *les Origines et la nature des déséquilibres régionaux du Québec*, p. 115-129.

75% en 1961 et le fait que les villes québécoises ont des traits communs et forment un réseau unifié presque entièrement polarisé sur Montréal ⁴³.

Des observations sur l'organisation urbaine au Québec et en Ontario mettent l'accent sur deux axes d'urbanisation en retenant les villes de plus de 30 000 habitants : un axe de 200 milles de long sur 40 de large dans le sens Montréal-Québec et un axe secondaire de 200 milles de long et moins large dans le sens Hull-Sherbrooke, plus un noyau urbain isolé, Chicoutimi. Dans la période récente 1951-1961, la croissance industrielle aurait joué le rôle moteur dans la croissance urbaine plus forte de l'Ontario, 35,6% au cours de cette période contre 29,7% au Québec ⁴⁴.

De nombreux auteurs ayant souligné la faiblesse des villes secondaires ou moyennes, celles qui peuvent devenir des capitales régionales « points d'ancrage d'un développement régional équilibré ⁴⁵ » il semble important d'accorder une attention particulière à la croissance et aux fonctions de ce type de villes. Certaines études locales ou régionales vont dans ce sens ⁴⁶.

Il y aurait également une distinction à faire entre les villes à fonctions industrielles, cités spécialisées et liées à l'exploitation d'une ressource du sous-sol ou au développement d'une branche industrielle particulière, et les villes à fonction urbaine possédant une pluralité de fonctions, une diversité d'activités (fonctions administratives, culturelles, sanitaires, scolaires, commerciales, industrielles, bancaires, financières). La fonction urbaine comporte un certain rapport entre les catégories socioprofessionnelles présentes dans la ville et un rayonnement de la ville sur un certain territoire ; cette fonction régionale de la ville qui exprime l'ampleur et la qualité des relations villes-campagnes est l'une des fonctions urbaines les plus importantes.

43. Louis Trotier, « Caractères de l'organisation urbaine de la province de Québec », *Revue de géographie de Montréal*, vol. 18, n° 2, 1964, p. 279-285.
44. Paul-Yves Denis, « La présence urbaine au Québec et dans l'Ontario : aspects et tendances de son évolution mis en relief par quelques critères de comparaison », *Revue canadienne de géographie*, vol. 17, n° 1-2, 1963, p. 3-8.
45. Robert Hirsch, *les Origines et la nature des déséquilibres régionaux du Québec*, p. 117.
46. Ainsi Raoul Blanchard avait distingué 3 villes de ce niveau-là, qu'il appelait villes moyennes (entre 50 et 100 000 habitants d'après le recensement de 1956), soit Hull, Sherbrooke et Trois-Rivières, et encore la première n'assumait pas les fonctions correspondant à son importance démographique. Parmi ces villes moyennes, Pierre Cazalis examine l'attraction et le rayonnement de la ville de Sherbrooke comme centre de main-d'œuvre, de commerce régional, de transports, d'éducation, d'information, d'administration et de services financiers. Cf. Raoul Blanchard, *le Canada français, province de Québec*, Montréal, Éditions Arthème Fayard, 1960, p. 264-269 ; Pierre Cazalis, « Sherbrooke : sa place dans la vie de relations des Cantons de l'Est », *Cahiers de géographie de Québec*, 8^e année, n° 16, avril-septembre 1964, p. 165-197.

Une enquête ⁴⁷ a révélé que plus l'influence régionale d'une ville est marquée, en particulier par son attraction sanitaire, scolaire, financière et les migrations quotidiennes de travailleurs, plus son équipement collectif est satisfaisant et de plus le développement de l'influence régionale d'une ville détermine en partie sa structure socioprofessionnelle ; les secteurs commerce, transports, banques, les services divers, les professions libérales y sont spécialement développés. Cette population tertiaire compense la population active industrielle, et les villes à fort indice de rayonnement régional ont des pourcentages de classe ouvrière plus faibles.

Les divers classements effectués pour les villes québécoises selon leur main-d'œuvre dans l'industrie, dans l'administration, dans le commerce de gros et les services financiers confirment dans leurs tendances principales ces dernières observations ⁴⁸. Les villes ayant un rôle de capitales régionales se classent en tête pour les fonctions tertiaires mais viennent en fin de liste pour le pourcentage de main-d'œuvre dans l'industrie. La ville n'atteindrait son équilibre, son épanouissement qu'en établissant des relations avec le monde rural, et le degré de pénétration des campagnes par le phénomène urbain est la condition première de leur progrès.

La hiérarchie urbaine comporte la capitale régionale et un groupe de villes de tailles diverses dont les zones d'influence sont proportionnellement moindres mais qui constituent les premiers échelons ou les relais des relations avec la métropole. De ce point de vue au Québec, Montréal traduit un processus avancé de polarisation de son espace régional puisque six villes de 30 000 habitants chacune ⁴⁹ vivent en relation étroite avec la métropole et multiplient son influence dans la région et dans six directions différentes selon les schémas hexagonaux reflétant le développement urbain le long des principales voies de communication ⁵⁰.

Sans doute Montréal polarise un espace qui dépasse largement sa région immédiate mais la hiérarchisation urbaine y est moins évidente. En dehors de la plaine de Montréal, il est difficile de trouver un processus aussi élaboré de hiérarchisation urbaine dans le reste de la province, sans doute en partie à cause des obstacles qu'imposent les montagnes, les fleuves, les frontières et aussi par suite d'une croissance urbaine inachevée en particulier des petites villes, villes moyennes ou capitales régionales dont les fonctions ne se sont

47. Philippe Pinchemel, « Rappports entre la ville et la campagne », *Revue économique*, numéro spécial, vol. 11, n° 3, mai 1960, p. 337.

48. Robert Hirsch, *les Origines et la nature des déséquilibres régionaux du Québec*, p. 124-129.

49. Les villes de Joliette, Sorel, Saint-Hyacinthe, Saint-Jean, Valleyfield et Saint-Jérôme.

50. René Courtin et Pierre Maillet, *Économie géographique*, Paris, Éditions Dalloz, 1962, p. 139.

pas encore affirmées. Le rôle écrasant de l'agglomération montréalaise dans l'urbanisation du Québec est source de déséquilibres, mais c'est aussi un avantage considérable⁵¹ de bénéficier sur un territoire d'une métropole aussi active, à condition de pouvoir maintenir son dynamisme.

B. LA PRÉSENCE D'UNE MÉTROPOLE : MONTRÉAL

Cette ville a un rôle, des fonctions qui débordent le Québec ; les sièges sociaux montréalais de grandes entreprises commerciales, industrielles, financières ont un pouvoir de décision qui s'étend souvent à l'ensemble du Canada ; la vie culturelle, artistique, les organes d'information, l'activité politique, syndicale, universitaire de Montréal ont de l'influence dans tout le pays. De plus, Montréal a un rayonnement international, soit de façon permanente comme siège d'organismes tels que l'Organisation de l'aviation civile internationale (O. A. C. I.), soit de façon temporaire dans le cadre de colloques, de conférences ou de rencontres internationales telles que l'Exposition universelle de 1967 ou les jeux Olympiques prévus pour 1976.

Une ville de cette importance est un atout essentiel pour le Québec et il est souhaitable de voir son dynamisme se maintenir et même augmenter. Cependant Montréal a des fonctions à assumer dans le territoire qu'elle polarise le plus et on ne peut faire fi dans son développement de l'environnement québécois ; Montréal a aussi des défis majeurs à relever dans l'âpre concurrence que lui livrent les métropoles les plus proches et tout spécialement Toronto.

1. MONTRÉAL, MÉTROPOLE QUÉBÉCOISE

Au point de vue économique, la région métropolitaine de Montréal concentrait en 1966 52,3% du pouvoir d'achat et 53,3% des ventes au détail de tout le Québec ; la valeur de l'industrie manufacturière en représentait 57% et l'on atteint même 67% si l'on y ajoute tous les comtés périphériques dans un rayon de 50 milles. Cette prépondérance ne semble pas connaître d'atténuation notable, du moins dans une première approche. Au point de vue culturel en 1964-1965, 76% des étudiants étaient inscrits dans des institutions montréalaises, mais ce chiffre est sans doute en baisse régulière puisque, en 1966-1967, Montréal retenait 70% des étudiants et que de nouvelles universités ont vu le jour, en 1969-1970, pour la plupart hors de la métropole. Cette concentration des activités est éclairée par une comparaison avec l'Ontario ; Montréal rassemble 41% de l'emploi manufacturier de sa province quand

51. André Raynauld insiste en particulier sur le pouvoir d'innovation qui est une caractéristique des grandes agglomérations, dans *les Orientations du développement économique régional dans la province de Québec*, p. 111.

Toronto ne regroupe que 21% dans la sienne ; au Québec 10 villes totalisent 60% de l'emploi manufacturier de la province, en Ontario il en faut 30 pour atteindre un pourcentage équivalent ⁵².

Montréal apparaît comme une ville primatale, qui entre autres fonctions commande la vie économique du Québec à la limite orientale d'un axe industriel qui s'étend jusqu'à Détroit. Montréal se trouve excentrée par rapport au reste du territoire québécois et en concurrence dans plusieurs domaines avec d'autres métropoles : Toronto, New York, Boston. L'essentiel de sa vie économique échappe à l'influence du groupe majoritaire canadien-français qui y vit et la forte minorité de langue anglaise lui a donné un visage anglo-saxon et des caractéristiques qui constituent un clivage culturel avec le Québec qui l'environne et qu'elle influence ⁵³.

Les deux tiers des activités manufacturières du Québec sont rassemblés sur une surface minime du territoire habité de la province et le mouvement de concentration ne devrait se ralentir qu'avec l'apparition de déséconomies externes. De 1958 à 1967 on a pu noter une baisse sensible de la part des investissements industriels dans l'agglomération de Montréal et une hausse dans le reste de la province, mais il est encore trop tôt pour conclure à un mouvement systématique de déconcentration industrielle ⁵⁴. Examinons maintenant dans un espace économique plus vaste les fonctions assumées par Montréal.

2. MONTRÉAL, MÉTROPOLE CANADIENNE ?

Peut-on considérer la ville de Montréal comme la métropole du Canada ? Dans la plupart des pays urbanisés de plus de 10 millions d'habitants une ville affirme sa primauté, dépasse les autres très nettement, souvent de plusieurs millions d'habitants ; mais on trouve aussi des cas de dualité métropolitaine quand deux villes de taille démographique semblable se partagent les fonctions fondamentales du pays, par exemple, Amsterdam et Rotterdam, Rome et Milan, Madrid et Barcelone, Belgrade et Zagreb, Rio et São Paulo ⁵⁵.

Au Canada nous nous demanderons alors si la dualité métropolitaine Montréal-Toronto ne reflète pas la dualité canadienne ; cela apparaîtrait plus clairement si les Canadiens français avaient eu et avaient aujourd'hui le plein

52. Laurent Michaud, « Le déséquilibre urbain québécois », *l'Actualité économique*, vol. 44, n° 1, avril-juin 1968, p. 128.

53. Laurent Michaud, « Le déséquilibre urbain québécois : quelques suggestions pour une politique de rajustement », *Revue de géographie de Montréal*, vol. 23, n° 2, 1969, p. 115-121.

54. Robert Hirsch, *les Origines et la nature des déséquilibres régionaux du Québec*, p. 111-114.

55. Pierre Dagenais, « La métropole du Canada : Montréal ou Toronto », *Revue de géographie de Montréal*, vol. 23, n° 1, 1969, p. 27-37.

contrôle du développement de Montréal, mais leur contrôle est resté partiel, et souvent même assez restreint ; cependant l'évolution actuelle pourrait tendre à mieux refléter cette dualité au fur et à mesure que la prépondérance affirmée de Toronto vient traduire davantage celle des Canadiens anglais et, au moment même où s'affirme une volonté, plus fortement exprimée par les Canadiens français, de participation et de contrôle de la ville qui est avant tout leur métropole. Dans cette évolution qui avantage de plus en plus Toronto, il faut tenir compte de la poussée continue d'industrialisation et d'urbanisation vers l'Ouest canadien, évolution comparable à celle qui s'est produite aux États-Unis.

Quoi qu'il en soit, les deux métropoles canadiennes poursuivent leur croissance ; de 1956 à 1966, Montréal a gagné 700 000 habitants et Toronto 600 000⁵⁶, mais le taux de croissance de la métropole ontarienne a été plus fort, et par la masse de sa population, l'agglomération de Toronto est en train de dépasser celle de Montréal. Les Torontois et les Montréalais ont un pouvoir d'achat de 13% plus élevé que celui des autres Canadiens. Les deux villes rassemblent 30% des ouvriers du Canada et 36% de sa production manufacturière. Si la Bourse de Montréal contrôlait 86% de toutes les transactions boursières canadiennes en 1925, la situation est bien différente aujourd'hui où la Bourse de Toronto est de loin la plus active ; dans le domaine minier, il existait, dès 1960, 81 sièges de sociétés minières à Toronto pour 3 à Montréal⁵⁷.

Le Canada est un pays bicéphale et la primauté de Montréal résulte essentiellement de sa situation géographique, tandis que celle de Toronto tient davantage à des faits historiques, à des interventions humaines. En repreneant les principales fonctions qu'assument les deux métropoles, on s'aperçoit que du point de vue des fonctions commerciales, Toronto domine par le revenu individuel, le pouvoir d'achat collectif, le volume des ventes au détail et en gros et les transactions bancaires ; Montréal l'emporte dans certains secteurs des transports et par l'activité portuaire.

56. Pierre Dagenais, « La métropole du Canada : Montréal ou Toronto », *Revue de géographie de Montréal*, vol. 23, n° 2, 1969, p. 27-37.

57. Sur 1 681 filiales canadiennes d'entreprises américaines, 632 étaient situées dans la zone métropolitaine de Toronto et 187 dans celle de Montréal. Environ 40 pour cent des filiales installées à Montréal avaient leur siège à New York (75), puis venaient le New Jersey (24), Boston (11), Chicago (11). Pour Toronto les sièges sociaux se répartissaient ainsi : New York (125), Chicago (95), Ohio (55), Los Angeles (21), Détroit (20). Cf. B. Higgins, F. Martin et A. Raynauld, *les Orientations du développement économique régional dans la province de Québec*, p. 137 ; également les résultats d'une étude du Centre de recherches en développement économique de l'Université de Montréal montrent le déclin accéléré de Montréal par rapport à Toronto (1e Devoir, 5 février 1973 : « La ville de Montréal est en perte de vitesse », et 6 février : « L'ancienne métropole devenue satellite financier »).

Pour les fonctions industrielles Montréal vient en tête pour le nombre d'ouvriers et la production de certaines denrées tandis que Toronto l'emporte pour la valeur globale de la production manufacturière. Quant aux fonctions financières et aux centres de décisions, la primauté de Toronto se manifeste à la Bourse de valeurs mobilières, dans l'assurance-vie, les sièges sociaux des grandes entreprises industrielles, les agences de publicité, les grandes maisons d'édition, les sociétés de transport routier, mais la supériorité de Montréal apparaît dans la concentration des sièges sociaux des banques à charte, des organismes internationaux, des transports ferroviaires, aériens et maritimes, ainsi que pour les loisirs et l'équipement touristique. Mais même en quantifiant toutes les données sur les fonctions économiques des deux villes, il serait risqué de vouloir en faire la somme pour établir un ordre global de grandeur⁵⁸.

3. MONTRÉAL, MÉTROPOLE COMMERCIALE FINANCIÈRE ET INDUSTRIELLE DE L'EST CANADIEN

Quelle est l'importance et le rôle de Montréal comme métropole commerciale, financière et industrielle ? Examinons tout d'abord le rôle commercial de la métropole⁵⁹. La métropole peut être considérée comme la ville la plus importante d'une région ou d'un pays sous un rapport déterminé, et dans le domaine commercial Montréal est une métropole à la fois pour le Québec et pour le Canada.

Montréal est un centre de consommation important puisqu'il représente dans le Québec 52,3% du pouvoir d'achat et 53,3% des ventes au détail. Mais sur ces deux aspects Toronto dépasse Montréal du fait d'un revenu de 14,6% supérieur. On trouvera des détails complémentaires dans le tableau VII. Mais il faut remarquer que le pourcentage de ventes au détail que Montréal détient dans l'ensemble de la province ne dépasse que de 1% sa participation au pouvoir d'achat. Il y aurait donc un certain déclin relatif à l'attraction commerciale de la métropole par rapport à 1930 où l'agglomération accueillait 28,5% de la population québécoise mais représentait 56,8% des ventes de la province.

Montréal est aussi un grand centre de commercialisation. En supposant que les décisions émanent principalement des sièges sociaux des entreprises d'une certaine importance et de leurs agences de publicité, on constate que si 45% de la main-d'œuvre québécoise réside dans le Grand-Montréal, les cadres des entreprises manufacturières représentent 63% et les ingénieurs 70% de tous ceux du Québec. Dans l'ensemble du Canada, 25% des sièges sociaux des entreprises de plus de 1 000 employés sont localisés à Montréal contre 34%

58. Pierre Dagenais, « La métropole du Canada : Montréal ou Toronto », *Revue de géographie de Montréal*, vol. 23, n° 1, 1969, p. 27-37.

59. Pierre Lefrançois, « Montréal, métropole commerciale », *l'Actualité économique*, vol. 43, n° 1, avril-juin 1967, p. 106-111.

TABLEAU VII

Montréal métropolitain : centre de consommation (1966)

	valeur absolue	en % du Québec	en % du Canada
population	1 419 000	42,0	12,0
ménages	613 000	47,0	12,0
main-d'œuvre	924 800	45,0	12,4
revenu personnel disponible (en dollars)	4 600 000 000	52,3	13,0
ventes au détail (valeur en dollars) :			
aliments	847 300 000	53,7	15,4
vêtements	158 000 000	48,7	15,6
automobiles et produits meubles et fournitures de maison	457 700 000	46,1	11,0
produits pharmaceutiques	108 600 000	50,0	16,3
produits pharmaceutiques	93 400 000	65,1	15,3
total	2 871 100 000	53,3	13,0

SOURCE : Pierre Lefrançois, « Montréal, métropole commerciale », *l'Actualité économique*, vol. 43, n° 1, avril-juin 1967, p. 107.

à Toronto ; mais Montréal aurait plus d'autonomie de décision puisque 38% de ses entreprises sont des filiales de firmes américaines ou étrangères contre 49% pour Toronto, cependant ce pourcentage ne tient pas compte de l'autonomie que donnerait à Montréal le contrôle des entreprises par la majorité canadienne-française qui peuple la métropole. On trouvera dans le tableau VIII, la place qu'occupe Montréal pour certains secteurs en pourcentage du Québec ou du Canada.

Enfin, il faut souligner le rôle de métropole internationale que joue Montréal comme centre de congrès grâce à son excellent équipement hôtelier, mais aussi comme centre de transports et de communications par son aéroport et son réseau d'autoroutes, enfin en ayant la place Bonaventure comme un des grands centres d'expositions nord-américains.

Montréal est-elle une métropole financière⁶⁰ ? Il paraît bien risqué de parler de Montréal, métropole financière à 400 milles de New York et tout près de Boston et de Toronto. Une ville est un centre financier parce qu'on trouve chez elle des institutions qui recueillent de l'épargne, peu importe la provenance de cette épargne, et si l'on classait toutes les villes canadiennes selon leur pouvoir de décisions financières on aurait une distribution bimodale

60. Paul Dell'Aniello, « Montréal, métropole financière », *l'Actualité économique*, vol. 43, n° 1, avril-juin 1967, p. 112-117.

avec Toronto et Montréal. Ces deux villes ont une importance égale pour les banques, mais plus favorable à Toronto pour l'activité boursière et l'assurance-vie.

Cinq banques à charte sur huit sont montréalaises et atteignent 51% de l'actif total canadien⁶¹ contre 35% de cet actif à Toronto. Les banques mont-

TABLEAU VIII

Importance relative des sièges sociaux montréalais :
secteurs de commercialisation importants

	nombre de sièges sociaux à Montréal	en % du Québec	en % du Canada
<i>entreprises manufacturières :</i>			
500-999 employés	51	70,0	21,8
1 000 employés et plus	53	93,0	25,0
<i>biens de consommation :</i>			
200-999 employés	53	80,2	34,4
1 000 employés et plus	29	96,5	29,9
<i>biens de consommation non durables :</i>			
200-999 employés	27	87,1	34,2
1 000 employés et plus	14	100,0	27,5
<i>produits de l'automobile :</i>			
200-999 employés	0		
1 000 employés et plus	3	100,0	23,0
<i>biens de consommation durables :</i>			
200-999 employés	26	76,5	40,0
1 000 employés et plus	12	92,3	36,3
<i>commerces de détail (ventes annuelles excédant 10 millions de dollars)</i>	9	90,0	16,4
<i>agences de publicité (total) : chiffre d'affaires de 1 million et plus de dollars</i>	5	100,0	15,6
<i>transport ferroviaire, aérien et maritime</i>	5	100,0	62,5
<i>commerces de gros (1961) :</i>			
nombre d'établissements	2 542	44,0	11,0
ventes (en 1 000 dollars)	1 582 000	54,0	14,0

SOURCE : Pierre Lefrançois, « Montréal, métropole commerciale », *l'Actualité économique*, vol. 43, n° 1, avril-juin 1967, p. 110.

61. Parmi ces banques, bien qu'en croissance rapide ces dernières années, les deux banques canadiennes-françaises ne représentaient en 1971 que 7% de l'actif total des banques canadiennes.

réalises ont 49% des succursales de banques de tout le Canada et 73% de toutes les succursales de banques au Québec. Toronto l'emporte nettement par le volume des transactions effectuées par les chambres de compensation, mais malgré cela les banques montréalaises demeurent plus importantes que celles de Toronto puisqu'elles ont 1 947 succursales hors du Québec tandis que les autres banques n'en ont que 314 dans le Québec.

Les deux Bourses montréalaises se situent parmi les Bourses de valeurs mobilières importantes sur le plan international, sans atteindre pour autant le niveau de la Bourse de Toronto. La présence des banques d'épargne et de nombreuses caisses coopératives d'épargne renforce encore la position de Montréal qui demeure plus faible toutefois dans le domaine de l'assurance-vie avec sept sièges sociaux qui représentent 15% de l'assurance-vie au Canada, calculée sur la base des 30 plus grosses sociétés qui atteignent 88% du total de l'assurance en vigueur au pays⁶².

Examinons enfin le rôle et l'importance de Montréal, métropole industrielle⁶³. Dans la région de Montréal, 40% de la population totale est active. Dans la région de Montréal 32% de la main-d'œuvre travaille dans l'industrie, pour 26% dans l'ensemble du Québec et 22% dans l'ensemble du Canada en 1961. L'agglomération de Montréal représentait à cette date 58% de la production manufacturière et 46% du nombre des établissements du Québec. Les industries qui tiennent une large place à Montréal sont celles des aliments et boissons et celles du vêtement, mais la diversité des entreprises demeure très grande.

Par groupe d'industrie, Montréal a une part dans le Québec qui varie entre 12% pour l'industrie du bois et 99,8% dans celle du pétrole et de ses dérivés; les pourcentages sont également très élevés pour le vêtement, les produits métalliques, le matériel de transport, l'imprimerie et les industries connexes. L'activité industrielle dominante se situe dans le domaine de la production de biens de consommation non durables.

La part de la région métropolitaine de Montréal qui atteignait 22% de la production canadienne en 1938, n'en représentait plus que 17% en 1961. De plus la structure de l'industrie de Montréal ne diffère pas beaucoup de celle qui existait en 1938, où l'alimentation, le vêtement et le textile avaient une part prépondérante. Montréal demeure une métropole industrielle mais qui souffre d'un déclin des investissements dans ce secteur.

62. L'étude de Paul Dell'Aniello comporte une série de tableaux présentant l'actif des banques à charte, la répartition des succursales de banques, le volume des chèques tirés sur des comptes individuels échangés aux centres de compensation, le volume des transactions dans les bourses de Montréal, l'importance relative des compagnies d'assurance-vie montréalaises.
63. Denis Germain, « Montréal, métropole industrielle », *l'Actualité économique*, vol. 43, n° 1, avril-juin 1967, p. 117-127.

Au total le rayonnement international de Montréal continue de s'affirmer au moment même où la ville connaît un ralentissement de sa croissance économique. Il semble que cette métropole ait atteint un stade de maturité dans son développement qui correspond peut-être à une redéfinition de ses fonctions face à la concurrence redoutable que lui livre Toronto et à un repli de sa zone de prépondérance incontestée sur le Québec et sur l'Est du Canada.

III **L'infrastructure des transports** **et les flux interurbains** **interrégionaux et internationaux**

Les flux de transports, de communications, leur intensité, leur direction, tissent des réseaux entre les divers centres de population, les divers espaces économiques proches ou lointains et font ressortir l'armature, l'organisation interne d'un territoire. « Les théories dynamiques des fluctuations, de la croissance, les modèles décrivant les phénomènes d'inductions et d'entraînement qui commandent l'accroissement des flux, sont des instruments essentiels de la compréhension des vagues de développements ⁶⁴. » Si telle est l'importance des flux dans le développement, trouve-t-on dans la réalité actuelle et historique une confirmation de la théorie ?

On constate d'abord que la construction d'une infrastructure — canal, route, voie ferrée — matérialise durablement une voie de communication et que l'impossibilité d'équiper également tous les itinéraires, en raison des coûts d'infrastructure, a été un puissant facteur de spécialisation et de hiérarchisation des voies de communication.

Les préoccupations tenant aux relations entre la localisation des courants de circulation et la localisation des forces d'expansion économique sont nées récemment avec les tentatives d'aménagement des territoires et les études d'implantation d'autoroutes et de voies ferrées électrifiées. Les programmes d'équipement des voies de circulation constituent des options fondamentales susceptibles d'affecter durablement le développement des régions et d'infléchir la répartition territoriale de la richesse. À l'heure présente, les axes de communications constituent plus que jamais, des composantes essentielles du développement. Les géographes, les historiens, les sociologues ont montré qu'à chaque époque les grandes voies de circulation influencent les rythmes, l'intensité, la localisation du progrès économique et humain.

64. P. Pottier, « Axes de communications et développement économique », *Revue économique*, vol. 14, n° 1, janvier 1963, p. 58-132.

Rappelons les théories spatiales les plus marquantes. Wicksell vers 1907 prit conscience de l'impulsion et de la propagation : « l'impulsion est donnée par tout événement intervenant dans une firme, une branche ou un secteur de production et modifiant les taux d'expansion de cette firme ou de ce secteur », par exemple une innovation, un investissement, un ralentissement, une contraction ; « les problèmes de la propagation sont ceux de l'étendue et de la direction des répercussions de l'impulsion dans l'environnement de la firme ou de la branche motrice, et dans l'ensemble du système économique ». De son côté, F. Perroux présente la théorie des pôles de croissance et de leur rôle moteur sur leur environnement.

Les axes de communications ont retenu l'attention des théoriciens les plus célèbres de l'espace économique ; Von Thünen réintroduit la voie navigable et ses effets dans une plaine homogène ; Lösch « montre graphiquement comment les lignes de communication d'importance variable relient les centres des territoires en fonction de leur nombre » ; enfin W. Isard reconnaît que l'hypothèse d'un espace homogène est en opposition avec une réalité fortement hétérogène⁶⁵.

Il y a dans l'espace économique réel une hiérarchie, différents degrés de domination entre les points remarquables et les diverses lignes des réseaux de communication. Dans la notion générale de voie de communication se trouvent trois composantes : un itinéraire, une infrastructure, un courant de circulation. L'itinéraire, réalité géographique, zone où il est facile de passer ; un grand itinéraire est généralement une chaîne de sites attractifs et dans les économies développées, une chaîne de localisations et d'agglomérations importantes ; l'infrastructure des grands axes permet l'utilisation des différentes techniques de transport connues à chaque époque ; le courant de circulation, dont l'axe est le substrat, est la manifestation sensible des phénomènes d'échange qui se réalisent entre les régions et agglomérations que l'axe met en question.

L'axe de communication sera considéré d'abord comme agent d'impulsion du développement, qu'il s'agisse d'impulsion due à la création d'une infrastructure nouvelle, à l'abaissement des coûts de transport, à l'expansion autonome de la demande dans les régions de passage. Ainsi ont pu apparaître des cycles Hansen-Isard ou *transport building cycle* d'une durée de 18 ans (aux États-Unis 6 cycles : cycles des canaux début 1830, cycles des chemins de fer 1843-1862-1878, des tramways 1895, de l'automobile 1918). On considérera ensuite l'axe de communication comme un secteur de propagation du développement générant des profits induits, des activités nouvelles et des processus cumulatifs d'expansion. En résumé, il semble justifié de considérer l'axe de

65. P. Pottier, « Axes de communications et développement économique », *Revue économique*, vol. 12, n° 1, janvier 1963, p. 58-132.

communication comme support décisif des mécanismes du développement ; grâce à lui des effets d'entraînement et de rénovation se propagent.

Des axes de circulation aérienne, maritime et fluviale, ferroviaire, routière, auxquels il faut ajouter les oléoducs et gazoducs, ainsi que les flux de communications téléphoniques irriguent les espaces économiques. Nous allons examiner quelques aspects généraux et quelques caractéristiques québécoises de ces différents axes et flux de circulation.

A. LES AXES ET LES FLUX DE CIRCULATION ROUTIÈRE

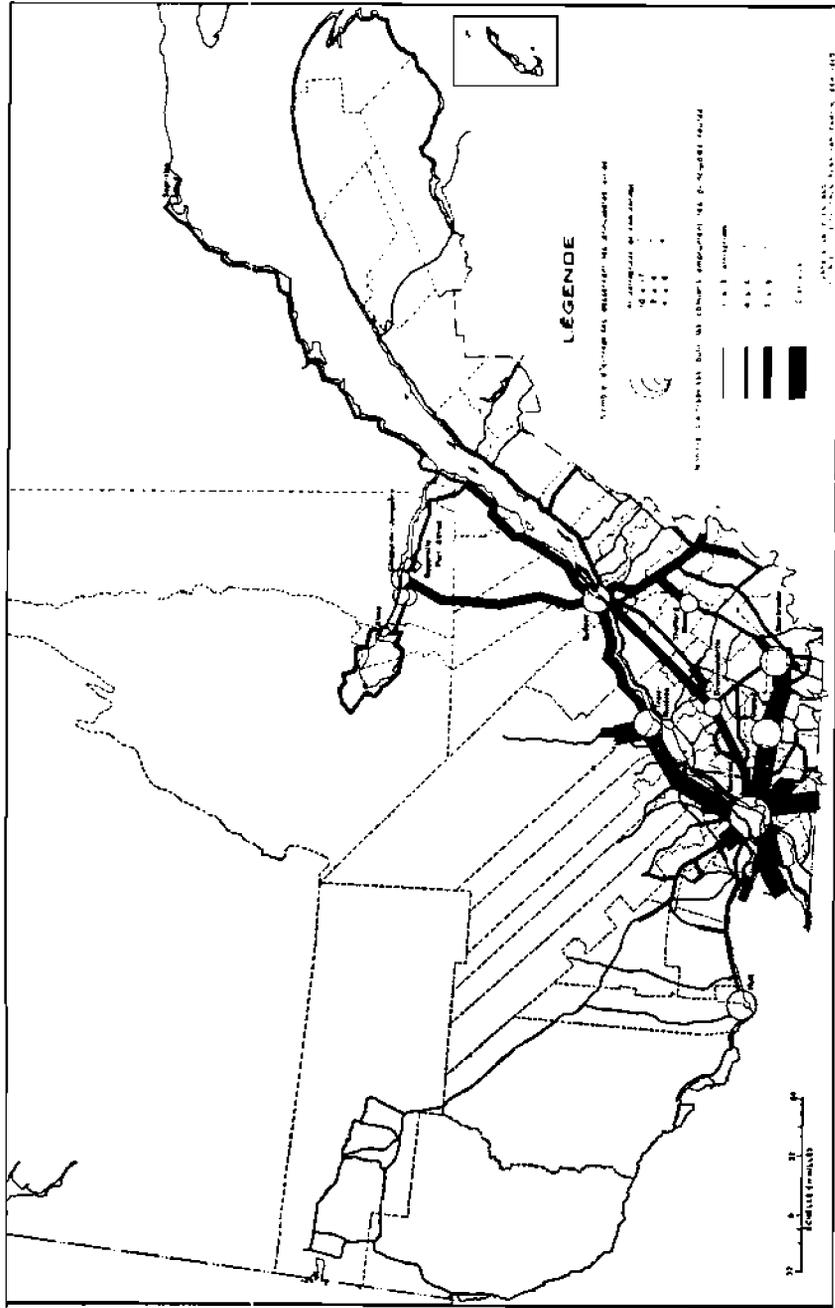
Ils concernent au Québec le plus grand nombre de personnes et un tourage considérable et eroissant. Cette évolution s'est manifestée avec la diffusion de l'automobile eomme bien de consommation de masse et avec la construction des autoroutes. L'autoroute en particulier est un facteur de polarisation, de diminution de la durée du transport et joue uu rôle de fixateur d'activité. Cependant, les transports ont perdu leur rôle privilégié parmi les facteurs de localisation en se situant loin derrière la main-d'œuvre, le bâtiment et le terrain industriel comme facteurs primordiaux⁶⁶.

D'où la faible influence d'un progrès dans les transports, mais un gain même très faible sur les coûts peut jouer un certain rôle en cas de concurrence vive et de possibilités de substitution, ou par les réactions d'ordre psychologique pour les industriels, ou encore dans certaines régions de montagnes par exemple. L'avantage du chemin de fer se manifeste pour les grandes distances, mais sans doute le seuil n'est pas le même en Europe qu'en Amérique où les autobus et les camions parcourent de plus grandes distances.

L'autoroute entraîne une diminution de la durée du transport appréciable pour les marchandises et davantage encore pour les personnes. Pour les marchandises cette diminution de la durée du transport entraîne une commercialisation accélérée des denrées périssables, une diminution des délais de livraison, une augmentation de la vitesse de rotation des stocks et une baisse des valeurs immobilisées en stocks ; pour les personnes, elle facilite les voyages d'affaires.

L'augmentation de la vitesse équivaut à réduire les distances, à élargir les espaces et à simplifier la structuration spatiale : la tendance est à la diminution des pôles et à l'accroissement des sphères d'influence de chacun d'eux et toute amélioration de l'infrastructure routière devrait développer ees aspects, cependant le prix des terrains constitue un frein. Les autoroutes ont entraîné le développement industriel, commercial et urbain à la périphérie des villes. Le

66. Philippe Aydalot, « Le rôle économique des autoroutes », *Revue d'économie politique*, vol. 75, n° 6, novembre-décembre 1965, p. 1215 et suiv.



CARTE 1 : Camionnage. SOURCE : Annuaire du Québec, 1968-1969, p. 673.

développement d'un réseau d'autoroutes et toute amélioration sensible de l'infrastructure routière interviendrait au profit des pôles d'attraction déjà existants, ruinant autour d'eux toute vie autonome dans un rayon de plus en plus large et toute amélioration devrait renforcer la puissance des pôles de croissance d'importance nationale, au détriment des autres.

Les autoroutes constituent aussi un levier du développement régional : la seule décision de créer une autoroute motive des industriels, donne une plus-value aux terrains et l'ouverture des travaux a des effets directs (salaires, matières premières, équipement) et indirects pour la région, tout en lui donnant de meilleures chances pour l'avenir. Enfin les autoroutes fixent les activités ; de cette façon une décentralisation industrielle peut se faire aux dépens de l'autonomie de la région, les services de transports, de commerce et de tourisme peuvent se développer et les courants d'échanges antérieurs se modifier. Cependant on pourrait noter qu'à l'intérieur des grandes agglomérations urbaines les autoroutes n'ont pas résolu les difficultés de circulation et que leur développement inconsidéré entraîne des réactions de plus en plus vives des populations comme cela existe déjà à Montréal et à Toronto.

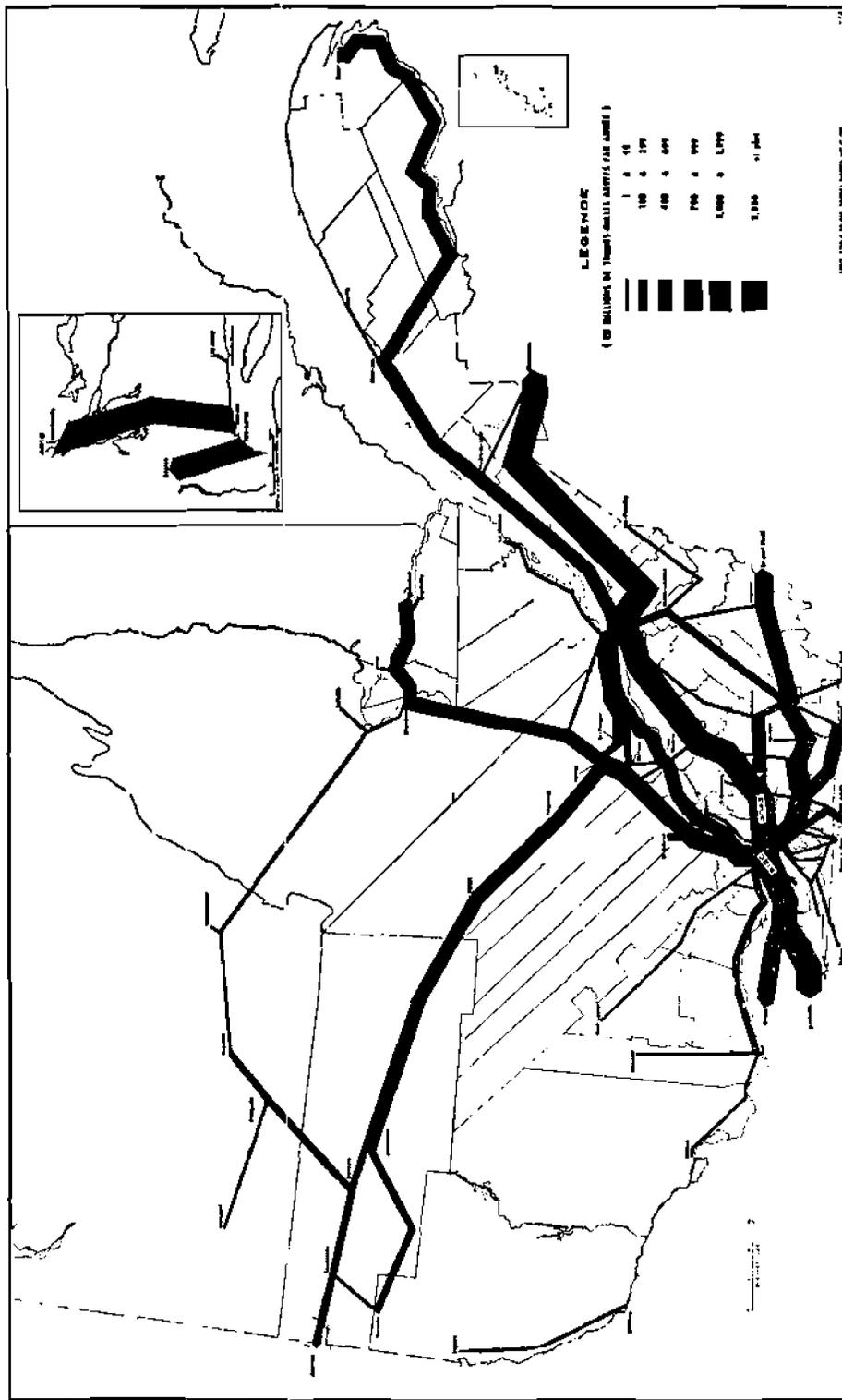
En 1960, une étude⁶⁷ rapportait que d'après l'expérience américaine il fallait une circulation minimum de 5 000 véhicules par jour pour qu'une autoroute soit rentable ; sans doute faut-il une circulation plus importante au Québec du fait du gel, du dégel, de la neige. Un trafic intense doit faciliter l'amortissement par la création de péages⁶⁸.

L'intensité des courants de circulation routière se reflète dans le nombre d'entreprises de transports utilisant les diverses routes du Québec comme on peut le voir sur la carte 1. On remarquera la place privilégiée qu'occupe Montréal et en seconde position Québec ; pour ces deux centres le rayonnement des voies routières s'inscrit dans le cadre hexagonal qui est amorcé pour certains autres centres régionaux et sans doute réalisé depuis avec la construction de nouveaux ponts et de nouvelles autoroutes. Cette carte traduit la polarisation de l'espace sur Montréal et secondairement sur Québec ; elle montre que des relations existent entre tous les centres régionaux mais que l'intégration de certains centres et régions au cœur de la province de Québec aurait besoin d'être renforcée. Enfin, le système routier ne concerne qu'une partie méridionale du territoire québécois malgré certains projets⁶⁹.

67. Gilles Destrochers, « Note sur la tarification des voies de communications routières », *l'Actualité économique*, vol. 36, n° 1, avril-juin 1960, p. 142.

68. Gilles Destrochers, « Anatomie des péages routiers au Québec », *l'Actualité économique*, vol. 41, n° 2, juillet-septembre 1965, p. 316.

69. Michel Brochu, « Étude préliminaire pour l'établissement d'axes routiers au Nouveau-Québec », *l'Actualité économique*, vol. 41, n° 1, avril-juin, 1965, p. 33-48 ; voir aussi Michel Brochu, « Le nouvel axe routier La Sarre-Villebois-Abitibi à la Baie James », *l'Actualité économique*, vol. 45, n° 4, janvier-mars 1970, p. 818-824.



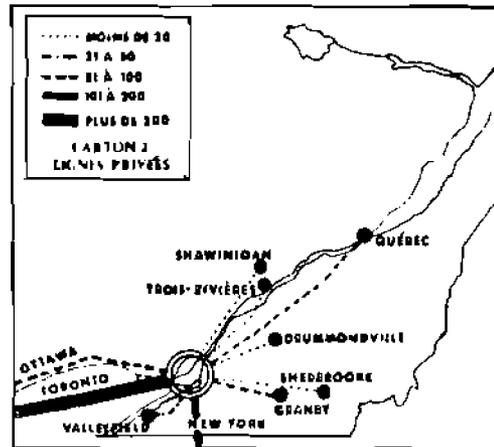
CARTE 2 : Trafic ferroviaire au Québec, 1964-1965. SOURCE : Annuaire du Québec, 1968-1969, p. 687.

B. LES FLUX DE TRANSPORTS FERROVIAIRES

Beaucoup de ces caractéristiques se retrouvent dans les flux de transports de marchandises par chemin de fer qui épousent cependant moins la réalité québécoise que les transports routiers. Les chemins de fer ont été construits dans une optique pancanadienne où le gouvernement fédéral a eu en particulier un poids décisif ; le système routier relève essentiellement du gouvernement provincial et son utilisation dépend avant tout des goûts et des intérêts divers de la population du Québec. Il apparaît également que l'intensité des flux de circulation se poursuit sur des distances beaucoup plus grandes que pour la route ; ainsi les relations sont intenses avec le Sud, l'Est et le Nord de l'Ontario et également avec le Nouveau-Brunswick et avec les États de la Nouvelle-Angleterre, comme on pourra le constater avec la carte 2.

C. LES FLUX TÉLÉPHONIQUES

Les appels téléphoniques interurbains quotidiens traduisent une polarisation considérable sur Montréal, ainsi que l'intensité des relations avec de grands centres extra-québécois en particulier Toronto, New York et Ottawa, ainsi qu'on le constate sur la carte 3.



CARTE 3 : Appels interurbains par jour en avril 1964.
SOURCE : *Annuaire du Québec*, 1966-1967, p. 720.

D. LES GAZODUCS ET OLÉODUCS

Ce mode de transport du gaz naturel et du pétrole a pris une grande importance. Montréal est relié par oléoduc à Portland sur la côte atlantique des États-Unis, où arrivent les pétroles bruts étrangers qui alimentent l'Est du Canada jusqu'à la hauteur de Kingston à environ 100 milles à l'ouest de Montréal, le reste du Canada étant alimenté par du pétrole canadien des Prairies⁷⁰.

E. LES TRANSPORTS MARITIMES ET FLUVIAUX

Ils ont eu de tout temps un rôle primordial dans la vie économique du Québec, et le Saint-Laurent et la voie maritime qui le prolonge sont au cœur de ce trafic qui a entraîné de nombreuses implantations industrielles⁷¹.

Le Saint-Laurent permet aux navires océaniques de pénétrer jusqu'aux Grands Lacs à 2 200 milles à l'intérieur du continent. À cause des écluses trop étroites et des chenaux trop peu profonds, la voie maritime est aujourd'hui dépassée par des navires plus gros (pétroliers, cargos-containers, céréaliers, minéraliers océaniques). Seuls les cargos d'une dizaine de milliers de tonnes et des *lakers* à fond plat pouvant dépasser 20 000 tonnes utilisent la voie maritime jusqu'aux ports de l'estuaire.

Donc malgré ses aménagements, le Saint-Laurent n'est pas un axe homogène de l'Atlantique à Duluth. Souvent il y a rupture de charge et changements de bateaux ; un tiers des 50 millions de tonnes ayant franchi la voie maritime en 1966 ont subi un transbordement dans l'un des ports du Saint-Laurent québécois et les ports en aval de Montréal sont dans une situation privilégiée.

Les activités de transit et les activités industrielles sont-elles à la mesure des avantages apparents de cette position géographique ? Si l'on examine les activités de transport ces ports québécois on constate qu'en 1964, 10 ports avaient un trafic supérieur à un million de tonnes parmi la centaine d'aménagements portuaires existants. Donc au milieu des années 1960 une centaine de millions de tonnes de trafic concernait les ports du Saint-Laurent québécois mais la circulation est ralentie pendant plus de quatre mois et la voie maritime même est fermée de la mi-décembre à la mi-avril.

70. Benoit Brouillette, « L'approvisionnement régional du Canada en combustibles : houille, pétrole, gaz naturel (analyse de courants commerciaux) », *l'Actualité économique*, vol. 36, n° 4, janvier-mars 1961, p. 575-644 ; voir aussi Pierre Mercier, « La politique du pétrole », *Magazine Maclean*, vol. 11, n° 3, mars 1971, p. 32-36.

71. Pierre Cazalis, « Le Saint-Laurent, facteur de localisation industrielle », *Cahiers de géographie de Québec*, 11^e année, n° 23, septembre 1967, p. 127.

Quelles parts occupent le trafic de transit et le trafic industriel? En 1964, 38% des tonnages totaux sont du transit, ces pourcentages sont légèrement inférieurs mais comparables à ceux de Rotterdam et Amsterdam, mais le transit atteint 50 millions de tonnes dans les bouches du Rhin pour 30 millions de tonnes dans celles du Saint-Laurent québécois bien que l'arrière-pays soit 50 fois plus vaste. Cependant le système des Grands Lacs transporte 200 000 millions de tonnes par an et l'arrière-pays du Saint-Laurent représente un marché continental de 70 millions de consommateurs à fort pouvoir d'achat qui ne se tourne vers l'Océan que pour une faible part de ses activités et surtout vers les ports américains de New York, Baltimore, Philadelphie. Finalement, c'est moins du tiers du trafic des 10 principaux ports du Québec qui est relié aux activités industrielles du proche hinterland québécois; les ports les plus reliés à ces activités manufacturières sont ceux de Port-Alfred, de Sorel, de Montréal, de Québec, que l'on peut repérer sur la carte 4.

Le trafic portuaire « industriel » a-t-il l'importance que laissent présager les activités manufacturières de l'hinterland? Il semble bien que non puisque 96,1% des établissements et 87% des salariés du secteur secondaire n'ont aucun lien direct avec la voie fluviale et que « porte d'entrée ou transit à demi inutilisé d'un immense bassin industriel essentiellement continental, le Saint-Laurent apparaît donc comme un facteur sous-utilisé de localisation industrielle, bien qu'il effectue pour le compte de manufactures voisines un trafic annuel de l'ordre de 22 millions de tonnes ⁷² ».

Cette sous-utilisation du fleuve aurait pour cause le climat qui paralyse la navigation pendant quatre mois sur la voie maritime, mais pourtant le même hiver n'a pas freiné le développement industriel lié au transport par eau sur les Grands Lacs (sidérurgie, métallurgie lourde). Une autre cause pourrait être l'exiguïté du proche hinterland mais elle est compensée par le transit pour le Canada central. À vrai dire, « la sous-utilisation industrielle du fleuve reflète les caractéristiques fondamentales de la structure économique québécoise : absence d'industries lourdes et exiguïté du marché de consommation ⁷³ »; la solution pourrait venir du développement des industries d'équipement et d'une métallurgie lourde intégrée.

La mise en service dès 1959 de la voie maritime du Saint-Laurent dont la construction avait été décidée en 1951 a fortement renforcé le courant de circulation maritime et fluviale du Saint-Laurent québécois. Le passage du vieux système de caiaux de 1904 à la voie maritime actuelle a fait passer le trafic d'une dizaine de millions de tonnes en 1958 à environ 50 millions

72. Pierre Cazalis, « Le Saint-Laurent, facteur de localisation industrielle », *Cahier de géographie*, 11^e année, n^o 3, septembre 1967, p. 327.

73. *Ibid.*

de tonnes en 1966 où ont été rejointes les prévisions de 1958⁷⁴. Au Québec, la voie maritime a fait naître les ports de Sept-Îles, de Port-Cartier et de Pointe-Noire, tout en entraînant des aménagements nouveaux à Montréal, Québec⁷⁵ et Baie-Comeau⁷⁶.

Le développement de la navigation d'hiver sur le Saint-Laurent a également apporté depuis quelques années un nouvel essor au trafic. La navigation d'hiver pourrait aussi s'ouvrir aux ports du Saguenay. Il y aurait enfin de grandes possibilités de navigation pendant l'été et l'automne dans les baies de James et d'Hudson (durée prévue 15 juillet - 30 novembre)⁷⁷.

F. LES COURANTS DE CIRCULATION AÉRIENNE

À l'intérieur du territoire québécois ces flux confirment certains axes de circulation, tels que la vallée du Saint-Laurent, qui étaient apparus de manière assez nette pour la circulation routière, ferroviaire et fluviale. Montréal est la plaque tournante du trafic aérien intérieur au Québec ; les centres

74. Le déficit des premières années a fait proposer des hausses de tarifs : l'allongement de la période d'amortissement du capital portée de 50 à 75 ans a également été envisagée. Gilles Desrochers avait souhaité que soit au moins satisfait le critère de rentabilité sociale. Le taux de rentabilité sociale correspondant au rapport entre les bénéfices nets que procurera à la société l'entreprise projetée et les coûts de l'entreprise ; si ce taux est supérieur au taux d'intérêt courant, disons sur les obligations gouvernementales, l'entreprise est jugée socialement rentable (cf. Gilles Desrochers, « La rentabilité de la voie maritime du Saint-Laurent », *l'Actualité économique*, vol. 37, n° 2, juillet-septembre 1961, p. 357).
75. L'aménagement de la voie maritime et la navigation d'hiver ainsi que d'autres mesures telles que la construction de silos et de raffineries, l'aménagement des battures de Beauport, l'installation d'un terminus de cargos-containers ont apporté un nouvel essor au port de Québec. En 1967, par rapport à 1959, année d'ouverture de la voie maritime du Saint-Laurent, le trafic a augmenté de 65% à Québec pour 3,6% à Montréal. Le port peut accueillir des navires de 120 000 tonnes et si l'on draguait une passe de 11 milles de long, il pourrait accueillir des super-pétroliers de 250 000 tonnes en 1969. Près de la moitié du trafic a une fonction internationale (cf. Gilberte Leclerc, « Le port de Québec », in *Annuaire du Québec*, 1970, p. 612-637). En 1972, le tonnage enregistré au port de Québec atteint 16 millions de tonnes, contre 21 millions de tonnes pour le port de Montréal.
76. Pierre Camu, « La voie maritime du Saint-Laurent », *Forces*, n° 2, printemps-été 1967, p. 5-18.
77. Michel Brochu, « Les grands objectifs de la navigation d'hiver au Québec », *l'Actualité économique*, vol. 43, n° 2, juillet-septembre 1967, p. 350. Les Québécois ont ouvert la navigation d'hiver avec des océaniques dont le premier atteindra Québec en février 1959, en 1960, c'est Trois-Rivières, et en 1963 Montréal qui sont rejoints à leur tour et de la même façon en plein hiver. Depuis, le nombre de navires et le tonnage transporté durant les trois mois d'hiver n'ont cessé d'augmenter. Pendant l'hiver 1967, c'était 409 000 tonnes à Québec, 25 000 tonnes à Trois-Rivières, 1 896 000 tonnes à Montréal. Seule l'insuffisance des brise-glaces aurait ralenti l'accroissement du trafic.

urbains périphériques mal desservis par la route ou le rail reprennent de l'importance sur la carte du trafic aérien et les régions éloignées se retrouvent plus intégrées par le transport aérien au reste du territoire que les régions trop proches de Montréal et de Québec qui sont peu ou pas concernées par ce mode de transport. La carte 5 permet de se rendre compte de ces flux de circulation aérienne.

L'aéroport de Montréal occupe une place essentielle dans l'ensemble du Canada et se caractérise aussi par l'abondance de ses relations internationales. En 1966, le trafic à l'intérieur du Canada concernait 51,4% des passagers et 18,1% du trafic allait vers les États-Unis et 30,5% concernait le trafic transatlantique. La moitié du fret concernait le Canada. En 1965, plus de la moitié du trafic passager allait ou venait de Toronto (plus de 30 vols quotidiens)⁷⁸. Mais il faut noter que beaucoup de vols Montréal-Toronto sont encore des vols maintenus par le gouvernement qui n'a pas voulu accorder de vols directs transatlantiques en trop grand nombre vers Toronto ; cette mesure freine provisoirement le déclin relatif de l'aéroport de Montréal par rapport à celui de Toronto auquel, il y a quelques années, il disputait encore la première place au Canada. En 1963, les statistiques de l'O.A.C.I. classaient Montréal au 19^e rang mondial pour le mouvement d'avions et au 17^e rang pour le trafic des passagers.

Les différents modes de transports terrestres, fluviaux, maritimes et aériens utilisés aujourd'hui permettent de tisser des échanges entre les villes, entre les régions, échanges dont l'intensité et la direction se reflètent dans des réseaux de circulation qu'ils constituent. Au Québec, l'étude de ces réseaux a révélé pour les différentes villes et régions, et les cartes en témoignent éloquentement, une intégration inégale des régions avec le centre de gravité économique, Montréal, ou le centre politico-administratif, Québec, en même temps qu'une prédominance marquée de Montréal dans tous les réseaux de flux.

Au terme de cette présentation des caractéristiques majeures de l'espace économique québécois nous pouvons remarquer qu'il existe tout d'abord des différences considérables entre la région de Montréal et l'ensemble des autres régions du Québec. Ces différences se manifestent dans la masse de la population, dans le niveau des revenus, de l'emploi, de l'instruction, et dans la production de biens et de services ; autant de domaines où la région de Mont-

78. Robert Garry, « L'aéroport international de Montréal », *Revue de géographie de Montréal*, vol. 21, n° 1, 1967, p. 81-109. L'aéroport international de Montréal-Dorval a commencé à fonctionner en 1941 et la nouvelle aérogare a été construite en 1960. Prévu pour 4 millions de passagers en 1970, l'aéroport avait déjà atteint ce chiffre en 1966, alors qu'il ne recevait que 600 000 passagers en 1952. En 1971 a commencé la construction du nouvel aéroport international de Montréal à Sainte-Scholastique

réel a un avantage tel qu'il est permis de considérer, en systématisant à peine, l'existence de deux types d'espaces économiques, l'un fortement urbanisé, industrialisé, irrigué de flux intenses et intégré à l'économie nord-américaine ; l'autre peu polarisé, à faible densité industrielle et urbaine et peu lié au complexe économique environnant. De plus, quelques régions du Québec, plus périphériques du fait de la distance et de l'insuffisance des moyens de communication, ne s'articulent pas au groupe des régions centrales.

Hors de Montréal les centres urbains sont peu importants, à l'exception de Québec, et manquent de dynamisme ; leur dépendance l'emporte sur leurs forces autonomes. Le Québec connaît à la fois une très forte concentration des activités à Montréal et une diffusion relativement faible de la croissance de la métropole.

En fait, l'organisation de l'espace québécois est à l'image de la structure économique et des blocages socio-culturels que connaît son développement. La région « riche », celle de Montréal, est celle qui rassemble le plus grand nombre d'entreprises modernes technologiquement avancées, les régions « pauvres », soit le reste du Québec, concentrent surtout des entreprises traditionnelles technologiquement dépassées ; la relation est évidente entre le dualisme technologique et le dualisme territorial ⁷⁹. Par ailleurs, le secteur moderne est contrôlé en grande partie par des « étrangers » quand le secteur traditionnel est surtout aux mains des Canadiens français, ce qui peut expliquer pour une bonne part pourquoi Montréal rayonne si peu à l'intérieur du Québec, puisqu'il s'agit de deux ensembles socio-économiques distincts qui se reflètent au niveau territorial ; les entreprises anglophones sont principalement « exportatrices » et s'adressent à un vaste marché quand les entreprises francophones se limitent au marché local.

La barrière culturelle et linguistique, la réalité québécoise, se traduisent dans la structure et dans l'espace économique. On peut parler alors de « contraste », de « coupure », de « conflit permanent et universel entre un pôle de développement comme Montréal et l'hinterland québécois » qui débouche sur un affrontement des deux groupes linguistiques et culturels.

Ce dualisme territorial se double d'une dépendance de la presque totalité de l'espace économique québécois puisque tout en reconnaissant sa fragilité on peut considérer Montréal comme le « seul foyer autonome de dynamisme au Québec ⁸⁰ » ; la direction et l'intensité des flux autant que les nombreux avantages de Montréal sur les autres régions en témoignent. Mais en même temps le dynamisme économique de Montréal échappe en grande partie aux

79. B. Higgins, F. Martin et A. Raynaud, *Les Orientations du développement économique régional dans la province de Québec*, p. 101.

80. *Ibid.*, p. 147.

Canadiens français ; ce centre « autonome » de développement n'est pas celui de leur autonomie, de leur participation, de leur développement.

Dans sa structure actuelle, l'espace reflète au Québec deux croissances économiques parallèles dont l'une a son autonomie et l'autre connaît la dépendance ; l'intégration ou l'articulation accrue des deux ensembles sans modification de la structure globale donne alors toutes raisons de craindre pour l'ensemble le plus faible qui a davantage besoin d'interventions, de leviers ou de structures d'appui que du laisser faire du libéralisme économique pour stimuler son propre développement. L'analyse des structures de la production et des échanges intérieurs du Québec va permettre de mieux se rendre compte des déséquilibres majeurs et de la dépendance dans l'économie québécoise.

**Effets de domination
dans la production
et les échanges intérieurs**

L'analyse des structures de la production et des principales relations qui s'établissent à l'intérieur de l'économie du Québec met en valeur l'importance de la dépendance et du dualisme qui la caractérise. Nous allons examiner les grands secteurs d'activité, les facteurs de production, ainsi que le fonctionnement du système économique, ses centres de décision, ses impulsions et ses régulations¹. Nous allons voir également selon quels rythmes fonctionne cette économie et combien ces rythmes, cette conjoncture, dépendent des structures.

À propos des centres de décisions, des investissements, du marché des biens de consommation, on se demandera quelle part les Canadiens français prennent à leur propre développement économique. On verra également quelles sont les structures de financement de la consommation et des investissements. Dans l'ensemble de ces régulations de l'activité économique, on relèvera ce qu'elles ont de spécifiquement québécois, ainsi que dans les rythmes de la conjoncture. On se demandera si les problèmes économiques primordiaux au Québec ne seraient pas la dépendance à l'égard de l'extérieur et « l'articulation entre le secteur étranger et le secteur autochtone afin de faire participer ce dernier aux courants de l'économie moderne² ».

1. Henri Bartoli, *Systèmes et structures économiques*, cours polycopié, licence 4^e année, Paris, Cité du droit, 1965-1966, p. 333 et suiv.
2. « L'économie du Québec a grandi à peu près au hasard de l'initiative de la libre-entreprise qui dépendait en très grande partie de centres de décisions situés hors du Québec et mis en fonction d'intérêts étrangers plutôt que des exigences du développement interne. Pendant ce temps, le secteur économique issu du milieu s'est le plus souvent confiné aux petites et aux moyennes entreprises, surtout du type familial et artisanal, et est à l'écart des sources de financement comme des progrès techniques et administratifs indispensables à l'organisation de la production, à l'accroissement de la productivité et à la conquête des marchés. » (Robert Bourassa, « Instruments de libération », *Maintenant*, vol. 6, n^o 8, septembre 1967, p. 262).

Les pages qui suivent cherchent à répondre à ces interrogations sur le degré d'autonomie des centres de décisions, la participation canadienne-française et le dualisme de l'économie québécoise. Nous aborderons successivement la présentation des grands secteurs d'activités économiques, des facteurs de production, du marché des biens de consommation, des investissements et de la conjoncture.

I **Les grands secteurs d'activité économique**

Au cours des dernières années, un effort considérable d'enquêtes et de recherches a permis d'établir pour le Québec des tableaux d'échanges interindustriels, de calculer les principaux agrégats de la comptabilité nationale et d'affiner les données statistiques sur chacune des branches de la production.

La comptabilité nationale du Québec, encore insuffisamment élaborée, permet cependant de connaître les principaux agrégats et leurs composantes dont les définitions sont calquées sur celles de la comptabilité nationale canadienne, elle-même construite selon le type normalisé utilisé par les Nations unies. Par diverses études réalisées, en particulier par le Bureau fédéral de la statistique et par le Bureau de la statistique du Québec, nous connaissons l'importance des différents secteurs d'activités mesurés par le nombre d'employés ou par la valeur ajoutée. Il existe également au Québec depuis quelques années déjà des tableaux d'échanges interindustriels. Ces tableaux offrent un cadre d'analyse et de prévision économique des échanges internes et externes.

On peut distinguer deux réalisations majeures en matière de tableaux d'échanges interindustriels de l'économie québécoise. Tout d'abord celui réalisé par André Raynauld il y a une douzaine d'années à partir de données de 1949³. Ce tableau s'inspire de ce qui avait préalablement été établi pour l'ensemble du Canada⁴, mais pour la première fois au Québec une aussi grande quantité de données étaient rassemblées dans le cadre d'un tableau provincial. Sur des données plus récentes et avec une méthode plus élaborée et plus originale a été construit un second ensemble de tableaux interindustriels pour l'analyse et la prévision qui ont été appelés « système de comp- »

3. André Raynauld, *Croissance et structures économiques de la province de Québec*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1961 (voir surtout p. 113-164).
4. *Inter-industry Flow of Goods and Services*, Ottawa, Bureau fédéral de la statistique, document de référence n° 72.

bilité économique du Québec⁵ ». Ce système se présente comme un tableau de flux échangés entre secteurs. Il se veut une image détaillée, cohérente et complète de l'économie du Québec à une époque donnée, même si son utilisation requiert d'autres instruments tels que prévisions démographiques, modèles économétriques de la consommation des ménages, étude de la capacité de production, comptabilité économique traditionnelle⁶. Plus récemment encore a été mis au point un tableau d'échanges interindustriels pour l'une des régions du Québec, celle des Cantons de l'Est⁷.

Après cette brève prise de connaissance des instruments d'analyse et de prévision élaborés au Québec, voyons comment se présentent ses grands secteurs d'activités. Examinons tout d'abord la part occupée par les diverses branches à partir de leur valeur ajoutée telle que le révèle l'évaluation du produit intérieur brut du Québec. Ces données sont présentées dans les *Tableaux types des comptes économiques du Québec*⁸ et dans l'étude intitulée *Horizon 1980*⁹. Nous nous référons, mais leurs différences sont légères, surtout à cette dernière étude qui présente des données plus détaillées¹⁰.

Nous allons donc maintenant envisager l'apport de la valeur ajoutée de chaque secteur à la valeur de production d'ensemble du Québec. Nous disposons¹¹ pour 15 secteurs d'activités économiques de 1946 à 1968 des statistiques de la valeur ajoutée dans chacun de ces secteurs. Ainsi en 1968 le P. I. B. au coût des facteurs s'établissait pour l'ensemble du Québec à 16,254

5. *Le Système de comptabilité économique du Québec*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Bureau de recherches économiques, et Université Laval, Laboratoire d'économétrie, vol. 1 : *Rapport intérimaire sur le système de comptabilité économique du Québec : le système et son fonctionnement*, juillet 1971, 93 p. ; vol. 2 : *Méthodes statistiques* ; vol. 3 : *les Utilisations*, février 1970 ; vol. 4 : *Résultats analytiques*, 1970.
6. Roland Jouandier-Bernadat, « Les études de comptabilité régionale au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 43, n° 4, janvier-mars 1968, p. 748-762 ; voir également Claude Autin, « Introduction sommaire au système de comptabilité économique du Québec », *l'Actualité économique*, vol. 48, n° 2, juillet-septembre 1972, p. 296-307.
7. Tae-Ho Yoo, *la Structure économique des Cantons de l'Est. Analyse interindustrielle*, Université de Sherbrooke, collection du Département d'économie, 1971, p. 135.
8. *Tableaux types des comptes économiques du Québec. Revenus et dépenses, 1946-1969*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, mars 1970, 64 p.
9. Gilles Lebel, *Horizon 1980. Une étude sur l'évolution de l'économie du Québec de 1946 à 1968 et sur ses perspectives d'avenir*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1970, 263 p.
10. De nombreux tableaux concernant les secteurs d'activités économiques du Québec sont également inclus dans le rapport de Higgins, Martin et Raynauld, *les Orientations du développement économique régional dans la province de Québec*, Ottawa, Ministère de l'Expansion économique régionale, 21 février 1970, 156 p., et appendice statistique.
11. *Tableaux types des comptes économiques du Québec. Revenus et dépenses, 1946-1969*, p. 40-41.

TABLEAU IX

Répartition sectorielle de la valeur de production ^a
et de l'emploi (Québec, 1946-1966)

	valeur de production %		emploi %	
	1946	1966	1946	1966
agriculture	6,9	2,4	20,1	5,3
forêt	3,6	1,3	4,4	1,4
pêche et piégeage	0,3	0,1	0,7	0,2
mines, carrières et puits de pétrole	2,6	2,9	1,5	1,5
fabrication	33,9	29,2	26,6	24,7
aliments et boissons	4,0	4,0	2,5	2,8
tabac	0,9	0,7	0,7	0,3
caoutchouc	0,5	0,4	0,4	0,4
cuir	1,2	0,6	1,6	0,8
textile	2,9	2,0	2,8	2,2
bonneterie	0,7	0,5	0,8	0,7
vêtement	3,8	2,1	4,0	3,4
bois	1,5	0,8	1,5	0,9
meuble et articles d'ameublement	0,6	0,7	0,6	0,8
papier et produits connexes	4,7	3,2	2,2	2,1
imprimerie, édition et produits connexes	1,2	1,4	0,9	1,1
produits métalliques regroupés ^b	4,7	4,9	3,3	3,6
matériel de transport	2,4	1,8	2,4	1,4
appareil et matériel électriques	1,0	1,8	1,0	1,4
produits minéraux non métalliques	0,8	1,1	0,5	0,7
dérivés du pétrole et du charbon	0,3	0,4	0,1	0,1
produits chimiques	2,2	2,0	1,0	1,2
manufactures diverses	0,6	0,9	0,2	0,5
construction	4,0	6,1	4,2	5,9
électricité, gaz et eau	7,5	5,6	5,3	4,2
transports	0,3	0,3	0,2	0,3
entreposage	1,4	2,5	1,0	1,6
communications	2,6	3,5	0,8	1,3
commerce de gros	4,2	6,0	3,1	5,6
commerce de détail	8,9	8,4	7,2	11,6
finances, assurances et immeuble	8,3	10,1	2,9	4,1
administration publique	3,4	5,5	5,9	9,0
services	12,1	16,2	16,1	23,3
total économie	100,0	100,0	100,0	100,0

^a En termes de produit intérieur brut (P. I. B.).

^b Comprend métal primaire, produits métalliques (à l'exclusion des machines et du matériel de transport), machinerie (sauf le matériel électrique).

SOURCE : Gilles Lebel, *Horizon* 1980, p. 161, tableau 8-1.

millions de dollars ; la valeur ajoutée par le secteur primaire étant de 5,7% de l'ensemble, le secteur secondaire représentant 33,6% et le secteur tertiaire atteignant 60,7% de la valeur ajoutée totale.

En repartant des données élaborées par le ministère québécois de l'Industrie et du Commerce, nous avons une connaissance de la valeur produite et de l'emploi à l'intérieur de chaque secteur ou branche d'activité. La valeur de la production réalisée par le secteur primaire est passée en 20 ans de 13,4 à 6,7% de l'ensemble de la production, celle du secondaire de 41,2% à 38,8 et celle du tertiaire de 41,2 à 54,6%.

Dans ce même temps, soit de 1946 à 1966, l'emploi dans le primaire passait de 26,8% à 8,4% de l'ensemble, dans le secondaire de 36% à 31,9%, dans le tertiaire de 37,2% à 59,7%. On remarque par ailleurs que le secteur des activités secondaires est celui qui conserve la plus haute productivité de ses travailleurs. Il est intéressant d'analyser l'évolution de cette tendance générale au sein d'une trentaine de secteurs d'activité, ainsi que nous le présente le tableau IX.

A. UN SECTEUR PRIMAIRE RESTREINT

Dans l'ensemble du secteur primaire, le progrès technique est considérable depuis une vingtaine d'années et la population active de ce secteur ne représente en 1966 qu'un tiers de la part qu'elle occupait en 1946 dans la population active totale, tandis que la valeur de la production doublait. Les transformations sont particulièrement fortes dans l'agriculture où la main-d'œuvre totale est presque trois fois moins importante en 1966 qu'en 1946 et où la production en valeur a augmenté de près de 50 pour cent. L'agriculture québécoise, malgré ces changements, demeure conservatrice, à base d'exploitations familiales, de culture intensive et le plus souvent la polyculture l'emporte sur la monoculture. Malgré les hausses de production, les importations alimentaires augmentent considérablement et représentent près de 30% de la consommation humaine totale. Même si la dimension moyenne des exploitations agricoles reste inférieure à celle des provinces canadiennes les plus productives, on n'en constate pas moins un agrandissement de la dimension moyenne des fermes.

Le progrès technique a également pénétré très fort l'industrie forestière qui emploie trois fois moins d'hommes en 1966. La pêche a conservé une certaine stabilité, on peut noter une modernisation de la flotte dans les toutes dernières années. Les mines ont connu une expansion continue, la valeur de la production y a progressé au rythme de 9,7% par an sans que la part de ce secteur ne change sensiblement dans l'ensemble des activités. Le dégonflement du secteur primaire donne une idée de l'importance de l'exode rural.

B. UN SECTEUR SECONDAIRE FAIBLE ET DÉSÉQUILBRÉ

La valeur de la production du secteur secondaire s'est accrue de 300% pour la période de 1946-1965, soit 7,5% par année¹² mais l'emploi a vu sa part relative diminuer légèrement dans le même temps malgré une augmentation absolue de 35% soit 1,5% par an. On remarque en même temps une corrélation très élevée entre le taux de croissance du produit intérieur brut et le taux de croissance de la production manufacturière.

L'accroissement total de l'emploi dans l'économie québécoise pour la période retenue a été de 1,8% par an, la moyenne de l'accroissement total du secteur manufacturier a été de 1,5% par an. Voici dans le tableau X comment se situent les 18 branches d'industries du Québec.

TABLEAU X
Variations de l'emploi selon les branches industrielles
(Québec, 1946-1965)

nombre de branches	branches industrielles	taux de variation annuelle de l'emploi	variation de la part relative dans l'emploi total du secteur manufacturier
	construction	4,4	+2,0
	produits minéraux non métalliques	3,9	+0,3
	appareils électriques	3,8	+0,4
	meubles	3,1	+0,2
9	produits chimiques	3,1	+0,3
	imprimerie, édition	3,0	+0,2
	aliments et boissons	2,6	-1,4
	pétrochimie carbochimie	2,5	0,0
	produits métalliques	2,4	+0,3
2	caoutchouc	1,8	0,0
	papier	1,6	-0,1
	vêtements	1,4	-0,4
4	textiles	1,1	-0,4
	bonneterie	1,1	-0,1
	bois	0,8	-0,3
	matériel de transport	-0,7	-1,1
3	tabac	-1,2	-0,3
	cuir	-1,5	-0,7

SOURCE : Gilles Lebel, *Horizon* 1980, p. 161 et 184.

12. Gilles Lebel, *Horizon* 1980, p. 172, graphiques 8-1 et 8-2. Dans le rapport de Higgins, Martin et Raynauld, le tableau 2-0 montre que le secteur secondaire (fabrication plus construction) au cours de la période 1946-1966 a connu son maximum en valeur en 1952-1953 avec 42,1% du P. I. B. C. F. et son minimum en 1966 avec 36,3% du P. I. B.

Au Québec, 15 branches sur 18 ont connu des hausses absolues de l'emploi, mais seulement 7 ont augmenté leur taux dans l'emploi total du secteur manufacturier. La moitié des branches ont eu un taux de croissance annuelle qui dépassait la moyenne atteinte par l'ensemble de l'économie, soit 1,8% et 11 d'entre elles dépassaient la moyenne atteinte par l'ensemble du secteur manufacturier, soit 1,5% par an. Trois branches ont connu un déclin marqué — celles du matériel de transport, du tabac et du cuir — qui se reflète autant dans leur taux négatif de variation annuelle que dans la diminution de leur part dans l'emploi total du secteur manufacturier au cours de la période 1946-1965.

Si l'on suit l'évolution de la valeur de la production du secteur secondaire on remarque que depuis 1946, c'est la production de biens non durables

TABLEAU XI
Répartition de l'emploi du secteur manufacturier
(Québec - Ontario - Canada, 1966)

secteur	Québec	Ontario	Canada
bois	3,8	2,3	5,6
meuble	3,2	2,5	2,6
produits métalliques regroupés ^a	15,0	24,8	20,2
matériel de transport	5,9	12,0	8,9
appareils et matériel électriques	6,8	10,1	7,6
produits minéraux non métalliques	3,0	3,2	3,2
manufactures diverses	3,6	5,3	4,1
biens durables	41,1	60,2	32,2
aliments et boissons	11,6	11,1	13,8
tabac	1,3	0,4	0,6
caoutchouc	1,5	2,3	1,7
cuir	3,1	1,8	2,0
textile	8,5	3,7	4,7
bonneterie	2,5	1,0	1,4
vêtement	12,1	3,1	6,1
papier et produits connexes	8,2	6,4	7,1
imprimerie, édition	4,3	5,2	5,0
dérivés du pétrole et du charbon	0,6	1,0	0,9
produits chimiques	5,0	4,8	4,5
biens non durables	58,7	39,8	47,8
total manufactures	100,0	100,0	100,0

^a Comprend métal primaire, produits métalliques (à l'exclusion des machines et du matériel de transport), machinerie (sauf le matériel électrique).

Note : aux États-Unis, en 1968, 58,7% de l'emploi manufacturier était concentré dans les secteurs des biens durables.

Source : Gilles Lehel, *Horizon 1980*, p. 195, tableau 8-7.

qui a connu la plus forte croissance. L'économie québécoise dépend à 58,7% des industries produisant des biens non durables alors qu'en Ontario ce type d'industries ne représente que 39,8% de l'ensemble. Ces industries ont l'avantage d'être moins sujettes aux mouvements conjoncturels mais aussi l'inconvénient de représenter surtout des secteurs moins dynamiques, à croissance régulière mais lente, à salaires plus faibles, à technologie moins avancée¹³.

À l'inverse le Québec n'a que 41,3% d'industries de biens durables contre 60,2% en Ontario. Ces branches industrielles n'ont pas les faiblesses que l'on vient de citer à propos des industries de biens non durables. Le tableau XI reflète ce « retard » du Québec par rapport à l'Ontario.

La répartition de la production manufacturière de 20 branches d'industries selon le niveau de leur productivité, telle qu'elle est notée au tableau XII, confirme pour l'essentiel ce qui apparaissait et ce qui avait été observé dans la distinction industries de biens durables et de biens non durables. Les productivités les plus faibles correspondent aux industries de biens non durables.

Ce dernier tableau fait également ressortir l'évolution dualiste des deux provinces majeures du Canada : le pourcentage d'emploi dans les branches d'industries à faible productivité est plus de deux fois plus élevé au Québec qu'en Ontario, soit 31% contre 14%, mais reste plus faible au Québec dans les branches à forte productivité.

Mais c'est le processus même de croissance des différentes branches selon le niveau de leur productivité qui rend le mieux compte du dualisme économique : pour la période 1956-1966, l'augmentation de l'emploi dans les branches à forte productivité est presque trois fois plus élevée en Ontario qu'au Québec, tandis qu'elle demeure plus faible en Ontario qu'au Québec dans les branches à faible productivité. Pour la période 1960-1969, la répartition des investissements cumulés montre que le Québec totalise deux fois plus que l'Ontario dans les secteurs à faible productivité tout en conservant son retard dans les secteurs à forte productivité. Ainsi l'évolution économique de la province canadienne-française et de la plus importante province canadienne-anglaise s'avère tout à fait divergente. Des différences de cette nature se remarquent également entre Montréal et le reste de la province.

C. PRÉPONDÉRANCE DU SECTEUR TERTIAIRE

Aujourd'hui le secteur des activités tertiaires occupe une part majeure dans l'économie québécoise avec, en 1966, 54,6% de la valeur ajoutée et

13. Dans les branches industrielles suivantes le Québec représentait plus de 50% du total de la main-d'œuvre canadienne : vêtement, textile, bonnetterie, cuir et tabac (cf. *Regards sur l'industrie québécoise*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, brochures nos 1-2-3-4, 1967-1968).

TABLEAU XII
Relation ressource-production, emploi et productivité — secteur manufacturier
(Canada - Ontario - Québec)

branches industrielles	répartition de l'emploi 1966			augmentation de l'emploi 1956-1966			répartition des investissements cumulés 1960-1969			
	Canada	Ontario	Québec	Canada	Ontario	Québec	Canada	Ontario	Québec	
	%			%			%			
<i>productivité forte</i>										
1 — dérivés du pétrole et du charbon	}	37	42	32	23	30	12	66	67	61
2 — tabac										
3 — produits chimiques et connexes										
4 — papier et produits connexes										
5 — produits minéraux non métalliques										
6 — industrie métallique primaire										
7 — machinerie (sauf matériel électrique)										
8 — matériel de transport										
<i>productivité moyenne</i>										
9 — aliments et boissons	}	41	44	35	24	30	19	25	27	27
10 — caoutchouc										
11 — produits métalliques (sauf machine et matériel de transport)										
12 — imprimerie, édition et industries connexes										
13 — appareils et matériel électriques										
14 — manufactures diverses										
<i>productivité faible</i>										
15 — bois	}	22	14	33	6	6	8	9	6	12
16 — textile										
17 — meuble et articles d'ameublement										
18 — bonneterie										
19 — cuir										
20 — vêtement										
<i>total manufactures</i>	(100)	(100)	(100)	(22)	(18)	(16)	(100)	(100)	(100)	

Note : l'item 11 est inclus dans la productivité forte pour l'augmentation de l'emploi.
SOURCE : Gilles Lebel, *Horizon* 1980, p. 198, tableau 8-8.

59,7% de l'emploi, ce qui place le Québec parmi les économies les plus modernes. Le secteur des services a connu ces dernières années de très forts accroissements de main-d'œuvre dans le commerce et les communications, puis viennent le financement et l'administration publique, et enfin les autres services. La catégorie « autres services » comprend l'éducation, la santé, les services commerciaux, les services communautaires, les divertissements, les dépenses d'hygiène, les hôtels et restaurants. On notera, ce qui peut expliquer son attrance, que la croissance de la main-d'œuvre dans les services est moins sensible au ralentissement de l'expansion économique.

Le secteur tertiaire augmente régulièrement et sa proportion de main-d'œuvre employée supérieure à la moyenne canadienne pour une valeur de production équivalente est sans doute due à la structure dualiste de l'économie québécoise, c'est-à-dire à l'effet conjugué des fonctions « métropolitaines », et hautement productive de Montréal, et au « retard » de certaines activités telles que le commerce de détail ou l'administration publique, les plus forts accroissements de main-d'œuvre concernant le commerce de gros et les communications. On trouvera dans le tableau IX la part qu'occupent ces différentes branches en 1946 et en 1966. On prévoit qu'en 1980 les trois quarts de la population active du Québec travailleront dans le secteur tertiaire.

En définitive, le Québec semble avoir une économie très moderne en considérant la structure générale des activités économiques et la valeur ajoutée par chacune d'elles. Cette structure se caractérise par une forte prépondérance du secteur tertiaire et par la part faible et décroissante des deux autres secteurs. Une comparaison avec l'ensemble du Canada et avec les États-Unis permettra de s'en rendre compte. En 1965, comme on peut le voir au tableau XIII la structure économique générale du Québec se rapproche de celle des États-Unis et se trouve même apparemment « en avance » sur la structure

TABLEAU XIII

Répartition en pourcentage de la valeur de production et de l'emploi, par secteur ^a
(Québec - Canada - États-Unis)

	Québec		1 9 6 5 Canada		É.-U.	
	P. ^b	E. ^c	P.	E.	P.	E.
primaire	6	9	10	12	6	7
secondaire	40	31	36	32	36	32
tertiaire	54	58	54	56	58	61

^a Selon la définition du Conseil économique du Canada

^b P. = production

^c E. = emploi

SOURCE : Gilles Lebel, *Horizon 1980*, p. 245.

moyenne des activités du Canada. Toutefois, cette moyenne recouvre une structure économique dualiste que l'on perçoit en partie, mais en partie seulement dans une comparaison entre le Québec et l'Ontario et que l'on comprendra mieux en prenant connaissance des centres de décision et de la propriété du capital, ainsi que des particularités de la population active du Québec.

II **Abondance et faible mobilité** **de la main-d'œuvre**

Ces caractéristiques québécoises du travail, facteur de production, sont liées aux particularités de la population canadienne-française parmi les autres populations d'Amérique du Nord.

Le Québec a souvent donné l'image d'une population à croissance rapide, peu formée techniquement et fournissant une main-d'œuvre à bon marché, le *cheap labor* des grandes compagnies, ou encore d'une population particulièrement vulnérable au chômage et confinée dans des activités économiques traditionnelles à faible productivité. S'agit-il de clichés? Quels sont aujourd'hui la nature et le profil de cette population?

En premier lieu on rappellera ses caractéristiques démographiques générales, puis seront étudiés les divers aspects de la population active québécoise, enfin l'ampleur du chômage retiendra notre attention.

A. CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES GÉNÉRALES

Au recensement de 1971¹⁴, le Québec avait une population de 6 027 764 habitants sur un territoire dont la superficie dépasse 700 000 milles carrés, ce qui correspond à une très faible densité de peuplement. En fait seul le Sud de la province est vraiment peuplé, et l'œcoumène utilisé atteint environ 90 000 milles carrés¹⁵.

Dans le monde occidental, le Québec apparaît comme une région fortement urbanisée puisqu'au recensement de 1966, on trouvait dans les villes 78,3% de sa population¹⁶. Depuis le recensement de 1921, la population

14. *Statistique-Canada*, bulletin quotidien, 25 avril 1972, p. 3.

15. En incluant le Labrador la superficie totale du Québec atteindrait 707 000 milles carrés (1 832 000 km²), soit approximativement celle du Mexique ou encore 3 fois celle de la France ou 6 fois celle de la Grande-Bretagne; la province de Québec n'a jamais reconnu le jugement du Conseil privé fixant sa frontière nord-est à l'avantage de la province de Terre-Neuve.

16. *Annuaire du Canada*, 1969 p. 167.

québécoise est majoritairement urbaine. On peut remarquer également que le chiffre absolu de la population rurale n'a guère varié depuis 50 ans bien que sa part relative s'amenuise constamment. La population rurale qui atteignait 1 038 000 personnes en 1921 s'élevait à 1 229 000 personnes en 1970 et s'est toujours trouvée proche de ces deux chiffres pendant un demi-siècle, tandis que la part de la population rurale par rapport au total de la population occupait une place deux fois moindre en 1970 qu'en 1921.

La province de Québec présente une caractéristique primordiale dans son peuplement. C'est le seul territoire d'Amérique du Nord à être majoritairement peuplé de Canadiens français. Classés comme Français d'origine dans l'*Annuaire du Québec* ou l'*Annuaire du Canada*, les Canadiens français représentent 80,7% de la population québécoise en 1971 ; le reste de la population québécoise, 19,3%, provient surtout des îles Britanniques, 13,1%, ou de divers autres pays, 6,2%. Cette large prépondérance des Canadiens français dans le Québec en est un trait spécifique majeur qui se reflète également dans l'usage de la langue française qui était parlée par 88,4% de sa population¹⁷ en 1971. Pendant longtemps l'usage de la langue française était lié également à l'appartenance à la religion catholique qui est celle de 86,7% de la population en 1971. Donc originalité d'une population dont la langue et la religion se distinguent du reste de l'Amérique du Nord.

Depuis toujours le Québec avait la réputation d'avoir une population prolifique, ce n'est plus le cas aujourd'hui, mais le rythme d'accroissement de la population est demeuré encore très important dans les vingt-cinq années qui ont suivi la guerre¹⁸. De 1946 à 1971, la population passe de 3 600 000 à plus de 6 000 000 d'habitants, avec un taux d'accroissement de 2,3% par an¹⁹ qui place le Québec parmi les régions au monde ayant connu pendant cette période les accroissements les plus rapides avec un taux de plus du double de celui des pays d'Europe occidentale, mais comparable à ceux d'Amérique latine, d'Afrique et d'Asie. Cette forte augmentation de la population est due à la fois à une natalité élevée, une mortalité faible et une immigration importante. Ces trois causes apparaissent dans le tableau XIV.

Cependant, on verra la baisse continue du *taux de natalité* qui a été, dans un passé encore récent, l'un des plus forts de la race blanche. Ainsi, on observait pour la décennie 1946-1955, dans le comté canadien-français de Gaspé-ocst, un taux de natalité de 4,55% avec une mortalité de 0,84% soit

17. Rosaire Morin, *l'Immigration au Canada*, Montréal, Éditions de l'Action nationale, 1966, p. 47.
18. De 1951 à 1966, la moyenne de personnes par famille s'établit à 4,2 pour l'ensemble du Québec et à 3,5 pour Montréal (cf. *Annuaire du Québec*, 1970, p. 160).
19. Gilles Lebel, *Horizon* 1980, p. 10.

un taux d'accroissement naturel de 3,71%²⁰. Pour cette période-là, les taux de natalité supérieurs à 4% sont fréquents dans les régions rurales, mais le taux de natalité²¹ pour l'ensemble du Québec est de 3,05% pour la période de 1946-1950 et de 3% pour 1950-1955.

Les causes générales de la diminution de la natalité tiennent à un changement dans la pyramide des âges, à l'urbanisation, à l'évolution du sentiment religieux, à la divulgation des moyens contraceptifs, et peut-être à une perte de confiance des Canadiens français en leur avenir collectif, du moins par la « revanche des berceaux ». En vingt ans, le Québec est passé de la catégorie des pays à forte natalité à celle des pays à faible natalité.

La chute récente du taux de natalité au Québec demeure inquiétante si elle se poursuit²²; dans le contexte actuel cette évolution pourrait conduire progressivement à la disparition du peuple canadien-français. Depuis 1967 le taux de natalité et depuis 1969 le taux d'accroissement démographique

TABLEAU XIV
Évolution démographique (Québec 1962-1971)

années	population (en milliers)	taux en pourcentage				
		natalité	mortalité	accroissement naturel	immigration	accroissement démographique
1962	5,346	2,52	0,69	1,83	0,3	2,0
1963	5,468	2,44	0,70	1,74	0,4	1,9
1964	5,562	2,34	0,67	1,67	0,4	1,7
1965	5,685	2,22	0,68	1,44	0,5	2,2
1966	5,781	1,90	0,67	1,23	0,6	1,69
1967	5,868	1,73	0,66	1,07	0,7	1,50
1968	5,927	1,63	0,67	0,96	0,6	1,01
1969	5,984	1,60	0,67	0,93	0,4	0,96
1970	6,013	1,53	0,68	0,86	0,3	0,48
1971	6,027	1,52	0,67	0,85		0,28

Note : à partir de 1969, le nombre des départs du Québec l'emporte sur le nombre d'immigrants. Depuis la Seconde Guerre mondiale, cette migration négative n'était apparue qu'au cours des années 1946-1947-1948 (cf. Gilles Lebel, *Horizon* 1980, p. 11).

SOURCE : la *Situation économique*, Québec, B. S. Q., 1969, 1970, 1971.

20. Raoul Blanchard, *le Canada français*, Paris, P. U. F., « Que sais-je ? », 1964, p. 27.

21. *Annuaire du Québec*, 1966-1967, p. 261.

22. Une limitation des naissances s'était déjà manifestée au cours de la grande dépression où le taux de natalité était tombé à 24,1 pour mille. Par contre par suite de la pauvreté, de la faiblesse des soins, le taux de mortalité était beaucoup plus élevé, 11 pour mille en 1931-1935, dans une population plus jeune qu'aujourd'hui (cf. *Annuaire du Québec*, 1966-1967, p. 261).

du Québec sont inférieurs à la moyenne canadienne. Dans le même temps les immigrants néo-québécois s'assimilent en majorité à la population anglophone.

Par contre le taux de mortalité qui atteignait 1,1% en 1931-1935 dans une population plus jeune qu'aujourd'hui, s'est abaissé en 1969 à 0,67%. La faiblesse du taux de mortalité tient au petit nombre relatif de vieillards dans la population et aux progrès médicaux. Cette faible mortalité donne ainsi au Québec des taux d'accroissements naturels honorables de l'ordre de 10 pour mille, si on les compare aux taux moyens des principaux pays industrialisés²³.

B. LA STRUCTURE DE LA POPULATION ACTIVE

Examinons tout d'abord la population à charge qui est comparable aujourd'hui à la moyenne des pays industrialisés après avoir été beaucoup

TABLEAU XV
Répartition de la population
par groupes d'âges dans quelques pays en 1970

pays	moins de 15 ans	de 15 à 64 ans	65 et plus	total
Allemagne	23,2	63,6	13,2	100
France	24,9	62,3	12,8	100
Italie	24,6	64,5	10,9	100
Royaume-Uni	24,0	63,2	12,8	100
États-Unis	28,3	61,9	9,8	100
Japon	24,0	69,1	6,9	100
Canada	30,3	61,9	7,8	100
Québec (1966)	33,6	60,3	6,1	100

SOURCE : *Basic Statistics of the Community (1971)* ; *Annuaire du Canada, 1972* ; *Annuaire du Québec, 1972* ; *l'Économie 1972-1980. Études, Conseil économique du Canada.*

23. En 1970, les taux s'établissaient ainsi (d'après *Basic Statistics of the Community, Statistical Office of the European Communities, 1971*) :

	taux de natalité	taux de mortalité	taux d'accroissement naturel
Allemagne	13,3	11,9	1,4
France	16,7	10,6	6,1
Italie	16,5	9,5	7,0
Royaume-Uni	16,2	11,8	4,4
U.R.S.S.	17,5	8,2	9,3
États-Unis	18,2	9,4	8,8
Japon	18,9	7,3	11,6

plus forte qu'eux surtout avant 1966. D'après le recensement de 1966, 33,6% de la population a moins de 15 ans et 6,1% plus de 65 ans, soit un total de 39,7% ; donc la population en âge de travailler est constituée de 0,3% de la population totale, comme le montre le tableau XV.

Le groupe des personnes à charge, moins de 15 ans et plus de 65 ans, est resté très important au Québec depuis 1946 jusqu'à 1966 en se maintenant à environ 40% de la population totale. Cependant cette population à charge ne devrait être que de 35% en 1976²⁴. La proportion de jeunes de moins de 15 ans devant continuer à avoir une part moindre tandis que celle des personnes âgées de plus de 65 ans verra sa part augmenter de 6,1 en 1966 à 7,1 en 1980. L'âge moyen de la population québécoise traduit ce vieillissement progressif ; il était de 28 ans depuis la fin de la guerre puis passe à 28,5 ans en 1966 et 29,6 en 1970.

Par ailleurs, la population active québécoise²⁵ a connu depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale un taux de croissance très rapide et sans doute unique parmi les pays occidentaux, soit 2,4% par an, c'est-à-dire un accroissement de près de 25% entre 1946 et 1968 correspondant à 750 000 personnes, ce qui porte à 2 200 000 personnes en 1968 la population active québécoise. Cette augmentation rapide de la main-d'œuvre québécoise est due à la croissance accélérée de la population en âge de travailler, à l'immigration et à la hausse du taux de participation féminine au travail. De 1948 à 1968, la population totale augmente de 2,3%, celle d'âge actif de 2,2%, la main-d'œuvre totale de 2,4%, la main-d'œuvre féminine de 4,1%, l'emploi de 2,2%.

Une comparaison internationale présentée dans le tableau XVI ainsi que les prévisions pour 1980 montrent les transformations profondes qui devraient en résulter pour l'économie du Québec puisqu'en 15 ans la population active devrait y augmenter de 55,6%. Toutefois, l'évolution démographique récente permet de penser que ces prévisions sont un peu trop optimistes.

L'augmentation considérable du nombre des femmes au travail explique en bonne partie la forte hausse de population active passée ou future au Québec. De 1946 à 1968 le taux de population active féminine par rapport

24. Gilles Lebel, *Horizon 1980*, p. 28. Les perspectives d'évolution démographique au Québec ont été longuement étudiées dans les ouvrages suivants : Jacques Henripin et Jacques Légaré, *Évolution démographique du Québec et de ses régions, 1966-1986*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1970, 134 p. ; Jacques Henripin et Yves Martin, *la Population du Québec et de ses régions, 1961-1981*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1964, 120 p.

25. Dans de nombreux documents statistiques canadiens et québécois la population active est dénommée main-d'œuvre et se trouve ainsi définie : « La population active civile se compose de la partie de la population civile hors institution, âgée de 14 ans ou plus, qui, durant la semaine de référence, était employée ou en chômage. » (*Annuaire du Canada*, 1971, p. 898).

à la population féminine en âge de travailler est passé de 22,6% à 32,9%, ainsi en une vingtaine d'années leur nombre avait augmenté de 75% ; ce taux de main-d'œuvre devrait atteindre 38,7% en 1981. En 1962, le taux de main-d'œuvre féminine en pourcentage de la population totale était comparable à la moyenne canadienne et à celle de la plupart des pays occidentaux.

Parmi les hommes on assistait dans le même temps à une diminution relative de leur taux de participation dont la baisse a été presque proportionnelle à la hausse du taux de participation féminine ; en effet d'une part, l'entrée des jeunes sur le marché du travail devient plus tardive et, d'autre part, les difficultés d'emploi et les pensions de retraite poussent les personnes âgées à quitter plus tôt le marché du travail.

C. LE CHÔMAGE

Le chômage a une ampleur toute particulière au Québec et touche fortement les Franco-Québécois. La province est l'une des régions canadiennes qui connaît les plus forts taux de chômage, avec les provinces maritimes qui sont parmi les plus défavorisées du Canada ; cependant, les taux de chômage sont deux fois moindres dans la province d'Ontario²⁶. Cette différence persistante

TABLEAU XVI

Prévision de la main-d'œuvre dans certains pays

pays	1965	1980	croissance 1965-1980		
	milliers	milliers	milliers	%	taux moyen annuel
Québec	2 022	3 146 ^a	1 124 ^a	55,6 ^a	2,8 ^a
Canada	7 140	10 700	3 560	49,8	2,7
États-Unis	77 670	100 630	22 960	29,5	1,7
France	20 690	23 480	2 790	13,5	0,8
Allemagne (R.F.)	26 940	28 410	1 470	5,5	0,4
Grande-Bretagne	25 860	26 990	1 130	4,4	0,3
Italie	20 910	21 260	350	1,7	0,1
Suède	3 680	3 670	-10	-0,3	-0,1

^a 1981.

SOURCE : Gilles Lebel, *Horizon 1980*, p. 43 ; pour d'autres données et prévisions voir W.M. Illing dans *l'Économie 1972-1980. Études*, Conseil économique du Canada, 1972, p. 47.

26. *La Situation économique*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1971, p. 35 ; cf. également Sylvia Ostry et Mahmood A. Zaidi, *Labour Economics in Canada*, 2^e éd., Toronto, Macmillan, 1972, vol. 1, p. 142.

reflète le dualisme de l'économie canadienne et plus encore de l'économie québécoise où Montréal connaît une différence semblable avec le reste de la province.

Le chômage excessif semble la conséquence des dominations économiques que connaissent les Canadiens français et de la vulnérabilité de l'économie québécoise aux mouvements conjoncturels sur lesquels elle n'a que peu de pouvoirs.

Les efforts des gouvernements fédéral et québécois depuis quelques années et quelques palliatifs sociaux, tels que l'assurance-chômage, n'ont pu changer fondamentalement l'importance du mal. Mais qu'entend-on par chômage au Canada et au Québec ?

Les chômeurs comprennent toutes les personnes qui, durant la semaine de référence :

- a) étaient sans emploi et cherchaient du travail, c'est-à-dire qui, durant la semaine de référence, ne travaillaient pas et se cherchaient un emploi ; les personnes qui auraient cherché du travail mais se trouvaient temporairement malades ; les personnes mises à pied pour une période indéterminée ou prolongée et les personnes croyant qu'aucun emploi n'était disponible dans la localité ;
- b) les personnes qui ont été mises à pied temporairement pour toute la semaine, c'est-à-dire qui attendaient d'être rappelées à un emploi d'où elles avaient été licenciées pour moins de 30 jours²⁷.

Examinons comment ce taux de chômage a évolué au cours des années récentes. Après avoir connu pendant quelques années au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale un taux de chômage égal ou inférieur à 3% qui correspondait souvent à un suremploi de la main-d'œuvre, le Québec a depuis une quinzaine d'années des taux de chômage excessivement élevés si on les compare aux autres régions industrialisées du monde occidental, ou même aux autres régions canadiennes ; le chômage représentait, en 1961, 9,3% de la population active et s'était abaissé pour l'année la plus favorable à 4,7% en 1966, pour des raisons conjoncturelles liées à la préparation de l'Exposition universelle de 1967 à Montréal, comme le montre le tableau XVII.

Le taux de chômage élevé depuis quelques années coïncide cependant avec un rythme d'accroissement rapide de la création d'emplois nouveaux, mais ce rythme est jusqu'à maintenant insuffisant pour suivre celui de la croissance de la population active.

27. *Annuaire du Canada*, 1972, p. 898, ou 1969, p. 822. Cette définition est plus étendue que celle de l'I.N.S.E.E. en France. Cette différence de définition, conjuguée avec un chômage plus abondant, fait qu'avec une population active huit fois moindre que celle de la France, le Québec ait parfois atteint en chiffres absolus un nombre comparable de chômeurs.

TABLEAU XVII

Main-d'œuvre, emploi, chômage

	Québec (en milliers de personnes)			taux de chômage		
	main-d'œuvre	emploi	chômage	Québec	Ontario	Canada
1965	2,023	1,912	109	5,5	2,6	4,0
1966	2,115	2,016	100	4,7	2,5	3,6
1967	2,195	2,080	116	5,3	3,1	4,1
1968	2,227	2,082	145	6,5	3,6	4,8
1969	2,295	2,132	158	6,9	3,1	4,7
1970	2,327	2,144	183	7,9	4,3	5,9
1971	2,393	2,197	197	8,2	5,2	6,4
1972	2,425	2,224	202	8,3		

SOURCES : Québec, *situation économique*, 1971, p. 35 ; 1965, p. 403 ; *Annuaire du Canada*, 1969, p. 827.

c. LES CARACTÉRISTIQUES DU CHÔMAGE AU QUÉBEC

a) Il existe de fortes disparités régionales, environ du simple au double, entre les taux de chômage des régions défavorisées (Gaspésie, Saguenay, Abitibi) et ceux des régions en expansion économique (Montréal).

b) Le Québec suit avec retard les reprises économiques mais les écarts entre les creux et les sommets des cycles économiques y sont moins prononcés qu'en Ontario. Le Québec souffre profondément et même davantage des crises et du chômage, mais bénéficie dans une mesure moindre de l'expansion²⁸ ; les écarts sont plus forts dans l'expansion que dans la récession.

c) Le chômage touche fortement les jeunes travailleurs entre 15 et 24 ans ; ainsi en 1968 le taux moyen de chômage était de 6,5% et atteignait 10% chez les jeunes de cette catégorie²⁹, alors qu'il dépassait à peine 5% dans les autres catégories d'âge.

d) Le chômage est davantage le lot de la population active masculine. Ainsi en 1968 le taux de chômage masculin était le double ou le triple de celui de la population féminine (tableau XVIII).

e) Le chômage des travailleurs masculins s'élève dans les catégories d'âge plus avancé ; ceux de plus de 65 ans sont les plus touchés, après la catégorie de 15 à 24 ans.

28. Conseil économique du Canada, *Sixième exposé annuel*, septembre 1969, p. 157.

29. Gilles Lebel, *Horizon* 1980, p. 56.

f) Les variations saisonnières du taux de chômage sont très accusées ; ce taux varie presque du simple au double entre les mois de septembre-octobre (faible chômage) et janvier-février-mars (fort chômage). Ainsi en 1968 il y avait 99 000 chômeurs au mois de septembre et 189 000 au mois de mars, en 1969, 124 000 chômeurs au mois de septembre et 190 000 au mois de mars³⁰.

2. LES CAUSES DU CHÔMAGE AU QUÉBEC

a) Le haut niveau de chômage est lié à un taux d'accroissement très rapide de la main-d'œuvre. Comme ce taux est un des plus élevés parmi les pays industrialisés (2,4% par an de 1946 à 1968) il y a moins de raisons de s'étonner du haut niveau de chômage. La remontée récente du chômage dans les années actuelles (1965-1975) correspond également à la hausse accrue de la main-d'œuvre.

b) La structure industrielle explique également le niveau élevé de chômage : économie plus autonome produisant davantage pour le marché québécois, forte proportion d'industries traditionnelles et de production de biens non durables faiblement dynamiques et faiblement exportatrices, handicap plus accentué par le niveau des tarifs réels. Tous ces facteurs expliquent le retard des reprises et de l'écart moins accentué entre les creux et les sommets des cycles économiques. Les mouvements conjoncturels du chômage reflètent la structure économique particulière du Québec.

c) Le Québec est soumis à une domination économique extérieure ; les centres de décisions économiques majeurs sont aux États-Unis ou en

TABLEAU XVIII

Taux de chômage par sexe et groupes d'âges (1968)

groupes d'âges	taux de chômage en pourcentage		total
	masculin	féminin	
15 et plus	7,6	4,0	6,5
15 - 24	12,5	6,7	10,0
25 - 44	6,1	3,5	5,2
45 - 64	6,3	2,0	5,2
65 et plus	7,1	0,0	5,6

SOURCE : Gilles Lebel, *Horizon 1980*, p. 56.

30. *La Situation économique*, Québec Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1967, p. 20 ; 1969, p. 24 (d'après la *Main-d'œuvre*, Ottawa, Bureau fédéral de la statistique, cat. 71001) ; cf. aussi Otto Thur, « La situation économique du Québec », *Forces*, n° 1, hiver 1967, p. 45.

Ontario, et les premières restrictions d'embauche frappent les industries québécoises. Cette domination économique est doublée d'une ségrégation économique. Les employeurs étant en majorité anglophones seront naturellement enclins à embaucher de préférence des collaborateurs et des employés anglophones. Dans tous les cas les Canadiens français et plus encore les unilingues français seront les plus défavorisés ³¹.

d) Le manque de formation professionnelle de la main-d'œuvre et la faiblesse générale du niveau d'instruction ³².

e) Le climat plus froid ³³, les hivers plus longs peuvent ralentir davantage l'activité économique que dans d'autres régions plus tempérées comme la Colombie britannique ou l'Ontario ; cependant, ce désavantage, dont l'importance reste à mesurer, pourrait être compensé par des situations plus privilégiées au point de vue des transports et de la proximité des marchés de consommation.

f) La faible mobilité de la main-d'œuvre québécoise explique aussi le taux élevé de chômage. Cette faible mobilité se comprend aisément puisque c'est seulement dans le Québec que le Canadien français a quelques chances de travailler dans sa langue et plus encore de vivre dans sa culture. Quitter le Québec c'est un peu « s'expatrier ».

g) Le taux de chômage élevé chez les francophones est aussi la conséquence de la faible mobilité des capitaux anglophones au Québec ³⁴.

3. LES REMÈDES AU CHÔMAGE

Ils devraient être diversifiés, aussi forts que les causes mêmes du mal. Pour le moment, on se limite plutôt à des palliatifs : accroître la mobilité de la main-d'œuvre, décentraliser hors de Montréal, accroître l'assurance-chômage ³⁵, mais son niveau, qui peut atteindre ou dépasser le salaire minimum,

31. La Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme a pu établir que même lorsqu'ils sont bilingues français-anglais les Canadiens français à niveau d'instruction égal ont des salaires et une sécurité d'emploi plus faible que leurs compatriotes Canadiens anglais. Hors du Québec, dans les provinces de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick, les Canadiens français sont également parmi les populations défavorisées.
32. *La Situation économique*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1968, p. 24-26. Aussi *Annuaire du Québec, 1968-1969*, p. 411, tableau 10 : « Chômeurs de 14 ans et plus selon le niveau d'instruction, février 1960 et 1965 ».
33. *La Situation économique*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1966, p. 36-38, amplitudes saisonnières ; et aussi *Annuaire du Québec, 1968-1969*, p. 409 et 416.
34. A. Raynauld et G. Marion, « Une analyse de la disparité interethnique des revenus », *Revue économique*, vol. 23, n° 1, janvier 1972, p. 1-19.
35. *Annuaire du Canada, 1972*, p. 926.

tend à institutionnaliser un chômage professionnel. Les chômeurs entretenus paraissent bien être liés au dualisme de l'économie québécoise qui juxtapose un niveau de prestations sociales fixé selon les normes du secteur économique le plus dynamique et le plus riche, au profit du secteur retardé et dépendant où la fragilité et la faible rémunération des emplois a fini par rendre plus attrayantes l'inactivité et l'assurance-chômage.

En définitive le chômage important qui sévit au Québec est lié aux caractéristiques de sa population et à la dépendance qui caractérise son économie et sa société.

III

Les centres de décisions et la propriété du capital

Parmi les centres de décisions économiques majeurs on peut retenir les entreprises et l'État. Leur poids dans les décisions peut varier selon le degré d'intervention de l'État, la dimension et le dynamisme du secteur privé. Au Québec nous retrouvons ces acteurs majeurs mais parmi les entreprises il sera bon d'établir une distinction entre, d'une part, les petites et moyennes entreprises plus traditionnelles et autochtones et, d'autre part, les grandes firmes extérieures ou de niveau international. Même si les secondes l'emportent par la valeur des expéditions et de l'emploi, les premières n'en marquent pas moins leur environnement économique et le reflètent ; leur nombre et leur activité leur donnent une place dans la structure industrielle québécoise, à tel point que l'on peut parler à ce point de vue d'une économie dualiste. De plus, ces deux secteurs économiques se distinguent nettement au niveau de la propriété du capital. Nous examinerons tout d'abord les principaux centres de décisions économiques avant de présenter la propriété même du capital.

A. LES CENTRES DE DÉCISIONS ÉCONOMIQUES

Nous allons étudier successivement les petites et moyennes entreprises, les firmes internationales, l'intervention économique de l'État.

1. LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

Elles sont surtout familiales et même de type artisanal. Elles sont majoritairement canadiennes-françaises. En 1961, 86% des établissements du Québec employaient moins de 50 personnes, représentaient 22,5% de la

main-d'œuvre et 17,7% de la valeur des expéditions. La même année, 93% des établissements québécois employaient moins de 100 personnes et représentaient 35,4% de l'emploi³⁶. On voit à la fois le grand nombre de petites entreprises et en même temps leur rôle économique qui est loin d'être proportionnel à ce nombre, alors qu'au même moment les établissements de plus de 200 employés ne représentaient que 3,5% de l'ensemble des établissements mais employaient 52,4% de la main-d'œuvre et atteignaient 60% de la valeur des expéditions. De son côté, la province d'Ontario avait davantage de grandes entreprises et moins de petites entreprises familiales.

Mais que peut-on dire au Québec de ces petites et moyennes entreprises? Nous allons nous référer à la thèse d'un Américain, Norman W. Taylor³⁷, qui révèle des caractéristiques de ce milieu économique.

a) *Le comportement de l'industriel canadien-français*

Norman Taylor cherche pourquoi les Canadiens français participent si peu à la direction et au développement de l'économie de leur milieu; il examine les attitudes et comportement de 52 hommes d'affaires dont 32 francophones et 20 anglophones, dans cinq régions industrielles: Québec, Montréal, Sherbrooke, Trois-Rivières et Victoriaville. Les entreprises appartiennent à trois secteurs: cuir, fer et acier.

Le problème est la participation très faible des Canadiens français à la direction de l'industrie manufacturière du Québec. Les Canadiens français dirigent des entreprises plus petites, ayant moins d'employés et un capital engagé plus faible.

Il existe parmi les explications de cette situation une thèse purement géographique et économique expliquant le retard industriel au Québec par

36. Louis Reboud, « Les petites et moyennes entreprises », *Relations*, n° 309, octobre 1966, p. 268-270; également Louis Reboud, *le Rôle et la place des petites et moyennes entreprises dans le Québec*, Québec, C. O. E. Q., août 1966, 280 p. Dans cette dernière étude Louis Reboud envisage le rôle des petites et moyennes entreprises au Québec. Les P. M. E. peuvent être définies selon des critères sociologiques, personnalisation des rapports patron-ouvriers et patron-clientèle, des critères techniques ou quantitatifs tels que le profit ou la valeur ajoutée, et c'est finalement par insuffisance de statistiques le critère du tiers et de la moitié qui est appliqué au Québec par l'auteur. Les petites entreprises étant celles qui groupent le premier tiers de la main-d'œuvre de toutes les entreprises du secteur ou de l'économie, les moyennes celles qui groupent la seconde moitié de la main-d'œuvre. La liste des secteurs à petits et à moyens établissements que fournit cette étude donne une idée approximative des secteurs industriels canadiens-français.
37. Norman W. Taylor, *A Study of French Canadians as Industrial Entrepreneurs*, thèse de doctorat, Yale University, 1957, ou « L'industriel canadien-français et son milieu », *Recherches sociographiques*, vol. 11, n° 2, avril-juin 1961, p. 123-150.

la localisation ³⁸. Pour Taylor, cette thèse nie le problème tel qu'il se passe à l'intérieur du Québec, elle nie l'influence des valeurs culturelles. Nous pensons également qu'on ne peut négliger cet aspect qui a eu et a encore une influence considérable. Nous préférons croire que l'activité économique dépend principalement des hommes et que le milieu humain a une importance décisive dans le développement économique.

Les influences culturelles marquent les valeurs et les aspirations de la société canadienne-française et sont un des facteurs les plus significatifs du mode de comportement économique des Canadiens français. Les hypothèses de Taylor sont les suivantes :

Les chefs d'entreprises sont issus des couches sociales les moins instruites et les moins privilégiées parce que le statut attribué aux affaires en tant que profession est peu élevé.

La direction des entreprises manufacturières canadiennes-françaises a un caractère familial marqué et la sécurité de la famille conduit à des politiques conservatrices dans les affaires.

Le chef d'entreprise canadien-français tend à garder en main propre la direction de son entreprise sur le plan financier et administratif. Cette pratique constitue un obstacle.

Les relations ont un caractère personnel entre le chef d'entreprise et ses employés ou ses concurrents. Ce qui restreint la liberté d'action. Beaucoup de manufacturiers canadiens-français se préoccupent peu de suivre l'évolution du marché et de s'y adapter. C'est un comportement irrationnel.

Regardons de plus près quelques-unes de ces hypothèses. *Le sens de la famille dans l'administration des affaires au Canada français* : ces traits se sont forgés à travers des générations de vie paysanne dans le cadre des paroisses canadiennes-françaises. Les Canadiens français sont individualistes, on a même dit « un individualisme de la famille ». Il est frappant de constater la grande différence de mentalité des chefs d'entreprises canadiens-français et canadiens-anglais. Les Canadiens français ont le souci de la famille, de la sécurité et ne veulent pas prendre de risques. Il y a confusion des comptabilités privées et de celle de l'entreprise ; le développement de l'entreprise est relié à la dimension, à la composition de la famille.

Les traits particuliers de l'individualisme du chef d'entreprise canadien-français : son individualisme s'explique par la recherche d'une indépendance dans l'exercice d'activités beaucoup plus modestes que chez les Canadiens anglais. Par exemple, au Québec, en 1951, il y avait une épicerie pour 189

38. Albert Faucher et Maurice Lamontagne, « History of Industrial Development », in Jean-Charles Falardeau, édit., *Essais sur le Québec contemporain*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1953, p. 23-37.

habitants, et en Ontario une pour 256 habitants³⁹. L'individualisme s'exerce dans toutes les professions : indépendance des avocats à l'intérieur d'une étude légale ; individualisme dans le logement : à preuve les escaliers extérieurs en tire-bouchon à Montréal ; indépendance également dans la jeunesse des chefs d'entreprises canadiens-français : puisque la moitié des interviewés étaient dans la vingtaine ou près de 30 ans ; recherche d'indépendance en recourant aux banques le moins possible et préférence pour l'autofinancement. On peut noter aussi le désir de conserver une mainmise complète sur l'administration de l'entreprise : le rapport entre le nombre d'administrateurs et le nombre total d'employés est moins élevé que dans les entreprises canadiennes-anglaises. Différences de mentalité vis-à-vis de la croissance : les Canadiens français voient beaucoup plus d'obstacles que les Canadiens anglais dont la moitié ne voient aucune limite au développement de leurs affaires.

L'importance des relations personnelles dans la conduite des affaires : l'aptitude d'une personne à remplir telle et telle fonction n'est pas jugée uniquement sur la base de critères objectifs, les relations personnelles jouent un rôle important comme dans les sociétés traditionnelles. Un candidat chez un employeur canadien-français fera valoir ses relations. Un contremaître qui change d'usine sera souvent suivi de ses ouvriers. Il est difficile à un chef d'entreprise de congédier un employé ancien. Rôle important de la sympathie et du paternalisme mais en termes de rentabilité, de profit, cette attitude conduit à l'inefficacité.

On remarque également une difficulté à adopter le climat d'affaires nord-américain et un manque d'assurance dans les transactions avec des hommes d'affaires de langue anglaise. Il existe enfin un complexe d'infériorité à l'égard des Anglais ; les Canadiens français ont souvent moins confiance dans leurs produits que dans ceux du Canada anglais ; souvent ils utilisent en priorité la langue anglaise et même avec des entreprises de leurs compatriotes.

Enfin, ces comportements des chefs d'entreprises canadiens-français découlent très fortement de l'histoire du 18^e et du 19^e siècle et Taylor va jusqu'à dire :

Ces traits caractéristiques de la société canadienne-française traditionnelle se retrouvent, sans doute quelque peu altérés, chez les Canadiens français d'aujourd'hui. L'homme d'affaires subit encore, de façon très marquée, l'influence des modes traditionnels de comportement. L'économie des Canadiens français du Québec est basée essentiellement sur un capitalisme de type 18^e siècle... Au cours de la période qui a suivi,

39. *Neuvième recensement du Canada*, Ottawa, Bureau fédéral de la statistique, 1951.

le décalage entre les points de vue des deux groupes est resté le même ; le 19^e siècle n'a d'ailleurs laissé que peu de traces chez les Canadiens français.

Nous aurons l'occasion de revenir dans le chapitre six sur le poids de cette histoire, y compris celle du 19^e siècle.

En résumé, il existe une association très forte des affaires et de la vie familiale ; il faut que les premières contribuent à la sécurité de la famille. Les *self-made men* sont rares et mal vus par leur milieu qui se pose la question, comment devenir riche et rester honnête. La sécurité est jugée préférable à l'accroissement de la richesse. La famille a des obligations vis-à-vis de l'entreprise. On veut conserver la propriété de l'entreprise et l'on ne fait pas de distinction entre propriété et administration. Pour l'auteur, les politiques des entreprises canadiennes-françaises sont traditionnelles sur le plan économique ; c'est un univers économique différent du monde nord-américain.

Ces considérations nous font prendre conscience de la réalité et de la spécificité d'un milieu capitaliste canadien-français juxtaposé à celui des petites et moyennes entreprises canadiennes-anglaises auxquelles il est souvent subordonné, abstraction faite de la domination exercée sur l'ensemble par les oligopoles américains.

b) *La fragilité de l'entreprise canadienne-française*

La différence dans le nombre et la gestion des petites et moyennes entreprises canadiennes-françaises par rapport à celles du Canada anglais se manifeste malheureusement aussi dans un plus grand nombre de faillites qu'en Ontario⁴⁰. Les faillites font plus de victimes au Québec que partout ailleurs au Canada comme le met en relief une observation des séries statistiques canadiennes par province montrant le nombre de faillites de 1908 à 1949. Le Québec a presque toujours le plus grand nombre absolu de faillites au Canada, et l'écart par rapport à l'Ontario s'accroît à l'approche des crises économiques.

Par ordre d'importance, les faillites se produisent dans l'industrie d'abord, dans le commerce ensuite, et enfin dans les services. Dans les années de guerre et de reconversion économique, le Québec a eu le plus souvent deux fois plus de faillites que l'Ontario, pendant la Seconde Guerre mondiale il en a même quatre fois plus avec un maximum de 4,8 fois en 1946. Pendant les années de la grande crise le Québec a eu une à deux fois plus de faillites que l'Ontario.

Il faut noter que dans presque tous les secteurs, avec une accentuation dans la période 1931-1941, le nombre de petites entreprises est plus grand

40. René Durocher, « Pourquoi plus de faillites dans Québec que dans l'Ontario ? », *l'Actualité économique*, vol. 26, n^o 4, janvier-mars 1951, p. 705-749.

au Québec qu'en Ontario dans des proportions variant entre une et quatre fois. Il y a donc plus de faillites là où il y a plus de petites entreprises. Mais tout cela n'empêche pas la petite entreprise ontarienne de faire mieux que la petite entreprise québécoise.

On peut se demander alors s'il n'y a pas deux peuples, deux cultures nettement différenciées, des caractères ethniques distincts qui se manifestent sur le plan de la formation, de la tradition et d'un état d'esprit.

En somme, cet écart tiendrait aux faillites surtout nombreuses dans l'industrie, à une différence dans la structure économique étant donné le grand nombre de petites entreprises au Québec, aux sollicitations plus nombreuses des syndicats québécois et au manque de compétence et de sens des affaires des entrepreneurs canadiens-français.

Toutes ces remarques montrent combien il existe un milieu économique, un type d'entreprises et d'entrepreneurs propres au Québec ; ces entreprises existent parallèlement à de grandes firmes travaillant pour de vastes marchés souvent internationaux et fonctionnant selon des modes de gestion typiquement américains.

2. LES GRANDES FIRMES

Le Québec compte un bon nombre de grandes entreprises, souvent de dimensions internationales mais dont le contrôle, le pouvoir de décision en

TABLEAU XIX

Secteur étranger en pourcentage du total de l'industrie de chaque province

industrie	moyenne 1965-1968	
	Québec	Ontario
agriculture, forêts, pêche et piégeage		14,1
mines	40,6	59,3
manufactures	60,3	70,9
construction	12,1	19,0
transport, entreposage, communications et services publics	44,0	20,9
commerce de gros	32,2	39,7
commerce de détail	27,2	36,3
services financiers	22,3	25,6
autres services	41,9	39,1

SOURCE : Herbert Gray, *Rapport sur la maîtrise économique du milieu national. Ce que nous coûtent les investissements étrangers*, Montréal, Laméac/Le Devoir, 1971, p. 37.

quasi-totalité échappent aux Canadiens français. Ces grandes entreprises sont présentes dans les trois grands secteurs d'activité économique.

a) Les oligopoles extérieurs

Toutefois, au Québec la domination des grandes firmes extérieures se manifeste à deux niveaux : l'industrie légère est dominée par les Anglo-Canadiens et l'industrie lourde et la plus avancée en technologie est dominée par les Américains⁴¹. Si l'on considère ces deux dominations ensemble l'économie québécoise est la plus dépendante de toutes ; toutefois, si l'on ne considère que la domination des États-Unis, le Québec est beaucoup moins dépendant, moins que l'Ontario par exemple ; la proportion par industrie du revenu imposable des sociétés de droit canadien attribuable au secteur étranger permet de s'en rendre compte (tableau XIX)⁴².

Par ailleurs, une enquête du ministère fédéral de la Consommation et des Corporations a révélé que la concentration industrielle est plus forte au Canada qu'aux États-Unis. En 1965, au Canada, les 50 plus importantes entreprises manufacturières représentaient 36% de la valeur ajoutée par l'industrie, tandis qu'elles n'en représentaient que 25% en 1963 aux États-Unis. De plus, cette concentration s'accroît régulièrement et la domination de marchés régionaux la rend plus forte encore⁴³. Mais le classement des entreprises industrielles selon l'effectif des employés montre que l'Ontario a beaucoup plus de grosses entreprises que le Québec et même deux fois plus dans les catégories d'entreprises employant plus de 1 000 personnes⁴⁴, et pour l'ensemble des entreprises, la valeur ajoutée par personne est un tiers plus élevée en Ontario qu'au Québec.

Quelles sortes d'entreprises trouve-t-on au Québec ? Pour nous limiter aux plus grandes firmes industrielles retenons sous toute réserve, et à titre indicatif, la liste des entreprises suivantes classées selon le nombre d'employés et présentée dans le tableau XX. On a pu classer en trois catégories principales les industries installées au Québec⁴⁵ :

41. *Qui contrôle l'économie du Québec ?*, Les Éditions du Parti québécois, « Le citoyen /3 », 1972, p. 24.
42. Le problème du contrôle exercé par les Américains est abordé dans une perspective canadienne dans l'ouvrage de Kari Levitt, *la Capitulation tranquille : la mainmise américaine sur le Canada*, préface de Jacques Parizeau, Québec et Montréal, Éditions de l'Homme, 1972, 220 p. ; et dans une perspective principalement québécoise dans le document de la Confédération des syndicats nationaux intitulé : *Ne comptons que sur nos propres moyens*, Montréal, Service d'information, 1971, 110 p.
43. « Rapport Basford. La concentration industrielle est plus forte ici qu'aux États-Unis », *le Devoir*, 21 décembre 1971, p. 9.
44. *Annuaire du Canada*, 1972, p. 825.
45. Gilles Lebel, *Horizon* 1980, p. 168.

Celles qui produisent aux meilleures conditions de prix de revient et qui de ce fait sont compétitives sur le marché international. Il s'agit le plus souvent d'industries de premières transformations recherchant au Québec la matière première ou l'abondance de l'énergie hydro-électrique. On peut établir la liste de ces entreprises en ayant comme critère la capacité d'exportation. Par la manière dont elles sont liées aux ressources du pays on peut dire qu'il s'agit de vraies industries québécoises, ce sont : la pâte à papier, le papier, l'aluminium, l'affinage des métaux, l'électrometallurgie et l'électrochimie. Ces industries se situent près des sources d'énergie et près des voies navigables ; Les industries de transformation de type évolué n'ayant pas d'avantages locaux du fait de la matière première et ne pouvant soutenir la concurrence étrangère que par une politique protectionniste. Elles travaillent surtout pour le marché canadien qui demeure étroit tout en exigeant une production diversifiée. Il s'agit de l'industrie textile de la laine et du coton et de l'industrie des produits finis ;

TABLEAU XX
Les grandes firmes industrielles du Québec

	employés	secteur	contrôle
Northern Electric	13 500	appareils électriques et électroniques	canadien-anglais
Alcan	12 200	aluminium	canadien-anglais et américain
Dominion Textile	10 500	textile	canadien-anglais
Canadian International Paper	9 800	papier	américain
Domtar	9 500	papier	canadien-anglais
Consolidated Bathurst	8 000	papier	canadien-anglais
Noranda	8 000	mines	canadien-anglais
Canadair	8 000	aéronautique	américain
Price	5 800	papier	canadien-anglais et britannique
United Aircraft	5 500	aéronautique	américain
Bombardier	4 000	mécanique	canadien-français

SOURCE : Comité de documentation du Parti québécois, *la Souveraineté et l'économie*, Montréal, Éditions du Jour, mars 1970, 160 p. Une liste plus complète des grandes firmes installées au Québec et classées selon la nationalité du contrôle est présentée dans la brochure : *Qui contrôle l'économie du Québec ?*, le Citoyen 3, Éditions du Parti québécois, 1972.

Les filiales de grandes entreprises américaines installées au Québec pour bénéficier du marché canadien ou du marché impérial des pays du Commonwealth. Leur pouvoir de décision est à Détroit, Chicago, New York ou ailleurs aux États-Unis. Parmi elles il faut ranger : l'industrie automobile, le pneumatique, les appareils électriques. Elles intègrent le Québec à l'économie nord-américaine.

Avec les premières le Québec met en valeur ses richesses naturelles, avec les secondes, œuvre d'une volonté politique, il diversifie ses productions, avec les troisièmes, il participe étroitement à l'activité économique nord-américaine. Mais dans leur quasi-totalité ces entreprises sont étrangères au milieu québécois dans lequel elles ne recherchent qu'une main-d'œuvre meilleur marché et quelques cadres subalternes.

h) Les « grandes » entreprises canadiennes-françaises

Par rapport aux plus grandes firmes comment se situent les entreprises canadiennes-françaises de quelque envergure ? Voici dans le tableau XXI, sous toute réserve, une liste de ces entreprises classées selon le chiffre d'affaires et le nombre d'employés. Cette liste ne comporte que des industries manufacturières. En sont donc exclues d'importantes institutions financières canadiennes-françaises : banques, caisses populaires d'épargne et de crédit, sociétés de fiducie, entreprises publiques québécoises dont l'Hydro-Québec est la plus considérable.

L'importance du mouvement coopératif québécois mérite d'être soulignée. Les Canadiens français détiennent totalement plusieurs coopératives qui se sont hissées au niveau des plus grandes firmes, en particulier celles qui apparaissent dans le tableau ci-après et qui appartiennent à la production ou à la distribution de denrées alimentaires. Il faut y ajouter en particulier les coopératives d'épargne et de crédit qui, en 1972, étaient environ 1 700, regroupaient près de trois millions de sociétaires et contrôlaient des actifs qui dépassaient largement trois milliards de dollars ⁴⁶.

On remarquera que 11 sur 25 entreprises se situent dans le secteur de l'alimentation. Parmi les secteurs représentés on peut citer : la mécanique, la sidérurgie, la métallurgie, les chantiers navals, les mines, le papier, la chaussure, les pièces détachées pour autos et le montage d'automobiles, l'édition, l'armement, le textile. On notera la faiblesse des entreprises liées aux richesses naturelles du Québec, seulement trois.

Parmi ces entreprises, sept sont cotées en Bourse, le total du chiffre d'affaires des 25 entreprises correspond à 10% de la valeur totale des expé-

46. *Annuaire du Canada*, 1972, p. 1348 ; *le Devoir*, 14 mai 1973, p. 4 et 5.

ditions manufacturières du Québec et leur emploi total s'établit à 30 000 personnes. Ces chiffres reflètent bien la faible participation canadienne-française à son industrie qui reste dominée par les grandes firmes canadiennes-anglaises, américaines ou plus rarement européennes.

3. L'ÉTAT

En raison de la faiblesse de la participation canadienne-française à l'entreprise privée, l'intervention de l'État apparaît à bien des Québécois comme

TABLEAU XXI

Les 25 plus importantes entreprises manufacturières
canadiennes-françaises (1969)

entreprises	chiffre d'affaires	nombre employés
1) Coopérative fédérée de Québec	197 711 000	1 782
2) Provigo	182 230 000	1 100
3) Bombardier	141 784 129	7 000
4) Dosco Sidbec	90 000 000	1 500
5) Marine Industrie	88 641 000	4 500
6) Marchés Métro	* 83 000 000	155
7) Coopérative agricole de Granby	* 71 500 000	600
8) Épicerie Richelieu	* 65 000 000	142
9) Québec Poultry	* 50 000 000	1 250
10) Papier Rolland	35 647 000	1 000
11) Alfred Lambert	* 35 000 000	1 250
12) Fédération des magasins Coop	* 35 000 000	275
13) U.A.P.	34 362 000	900
14) La Presse	26 608 133	1 450
15) Les Industries Valcartier	22 646 000	1 300
16) Vachon	* 22 000 000	1 000
17) Les Laiteries Leclerc	19 615 633	200
18) Donohue Brothers	* 18 000 000	550
19) Deaudelin	* 18 000 000	80
20) Groupe minier Sullivan	15 843 830	1 000
21) Melchers	* 14 000 000	220
22) Soma	13 814 000	355
23) Le Soleil	* 12 250 000	615
24) Ferme Saint-Laurent	* 12 000 000	450
25) Dominion Corset	* 10 000 000	925

* Chiffre déclaré par la compagnie.

SOURCE : « La Coopérative fédérée en tête des 25 premières firmes manufacturières canadiennes-françaises », la Presse, Montréal, 16 février 1971.

un instrument indispensable à leur promotion économique ⁴⁷. Mais quel État ? Pour beaucoup de Québécois il s'agit de l'État provincial, le seul qu'ils puissent vraiment contrôler et faire servir à leur propre développement. Mais il n'y a pas unanimité des opinions ni unité des moyens d'action autour de ce choix. Voici d'ailleurs comment se présentait en 1967 la répartition, en pourcentage, des dépenses gouvernementales par palier de gouvernement au Canada ⁴⁸ : fédéral : 41,9 ; provincial : 32,9 ; municipal : 25,2. Donc on peut estimer qu'environ 42% des dépenses dépendent d'Ottawa et 58% dépendent directement ou indirectement de Québec. Les impôts perçus par ces divers niveaux de pouvoir politique atteignaient 36% du P. N. B. canadien en 1970 et le secteur public avait déjà en 1961 une part considérable dans l'économie québécoise, puisque l'on a estimé que par leurs effets directs et indirects les administrations avaient créé 27,3% des emplois québécois ⁴⁹.

Depuis une quinzaine d'années l'effort des gouvernements québécois qui se sont succédé a porté sur l'amélioration du partage fiscal en faveur du Québec. Les efforts ont été par étapes couronnés de succès jusqu'en 1968. En 1969, Québec percevait directement : 50% de l'impôt sur le revenu des particuliers, 75% des impôts successoraux, et 23% de l'impôt sur les sociétés ⁵⁰.

Depuis une dizaine d'années, on peut noter la progression continue, et même très rapide depuis 1961, des revenus ordinaires du gouvernement du Québec qui doublent de 1954 à 1960, mais qui quintuplent de 1960 à 1970. Dans les domaines qui relèvent entièrement ou en partie de sa compétence : éducation et santé, ainsi qu'en de nombreux autres champs d'activité, le gouvernement québécois a dû faire face à des besoins nouveaux, à des dépenses considérables. Les gouvernements d'Ottawa et de Québec cherchent chacun à disposer de l'argent nécessaire pour conserver leur pouvoir politique, occuper au maximum les domaines de leur souveraineté et souvent même des terrains contestés, ce qui a parfois abouti à d'inutiles dédoublements, que ce soit au niveau des efforts de recherche ou des centres de main-d'œuvre. Nous verrons toutefois dans le chapitre V que des tentatives de planification se sont manifestées tout en demeurant toujours très limitées. Examinons maintenant l'im-

47. « À défaut de posséder l'initiative, la tradition, des cadres et un pouvoir économique bien étayés, la collectivité doit se servir de l'État comme du seul levier capable de lui fournir les moyens de prendre en main son activité et son progrès. » (Robert Bourassa, « Instruments de libération », *Maintenant*, vol. 6, n° 8, septembre 1967, p. 162).

48. Conseil économique du Canada, *Sixième exposé annuel. Perspectives 1975*, p. 32.

49. R. Jouandet-Bernadat, « Quelques aspects de l'intervention gouvernementale dans la province de Québec. Commentaires », *l'Actualité économique*, vol. 47, n° 2, juillet-septembre 1971, p. 345-352.

50. Comité de documentation du Parti québécois, *la Souveraineté et l'économie*, Montréal, Éditions du Jour, mars 1970, p. 68 ; également *Annuaire du Québec*, 1972, « Les relations fiscales fédérales provinciales : une rétrospective », p. 793.

portance du budget et du secteur public pour mieux mesurer l'intervention économique de l'État.

a) *Le budget provincial*

L'État provincial pèse lourdement sur la vie économique du Québec par son budget qui dépassait déjà 4,5 milliards de dollars pour l'exercice 1971-1972, même si le pouvoir de taxation est partagé à peu près à moitié avec le gouvernement fédéral ⁵¹.

Par ministère, et pour les plus importants d'entre eux, les dépenses ordinaires se répartissent ainsi ⁵² :

Affaires municipales	1,7%	Justice et protection civile	2,8%
Affaires sociales :		Revenu	4,7
famille et bien-être	16,0	Travaux publics	1,1
santé	26,0	Voirie	3,3
Agriculture et colonisation	2,3	Autres ministères	6,6
Éducation	29,9	Service de la dette	3,9
Finances	1,0	Amortissement	1,8
			100,0

Près des trois quarts du budget sont consacrés à deux ministères : les Affaires sociales et l'Éducation, ce qui correspond aux domaines où le gouvernement provincial a des responsabilités exclusives ou majeures, par contre ses décisions sont absentes ou symboliques dans bien des secteurs essentiels tels que le commerce extérieur et l'industrie.

Mais une présence nouvelle de l'État québécois se manifeste à travers les entreprises publiques dont la plupart ont été créées au cours de la dernière décennie ; leur création s'explique par la prise de conscience d'un retard et la volonté de disposer de leviers économiques ⁵³.

51. Marcel Bélanger, *Commission royale d'enquête sur la fiscalité*, Québec 1965, 552 p.

52. *Annuaire du Québec*, 1972, p. 815.

53. L'un des principaux artisans de cette politique explique ainsi l'intervention de l'État québécois : « La révolution tranquille a, en effet, fait apparaître deux idées maîtresses dans le domaine de l'économie, qui ont fini par se joindre. La première est un constat d'impuissance : aussi loin que remontent les statistiques disponibles, on se rend compte que le bas niveau des investissements manufacturiers, le vieillissement de certaines structures industrielles, le retard technologique de l'agriculture, un chômage habituellement deux fois plus élevé qu'en Ontario, et un niveau de revenu plus bas que la moyenne canadienne, sont autant de causes ou d'expressions d'une situation que les forces du marché libre ne corrigent pas toutes seules. La récession accentuée de 1957 à 1961 a dramatisé cette situation. Si les forces du marché ne la corrigent pas, on doit se servir de l'État pour opérer les corrections ou les modernisations nécessaires. La deuxième idée maîtresse est d'ordre politique. Les francophones ne jouent

b) Les entreprises publiques

Les actifs des entreprises publiques du Québec atteignaient 3,5 milliards de dollars en 1966, soit quatre fois plus qu'en 1958. Le secteur public québécois qui représentait en 1958 17,7% de l'ensemble des secteurs publics provinciaux a atteint 28,2% en 1966, soit légèrement plus que l'Ontario 29,1% en 1958, mais 28,1% en 1966. Ainsi le Québec apparaît dès 1966 comme ayant eu le plus recours aux nationalisations ou aux créations d'entreprises publiques⁵⁴.

La liste des entreprises publiques du Québec et leur date de création témoignent autant de la nouveauté des interventions économiques de l'État que de leur diversité : Régie des alcools (1921), Société de crédit agricole (1936), Raffinerie de sucre du Québec (1943), Office des autoroutes (1957), Société de récupération et d'exploitation forestière, Rexfor (1961), Société générale de financement (1962), Société québécoise d'exploration minière Soquem (1965), Caisse de dépôts et de placements (1965), Société de l'assurance récolte (1967), Société de l'assurance dépôt (1967), Société de crédit industriel (1967), Société d'habitation du Québec (1967), Sidbec (1964-1968), Radio-Québec (1968), Société québécoise d'initiatives pétrolières Soquip (1969), Société de développement de la baie James (1971). Nous précisons plus loin les caractéristiques de celles d'entre elles qui ont la plus grande importance économique, car certaines n'ont qu'un pouvoir d'action assez faible et agissent dans les mêmes domaines que certaines entreprises publiques fédérales avec une efficacité économique plus douteuse que leur rentabilité politique.

Citons les entreprises publiques fédérales qui paraissent avoir le plus d'importance pour le Québec (avec leur date de création) : Chemins de fer nationaux (1919), Banque du Canada (1934), Société Radio-Canada (1936), Conseil des ports nationaux (1936), Air Canada (1937), Banque d'expansion industrielle (1944), Société centrale d'hypothèque et de logement (1945), Administration de la voie maritime du Saint-Laurent (1951), Société de crédit agricole (1967), Corporation de développement du Canada (1971). Ces entreprises agissent dans des secteurs essentiels et avec des moyens financiers très supérieurs à ceux du Québec, bien que provenant en partie de cette province. Cependant, certaines entreprises publiques québécoises ont une impor-

aucun rôle économique vraiment important au Québec. Le retard accumulé est tellement grand qu'il leur faut au départ un instrument massif de pénétration. Cet instrument ne peut être que leur gouvernement. La jonction de ces deux idées ne pouvait qu'aboutir au développement accéléré du secteur public... » (Jacques Parizeau, « Le Québec remet-il en cause le rôle du secteur public? », *le Devoir*, suppl. : *le Devoir 1970-1970, Le Québec qui se fait*, 30 décembre 1970).

54. Raoul Barbe, *les Entreprises publiques au Canada*, contre photocopié, Ottawa, Université d'Ottawa, 1971, 431 p.

tance ou un rôle clé dans l'économie de la province : telles sont l'Hydro-Québec, la Caisse de dépôt et de placement, la Société générale de financement, Sidbec, et Soquem. Examinons-les brièvement.

L'Hydro-Québec est née en 1944 de la nationalisation d'une compagnie privée, mais la nationalisation de toutes les compagnies privées du Québec n'a été effectuée qu'en 1962⁵⁵. Cette entreprise publique est devenue la plus importante de toutes les entreprises que contrôlent les Canadiens français ; sa création a permis la promotion de cadres et d'ouvriers francophones. L'Hydro-Québec est l'un des plus grands producteurs et distributeurs au monde et produit aux coûts les plus faibles. Elle a donné naissance à un institut de recherches et utilise des techniques d'avant-garde, par exemple des lignes à haute tension de 735 000 volts. Sa production totale d'énergie électrique représente approximativement 40% du total canadien (ou 50% de celle que produit l'Électricité de France)⁵⁶.

La production de l'Hydro-Québec est presque totalement de l'énergie hydraulique ; il n'y avait en 1971 au Québec qu'une centrale thermique et qu'une centrale nucléaire, mais les coûts croissants pour équiper les rivières éloignées devraient accroître au cours des prochaines années les constructions centrales⁵⁷. L'électricité a joué un rôle décisif dans certaines implantations industrielles des secteurs électrochimiques et électrométallurgiques (zinc, aluminium)⁵⁸. Enfin, l'Hydro-Québec pratique une politique d'encouragement aux entreprises québécoises⁵⁹.

Un autre instrument décisif pour le développement du Québec est la Caisse de dépôt et de placement créée en 1965 pour recueillir les cotisations et verser les rentes⁶⁰. Cette caisse est appelée à devenir le plus puissant instrument financier au Québec ; son actif atteignait 1,3 milliard de dollars en 1970, il devrait atteindre 2,6 milliards en 1976, et 4 milliards vers 1990 ; après cette date les rentes versées dépasseront les dépôts. La Caisse de dépôt

55. Paul Sauriol, *la Nationalisation de l'électricité*, préface de René Lévesque, Montréal, Éditions de l'Homme, 1962, 120 p.
56. Marcel Couture, « Hydro-Québec 1967 », *Forces*, n° 1, hiver 1967, p. 27-32.
57. Yvon de Guise, « Une histoire qui a 25 ans », *Forces*, n° 7, 1969, p. 12.
58. Jean-Claude Lesiard, « Hydro-Québec, placement d'avenir », *Forces*, n° 7, 1969, p. 4.
59. Ainsi le lui permet un décret qui se lit : « La société Hydro-Québec peut accorder la préférence à une compagnie dont la principale place d'affaires est située au Québec même si la soumission n'est pas la plus basse ». Cette politique préférentielle d'achat se traduit par une différence de 10% en faveur des entreprises québécoises lors des contrats de fournitures ; la plupart des provinces ont adopté des politiques d'achats préférentiels (cf. Raoul Barbe, *les Entreprises publiques au Canada*, 431 p.).
60. Claude Prieur, « La Caisse de dépôt et de placement du Québec », *Forces*, n° 2, 1970, p. 15-19 ; cf. également Maurice Chartrand, « La Caisse de dépôt, mythes et réalités », *Commerce*, numéro spécial : le Point 1973. *Une revue annuelle de l'économie du Québec*, vol. 75, n° 2B, 1973, p. 68-75.

est propre au Québec ; dans les autres provinces les cotisations vont à Ottawa qui se charge de l'administration et du versement des rentes, l'excédent est prêté aux provinces au prorata des contributions et à taux équivalent à celui des obligations du gouvernement fédéral (à 3 mois) ; les provinces en font ensuite l'usage qu'elles souhaitent.

L'existence de la Caisse de dépôt a commencé à affranchir le gouvernement et le secteur public québécois des exigences des cartels financiers⁶¹ en fournissant un réservoir abondant de capitaux du public québécois mis au service de l'économie de la province. La Caisse reçoit en outre des dépôts de la Régie de l'assurance-dépôt du Québec, de la Régie de l'assurance-récolte et de celle des marchés agricoles du Québec. Elle peut aussi administrer les fonds des régimes supplémentaires de rentes.

La Caisse détenait en 1969 75% de ses fonds en obligations du gouvernement du Québec ou garanties par lui. Elle a activé le marché des obligations du Québec, de l'Hydro, des hôpitaux et des collectivités locales ; elle participe également à toute émission publique lancée par des entreprises dont l'activité, en partie au moins, s'exerce au Québec.

La création de la *Société générale de financement* (S. G. F.) en 1962 répondait à un projet déjà ancien de banque d'affaires ou de développement. Elle a été lancée avec l'espoir de :

- 1° susciter et favoriser la formation et le développement d'entreprises industrielles et accessoirement d'entreprises commerciales au Québec, de façon à élargir la base de sa structure économique, en accélérer le progrès et contribuer au plein emploi ;
- 2° amener la population du Québec à participer au développement de ses entreprises en y plaçant une partie de son épargne⁶².

Il faut dire que cet espoir est déçu en partie par suite de la phase difficile que la S. G. F. traverse actuellement sans avoir vraiment connu une expansion répondant à ce qu'on en a escompté⁶³.

À sa fondation, la S. G. F. est une société mixte dans laquelle le gouvernement du Québec détient la majorité du capital-actions, le reste étant partagé entre des coopératives d'épargne et de crédit, des institutions financières et des actionnaires individuels jusqu'à ce que le gouvernement décide en décembre 1972 de se porter acquéreur de toutes les actions⁶⁴. La S. G. F.

61. Jacques Parizeau, « Les dessous de l'Histoire (1963-1970). De certaines manœuvres d'un syndicat financier en vue de conserver son empire au Québec », *le Devoir*, 2 février 1970.

62. Jean Deschamps, « La société générale de financement », *Forces*, n° 5, printemps-été 1968, p. 45.

63. Claude Ryan, « La S. G. F. après huit ans », éditorial, *le Devoir*, 7 avril 1971.

64. Claude Lemelin, « La C. D. C. : un outil nécessaire », éditorial, *le Devoir*, 3 février 1971.

a prêté des capitaux à ses débuts et estime aujourd'hui que son rôle est la création et le regroupement d'entreprises. En 1970, elle contrôlait des actifs de 150 millions de dollars et les ventes des filiales du groupe dépassaient les 200 millions alors que 10 000 personnes travaillaient dans ses entreprises⁶⁵, la plus importante étant les chantiers navals de Marine Industrie qui représente, avec ses filiales Volcano et Forano, la moitié du chiffre d'affaires et des emplois du groupe S. G. F.⁶⁶.

La recherche d'une plus grande autonomie économique pour le Québec s'est poursuivie avec la création d'une sidérurgie québécoise, Sidbec. Cette entreprise publique a vu le jour à la suite d'une recommandation du Conseil d'orientation économique du Québec : « compte tenu de l'utilisation des matières premières et des ressources énergétiques disponibles, l'établissement d'une sidérurgie intégrée dans la province aurait l'avantage de polariser un complexe industriel qui permettrait d'y élargir la base d'industries secondaires⁶⁷ ». Ainsi les industries secondaires pourraient éviter de s'approvisionner à Hamilton en Ontario.

En 1964 est lancé le projet Sidbec pour l'exploration minière, l'extraction des minerais et matières premières, l'affinage des métaux et de leurs sous-produits, leur transformation et leur vente. En 1960, le Québec consommait un million de tonnes d'acier ; la première étude portait sur la rentabilité d'une usine intégrée produisant 600 000 tonnes de produits finis par année : fonte, affinage de l'acier, laminage. Finalement, il est décidé en 1968 que Sidbec achètera les actions de Dominion Steel Corporation, Dosco, ce qui lui enlevait un concurrent et lui donnait un marché d'environ 500 000 tonnes. Puis le gouvernement du Québec vote 60 millions de dollars pour cinq ans, pour que Sidbec devienne en 1973 une sidérurgie intégrée et rentable. La concurrence japonaise et européenne était plus redoutée que celle des États-Unis. Il était cependant prévu que l'on enregistrerait des profits dès 1971.

Pour en terminer avec les leviers économiques les plus caractéristiques que s'est donnés le Québec depuis quelques années, citons la Société québécoise d'exploration minière, *Soquem*, créée en 1965 pour disposer d'un centre de décisions important au Québec alors que 80% des centres de décisions étaient à l'extérieur⁶⁸. Entreprise publique à caractère commercial et industriel, *Soquem* doit promouvoir l'industrie minière en collaborant à la mise en valeur des découvertes minérales faites par d'autres groupes et sociétés, en achetant ou vendant des propriétés minières, en vendant ou échangeant des gîtes qu'elle découvre contre des parts dans d'autres sociétés minières.

65. Jean Deschamps, « La situation de la S. G. F. », *le Devoir*, 7 avril 1971.

66. Gérard Filion, « Marine Industrie, limitée », *Forces*, n° 4, hiver 1968, p. 15.

67. Jean-Paul Gignac, « Naissance d'une sidérurgie », *Forces*, n° 8, été 1969, p. 7.

68. Côme Charbonneau, « La *Soquem*, société québécoise d'exploration minière », *Forces*, n° 6, 1969, p. 11.

Entreprise à but lucratif, Soquem lutte dans un contexte de forte concurrence avec les entreprises privées. Elle ne s'occupe pas du pétrole et du gaz que le gouvernement a confiés à la Société québécoise d'initiative pétrolière, Soquip. En 1967, avec 4 milliards de dollars l'industrie minière canadienne occupait le quatrième rang mondial et le Québec en représentait environ 20%.

Plusieurs de ces entreprises publiques constituent un succès indéniable, d'autres comme la S. G. F. et peut-être Sidbec, n'ont pas encore achevé leurs crises de croissance. Ces difficultés sont dues à des directions trop conservatrices, à des moyens financiers au départ insuffisants, à une faible coordination avec le gouvernement et enfin à la nouveauté que représente pour le Québec francophone la gestion de grandes entreprises⁶⁹.

L'étude de quelques-uns des instruments économiques collectifs les plus significatifs montre la volonté, affirmée par l'État québécois, d'un développement plus autonome et d'une économie aux structures mieux intégrées. Beaucoup de ces initiatives demeurent encore fragiles mais l'ensemble contribue au renforcement d'une économie davantage au service de la population.

Nous venons de voir quelle place occupent les petites et moyennes entreprises, les oligopoles et l'État dans le contrôle de l'économie québécoise. Ce pluralisme et cette inégalité des centres de décisions se retrouvent dans la propriété du capital.

B. LA PROPRIÉTÉ DU CAPITAL

Quelle est au Québec l'importance du capital national? Ce capital appartient-il aux Québécois, aux Canadiens français, ou s'agit-il en grande partie d'une propriété extérieure au Québec ou étrangère au Canada? Quelle est la structure de ce capital, de quoi se compose-t-il?

1. QUELQUES APPROCHES DU PROBLÈME ET LEUR INTÉRÊT

En partant des diverses études tentées pour en connaître l'importance, les formes et la propriété, nous aurons une idée de ce qu'il est aujourd'hui. Nous partirons donc des diverses études réalisées dans cette optique pour en arriver aux évaluations les plus récentes et les plus précises.

Pour l'évaluation du capital national les études effectuées au Québec s'appuient sur une évaluation forfaitaire reposant principalement sur les

69. Jacques Parizeau, «Le Québec remercie-t-il en cause le rôle même du secteur public?», *le Devoir*, suppl. : *le Devoir 1910-1970. Le Québec qui se fait*, 30 décembre 1970.

évaluations foncières effectuées par les municipalités et sur diverses méthodes pour évaluer les valeurs mobilières (bilans, inventaires), ou encore sur un inventaire souvent succinct des biens dont disposent les Québécois pour la production des richesses. Une évaluation forfaitaire reposant sur la méthode de l'annuité successorale serait intéressante mais à notre connaissance n'a pas été pratiquée. On peut aussi rapprocher les résultats obtenus par ces méthodes des chiffres obtenus par les comptables nationaux pour le revenu national du Québec depuis une vingtaine d'années sans utiliser pour autant la méthode de capitalisation du revenu. Reste encore la méthode du bilan à laquelle on ne semble pas avoir eu recours non plus de façon systématique mais en fait les évaluations du capital national déjà effectuées au Québec s'appuient souvent sur plusieurs méthodes à la fois.

L'étude de la propriété du capital nous donne une idée des groupes, des centres de décisions réels qui contrôlent l'activité économique et qui en retirent des avantages marqués. Au Québec, l'examen de la propriété du capital fait apparaître un problème qui a son origine dans la part considérable du capital extérieur, anglo-canadien ou étranger, principalement américain, dans l'économie québécoise, et la faiblesse de la part du capital contrôlé par les Québécois francophones. Le problème est donc l'absence ou l'insuffisance de contrôle des Québécois francophones sur leur économie⁷⁰, une dépossession des richesses produites sur leur propre territoire, le sentiment de travailler pour d'autres, de ne pas se sentir pleinement participants à la vie économique. Une situation objective que l'on peut tenter de décrire et qui ne peut qu'engendrer des tensions sociales et des conflits de plus en plus nombreux au fur et à mesure que la prise de conscience de cette situation ira en s'amplifiant.

Pour des raisons diverses, les études sur cette situation sont assez rares et souvent très imprécises. On peut noter cependant que depuis quelques dizaines d'années un certain nombre d'auteurs ont insisté sur ce problème⁷¹.

70. Une étude de F.A. Angers effectuée en 1939 portant sur la proportion de Canadiens français aux divers niveaux de décision ou d'exécution économiques a mis en évidence leur sous-représentation aux échelons supérieurs et leur sur-représentation parmi les commis et les manœuvres (cf. F.A. Angers, « La position économique des Canadiens français dans le Québec », in R.-J. Bédard, *l'Essor économique du Québec*, Montréal, Beauchemin, 1969, p. 124-149).
71. On peut citer les approches de J.-Edmond Cloutier en 1922, d'Olivar Asselin en 1927, puis les études de Victor Barbeau, et dans l'après-guerre celles de F.A. Angers, Roger Vézina, Jacques Mélançon, et plus récemment Roland Parenteau et André Raynauld. J.-Edmond Cloutier, « Vers la libération économique », in *Pris de conscience économique*, Conseil d'expansion économique, 1960, p. 37 (cité par R. Barbeau, in *la Libération économique du Québec*, p. 61.); Olivar Asselin, « Les Canadiens français et le développement économique du Canada, 1927 », *l'Action française*, mai-juin 1927, p. 305-326; Victor Barbeau, *Mesure de notre taille*, Montréal, Le Devoir, 1936, 243 p. Ces diverses études sont présentées dans Roger-J. Bédard, *l'Essor économique du Québec*.

Ainsi en 1927, une étude⁷² estimait, à partir de données de 1925, la fortune privée des Canadiens français à 3 200 millions de dollars (dont 2 775 millions au Québec) sur un grand total de 22 milliards pour l'ensemble de la fortune privée au Canada ; les Canadiens français ne disposant à ce moment-là que du septième de la richesse canadienne, pour une population égale aux deux septièmes de l'ensemble du Canada. Ces estimations ont été effectuées pour la propriété foncière des individus, des institutions et des sociétés, sur la base des évaluations foncières effectuées par les municipalités plus une approximation de la richesse mobilière canadienne-française.

Depuis les estimations que Victor Barbeau faisait en 1936 de la place occupée par les Canadiens français dans les diverses activités économiques⁷³, les recherches en ce domaine ont fortement progressé. L'étude la plus complète et la plus précise est sans doute celle qui a été menée pour la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme par André Raynaud sur « La propriété des entreprises au Québec⁷⁴ ».

1. UNE ÉTUDE SYSTÉMATIQUE SUR LA PROPRIÉTÉ DES ENTREPRISES AU QUÉBEC

Cette étude porte sur la propriété des entreprises privées au Québec d'après des données du recensement de 1961. Les secteurs qui n'ont pu être couverts par l'enquête ne représentent que 5,3% de la population active. Seules ont été considérées les entreprises situées au Québec. Une entreprise est jugée étrangère si 50% ou plus du capital-actions est détenu par des personnes résidant à l'étranger. Parmi les entreprises canadiennes une entreprise est jugée canadienne-française si la majorité des noms des membres du conseil d'administration est de consonance française. Dans l'agriculture les entreprises jugées canadiennes-françaises sont celles où le « chef de ferme » est d'origine française. Dans les services, sont classés Canadiens français ceux qui ont utilisé le formulaire français du questionnaire annuel du Bureau fédéral de la statistique. On a pris un échantillon pour chacune des 56 industries retenues sauf dans 11 cas où l'on a eu recours à une estimation directe.

En 1961, les établissements appartenant à des Canadiens français occupaient 47% de la population du Québec, mais les exploitations agricoles et les

72. Olivar Asselin, « Les Canadiens français et le développement économique du Canada », *l'Action française*, mai-juin 1927, p. 305-326 (cité par Roger-J. Bédard, *l'Essor économique du Québec*, p. 93-108). On remarque qu'Olivar Asselin a une perspective plus canadienne-française que québécoise puisque le capital national du Québec est finalement ignoré et qu'il tient compte des Canadiens français hors du Québec.

73. Victor Barbeau, *Mesure de notre taille*.

74. *Rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme*, livre III : *le Monde du travail*, p. 53-60 et 457-458.

TABLEAU XXII

Propriété des établissements. Importance des établissements francophones, anglophones et étrangers, dans chaque secteur d'activité, selon les effectifs (Québec, 1961)

	travailleurs (en milliers)	population active à l'emploi des établissements (%)			total
		franco- phones	anglo- phones	étran- gers	
tous les secteurs ^a	1 515,3	47,3	37,7	15,0	100
agriculture	131,2	91,3	8,7	0,0	100
mines	25,9	6,5	53,1	40,4	100
industries de fabrication	468,3	21,8	46,9	31,3	100
construction	126,4	50,7	35,2	14,1	100
transports et communi- cations (secteur privé)	102,4	37,5	49,4	13,1	100
commerce de gros	69,3	34,1	47,2	18,7	100
commerce de détail	178,7	56,7	35,8	7,5	100
finances	62,1	25,8	53,1	21,1	100
services	350,9	71,4	18,6	0,0	100

^a Sont exclus la sylviculture, la pêche et le piégeage, le secteur public et les industries non classées.

SOURCE : Raynauld, « La propriété des entreprises au Québec », le *Monde du Travail*, rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme, livre III.

entreprises de services représentaient la moitié de ce pourcentage. Le tableau XXII montre que 91% de la population active agricole et 71% de celle des services travaillent pour des propriétaires francophones.

Par contre les établissements francophones représentent 6,5% des effectifs dans les mines, 21,8% dans la fabrication, 25,8% dans les finances, le tiers dans les transports et communications et le commerce de gros, à peu près la moitié dans le commerce de détail et le bâtiment.

Mais le tableau XXIII qui présente la valeur ajoutée selon la propriété d'établissements pour chaque branche de l'industrie complète notre première information. Dans l'ensemble de l'industrie du secondaire les Canadiens français emploient 21,8% des travailleurs, mais ne contribuent qu'à 15,4% de la valeur ajoutée dans ce secteur, cette part est établie pour l'ensemble du Québec. Au Québec, les Canadiens anglais occupent 47% des travailleurs et contribuent à 43% de la valeur ajoutée et les établissements étrangers avec 31% des travailleurs créent 42% de la valeur ajoutée.

En 1961 la valeur ajoutée pour l'établissement canadien-français atteint 790 000 dollars canadiens, quand elle s'établit à 3 310 000 pour le canadien-

TABLEAU XXIII

*Propriété des établissements dans l'industrie de fabrication
Importance des établissements francophones, anglophones et étrangers
dans l'industrie de fabrication, selon la valeur ajoutée (Québec, 1961)*

	valeur ajoutée par les établissements (%)			
	franco- phones	anglo- phones	étrangers	total
toutes les industries	15,4	42,8	41,8	100
aliments	30,9	32,0	38,1	100
boissons	4,7	64,9	30,4	100
tabac	0,9	11,2	67,9	100
caoutchouc	8,0	37,5	54,5	100
cuir	49,4	46,3	4,3	100
textile	2,1	68,3	29,6	100
bonneterie	24,7	53,2	22,1	100
vêtement	8,2	88,6	3,2	100
bois	84,0	13,2	2,8	100
meuble	39,4	53,6	7,0	100
pâtes et papier	4,8	53,3	41,9	100
produits du papier	22,0	41,2	33,8	100
imprimerie et édition	28,2	65,7	6,1	100
fer et acier	11,7	28,9	59,4	100
métaux non ferreux	3,7	11,6	84,7	100
produits métalliques	23,7	35,9	40,4	100
machines	18,3	17,0	64,7	100
matériel de transport	6,4	14,4	79,2	100
équipements et appareils électriques	6,6	58,0	35,4	100
produits minéraux non métalliques	14,8	51,2	34,0	100
pétrole et houille	0,0	0,0	100,0	100
produits chimiques et médicaments	6,5	16,4	77,1	100
instruments de précision	4,6	23,5	71,9	100
divers	24,5	41,3	34,2	100

SOURCE : Raynauld, « La propriété des entreprises au Québec », le *Monde du travail*, rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme, livre III.

anglais et à 5 640 000 pour l'établissement étranger, soit seulement le quart ou le septième de l'importance de ces derniers.

Le degré de concentration des entreprises évalué par l'effectif moyen des travailleurs par entreprise était de 94 personnes dans les établissements canadiens-français, pour 145 personnes chez les Canadiens anglais et 332 pour les étrangers.

Pour la productivité du travail la valeur ajoutée par travailleur québécois (valeur ajoutée de l'établissement divisée par le nombre d'employés) est en moyenne de 6 500 dollars par an dans les établissements canadiens-français, pour 8 400 dollars chez les Canadiens anglais et 12 200 dans les établissements étrangers.

Par contre les différences de salaires selon la propriété de l'établissement sont beaucoup plus faibles. Les propriétaires canadiens-français paient des salaires 12% plus faibles que les canadiens-anglais et 30% plus faibles que les étrangers. La différence est relativement faible avec les industries contrôlées par les Canadiens anglais qui paient à leur main-d'œuvre québécoise des salaires souvent plus faibles que leurs concurrents canadiens-français, malgré une productivité du travail supérieure.

Les établissements canadiens-français ne vendent que 22% de leur production hors du Québec alors que les établissements canadiens-anglais en vendent 49% et les étrangers 60% ; dans le total des expéditions hors du Québec les établissements canadiens-français ne représentent que 4,5% contre 44% canadiens-anglais et 51,5% pour les étrangers.

Cette faible orientation vers l'extérieur s'explique en partie par les types d'activités que contrôlent plus ou moins les Canadiens français ; ces activités, agriculture, commerce de détail, bâtiment, services, sont tournées davantage vers le marché intérieur. Le marché habituel de l'entrepreneur canadien-français est le Québec.

À propos du marché extérieur pour lequel travaillent pour l'essentiel une majorité d'entreprises, les rapporteurs notent que « la langue du client influe de toute évidence sur celle de l'établissement et on peut présumer que lorsque la majorité des clients parlent anglais, le français ne sera pas la langue de travail dominante dans un établissement ⁷⁵ ». Cette affirmation ne semble pas aussi évidente qu'on veut le dire, l'utilisation de la langue anglaise par les travailleurs francophones d'une usine ne semble pas une nécessité vis-à-vis de la clientèle. Combien d'entreprises et d'administrateurs auraient dû alors utiliser le français au Québec dans leur travail et *a fortiori* dans leurs relations majoritaires avec des francophones et elles ne l'ont pas fait ; combien d'entre-

75. *Rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme*, livre III : *le Monde du travail*, p. 58.

prises dont la majeure partie de la production est exportée vers un seul pays auraient dû en adopter la langue et cela ne s'est pas produit.

Si l'on examine enfin les types de produits expédiés hors du Québec, on peut établir la répartition suivante — selon la propriété des entreprises :

<i>francophones</i>	<i>anglophones</i>	<i>étrangères</i>
cuir	produits métalliques primaires	produits métalliques primaires
vêtement	vêtements	matériel de transport
bois	textiles	produits chimiques
meuble	équipements et appareils électriques	pétrole et houille

Les Canadiens français expédient hors du Québec les produits des industries traditionnelles.

À propos de l'enquête sur la propriété des entreprises du Québec, les rapporteurs considèrent que :

...aucune règle ne pose que les entreprises de Montréal doivent être contrôlées par des Montréalais, celles du Québec, par des Québécois ou celles de l'Ontario par des Ontariens. Cette identification non seulement n'est pas nécessaire, mais serait néfaste. Le morcellement des entreprises et des marchés nous priverait de nombreux avantages, dont l'accès à une technologie avancée et à des économies d'échelle.

C'est la répartition asymétrique de la propriété et du contrôle des entreprises au Québec qui crée le malaise actuel. Les entreprises du groupe francophone ont un rayon d'action limité comparativement à celui du groupe canadien anglophone, qui compte un bon nombre d'entreprises de caractère national, international ou local. Le contraste avec des entreprises étrangères est encore plus prononcé. La situation des entreprises francophones est donc anormale⁷⁶.

Il est permis de se demander même après ce raisonnement pourquoi la situation des entreprises canadiennes-françaises est « anormale », quelles situations vécues y a-t-il derrière la « répartition asymétrique de la propriété » et « le contrôle des entreprises au Québec » sinon l'absence ou l'insuffisance de contrôle exercé par un peuple sur ses propres richesses. Le raisonnement des rapporteurs nous semble fallacieux car l'importance que peut avoir le contrôle des Montréalais sur les entreprises de Montréal ou même celui des Ontariens sur celles de l'Ontario n'est pas sans intérêt, mais ne se situe pas au même niveau que le contrôle des Québécois francophones sur leur économie. Les Montréalais, canadiens-français dans leur majorité, ne sont qu'une partie d'une nation minoritaire en état d'infériorité économique. Les Ontariens

76. *Rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme*, livre III : *le Monde du travail*, p. 59.

constituent une grande partie des Canadiens anglais et même s'ils vivent une certaine dépossession du fait qu'ils sont investis par les capitaux américains, elle est loin d'avoir la même acuité qu'au Québec où les Canadiens français subissent une double domination, dont celle des Canadiens anglais.

L'argument de l'absence de barrières douanières, l'ouverture presque totale aux capitaux étrangers permet sans aucun doute de bénéficier d'économies d'échelles, mais l'accès à une technologie avancée, à un haut niveau de vie n'est pas le propre des seules grandes nations qui ont bien d'autres charges économiques sans parler d'inconvénients politiques ou sociaux ; une comparaison entre les États-Unis d'une part, la Suède, la Suisse, la Nouvelle-Zélande d'autre part, pourrait éclairer ce propos. Au Québec, la véritable « asymétrie » réside dans le fait que les Canadiens français qui sont plus de 80% de la population ne contrôlent que 15% de la valeur ajoutée de l'industrie québécoise alors que 13% d'Anglo-Canadiens et quelques Américains en contrôlent 85%, ce qui ressemble étrangement à une économie coloniale. Cependant les rapporteurs poursuivent :

La maîtrise de l'économie et la propriété des entreprises sont à n'en pas douter des questions de la plus haute importance, mais ne devraient pas nous faire oublier les autres idéaux de la société moderne. Une politique de « canadienisation » des entreprises qu'elle soit prônée par les Canadiens anglophones ou francophones, ne ferait qu'aggraver la situation, si elle mettait en péril le plein emploi, réduisait la productivité ou la croissance économique, ou encore entravait une équitable répartition des richesses. Bref poursuivre un idéal, c'est choisir ⁷⁷.

Mais sans doute aussi l'indifférence au contrôle des entreprises peut forcer à oublier « certains idéaux ». Il est certain que si la « canadienisation » de l'économie met en péril le plein emploi, la productivité, la croissance, la répartition équitable des richesses, elle sera fâcheuse, mais justement c'est le plein emploi qui est le moins réalisé pour les travailleurs canadiens-français qui connaissent chez eux les plus forts taux de chômage, la productivité la plus faible et une répartition particulièrement « asymétrique » des richesses qui engendre une série de déséquilibres économiques et sociaux regrettables et de caractère permanent ⁷⁸. Nous retiendrons enfin des rapporteurs cette dernière idée :

Dans une économie diversifiée, il est normal que les entreprises présentent des caractéristiques différentes, mais cela n'explique pas de façon satis-

77. *Rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme*, livre III : *le Monde du travail*, p. 59-60.

78. Avec la publication du rapport Gray (*Rapport sur la maîtrise économique du milieu national. Ce que nous coûtent les investissements étrangers*, Montréal, Leméac/Le Devoir, 1971, 213 p.) et de l'étude de Kari Levitt, intitulée *la Capitulation tranquille*, nous savons mieux, même en se limitant à une perspective canadienne, ce que coûtent au Canada les investissements étrangers.

faisante pourquoi les établissements canadiens-francophones occupent toujours le dernier rang, quelle que soit l'échelle de référence⁷⁹.

Cette interrogation constitue une partie du problème que nous devons tenter de circonscrire et d'élucider au cours des prochaines pages et des prochains chapitres. La connaissance des investissements et de la recherche au Québec devrait déjà nous apporter quelques éléments de réponse.

IV

Les investissements et la recherche ainsi que leur financement

A. DÉSÉQUILIBRE ET DÉCLIN DES INVESTISSEMENTS QUÉBÉCOIS

Les investissements constituent des impulsions décisives pour la croissance de l'économie. L'apport le plus net de la doctrine keynésienne est sans doute l'affirmation du caractère indispensable de l'investissement, et partant la nécessité de la croissance. L'équilibre souhaitable ne peut s'instaurer sans un accroissement constant de la production⁸⁰.

1. UN TAUX D'INVESTISSEMENT TRADITIONNELLEMENT ÉLEVÉ

L'accroissement rapide de la production au Québec est allé de pair avec un taux d'investissement particulièrement élevé par rapport au produit national brut. Ce taux élevé s'établit en moyenne à 28,3% au cours de la période 1946-1968 et a atteint en 1957 le maximum de 31,7%⁸¹. Chaque année, de 1946 à 1966, le taux d'investissement est resté supérieur à 26%, mais après 1966, il décline fortement pour se rapprocher de 20% en 1970 et 1971.

Comment expliquer que se soit maintenu pendant 20 ans un taux anormalement élevé pour une société industrialisée où la consommation privée est importante⁸². Nous avancerions deux hypothèses : tout d'abord le Québec est encore en voie d'industrialisation et a atteint la consommation de masse avant de connaître une phase de maturité économique. En effet, en 1965, le secondaire absorbait 32,7% de la main-d'œuvre dont seulement 25,2% dans la fabrication et, en 1956, les industries de fabrication ont occupé un maximum

79. Rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme, livre III : *le Monde du travail*, p. 60.

80. Claude Charmeil, *Investissement et croissance économique. Esquisse d'une dynamique macro-sectorielle*, Paris, Dunod, 1969, 302 p.

81. Gilles Lebel, *Horizon 1980*, p. 77.

82. Jean Lotte, « Évolution récente des investissements au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 37, n° 4, janvier-mars 1962, p. 635-660.

de 27,6% de la main-d'œuvre. Le Québec a connu un développement prématuré du tertiaire mais la composition de ses investissements traduit le phénomène d'industrialisation⁸³.

De plus, le taux élevé d'investissement peut s'expliquer par les investissements massifs que font au Québec les grandes entreprises internationales dont les capitaux et le marché dépassent de beaucoup ceux de la province. On peut noter également que Montréal accueille un grand nombre de sièges sociaux et de services panaméricains qui correspondent à son rôle de métropole principale du pays en partage avec Toronto. La ventilation par secteurs des investissements privés et publics⁸⁴, et même une ventilation plus détaillée peut étayer cette hypothèse. Ainsi pourraient s'expliquer les taux élevés d'investissement au Québec alors que dans les pays industrialisés ces taux se situent généralement entre 15 et 25%.

Les taux d'investissement élevés montreraient également que si, au début de son industrialisation, les industries ont été attirées au Québec en partie par le faible coût de la main-d'œuvre, plus récemment de nouveaux types d'industries qui se sont installées nécessitaient des masses considérables de capital qui se reflètent jusque dans le taux global des investissements par rapport au P.N.B.

On peut estimer également que l'excès de capital propre aux économies riches, États-Unis, Ontario, est importé au Québec. La politique d'innovation élève la part du capital dans le produit global plus vite que celle du travail⁸⁵. L'effet de chaque hausse de salaire est compensé par un mouvement d'innovation. Les innovations entraînent une augmentation du produit national qui profite surtout au capital. Des hausses ultérieures de salaires pourront compenser cette tendance si les entreprises ne réagissent pas à court terme par la diminution de l'emploi. Il semble bien qu'au Québec les hausses de salaires l'aient emporté depuis 1946, puisque la part des salaires dans le revenu national est passée progressivement de 64,3% en 1946 à 76,4% en 1968⁸⁶, et c'est sans doute le progrès technique et scientifique qui aura alors facilité l'absorption des capitaux.

83. Gilles Lebel, *Horizon 1980*, p. 246; Bernard Bonin, *l'Investissement à long terme au Canada*, Montréal, Presses de l'École des H. E. C., 1967, 462 p.; Jean Lotte, « Les investissements au Canada en 1962 et 1963 », *l'Actualité économique*, vol. 40, n° 2, 1964, p. 42.

84. Gilles Lebel, *Horizon 1980*, p. 83.

85. Jean Parent, « Salaires, plein emploi et croissance économique », *Cahiers de l'ISEA*, série AB-1, n° 107, novembre 1960, p. 75-104.

86. Gérard Marion, *Répartition fonctionnelle des revenus. Analyse de la part du travail au Canada*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1965, 128 p.

2. UNE PART CONSTAMMENT INSUFFISANTE
DES INVESTISSEMENTS CANADIENS

Le Québec perpétue son retard en ne bénéficiant que d'une masse d'investissements proportionnellement inférieure à l'importance de sa population dans l'ensemble canadien. Ainsi, de 1948 à 1961, les investissements au Québec ne représentent qu'environ 24% de ceux du Canada, alors que sa population en représente près de 29%. Le Québec a une part plus élevée que l'Ontario pour les investissements dans les services publics mais elle est dangereusement plus faible que cette province pour les investissements manufacturiers.

La comparaison du taux d'investissement réalisé dans chaque province en regard de sa population explique les hausses éventuelles du revenu *per capita*. La comparaison des données de l'Ontario avec celles du Québec, que l'on trouve dans le tableau XXIV, est la plus significative.

On peut distinguer trois situations possibles⁸⁷ :

- a) Le pourcentage d'investissement provincial est supérieur au pourcentage de la population provinciale par rapport à celle du Canada, d'où augmentation du revenu *per capita*. C'est le cas de l'Ontario ;
- b) Le pourcentage d'investissement provincial par rapport à l'investissement total canadien est supérieur au pourcentage de population active provinciale par rapport au Canada, mais inférieur au pourcentage de population totale

TABLEAU XXIV
Pourcentage de la population et des investissements canadiens
(Québec et Ontario)

		1955	1960	1970
Québec	population	28,8%	28,7%	27,9% ^a
	investissement	24,3%	24,3%	20,0%
	revenu personnel <i>per capita</i>	\$1 136	\$1 411	\$2 809
	population	33,5%	34,2%	35,7% ^a
Ontario	investissement	35,7%	34,6%	38,7%
	revenu personnel <i>per capita</i>	\$1 561	\$1 904	\$3 584

^a D'après les chiffres du recensement de 1971.

SOURCE : Jean Lotte, « Évolution récente des investissements du Canada », *l'Actualité économique*, vol. 37, n° 4, janvier-mars 1961, p. 635 ; *Annuaire du Canada*, 1972, p. 864 ; *Compte rendu de la situation économique*, Ministère des Finances, avril 1972, p. 97.

87. Bernard Bonin, « Répartition régionale des investissements depuis la guerre », *l'Actualité économique*, vol. 35, n° 4, janvier-mars 1960, p. 566-596.

provinciale par rapport au Canada. Dans ce cas, une province aura des salaires dans la moyenne canadienne mais gardera son retard ;

c) Le pourcentage d'investissement provincial par rapport à l'investissement total canadien est inférieur au pourcentage de population active provinciale par rapport au Canada et inférieur au pourcentage de population totale provinciale par rapport au Canada. C'est le cas des provinces atlantiques, du Manitoba, de la Saskatchewan et du Québec, comme le montre le tableau XXIV, d'où normalement migrations vers d'autres régions et en même temps charge accrue pour la population active. Mais en dépit des raisonnements des théoriciens classiques, la mobilité des facteurs est loin d'être parfaite, et en particulier pour la main-d'œuvre québécoise qui, pour des raisons culturelles et linguistiques, émigre plus faiblement encore que celles des autres régions canadiennes. Aujourd'hui la situation s'est même aggravée, car si le poids démographique du Québec dans l'ensemble canadien tend à diminuer lentement, les investissements ont diminué plus vite encore, pour ne représenter en 1970 qu'environ 20% du total canadien, ce qui accentue le retard antérieur de l'économie québécoise.

Le rapprochement du pourcentage d'investissement du secteur manufacturier d'une province par rapport au taux de population provinciale dans l'ensemble canadien manifeste clairement l'écart accentué et croissant entre le Québec et l'Ontario. Pour les seuls investissements manufacturiers, le Québec représentait 26,5% du total canadien quand l'Ontario atteignait 47,5% de ce même total⁸⁸.

Pour l'ensemble des investissements sur la période 1948-1957, le Québec a toujours bénéficié de moins de 25% des investissements canadiens, alors que dans cette période sa population était près de 29% du total canadien. Le retard s'est maintenu pendant les années subséquentes et s'est même accru ces toutes dernières années montrant une évolution dualiste des deux grandes provinces canadiennes.

3. DÉSÉQUILIBRE SECTORIEL DES INVESTISSEMENTS

Il est également important de connaître l'ampleur et l'efficacité des investissements selon les secteurs économiques : les investissements dans l'outillage et l'équipement sont directement productifs et ont un fort effet générateur d'emplois et de revenus. La construction domiciliaire a peu d'effets

88. Au cours des années récentes, et le mouvement ne semble pas terminé, se manifeste un déplacement des activités industrielles du Québec vers l'Ontario. Ce phénomène est signalé à plusieurs reprises dans le rapport de Higgins, Martin et Raynauld, *les Orientations du développement économique régional dans la province de Québec*, p. 62-65 et 76.

d'entraînement parce qu'elle se situe au niveau des besoins finals mais pour la construction, cela dépend s'il s'agit de construction industrielle, d'infrastructure ou de développement commercial, ce dernier type d'investissement ayant un effet entraînant plus faible.

Dans le secteur primaire, l'effet entraînant est moyen, sauf dans les mines où il est meilleur. Les investissements dans les services publics, institutions et services gouvernementaux, par exemple dans l'énergie, les transports et communications, peuvent faciliter le développement du secteur privé, mais les effets de croissance sont presque nuls pour les investissements dans les écoles, les universités, les églises, les hôpitaux⁸⁹.

Voyons comment se répartissent au Québec les différents investissements, et si ceux qui ont un effet motenr aujourd'hui sont bien représentés⁹⁰. On y note la faiblesse et le déclin des investissements dans le secteur primaire où seules les mines enrayent la baisse. Les investissements à fort effet d'entraînement comme la fabrication ne représentent que 20,5% de l'ensemble en 1966-1968 et sont en diminution. Encore parmi eux les investissements dans la production de biens durables ont une part trop faible et généralement décroissante.

On peut noter de 1948-1950 à 1966-1968 une diminution relative des investissements dans l'habitation ainsi que dans les transports et communications, mais pour la même période, une augmentation marquée de la part des investissements publics qui passent de 15,6% en 1948-1950 à 20,4% en 1966-1968, et de celle des investissements dans le commerce, les finances et les services commerciaux qui passent de 8,3% à 11,1%. Au total le secteur tertiaire est le seul des trois grands secteurs à connaître une hausse de sa part dans les investissements pour la période 1948-1968.

4. INSUFFISANCE ET DÉCLIN ACTUEL DES INVESTISSEMENTS

La faiblesse des investissements québécois dans l'industrie est confirmée et c'est sans doute la différence la plus notable. Ainsi, on voit que la croissance n'est pas optimisée puisque les secteurs qui ont les plus forts effets d'entraînement ne reçoivent pas une part suffisante de la masse des investissements. On peut souligner également une mauvaise distribution des investissements dans le temps, par exemple les investissements privés et publics diminuant en même temps. Les pouvoirs publics ont peu manifesté leur respon-

89. Bernard Bonin, « Répartition régionale des investissements depuis la guerre », *l'Actualité économique*, vol. 35, n° 4, janvier-mars 1960, p. 566-596; Jean Lotte, « Les investissements au Canada en 1962 et 1963 », *l'Actualité économique*, vol. 40, n° 2, juillet-septembre 1964, p. 423.

90. Gilles Lebel, *Horizon* 1980, p. 86.

sabilité du choix structurel, de la maîtrise de la conjoncture, ou leur pouvoir sur les sociétés d'État. De plus, le manque de coordination fédérale et provinciale en ce domaine est apparent ; la nécessité d'une planification générale des investissements semble nécessaire ⁹¹.

Le déclin des investissements au cours des dernières années, plus marqué au Québec qu'ailleurs au Canada, a donné naissance à une hypothèse de fuite de capitaux qui ne paraît cependant pas vérifiée ⁹². On voit en définitive combien le Québec a de difficultés à maintenir un taux élevé d'investissement, et encore dans une grande mesure, les décisions d'investir ne lui appartiennent pas. Mais parmi les décisions vitales pour l'avenir d'un peuple se rangent en priorité celles qui concernent la création économique et la recherche. Les recherches fondamentales qu'elle peut effectuer dans sa langue, les recherches qu'elle peut appliquer à son propre développement sont du plus haut intérêt pour une communauté nationale. Voyons donc comment se situe la recherche au Québec.

B. FAIBLESSE DE LA RECHERCHE DANS LE QUÉBEC FRANCOPHONE

1. LES DIVERS TYPES DE RECHERCHE ET LEUR FONCTION DANS L'ÉCONOMIE

La science est de plus en plus une réalité économique et c'est une économie de la recherche qu'il faut aujourd'hui prendre en considération. Le concept le plus fréquemment utilisé est celui de recherche-développement. L'association des termes recherche et développement tient au fait « qu'il n'y a pas de frontière nette à l'heure actuelle entre recherche et développement, non plus qu'entre recherche appliquée et recherche fondamentale. Mais il existe tout de même une définition traditionnelle qui établit dans l'abstrait une distinction entre la recherche fondamentale et la recherche appliquée ⁹³.

91. Jean Lotte, « Évolution récente des investissements au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 37, n° 4, janvier-mars 1962, p. 635-660.

92. « Si l'on retient l'hypothèse comme explication générale, il faut l'appliquer à l'industrie des biens durables entre 1961 et 1966, ce qui paraît difficilement défendable », ou bien il faudrait appliquer l'hypothèse « à la construction domiciliaire entre 1966 et 1969, ce qui semble bien impossible », le logement étant financé dans une large mesure par une société d'État, la Société générale d'hypothèque et de logement (cf. Pierre Harvey, « Emploi-chômage et structures industrielles. Les causes probables de la stagnation de l'emploi au Québec depuis quelques années », *le Devoir*, suppl. : *le Devoir 1970-1970. Le Québec qui se fait*, 30 décembre 1970).

93. La première étant « l'activité scientifique qui a pour but la découverte de relations suffisamment générales entre les phénomènes », et la seconde est « l'activité conduite selon les méthodes scientifiques entreprise en vue d'une fin pratique

La recherche-développement peut être considérée comme une industrie de base, à la fois motrice et stratégique « exerçant des effets d'entraînement, essentiellement par la nature de ses activités, sur les autres industries, et une industrie clé pour la politique des États-nations ». La recherche-développement a une fonction de création d'informations scientifiques et techniques ; la découverte et l'invention entraînent des modifications structurelles de l'économie et des accroissements de productivité qui sont des indicateurs de la créativité.

Par son statut industriel, ses objectifs et ses résultats, la recherche-développement lie plus que jamais création économique, politique et scientifique. Habituellement, la recherche fondamentale et une très grande part de la recherche-développement dépendent de fonds publics, ce qui leur confère davantage le caractère d'un service public et

... il est clair que la collectivité publique et l'intérêt national sont la toile de fond qui confère à la recherche-développement sa signification véritable qui est d'être la pierre d'angle des options tout à la fois pour la croissance, le développement et le progrès économique, et l'armement des nations et blocs de nations⁹⁴.

Mais quelle est la rentabilité de la recherche ? On pourra la définir comme « le problème du lien entre l'effort de recherche et le « bénéfice » qui en résulte pour la société, soit au niveau de la firme, soit au niveau national⁹⁵ ». Ce n'est qu'à l'échelle nationale que peut se déterminer un optimum de recherche, et il faut que la nation dispose d'un revenu élevé. Comment mesurer la rentabilité de la recherche ? Un indice de cette efficacité transparaît dans le nombre de brevets et de licences.

Les brevets expriment la production d'une invention, mais leurs statistiques ne rendent pas nettement compte de la corrélation entre la fréquence des inventions et celle des brevets, car toutes les inventions ne sont pas brevetées, de plus la diversité d'importances des inventions (selon la difficulté technique, valeur commerciale, importance socio-économique) fait que

déterminée qui est d'utiliser les phénomènes naturels ». Le développement difficile en pratique à distinguer de la recherche appliquée « comprend des activités extrêmement diverses allant de l'application de connaissances scientifiques et techniques existantes à des problèmes concernant la mise au point d'un produit ou d'un procédé, jusqu'aux activités d'engineering requises pour amener un produit ou un procédé au point où peut être entreprise la production en grand » (cf. F. Russo et R. Erbes, « La recherche-développement. Concepts et problèmes de base, environnement, propagation de l'information scientifique et technique », *Cahiers de l'ISEA*, série T-1, n° 84, juillet 1959, 71 p.).

94. Ibid.

95. F. Russo, « La rentabilité de la recherche », *Cahiers de l'ISEA*, série T-4, n° 148, avril 1964, p. 3.

le nombre de brevets devrait être pondéré par leur importance relative⁹⁶. Le brevet d'invention, au départ réalité juridique, est étroitement lié à la création scientifique, et à l'économie⁹⁷.

Un pays de puissance industrielle modeste peut vendre des brevets nationaux et des licences et en tirer des revenus considérables qui apparaissent dans la balance des paiements, comme le fait la Suisse de façon systématique et en s'appuyant sur quelques industries perfectionnées.

La part du Canada semble *a priori* fort honorable mais « environ 95% des brevets émis au Canada sont inscrits au nom de propriétaires étrangers, et de ce chiffre, les deux tiers sont la propriété de résidents des États-Unis ». Il ressort également que « sur une liste de 25 pays, le Canada a le plus fort pourcentage de brevets appartenant à des étrangers, et le plus faible pourcentage de brevets appartenant à des résidents du pays d'émission⁹⁸ ».

TABLEAU XXV

Recherche et développement dans quelques pays

	dépense nationale brute de recherche et développement			total des effectifs de recherche et développement
	millions de dollars	en % du P. N. B.	par habitant (en dollars)	
États-Unis				
1963-1964	21 075	3,4	110,5	1 300 000
Royaume-Uni				
1964-1965	2 159	2,3	39,8	215 000
France 1964	1 650	1,9	34,0	133 570
Allemagne 1964	1 436	1,4	24,6	187 000
Japon 1964-1965	1 060	1,5	9,3	189 290 ^a
Canada 1965	630	1,3	32,0	37 530
Italie 1965	356	0,6	6,8	42 660
Pays-Bas 1964	330	1,9	27,2	43 140
Suède 1964	257	1,5	33,5	24 690

^a Non disponible en équivalent à plein temps.

SOURCE : D'après les tableaux des pages 22, 23, 26, 28, O. C. D. E., *Politiques nationales de la science* : Canada, Paris, 1969.

96. P. Maurice, « Coûts et profits de la recherche : notions et principes », *Cahiers de l'ISEA*, série T-2, n° 148, avril 1964, p. 89.
97. F. Russo (directeur), *Problèmes économiques de la recherche et de l'information scientifique et technique*, « Brevets d'invention dans l'économie », *Cahiers de l'ISEA*, série T-3, n° 116, août 1961, 162 p.
98. Herbert Gray, *Rapport sur la maîtrise économique du milieu national. Ce que nous coûtent les investissements étrangers*, p. 59.

1. L'IMPORTANCE DE LA RECHERCHE AU CANADA

On connaît mal au Québec tout ce qui est effectué comme recherche et un inventaire systématique reste à faire. Comme ce bilan a déjà été fait de manière précise pour l'ensemble du Canada⁹⁹, nous allons situer l'importance de la recherche canadienne pour mieux comprendre le contexte et les possibilités de développement de la recherche québécoise. Le tableau XXV nous permettra de voir la place appréciable qu'occupe le Canada parmi les pays occidentaux.

3. LA FAIBLESSE DE LA RECHERCHE CANADIENNE-FRANÇAISE

Nous connaissons maintenant dans ses grandes lignes le profil de la recherche au Canada. Quelle place y tient le Québec, et plus particulièrement les Québécois francophones? Il saute aux yeux que leur place est très restreinte et sans commune mesure avec leur nombre. Le retard scientifique du Québec a été expliqué par une mentalité de petit peuple peu sûr de son avenir et de ses forces, par le goût d'une sécurité attachée au sol, par l'influence de l'éducation classique réservée à un très petit nombre et s'opposant en même temps aux valeurs matérielles et commerciales¹⁰⁰. Cependant, depuis la guerre, on constate un certain essor des facultés de sciences et de génie¹⁰¹, quelques chercheurs et savants ont acquis un renom national ou même international. Enfin, on forme deux fois plus de diplômés que dans les universités anglo-québécoises alors que le nombre des diplômés leur était inférieur en 1945. En même temps, des organismes appropriés sur le plan fédéral : Conseil national de recherches, Conseil des sciences, Conseil des arts, Conseil médical de recherches, et en projet sur le plan provincial encouragent et aident les chercheurs.

Parmi les universités québécoises, l'Université McGill est encore celle qui a les équipes les plus nombreuses et les plus chevronnées, mais depuis quelques années l'Université de Montréal et l'Université Laval ont fait des progrès considérables et se rapprochent du volume de recherche produit par McGill. L'Université de Sherbrooke commence à percer dans certains domaines; Sir George William University vient à peine de se donner les moyens. Le Centre de documentation de l'Université Laval a dressé un répertoire des sujets de

99. O. C. D. E., *Politiques nationales de la science : Canada*, Paris, 1969, 480 p.

100. Louis-Philippe Bonneau, « Où vont la science et la recherche au Québec? », *Forces*, n° 9, automne 1969, p. 48.

101. Toutefois, en 1968, les doctorats et maîtrises en génie décernés à des francophones ne représentaient que 1,4% et 6,3% du total canadien; en 1967, les doctorats et maîtrises en sciences ne représentaient respectivement que 6,2% et 8,7% du total canadien (les *Dossiers du 4^e congrès national du Parti québécois*, Les Éditions du Parti québécois, 1972, p. 70).

recherche dans les universités du Québec ¹⁰². On a également dressé à plusieurs reprises un inventaire des recherches sur le Québec ¹⁰³.

Les secteurs les plus avancés sont l'électronique, la météorologie, la mécanique des fluides, la parasitologie, la génétique animale, la physique nucléaire, la chimie organique, la psychomathématique. Par contre, la liste des laboratoires de l'industrie et du gouvernement fédéral est assez courte.

En faisant un bilan de la situation de la recherche au Québec, on remarque qu'elle est davantage le fait des Canadiens anglais, que la recherche appliquée est concentrée dans les industries anglophones, que le volume de recherche fondamentale faite par les Canadiens français est médiocre par rapport à l'ensemble du Canada ¹⁰⁴.

Avec 27,9 pour cent de la population canadienne, le Québec ne compte que 10% de la communauté scientifique du pays et encore ce chiffre doit être abaissé si l'on ne retient que les scientifiques francophones. En effet, selon le rapport de l'O. C. D. E., en 1964-1965 le nombre de programmes de recherche se répartissait ainsi : universités anglo-québécoises : McGill 215, Sir George William 7, Bishop 3 ; universités franco-québécoises : Montréal 117, Laval 115, Sherbrooke 16. Si l'on examine le nombre de disciplines dans lesquelles l'université offrait des cours de doctorat, on trouve cette situation ¹⁰⁵ :

universités	1960	1968
Laval	18	33
Montréal	14	27
McGill	17	39
Sherbrooke		3

L'enquête du comité spécial du Sénat sur la politique scientifique confirme bien que « les universités francophones reçoivent une proportion plus faible des octrois fédéraux que leur population le justifie ». L'enquête révèle également que sur trente grands laboratoires fédéraux un seul est au Québec

102. Louis-Philippe Bonneau, « Où vont la science et la recherche au Québec ? », *Forces*, n° 9, automne 1969, p. 48.

103. Fernand Dumont et Yves Martin (sous la direction de), *Situation de la recherche sur le Canada français*, 1^{er} colloque de la revue *Recherches sociographiques*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1962.

104. Philippe Garigue, « La recherche et le progrès économique des Canadiens français », *l'Actualité économique*, vol. 36, n° 4, janvier-mars 1960, p. 557-566.

105. O. C. D. E., *Politiques nationales de la science : Canada*, p. 202-215.

et il n'est pas possible d'y travailler pour un unilingue français¹⁰⁶. Le comité note que

... le montant des subventions attribuées par le gouvernement fédéral aux universités francophones du Québec révèle un problème fondamental. Il ressort, par exemple, des chiffres de l'année 1967-1968 que, pour un total de 72 millions 481 000 dollars de subventions fédérales pour l'ensemble du Canada, les trois universités francophones du Québec en ont reçu 8 046 000 soit 11,1%¹⁰⁷.

Les déficiences sont graves sur le plan de la recherche industrielle où les entreprises effectuant de la recherche au Québec sont l'exception. On ne pourrait citer que quelques laboratoires pharmaceutiques, un institut des pâtes et papiers à Montréal, le centre de la C. I. L. à Belœil, le centre de recherches de l'Hydro-Québec à Varennes. « L'industrie anglophone est coupée des universités francophones et des jeunes qui refusent de parler anglais¹⁰⁸. »

Il renait un espoir fragile avec la création de l'Institut national de la recherche scientifique, créé au sein de l'Université du Québec, et avec le Centre de recherche industrielle, décentralisé dans plusieurs villes québécoises. Il a été proposé de mettre sur pied également

... un secrétariat de la science et de la technologie... un conseil de la recherche scientifique et technologique avec pouvoir d'aviser le gouvernement sur la politique scientifique, de subventionner la recherche et d'exécuter lui-même le cas échéant des travaux de recherche ; enfin, désignation d'un ministre délégué aux affaires scientifiques et techniques auquel se rattacherait le secrétariat et par lequel le conseil ferait rapport au gouvernement¹⁰⁹.

Il existe au sein du ministère de l'Éducation une commission de la recherche scientifique, mais une nouvelle étape vient d'être franchie avec la création d'un comité ministériel de la politique scientifique qui devra concevoir une politique scientifique et faire au gouvernement les recommandations nécessaires pour associer l'État, le secteur privé et les universités dans le domaine de la recherche scientifique. Les dépenses directes et indirectes de la

106. Il existe deux autres laboratoires fédéraux à l'Université Laval pour l'agriculture et les forêts, mais même en les prenant en compte le Québec ne recevait en 1969-1970 que 5% des subventions aux laboratoires fédéraux (*les Dossiers du 4^e Congrès national du Parti québécois*, p. 63)

107. *La Politique scientifique au Canada*, 2 t., rapport du Comité spécial du Sénat présidé par Maurice Lamontagne, Ottawa, 1971 et 1972.

108. Gilles Provost, « L'incertitude actuelle affecte gravement l'effort scientifique québécois », *le Devoir*, suppl. : *le Devoir 1910-1970. Le Québec qui se fait*, 30 décembre 1970.

109. Maurice L'Abbé, « Les éléments d'une politique scientifique pour le Québec », *le Devoir*, suppl. : *le Devoir 1910-1970. Le Québec qui se fait* 30 décembre 1970.

seule recherche dans les universités auraient atteint environ 75 millions de dollars¹¹⁰. Au total le Québec ne consacrerait que 0,7% de son P. N. B. à la recherche et au développement¹¹¹.

Mais par-dessus ces diverses mesures et l'immense besoin de croissance de la recherche au Québec planent les choix politiques. « Est-ce que le développement scientifique francophone du Québec sera fait selon une participation aux activités canadiennes ou selon un effort d'autonomie qui confirmera la tendance au séparatisme politique¹¹²? » En effet, il est parfois difficile de concilier les exigences de l'épanouissement d'une culture de langue française au Canada et les objectifs définis par Ottawa :

La politique scientifique provinciale ne saurait être que complémentaire et destinée à dégager des objectifs insuffisamment poursuivis par Ottawa ou à épauler les actions entreprises dans le pays pour la matérialisation de grandes options ayant d'importantes incidences régionales. La politique scientifique des provinces reste en partie à définir, et ne saurait l'être avant que le gouvernement fédéral ait clairement exprimé ses intentions¹¹³.

Quels que soient les points de vue, on ne peut sous-estimer pour un avenir collectif le rôle de la recherche et plus encore des investissements qui appliquent ses découvertes et donnent une impulsion essentielle à la croissance. Cependant, nous avons vu quel retard considérable affecte encore en ce domaine le Québec francophone et combien l'écart s'accroît avec le Canada anglais.

Les innovations et les investissements nécessitent des capitaux importants des organismes de financement. C'est de ces institutions financières que nous allons prendre connaissance.

C. DÉPENDANCE À L'ÉGARD DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES ANGLO-CANADIENNES

En examinant l'ensemble du financement des investissements, on voit également une grande diversité d'institutions financières que nous situerons brièvement avant de nous attarder à quelques aspects : Bourses de valeurs

110. « Québec crée un comité ministériel de la politique scientifique », *le Devoir*, 25 mars 1971.

111. *Le Devoir*, 19 octobre 1970 (cité dans les *Dossiers* du 4^e congrès national du Parti québécois, p. 61).

112. Philippe Garigue, « La recherche au Québec et le problème constitutionnel », *Science Forum*, n° 1, avril 1968 (cité dans O. C. D. E., *Politiques nationales de la science* : Canada, p. 382). Les mêmes idées sont exprimées également dans les articles de Gilles Provost et Maurice l'Abbé déjà cités.

113. O. C. D. E., *Politiques nationales de la science* : Canada, p. 376-377.

mobilières, sociétés de financement, emprunts du secteur public, et plus spécialement les emprunts du gouvernement provincial.

1. UNE BRÈVE PRÉSENTATION DES ORGANISMES DE CRÉDIT À LA PRODUCTION

Tout d'abord les banques à charte fédérale sont des banques de dépôt et de crédit qui offrent surtout du crédit à court terme pour l'industrie et le commerce ; leur opération bancaire la plus caractéristique est d'escompter des effets de commerce d'une échéance de trois mois¹¹⁴. Les banques à charte pratiquent également le crédit hypothécaire, le crédit à la pêche et à l'agriculture, au financement des exportations, les prêts sur nantissement de produits primaires (blé, bois), et elles ont des filiales pour le crédit industriel à moyen et à long terme. En 1970, leur actif se répartissait en 56% de prêts, 38% de placements et 6% d'encaisse. On comptait pour la même année, 1 524 succursales bancaires dans le Québec, seule province canadienne où leur nombre décroît depuis 1966¹¹⁵.

Les sociétés de placement, appelées couramment fonds mutuels, ont connu un grand développement. Il s'agit « d'institutions qui, par la vente de leurs propres titres, groupent les ressources financières de nombreux souscripteurs en un fonds unique consacré à l'acquisition, aux fins de placement, d'un portefeuille diversifié et régulièrement supervisé de valeurs mobilières dont tous les associés se partagent les bénéfices au prorata de leur participation¹¹⁶ ». Les portefeuilles se répartissent d'habitude de cette façon : deux tiers d'actions, 20 à 25% d'actions privilégiées et d'obligations, 10 à 15% d'obligations gouvernementales. Si la majorité des placements s'effectuaient en 1971 dans des entreprises canadiennes, les placements en valeurs étrangères atteignaient tout de même 40% du total de l'actif des fonds mutuels canadiens. Le taux de croissance particulièrement rapide des fonds mutuels depuis le milieu des années 1950 s'est ralenti en 1970 et 1971, et pour cette dernière année leur actif ne représentait que 3% environ de l'ensemble des actifs des principales institutions financières¹¹⁷.

114. André Raynald, *Institutions économiques canadiennes*, Montréal, Beauchemin, 1964, p. 231-237.

115. *Annuaire du Canada*, 1972, p. 1338-1346. Par ailleurs, en 1972, les actifs des deux banques à charte canadiennes-françaises ne représentaient que 14,5% du total des actifs des banques ayant leur siège au Québec. La faiblesse et la dépendance des Canadiens français dans ce domaine est comparable à celle qu'ils manifestent dans l'industrie. Enfin la diminution du nombre des succursales bancaires au Québec depuis 1966 est surtout attribuable à l'évolution des deux banques canadiennes-françaises.

116. André Raynald, *Institutions économiques canadiennes*, p. 263-270.

117. *Compte rendu de la situation économique*, Ottawa, Ministère des Finances, avril 1972, p. 61-62.

Les sociétés et les mutuelles d'assurance-vie ont une grande importance surtout au Québec où plus de la moitié des gens sont assurés pour environ deux fois le montant de leur revenu, alors que ce taux n'est environ que de 1,5 en Ontario et plus faible encore aux États-Unis. Par les systèmes privés d'assurance-vie les Québécois seraient-ils parmi les plus assurés du monde ? En 1970, 69% de l'assurance-vie en vigueur au Canada l'était par des compagnies canadiennes, les compagnies britanniques et les autres compagnies étrangères représentaient respectivement 5% et 25% du total. Le rôle des mutuelles demeure très marginal. La part des compagnies d'assurance-vie au sein des principales institutions financières tend à décroître de 1961 à 1971 car elle passe entre ces deux dates de 24% à environ 17% de l'ensemble ¹¹⁸.

Les caisses de retraite ont un actif presque aussi considérable que les sociétés d'assurance-vie et effectuent des placements importants qui, en 1970 au Canada, se répartissent principalement entre les obligations (52% du total), les actions (24%), les hypothèques (9%), cela pour les seules caisses de pension en fiducie. D'autres caisses de retraite sont opérées par des sociétés d'assurance-vie, par des caisses indépendantes ou sont constituées par des rentes collectives sur l'État ; toutes ensemble elles ont une importance qui dépasse le quart des caisses de pension en fiducie ¹¹⁹.

Les sociétés de fiducie administrent et disposent de biens qui leur ont été confiés par les dépositaires de la fiducie. Aujourd'hui une grande partie de leurs avoirs s'orientent vers le marché des valeurs mobilières. Au cours de la deuxième moitié des années 60 plus d'un milliard et demi de dollars du fonds de pension ont été placés en actions dont 80% étaient canadiennes. Par l'importance de leurs actifs pour le Canada tout entier, 6,5 milliards de dollars en 1970, elles se situent bien après les banques (47,3 milliards), les compagnies d'assurance vie (16 milliards) et les caisses de retraite (14,5 milliards), et sont davantage comparables en importance aux caisses coopératives d'épargne et de crédit (4,6 milliards), ou encore aux sociétés de prêts hypothécaires (3,8) ¹²⁰.

Les sociétés de prêts hypothécaires reçoivent des dépôts de leurs clients, émettent des certificats d'épargne et de placement, des obligations à long terme et placent leurs fonds dans le prêt hypothécaire. La plus importante est la Société centrale d'hypothèques et de logement (S. C. H. L.), entreprise

118. *Annuaire du Canada*, 1972, p. 1359-1368 ; *Annuaire du Québec*, 1972, p. 828-838 ; *Compte rendu de la situation économique*, Ottawa, Ministère des Finances, avril 1972, p. 62 et 97 ; *Annuaire du Québec*, 1970, « L'industrie de l'assurance et l'investissement », p. 790-817.

119. *Annuaire du Canada*, 1972, p. 923-925.

120. *Ibid.*, p. 1330-1374.

publique fédérale ; en 1970, près de la moitié des logements au Québec avaient été construits avec son intervention ¹²¹.

On trouve enfin des *caisses coopératives d'épargne et de crédit* dont le développement a été spectaculaire au cours de ces dernières années ; elles font surtout des placements en hypothèques et en obligations gouvernementales. Enfin existent des sociétés de crédit à tempérament et de petits prêts qui ne jouent qu'un rôle mineur ici et dont nous reparlerons au chapitre III.

Dans la plupart des institutions de crédit à la production on remarque la dépendance et la faiblesse financière des Canadiens français. Toutefois, leur présence n'est pas négligeable et la croissance rapide des institutions qu'ils contrôlent est encourageante. Arrêtons-nous donc maintenant à quelques aspects particuliers : le marché boursier à Montréal, les emprunts du gouvernement du Québec, le crédit privé à long terme.

2. EFFACEMENT RELATIF DU MARCHÉ BOURSIER DE MONTRÉAL ET PARTICIPATION MINIME DES CANADIENS FRANÇAIS

Le Québec dispose grâce à Montréal d'un marché boursier important et presque centenaire puisque la fondation de la Bourse de Montréal remonte à 1874. À la Bourse de Montréal s'est ajouté en 1926 le Montreal Club Market qui s'appellera à partir de 1953 la Bourse canadienne.

Quelles sont les caractéristiques de la Bourse de Montréal ? Depuis le début des années 50, on n'échange plus d'obligations à Montréal, les transactions portent seulement sur les actions. La Bourse de Montréal est seulement un marché secondaire au sens où les sociétés ne peuvent offrir directement les nouvelles émissions de leurs actions, à la différence de la Bourse canadienne.

Quelle participation les Québécois ont-ils aux Bourses de Montréal ? La Bourse de Montréal compte 80 sièges et la Bourse canadienne 100 sièges, mais des membres peuvent détenir des sièges dans les deux Bourses à la fois. Ainsi, en mai 1962, le total des membres des deux Bourses s'élevait à 115. Sur ce nombre, la moitié avaient leurs sièges sociaux au Québec, mais la moitié également étaient membres de la Bourse de Toronto. En décembre 1967, on comptait sur 102 membres, 14 membres canadiens-français ¹²². Enfin, en 1973, un Canadien français accède à la présidence des Bourses de Montréal et la fusion des deux Bourses montréalaises est envisagée.

Selon une enquête effectuée en 1961 par la Bourse de Montréal, 23,4% des actionnaires possédant 30,4% des actions résidaient dans le Québec. Pour

121. *Annuaire du Canada*, 1972, p. 879.

122. Michel Lapalme, « Bourse de Montréal. L'escalade des jeunes », *Magazine Maclean*, vol. 7, n° 12, décembre 1967, p. 25.

les industries de transformation, environ 30% des actions et de leur valeur se trouvaient au Québec. Dans les mines c'était 15% des actions et 20% de leur valeur ; pour le pétrole et le gaz, 12% des actions et de leur valeur étaient au Québec ; pour les sociétés de fiducie et de financement, c'était 36% des actions et de leur valeur ; pour les sociétés et les services publics, environ 20% des actions et de leur valeur étaient au Québec. Quant aux banques à charte, les trois quarts de leurs actions et de leur valeur étaient au Canada avec sans doute une part prédominante au Québec. On remarque également, d'après cette enquête, que dans tous les secteurs les intérêts non canadiens sont équivalents ou l'emportent sur les intérêts strictement québécois¹²³.

Les autres Bourses de valeurs mobilières au Canada se situent à Toronto, Vancouver, Winnipeg et Calgary. Depuis 1955-1957, la Bourse de Toronto a dépassé en importance celle de Montréal ; déjà en 1961 elle était trois fois plus active¹²⁴ et depuis l'écart ne cesse de s'accroître. Sur le plan mondial, la Bourse de Montréal reste d'importance secondaire par rapport aux plus grands centres financiers¹²⁵. En 1962, les opérations d'arbitrage de la Bourse de Montréal avec Toronto, New York et Londres ont représenté le quart des transactions.

Pour avoir une approximation du rôle de la Bourse dans le financement des entreprises, sachons qu'au cours des années 1961-1962, sur 2,5 milliards de titres émis au Canada il y avait 89% d'obligations et 11% d'actions privilégiées et communes. Par ailleurs, de 1936 à 1951, sur 603 entreprises inscrites à la Bourse de Montréal, on notait les sources de financement suivantes : profits non distribués 66%, obligations 16%, actions privilégiées 2%, actions communes 16%.

Vers 1960, les détenteurs d'actions représentaient 14% de la population totale des États-Unis, 9,2% de celle de l'Ontario et 5,4% de celle du Québec, mais les détenteurs d'actions québécois en possédaient proportionnellement plus que les détenteurs ontariens, mais nous ignorons quelle est la proportion d'Anglo-Québécois parmi les détenteurs d'actions au Québec. Quant au marché des obligations, rappelons qu'au Canada il s'effectue en dehors de la Bourse, et les quatre cinquièmes des obligations sont des obligations publiques.

Regardons justement comment s'effectue le financement du secteur public et tout particulièrement les difficultés que rencontre le gouvernement provincial pour ses emprunts.

123. Charles Denis, *Qu'est-ce que la Bourse ?*, Montréal, Éditions de l'Homme, 1964, p. 80-83.

124. L'activité d'une Bourse peut se mesurer par le volume et la valeur des titres échangés chaque jour.

125. En 1961, on pouvait la situer ainsi : Montréal 785 titres inscrits, Toronto 1 100, Paris 2 800, Londres 10 000, mais depuis cette date la position de Montréal s'est détériorée.

3. DÉPENDANCE DES GOUVERNEMENTS QUÉBÉCOIS À L'ÉGARD DES MILIEUX FINANCIERS CANADIENS ANGLAIS

Les gouvernements québécois font face depuis quelques années à des dépenses en augmentation très rapide qui entraînent des problèmes nouveaux de financement. Devant ces difficultés, il a été proposé¹²⁶ un recours des provinces au pouvoir d'émission de la Banque du Canada, en cas de finances défectives ou pour une politique contra-cyclique, ce qui a entraîné une vive controverse apportant de nouveaux arguments sur l'intérêt éventuel d'un recours du Québec à la Banque du Canada¹²⁷. Mais cela n'étant resté qu'à l'état de projet, les problèmes de financement demeurent toujours aigus pour l'État provincial québécois qui ne dispose pas de la Banque du Canada comme le fait le gouvernement fédéral pour placer ses emprunts, et qui doit s'en remettre, comme les autres provinces, à un « syndicat » qui comprend une ou plusieurs banques. Depuis 1930 environ, le gouvernement du Québec recourt à un « syndicat » financier unique à la tête duquel on trouve la Banque de Montréal et la maison de courtiers en valeurs mobilières A.E. Ames and Co. Poussé par les besoins d'emprunts de l'Hydro-Québec et la faiblesse de sa marge de manœuvre, le gouvernement a cherché, il y a quelques années, à susciter un deuxième syndicat financier. En effet, les taux d'intérêt sont apparus trop élevés, et de plus le groupe Bank of Montreal et A.E. Ames and Co., qui plaçait en exclusivité les emprunts du Québec, était l'unique conseiller financier pour fixer le taux d'intérêt, la date la plus propice pour l'émission des obligations, les conditions de leur maturation¹²⁸.

Le « syndicat » financier donne sans doute l'assurance de voir souscrit intégralement un gros emprunt, par exemple de 100 millions de dollars, mais en contrepartie, son droit de regard sur la politique que le gouvernement provincial voudrait suivre paraît exorbitant. Un second syndicat suscité par le gouvernement vint briser le monopole précédent, mais très vite il se constitua un cartel, les deux syndicats prenant alternativement le placement des émissions. Dans le même temps, les milieux financiers de Bay Street, quartier financier de Toronto, se mettent à bouder les obligations du Québec pour marquer leur désapprobation des politiques générales du Québec.

126. F.A. Angers, *le Problème fiscal et les relations fédérales provinciales*, Étude pour la Commission royale d'enquête sur les problèmes constitutionnels (commission Tremblay).

127. Jean-Luc Migué, « Le financement des emprunts provinciaux et la Banque du Canada », *l'Actualité économique*, vol. 37, n° 3, octobre-décembre 1962, p. 368 ; F.A. Angers, « Le financement des emprunts provinciaux et la Banque du Canada », *l'Actualité économique*, vol. 38, n° 4, janvier-mars 1963, p. 548 ; Jacques Parizeau, « La banque du Canada et les emprunts provinciaux », *l'Actualité économique*, vol. 38, n° 4, janvier-mars 1963, p. 659.

128. S.-G. Cerigo, « Des querelles de clocher : la rue Saint-Jacques », *Cité libre*, vol. 15, n° 64, février 1964, p. 21-27.

Né voulant pas dépendre uniquement du bon vouloir de la rue Saint-Jacques, quartier financier de Montréal, le gouvernement québécois cherche à diversifier ses sources d'emprunts en continuant à se tourner vers le marché américain, à partir de mars 1968 vers le marché européen et même vers le Japon depuis 1972 — parallèlement il met sur pied la Caisse de dépôt et de placement qui reçoit toutes les cotisations au fonds de pension du gouvernement, ce qui lui permet de rassembler très vite des fonds considérables¹²⁹. Mais tout le financement des emprunts du secteur public du Québec n'en est pas résolu pour autant car ces emprunts s'élèvent à 1 185 millions de dollars pour 1970¹³⁰.

Regardons les tendances générales du marché financier canadien¹³¹. Le gouvernement fédéral émet surtout à court terme avec une poussée périodique à long terme. Les provinces émettent à long terme pour réduire les problèmes de refinancement. Mais le marché à long terme est assez mince, d'autant plus que la Banque du Canada n'appuie pas les provinces, aussi doivent-elles recourir au marché étranger, surtout américain. Les municipalités n'ont pas de recours à la Banque centrale et émettent à long terme des obligations peu négociables mais à fort rendement. Les émissions des actions et des obligations des sociétés sont faibles, en 1967, 15% de l'ensemble de l'investissement privé, le reste étant surtout constitué d'autofinancement et un peu d'investissement privé des individus et des entreprises non incorporées.

De nouveaux besoins apparaissent à l'intérieur du secteur public ; les besoins financiers se déplacent vers les provinces (bien-être, éducation) et tendront à se déplacer vers les municipalités (urbanisation). D'où l'évolution suivante de la dette publique canadienne (tableau XXVI).

La dette provinciale s'est accrue de 172% en 10 ans. Depuis 1966, le marché libre intérieur abandonne les obligations à long terme et les pro-

TABLEAU XXVI

Dette totale en cours, secteur public (en milliards de dollars)

	fédéral	provincial	municipal
1958	16,4	5,7	3,0
1967	21,0	15,4	6,5

129. Jacques Parizeau, « Les dessous de l'Histoire (1963-1970). De certaines manœuvres d'un syndicat financier en vue de conserver son empire au Québec », *le Devoir*, 2 février 1970.

130. *La Situation économique*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1970, p. 89.

131. Jean-Pierre Le Goff, « Évolution des moyens de financement des secteurs publics et privés au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 45, n° 3, octobre-décembre 1969, p. 543.

vinces se tournent vers le marché captif et se fient à l'étranger pour combler le déficit résiduel. Mais les coûts et les risques de la dette à l'étranger sont élevés. Les emprunts aux États-Unis sont sujets à la politique américaine de balance des paiements, les emprunts en Allemagne et au Japon sont touchés par les réévaluations. Heureusement pour le Québec, la Caisse de dépôt présente une somme d'épargne sans risque qui ne devrait plafonner que vers 1985, et il est possible également d'augmenter le pourcentage de la contribution.

Avec une hausse de 110% en une décennie, l'augmentation du secteur municipal est plus forte encore que celle du fédéral mais inférieure à celle du provincial. Actuellement, la situation est particulièrement difficile pour les provinces et les municipalités, étant donné le peu d'intérêt du public pour les obligations à moyen et long terme et la psychose de l'inflation qui enlève beaucoup d'attraits aux titres provinciaux et plus encore à ceux des municipalités¹³².

4. INSUFFISANCE DU FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE CANADIENNE-FRANÇAISE

Pour le financement des investissements privés, un certain nombre d'organismes font des prêts à moyen ou à long terme à des entreprises industrielles et commerciales. Il s'agit de sociétés de financement qui ne reçoivent pas de dépôts mais qui font des prêts de plus longue durée que les banques, prêts garantis par des édifices et des équipements.

À Ottawa, on trouve la Banque d'expansion industrielle qui est une entreprise publique, filiale de la Banque du Canada et fondée en 1944 pour aider la petite et la moyenne entreprise. Cependant, son activité est assez limitée et se cantonne dans les prêts à moyen terme pour immobilisations¹³³. La Banque d'expansion industrielle n'apparaît pas comme une vraie banque d'affaires mais comme une banque de la dernière chance.

Au Québec, il existe deux sociétés de financement : l'Office de crédit industriel du Québec et la Société générale de financement. Créé en 1967, l'Office de crédit industriel, transformé depuis en Société de crédit industriel, accordait surtout des prêts aux petites et moyennes entreprises. Il pouvait également acquérir des immeubles ou de l'équipement industriel pour les revendre ou les louer à des entreprises¹³⁴.

132. Jean-Pierre Le Goff, « Évolution des moyens de financement des secteurs publics et privés au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 45, n° 3, octobre-décembre 1969, p. 543.

133. André Raynauld, *Institutions économiques canadiennes*, p. 271 ; et *Annuaire du Canada*, 1972, p. 1334-1335.

134. *Annuaire du Québec*, 1972, p. 703 et 758.

La Société générale de financement est à l'origine une société mixte fondée en 1961 pour faciliter le crédit à moyen ou long terme, avec ou sans garantie, et aussi pour prendre le contrôle ou faciliter la création d'entreprises. Son ambition était de devenir un instrument de contrôle accru de l'économie du Québec par les Canadiens français. Remarquons pour le moment que l'État provincial n'a jamais donné les moyens suffisants pour que les entreprises publiques ou mixtes qu'il créait puissent pleinement jouer leur rôle. La Société générale de financement au Québec n'a jamais disposé du capital de 100 millions de dollars qui avait été suggéré au moment où elle était en projet¹³⁵. Sans doute, il est difficile en Amérique du Nord d'étendre une semblable participation du gouvernement mais on s'est contenté dans tous les cas de demi-mesures.

V

Marché et conjoncture

Partie d'un marché de concurrence parfaite comme fondement, la théorie économique en est venue progressivement à reconnaître différentes formes de marché, à tenir compte des rapports de forces de la vie économique réelle. « La concurrence effective s'établit entre des firmes ayant des tailles différentes, des coûts différents, des horizons divers, des politiques variées¹³⁶. »

Pour Smith, la concurrence était un outil de description, avec l'École de Vienne et de Lausanne, elle devient un outil d'analyse, mais en plein libéralisme elle est devenue ce que l'économie devrait être et considérée alors comme le système économique vers lequel il faut tendre ; puis la concurrence devient un outil d'orientation montrant, dans un système où ils n'existent plus, ce que pourraient être des prix parfaits et se prêtant alors aux travaux mathématiques les plus récents¹³⁷. Il n'est guère possible de s'attarder ici aux questions de marché et de prix pour lesquelles la théorie économique est particulièrement élaborée mais nous tiendrons compte cependant des mouvements des prix et des quantités, des « rythmes » de l'économie.

Les structures du marché, sans être les seules, ont une part déterminante sur la conjoncture qu'elles conditionnent en partie, et également une politique conjoncturelle finit par modifier même indirectement les structures. Il

135. Jean Mehling, « Banques d'affaires et risques à court », *l'Actualité économique*, vol. 37, n° 2, juillet-septembre 1961, p. 339.

136. Henri Bartoli, *Systèmes et structures économiques*, p. 460.

137. Louis Reboud, « Dimensions des entreprises, concentration et concurrence », *l'Actualité économique*, vol. 42, n° 3, octobre-décembre 1966, p. 429, et A. Piatier et al., *les Formes modernes de la concurrence*, Paris, Éditions Gauthier-Villars, 1964, 343 p.

serait difficile de présenter les structures économiques sans tenir compte de l'éclairage particulier qu'apporte l'observation de la conjoncture, d'autant plus qu'une des distinctions majeures est celle de la durée qui spécifie les structures par rapport aux changements fréquents qui caractérisent l'évolution conjoncturelle¹³⁸. Nous ne retiendrons dans cette section que quelques aspects particuliers des formes du marché et de la conjoncture québécoise.

A. STRUCTURES ET FORMES DU MARCHÉ

1. LA PRÉSENCE DES FIRMES AMÉRICAINES MULTINATIONALES

L'importance des investissements directs, en particulier la création de filiales des sociétés américaines multinationales, a un rôle important sur le fonctionnement du marché québécois. Nous aurons l'occasion de nous y arrêter davantage au chapitre IV en parlant du commerce extérieur.

On comptait en 1945, au Canada, 2 522 entreprises sous contrôle étranger ; à la fin de 1960, il y avait 4 839 entreprises « canadiennes » sous contrôle étranger dont 3 686 sous contrôle américain, et il s'agit d'industries manufacturières¹³⁹. Sur 1 300 entreprises manufacturières américaines en 1953, il en suffisait de 25 pour assurer 60% de l'ensemble des investissements. En 1960, 66% de tout le contrôle étranger reposait sur 111 entreprises.

On devine de quelle position de force jouissent dans leur secteur un nombre restreint d'entreprises américaines, et on a pu observer combien cela pouvait affecter la concurrence en considérant tout d'abord les filiales des sociétés étrangères et la barrière à l'entrée¹⁴⁰.

Les économies d'échelle et la part du marché nécessaire dépendront de la structure concurrentielle du secteur d'activité où l'entrée se fait et aussi du caractère des firmes en place ; l'investissement minimal nécessaire à l'entrée sera pour les firmes américaines moins élevé au Canada qu'ailleurs vu la similitude des goûts et des canaux de distribution ; la firme américaine trouvera souvent le capital nécessaire avec plus de facilité que la firme

138. « Les fluctuations sont associées à l'idée de conjoncture et à des mécanismes endogènes rationnels alors que les fluctuations longues et croissantes sont associées à l'idée de structures variant seulement dans la longue durée et liées à des influences exogènes dont la rationalité est étrangère au mécanisme économique. » Gilles Lebel, *Horizon* 1980, p. 6).

139. Bernard Bonin, « L'investissement direct et ses effets sur les conditions de la concurrence », *l'Actualité économique*, vol. 42, n° 3, octobre-décembre 1966, p. 484.

140. Selon J. S. Bain, *Barriers to New Competition*, Cambridge, Harvard University Press, 1956 (cité par B. Bonin, « L'investissement direct et ses effets sur les conditions de la concurrence », *l'Actualité économique*, vol. 42, n° 3, octobre-décembre 1966, p. 484).

canadienne. La barrière à l'entrée est plus forte sur un petit marché car la concentration y est habituellement très importante. Dans l'ensemble on peut dire que les firmes étrangères franchissent plus facilement l'obstacle d'une concurrence nouvelle que les firmes nationales nouvelles, et parmi les entreprises étrangères, les firmes américaines seront privilégiées¹⁴¹.

Si l'on considère maintenant le comportement des entreprises dans le cadre de leurs opérations : la différence est sensible entre les firmes nationales et les firmes internationales. Une firme nationale et une firme internationale maximiseront selon des horizons différents d'espace et de temps : ce qui est non économique dans un horizon le devient quand l'horizon change.

La filiale américaine considérera un éventail de choix différent de celui de sa voisine canadienne et peut, de plus, maximiser ses profits en longue période plutôt qu'en courte période. Mais, même si elles adoptent toutes deux le même horizon de temps du point de vue du profit et sont réparties mondialement à peu près de la même façon, elles subiront quand même les pressions des groupes d'actionnaires, d'organisations ouvrières, de gouvernements différents parce qu'elles ont des foyers différents¹⁴².

2. LES ÉCONOMIES D'ÉCHELLE

Le marché a intérêt aussi à être étudié du point de vue des économies d'échelle. « Économie d'échelle » est une expression dont le sens n'est pas toujours très précis en analyse économique. Dans certains cas, elle semble être à peu près l'équivalent, ou même presque synonyme, de « taille du marché ». Dans d'autres, elle désigne la « taille de l'entreprise », la « taille de l'usine » ou encore l'« importance des séries de production »¹⁴³.

Les problèmes pour lesquels se pose la question des économies d'échelle sont nombreux et l'on peut retenir¹⁴⁴ : l'évolution et la structure de l'organisation industrielle d'une économie, le nombre et la dimension des entreprises se partageant un marché, la législation sur les monopoles, la dimension optimale des firmes, la planification industrielle dans les pays sous-développés, les réductions tarifaires ou créations de zones de libre échange.

141. B. Bonin, *ibid.*, p. 484.

142. C.P. Kindleberger, « Comments », *American Economic Review*, mai 1964, p. 476 (cité par B. Bonin, « L'investissement direct et ses effets sur les conditions de la concurrence », *l'Actualité économique*, vol. 42, n° 3, octobre-décembre 1966, p. 484).

143. Conseil économique du Canada, *Quatrième exposé annuel. L'économie canadienne des années 1960 aux années 1970*, septembre 1967, p. 163.

144. Claude Germain, « Réflexions sur les économies d'échelle », *l'Actualité économique*, vol. 43, n° 4, janvier-mars 1968, p. 696-714.

Le Conseil économique du Canada a tout particulièrement étudié l'échelle et la spécialisation dans l'industrie manufacturière. Il constate tout d'abord un fort écart de productivité entre le Canada et les États-Unis, environ 20% pour l'ensemble de l'économie et 23% pour le seul secteur manufacturier.

En outre, le niveau général des prix des biens fabriqués est sensiblement plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Ainsi, pour l'ensemble du secteur manufacturier, l'écart en volume de la production par employé dépasse de beaucoup l'écart en valeur ; au lieu de 23%, il est probablement du tiers ou même plus, et il semble se maintenir à cet ordre de grandeur depuis plusieurs décennies¹⁴⁵.

Parmi les causes de cet écart sont retenues les différences suivantes qui jouent également pour expliquer une part des écarts que l'on observe entre le Québec et l'Ontario :

... différences de niveaux d'instruction et de formation de la main-d'œuvre industrielle, de compétence et de connaissances administratives, d'expérience, d'efforts et d'esprit d'initiative, de capitaux par personne employée et d'efficacité dans l'emploi de ces capitaux, de disponibilité de capitaux d'investissement, de technologie industrielle, d'attitudes au travail, ainsi que de divers autres facteurs découlant des institutions et du milieu¹⁴⁶.

Mais un facteur semble avoir exercé une influence considérable sur l'écart de productivité de l'industrie manufacturière en faveur des États-Unis, il s'agit de l'échelle et du degré de spécialisation de la production manufacturière.

La *taille du marché* tout d'abord est importante pour le producteur ; la construction et la plupart des autres services, mais aussi certaines matières premières et produits de fabrication plus avancée s'adressent à un marché régional, d'autres produits sont destinés à l'ensemble du marché intérieur canadien ; enfin une certaine quantité dessert les marchés internationaux. La *taille du marché* influence les possibilités d'expansion des entreprises ainsi que les possibilités d'accroître le degré de spécialisation et l'importance des séries de productions. Mais la *taille du marché* varie avec les produits et dépend aussi de beaucoup de facteurs : situation géographique, frais de transport, concentration du marché dans les agglomérations, douanes, coût de production, pratiques de vente.

145. Conseil économique du Canada, *Quatrième exposé annuel. L'économie canadienne des années 1960 aux années 1970*, p. 162.

146. *Ibid.*

La structure du marché dans la distribution des produits alimentaires au Canada offre un exemple de marchés bien différenciés, comme en témoignent dans le tableau XXVII les chiffres concernant l'Ontario et le Québec. Le degré d'évolution des structures de distribution au Québec est loin d'atteindre celui de l'Ontario ; une fois de plus s'affirme un dualisme économique tenant en partie seulement aux facteurs énoncés plus haut.

La taille de l'entreprise est difficile à retenir comme ayant une influence sur les écarts de productivité. En effet, si en moyenne les entreprises américaines sont plus grandes que les entreprises canadiennes, il n'en existe pas moins un grand nombre de petites entreprises aux États-Unis, et cela se remarque dans le fait que « dans 16 sur 22 industries manufacturières la production est plus concentrée dans les grandes entreprises au Canada qu'aux États-Unis ¹⁴⁷ ».

La taille de l'établissement, mesurée par le nombre moyen de ses employés, n'est pas un facteur déterminant dans l'écart de productivité Canada-États-Unis. La taille moyenne des entreprises est plus grande aux États-Unis, mais la taille moyenne des établissements est plus grande au Canada. Au Québec coexistent des entreprises et établissements canadiens-français de petites dimensions aux côtés des grandes firmes produisant pour un marché canadien ou international, et presque toujours canadiennes-anglaises ou américaines ; la taille moyenne des entreprises et des établissements y a peu de signification.

TABLEAU XXVII
Classification des épiceries selon le degré de concentration
(Québec - Ontario - Canada, 1964)

	épiceries à succursales			épiceries indépendantes associées			épiceries non associées		
	nombre	% du total de: établissements	% du marché contrôlé	nombre	% du total des établissements	% du marché contrôlé	nombre	% du total des établissements	% du marché contrôlé
Québec	300	3,0	31,7	2 260	20,0	42,7	8 440	77,0	25,6
Ontario	640	8,0	60,0	2 180	29,0	29,7	4 640	63,0	10,3
Canada	1 500	4,7		7 310	23,1		22 790	73,2	

SOURCE : Maurice Maria, « Commerce des produits alimentaires : évolution des structures de distribution », *l'Actualité économique*, vol. 41, n° 3, octobre-décembre 1963, p. 497-521.

147. Conseil économique du Canada, *Quatrième exposé annuel. L'économie canadienne des années 1960 aux années 1970*, p. 165.

Les séries de production et la capacité de l'équipement ont des conséquences sur la productivité¹⁴⁸.

Un nombre d'établissements ou d'entreprises beaucoup plus faible qu'aux États-Unis fabrique une aussi grande variété de produits, si bien que la gamme de produits d'un établissement est en général plus grande au Canada. Le manque de spécialisation apparaît préjudiciable par ses effets sur les coûts et la productivité de l'industrie canadienne. Par ailleurs, les coûts et les prix des produits fabriqués sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, ce qui à la fois tient et contribue à un degré moindre de productivité du côté des entreprises canadiennes. Une étude portant sur un groupe d'articles révèle que pour la moitié d'entre eux les coûts sont d'au moins 20% plus élevés au Canada et que même pour un quart des articles, ils sont de 35% ou davantage plus élevés au Canada qu'aux États-Unis¹⁴⁹.

Le coût élevé des produits manufacturés tient également au tarif douanier. Le prix des articles américains importés au Canada comprend

... le prix américain, les droits de douane, les frais de transport, plus l'écart du taux de change... le prix au Canada du produit américain correspondant tend à devenir la limite du prix canadien. À cause des droits douaniers, il peut être parfois profitable de produire certains articles même en faibles quantités. Ainsi le tarif douanier contribue de façon notable à l'établissement et au maintien de courtes séries de production et, par voie de conséquence, à une augmentation du coût de production et des frais généraux des producteurs canadiens¹⁵⁰.

Aussi, selon le Conseil économique du Canada, un des moyens pour améliorer la productivité canadienne serait d'accroître l'échelle et le degré de spécialisation de la production en encourageant les ententes entre sociétés « de façon à permettre à chacun de se spécialiser davantage et à prolonger dans ses diverses usines ses séries de production ». Mais ces ententes risquent de diminuer la concurrence surtout quand le producteur est dans un secteur à forte concentration et de plus protégé contre la concurrence étrangère par des barrières douanières. Il est reconnu aussi que les droits douaniers favorisent l'établissement de politiques monopolistiques et ce n'est pas par hasard que la loi contre les coalitions a été présentée en 1888, peu après l'application du tarif douanier de la *national policy*.

148. « Par série de production, on entend le nombre d'articles d'une catégorie donnée produits sans changement aux machines ou à la chaîne de montage. Par capacité de l'équipement, on entend la quantité d'articles produits par un équipement dans un laps de temps donné. » *Ibid.*, p. 166).

149. *Ibid.*, p. 169.

150. *Ibid.*, p. 170.

3. LA LÉGISLATION CANADIENNE CONTRE LES COALITIONS

Examinons les principales caractéristiques de la législation contre les coalitions. Une première loi canadienne en 1888 est précisée en 1910 ; puis est votée en 1923 une loi des enquêtes sur les coalitions qui est à la base de la législation actuelle ; elle sera complétée par des amendements en 1952 et en 1960 ¹⁵¹.

Quelles sont les pratiques interdites par la loi actuelle ? Elle défend aux fournisseurs de s'entendre entre eux pour fixer le prix, limiter la production ou la distribution, ou encore empêcher l'entrée de nouveaux concurrents ou l'expansion de concurrents existants. La forme de ces ententes importe peu, leur illégalité réside dans l'entorse faite à l'intérêt public par la limitation même de la concurrence. Cependant, depuis 1960, les entreprises peuvent s'entendre entre elles en vue de procéder à l'échange de statistiques, à l'uniformisation des produits, à l'échange de renseignements sur le crédit, à la collaboration en matière de recherche, à la restriction de la réclame commerciale, mais sans diminuer la concurrence sinon elles tombent sous le coup de la loi.

Les sanctions prévues : publication des rapports, condamnation à l'amende (10 000 dollars pour les individus et 25 000 dollars pour les sociétés) ou à la prison pour une peine maximum de deux ans, diminution ou suppression des tarifs douaniers, révocation des brevets, ordonnance de cesser toute activité (depuis 1952), dissolution dans le cas de fusion, trust ou monopole. On peut considérer les sanctions canadiennes moins sévères qu'aux États-Unis ¹⁵².

Quant à l'efficacité de la loi, elle reste assez limitée. Le gouvernement fédéral ne peut fonder sa législation que sur le Code criminel puisque le Code civil relève des provinces ; donc ceux qui violent la loi relèvent du droit criminel. Les preuves sont difficiles à établir, les ententes étant surtout verbales, « seuls se font prendre les nigauds et ceux qui veulent de la publicité ». Les sanctions sont bénignes pour une société. En dix ans (1952-1962), on a remis 48 rapports au ministère de la Justice ; sur 21 rapports soumis entre le 24 juillet 1957 et le 31 mars 1962, on trouve quatre condamnations (et neuf rapports étaient encore en cours d'étude). En fait, le gouvernement s'est préoccupé de violations mineures et non de violations graves impliquant les plus grosses sociétés du pays. Cependant, le gouvernement paraît maintenant convaincu de la nécessité d'augmenter la concurrence pour atténuer en particulier l'inflation par les coûts ¹⁵³.

151. André Raynauld, *Institutions économiques canadiennes*, chap. 7, p. 143-159 ; voir également Gérard Marion, *la Politique canadienne sur les monopoles*, Montréal, Éditions Bellarmin, 1957, 88 p.

152. André Raynauld, *Institutions économiques canadiennes*, p. 143-159.

153. Bernard Bonin, « Le Conseil économique du Canada et la réforme des lois sur les pratiques commerciales restrictives », *l'Actualité économique*, vol. 45, n° 2, juillet-septembre 1969, p. 326.

4. L'INFLATION PAR LES COÛTS

Il s'agit de celle qui résulte du gonflement des prix de revient des biens et des services. Les coûts désignent les frais engagés par les entreprises pour produire, donc ils comprennent principalement les impôts, salaires, énergie et profits.

La hausse des coûts a d'abord une action psychologique, elle incite les entrepreneurs à majorer leurs prix. En second lieu, les bénéficiaires de la hausse des coûts : entrepreneurs, salariés, État, vont bénéficier d'un pouvoir d'achat supplémentaire qui va gonfler la demande, exercer une véritable « traction de la demande ». Mais dans une économie de groupes, les entreprises concentrées, les groupements d'intérêts, les syndicats, vont rejeter la charge de l'augmentation des coûts sur les autres ; ces pratiques d'auto-défense vont empêcher le rééquilibrage de l'offre et de la demande.

Actuellement, les causes de baisses de prix sont plus rares du fait d'un État aux charges multiples, des contrats collectifs, de la capitalisation des profits, du soutien des prix agricoles, et si des baisses de prix se manifestent, l'action des groupes tendra à les empêcher de se propager. L'inflation par les coûts prend naissance en dehors du système monétaire et les défenses monétaires contre cette inflation n'ont qu'un caractère *a posteriori*. Si l'on empêche les crédits et la monnaie de se mettre au niveau général des prix et des salaires, on marche à contre-courant et on augmente les risques d'encourager la récession ¹⁵⁴.

L'inflation par les coûts est liée à la structure oligopolistique des marchés et permet de comprendre que certaines économies contemporaines, surtout les États-Unis, ont une sous-utilisation quasi permanente de leur capacité de production. Le fait de répercuter les hausses de salaires sur les consommateurs entraîne normalement une réduction des offres de produits des entreprises et par conséquent une sous-utilisation de leur équipement ¹⁵⁵.

Puisque l'ampleur de l'inflation se perçoit dans les hausses de prix, regardons quelle a été au Canada l'évolution des prix depuis la Seconde Guerre mondiale. On observe au lendemain de la guerre un relâchement des contrôles et de fortes hausses de 1946 à 1952 ¹⁵⁶ ; ces hausses vont ensuite rester modérées de 1952 à 1965, puis vont s'accélérer de 1965 à 1973.

L'augmentation de prix la plus prononcée en une année est celle de 1951 qui a atteint 10% à cause de la guerre de Corée. On retrouve ensuite

154. P. Jubin et A. Boccon-Gibord, « L'inflation des coûts », *Revue économique*, vol. 13, n° 1, janvier 1962, p. 22-28.

155. Henri Denis, « Inflation par les coûts et structures économiques », *Revue économique*, vol. 13, n° 1, 1962, p. 1-21.

156. François Lefebvre, « Les salaires et les prix à la consommation au Canada en longue période », *l'Actualité économique*, vol. 38, n° 3, octobre-décembre 1962, p. 395.

des augmentations annuelles beaucoup moins élevées, 3,2% en 1957 et 2,6% en 1958, si bien qu'en 13 ans, de décembre 1951 à décembre 1964, la hausse des prix à la consommation n'a atteint que 17%¹⁵⁷. Par contre, l'évolution s'accélère de décembre 1964 à décembre 1967 où en trois ans la hausse des prix atteint 11%. Ces hausses plus rapides se sont poursuivies jusqu'en 1973. La hausse du prix des services et des biens non durables est restée rapide et les prix ont augmenté plus fortement dans les villes de l'Ouest que dans celles de l'Est du pays et davantage dans les villes moyennes de 30 000 à 100 000 habitants que dans les grands centres.

Depuis 1967, l'économie canadienne connaît à la fois des hausses de chômage et de prix accompagnées d'un ralentissement des investissements. Cependant, de nouvelles politiques veulent augmenter la productivité ou la concurrence pour agir sur les coûts et les prix, et l'on peut noter la recherche persistante d'une politique des revenus avec la mise sur pied en 1969 d'une « commission des prix et des revenus » s'intéressant au court terme¹⁵⁸ et l'existence d'un comité parlementaire permanent de la stabilité des prix, des revenus et de l'emploi. Ces mesures vont-elles régulariser une conjoncture québécoise très vulnérable ?

B. DÉPENDANCE DE LA CONJONCTURE QUÉBÉCOISE

Quelles sont les caractéristiques de la conjoncture économique au Québec ? Tout d'abord une dépendance conjoncturelle du Québec se reflète dans les effets négatifs de l'économie américaine qui se font sentir plus tôt et des effets positifs qui se font sentir plus tard¹⁵⁹. Les effets de l'économie américaine sont déterminants au Québec¹⁶⁰ puisqu'ils concernent plus des

157. Denis Germain, « L'augmentation des prix au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 44, n° 2, juillet-septembre 1968, p. 328-337 ; voir également, Denis Germain, « La stabilisation des prix au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 45, n° 1, avril-juin 1969, p. 128-135.

158. Mais le mandat de cette commission a expiré en août 1972 et n'a pas été renouvelé.

159. « Il n'y a pas de conjoncture québécoise spécifique qui pourrait entièrement s'expliquer par des facteurs autonomes internes : il y a une conjoncture complexe, déterminée principalement par l'évolution économique aux États-Unis, conditionnée par la structure économique et la politique économique du Canada, reflétée par un ensemble d'activités particulières et caractéristiques du Québec et infléchie par des initiatives du gouvernement provincial. Les décisions économiques individuelles et gouvernementales du Québec peuvent modifier le déroulement de la conjoncture mais ne peuvent le transformer... l'analyse de la situation économique du Québec ne se conçoit guère en faisant abstraction de la situation canadienne et nord-américaine. » (Orto E. Thur, « La situation économique du Québec », *Forces*, n° 1, hiver 1967, p. 37).

160. Joseph Sebag, « L'économie québécoise en 1968 », *Forces*, n° 8, été 1969, p. 13-22.

deux tiers de ses échanges internationaux qui ont eux-mêmes un poids considérable pour son économie.

De plus les coefficients de capital élevés que l'on trouve dans les types d'activités qui composent la structure économique du Québec, ainsi que sa relative spécialisation, expliquent à la fois sa dépendance pour son approvisionnement en capitaux, d'où la nécessité d'avoir des taux d'intérêt plus élevés qu'aux États-Unis, et aussi sa dépendance à l'égard des fournisseurs et des clients, que ce soit pour les produits finis ou les matières premières. Mais voyons ce qui caractérise la conjoncture québécoise.

1. CAUSES STRUCTURELLES SPÉCIFIQUES

C'est tout d'abord l'agriculture québécoise où les produits animaux ont beaucoup plus d'importance que les produits végétaux, mais leur consommation est géographiquement limitée et leur demande a une faible élasticité par rapport au revenu. De plus, les ventes de céréales canadiennes à l'étranger entraînent une hausse des prix des céréales secondaires qui est défavorable au Québec importateur. Enfin, le déclin de l'agriculture s'accroît sauf si des prix élevés sont transmis au consommateur final.

De son côté, la production minière québécoise comprend 60% de minerais métalliques, 23% de matières non métalliques (l'amiante en constitue les trois quarts) et 17% de matériaux de construction ; l'importance des métaux reflète le poids des influences conjoncturelles étrangères, la plus grande partie étant exportée, seulement le quart va au marché québécois. Au total l'industrie minière a une faible intensité de travail et une forte intensité de capital.

Pour la production manufacturière, l'élasticité de la demande de biens de consommation durables et des biens de production est plus forte que celle des biens de consommation non durables, ce qui désavantage le Québec (66% de biens non durables) par rapport au reste du Canada et avantage surtout l'Ontario où les proportions sont inversées par rapport au Québec¹⁶¹.

En ce qui concerne la production d'énergie, le Québec est grand producteur d'électricité mais importateur de charbon, de pétrole et de gaz naturel. La consommation d'électricité par habitant est deux fois plus élevée qu'aux États-Unis. L'abondance d'énergie hydro-électrique a accéléré le développement de l'électrometallurgie et de l'électrochimie¹⁶².

161. Otto E. Thur, « La situation économique du Québec », *Forces*, n° 1, hiver 1967, p. 37-43.

162. Joseph Sebag, « L'économie québécoise en 1968 », *Forces*, n° 8, été 1969, p. 13-22.

La construction connaît d'importantes fluctuations ; les projets liés à l'Expo 1967 l'avaient beaucoup stimulée. Il existe un cycle saisonnier de la construction domiciliaire avec son minimum en janvier et février, et le maximum de mai à novembre. Le gouvernement fédéral a encouragé la construction en hiver avec un certain succès ¹⁶³.

Les investissements sont un facteur clé de la conjoncture puisqu'ils sont à la fois cause et effet de l'expansion, mais seuls les investissements nets sont sensibles à la conjoncture. Les investissements miniers sont instables au Québec, par contre les investissements manufacturiers entraînant plus d'emplois sont relativement importants et plus stables, même si le Québec ne reçoit qu'une proportion d'investissements canadiens inférieure à la part de population canadienne qu'il représente.

Quant à l'emploi et au revenu, comme on a pu le voir déjà, le chômage est habituellement élevé au Québec où les activités à croissance lente prédominent et où les disparités régionales sont accusées entre Montréal et le reste de la province. De plus, les taux de chômage varient du simple au double entre janvier-février, taux maximum, et septembre-octobre, taux minimum.

Pour le financement des investissements, le gouvernement provincial souffre d'un manque de capitaux, d'où les retards dans les constructions d'écoles, d'hôpitaux et de routes. Au cours de sept années où la dette directe et garantie du Québec était multipliée par 4, les revenus du gouvernement étaient multipliés par 1. Par ailleurs, on peut noter un manque de coordination des investissements ; les investissements privés et publics se sont faits plus élevés au même moment, 1964-1965-1966 ¹⁶⁴. Enfin, comme il en a été fait mention, la banque centrale pratique une politique monétaire qui a des effets importants pour le Québec : réserve légale des banques à charte, maniement du taux de l'intérêt ¹⁶⁵.

2. CONJONCTURE AUTONOME ET CONJONCTURE ENTRAÎNÉE

Dans la conjoncture québécoise le chômage, à la fois si important et si variable, retient l'attention par ses implications humaines, sociales et politiques. Il est permis de s'interroger sur la valeur d'une moyenne nationale

163. Denis Germain, « Chômage saisonnier et construction de logements », *l'Actualité économique*, vol. 40, n° 3, octobre-décembre 1964, p. 606-614.

164. Otto E. Thur, « La situation économique du Québec », *Forces*, n° 5, printemps-été 1968, p. 37-44.

165. Jean Mehling, « Politique monétaire canadienne et reprise en main de la conjoncture », *Revue d'économie politique*, vol. 70, n° 2, mars-avril 1960, p. 209 et suiv.

de chômage comme norme de plein emploi, et sur la valeur même des statistiques disponibles¹⁶⁶.

On n'accorde pas assez d'importance au problème spatial (localisation, domination) si l'on suppose un espace homogène. Pour que le taux d'emploi national soit considéré comme reflétant l'état du marché du travail sur l'ensemble de l'espace national, il faudrait une homogénéité des structures à travers tout le territoire canadien ainsi qu'une mobilité de la main-d'œuvre à travers cet espace national. La réalité fait apparaître des différences de structures et peu de mobilité.

L'étude de trois régions canadiennes : l'Ontario, le Québec, les Maritimes, au cours de la période 1948-1955 sur la base de données trimestrielles, en témoigne¹⁶⁷. Dans neuf cas sur dix les taux régionaux occupaient par rapport à chacun des taux moyens une position constante qui permet de conclure au fractionnement du territoire en trois marchés distincts, ce qui amène à douter du taux national d'emploi pour juger de la conjoncture et élaborer une politique de stabilisation.

Les taux de chômage de l'Ontario sont en moyenne de 25% plus faibles que les taux nationaux ; ceux du Québec sont de 24% plus forts, et ceux des Maritimes de 70% plus forts. Dans les phases d'expansion de l'emploi, le taux de chômage ontarien connaît des amplitudes relatives de fluctuations de l'emploi plus considérables que celui du Québec. Les trois courbes de taux de chômage du Québec, de l'Ontario et du Canada se situent à trois niveaux bien distincts et sont affectées de fluctuations dont l'ampleur varie d'une courbe à l'autre ; cette amplitude dépendant du niveau de la courbe, les fluctuations les plus amples sont celles de la courbe de chômage la plus haute (Québec). L'écart entre les niveaux respectifs des différentes courbes est si net que malgré l'amplitude de leurs variations, les courbes ne se coupent presque pas. Partant de cette analyse, on peut conclure que depuis 1946 la conjoncture nationale n'est que la résultante de plusieurs conjonctures régionales liées les unes aux autres par la concomitance des mouvements mais nettement différenciées par le niveau et l'amplitude de leurs mouvements respectifs.

L'Ontario représente plus de 35% de la main-d'œuvre nationale et la rapidité de l'évolution de la conjoncture canadienne semble la conséquence de la grande sensibilité de la conjoncture ontarienne. On peut alors expliquer la rapidité des fluctuations canadiennes par la présence d'une zone de propagation des impulsions, l'Ontario, plus sensible elle-même que l'économie nationale dans son ensemble, mais liée à celle-ci de façon telle qu'elle peut lui transmettre

166. Pierre Harvey, « Les statistiques du chômage », *l'Actualité économique*, vol. 36, n° 3, octobre-décembre 1960, p. 405.

167. Pierre Harvey, « Conjoncture et structures : les perspectives spatiales du plein-emploi au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 32, n° 5, octobre-décembre 1956, p. 383-404.

une part des perturbations régionales et amplifier sur son territoire les perturbations provenant d'autres points de l'économie nationale¹⁶⁸. Dans l'ensemble canadien, l'Ontario se présente comme un centre de conjoncture autonome à la différence du Québec dont la conjoncture apparaît surtout entraînée.

3. POLITIQUE CONJONCTURELLE ET STRUCTURE ÉCONOMIQUE

Quels seraient les effets d'une politique conjoncturelle globale ? D'un point de vue strictement conjoncturel, le freinage des dépenses publiques dans une période de haute conjoncture nationale peut toucher les régions de basse conjoncture bien avant d'atteindre celles de haute conjoncture, et ainsi la politique anticyclique peut accentuer les écarts interrégionaux. De même, dans le domaine fiscal : par suite d'un manque de mobilité de la main-d'œuvre, un dégrèvement fiscal peut fort bien augmenter les demandes dotées d'une haute élasticité par rapport au revenu alors que précisément les industries qui doivent satisfaire ces demandes se trouvent fortement concentrées sur le plan régional ; le cloisonnement du marché de la main-d'œuvre concentrant l'effet du dégrèvement fiscal dans les régions en question. Un résultat national apparemment positif peut recouvrir des écarts au niveau régional.

Il faudrait pouvoir tenir compte des effets de la demande extrarégionale et intrarégionale sur la conjoncture régionale. Il est regrettable alors que l'on connaisse si peu des échanges interrégionaux et de l'autonomie de chaque économie régionale¹⁶⁹.

Du point de vue de la croissance régionale, le Québec et l'Ontario ont des niveaux d'activités nettement différents. En conjoncture ascendante, l'Ontario se trouve rapidement porté à la limite du plein emploi, peut pousser ses investissements et augmenter son taux de croissance tout en connaissant une certaine tension inflationniste. Le Québec suit avec retard et lentement : la disparité des taux de croissance des deux régions se trouve accentuée. Mais en conjoncture déflationniste, cette disparité s'atténue.

En somme, une politique conjoncturelle globale ne tenant pas compte des disparités d'activités régionales aboutit à une accentuation de plus en plus poussée des écarts entre les taux de développement régionaux¹⁷⁰. Un contrôle conjoncturel global lié à un libéralisme de fait dans l'aménagement des structures régionales semble conduire à des résultats aberrants, les phénomènes de structures jouant un rôle accru dans la conjoncture québécoise¹⁷¹.

168. Pierre Harvey, « Les statistiques du chômage », *l'Actualité économique*, vol. 36, n° 3, octobre-décembre 1960, p. 405.

169. *Ibid.*

170. *Ibid.*

171. Pierre Harvey, « Plein-emploi national et plein-emploi régional au Canada depuis la guerre », *l'Actualité économique*, vol. 32, n° 1, avril-juin 1956, p. 5-26 ;

Donc, la conjoncture québécoise a une spécificité qui tient aux structures et aux politiques du Québec. Cette conjoncture est surtout subie et reflète la dépendance générale de l'économie du Québec. Ainsi, avec ce chapitre, on aura pris davantage conscience de la domination que subit l'économie québécoise dans ses structures de production et d'échanges intérieurs, et du faible contrôle qu'y exercent les Canadiens français.

Si le Québec a des activités économiques dont la répartition quantitative en grands secteurs est comparable aux économies les plus modernes, ce partage s'accompagne cependant de plusieurs faiblesses qualitatives. Le secteur primaire est très restreint mais organisé en fonction et en dépendance d'intérêts extérieurs ; ainsi les mines et la forêt sont très largement exploitées et la valeur de leur production l'emporte nettement sur celle d'une agriculture qui ne suffit pas à approvisionner un marché local qui s'adresse aux autres régions canadiennes. Le secteur secondaire pourrait être plus considérable mais surtout pourrait comporter davantage d'industries de biens durables, plus dynamiques, à technologie plus avancée et à hauts salaires. Le tertiaire est important mais gonflé de plusieurs services à faible productivité.

La population active en forte croissance se confine au Québec pour des raisons linguistiques et socioculturelles, d'où un chômage accru puisque la province a toujours, dans l'ensemble économique canadien, une part d'investissements inférieurs à la part qu'y tient sa population, que ces investissements se font surtout dans les secteurs à faible productivité, et qu'enfin ils tendent actuellement à décliner pour s'effectuer en Ontario.

Il paraît difficile de freiner cette évolution dualiste qui renforce toujours l'Ontario aux dépens du Québec, et Montréal aux dépens du reste de la province. En effet, le contrôle et la propriété des entreprises québécoises échappent en grande partie aux Canadiens français qui se cautoignent dans un secteur économique limité et faiblement productif, mais juxtaposé aux plus grandes firmes dont les décisions sont peu liées aux besoins et aux aspirations du milieu où elles se sont implantées. Les grandes entreprises souvent américaines réinvestissent et captent des capitaux importants, et les institutions financières les plus importantes sont aux mains des Canadiens anglais. Enfin, les structures du marché reflètent la faible participation canadienne-française, la présence « extérieure » et la dépendance à l'égard de la conjoncture des États-Unis et de l'Ontario.

Pierre Harvey, « Chômage saisonnier et politique de plein-emploi au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 36, n° 3, octobre-décembre 1966, p. 504-510 ; également à consulter Gilles Lebel, *Horizon 1980*, en particulier : « Survol historique de l'économie du Québec d'après-guerre », p. 98-118 ; pour la conjoncture récente, cf. Pierre Harvey, « Emploi, chômage et structures industrielles. Les causes probables de la stagnation de l'emploi au Québec depuis quelques années », *le Devoir*, suppl. : *le Devoir 1970-1970. Le Québec qui se fait*, 30 décembre 1970.

**Faiblesse relative
et inégalités des revenus
et des dépenses**

La structure des revenus et des dépenses apparaît à travers une approche macro-économique, aussi bien que par une étude au niveau des plus petits centres de décisions économiques ; elle se découvre également par une approche sociologique au niveau global autant qu'à un niveau particulier, et « quiconque se préoccupe des revenus est conduit à les répartir en catégories, à établir entre eux des relations, donc à se préoccuper de structure ¹ ».

Mais quelles catégories retenir, quels regroupements effectuer ? Depuis les physiocrates et Marx jusqu'aux théoriciens modernes, la question s'est posée. Faut-il faire correspondre la notion de classe sociale à une catégorie de revenus, faut-il dans un approche sociologique ² retenir cinq catégories de participants à la répartition du revenu national, soit les salariés, les titulaires de profits, les exploitants agricoles, les prêteurs, les bénéficiaires de transferts ? Doit-on mettre l'accent sur les parts du revenu national dont bénéficie chacune des catégories retenues en insistant dans une optique keynésienne, ³ sur la stabilité de la répartition du revenu national en longue période ou bien sur les changements des parts des divers types de revenus comme peuvent le faire des économistes classiques et marxistes ⁴ ?

Toutes ces perspectives éclairent la recherche mais notre but ici n'est pas de vérifier ces théories mais plus simplement de faire ressortir les caractéris-

1. Jean Lhomme, « Groupes sociaux et analyse des revenus : bilan d'une controverse », *Revue économique*, vol. 9, n° 1, janvier 1958, p. 1-24.
2. Jean Marchal et Jacques Lecaillon, *la Répartition du revenu national*, 3 t., Paris, M.T. Génin, 1958, 1 450 p.
3. W. Krelle, « Un modèle expliquant la stabilité de la répartition du revenu national », *Revue économique*, vol. 14, n° 4, juillet 1963, p. 495-536.
4. Gérald Marion, *Répartition fonctionnelle des revenus. Analyse de la part du travail au Canada*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1963, 125 p.

tiques structurelles des revenus et des dépenses au Québec⁵, et nous demander si ces caractéristiques reflètent un développement tel que nous l'avons défini dans notre introduction. Nous utiliserons les données de la comptabilité nationale et diverses statistiques officielles en même temps que les études économiques et sociologiques effectuées en ce domaine.

Nous partirons d'une approche macro-économique des revenus et des dépenses, avant de passer, dans une perspective à la fois économique et sociologique, à la structure du budget familial, puis nous nous interrogerons sur l'endettement, le niveau de vie et les inégalités de revenus au Québec en analysant les divers types d'explications donnés à ces phénomènes. L'accent sera mis sur les aspects spécifiquement québécois des revenus et des dépenses et sur la faiblesse relative de leur niveau. La comptabilité nationale va nous offrir au départ un cadre général d'analyse de leur structure et nous permettre de mieux les situer.

I

Une approche macro-économique des revenus et des dépenses

A. LES REVENUS

1. UNE COMPARAISON AVEC LE CANADA ET LA FRANCE

Au Québec, en 1967, la structure des revenus groupés selon les grandes catégories : revenus du travail, revenus du capital, profits, révèle, comme le montre le tableau XXVIII, la prépondérance très nette des revenus du travail, 76,6% qui correspondent également au nombre de salariés au Québec, environ 80%, et la relative faiblesse des revenus du capital, 4,3%. On réalise mieux ces proportions en les situant par rapport à l'ensemble du Canada et par rapport à la France, en considérant les pourcentages établis pour chacune des grandes catégories de revenus par rapport au revenu national net au coût des facteurs.

Cette comparaison qu'éclaire le tableau XXVIII permet de noter que les revenus du travail sont sensiblement plus importants au Québec qu'au Canada dans son ensemble, et cette comparaison serait encore renforcée si l'on tenait

5. François Gauthier note que les spécialistes du développement considèrent les agrégats, les quantités globales, et les partisans de l'approche structurelle insistent sur la nécessité de compléter la théorie du développement par l'étude des facteurs institutionnels et humains. Ces deux approches sont envisagées comme complémentaires et interdépendantes. F. Gauthier, « Utilisation de l'épargne chez un groupe de professionnels du Québec. I : Méthodologie et caractéristique du groupe », *l'Actualité économique*, vol. 42, n° 1, avril-juin 1966, p. 53-71, et n° 2, juillet-septembre 1966, p. 231-271.

compte de la seule rémunération des salariés à l'exclusion des soldes des militaires; la différence, qui est de 5,4% entre le Québec et la moyenne canadienne, atteint 15,7% avec la France. Cette différence, comme celle avec le Canada dans son ensemble, peut s'expliquer en bonne partie par le pourcen-

TABLEAU XXVIII
Structures des grandes catégories de revenus
(France - Canada - Québec 1967 — en monnaie courante)

	France		Canada		Québec	
	en milliards de francs	%	en milliards de dollars canadiens	%	en milliards de dollars canadiens	%
rémunération des salariés	265 260	61,9	32 389	71,2	9 672	76,6
soldes et indemnités militaires			704		101	
bénéfices des sociétés avant impôts (sans les dividendes versés aux non-résidents)	25 040	5,8	4 265	9,1	1 384	10,8
loyers, intérêts et revenus divers des placements (pour Québec loyers exclus)	35 430	8,1	4 339	9,3	567	4,3
revenu net des agriculteurs provenant de la production agricole (variations de stock incluses)			1 698	3,6	169	1,2
	102 740	24,0				
revenu net des entreprises individuelles non agricoles (y compris professions libérales et pour Québec loyers inclus)			3 194	6,8	920	7,1
ajustements de la valeur des stocks			- 291		- 75	
revenu national net au coût des facteurs	428 470	100	46 298	100	12 738	100

SOURCES : France et Canada, O. C. D. E., *Comptes nationaux - National Accounts*; Canada, *Annuaire du Canada*, 1969, p. 1176; Québec, *Tableaux types des comptes économiques du Québec - Revenus et dépenses 1946-1969*, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Québec, mars 1970, p. 28-29.

tage plus élevé de salariés au Canada, 80,6% en 1967, pour 75% en France à la même date. Pour le reste, la différence peut trouver sa raison d'être dans des rémunérations de salariés plus faibles en France et reliées sans doute à une plus faible productivité.

Par contre, l'importance relative plus grande des profits en France peut avoir son origine en bonne partie dans une proportion plus grande qu'au Canada ou qu'au Québec d'entreprises individuelles, de travailleurs indépendants, et tout particulièrement dans l'agriculture.

L'importance relative des loyers, intérêts et revenus divers des placements en France et au Canada est comparable ; sa faiblesse au Québec peut s'expliquer surtout parce que les loyers ne sont pas inclus dans ce total, et aussi par le fait que la propriété canadienne-française des capitaux est, comme nous l'avons vu, très inférieure à la moyenne canadienne. Cette structure des revenus québécois peut également se préciser dans l'analyse de l'évolution de la part des salaires.

2. L'ÉVOLUTION DE LA PART DES SALAIRES

Une comparaison de l'évolution de la part des salaires au Canada et au Québec montre que dans ses grandes lignes elle suit la même évolution. On remarque toutefois un certain nombre de différences entre les deux séries examinées, si l'on prend en considération les variations en points d'une année sur l'autre pour les vingt-quatre années sur lesquelles nous avons des données que l'on trouvera dans le tableau XXIX : a) le plus grand nombre de variations de forte amplitude concerne le Québec (14 fois) pour 9 fois au Canada ; b) on observe des variations de sens contraire entre le Québec et le Canada, 5 fois sur 24 variations enregistrées ; elles concernent les années 1949, 1958, 1959, 1962 et 1964 ; c) l'évolution de la part des salaires du Québec semble suivre, avec parfois un décalage d'un an, l'évolution enregistrée en moyenne pour le Canada, en particulier pour les années 1958 et 1959 ainsi que 1962 et 1964.

Ces observations portent sur une période limitée à 24 ans et nous ne disposons pas de données de comptabilité nationale pour le Québec en deçà de 1946. Par contre, pour le Canada, il existe une série homogène remontant jusqu'à 1910⁶. De l'évolution de la part des salaires du Québec par rapport à celle qui a été observée au Canada, nous pouvons tout de même noter une

6. Selon G. Marion, au Canada, existent des séries historiques du revenu national à partir de 1870 ; depuis 1926, on trouve des agrégats nationaux calculés d'après les méthodes modernes mises au point au Bureau fédéral de la statistique vers 1945. Parmi les séries historiques, on peut noter celles de O. I. Firestone, *Canada's Economic Development*, et Colin Clark, *The Conditions of Economic Progress*.

TABLEAU XXIX

Évolution de la part des salaires dans le revenu national
(Québec et Canada, 1946-1969)

année	en millions de dollars					
	revenu national net au coût des facteurs	masse salariale ^a	part des salaires dans le revenu national ^b		variations d'une année sur l'autre en points	
			Québec	Québec	Canada	Québec
1946	2 296	1 522	64,3	58,6		
1947	2 584	1 766	68,3	62,6	+ 4,0	+ 4,0
1948	3 000	2 016	67,2	62,5	- 1,1	- 0,1
1949	3 162	2 112	66,7	62,8	- 0,5	+ 0,3
1950	3 398	2 253	66,3	62,0	- 0,4	- 0,8
1951	3 969	2 728	68,7	62,0	+ 2,4	0,
1952	4 850	3 060	66,7	61,2	- 2,0	- 0,8
1953	4 850	3,317	68,4	63,9	+ 1,7	+ 2,7
1954	4 830	3 398	70,3	66,4	+ 1,9	+ 2,5
1955	5 203	3 591	69,0	64,6	- 1,3	- 1,8
1956	5 761	4 072	70,6	65,2	+ 1,6	+ 0,9
1957	6 181	4 428	71,6	67,9	+ 1,0	+ 2,4
1958	6 343	4 543	72,2	67,2	+ 0,6	- 0,7
1959	6 793	4 832	71,1	67,5	- 0,9	+ 0,3
1960	7 138	5 158	72,2	68,6	+ 1,1	+ 1,1
1961	7 571	5 491	72,5	69,3	+ 0,3	+ 0,7
1962	8 011	5 954	74,3	68,2	+ 1,8	- 1,1
1963	8 515	6 332	74,3	67,6	0,	- 0,6
1964	9 541	6 995	73,3	67,8	- 1,0	+ 0,2
1965	10 549	7 800	73,9	68,8	+ 0,6	+ 1,1
1966	11 802	8 855	75,0	69,3	+ 1,1	+ 0,5
1967	12 738	9 773	76,6	71,6	+ 1,6	+ 2,3
1968	13 747	10 508	76,4	71,4	- 0,2	- 0,2
1969				72,2		+ 0,8

^a Les soldes et indemnités militaires sont incluses dans le total.

^b Nous avons établi une courbe de la part des salaires au Québec et au Canada pour faciliter les commentaires explicatifs de ce tableau.

SOURCE : Tableaux types des comptes économiques du Québec — Revenus et dépenses 1946-1969 ; Gérard Marion, Répartition fonctionnelle des revenus. Analyse de la part du travail au Canada, p. 24, et D. B. S., « National Income and Expenditure Accounts (1946-1968, 1969) », révisés en 1968, in Silvia Ostry et M. Zaidi, *Labour Economics in Canada*.

plus grande fragilité au Québec, qui connaît des fluctuations plus fortes, et sans doute, mais cette conclusion est plus hasardeuse à partir des données dont nous disposons, une plus grande dépendance.

G. Marion⁷ a remarqué le mouvement contracyclique au Canada de l'évolution de la part salariale qui augmente quand le revenu national décroît. En période de récession, les profits diminuent ou disparaissent et la part relative des salaires en est accrue. Par contre, une inflation de la demande s'accompagne d'un déclin de la part des salaires.

L'évolution contracyclique de la part des salaires se vérifie pour l'essentiel au Québec ; la récession de 1949 est plus manifeste dans la courbe du Canada que dans celle du Québec ; par contre, la crise de 1954 correspond au Québec à une part accrue des salaires dans le revenu national ; la crise de 1958 au Québec se retrouve également dans la courbe québécoise, ainsi que la récession des années 1960, 1961, 1962. La reprise se traduit par une baisse de la part des salaires, et un certain ralentissement qui se manifeste à partir de 1966 est visible dans la remontée de la courbe⁸.

Des calculs effectués en France, aux États-Unis et en Italie montrent une évolution parallèle de la part des salaires et du taux de salariat. Ainsi, une étude⁹ qui portait au départ sur l'évolution du revenu distribué au facteur travail en Italie, débouche aussi sur des comparaisons internationales. Son originalité est de déborder les catégories statistiques insuffisantes auxquelles nous nous sommes jusqu'ici limité, en recherchant la totalité du revenu lié au facteur travail, donc ajouter aux revenus du travail salarié, seuls retenus habituellement, les revenus du travail indépendant. Ainsi appliqué aux États-Unis, pays dont les catégories statistiques se rapprochent de celles du Québec, le revenu distribué au travail comprend en majorité celui du travail salarié, plus les quatre cinquièmes du revenu des entreprises non sociétaires et le quart des revenus agricoles, pour représenter en 1955 76,6% du total des revenus.

Des calculs sur la même base ont été effectués dans huit pays industrialisés pour les années 1938-1939 et 1954-1955. Pour ces dernières, les taux se situent pour la plupart autour de 75 à 80%, ainsi États-Unis 76,6%, Angleterre 78%, Italie 77%. C'est dans les pays les plus agricoles que le pourcentage du revenu distribué au travail est en général le moins élevé. Sur près d'une vingtaine d'années de l'avant à l'après-guerre, le pourcentage a augmenté

7. Gérard Marion, *Répartition fonctionnelle des revenus. Analyse de la part du travail au Canada*, p. 8.
8. Pour la conjoncture du Québec depuis 1946, nous nous sommes référé au chapitre V de Gilles Lebel, *Horizon 1980*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1970, 263 p.
9. Livio Livi, « Sur l'évaluation du revenu distribué en Italie aux facteurs de la production et, en particulier, sur le revenu distribué au travail », *Cahiers de l'ISEA*, série AB, n° 107, 1960, p. 1-3.

presque partout. On peut conclure que la part du revenu du travail subit des causes constantes d'ordre technologique, social et politique qui tendent à son augmentation, et des causes conjoncturelles selon lesquelles cette part diminue pendant les phases d'expansion et augmente pendant les récessions. Mais mieux vaut ne pas s'attarder davantage à l'étude de la part des salaires comme reflet de la structure globale des revenus. L'évolution de la part des salaires est ambiguë et la masse salariale¹⁰ est un meilleur instrument d'analyse. Il serait plus profitable d'étudier la croissance et les revenus par un modèle privilégiant : la masse salariale, la masse des revenus de la propriété, la masse des ressources de l'État¹¹.

Il est également intéressant de connaître comment se répartit le revenu national entre les différents secteurs et quels changements interviennent au cours de la croissance.

3. RÉPARTITION SECTORIELLE DU REVENU NATIONAL

Il est possible d'affiner l'analyse du revenu national en étudiant la rémunération salariale par branches et secteurs¹² en différenciant secteur public et secteur privé, secteurs d'industries de croissance moyenne, secteurs d'industries nouvelles et d'industries acclimatées, secteurs d'industries d'exportation et secteurs travaillant pour la production intérieure.

Nous nous en tiendrons à quelques aspects, pour le Québec, inspirés de l'étude effectuée pour l'ensemble du Canada sur l'influence des changements sectoriels par rapport à la part salariale¹³. Si l'on tient compte de la participation du travail de chaque secteur au P. I. B., de la pondération de chaque secteur dans l'économie et de la contribution du travail de chaque secteur au

10. Pour G. Marion, la masse salariale est égale aux salaires plus les imputations de revenu pour offre de travail sans contrepartie monétaire immédiate, plus la contribution des employeurs aux fonds de pension et de bien-être et à l'assurance-chômage. Par ailleurs, J. Dessau présente une définition générale de la masse salariale par la formule $M = Nh \frac{s}{p}$ dans laquelle N est le nombre de salariés, h la durée moyenne de travail, s le salaire horaire moyen, p un indice de déflation (*Cahiers de l'ISEA*, série AB-4, n° 151, juillet 1964, p. 4).
11. F. Ferroux, « Intervention sur la communication de M. Jean Dessau. Plan et masse salariale », *l'Actualité économique*, vol. 39, n° 3-4, octobre 1963-mars 1964, p. 501-516 ; F. Sellier et A. Tiano, *Économie du travail*, Paris, P. U. P., 1970, p. 319-333.
12. Alain Bienaymé, « Répartition du revenu national et croissance sectorielle », *Revue économique*, vol. 13, n° 2, mars 1962, p. 237-272. Une étude en ce sens est présentée pour la France dans les *Cahiers de l'ISEA*, série AB-4, n° 151, juillet 1964 : « La masse salariale en France, évolution et structure (1950-1960) », et J. Bégué, « Éléments d'analyse de l'évolution de la masse des salaires de 1954 à 1962 », *Cahiers de l'ISEA*, série AB-5, n° 162, juin 1965, p. 119.
13. Gérard Marion, *Répartition fonctionnelle des revenus. Analyse de la part du travail au Canada*.

P. N. B. on découvre que les changements structurels expliquent la majeure partie des variations intervenues dans la proportion du revenu intérieur brut encaissé par les salariés. Ces résultats prouvent qu'en longue période, l'augmentation de la part salariale dépend fortement (à 80%) du développement des secteurs à part salariale élevée (fabrication, construction, État) ; les changements dans la répartition ne comptent que pour 20% dans l'amélioration relative des salariés. De plus, il n'y a pas de tendance, pour les parts salariales micro-économiques (secteurs), à fluctuer plus fortement que la part salariale macro-économique.

Les calculs que nous avons effectués pour le Québec, en comparant les parts salariales sectorielles de 1946 à celles de 1967¹⁴, montrent une grande constance structurelle des parts des salaires qui en vingt ans varient de moins de 15% dans tous les secteurs, sauf celui de la pêche. La structure générale des revenus du Québec que nous venons d'analyser nous permet de mieux situer son degré de développement ; voyons maintenant comment se présente la structure des dépenses.

B. LES DÉPENSES

Quelle est la structure de la dépense nationale brute du Québec ? A-t-elle varié au cours des 20 dernières années ? Est-elle différente de celle que l'on observe pour le Canada tout entier ?

1. STRUCTURE DE LA DÉPENSE NATIONALE BRUTE DU QUÉBEC

Au Québec, en 1967, les dépenses totales de consommation atteignaient 73,8% de la dépense nationale brute au prix du marché dont 60,3% pour les ménages et 13,5% pour les administrations. L'investissement brut (en capitaux fixes seulement) atteignait 19,5% de la dépense nationale brute au prix du marché¹⁵. Ces taux se situent dans la moyenne de ceux des pays occidentaux industrialisés.

Par rapport à 1946, la consommation est restée particulièrement stable, passant en 20 ans de 74% à 73,8%. La formation brute de capital fixe a augmenté sensiblement passant de 14,1% en 1946 à 19,5% en 1967, mais des données plus détaillées sur la valeur résiduelle nous permettraient de savoir s'il y a eu un plus fort stockage (formation de capitaux circulants) en 1946 qu'en 1967. La ventilation des données concernant les investissements bruts

14. À partir de *Tableaux types des comptes économiques du Québec. Revenus et dépenses, 1946-1969*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, mars 1970, 64 p.

15. Selon les données des *Tableaux types des comptes économiques du Québec*, p. 30-31, et *Annuaire du Canada*, 1969, p. 1177.

montre une augmentation considérable de l'investissement public dans le domaine de la construction non domiciliaire (écoles), une augmentation un peu moins forte de l'investissement privé, sensible surtout dans les machines et équipements et dans la construction non domiciliaire. Il est à noter que la part des administrations dans les dépenses de consommation et d'investissement a augmenté au cours de la période considérée, passant de 14,6% en 1946 à 17,3% en 1967.

2. COMPARAISON CANADIENNE

Pour 1967, par rapport au Canada dans son ensemble, la structure globale des dépenses n'offre pas de différences très marquées. La consommation est sensiblement de même importance, 76,1% au Canada pour 73,8% au Québec. Par contre, l'investissement atteint 24,4% au Canada pour 19,5% au Québec, mais si l'on ajoute à ce dernier chiffre le 6,7% correspondant aux stocks et aux biens importés, on se retrouve avec un total comparable au total canadien, soit 26,2% pour le Québec. Mais il n'en demeure pas moins que le taux de formation brute de capitaux fixes pour l'ensemble du Canada est supérieur à celui du Québec, et cela autant pour l'investissement public 4,5% que pour l'investissement privé 19,9%, et cette différence est plus marquée pour l'investissement privé en machines et équipements, et dans la construction.

La consommation des ménages dans le temps et dans l'espace offre peu de différences. Par contre, la part des impôts sur le revenu dans les dépenses a augmenté au Québec de 1946 à 1967, mais elle est plus forte pour l'ensemble du Canada. La hausse de la part de ces impôts progressifs peut refléter l'enrichissement d'une bonne partie de la population québécoise au cours des 20 dernières années.

Le changement le plus notable est l'augmentation considérable des cotisations patronales et ouvrières entre 1946 et 1967; avec le développement d'une législation sociale, elles ont plus que doublé leur proportion par rapport à l'ensemble des dépenses; dans le même temps, la part de l'épargne personnelle a diminué environ d'un tiers, et sans doute cette diminution est compensée par une épargne forcée du fait de l'État et des régimes de sécurité sociale. Sans tenir compte de la participation de l'État à la couverture de certains risques, on remarque que le total de l'épargne personnelle et des cotisations sociales baisse de 14,7% en 1946 à 12,7% en 1967.

3. COMPARAISON AVEC LA FRANCE

Rapprochons maintenant les différents taux observés pour le Canada et le Québec de ceux de la France. Existe-t-il des différences significatives? Pour

cela, examinons le tableau XXX en ce qui concerne les dépenses des particuliers et des institutions sans but lucratif. On se rend compte tout de suite que les différences sont infimes entre le Canada et le Québec, par contre, elles sont plus sensibles entre le Canada et la France. Tout d'abord le revenu dis-

TABLEAU XXX
Revenus et dépenses des particuliers
et des institutions sans but lucratif (1967 ^a)

	France		Canada		Québec	
	milliards de francs	%	milliards de dollars	%	milliards de dollars	%
1. rémunération des salariés et appointés	265,26	53,2	33 093	67,1	9 764	74,5
salaires et traitements	197,94	39,6	31 271	63,5	9 663	73,8
rémunérations des forces armées	9,53	2,0	704	1,4	101	0,7
contribution des employeurs à la sécurité sociale	57,79	11,6	1 118	2,2		
2. revenus de la propriété et de l'entreprise ^f	138,18	27,8	10 253	20,8	2 040	15,5
revenus des entreprises non constituées en sociétés ^f	102,74	20,6	4 979	10,0	1 089 ^b	8,3
intérêts, loyers nets, dividendes et transferts des sociétés	35,43	7,2	5 274	10,8	957 ^c	7,2
3. moins intérêt de la dette des consommateurs	0,67	0,2	298	0,6	4 ^d	
4. transferts courants en provenance de l'État	94,70	19,0	6 213	12,6	1 284 ^e	9,8
5. transferts courants en provenance du reste du monde	1,14	0,3	40		71	
6. revenu des particuliers et des institutions sans but lucratif ^f	498,61	100,0	49 311	100,0	13 095	100,0
7. moins impôts directs frappant les particuliers	104,38	20,9	6 935	14,0	1 795	13,6

TABLEAU XXX (suite)
Revenus et dépenses des particuliers
et des institutions sans but lucratif (1967^a)

	France		Canada		Québec	
	milliards de francs	%	milliards de dollars	%	milliards de dollars	%
total des contributions à la sécurité sociale	80,37	16,0	2 031	4,1	584	4,4
autres impôts directs	24,01	4,8	4 904	9,9	1 211	9,2
8. revenu disponible ^f	394,23	79,1	42 375	85,9	11 300 (11 374) ^g	86,2
9. moins transferts courants à l'État			251			
10. moins transferts courants au reste du monde	2,72		138			
11. moins dépenses des consommateurs en biens et services	335,92	69,4	37 739	76,5	10 281	78,5
12. épargne des particuliers et des institutions sans but lucratif	45,60	9,0	4 248	8,6	1 093 ^d	8,3

^a 1967 était la dernière année pour laquelle on disposait de données suffisamment complètes pour établir la comparaison internationale.

^b Le 1 089 résulte de l'addition des revenus nets des agriculteurs plus les revenus nets des entreprises individuelles non agricoles (y compris loyers, le total en est augmenté d'autant) alors que les loyers ne sont pas inclus dans le même poste mais au poste suivant pour le Canada et la France. *Tableaux types des comptes économiques du Québec*, p. 36.

^c 957, ce chiffre ne comprend pas les loyers (*Tableaux types des comptes économiques du Québec*, p. 32).

^d L'épargne des particuliers et des institutions sans but lucratif comprend aussi les intérêts sur les dettes des consommateurs et les remises personnelles des non-résidents.

^e 1 284, ce total inclut les paiements québécois à l'étranger qui sont calculés au prorata de la population.

^f Avant ajustement pour la réévaluation des stocks.

^g Le revenu personnel disponible est évalué à 11 374 dans les *Tableaux types des comptes économiques du Québec*, p. 34-35. Il inclut les paiements québécois à l'étranger qui sont calculés au prorata de la population.

SOURCE : Pour le Canada et la France, les chiffres proviennent des « Comptes nationaux des pays de l'O. C. D. E. — 1950-1968 », p. 44 et 144 ; les données concernant le Québec proviennent des *Tableaux types des comptes économiques du Québec — Revenus et dépenses 1946-1969*, Ministère de l'Industrie et du Commerce, mars 1970, p. 36 à 39.

ponible des Français est relativement moins élevé, 79,1% pour 85,9% au Canada, étant donné les retenues plus fortes effectuées en France par l'État et la sécurité sociale, 10,9% pour 14,0% au Canada ; plus précisément, les contributions à la sécurité sociale sont quatre fois plus élevées en France qu'au Canada (par rapport aux taux observés au Québec en 1946, elles seraient même huit fois plus élevées). Par contre, les impôts directs représentent une part deux fois plus faible qu'au Canada.

Les taux d'épargne par rapport au revenu des particuliers pour la France, le Canada et le Québec sont sensiblement les mêmes, le revenu disponible étant relativement moindre en France, c'est la part de la consommation en biens et services qui se trouve relativement plus faible que la moyenne canadienne ou québécoise.

Ces comparaisons et la proportion des divers éléments de la dépense nationale vont se préciser et trouver davantage leur explication dans une analyse micro-économique portant sur la structure du budget familial.

II

Structure du budget familial au Québec

L'enquête est la seule méthode qui permette d'obtenir une mesure directe, aussi détaillée qu'on le désire, de la consommation et sans doute aussi des types de ressources dont bénéficient les ménages¹⁶. Dans cette section, nous allons nous inspirer le plus souvent d'enquêtes pour étudier le budget familial au Québec et le comparer à des budgets de milieux différents.

A. LE REVENU FAMILIAL MOYEN ET SON ORIGINE

L'étude la plus complète des revenus et des dépenses de la famille québécoise est présentée par M.-A. Tremblay et G. Fortin à partir d'une enquête réalisée en 1958-1959¹⁷. Il ressort de l'échantillonnage des auteurs de l'enquête que seuls ont été retenus les salariés canadiens-français du Québec et que les zones rurales sont surreprésentées par rapport aux zones urbaines. Il y avait environ 70% de salariés au Québec au moment de l'enquête¹⁸. Parmi

16. J.-S. Cramer, « La comparaison internationale des enquêtes budgets de famille », *Revue économique*, vol. 12, n° 2, mars 1961, p. 255-267.

17. Marc-Adélaïde Tremblay et Gérard Fortin, *les Comportements économiques de la famille salariée du Québec*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1964, 405 p.

18. Canada : 73,8% en 1960 et 80,6% en 1967 (Ottawa, B. F. S.).

les 30% de travailleurs indépendants, un tiers devaient être agriculteurs avec le plus souvent de faibles revenus. De plus, quelques commerçants et les professions libérales devaient avoir un revenu supérieur aux salariés ainsi que la majeure partie des 18% d'anglophones du Québec qui n'avaient pas non plus été retenus dans l'échantillon.

Voyons maintenant quel est le revenu familial moyen et son origine. L'enquête montre qu'en moyenne les familles canadiennes-françaises touchent des revenus annuels¹⁹ s'élevant à \$4 200 mais qu'il existe une différence de \$1 000 entre les revenus des zones métropolitaines de Montréal et Québec et ceux de la strate rurale la plus pauvre. Par ailleurs, les différences selon les catégories socio-professionnelles salariées sont marquées :

	revenus moyens en dollars
cols blancs	4 908
ouvriers qualifiés	4 708
ouvriers semi-qualifiés	4 041
ouvriers semi-qualifiés	3 768
autres occupations	2 486

Si l'on examine maintenant à partir du tableau XXXI les sources de revenus, on remarque en moyenne que 66,3% des revenus familiaux consistent en salaire du chef de famille neuf fois sur dix. La seconde source de revenus est constituée des emprunts et de la désépargne qui totalisent 9,6% de l'ensemble ; les emprunts sont le lot de 41,2% des familles.

Les paiements de transferts (allocations familiales, assurance-chômage, pensions gouvernementales) atteignent 9,2% du total. On notera que si les allocations familiales, avec des versements relativement faibles, profitent aux trois quarts des familles, l'assurance-chômage concerne malheureusement 26,2% des familles canadiennes-françaises, ce qui est un taux assez inquiétant. On pourrait ajouter à ces transferts les 0,8% versés par les caisses de retraite qui ne profitent qu'à seulement 3,3% de la population (ceci avant la création de la Régie des rentes du Québec) ; en incluant ce versement, les transferts passeraient à 10% de l'ensemble des sources de revenus et donc au second rang.

Les contributions (pensions) des membres de la famille autres que l'épouse représentent 4,3% du budget familial. Le salaire de l'épouse compte fort peu et on trouve des femmes qui travaillent à l'extérieur dans seulement 11,2% des familles. Par contre, près du cinquième des chefs de famille ont un second emploi.

Les dividendes et les obligations ne représentent que 0,2% des rentrées d'argent et ne concernent que 4% des familles dans un continent nord-amé-

19. M.-A. Tremblay et G. Fortin, *les Comportements de la famille salariée du Québec*, p. 66 et suiv.

ricain où l'on exalte constamment les vertus du capitalisme et les profits des grosses entreprises au service de tous. Toutefois, les intérêts sur placement contribuent au budget familial pour 0,3% et bénéficient à 8,1% des familles.

On remarque également que le salaire du chef de famille compte plus dans le budget familial urbain, 68%, que rural, 62%, et que l'emprunt et la désépargne ont une plus grande importance en milieu rural. Enfin, il y a deux fois plus de paiements de transferts à la campagne qu'en ville. Cela vient du taux de chômage plus fort, du plus grand nombre d'enfants et d'une plus grande dépendance de l'assistance sociale.

B. L'UTILISATION DU REVENU

Nous venons de voir quelle était l'origine des ressources dont dispose en moyenne une famille salariée du Québec. Nous allons envisager maintenant leur utilisation, les types de dépenses qui sont effectués et nous situer dans le

TABLEAU XXXI
Importance relative des diverses sources de revenus

source de revenu	contribution au budget en %	% des familles qui ont cette source
salaire annuel	66,3	91,8
emprunts non remboursés	5,7	41,2
désépargne	3,9	27,0
pensions (parents et enfants)	4,3	20,6
allocations familiales	4,2	75,3
assurance-chômage	2,8	26,2
salaire de l'épouse	2,2	11,0
pensions du gouvernement	2,2	9,9
location d'appartement	2,2	11,2
occupation secondaire	2,1	18,4
autres revenus	1,6	8,8
caisses de retraite	0,8	3,3
location de chambres	0,6	19,7
cadeaux en argent	0,6	9,5
intérêts sur placement	0,3	8,1
dividendes et obligations	0,2	4,0
héritage	0,2	2,1

SOURCE : M.-A. Tremblay et G. Fortin, *les Comportements économiques de la famille salariée du Québec*, p. 72.

cadre de l'économie de la consommation²⁰. Situons tout d'abord l'importance des divers types de consommation au Canada.

1. LES COEFFICIENTS BUDGÉTAIRES FRANÇAIS ET CANADIENS

Les statistiques de l'O. C. D. E.²¹ fournissent des données pour le Canada et pour la France que l'on peut rapprocher, pour une comparaison approximative, des ordres de grandeur des diverses consommations dans ces deux pays.

Les données auxquelles nous nous référons pour le Canada portent sur l'année 1967 et l'on verra que les coefficients ont gardé une certaine constance par rapport à ceux des années 1958-1959 que nous utilisons un peu plus loin dans les comparaisons entre la France et le Québec. Les dépenses en denrées alimentaires sont nettement plus élevées en France qu'au Canada, 28,2% contre 20,1%. Les dépenses de vêtements sont légèrement plus élevées en proportion, en France. Pour le logement, les Canadiens dépensent environ 50% de plus que les Français.

Au total ces trois postes de consommation surtout de première nécessité s'élèvent à 48,2% en France et à 43,7% au Canada ; le revenu plus élevé au Canada peut expliquer qu'il reste une part plus grande pour les dépenses diverses. Au total, la loi de Engel se vérifie avec la structure de consommation pour revenus plus élevés, qui est celle du Canada en 1967. Pour la répartition des consommations en biens durables, d'une part, en biens non durables et services, d'autre part, on retrouve un partage comparable en France et au Canada. Il sera intéressant de connaître maintenant la structure de la consommation au Québec.

2. RESSEMBLANCES ET DIFFÉRENCES ENTRE LES STRUCTURES DE CONSOMMATION QUÉBÉCOISE ET FRANÇAISE

Les besoins peuvent se refléter dans la structure des dépenses, la structure du budget, les normes de consommation, les privations subies. Au Québec, une équipe de sociologues a pu déterminer un budget type des dépenses de l'ensemble de la population québécoise²². On peut rapprocher ce budget moyen

20. Cette économie « est en fait le domaine de plusieurs disciplines. Elle introduit la psychologie et la sociologie des besoins et des choix, les décisions économiques des consommateurs qui en résultent, et l'effet de ces décisions sur l'allocation des ressources dans une économie. » (Georges Rottier, « L'économie de la consommation », *Revue économique*, vol. 12, n° 2, mars 1961, p. 208).

21. O. C. D. E., *Comptes nationaux-National Accounts 1950-1968*, Canada, p. 38 et France, p. 138.

22. M.-A. Tremblay et G. Fortin, *les Comportements économiques de la famille salariée du Québec*, p. 96.

d'une famille salariée canadienne-française de la structure de la consommation des ménages en France pour la même année ou les années voisines de l'enquête effectuée au Québec en 1958-1959. On trouvera dans le tableau XXXII les coefficients budgétaires au Québec et en France.

Le poste alimentation et boissons montre qu'en y incluant les boissons, les Français consomment plus dans ce domaine que les Québécois francophones; la consommation de ces derniers se situe à 35,8% du budget, tandis

TABLEAU XXXII
Coefficients budgétaires (France et Québec)

	types de budget				Québec salariés canadiens- français *
	ménages ^a	C.N. consommation française ^b	20 000 ménages français ^c	familles d'ouvriers ^d	
alimentation et boissons	39,4	40,5	40,2	45,8	35,8
habitation et mobilier	15,5	16,9	19,4	20,4	25,5
habillement	14,4	12,2	12,4	12,2	7,4
hygiène et soins	7,2	9,1	5,9	7,1	3,9
transports et communications	7,4	7,5	9,4	3,2	11,7
culture et loisirs	7,3	7,8			4,7
hôtels, cafés, restaurants, tabac	7,1	3,9	3,8	3,8	3,6
assurance épargne, divers (ou autres)	2,3	2,0	8,9	7,5	7,4
total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

^a Pourcentages établis d'après « Analyse de la consommation par type d'utilisateur (1958) ménages proprement dits », *Revue économique*, vol. 12, n° 2, mars 1961, p. 233.

^b Pourcentages établis d'après J. Albert et C. Marbach, « La consommation française de 1950 à 1959 », *Revue économique*, vol. 12, n° 2, mars 1961, p. 234 et 235; Credoc et SEEF, 1959.

^c Budgets des Français en 1956 : dépenses et niveaux de vie, Paris, 1960, cité dans : J. S. Cramer, « La comparaison internationale des enquêtes budgets de famille », *Revue économique*, vol. 12, n° 2, mars 1961, p. 238.

^d Budgets familiaux des ouvriers de la C.E.C.A., 1956-1957, Luxembourg, 1960, cité dans : J. S. Cramer, *ibid.*, p. 261.

^e M.-A. Tremblay et G. Fortin, *les Comportements économiques de la famille salariée du Québec*, p. 96; Bureau fédéral de la statistique, *Urban Family Expenditures, Survey 1959*, Ottawa, 1960, cat. 62521.

qu'elle s'établisse entre 39,4 et 45,8 pour les Français. Le revenu moyen, plus faible à cette date en France, ainsi que l'attention plus grande à la bonne table, se reflètent dans le coefficient budgétaire plus élevé à ce poste pour la France.

Au poste *logement*, les dépenses atteignent 25,5% au Québec et se situent en France entre 16,5 et 20,4%. Il s'agit du total des rubriques logement et mobilier (téléviseurs, appareils électroménagers, électricité, meubles divers et leur entretien). Les différences à ce poste sont d'une ampleur plus grande que pour l'alimentation. Ce coefficient budgétaire français plus faible est dû au retard de la France dans ce domaine, et le fort coefficient québécois, à l'importance accordée au logement du fait du climat et aussi de l'influence d'une échelle de valeur anglo-saxonne privilégiant le confort intérieur.

Pour l'*habillement*, les coefficients budgétaires s'établissent respectivement à 7,4% au Québec pour 12,2 à 12,4% en France. Les Français, en dépit du climat moins rigoureux, consacrent beaucoup plus d'argent à ce poste que les Québécois.

Les dépenses d'*hygiène et de soins* s'établissent à 3,9% du budget canadien-français contre 5,9 à 9,1% en France. Le pourcentage québécois n'inclut pas les sommes versées par les compagnies d'assurance-maladie ou par l'assistance publique, ni les primes d'assurance-maladie ou d'assurance-hospitalisation, mais comme ces assurances étaient loin de donner à l'époque la même couverture du risque que le système d'assurance sociale généralisée en France, on peut penser que les familles françaises consacraient effectivement une plus large part de leur budget que les Québécois aux dépenses d'hygiène et de santé. Sans doute l'écart est en voie de s'atténuer, depuis la mise en vigueur en 1970 au Québec, d'un système général d'assurance-maladie.

Les *transports et communications* représentaient au Québec au moins 6,2% du budget et sans doute 7 à 8% pour s'en tenir seulement à l'automobile, étant donné que l'élément le plus important de la rubrique « remboursement de dettes », 5,5%, est constitué par le paiement de l'automobile. Ainsi le poste transports peut atteindre au Québec, 10% environ. En France, ce poste s'établit entre 3,2 et 9,4%, le mode se situant à 7,5%. On voit que les Québécois dépensent plus que les Français dans ce domaine. Sans doute au moment des enquêtes ayant produit les données que nous avons, les Québécois avaient légèrement plus d'automobiles par 1 000 habitants que les Français, mais les automobiles de marques américaines dont ils disposaient coûtaient beaucoup plus cher qu'en France, les automobiles françaises ; aussi ils dépensent plus pour le même service et s'endettent davantage à revenu égal.

À ce propos on notera le conditionnement par la publicité des États-Unis et les modes de consommation déterminés en fonction du milieu étatsunien et importés ou imposés au consommateur québécois. Un très grand nombre de produits des États-Unis sont vendus au Québec, et le fait qu'une certaine

partie de la population suit aujourd'hui par antennes spéciales les émissions de télévision des États-Unis et en lit les diverses publications, contribue à la promotion de ces produits.

Pour l'année de l'enquête sur la consommation chez les salariés québécois, la moyenne de salaire s'établissait à \$4 200 alors que la publicité américaine²³ vendait des biens de consommation pour des familles ayant un revenu variant de \$5 000 à \$7 000. Aussi une très grande part des Québécois se font créer par d'autres des besoins qu'ils ne peuvent satisfaire qu'en partie et en s'endettant par des achats à crédit.

Cela est particulièrement évident pour l'automobile qui coûte en moyenne au moins 50% de plus qu'en France sans qu'il y ait même le choix de modèles aussi économiques. Finalement, aujourd'hui, il n'y a guère plus de Québécois qui disposent du service minimum d'une automobile que de Français et probablement moins de Canadiens français que de Français. En 1971, le nombre de véhicules automobiles par 1 000 habitants²⁴ s'élevait à 432 aux États-Unis, 312 au Canada, 260 au Québec, et 245 en France. Ainsi les Québécois ont presque deux fois moins d'automobiles que les Américains. De plus, ils se font imposer des modèles au-dessus de leurs moyens et s'endettent plus que les Français pour un moindre accès au service rendu par l'automobile. Des pays moins peuplés que le Québec avec ou sans marques nationales d'automobiles disposaient de plus de voitures pour 1 000 habitants : Suède 279, Luxembourg 267²⁵.

Pour ce qui concerne culture et loisirs, hôtels, cafés, restaurants, nous ne disposons pas d'une ventilation suffisante des données sur la France pour établir une comparaison intéressante avec les dépenses au Québec. Pour l'ensemble de ces postes, les dépenses atteignent 9,8% au Québec et de 17,3 à 16,3% en France. Sans doute y a-t-il plus de dépenses en France aux postes de l'éducation et de la culture, environ 7,5% contre 3,6%, ainsi que pour les vacances. Cependant, le besoin d'éducation était loin d'être satisfait au Québec où, dans 80% des familles en 1959, un des deux conjoints au moins, regrettait de n'être pas allé à l'école plus longtemps.

Une étude de budgets types²⁶ pour divers niveaux de revenu disponible a permis d'établir qu'au Québec les besoins en alimentation et en soins médicaux sont saturables, ainsi que les besoins de tabac et d'alcool une fois atteinte

23. M.-A. Tremblay et G. Fortin, *les Comportements de la famille salariée du Québec*, p. 95.

24. C. E. E., *Basic Statistics of The Community*, Statistical Office of the European Communities, 1971, p. 109 : « Passenger Cars 1/1/1971 », et *Annuaire du Québec*, 1972, p. 639.

25. *ibid.*

26. M.-A. Tremblay et G. Fortin, *les Comportements économiques de la famille salariée du Québec*, p. 100.

une dépense minimale de \$175. Par contre, tous les autres besoins sont extensibles mais pour le logement, la part du budget qui y est consacré reste constante, pour l'assurance elle augmente plus vite que le revenu et pour les transports, elle tend à se stabiliser une fois qu'un certain seuil est atteint.

On notera qu'en 1958-1959 l'importance accordée à l'assurance, à l'automobile et au mobilier est nouvelle; ces deux derniers besoins étant souvent satisfaits par des achats à crédit. Ces comportements nouveaux au Québec en 1958-1959 viennent détruire les normes traditionnelles qui privilégient le statut de propriétaire et le besoin d'épargne pour se protéger de divers risques.

Pour l'ensemble de ces comparaisons entre postes de dépenses en France et au Québec, il serait bon de souligner que les pourcentages concernant la France se situent les mêmes années pour deux des séries (soit 1958 et 1959) et pour les deux autres séries de pourcentages, il s'agit des années 1956 et 1957, ce qui désavantage la France étant donné l'amélioration rapide du bien-être au cours de cette période. Par contre, l'enquête du Québec concerne seulement les salariés, ce qui dans la comparaison défavorise le Québec; en ce sens il faudrait la rapprocher davantage de celle qui a trait aux ouvriers français (enquête C. E. C. A. 1956-1957) bien que cette étude exclut les autres catégories de salariés.

On peut reprendre pour comparaison le coefficient total des dépenses essentielles d'alimentation, logement et mobilier et vêtements. Le coefficient total au Québec s'établit à 68,7% et en France il se situe entre 68,3% et 78,4%. La part plus considérable des dépenses de base en France (4 à 5% de plus) pour 1956-1959 traduit un écart de niveau de vie à l'avantage du Québec.

3. COMPARAISONS ENTRE LE QUÉBEC ET LE CANADA ANGLAIS

Situons maintenant les coefficients budgétaires du Québec par rapport à ceux de l'Ontario et par rapport à la moyenne canadienne. Ce rapprochement nous permettra de situer le comportement des consommateurs et épargnants du Québec, donc essentiellement des Canadiens français, tel que le font ressortir l'enquête Tremblay-Fortin et les données du Bureau fédéral de la statistique²⁷ concernant les villes du Québec, et plus particulièrement la série des villes québécoises, Montréal exclu, qui met davantage en valeur le comportement des Canadiens français, étant donné qu'ils constituent la quasi-totalité de la population de ces villes.

Par comparaison, la série concernant l'Ontario fait ressortir un comportement type du Canada anglais et la moyenne canadienne permet de mieux

27. *Urban Family Expenditure-1959*, Ottawa, Bureau fédéral de la statistique, mars 1963, cat. 62511.

situer les deux provinces majeures du pays. Les caractéristiques les plus significatives de la différence de comportement entre les Canadiens français et les Canadiens anglais apparaissent dans une comparaison de la série, Québec (les villes sauf Montréal), et Ontario (toutes les villes de plus de 15 000 habitants) ; les coefficients budgétaires de ces deux séries reflètent à la fois le niveau de vie moins élevé des Canadiens français et également des comportements économiques différents.

Une étude de Kristian S. Palda souligne ces caractéristiques²⁸. L'auteur part de l'enquête du Bureau fédéral de la statistique sur les dépenses des ménages dans les villes de 15 000 habitants et plus²⁹ et, en analysant plus particulièrement les budgets québécois et ontariens, veut déterminer s'il y a des différences importantes dans les dépenses de consommation des deux grandes provinces canadiennes.

L'enquête fédérale de 1959 retient 650 ménages en Ontario (dont 498 hors de Toronto) et 462 ménages au Québec (dont 218 hors de Montréal), ainsi les deux métropoles se trouvent sous-représentées dans la population urbaine de leur province respective. La comparaison s'établit sur une base géographique, le Québec dans son ensemble comparé à l'Ontario dans son ensemble, mais malgré les minorités anglaises dans la première province et françaises dans la seconde, elle peut refléter dans ses grandes lignes les comportements canadiens-français d'une part, et canadiens-anglais d'autre part.

Les différences de niveaux des prix entre les deux provinces sont faibles. La taille moyenne des ménages est de 3,53 en Ontario pour 3,99 au Québec. Les variables exogènes retenues sont le revenu disponible ou dépense totale, et la composition et la taille du ménage. La question des différences de consommation pour « raisons culturelles » est posée ainsi : étant donné un revenu égal (ou une dépense totale égale) et étant donné la même taille et composition du ménage (unité de dépenses), peut-on observer des différences importantes entre les grandes catégories de dépenses en biens et services des ménages ontariens et québécois.

L'étude recourt à un traitement statistique et envisage onze postes de dépenses dans la comparaison : logement, frais du ménage, alimentation, mobilier, hygiène, vêtement, transport, soins, loisirs, lecture, éducation. La comparaison révèle de fortes différences ; par exemple dans la catégorie des ménages comprenant deux adultes et trois ou quatre enfants, des différences de plus de 100% entre le Québec et l'Ontario se retrouvent pour des postes représentant environ 50% du budget dépensé.

28. Kristian S. Palda « A Comparison of Consumer Expenditures in Quebec and Ontario », *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 13, n° 1, février 1967 p. 16-26.

29. *Ibid.*

En moyenne, pour les ménages québécois et ontariens, les coefficients d'élasticité des dépenses s'établissent comme le présente le tableau XXXIII. Le niveau de vie moins élevé des Québécois se reflète dans des coefficients, 8 fois sur 11, plus élevés qu'en Ontario, et en particulier dans les dépenses d'éducation, de loisirs, de transports, de soins et de lecture, mais même pour les dépenses d'alimentation.

Après diverses élaborations statistiques selon les niveaux de revenu et la taille et composition des ménages, cette étude permet de conclure que les modèles de consommation diffèrent profondément entre le Québec et l'Ontario pour des ménages de revenus de taille et de composition comparables. Ces

TABLEAU XXXIII
Coefficients d'élasticité selon les types de dépenses

variables	Québec	Ontario
1. logement	0,555	0,584
2. fonctionnement du ménage	0,970	1,016
3. alimentation	0,501	0,408
4. mobilier	0,695	0,818
5. hygiène	0,760	0,614
6. vêtements	0,900	0,850
7. transport	1,680	1,032
8. soins	0,653	0,458
9. loisirs	1,417	0,784
10. lecture	0,783	0,511
11. éducation	1,254	1,460

SOURCE : K. S. Palda, « A Comparison of Consumer Expenditures in Quebec and Ontario », *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 33, n° 1, 1967.

TABLEAU XXXIV
Pourcentage de ménages propriétaires de leur logement

années	Québec		Ontario	
	régions rurales	régions urbaines	régions rurales	régions urbaines
1931	84,4	29,7	75,6	52,6
1941	68,9	25,0	60,9	43,7
1951	84,4	33,3	80,0	65,3

différences sont dues à des facteurs socioculturels. On peut percevoir ces différences entre les dépenses au Québec et en Ontario en examinant de plus près un des postes majeurs de dépenses, le logement. Examinons les pourcentages de ménages propriétaires de leur logement (tableau XXXIV)³⁰. De 1931 à 1951, dans les régions urbaines, le nombre de ménages propriétaires de leur logement passe au Québec de 29,7 à 33,3% et de 52,6 à 65,3% en Ontario. Les proportions semblent se maintenir aujourd'hui : 81% des résidents de Montréal seraient des locataires, à Québec le taux serait de 78%, dans les quarante autres principales villes de la province le taux moyen de locataires s'élèverait à 65%³¹. De plus on remarquera l'insuffisante accession à la propriété, surtout dans les villes du Québec, en regard des besoins des familles nombreuses comme le montre le tableau XXXV :

TABLEAU XXXV
 Comparaison des pourcentages de familles de 5 personnes et plus
 et proportion des logements occupés par leur propriétaire
 (Canada, 1951)

régions	1	2	rapport 2/1
	% de familles de 5 personnes et plus	% de logements occupés par leur propriétaire	
Québec	34,2	46,6	1,42
régions rurales	47,4	84,3	1,78
régions urbaines	28,6	33,4	1,17
Montréal	22,1	24,4	1,10
Ontario	18,4	69,5	3,78
régions rurales	25,9	80,0	3,09
régions urbaines	15,7	65,3	4,16
Toronto	11,7	70,8	6,05

SOURCE : D. Germain, « Chacun doit-il être propriétaire de son logement ? » *l'Actualité économique*, vol. 37, n° 2, juillet-septembre 1961, p. 267 à 285.

Là encore les différences sont très marquées entre la situation des villes québécoises et celles des villes ontariennes. On constate que 50 à 75% des ménages de 7 personnes et plus sont à l'étroit à Montréal ; au Canada, il y a environ la moitié des familles pour qui la propriété est impraticable ou « non économiquement avantageuse ». Cette dernière conclusion est confirmée par une analyse qui estime qu'il faudra construire 500 000 logements au Québec

30. Denis Germain, « La situation du logement au Canada depuis 1921 », *l'Actualité économique*, vol. 36, n° 1, avril-juin 1960, p. 44-71.

31. Paul Lachance, « Le pays des locataires », *le Soleil*, 5 février 1971 (commentaires sur une étude de la C. S. N.).

de 1966 à 1976 pour répondre aux besoins des 28 000 familles fondées chaque année et aux 8 000 ménages non familiaux³². Mais en même temps les coûts de la construction augmentent vite, 60% entre 1960 et 1966. Étant donné le niveau des revenus, la maison unifamiliale restera inaccessible à une forte proportion des familles salariées du Québec.

Donc pour le moment, la majorité des citoyens au Québec semble devoir rester locataire et cela alors que la situation de locataire ne s'est pas améliorée depuis les lois de 1951 et 1952 établissant la Régie des loyers, puis favorisant « la conciliation entre propriétaires et locataires ». Et l'on ne peut abolir le contrôle des loyers sans une action en faveur des familles nombreuses³³.

Ces aperçus sur la situation du logement au Québec, montrent quels problèmes sous-tendent ce poste primordial de dépenses. L'analyse de la structure de la consommation ainsi que l'étude des sources de revenus au Québec ont mis en relief la faiblesse relative de son revenu dans le contexte nord-américain en même temps que l'écart marqué qui le distingue de l'Ontario. Ces observations s'éclaireront encore davantage par une étude du crédit à la consommation et de l'endettement qui affecte un grand nombre de consommateurs québécois.

III **Crédit à la consommation et endettement**

Au Québec, pour le plus grand nombre, l'endettement par le crédit à la consommation l'emporte sur l'épargne ; il correspond à une très grande part du revenu personnel disponible.

Cette situation reflète en bonne partie ce qui se passe dans l'ensemble du Canada ainsi que le révèle une étude de Jean Mehling³⁴. Devant l'ampleur grandissante du crédit à la consommation on peut se demander si une politique monétaire globale peut être efficace étant donné la multiplicité de financements des prêts à la consommation ; les compagnies de prêts et de financement des ventes à crédit semblent échapper au contrôle du gouvernement central canadien.

32. Marcel Daneau, « L'industrie de la construction domiciliaire et les besoins de logement au Québec », *Recherches sociographiques*, vol. 9, n° 3, septembre-décembre 1968, p. 225-246.

33. Denis Germain, « Le contrôle des loyers », *l'Actualité économique*, vol. 38, n° 1, avril-juin 1962, p. 100-109.

34. Jean Mehling, « Le crédit à la consommation au Canada et les limites d'une politique monétaire d'orientation de la demande », *Revue d'économie politique*, vol. 72, n° 1, janvier 1962, p. 13-34.

Par rapport au revenu disponible, les pourcentages du crédit à la consommation et des prêts personnels s'élèvent tout au long de la période 1951-1960 et pour 1960 le taux réel d'endettement personnel atteindrait 45 ou 60% des disponibilités. Est-ce que la cote d'alarme n'est pas franchie? L'importance du chômage structurel en serait-il un signe? Au Canada, la demande de crédit jusqu'à 1960 n'a pas eu tendance à baisser pendant les périodes de crise, elle semble indifférente à la conjoncture. Examinons les institutions financières et les diverses formes de crédit à la consommation.

A. DIVERSITÉ DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES ET ABONDANCE DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION

La consommation est financée au Québec par une grande variété d'institutions financières parmi lesquelles on trouve tout d'abord huit grandes banques à charte fédérale plus une banque d'épargne particulière au Québec; en 1970, ces banques avaient 1 524 succursales à travers la province. Parallèlement à ce réseau bancaire, on note la présence de 1 692 caisses coopératives d'épargne et de crédit, soit pour 1970 la province qui en compte le plus grand nombre. Il faut y ajouter, dans le domaine du financement de la consommation, les sociétés de crédit à tempérament spécialisées dans les prêts pour achats d'automobiles et d'équipement électroménager. Enfin nous trouvons les sociétés de petits prêts, spécialisées dans le prêt inférieur à \$1 500 et les « compagnies de finance ».

Le crédit au consommateur n'est que l'une des activités, mais une activité notable des banques à charte fédérale, en particulier dans le domaine des prêts pour hypothèques, pour achats de mobilier ou d'automobiles, ou pour des consolidations de dettes. Les caisses populaires ou caisses coopératives d'épargne et de crédit pratiquent le prêt personnel sur billet, mais au Québec en particulier ces prêts ont moins d'importance et une forte proportion des placements s'effectue en hypothèques et en obligations des gouvernements, et l'on doit noter la décadence des caisses d'épargne dans le crédit à tempérament. En 1970, au Québec, les caisses coopératives d'épargne et de crédit regroupaient près de trois millions de sociétaires soit 57% du total pour l'ensemble du Canada.³⁵

Les sociétés de financement se sont développées avec la vente des automobiles depuis la Première Guerre mondiale; leur activité s'est étendue ensuite aux prêts pour achats de postes de radio et de télévision, de meubles et d'appareils ménagers. En 1970, le total des créances actives des sociétés de financement atteignait 2 247 millions de dollars mais ces entreprises ont connu pour

35. *Annuaire du Canada*, 1972, p. 1347-1348.

cette année-là ainsi qu'en 1971 une baisse de leurs activités que l'on perçoit clairement dans le montant des achats d'effets de commerce, seul le financement des ventes des véhicules utilitaires d'occasion avait augmenté en 1970. Les sociétés de financement sont aujourd'hui durement concurrencées par les banques à charte surtout en période d'expansion monétaire si bien que leur importance tend à diminuer depuis 1965 parmi l'ensemble des institutions financières³⁶.

Les sociétés de petits prêts et les prêteurs d'argent autorisés sont assujettis à la loi sur les petits prêts, c'est-à-dire d'un montant inférieur, depuis 1957, à 1 500 dollars. En 1970, on comptait au Canada cinq sociétés de petits prêts et 45 prêteurs d'argent autorisés; leur actif atteignait 1,5 milliard de dollars. Cette même année la moyenne du petit prêt consenti s'établissait à 621 dollars. Cette forme de crédit diminue depuis 1966³⁷.

De plus, les compagnies d'assurance sont présentes dans le crédit hypothécaire, les frais médicaux surtout (tant qu'un système public a fait défaut) et dans la consolidation de dettes³⁸. Enfin, des particuliers pratiquent le prêt hypothécaire, comme placement d'argent ou pour vendre une maison, ainsi que des prêts pour achats de mobilier ou consolidation de dettes.

Une loi fédérale limite le taux d'intérêt annuel à 24%, et ce taux est souvent dépassé par les particuliers. Parmi les institutions financières, les taux d'intérêt effectifs annuels des caisses coopératives se situaient à environ 6%, ceux des banques entre 9 et 14% quand ceux des compagnies de finance atteignaient entre 17 et 24%, et l'on sait que le rôle de ces dernières est particulièrement important dans le crédit aux particuliers.

Le crédit à la consommation est d'origine diverse et le tableau XXXVI en donne une idée. Il faut noter cependant que tous les types de crédit n'y figurent pas; ainsi font défaut dans ces données statistiques les prêts domiciliaires hypothécaires, les prêts des banques et prêts pour l'amélioration de l'habitat entièrement nantis; il manque également dans le tableau XXXVI les prêts entre particuliers, les dettes aux médecins, aux dentistes, et aux diverses autres professions libérales, les dettes envers les clubs, hôtels, hôpitaux ou autres services personnels, sociétés de transport ou services d'utilité publique. La ligne 1 du tableau comprend le crédit à la consommation par les détaillants (sauf véhicules commerciaux). Ce crédit se maintient à 25% de l'ensemble des crédits de 1951 à 1960 et tombe à environ 15% en 1970.

36. *Annuaire du Canada*, 1972, p. 1084-1087; *Compte rendu de la situation économique*, Ottawa, Ministère des Finances, avril 1972, p. 62-63; A. Raynauld, *Institutions économiques canadiennes*, Montréal, Beauchemin, 1964, p. 303-309.

37. *Annuaire du Canada*, 1972, p. 1353-1354.

38. M.-A. Tremblay et G. Fortin, *les Comportements économiques de la famille salariée du Québec*, p. 190.

Parmi les détaillants, les grands magasins à rayons se font refinancer en créant leurs propres compagnies de finance. Ce refinancement (ligne 2) s'opère quand le détaillant revend sa créance à une compagnie spécialisée qui le paie le plus souvent intégralement et immédiatement.

Les compagnies de prêts personnels (ligne 3) diffèrent des compagnies de financement. Ces prêts sont très élevés si l'on considère le taux d'intérêt réel. L'emprunteur précise l'usage des prêts ; ils font face aux dépenses de vacances, frais médicaux, réparation de la voiture, frais d'essence, ou encore ils servent à payer les intérêts dus à une autre compagnie, par exemple en période de grève. Ils représentent environ 10% de l'ensemble des prêts en

TABLEAU XXXVI

Catégories de crédit à la consommation
(Canada, mois de décembre, en millions de dollars)

	1951	1956	1961	1966	1967	1968	1969
1. total crédit à la consommation par les détaillants	406	798	1 052	1 348	1 390	1 460	1 568
2. prêts par c ^{ie} d'acceptation et c ^{ie} de petits prêts	186	769	426	648	636	619	596
3. prêts personnels par c ^{ies} de finance	114	343	133	441	589	798	1 079
4. prêts personnels par banques à charte	204	435	1 030	2 458	2 977	3 665	4 147
5. prêts par banques d'épargne du Québec	5	11	9	16	17	21	24
6. prêts par coopératives de crédit	76	226	451	937	1 094	1 247	1 401
7. prêts sur polices d'assurance-vie par compagnies d'assurance	199	270	358	450	486	553	660
8. prêts par banques à charte (avances sur titres)	220	313	791	1 258	1 183	1 221	1 371
total	1 416	3 165	4 250	7 556	8 372	9 586	10 846

SOURCES : Pour 1951-1960, Jean Mehling, « Le crédit à la consommation au Canada et les limites d'une politique monétaire d'orientation de la demande », *Revue d'économie politique*, vol. 72, n^o 1, janvier 1962, p. 13 à 34. Pour 1961-1970, Bureau fédéral de la statistique, la *Statistique du crédit*, octobre 1970, cat. 61004.

1969. À partir de 1961, nous avons fait figurer deux catégories de prêts personnels, les petits prêts d'un montant inférieur à \$1 500 (ligne 2) et les autres d'un montant supérieur (ligne 3) ; on constate qu'en moins de 10 ans les prêts supérieurs à \$1 500 sont devenus les plus importants et connaissent une croissance extrêmement rapide. Également à partir de 1961, la ligne 8 porte sur le financement des ventes à tempérament.

Les prêts des banques ont connu un accroissement très important, en dollars courants leur montant s'est multiplié par 20 en moins de vingt ans. Ils servent principalement à la consommation, par exemple aux achats d'autos.

Parmi les autres catégories de prêts, il faut noter spécialement la croissance très rapide de ceux des coopératives de crédit qui se sont multipliés par 20 de 1951 à 1969.

Au total en moins de vingt ans l'ensemble de ces différents crédits s'est accru de huit fois en dollars courants par rapport à leur niveau de 1951, c'est-à-dire la place considérable du crédit dans la consommation canadienne aujourd'hui.

B. AUGMENTATION CONTINUE DES PRÊTS PERSONNELS ET ÉCONOMIE DE CONSOMMATION

La stagnation des prêts à l'industrie et la vigueur des prêts personnels semblent exprimer le marasme structurel de l'économie canadienne qui paraît être depuis 1956 surtout une économie de consommation et de services plutôt qu'une économie de type secondaire³⁹.

La masse monétaire passe de 1956 à 1961 de 10,7 à 14,2 milliards de dollars, et l'évolution se fait par à-coups, ce qui semble révéler une volonté de politique monétaire anticyclique. En 1961, les prêts personnels et les prêts industriels représentent chacun 25% de l'ensemble des prêts des banques à charte, le reste étant constitué par les prêts au commerce, aux autres entreprises, aux fermiers, à diverses autres institutions.

De 1946 à 1957 les prêts industriels et personnels se sont accrus au même rythme, mais en 1957, les prêts industriels faiblissent et sont rejoints par les prêts personnels au cours des années 1960-1961-1962⁴⁰. On remarque également qu'à partir d'un certain niveau d'activité dans le domaine du prêt à la production, les banques choisissent de restreindre le crédit à la consommation afin de mieux répondre à la demande industrielle. À l'inverse, le prêt personnel n'augmente d'habitude qu'en période de ralentissement des

39. Jean Mehling, « Monnaie et croissance de l'économie canadienne », *l'Actualité économique*, vol. 37, n° 4, janvier-mars 1962, p. 669-692.

40. Jean MacNeil, « Banques à charte : prêts à la consommation et prêts à la production », *l'Actualité économique*, vol. 38, n° 2, juillet-septembre 1962, p. 298 et suiv.

affaires. Les prêts industriels étant les plus rémunérateurs sont les premiers satisfaits. Ainsi pendant la période 1957-1962, période de ralentissement économique, on constate un plafonnement des prêts industriels pendant quatre ans et une orientation vers les prêts à la consommation.

Le niveau des taux effectifs des prêts personnels explique également cette tendance ; en juin 1962 ils varient à Montréal entre 9,5 et 15%. La loi des banques fixe à 6% l'intérêt maximum exigible sur le prêt bancaire. La ruse financière consiste à faire rembourser périodiquement par le client et le capital et l'intérêt calculé sur le montant initial et pour toute la durée du prêt, c'est-à-dire sans tenir compte des remboursements en capital. Ainsi l'intérêt sur un prêt de \$1 000 à 6% s'établit à \$60. Le client doit rembourser un montant de \$1 060 en douze mensualités de \$88,33, ce qui donne un taux de rendement effectif de 10,89% par an. Malgré cela le prêt bancaire est meilleur marché que celui des compagnies de finance. Et l'on peut se demander si le prêt personnel ne va pas devenir le placement le plus rémunérateur pour les banques.

Si les banques se mettent à préférer en tout temps le prêt personnel au prêt industriel en raison de sa meilleure rentabilité, la monnaie aura de plus en plus tendance à atteindre la consommation sans passer par la production. Il y aura alors activation immédiate de la demande globale de biens et de services, même en période d'expansion, puisqu'il y aura création instantanée de pouvoir d'achat.

Enfin l'efficacité de la politique monétaire pourra être compromise, les prêts personnels constituant un pourcentage assez élevé de l'actif des banques, il deviendra en pratique impossible à la banque centrale de freiner brusquement toute augmentation de crédit bancaire sans bloquer l'expansion, puisque l'échéance moyenne des prêts se situe entre un et trois ans⁴¹.

Examinons maintenant l'évolution des encours et leurs liens avec la structure et la conjoncture économique. Nous disposons d'une ventilation par secteurs pour les crédits accordés par les détaillants seulement, mais cette ventilation reflète assez bien celle de l'ensemble des crédits (sauf pour les achats que les compagnies d'acceptation financent aux trois quarts en 1960).

Le tableau XXXVII montre qu'en septembre 1970 les grands magasins à rayons représentent la part la plus considérable des crédits, 43,1%, et qu'ils ont plus que doublé au cours des vingt dernières années. Le second domaine d'importance du crédit est celui du mobilier et des appareils ménagers, environ 22% en 1960 mais à peine 15% en 1970. Ensemble, ces deux secteurs repré-

⁴¹ Jean MacNeil, « Banques à charte : prêts à la consommation et prêts à la production », *l'Actualité économique*, vol. 38, n° 2, juillet-septembre 1962, p. 298 et suiv.

TABLEAU XXXVII

Encours des crédits à la consommation accordés par les détaillants
(par secteur — en pourcentages du total) 1951-1970
(mois de septembre)

	1951	52	53	54	55	56	57	58	59	68	69	1970
total des encours (en millions de dollars)	341	433	523	582	664	726	870	779	813	1 306	1 371	1 397
véhicules à moteur (remboursements échelonnés) %	8,9	7,4	4,8	3,6	3,2	3,3	3,1	3,0	2,3	11,0	10,7	10,2
vêtements pour hommes %	2,1	1,8	1,8	1,8	1,7	1,7	1,4	1,6	1,6	1,8	1,8	1,7
vêtements (magasins non spécialisés) %	2,9	2,8	2,7	2,5	2,5	2,5	2,1	2,3	2,4	1,8	1,8	1,7
vêtements pour femmes %	2,0	2,0	1,9	1,8	1,6	1,8	1,3	1,4	1,5	1,3	1,4	1,2
quincailleries et ferronneries %	5,9	5,0	4,5	4,2	4,2	4,0	3,5	4,1	4,3	3,2	3,2	3,2
meublier et appareils ménagers %	18,4	21,8	24,1	24,8	23,4	24,3	21,7	24,4	23,8	15,8	14,8	14,4
bijouterie %	1,6	1,9	2,0	2,0	2,2	2,3	1,9	2,2	2,1	1,6	1,6	1,3
combustibles %	5,5	4,6	3,9	4,0	4,2	4,2	3,2	3,8	4,0	3,7	4,0	4,5
magasins à rayons %	17,7	22,0	25,8	25,9	27,3	28,9	25,5	30,3	31,3	41,6	42,6	43,1
épicerie et épicerie- boucheries %	10,3	8,3	6,9	6,4	4,9	4,5	3,9	4,1	4,4	2,7	2,5	2,5
magasins généraux %	7,8	6,5	5,3	5,0	4,5	3,8	3,2	3,8	3,9	3,3	3,2	3,4
garages et postes à essence %	5,5	4,6	3,9	4,2	4,5	4,2	3,6	3,9	3,5	2,8	2,8	2,7
tous autres commerces %	11,3	10,8	12,4	13,7	15,7	14,9	25,6	15,1	15,0	9,2	9,0	9,2

SOURCES : De 1951 à 1960, Jean Mehling, « Le crédit à la consommation et les limites d'une politique d'orientation de la demande », *Revue d'économie politique*, vol. 72, n° 1, janvier 1962, p. 13 à 34. Pour 1968-1970, Bureau fédéral de la statistique, *la Statistique du crédit*, octobre 1970, cat. 61004.

sentent plus de la moitié des crédits depuis une quinzaine d'années et sont très caractéristiques de l'économie de consommation canadienne. Viennent ensuite les achats d'autos, environ 10% des crédits depuis une dizaine d'années, mais ils sont également financés par d'autres moyens dont les compagnies de finance spécialisées et les banques à charte.

Les diverses lignes du tableau XXXVII montrent la variété des secteurs où s'exerce le crédit : habillement, épicerie, bijouterie, essence, garages, etc. Les fonds disponibles pour prêts proviennent des prêts consentis par les banques à charte aux compagnies de financement et de prêts personnels, la vente de billets à court terme ou d'obligations dans le public.

Dans l'ensemble on constate surtout qu'au Canada la demande repose sur certains biens durables (appareils électriques, meubles, véhicules à moteur) qui sont produits essentiellement par des filiales de compagnies américaines. De même certaines compagnies de financement sont des filiales de corporations américaines et peuvent en obtenir directement des fonds, et cela même à l'encontre des efforts canadiens de stabilisation du système fiscal et monétaire. Les limites que rencontre la politique monétaire d'orientation de la demande sont la conséquence de la dépendance à l'égard des États-Unis, liée au développement rapide d'une société de consommation comme l'a montré l'orientation des prêts personnels.

C. L'ENDETTEMENT DES CONSOMMATEURS

Aujourd'hui ces nouveaux besoins de biens de consommation des États-Unis pour une population québécoise dont les revenus s'établissent en moyenne à 50% au-dessous du niveau de vie américain ont développé l'achat à crédit d'une façon telle que la plupart des familles canadiennes-françaises sont fortement endettées. Les intérêts se situant très souvent entre 18 et 24% et atteignant dans certains cas 40 et 50%, bien des foyers sont endettés à vie ne pouvant payer les intérêts de leurs dettes. Les Canadiens doivent, seulement en prêts monétaires, 1: 525 millions de dollars en 1970 ⁴², et d'après certaines estimations, ce chiffre pourrait au moins doubler d'ici 1980.

L'évolution de l'endettement du consommateur depuis une quinzaine d'années montre une augmentation, au cours de la période 1956-1969, qui le fait passer de près de 19% à plus de 25% de la rémunération des salariés ⁴³.

42. *Annuaire du Canada*, 1969, p. 1010.

43. *Ibid.*; *Revue mensuelle*, Ottawa, Bureau fédéral de la statistique, cat. 11003; *la Statistique du crédit*, Ottawa, Bureau fédéral de la statistique, cat. 61004; C. S. N., *le Consommateur menacé*, sommaire du mémoire soumis par la Confédération des syndicats nationaux au Comité d'étude sur les institutions financières relevant de la juridiction de la province, Montréal, 13 février 1967, p. 4.

En 1963 au Canada, on pouvait estimer à environ 4 milliards de dollars les prêts personnels à la consommation accordés par les détaillants, les sociétés de financement et de prêts, les banques et les caisses d'épargne. Mais on peut estimer à la même date à 5 milliards de dollars ⁴⁴ l'endettement personnel des Canadiens car le total précédent n'inclut pas les prêts hypothécaires, les crédits consentis par les établissements de services, les crédits d'honoraires professionnels, les prêts de particuliers. Comme le Québec représente près de 30% de la population canadienne, on peut penser que 1,5 milliard de dollars d'endettement personnel au moins est supporté par les Québécois : le nombre moyen de personnes par famille ⁴⁵ étant de 4,2, il y aurait environ \$250 de dettes par personne et \$1 050 par famille. Jacques Lamarche propose le chiffre de \$1 500 de dettes par famille en 1963.

En 1959, au moment de l'enquête de M.-A. Tremblay et G. Fortin, l'endettement par famille salariée canadienne-française était d'environ le huitième du revenu ⁴⁶. En 1960, selon Jean Mehling, le pourcentage net d'endettement personnel atteindrait 45 à 60% du revenu disponible ⁴⁷. En 1963, d'après Jacques Lamarche, l'endettement par famille québécoise serait de \$1 500 et donc d'un tiers ou d'un quart du revenu. En 1969, selon André Laurin, cet endettement par famille québécoise atteindrait \$3 500 et représenterait plus de la moitié du salaire moyen familial dans les trois quarts des familles québécoises ⁴⁸.

D'après une enquête du Bureau fédéral de la statistique ⁴⁹, le revenu familial moyen urbain était de \$6 342 pour la famille moyenne (3,3 personnes) à Montréal et \$5 350 pour la famille moyenne (3,8 personnes) à Québec. Les familles étant plus nombreuses dans les petites villes et en milieu rural et, d'autre part, les revenus étant moins élevés en province, il semble fondé

44. Jacques Lamarche, *les Requins de la finance*, Montréal, Éditions du Jour, 1967, p. 63 ; cf. également Fédération des ACEF du Québec, *les Assoiffés du crédit*, préface de Robert Soupras, Montréal, Éditions du Jour, 1973, 158 p.

45. *Annuaire du Québec*, 1968-1969, p. 222.

46. 74% des familles salariées canadiennes-françaises du Québec avaient déjà eu recours au crédit avant l'enquête, et 53% des salariés avaient remboursé des dettes pendant les douze mois précédant l'enquête. Plus de 50% des familles vivaient avec une dette constante d'environ \$500, soit environ 12% de leur revenu, et ce pourcentage n'inclut pas les dettes hypothécaires (M.-A. Tremblay et G. Fortin, *les Comportements économiques de la famille salariée du Québec*, p. 186).

47. Jean Mehling, « Le crédit à la consommation au Canada et les limites d'une politique monétaire d'orientation de la demande », *Revue d'économie politique*, vol. 72, n° 1 janvier 1962, p. 13-34.

48. André Laurin, « Service de la consommation et de la coopération. Confédération des syndicats nationaux », déclaration reproduite dans *le Devoir*, 1^{er} mai 1969.

49. *Urban Family Expenditure 1964*, Ottawa, Bureau fédéral de la statistique, cat. 62547, p. 27.

d'estimer approximativement, en tenant compte de la masse de la population montréalaise, le revenu familial moyen entre \$5 000 et \$5 300 en 1964.

L'étude menée au Québec il y a une dizaine d'années, avant le recours massif au crédit à la consommation, relevait déjà les biens pour lesquels on s'est endetté et ceux dont l'achat est retardé à la suite de l'endettement⁵⁰ comme en témoigne le tableau XXXVIII.

Les principaux motifs d'épargne étaient : l'avenir 31,1% des familles, la maison 29,2%, l'instruction 13,7%, les soins médicaux 9,2% ; les principaux renoncements de dépenses afin d'épargner portaient sur les voyages et les vêtements. L'enquête de 1959 laissait prévoir le développement du recours au crédit étant donné l'ampleur des besoins même essentiels non satisfaits et l'opinion favorable au crédit surtout répandue dans les familles les plus défavorisées.

Parmi la population salariée canadienne-française, et dans toutes les catégories soumises à l'enquête Tremblay-Fortin, l'endettement l'emportait sur l'épargne. Au moment de l'enquête, 51% des familles avaient affirmé faire de l'épargne d'une année à l'autre, mais à l'examen des budgets familiaux, on s'aperçoit que seulement 23% ont réussi à augmenter leur épargne⁵¹. Dans

TABLEAU XXXVIII
Biens achetés à crédit et achats retardés par endettement

biens pour lesquels on s'est endetté		achats retardés par l'endettement	
biens acquis	% des familles	biens sacrifiés	% des familles
mobilier	44,3	vêtements	27,1
maison	22,8	voyages	24,0
automobile	15,0	« sur tout »	16,7
soins médicaux	13,4	maison	14,5
dettes	12,7	mobilier	8,6
vêtements	5,6	nourriture	5,1
nourriture	2,7	automobile	4,0
autres	4,2	objets de luxe	3,1
		soins médicaux	2,2

SOURCE : M.-A. Tremblay et G. Fortin, *les Comportements économiques de la famille salariée du Québec*, p. 117.

50. M.-A. Tremblay et G. Fortin, *les Comportements économiques de la famille salariée du Québec*, p. 118.
51. Une étude portant sur l'épargne des médecins, dentistes, avocats, notaires et optométristes du Québec a montré que ces catégories, qui disposent d'une forte épargne, font peu de placements dans les actions et participent peu à l'essor industriel (cf. François Gauthier, « Utilisation de l'épargne chez un groupe de professionnels du Québec. I : Méthodologie et caractéristique du groupe », *l'Actualité économique*, vol. 42, n° 1, avril-juin 1966, p. 53-71 et n° 2, juillet-septembre 1966, p. 231-271).

ce cas le niveau de vie des Québécois serait beaucoup moins élevé qu'on peut le supposer *a priori*. Nous allons tenter de le situer avec plus de précision et d'expliquer sa faiblesse relative.

IV **Faiblesse relative** **du niveau de vie québécois**

Les Québécois, surtout francophones, sont des nord-américains défavorisés. Contrairement à l'opinion répandue en Europe et à une rumeur toujours réactivée au Canada, qui laisse croire que la population québécoise jouit du deuxième niveau de vie au monde après les États-Unis, la réalité vient démentir cette idée.

Sur la base des statistiques établies en dollars américains, le P.N.B. par habitant en 1970 s'établissait au Québec à \$3 110. Il était dépassé en Amérique par les États-Unis, \$4 850, et par la moyenne canadienne, \$3 550. Le Québec était également dépassé en Europe par la Suisse, \$3 260, la Suède, \$3 820, le Danemark, \$3 200, tandis que d'autres pays tels que l'Australie, \$2 434 en 1969, avaient des niveaux de vie assez comparables et surtout des taux de croissance plus rapides qui leur font rattraper leur retard (Norvège \$2 900, Luxembourg \$2 900, France \$2 920, Allemagne \$3 020) pour n'en citer que quelques-uns⁵².

Mais il faut noter que cette moyenne traduit assez mal la réalité québécoise, comme on le verra plus loin, puisqu'elle dissimule de fortes disparités régionales et ethniques⁵³; ce sont surtout les Canadiens français du Québec qui se trouvent à environ 10% au-dessous de la moyenne québécoise⁵⁴, ce qui permet d'estimer pour 1970 leur P.N.B. par habitant à environ 2 800 dollars américains, niveau comparable à la majeure partie des populations de l'Europe occidentale à cette date et se situant à un niveau inférieur de 43% à celui des États-Unis, et inférieur d'environ 22% par rapport à la moyenne canadienne, et bien davantage par rapport à l'Ontario.

52. O. C. D. E., *Basic Statistics International Comparisons. Economic Surveys. France*, février 1972; O. N. U., *Annuaire statistique*, 1971, p. 596. Les dévaluations du dollar américain en 1971 et 1973 qui ont entraîné celle du dollar canadien ont permis à plusieurs pays de dépasser largement le P. N. B. par tête du Québec qui a ainsi régressé souvent de plus de 10%, dans le cadre d'une comparaison internationale.

53. Nous utiliserons le terme « ethnique » puisqu'il apparaît fréquemment dans les documents officiels du gouvernement et dans de nombreuses études scientifiques au Canada.

54. *Rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme*, livre III : le Monde du travail, tableau 2, p. 18.

A. UNE ANALYSE DU NIVEAU DE VIE QUÉBÉCOIS

1. COMPARAISON AVEC LES ÉTATS-UNIS

Sachant que le revenu des Canadiens français est d'environ 22% inférieur à la moyenne canadienne, voyons comment se situe cette moyenne canadienne par rapport aux États-Unis. Une étude rappelle que l'on considère d'habitude les revenus canadiens inférieurs de 20 à 30% à ceux des États-Unis, de 1946 à 1959 le P.N.B. canadien par habitant fluctue entre 72% et 66,5% de celui des États-Unis⁵⁵. On constate qu'au cours de la période envisagée, le P.N.B. canadien par habitant diminue par rapport à celui des États-Unis. Le mode de vie et les prix canadiens s'apparentent aux prix américains; le pourcentage d'impôt direct par rapport au revenu personnel est plus élevé aux États-Unis qu'au Canada et depuis 1956, les paiements de transferts par habitant sont sensiblement les mêmes aux États-Unis et au Canada.

Il apparaît que 82,3% de la population américaine a un revenu supérieur au groupe le plus élevé du Canada. Pour 1950, il est intéressant de comparer les revenus moyens du Québec à ceux de deux États américains totalisant une population comparable, le Mississippi et l'Arkansas. Il s'agit de deux États du Sud à forte minorité noire et ce sont les deux seuls États que le Québec dépassait; en 1950, les revenus par habitant s'établissaient ainsi: Québec \$836, Mississippi \$729, Arkansas \$805. Il ressort également que c'est dans les États américains et les provinces canadiennes pauvres que l'on trouve le plus grand nombre de personnes par ménage.

2. COMPARAISONS CANADIENNES

Si l'écart entre le revenu moyen canadien et américain a l'importance que nous venons de voir, comment se situe le revenu moyen québécois dans le cadre du Canada. L'analyse effectuée par André Raynauld montre la constance de l'écart entre le Québec et l'Ontario depuis sans doute plusieurs générations. Pour la période étudiée, nous avons les données suivantes⁵⁶:

revenu personnel per capita	Québec/Ontario	Québec/Canada
moyenne 1929-1958	72,4%	87,6%
moyenne 1933-1958	71,7%	86,1%

Mais comme on le verra plus loin, l'écart entre le Québec francophone et l'Ontario est beaucoup plus important et serait de l'ordre du simple au double. De plus le retard ne s'est pas rattrapé au cours des générations et il a tendance aujourd'hui à s'accroître.

55. Robert Ladouceur, « Les revenus personnels au Canada et aux États-Unis », *l'Actualité économique*, vol. 37, n° 3, octobre-décembre 1961, p. 509-536.

56. André Raynauld, *Croissance et structure économiques de la province de Québec*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1961, p. 200.

3. SALAIRE INDIRECT ET NIVEAU DE VIE UNE COMPARAISON AVEC LA FRANCE

Mais le niveau de vie réel se repère également à travers l'évolution des prix à la consommation, le taux des salaires et la durée du travail, les charges et les avantages sociaux. Pour ces derniers aspects, nous nous référons à une étude menée conjointement par le ministère fédéral du Travail d'une part, le Bureau de la statistique du Québec et le ministère du Travail du Québec d'autre part⁵⁷.

Cette enquête a été effectuée par questionnaires adressés le 1^{er} mai 1968 à 5 550 établissements du Québec ; elle porte sur les secteurs économiques suivants : mines, carrières et puits de pétrole, industries manufacturières, transports, communications et services connexes, commerce, finance, assurances et immeuble, administration publique. Les « conditions de travail » désignent les diverses conditions d'emploi autres que les traitements et les salaires normaux⁵⁸, à savoir : durée du travail, jours fériés, congés payés, congés de maladie, assurance-salaire, régime d'assurance-maladie, service médical, congés de maternité, cafétéria, cantine, local pour manger ou machines distributrices, régimes privés de pension de retraite, conventions collectives.

L'enquête ne retient que les établissements de vingt employés et plus, et ceux qui déclarent moins de vingt employés s'ils constituent une succursale d'une entreprise à établissements multiples. Les renseignements fournis par l'enquête portent ainsi sur 834 833 employés au 1^{er} mai 1968, dont 532 311 employés à la production et 302 522 employés de bureau ; l'ensemble représente environ la moitié du total des salariés québécois. Dans cette enquête, l'« établissement » est défini comme suit : « la plus petite unité qui constitue une entité distincte d'exploitation pouvant fournir des données statistiques de base ».

Examinons tout d'abord le *temps de travail* à partir des pourcentages établis selon la durée du travail, les jours fériés, les congés payés⁵⁹. Pour la durée du travail, on remarque tout d'abord que la majorité des employés (97%) et des ouvriers (90%) travaillent cinq jours par semaine ; quant au nombre d'heures par jour, le mode est moins de sept heures et demie pour les

57. *Conditions de travail au Québec pour des activités économiques choisies au 1^{er} mai 1968*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Bureau de la statistique du Québec, juin 1970, 96 p.

58. Y. Barel propose un concept de salaire adapté aux besoins d'une analyse de la masse salariale en France (*Cahiers de l'ISEA*, série AB-4, n° 151, juillet 1964, p. 9 et suiv.). Pour une comparaison internationale, il semble souhaitable de prendre en considération une définition du salaire incluant le salaire collectif, d'autant plus qu'il est au Canada aussi souvent lié à l'entreprise qu'à une politique nationale.

59. Nous commentons ces données à partir des tableaux de synthèse que nous avons préparés mais qu'il aurait été trop long de présenter ici.

employés (43%) et huit heures par jour pour 62% des ouvriers. Le nombre total d'heures de travail par semaine atteint 44 à 44,9 heures (sic) par semaine chez un grand nombre d'employés (36%) et 46 à 47,9 heures chez 55% des ouvriers, enfin 26% des ouvriers travaillent 48 heures par semaine.

Quant aux jours fériés, 96 à 99% des établissements de vingt employés et plus en accordent. Environ la moitié des ouvriers et employés bénéficient de 8 à 9 jours fériés par an.

Les congés payés existent dans 98 à 99% des établissements recensés. Environ les trois quarts des ouvriers et employés bénéficient d'une semaine de congés payés, quelle que soit la durée du travail effectuée auparavant. Après un an de travail, 64% des employés et 42% des ouvriers ont deux semaines de congés payés. Environ le quart des employés et ouvriers ont trois semaines de congés payés pour dix années de travail, mais 70% d'entre eux avant la dixième année. Les quatre semaines de congés payés sont obtenues chez 48% des employés et 32% des ouvriers après vingt à vingt-quatre ans de travail.

Si l'on rapproche ces données de la situation des employés et ouvriers en France, on notera tout d'abord qu'au Québec la semaine de travail est généralement plus courte, 5 jours, par contre, la différence est moins sensible pour le nombre d'heures de travail par semaine, sauf sans doute pour les employés québécois dont le tiers travaillent 40 heures ou moins par semaine. Les jours fériés par contre, et les congés payés surtout, sont nettement à l'avantage des salariés français.

Considérons maintenant la protection de la santé des salariés québécois à travers les avantages sociaux suivants : congés payés de maladie, assurance-salaire, assurance-maladie, service médical et congé de maternité. La mise en vigueur de l'assurance-maladie le 1^{er} janvier 1971 a considérablement augmenté la protection dans ce domaine. Mais voyons tout d'abord quelle était la situation en mai 1968.

Un régime de congés payés pour maladie couvre 92% des employés et 82% des ouvriers des établissements touchés par l'enquête. Pour 59% des employés le salaire continue d'être payé, tandis que 35% des ouvriers ont une assurance-salaire. Près de la moitié (43%) des employés et le quart des ouvriers peuvent bénéficier de 20 jours ou moins payés, par année.

Environ le tiers des salariés bénéficient d'un système d'assurance-salaire exigeant, dans la moitié des cas, sept jours ou plus d'absence, et payant, dans la moitié des cas, vingt jours ou moins. La période maximum payée par année est approximativement de 26 semaines, et le mode est de 13 semaines allouées à chaque maladie : dans la moitié des cas, l'assurance-salaire verse 50% du salaire.

L'assurance-maladie couvre 88% des employés et 84% des ouvriers des établissements sur lesquels porte l'enquête. Le régime est financé presque toujours conjointement par l'employeur et l'employé. Les trois quarts des salariés québécois bénéficient d'un service médical recourant à un médecin, surtout, et fréquemment à une infirmière.

Les congés de maternité n'intéressent que 53% des employées et 43% des ouvrières; l'ancienneté est conservée dans la moitié des cas seulement et les congés les plus fréquemment admis sont de huit semaines ou davantage avant la naissance, et dans les deux tiers des cas, de plus de huit semaines après la naissance. Les congés de maternité sont inclus dans environ 20% des conventions collectives.

Si nous regardons enfin le milieu de travail, nous pouvons noter que la moitié des salariés québécois ont une cafétéria, 30% ont une cantine et environ la moitié disposent d'un local pour manger et de machines distributrices d'aliments et boissons.

Les régimes privés de pension de retraite protègent 85% des employés et 60% des ouvriers. Ils sont payés le plus souvent par l'employeur et l'employé. Enfin, les conventions collectives écrites touchent 22% des employés et 64% des ouvriers de l'enquête.

Si l'on effectue une comparaison rapide avec la France, on notera l'avantage certain des salariés français pour la protection de la santé, mais les différences sont moindres qu'en 1968 depuis l'avènement de l'assurance-maladie qui répondait à un besoin pressant au Québec, car si à la fin de 1965, 61% de la population canadienne jouissait d'une assurance facultative, ce taux était bien inférieur au Québec, défavorisé par la faiblesse de son revenu moyen et un chômage plus élevé⁶⁰.

Pour les pensions de retraite, il faut tenir compte surtout du régime public de rentes de retraite. Au 1^{er} janvier 1972, le revenu cotisable est la partie du revenu comprise entre 600 et 5 500 dollars. Le taux de contribution est de 3,6% du revenu cotisable, et dans le cas des salariés, l'employeur et l'employé en paient chacun la moitié. Les travailleurs de 65 ans et plus sont admissibles à la rente de retraite dès qu'ils cessent tout travail régulier. La rente maximum payable atteignait \$77.81 en décembre 1972⁶¹.

Qu'en est-il enfin des prestations familiales au Québec? Depuis 1944, la loi sur les allocations familiales au Canada octroie des versements de \$6 par mois pour les enfants de moins de 10 ans et \$8 pour les enfants de 10 à 16 ans. De plus, le Québec a établi son propre programme d'allocations familiales depuis 1967 qui s'ajoute aux allocations fédérales à raison de

60. *Annuaire du Canada*, 1965, p. 322.

61. *Annuaire du Québec*, 1972, p. 248-252.

chaque semestre : \$15 pour un enfant de moins de 16 ans ; \$32.50 pour deux enfants de moins de 16 ans ; \$52.50 pour trois enfants de moins de 16 ans ; \$77.50 pour quatre enfants de moins de 16 ans ; \$107.50 pour cinq enfants de moins de 16 ans ; \$142.50 pour six enfants de moins de 16 ans ; plus \$35 pour chaque enfant en plus du sixième. Pour chaque enfant de 12 à 16 ans, l'allocation est majorée de \$5.

On sait que les familles nombreuses constituent une très grande part des familles pauvres. En tentant d'évaluer les besoins économiques des familles, on peut constater que les prestations familiales sont très insuffisantes ; on donne \$6, \$8 ou \$10 par enfant quand il faudrait verser \$25, \$30 ou \$40⁶². En 1963, le montant global des allocations familiales représentait au Canada 1,65% du revenu national quand ce taux s'élevait à 4 ou 5% en France. Notons toutefois une légère amélioration avec la mise en œuvre, en 1967, d'un programme québécois d'allocations familiales s'ajoutant à celles du fédéral, mais le total des prestations paraît encore bien insuffisant pour enrayer le déclin inquiétant de la natalité au Québec. Il faut souhaiter une augmentation des allocations familiales et aussi la mise en œuvre d'allocations de salaire unique, de primes de maternité, de subventions de logement, d'aide familiale, d'adaptation des prestations sociales, maladie et invalidité en faveur des familles, enfin un impôt sur le revenu taxant moins les familles qu'aujourd'hui.

Parmi les autres avantages sociaux, citons les prestations pour accidents du travail qui s'adressent au Québec à 80% des salariés⁶³ et les prestations d'assurances-chômage qui couvrent 80% de la population active en 1968⁶⁴ ; la cotisation de l'employé est fonction de sa rémunération hebdomadaire ; une contribution égale est exigée de l'employeur. Le gouvernement fédéral participe pour un cinquième de la contribution globale employeur-employé et défraye le coût de l'administration⁶⁵.

4. TAUX DE SALAIRES, NIVEAU DES PRIX ET DE L'EMPLOI

Quel est le niveau des salaires au Québec ? Nous nous reporterons à l'enquête d'octobre 1968 effectuée par questionnaires adressés par la poste

62. Jacques Henripin, « Besoins économiques des familles et prestations familiales », *Relations*, vol. 26, n° 305, mai 1966, p. 138-140.

63. *Annuaire du Québec*, 1970, p. 391.

64. La Loi de l'assurance-chômage qui datait de 1941 a été considérablement améliorée et élargie quant aux catégories de personnes et aux risques couverts à la suite d'une nouvelle loi en 1971 (cf. la *Nouvelle Loi sur l'assurance-chômage. Un guide pour les employés* ; cf. également Commission d'assurance-chômage, *Renseignements aux prestataires*, Ottawa, Information-Canada, 1971).

65. *Annuaire du Canada*, 1969, p. 851-852, et *Rapport du Comité d'étude sur l'assistance publique*, Québec, juin 1963 ; également *l'Assurance-chômage au cours des années 1970*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1970.

qui touche environ 5 000 établissements de vingt travailleurs ou plus⁶⁶. Voici quelques caractéristiques sur les taux de salaires :

Les taux majorés pour travail supplémentaire ne sont pas inclus dans les chiffres publiés sur les salaires ; les primes de poste, les bonis non rattachés à la production [sauf les indemnités de vie chère], la participation aux bénéfices de l'entreprise, la valeur en espèces de divers avantages complémentaires tels que l'assurance collective, les allocations en cas de maladie, les uniformes, etc. ne sont pas inclus. Les taux sont établis d'après le salaire du travailleur avant les déductions pour impôts, prime d'assurance-chômage, pension, etc.

Cette définition correspond surtout à un taux de salaire brut. L'enquête donne les taux de salaires pour les effectifs employés suivants : par industrie : 110 298 ; métiers de l'entretien et des services : 85 052 ; emplois de bureau : 103 007 ; total : 298 357. En 1968, les 85 052 employés des métiers de l'entretien et des services touchaient \$2.48 l'heure et les 103 007 employés de bureau touchaient en moyenne \$88 par semaine. Rappelons que le salaire minimum en mai 1970 était au Québec de \$1.30 l'heure et \$1.35 dans la région de Montréal, mais \$1.65 dans les entreprises fédérales. On trouvera plus de détails dans le tableau XXXIX.

TABLEAU XXXIX

Taux horaires moyens de salaires (Québec, 1967 et 1968)

taux horaires de salaires	nombre d'employés			
	en chiffres absolus		en pourcentage	
	1967	1968	1967	1968
jusqu'à \$1.19	11 977	6 922	6,1	3,5
\$1.20 à \$1.59	29 514	25 793	15,0	13,2
\$1.60 à \$1.99	12 542	28 311	16,5	14,5
\$2.00 à \$2.39	17 018	33 471	18,8	17,1
\$2.40 à \$2.79	43 130	38 463	21,9	19,7
\$2.80 à \$3.19	25 287	31 845	12,8	16,3
\$3.20 à \$3.59	13 436	17 526	6,8	9,0
\$3.60 et plus	4 052	13 019	2,1	6,7
total	196 956	195 350	100,0	100,0

SOURCE : B. S. Q., *Taux de salaires et heures de travail*, octobre 1968, p. 12

66. *Taux de salaires et heures de travail*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Bureau de la statistique du Québec, Direction des statistiques générales, Division du travail et de la main-d'œuvre, octobre 1968, 145 p.

Si le montant total du salaire doit être relativisé par les conditions de travail et les avantages sociaux faibles ou nombreux qui l'accompagnent, il est également affecté par l'évolution des prix comme la masse salariale l'est par l'ampleur plus ou moins grande du chômage.

Le Québec se présente dans le Canada comme une zone où les tensions inflationnistes sont plus faibles, et en conséquence, les indices de prix reflètent un certain retard dans leurs hausses par rapport à la moyenne canadienne ; au cours des années 60, l'indice des prix de détail à Montréal se situe généralement à 1% de moins que celui du Canada⁶⁷. Ainsi le pouvoir d'achat des Québécois serait un peu moins touché par l'inflation.

Pendant, la masse des salaires distribués est constamment affaiblie par le chômage élevé qui affecte plus le Québec que la plupart des autres provinces canadiennes⁶⁸.

B. UNE EXPLICATION DE LA FAIBLESSE RELATIVE DES REVENUS AU QUÉBEC

Pourquoi le Québécois a-t-il un revenu *per capita* de près de 15% inférieur à la moyenne canadienne et de près de 30% inférieur à la moyenne ontarienne, et le Québécois francophone un revenu encore moindre, et pourquoi ces écarts tendent-ils à se maintenir depuis au moins 1870, et très certainement au cours des décennies récentes ?

1. UNE EXPLICATION TRADITIONNELLE

On peut tout d'abord donner quelques explications générales avant de voir plus en détail certaines causes des écarts⁶⁹.

a) Le revenu moyen au Québec serait plus faible par suite d'une offre plus abondante de la main-d'œuvre qu'en Ontario en même temps qu'une demande de travail plus restreinte parce que le niveau de développement économique est moins élevé.

b) L'abondance de main-d'œuvre et le coût plus faible du facteur travail pousse les entrepreneurs à recourir à une combinaison employant plus de travailleurs et moins de capital, à des industries davantage *labor intensive*⁷⁰, ce qui s'accompagne au Québec de salaires inférieurs. Mais la différence de

67. *Annuaire du Canada*, 1969, p. 1046-1048.

68. *Ibid.*, p. 843 ; *Annuaire du Québec*, 1970, p. 366 et 368.

69. André Raynaud. *Croissance et structure économiques de la province de Québec*, p. 211-246.

70. La quantité de capital par employé serait au Québec de 76,9% de celle de l'employé ontarien.

salaires entre le Québec et l'Ontario aurait dû ou devrait disparaître selon les théories classiques puisque :

L'offre de main-d'œuvre en longue période dépend du niveau des salaires et comme les salaires sont plus faibles dans la province francophone, des Québécois émigrent en Ontario et aux États-Unis depuis 1840 où ils s'intègrent à de forts accroissements de population active ;

Même en l'absence de mobilité des facteurs, le libre-échange des marchandises aurait pu suffire à égaliser les prix des facteurs de production ;

Étant donné l'intensité des échanges entre le Québec et l'Ontario, les deux provinces auraient dû se spécialiser selon leurs facteurs de production respectifs, et auraient dû faire disparaître leurs différences de salaires alors qu'elles persistent et que se poursuit une évolution dualiste de leurs revenus. La différence de salaires ne serait pas due à la structure de l'industrie québécoise, à savoir les nombreuses entreprises à bas salaires, mais plutôt à l'abondance de main-d'œuvre qui est à l'origine de cette structure.

La productivité dépend de l'éducation de la main-d'œuvre, du *management*, du type de production, du volume d'investissement et de l'affectation des ressources productives à des secteurs à productivité élevée.

Les industries très productives sont très « capitalistiques » : elles requièrent beaucoup d'investissements ; en chiffres absolus ou relatifs, les investissements au Québec sont inférieurs à ceux du Canada ou de l'Ontario dans les secteurs très productifs et supérieurs dans les secteurs à faible productivité. Cependant, il est prouvé que dans les activités productives, le Québécois produit une valeur ajoutée souvent supérieure à la moyenne canadienne ou ontarienne ⁷¹.

De ce point de vue, il serait intéressant de prendre en considération la valeur ajoutée par employé et le taux de salaire horaire par employé en Ontario et de les comparer pour les mêmes secteurs au Québec, mais sur ce plan-là, il s'avère que le Québec est au même niveau que l'Ontario ⁷².

2. QUELQUES CAUSES SECONDAIRES DE LA FAIBLESSE DES REVENUS

Voyons maintenant quelques explications particulières des différences de salaires entre le Québec et l'Ontario ⁷³.

a) La croissance très rapide de la population active qui, malgré l'émigration, devrait demeurer élevée au Québec au moins jusqu'en 1980 ⁷⁴. En

71. Gilles Lebel, *Horizon 1980*, p. 198.

72. André Raynauld, *Croissance et structure économiques de la province de Québec*, p. 238, tableau 78 « Taux de salaire et productivité moyenne du travail - Québec en pourcentage de l'Ontario - 33 industries manufacturières (1955) ».

73. *Ibid.*

74. Gilles Lebel, *Horizon 1980*, p. 41.

même temps, la formation scientifique et technique, le niveau général d'instruction est plus bas qu'en Ontario.

b) La connaissance effective (*effective knowledge*) c'est-à-dire « la capacité des entrepreneurs à organiser la production, à coordonner les opérations, à administrer une entreprise et à réaliser des projets au sens fort du mot est fondamentale » et cette connaissance effective autrement dit le *management* et l'esprit d'entreprise manqueraient au Québec. Les entrepreneurs canadiens-français seraient moins efficaces que ceux de l'Ontario, leur nombre serait trop faible pour la population et la production du Québec. Le nombre et l'importance des faillites au Québec de 1955 à 1959 (les proportions restant les mêmes jusqu'à 1968) en seraient la conséquence. Le Québec totalise 60% des faillites au Canada et 50% de la valeur des actifs engagés pour une production égalant 25% de la production canadienne. De plus, les entreprises étrangères ne placeraient pas au Québec du personnel de première qualité.

c) Les effets de dimension joueraient contre le Québec dont le marché sous l'effet conjugué du revenu et de la population, serait inférieur d'au moins un tiers à celui de l'Ontario et également parce que la dimension des établissements y est généralement plus petite.

Les établissements québécois sont plus petits quant au nombre d'employés et quant à la valeur ajoutée, et les plus grandes différences de salaires avec l'Ontario concernent celles des établissements les plus petits du Québec. Nous avons une idée de la dimension du marché québécois en notant qu'en 1955 la production manufacturière y était de 59,2% et la consommation totale de biens et services, de 62% de celle de l'Ontario.

d) La concurrence sur le marché du travail est plus faible dans les petites villes mais beaucoup plus forte à Montréal où se concentre plus de la moitié de l'industrie québécoise. Cette concurrence tient à l'abondance de la main-d'œuvre.

e) Le syndicalisme tend à uniformiser les taux de salaires, et les taux de salaires les plus élevés correspondent en gros aux secteurs où la pénétration syndicale est la plus importante ; et sans doute la syndicalisation était plus faible au Québec qu'en Ontario en 1955.

Chacune de ces cinq explications particulières des écarts de revenus entre le Québec et l'Ontario pourrait logiquement être une cause du retard du Québec, mais il semble bien que même toutes réunies elles ne suffisent pas à expliquer l'évolution dualiste en matière de revenus que l'on peut observer entre le Québec francophone, d'une part, les Anglo-Québécois ou l'Ontario d'autre part. N'y aurait-il pas alors un phénomène plus profond qui jouerait un rôle déterminant à cet égard ?

V

Inégalités de revenus pauvreté et discrimination

On trouve à l'intérieur du Québec des différences considérables de revenus selon les régions, comme nous l'avons vu en analysant l'espace économique québécois. Les différences demeurent considérables également si l'on considère l'appartenance ethnique des individus. Enfin le Québec, comme toutes les sociétés industrialisées, et tout particulièrement la société nord-américaine⁷⁵, a une forte proportion de pauvres, des milieux représentant une part importante de la population restent à l'écart de la croissance générale de l'économie. Nous allons étudier dans cette section les disparités de revenus⁷⁶ selon les groupes ethniques, puis le problème de la pauvreté au Québec.

Cette analyse va faire ressortir des causes plus profondes et plus difficilement explicables, seulement en termes économiques, de la faiblesse relative des revenus canadiens-français et de leur écart par rapport à ceux des anglophones.

A. INÉGALITÉS DE REVENUS ET DISCRIMINATION

Les Canadiens français constituent la majorité de la population québécoise mais sont parmi les plus défavorisés dans l'échelle des revenus au Québec⁷⁷.

75. J.-M. Chevalier, *la Pauvreté aux États-Unis. Essai d'intégration du problème de la pauvreté dans l'analyse économique*, thèse complémentaire (sciences économiques), Paris, 1970, 230 p.; également *les Pauvres dans les sociétés riches*, numéro spécial de *Recherche sociale*, n° 30, juillet-août 1970.
76. Jeannine David-MacNeil, « Disparités de salaires masculins et féminins au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 40, n° 3, octobre-décembre 1964, p. 469-481. L'auteur étudie une forme de disparités à laquelle nous ne nous attarderons pas étant donné le but de notre étude. Rappelons que d'après J. David-MacNeil, la proportion de femmes dans la population active est passée au Québec de 23,6% en 1951 à 28,9% en 1961, et qu'en 1961 les trois quarts de la main-d'œuvre féminine travaillaient dans le secteur tertiaire (surtout services, finances, assurances et immeubles), la proportion des femmes dans le secondaire ayant baissé de 6% en 10 ans pour s'établir à 17,1%, le reste, 4,9% travaillant dans le secteur primaire. L'échelle des salaires révèle qu'en pourcentage les disparités sont plus faibles pour le travail rémunéré au temps que pour le travail à la pièce. Les disparités relatives ont tendance à s'élever si le travail féminin est peu important dans un secteur (une exception cependant, le secteur textile aux trois quarts féminin). Les disparités sont plus importantes en Ontario où le travail industriel féminin est plus faible qu'au Québec.
77. *Rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme*, livre III : *le Monde du travail*, p. 17-18; également « Rapport de la Commission d'enquêtes sur la situation de la langue française et sur les droits linguistiques au Québec », *le Devoir*, 16 et 17 février 1973.

1. LES DISPARITÉS DE REVENUS ENTRE CANADIENS FRANÇAIS ET CANADIENS ANGLAIS

Partout au Canada les Canadiens anglais occupent les premières places dans l'échelle des revenus et les Canadiens français se retrouvent en plus grand nombre parmi les dernières, mais curieusement c'est au Québec que l'écart entre les deux groupes ethniques est le plus fort. Au Québec, les Canadiens anglais disposent d'un revenu qui dépasse de 40% la moyenne provinciale, et l'écart est plus grand encore si on le compare à la moyenne des revenus canadiens-français.

Selon la Commission d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme, l'indice du revenu global moyen de la population active masculine non agricole, classée d'après l'origine ethnique en 1961, s'établit à 140 pour les Québécois d'origine britannique et à 91,7 pour les Québécois d'origine française ; la base 100 correspond à « toutes origines⁷⁸ ».

L'écart serait encore plus grand si les indices avaient été calculés en incluant la population active masculine agricole qui est essentiellement d'origine française et qui vit encore en bonne partie sur des exploitations agricoles marginales. On pourrait encore ajouter que le chômage qui touche plus fortement les Canadiens français peut aussi, si l'on en tient compte, accroître l'écart de revenus entre Québécois d'origine britannique et d'origine française. Les revenus des travailleurs agricoles, surtout au Québec, sont loin d'avoir un niveau comparable à ceux des autres catégories de la population. En effet, en 1963, le revenu du travailleur non agricole au Québec s'établissait à \$3 804 et celui du travailleur agricole était de \$1 492, le premier étant de 255% au-dessus du second. Évidemment, des statistiques se fondant essentiellement sur la population active masculine non agricole estompent légèrement l'écart réel de revenu entre francophones et anglophones.

On peut préciser également que l'écart de 255% que l'on vient de citer pour le Québec est très supérieur à celui de l'ensemble du Canada, 166, ou à ceux des provinces où l'agriculture est plus favorisée, Colombie britannique, 121, et provinces des Prairies, 130.

Les Canadiens d'origine britannique sont à l'indice 140, les Canadiens français à 91,7 avec un indice proche de celui d'immigrants relativement récents tels que les Italiens, indice 82,6. Les Canadiens français et les Italiens ont des revenus inférieurs à la moyenne provinciale, partout au Canada, mais c'est au Québec que les néo-canadiens de diverses origines ont les revenus relatifs les plus élevés parce qu'ils s'intègrent au groupe britannique dominant.

78 *Rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme*, livre III : *Le Monde du travail*, p. 18.

Le tableau XL permet de se rendre compte combien les disparités varient selon l'origine ethnique. Dans ce tableau, il s'agit uniquement des travailleurs salariés. Là encore si l'on incluait les revenus des travailleurs indépendants du secteur primaire ou du petit commerce où les Canadiens français sont nombreux, l'indice s'établirait sans doute plus bas encore pour les Canadiens français.

Comme au Québec, les anglophones, groupe ethnique dominant, et les francophones, groupe ethnique dominé, sont les deux communautés essentielles par leur importance socioculturelle et économique, l'écart de revenus qui les sépare est le plus significatif. De plus, deux faits importants sont à retenir : tout d'abord que cet écart est de l'ordre de 50% en considérant seulement les revenus des salariés, ce qui signifie en réalité une différence plus large encore, ensuite que cet écart a un caractère permanent comparable à celui qui sépare le Québec de l'Ontario et qui serait sans doute de même ampleur si l'on considérait les Québécois francophones par rapport à l'Ontario anglophone.

TABLEAU XL
Revenu moyen du travail des salariés masculins
classés d'après l'origine ethnique
(Québec, 1961)

	dollars	indice
toutes origines ^a	3 469	100,0
Britanniques	4 940	142,4
Scandinaves	4 939	142,4
Hollandais	4 891	140,9
Juifs	4 851	139,8
Russes	4 828	139,1
Allemands	4 254	122,6
Polonais	3 984	114,8
Asiatiques	3 734	107,6
Ukrainiens	3 733	107,6
autres Européens	3 547	102,4
Hongrois	3 537	101,9
Français	3 185	91,8
Italiens	2 938	84,6
Indiens	2 112	60,8

^a Lysiane Gagnon critique avec raison les catégories ethniques ainsi définies puisque tous les groupes de lignée paternelle étrangère ayant des revenus supérieurs aux Canadiens français sont des anglophones assimilés au groupe britannique (*Économie québécoise*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1969, p. 233-252).

SOURCE : Rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme, livre III, p. 23.

2. LA FAIBLESSE DES REVENUS DES FRANCOPHONES

Au Québec, les personnes de langue maternelle française gagnent 37% de moins que celles dont la langue maternelle est l'anglais, et la population active d'origine française 35% de moins que celle d'origine britannique⁷⁹. Qu'ils soient unilingues anglais ou bilingues, les Britanniques jouissent des plus hauts revenus. Les bilingues d'origine française ou britannique ont un revenu inférieur aux Britanniques unilingues anglais du Québec, et pour l'ensemble de la province, les revenus moyens s'établissent comme suit : unilingues anglais : \$5 302 ; bilingues : \$4 772 ; unilingues francophones : \$3 099. Les Anglo-Québécois unilingues anglais avec \$6 049 ont un revenu global moyen double de celui des Franco-Québécois unilingues français (\$3 107). C'est seulement au Québec, seule province « francophone », qu'un unilingue anglais a un revenu supérieur à celui d'un Canadien anglais bilingue⁸⁰. La francisation des Canadiens d'origine britannique les ramène au plus bas niveau de l'échelle des revenus. Le tableau XLI en donne une idée.

1. SÉGRÉGATION ET DISCRIMINATION À L'ÉGARD DES CANADIENS FRANÇAIS

Au Québec, les deux communautés linguistiques se distinguent si nettement par la propriété du capital, l'apport de main-d'œuvre et le niveau de leurs revenus que deux économistes de Montréal ont appliqué des théories du commerce international à l'analyse des disparités de revenus entre anglophones et francophones⁸¹. L'existence de pareils types d'études semble confirmer aussi le bien-fondé de l'application du concept de dualisme à l'économie québécoise.

A. Raynauld et G. Marion considèrent qu'au moins 60% de l'écart de revenus entre la population québécoise d'origine française et celle d'origine britannique reste inexplicé, si l'on n'introduit pas les concepts de ségrégation et de discrimination dans l'analyse de cet écart. Selon ces deux auteurs, il y a ségrégation « quand les salariés d'une origine ethnique donnée travaillent chez des employeurs de la même origine ethnique dans une proportion plus élevée que celle qui résulterait d'une distribution aléatoire des employeurs et des salariés ». Quant à la discrimination, elle existe si « deux facteurs de produc-

79. *Rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme*, livre III : *le Monde du travail*, p. 21.

80. Lysiane Gagnon, « Les conclusions du rapport B. B. De Durham à Laurendeau-Dunton : variations sur le thème de la dualité canadienne », in *Économie québécoise*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1969, p. 235.

81. André Raynauld et Gérard Marion, « Une analyse économique de la disparité inter-ethnique des revenus », *Revue économique*, vol. 23, n° 1, janvier 1972, p. 1-19. Cette étude a été présentée antérieurement par Gilles Racine, « Les Québécois gagnent peu à cause de la ségrégation économique pratiquée par les anglophones à leur endroit », *la Presse*, 14 novembre 1970.

tion parfaitement identiques sont rémunérés à des taux différents ». De plus, la discrimination entraîne la ségrégation et, « au Québec, la ségrégation est un phénomène bien établi ». En effet, les entreprises canadiennes-françaises emploient presque exclusivement des employés canadiens-français, tandis que les entreprises anglophones ont tendance à employer des Canadiens français aux échelons inférieurs de la structure des occupations et principalement des Canadiens anglais dans les fonctions de cadres intermédiaires et supérieurs⁸².

TABLEAU XLI
Revenu global moyen^a et langues officielles
(Canada et Québec, 1961)

origine ethnique	langue officielle	Canada		Québec	
		répartition	revenu moyen	répartition	revenu moyen
britannique	moyenne générale	100,0	4 852	100,0	5 918
	unilingues anglais	93,2	4 758	53,7	6 049
	bilingues unilingues français	6,5	6 284	44,0	5 929
		0,3	2 535	2,2	2 783
française	moyenne générale	100,0	3 872	100,0	3 880
	unilingues anglais	6,4	4 017	0,4	5 775
	bilingues unilingues français	57,1	4 350	53,8	4 523
		36,5	3 097	45,8	3 107
toutes origines	moyenne générale	100,0	4 414	100,0	4 227
	unilingues anglais	67,6	4 541	11,1	5 502
	bilingues unilingues français	21,6	4 745	52,1	4 772
		10,7	3 088	36,7	3 099

^a Le revenu global dont il est question ici comprend : le revenu du travail (traitements, salaires, commissions), revenu net des hommes d'affaires et des membres des professions libérales. Le revenu de placement (intérêts, dividendes, loyers, annuités, etc.). Le revenu de transfert (allocations familiales, pensions de vieillesse et autres allocations de sécurité sociale).

SOURCE : Rapport de la Commission royale sur le bilinguisme et le biculturalisme, livre III, p. 22.

82. André Raynauld et Gérard Marion, « Une analyse économique de la disparité inter-ethnique des revenus », *Revue économique*, vol. 23, n° 1, janvier 1972, p. 1-19 ; également G. Marion, « L'offre de travail et la disparité occupationnelle des salaires en longue période », *l'Actualité économique*, vol. 39, n° 2, juillet-septembre 1963, p. 199-239.

À partir de ces faits, A. Raynauld et G. Marion font l'hypothèse d'une ségrégation totale entre deux entités économiques distinctes, les Québécois d'origine britannique et les Québécois d'origine française, et analysent la maximisation et la répartition des revenus entre eux en termes de commerce international. Les facteurs de production, travail et capital, sont considérés comme immobiles, ce qui correspond le plus avec la réalité québécoise, tandis que les échanges de marchandises sont libres entre les deux communautés linguistiques. Dans un pareil contexte, la théorie de Samuelson sur l'égalisation des prix et des rémunérations des facteurs de production⁸³ devrait pouvoir s'appliquer mais les fonctions de production différentes selon les secteurs industriels l'en empêchent. Si l'« élasticité de substitution varie d'une industrie à l'autre, ce sont donc les proportions de facteurs qui s'adaptent aux prix des facteurs dans chaque pays (ou communauté linguistique) et non l'inverse, comme le veut le théorème de Samuelson ». On peut alors penser que c'est l'immobilité des facteurs de production qui influence les niveaux de revenus des anglophones et des francophones du Québec. La réalité de la discrimination exercée à l'endroit des Canadiens français et l'importance de son rôle dans la détermination même des structures économiques en sont renforcées.

L'infériorité économique du Canadien français qui s'est confirmée d'un tableau à l'autre, et qui se retrouve au niveau des revenus, ne fait que refléter ce qui existe au niveau de la propriété du capital, au niveau du contrôle des centres de décisions politiques et économiques. C'est certainement aussi, comme on le verra plus loin, le fruit d'une longue histoire qui a fait subir au Québec de multiples effets de domination politique, sociale et économique.

De tout le Canada, c'est au Québec que les écarts de revenus les plus forts apparaissent entre les Québécois d'origine française, près de 81% de la population, et ceux d'origine britannique, environ 13%. Le développement du Québec, s'il implique une volonté collective, une participation du plus grand nombre à la croissance économique, une prise en charge de ses intérêts et l'épanouissement de ses valeurs, existe-t-il vraiment ?

Le déséquilibre entre les groupes ethniques tel qu'il se reflète dans l'échelle des revenus ou le contrôle des entreprises ne traduit-il pas la « dépossession⁸⁴ » ou même la situation du colonisé⁸⁵ ? C'est au Québec où le Cana-

83. A. Raynauld et G. Marion, « Une analyse économique de la disparité inter-ethnique des revenus », *Revue économique*, vol. 23, n° 1, janvier 1972, p. 16, note 15.

84. Jacques Berque, *la Dépossession du monde*, Paris, Éditions du Seuil, 1964, 214 p., et aussi Préface, in *Parti pris. Les Québécois*, Paris, Éditions François Maspero, « Cahiers 99-100 », 1967, p. 1-16.

85. Albert Memmi, *Portrait du colonisé*, Paris, Éditions Jean-Jacques Pauvert, 1966, 190 p. L'auteur a d'ailleurs dédié ce livre aux Canadiens français (réédition québécoise : Montréal, Éditions l'Étincelle, 1972, 146 p.).

dien français a gardé le mieux son identité culturelle qu'il souffre le plus d'infériorité économique⁸⁶. On a mis cette infériorité sur le compte du manque d'instruction, mais les enquêtes officielles⁸⁷ ont montré que c'est encore aux Canadiens français que l'instruction rapporte le moins, et qu'au mieux, il jouera dans les entreprises le rôle d'intermédiaire bilingue en y laissant son identité culturelle.

La grande entreprise étant dirigée en dehors des Canadiens français a tout naturellement généré la situation que l'on vient de présenter plus haut, et ni le « courage » des Canadiens français ni la « bonne volonté » des employeurs anglophones ne pourront suffire à résoudre un problème qui est plus global. Avec raison on peut faire valoir la limite d'une analyse seulement économique qui ne peut suffire à expliquer une situation qui s'éclaire par d'autres disciplines telles que l'histoire, la sociologie, la linguistique, la politique.

Si la discrimination est en grande partie à l'origine de la faiblesse des revenus des Canadiens français, elle l'est également pour la pauvreté qui les affecte fortement.

B. PAUVRETÉ ET DISCRIMINATION

La pauvreté au milieu de l'abondance, au cœur même des sociétés économiquement prospères, a été dénoncée comme un scandale en 1958 par J.K. Galbraith⁸⁸ et Michael Harrington. Cette prise de conscience s'est étendue par la suite au Canada et au Québec⁸⁹.

Selon Harrington, un quart de la population des États-Unis est privé « du minimum de nourriture, de logement, de santé et d'éducation que le progrès scientifique permet aux Américains d'atteindre et de dépasser ». Au Québec, la guerre à la pauvreté fut amorcée par la Fédération des services sociaux à la famille qui organisa en 1965 un symposium portant sur « les inégalités socio-économiques et la pauvreté au Québec⁹⁰ » ; la prise de conscience

86. Lysiane Gagnon, « Les conclusions du rapport B. B. De Durham à Laurendeau-Dunton : variations sur le thème de la dualité canadienne », in *Économie québécoise*, p. 233-252.

87. *Rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme*, livre III : le Monde du travail.

88. J.K. Galbraith, *The Affluent Society*, 1958 ; traduction française par André Picard ; *l'Ère de l'opulence*, Paris, Calmann-Lévy, 1961, 335 p. ; Michael Harrington, *The Other America, Poverty in the United States*, 1962 ; traduction française : *l'Autre Amérique*, Paris, Gallimard, 1967.

89. *La Pauvreté au Canada*, rapport du Comité spécial du Sénat, 1971, 241 p.

90. Conseil du bien-être du Québec, *les Inégalités socio-économiques et la pauvreté au Québec*, symposium de Lévis, 1965, 284 p., mimeo.

se développa à travers l'action des syndicats, des conseils d'œuvres et la publication du rapport Boucher⁹¹.

1. DÉFINITION DE LA PAUVRETÉ

La pauvreté « est un manque généralisé de participation à la vie sociale⁹² », et elle « apparaît comme la situation où se trouvent des personnes qui, à cause de ressources insuffisantes, ne peuvent raisonnablement satisfaire leurs besoins jugés nécessaires d'après les normes et les valeurs définies par le milieu où elles vivent⁹³ ». Bon nombre de définitions ont été données au cours du symposium de Lévis⁹⁴. Nous retiendrons en définitive celles du Conseil économique du Canada⁹⁵ qui rappelle que la pauvreté est toujours relative et « ne se réduit pas à une simple insuffisance de revenus ; ... se sentir pauvre c'est... avoir l'impression d'être rejeté, de ne presque pas participer à la société dont on fait partie ». La pauvreté est « une insuffisance d'accès à quelques-uns des biens, des services et des conditions de vie qui sont accessibles à tous les autres et qui sont tenus pour indispensables à un niveau de vie acceptable ». Toutes ces définitions se complètent plus qu'elles ne s'opposent et nous allons voir qu'une grande partie de la population québécoise vit au-dessous du seuil de la pauvreté.

2. LE SEUIL DE LA PAUVRETÉ

Le Conseil économique du Canada considère que la population vit en état de pauvreté si elle dépense 70% et plus de son revenu en alimentation, vêtement et logement. Le comité spécial du Sénat propose de son côté un seuil qui tient compte de l'insuffisance relative du revenu, de la taille de la famille et des changements de niveau de vie, et cela à partir d'une méthode de calcul originale (tableau XLII)⁹⁶.

Un document préparé par l'Université de Sherbrooke⁹⁷ précise que 31% des salariés du Québec gagnent moins de \$2 000 par année et que 42%

91. Rapport du Comité d'étude sur l'assistance publique (rapport Boucher), Québec, juin 1963, 230 p.

92. Louis Beaupré, *la Guerre à la pauvreté*, introduction de Gérard Pelletier, Montréal, Éditions du Jour, 1968, p. 23 (définition donnée par le Conseil du bien-être du Québec).

93. Ibid.

94. Conseil du bien-être du Québec, *les Inégalités socio-économiques et la pauvreté au Québec*, entre autres les définitions données par Jacques Dofny, Fernand Dumont, Jacques Saint-Laurent.

95. Conseil économique du Canada, *Cinquième exposé annuel*, p. 111-153 ; également, *la Pauvreté au Canada*, rapport du Comité spécial du Sénat, 1971, p. 14.

96. *La Pauvreté au Canada*, p. 5-9 et 213-234.

97. Cité dans l'article de Renée Rowan, *le Devoir*, 1^{er} mai 1969. Par ailleurs, Jacques Henripin évaluait qu'il fallait en 1961, « pour se tirer d'affaires », \$1 000 par adulte et \$300 par enfant.

gagnent entre \$2 000 et \$4 000 ; ainsi 73% des salariés québécois célibataires ou chefs de familles auraient un revenu inférieur à \$4 000. En prenant la définition la plus large donnée dans un second calcul⁹⁸ par le Conseil économique du Canada, la quasi-totalité des 73% des familles serait dans la pauvreté, mais cette définition abaissant à 60% le seuil des dépenses essentielles est sans doute trop large⁹⁹. De son côté, le Conseil des œuvres de Montréal¹⁰⁰, en décembre 1966, fixait le seuil de la pauvreté au-dessous de \$3 000 pour une famille urbaine de quatre personnes dont seul le chef de famille travaille.

Les études d'Émile Gosselin, d'une part, et de M.A. Tremblay et G. Fortin, d'autre part, ont fixé respectivement à \$3 000 et à \$4 000 le seuil de pauvreté pour une famille de quatre personnes. Un quart des familles de l'agglomération de Montréal vivraient dans la pauvreté et 24,3% des familles non agricoles du Québec auraient moins de \$3 000 par an en 1961. Si l'on élève le seuil à \$4 000, un tiers des familles de Montréal et 42% des familles non agricoles du Québec se situent dans cette catégorie¹⁰¹.

TABLEAU XLII

Seuils de pauvreté selon la taille de la famille
(Canada, 1969)

taille de la famille	comité spécial du Sénat	Statistique-Canada et Conseil économique du Canada
	en dollars	en dollars
1	2 140	1 894
2	3 570	3 157
3	4 290	3 788
4	5 000	4 420
5	5 710	5 051
6	6 430	5 051
7	7 140	5 051
10	9 290	5 051

98. Conseil économique du Canada, *Cinquième exposé annuel*, p. 122.

99. En 1963, une économiste américaine, Mollie Orshansky, fixait ainsi les seuils de la pauvreté aux États-Unis : au-dessous de \$1 180 pour un célibataire en milieu rural ; au-dessous de \$1 720 pour un célibataire en ville ; au-dessous de \$3 335 pour une famille de 4 personnes ; au-dessous de \$7 910 pour une famille de 11 personnes (cité par Maurice Giroux dans *la Presse*, 25 mai 1968).

100. *Ibid.*

101. Louis Beaupré, *la Guerre à la pauvreté*, p. 26, et également Jacques Henripin, « Besoins économiques et prestations familiales », *Relations*, vol. 26, n° 305, mai 1966, p. 138-140.

Les diverses enquêtes qu'on vient d'examiner confirment le pourcentage élevé de pauvres au sein de la population du Québec, et plus précisément parmi les Canadiens français, comme l'ont montré des enquêtes effectuées sur Montréal.

3. LES CANADIENS FRANÇAIS ET LA PAUVRETÉ : LE CAS DE MONTRÉAL

En partant du seuil de \$3 000 comme gain du chef de famille, il y avait à Montréal, en 1961, 61 secteurs de recensement où la moyenne des salaires des chefs de familles s'établissait au-dessous de \$3 000. Ces 61 secteurs se situaient essentiellement dans cinq comtés électoraux du centre de Montréal à savoir : Saint-Jacques, Saint-Henri, Sainte-Marie, Hochelaga, Laurier. Ces cinq comtés sont aux deux tiers ou davantage habités par une population canadienne-française comme le montre le tableau XLIII et sont contigus en grande partie aux comtés les plus riches de l'agglomération montréalaise qui sont anglophones aux deux tiers ou parfois davantage.

Il y aurait, selon les seuils déterminés par le Conseil économique du Canada, environ 28% de la population du Québec dans la pauvreté par rapport à 25% pour l'ensemble du Canada.¹⁰² En tenant compte de la hausse des prix, ces seuils passent, en 1971, pour un couple à la retraite à \$3 408 et pour une famille de quatre personnes à \$4 771.

Au vu de ces statistiques, on ne sera pas surpris qu'il puisse y avoir des tensions avivées quand les classes sociales correspondent aussi fortement avec

TABLEAU XLIII

Disparités de revenus (Montréal, 1961)

comtés électoraux pauvres		comtés électoraux riches	
chefs de famille ayant en moyenne moins de \$3 000 par année	% de Canadiens français	chefs de famille ayant plus de \$5 500 par an	% de Canadiens français
Saint-Jacques	64%	Westmount	\$6 600 29%
Saint-Henri	69	Mont-Royal	7 100 17
Sainte-Marie	96	N.-D.-de-Grâce	5 540 26
Hochelaga	89	Lachine	6 700 38
Laurier	65	Dollard	5 600 46

SOURCE : Bureau fédéral de la statistique, cat. 95519.

102. Claude Castonguay, « Pour une politique sociale intégrée, Québec doit avoir le pouvoir prioritaire de légiférer », *le Devoir*, 29 janvier 1971, p. 5.

les catégories ethniques. Ces revenus ne sont que des moyennes et reflètent faiblement la réalité du contrôle de l'économie hors des Québécois francophones.

La réalité de la pauvreté des Canadiens français de Montréal se reflète au niveau de l'assistance sociale puisqu'en 1970 les Canadiens français à Montréal représentaient 90% des assistés sociaux mais seulement 66% de la population¹⁰³. L'assistance sociale à Montréal et au Québec en général est en moyenne inférieure à celle qui est versée en Ontario ou dans d'autres provinces canadiennes.

Citons quelques situations plus précises reflétant la pauvreté à Montréal telles qu'elles ressortent du mémoire présenté au comité sénatorial sur la pauvreté par le Conseil du bien-être du Québec¹⁰⁴. La mortalité des enfants de moins d'un an s'élevait à 50 pour 1 000 dans le quartier canadien-français et défavorisé de Papineau et à 28,5 pour 1 000 dans le quartier canadien-français et pauvre de Saint-Henri, par contre, ce taux n'était que de 12,2 pour 1 000 dans le quartier anglophone et riche de Notre-Dame-de-Grâce (moyenne de Montréal 19,9 pour 1 000).

L'enquête médico-sociale conduite par le Service de santé de Montréal en 1965-1966 auprès des enfants de première année d'une école d'un milieu défavorisé montre que 40% des familles ont un régime alimentaire déficient, c'est-à-dire que les familles ne pouvaient pas manger à leur faim et que 20% des enfants n'ont parlé qu'après avoir atteint l'âge de 3 ans. Un bon nombre d'enfants n'avaient pas le poids ou la taille normale. Plus de la moitié ont manifesté des troubles de langage : de vocabulaire, de compréhension et d'expression, et 40% présentaient des irrégularités psychiques.

Au total, il y avait en 1968 environ 500 000 assistés sociaux au Québec et le rapport Boucher montre que ces chiffres étaient presque atteints en 1962¹⁰⁵. En 1968, la majorité des familles assistées avaient moins de \$2 000 par année.

Même si ces conditions de vie ne sont que celles d'une minorité de la population, le niveau de vie québécois dans un Canada « au seuil de la société d'abondance » laisse encore à désirer. Sans aucun doute, ce niveau de vie est enviable pour la plupart des peuples, mais, dans une Amérique du Nord particulièrement favorisée, le Québécois fait figure de parent pauvre.

103. Jean Séguin (Service du bien-être social de la ville de Montréal), « Déclaration au Comité sur la pauvreté au Sénat à Ottawa », *Le Devoir*, 3 novembre 1970.

104. *Le Devoir*, 3 et 4 novembre 1970 ; cf. également Pierre Jauvin, *Sous-développement au Québec et dans le monde*, Montréal, Centre d'animation et de culture ouvrière, 160 p.

105. Louis Beaupré, *La Guerre à la pauvreté*, p. 30 ; *Rapport du Comité d'étude sur l'assistance publique*, Québec, juin 1963, p. 70-71.

L'infériorité des revenus québécois est en fait celle des revenus des Canadiens français et paraît bien reliée aux dominations subies sur les plans politiques, sociaux et économiques ainsi qu'aux rôles seconds que jouent, sur ces différents plans, les Canadiens français par rapport aux Canadiens anglais. La pauvreté plus fréquente et les revenus plus faibles des premiers découlent en grande partie d'une dépendance collective qui favorise la discrimination. De plus, l'inégalité de revenus entre Canadiens français et Canadiens anglais a un caractère permanent et l'écart qui sépare les deux communautés linguistiques tend même à s'accroître.

Ces inégalités de revenus aux dépens des Canadiens français s'accompagnent, comme nous allons le voir, d'une double domination anglo-canadienne et américaine que reflètent les mouvements d'hommes, de capitaux et de marchandises entre le Québec et l'extérieur.

**Les échanges extérieurs,
croissance exogène
et dépendance économique**

« Tout m'avale... Je suis avalée
par le fleuve trop grand,
par le ciel trop haut,
par les fleurs trop fragiles,
par les papillons trop craintifs,
par le visage trop beau de ma mère... »

RÉJEAN DUCHARME ¹

L'étude des échanges extérieurs d'une région, si vaste ou si peuplée soit-elle, soulève des problèmes particuliers qui tiennent à l'absence de certaines données statistiques et à la difficulté à les obtenir. Ainsi l'on ne dispose pas de la comptabilisation générale des relations économiques extérieures que constitue une balance des paiements, et bien des renseignements font défaut sur l'origine détaillée des importations ou sur le contrôle extrarégional de l'économie du territoire étudié. Cependant, l'intérêt de pareilles informations s'est révélé dans de nombreux travaux de comptabilité régionale et dans des analyses des courants d'échanges de marchandises ou de services, ainsi que dans l'examen des mouvements de capitaux entre une région donnée et un ensemble économique national ².

Pour le Québec en particulier, les renseignements sur ses échanges extérieurs peuvent éclairer des politiques appropriées de développement économique. Le Québec qui a toujours été dépendant de l'extérieur pour sa croissance économique ³ dispose-t-il aujourd'hui d'un poids, d'un dynamisme, d'un contrôle économique suffisant pour faire face aux entrées importantes d'hommes,

1. Réjean Ducharme, *l'Avalée des avalés*, Montréal, Éditions du Bélair 1967, p. 7
2. À titre d'exemple, les travaux de P. Bauchet, *Tableaux économiques : analyse de la région lorraine*, Paris, Genin, 1955, 182 p. ; W. Isard, « Interregional and Regional Input-Output Analysis : a Model of Space-Economy », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 33, n° 4, novembre 1951, p. 318-337 ; Pierre Rouveroux, « Quelques observations sur les relations économiques entre l'Algérie et la métropole », *Revue d'économie politique*, vol. 71, n° 2, mars-avril 1961, p. 237-244 ; R. Jouandet-Bernadat, *Comptabilité économique et espaces régionaux*, Paris, Gauthier-Villars, 1964, 233 p.
3. F.-A. Angers, *Place de la firme à capital extérieur dans la production. Les effets de l'entrée de la firme à capital extérieur sur la structure et le comportement de l'économie canadienne*, Colloque sur la politique industrielle de l'Europe intégrée et l'apport des capitaux extérieurs, Paris, 23-27 mai 1966, 25 p., tonéo.

de capitaux et de marchandises sans perdre toute initiative économique ? Dispose-t-il d'atouts suffisants pour que ses produits, ses services, ses cadres, soutiennent la concurrence sur les marchés extérieurs et que ses capitaux équilibrent ou l'emportent sur les investissements qu'il subit ?

Les réponses que l'on tentera d'apporter à ces interrogations viendront tout d'abord d'une recherche des concepts théoriques qui peuvent éclairer notre démarche avant de passer à un examen des migrations démographiques extérieures, puis à une analyse du cadre canadien des échanges extérieurs du Québec ; alors sera présentée la structure du commerce extérieur québécois, et nous terminerons avec les perspectives récentes concernant ces échanges.

I **Quelques aspects généraux et théoriques**

A. LE COMMERCE EXTÉRIEUR, FACTEUR DE CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET DE MUTATIONS STRUCTURELLES

1. LE COMMERCE EXTÉRIEUR, FACTEUR DE CROISSANCE

Le commerce extérieur a un rôle essentiel dans la croissance et des effets déterminants sur les structures économiques. Retenons parmi de nombreuses études sur cet entraînement de la croissance industrielle par le commerce extérieur une analyse sur les fortes disparités de croissance industrielle de 1951 à 1959⁴ dans six pays. Parmi ces pays quatre ont eu une croissance forte dans la période étudiée, soit le Japon, l'Allemagne, l'Italie et la France, deux autres, les États-Unis et la Grande-Bretagne ont connu une croissance faible. Il est peu probable que la croissance plus rapide dans certains pays soit due aux innovations techniques, ou au fait que les besoins de la population ne sont pas satisfaits (ce dernier cas s'appliquerait moins bien à la Grande-Bretagne) ; la croissance démographique devrait favoriser les États-Unis, et l'importance des dépenses publiques n'est pas moindre en Grande-Bretagne qu'en France ou en Italie.

Aucun de ces facteurs ne semble pouvoir correctement expliquer la croissance des pays en question, par contre, il existe un parallélisme dans les six pays entre l'évolution des exportations et celle de la production industrielle.

4. H. Denis, « Croissance industrielle et commerce extérieur », *Revue d'économie politique*, vol. 71, n° 2, mars-avril 1961, p. 165-188 ; également Raymond Barre, « Les échanges internationaux comme dynamisme de la croissance », *Revue économique*, vol. 16, n° 1, janvier 1965, p. 110 ; J.-P. Mokers, *Croissances économiques comparées, Allemagne, France, Royaume-Uni, 1950-1967. Essai d'analyse structurale*, Paris, Dunod, 1969, 274 p.

Le développement des exportations serait la cause de la hausse de la production industrielle et l'élargissement du marché intérieur ne serait qu'une conséquence de l'élargissement des débouchés extérieurs. Supposons que pour augmenter les ventes à l'étranger de 100 on fasse dans le pays un investissement additionnel de 200. Si le multiplicateur est égal à 3, le revenu national augmente de 600. Ainsi les ventes à l'intérieur sont augmentées de 500 (600-100) tandis que les ventes à l'extérieur augmentent de 100. D'où les conclusions suivantes :

La supériorité du taux de croissance industrielle au Japon, en Allemagne occidentale, en Italie et en France tient à la supériorité du rythme de croissance des exportations industrielles de ces pays, qui tous exportent une fraction importante de leur production.

L'infériorité du taux de croissance industrielle de la Grande-Bretagne tient à l'infériorité du rythme de croissance de ses exportations, car il s'agit cette fois encore d'un pays qui exporte une fraction importante de la production.

L'infériorité du taux de croissance industrielle des États-Unis tient à la fois au fait que ce pays n'exporte qu'une faible fraction de la production et au fait que le rythme de développement de ses exportations a été relativement lent.

Au Canada ou au Québec, le commerce extérieur a une importance décisive et le Canada est l'un des principaux pays commerçants du monde. Ainsi l'on ne sera pas surpris que le Conseil économique du Canada insiste sur l'importance du commerce extérieur comme stimulant de la croissance, et après avoir passé en revue les divers facteurs de la croissance⁵ en vienne à dire : « Force nous est donc de chercher ailleurs des moyens d'accélérer la croissance de l'économie. Un des domaines à explorer est celui de l'expansion des marchés internationaux et de ses effets sur les échelles et la spécialisation de la production⁶. »

5. Les facteurs de croissance suivants ont été isolés et examinés : main-d'œuvre, emploi, instruction, composition âge-sexe, durée du travail, capital d'entreprise, capital résidentiel, pression de la demande, conditions climatiques sur la production agricole, réaffectation des ressources, économies d'échelle. À partir des études de E.F. Denison, *The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternative before Us*, New York, Committee for Economic Development, 1962, et en collaboration avec Jean-Pierre Poullier, *Why Growth Rates Differ : Postwar Experience in Nine Western Countries*, Washington, The Brookings Institution, 1967, 494 p. Pour comparaisons canadiennes, cf. Dorothy Walters, *Canadian Income Levels and Growth : An International Perspective*, Conseil économique du Canada, étude n° 23.
6. Conseil économique du Canada (C. E. C.), *Cinquième exposé annuel. Défi posé par la croissance et le changement*, septembre 1968. p. 7-29.

2. LE COMMERCE EXTÉRIEUR, FACTEUR DE MUTATIONS STRUCTURELLES

Si un commerce extérieur en expansion stimule la croissance d'une économie, il entraîne également une modification de sa structure et, réciproquement, la structure de la production et des échanges intérieurs détermine une certaine structure du commerce extérieur. Ces relations ont été étudiées particulièrement pour la période 1953-1963 à partir des exemples de la Grande-Bretagne, de l'Allemagne et de la France⁷.

Les résultats sont synthétisés en un petit nombre de concepts présentés sous forme de coefficients chiffrés tels que : situation structurelle en 1953, en 1959 et en 1963, amélioration ou détérioration structurelle, souplesse d'adaptation des structures. Pour chaque nation sont étudiées la structure des exportations, celle de la production interne et la structure spatiale des échanges en tenant compte des modalités de l'adaptation des économies des trois pays aux modifications géographiques et sectorielles de la demande mondiale ; la demande mondiale est une variable exogène de référence, les variables nationales, échanges et production, sont étudiées par rapport à elle.

Ces relations entre le développement interne d'une économie et son commerce extérieur sont sensibles également au Québec où certains secteurs miniers ou manufacturiers (papier, aluminium) ont acquis une importance disproportionnée par rapport au marché québécois sous la poussée de la demande américaine et du contrôle que les États-Unis exercent sur eux.

B. EFFETS DE DOMINATION ET DÉPENDANCE ÉCONOMIQUE DES NATIONS

1. INÉGALITÉ DES TERMES DE L'ÉCHANGE

La situation que connaît le Québec quant à ses échanges avec l'extérieur peut-elle être éclairée par une théorie de la détermination des termes de l'échange dans une optique marxiste⁸ ? Dans cette hypothèse tout le travail réalisé dans le monde forme une masse unique dont différentes fractions sont réalisées à l'occasion de la vente de marchandises⁹. Les prix sont donc liés aux coûts de production et aux taux de plus-value.

7. Guy Brémaud, *Étude structurelle de la croissance en économie ouverte. Essai d'analyse structurelle des relations existant entre le développement interne d'une économie et son commerce extérieur*, préface M. Gabillard, Paris, S. E. D. E. S., 1966, 431 p.
8. A. Emmanuel, *L'Échange inégal. Essai sur les antagonismes dans les rapports économiques internationaux*, Paris, Maspero, 1969, 368 p.
9. H. Denis, « Note sur l'Échange inégal », *Revue économique*, vol. 21, n° 1, janvier 1970, p. 93-95.

Dans l'« échange inégal », les prix des exportations de pays riches l'emportent sur ceux des pays sous-développés parce que les salaires des pays sous-développés sont très inférieurs. L'évolution des termes de l'échange tient à ce que les salaires réels ont beaucoup augmenté en Europe et en Amérique du Nord et sont restés faibles dans les pays sous-développés. Les salaires ne sont « jamais et dans aucune mesure » commandés par des facteurs externes, tels que la demande étrangère de biens produits par un pays, mais sont déterminés sur la base de facteurs intérieurs.

Cette dernière proposition serait bien difficile à accepter comme unique explication, surtout au Québec où les facteurs externes sont si omniprésents. La notion d'échange inégal mérite toutefois d'être retenue dans sa formulation générale pour pousser plus avant l'analyse des relations économiques du Québec avec le monde américain et anglo-canadien. Les relations avec les États-Unis mettent en relief la dépendance économique à travers l'influence des syndicats internationaux (américains) dans la détermination des salaires, le système des points de base américains dans la détermination des prix de certains biens produits ou extraits au Québec, les sources du financement et le choix des investissements. L'analyse théorique que nous venons brièvement d'exposer s'applique surtout aux rapports entre les pays riches et les pays sous-développés, mais l'éclairage qu'elle nous offre sur les écarts qui se perpétuent ou s'accroissent entre économies est à retenir.

Par ailleurs, une étude de l'évolution des inégalités économiques entre nations, s'appuyant sur l'évolution des taux de croissance du P.N.B. ou du taux de croissance du P.N.B. *per capita*, montre que l'augmentation de la production industrielle a été souvent plus rapide dans les pays pauvres, ou de niveau moyen, que dans les pays riches, si bien qu'il n'y aurait pas d'accentuation de l'écart entre pays pauvres et pays riches¹⁰. Il n'y aurait ni paupérisation absolue, ni paupérisation relative, et il n'existerait aucune loi d'inégalité croissante des économies nationales. Cette conclusion ne nous paraît pas évidente et l'on peut se demander si l'économie québécoise ne prend pas du retard par rapport au reste du Canada, ou si l'économie canadienne ne connaît pas la même évolution si on la compare aux États-Unis ; la question mérite surtout d'être posée en ce qui concerne l'économie québécoise et en fonctions des phénomènes de domination subie. Ne s'agirait-il pas alors d'un dualisme international qui acquiert une permanence à travers les rapports de domination.

10. Claude Zarka, « Les inégalités économiques entre nations tendent-elles à croître ? », *Revue économique*, vol. 13, n° 5, septembre 1962, p. 736-759.

3. LES CONCEPTS DE NATION ET D'EFFETS DE DOMINATION

Ce sont finalement les analyses qui relèvent du concept de dépendance ou d'effets de domination tels qu'ils ont été précisés par François Perroux, ou dans une perspective différente par des économistes marxistes, qui nous semblent pouvoir le mieux éclairer la situation de l'économie du Québec dans ses rapports avec le marché extérieur¹¹.

Il y aura effet de domination, comme nous l'avons vu en introduction, quand un ensemble A exerce sur un ensemble B un effet dissymétrique et irréversible, abstraction faite de toute intention (encore que cette intention puisse exister) ; les composantes de cet effet de domination sont la différence de *bargaining power* et la différence de dimension entre A et B. La situation dépendante consiste dans le même phénomène, mais « vu d'en face¹² ».

Ces rencontres internationales inégales et ces rapports de force doivent être pris en considération¹³. Ce concept d'effets de domination, ainsi que le concept de nation, semblent pouvoir le mieux aider à interpréter le réseau de relations économiques extérieures dans lesquelles est inséré le Québec. En tant que foyer d'une culture originale et d'un peuple au destin particulier, en tant qu'entité sociopolitique disposant d'un État aux pouvoirs incomplets mais cependant non négligeables, le Québec peut être considéré comme une nation vis-à-vis d'un certain nombre de relations extérieures. De toutes manières, ce concept de nation y explique déjà de nombreuses réalisations et politiques d'ordre économique et aidera à mieux situer les problèmes auxquels sa population est confrontée ; enfin ce qui s'applique sans peine au Canada tout entier trouve aussi souvent son application, avec plus d'acuité même, aux faiblesses et aux projets propres à la situation québécoise, à sa dépendance économique comme à sa préférence de structure.

Dans l'ordre proprement économique, une nation est un contact étroit, une sorte de complicité, entre un appareil de production et une popu-

11. François Perroux, « Esquisse d'une théorie de l'économie dominante », *Économie appliquée*, avril-septembre 1948 ; Samir Amin, *L'Accumulation à l'échelle mondiale*, 2^e éd., I. P. A. N. Dakar, Éditions Anthropos, 1971, 617 p.
12. André Nicolai, « Approche structurelle et effet de domination. Une application : la Tunisie », *Revue économique*, vol. 7, n^o 5, septembre 1956, p. 738-755.
13. « Dans la course aux matières premières et aux débouchés, un centre industriel s'entoure d'un groupe généralement stable de fournisseurs et de clients. Les relations économiques internationales se concentrent donc autour de quelques pôles distincts. De cette façon certains pays deviennent la chasse gardée d'une puissance économique, d'autres restent longtemps le terrain de rencontre des intérêts opposés de deux puissances. Si donc on peut à la rigueur distinguer globalement les divergences de plans des centres industriels et de la périphérie moins évoluée, on ne peut oublier qu'une sorte d'intégration verticale donne aux deux côtés, si l'on peut s'exprimer ainsi, une carte supplémentaire. » (Jacques Parizeau, « Note sur l'aménagement des espaces économiques », *L'Actualité économique*, vol. 30, n^o 3, octobre-décembre 1954, p. 477-488).

lation historique. Cette complicité engendre un rendement économique très élevé... tous les pays souhaitent des interdépendances fortes et c'est la question de l'économie internationale en 1970 ; elle doit tenir compte de la nation ¹⁴.

Ainsi François Perroux veut attirer l'attention sur la réalité économique de la nation et aussi sur ses limites ; il en précise les contours de cette façon ¹⁵ :

i) Une nation est une combinaison d'« industries », d'ensembles d'activités économiques, le contenu, la dimension et le couplage de ses agricultures et de ses industries, commandant la structure de sa balance extérieure et sa capacité d'influencer autrui ou son aptitude à être influencée par autrui. Les nations à industries sporadiques, ou semi-industrielles, ou organiquement industrielles sont, respectivement, dans des positions différentes à l'extrême, quant à leur dépendance à l'égard de l'extérieur.

ii) Une nation, en ce qui concerne la localisation de ses activités, est une combinaison d'espaces polarisés [points de croissance et de développement] et d'axes de transports et de développement. Suivant la nature et la place de ces éléments, la nation exerce des actions hors de ses frontières et en reçoit de l'extérieur.

iii) Une nation est une combinaison de groupes économiques et financiers : elle en tire une capacité d'influer ses partenaires dans le jeu international et de résister aux influences qu'ils tentent d'exercer sur elle.

iv) Une nation possède ou non une place financière. Quand elle en possède une, celle-ci traite d'une devise à plus ou moins grand rayonnement international [devise dominante, devise clé, devise forte, ...].

Sans doute le Québec ne possède pas tous ces attributs, surtout ceux de la souveraineté, et pour cette raison il sera resitué dans son contexte canadien, mais il en possède suffisamment pour qu'il soit pris également en considération comme une entité nationale qui conditionne et subit un certain nombre d'échanges extérieurs.

14. François Perroux, interviewé par Roger Priouret, *l'Expansion*, n° 37, janvier 1971, p. 146-159.

15. François Perroux, *Indépendance de l'économie nationale et interdépendance des nations*, Paris, Union générale d'éditions, « 10-18 », 1971, p. 20-21. Ce dernier ouvrage contient la définition suivante de la nation : « ensemble de relations prochaines (territorialement, économiquement et socialement) entre un appareil de production et une population ».

3. TAILLE DES NATIONS ET COMMERCE EXTÉRIEUR

Mais la taille, la dimension d'une nation a également des conséquences économiques importantes qui ont été étudiées au colloque de l'Association économique internationale à Lisbonne en 1957¹⁶. Selon Kuznets, la « petite nation » est celle de moins de 10 millions d'habitants (soit 80 États indépendants) ; les nations géantes seraient la Chine, l'Inde, l'URSS, les États-Unis ; les grandes nations, celles de plus de 40 millions d'habitants¹⁷. Pour Marey, une nation est petite quand elle a un haut degré de dépendance à l'égard du commerce extérieur¹⁸, peu de débouchés pour ses exportations et une faible contribution aux échanges mondiaux. Pour Scitowski, elle est définie par des critères internes de production, c'est-à-dire selon la possibilité pour le marché intérieur d'absorber ou non la production optimale des secteurs les plus efficaces de l'économie nationale. Pour François Perronx, la « petite nation » est un État ne contenant pas de « ressources mobilisables rapidement par les quasi-mécanismes du marché de la concurrence libre ; elle n'engendre pas une demande locale rapidement croissante par la propagation spontanée des investissements additionnels et des consommations additionnelles ».

Ainsi, tour à tour, la « petite nation » est située quantitativement et qualitativement¹⁹. Dans son ouvrage sur l'indépendance de la nation²⁰, François Perronx cite, selon leur produit intérieur brut, comme petites nations à structures faibles, aussi bien le Sénégal, le Niger ou le Gabon, que la Colombie, le Pérou, le Chili ou le Guatemala ; parmi les petites nations à structures relativement fortes sont cités la Hollande, la Belgique, le Luxembourg. Dans son analyse, une petite nation est une nation faible, et voici comment se manifeste cette faiblesse :

i) Ses coefficients de commerce extérieur sont élevés, mais la structure de sa production et de son exportation est concentrée. Elle donne relativement peu de produits par comparaison à l'éventail des produits d'un grand

16. Compte rendu par E. A. G. Robinson, *The Economic Consequence of the Size of Nations*, Londres, MacMillan, 1960.
17. Michèle Saint-Marc, « Les relations entre le commerce extérieur et le développement : le cas de la zone franc », *Cahiers de l'ISEA*, série P-8, n° 136, avril 1963, p. 184 et suiv.
18. Cette situation présente des difficultés pour la prévision et la planification : « Comment maîtriser les variables extérieures dans les perspectives ou dans les plans nationaux qui se veulent indicatifs et ouverts sur l'extérieur. » (Jean Bénard, « Réseau des échanges internationaux et planification ouverte », *l'Actualité économique*, vol. 39, nos 3-4, octobre 1963 - mars 1964, p. 537-580).
19. *Ibid.*, p. 15.
20. Une analyse économique de la petite nation est présentée par Antoine Basile, *Commerce extérieur et développement de la petite nation. Essai sur les contraintes de l'exigence économique*, thèse (science économique), Paris, 807 p. ; ou « Commerce extérieur et développement de la petite nation », *Économie appliquée*, vol. 23, nos 1-3, 1970, p. 337-384.

pays avancé. Elle exporte un petit nombre de produits qui représentent une fraction élevée de son produit total. Elle dispose d'un petit nombre de marchés ouverts à ses exportations...

ii) La nation faible ne possède pas d'industrie « organique », on entend par-là un appareil industriel complet et correctement relié aux autres activités économiques, ... la nation faible n'a qu'une industrie sporadique, incomplète, mal reliée aux autres activités intérieures...

iii) La nation faible a une capacité modeste de former des travailleurs scientifiques, des techniciens et des travailleurs qualifiés. »

Le Québec présente sans doute certaines faiblesses sur ces plans-là, mais avec une acuité certainement moindre que les nations petites et faibles d'Amérique latine, d'Afrique ou du Moyen-Orient auxquelles pense F. Perroux. Le Québec se rapprocherait davantage mais sans atteindre leur « force » des petites nations d'Europe telles que la Belgique, la Hollande et la Suisse, qui sont présentées ainsi :

Elles ont des productions et des exportations diversifiées ; elles ont la capacité et les moyens de procéder à des diversifications ultérieures des unes et des autres. Leur système industriel est assez complet. Leurs moyens financiers sont étendus et leurs élites scientifiques et techniques ont la classe internationale.

4. EMPRISE ET PRÉFÉRENCE DE STRUCTURE

La dimension ne suffisant pas à expliquer la dépendance, il faut également tenir compte des structures.

Les cas de dépendance d'un pays en voie de développement sous-industrialisé à l'égard d'un pays développé et depuis longtemps industrialisé sont indiscutés. Ce sont les inégalités de structures entre pays développés, les inégalités de structures entre rivaux industriels qui appellent particulièrement l'attention.

Les échanges extérieurs s'opèrent entre ensembles structurés ; l'observation et l'analyse révèlent des structures fortes [relativement] et des structures faibles [relativement]. Cette distinction importante en introduit d'autres : structures motrices et structures mues, structures intégrantes et structures intégrées, structures dominantes et structures dominées, structures entraînantes et structures entraînées.

Les influences d'une structure sur une autre par le canal des échanges extérieurs consistent en effets asymétriques en trois domaines : les exportations, les investissements directs, les flux monétaires ²¹.

21. François Perroux, *Indépendance de l'économie nationale et interdépendance des nations*, p. 34 et 37.

Ces effets asymétriques peuvent être aisément illustrés par les données du commerce extérieur du Canada ou du Québec. Il s'exerce en effet dans leurs échanges, avec les États-Unis en particulier, une emprise de structure que F. Perroux a définie comme « une combinaison des actions asymétriques exercées plus ou moins durablement par un sous-ensemble A sur un sous-ensemble B qui tendent à substituer à la décision de B, la décision de A ²² ». La domination totale ou partielle, le leadership, l'influence unilatérale sont autant de formes de cette emprise d'une structure sur une autre. En face de cette emprise, une nation peut vouloir développer une stratégie de l'indépendance et une préférence de structure :

Dans bien des cas, la charge de la preuve du caractère anti-économique d'une politique d'indépendance, c'est-à-dire d'une politique tendant à la mise en œuvre d'une modalité forte de l'interdépendance, devra être rejetée sur les firmes géantes, les groupes financiers puissants et les Grands qui ont l'intérêt le plus évident à interdire cette politique. La stratégie de la modalité forte de l'interdépendance ne sera évidemment jamais purement défensive. Elle se définit dans la moyenne ou la longue période par un programme ou un plan indicatif et actif de la nation tendant à réaliser une structure préférée. Cette préférence de structure s'oppose à la structure pratiquement imposée par l'étranger exerçant à son bénéfice propre ses influences et ses emprises sur l'appareil de production et le marché ²³.

Une volonté de structures préférées se manifeste de plus en plus fortement tant au Québec qu'au Canada anglais, et la pression s'accroît chaque année de ce courant que l'on a appelé nationalisme économique. Dans ses manifestations les plus éclatantes, ce courant d'opinion existe aussi bien en Ontario qu'au Québec mais avec des formes différentes ²⁴.

22. François Perroux, *Indépendance de l'économie nationale et interdépendance des nations*, p. 119. Le concept d'emprise de structure a donné lieu à une série d'études présentées dans un numéro spécial de la revue *Économie appliquée*, vol. 24, n° 4, 1971. Parmi ces études on retiendra : Christiane de Ribet-Petersen, « L'exemple canadien de l'emprise de structure », p. 847-870 ; Mahmoud Abdel-Fadil, « Modèles dynamiques d'intraversion de l'économie dans les pays en voie de développement », p. 619-658.
23. François Perroux, *Indépendance de l'économie nationale et interdépendance des nations*, p. 138.
24. Au Canada anglais Walter Gordon et Melville Watkins en sont des porte-parole assez différents car ce courant de pensée est présent aussi bien dans les milieux universitaires que syndicaux et dans certains milieux d'affaires ; il se manifeste dans tous les partis politiques, autant chez les libéraux (rapport Herbert Gray) que chez les conservateurs, enfin il anime l'aile la plus radicale, « Walle », du N. P. D. Au Québec, ce courant d'opinion est une constante de son histoire ; certaines réalisations et certains programmes des partis traditionnels qui se sont succédé au pouvoir relèvent de cet esprit ; le programme du Parti québécois en est sans doute l'affirmation la plus systématique.

On réalisera mieux les raisons de ces nouvelles prises de conscience en prenant connaissance de la situation des échanges extérieurs du Canada ou du Québec, mais tout d'abord nous allons nous arrêter au rôle décisif du capital humain parmi ces échanges.

II

Des migrations démographiques extérieures défavorables au Québec

L'importance du capital humain est décisive dans un processus de développement et les migrations extérieures que connaît le Québec ont suffisamment d'ampleur pour affecter des stratégies de développement. La masse actuelle de la population québécoise canadienne-française est considérable ; c'est le groupe francophone le plus important après la France, mais ce groupe est relativement faible en regard de l'Amérique du Nord anglo-saxonne. Tout ce qui concerne son chiffre absolu qui dépend des migrations extérieures et de son taux d'accroissement naturel, ainsi que tout ce qui touche à sa puissance d'assimilation des éléments allogènes sont d'une importance vitale pour son existence, son épanouissement et son avenir.

Donc l'importance de la masse de la population canadienne-française par rapport à l'Amérique anglophone, par rapport au Canada anglais, doit retenir l'attention tout autant que l'homogénéité du peuplement du Québec. En effet, seul le Québec subit moins fortement l'érosion assimilatrice au monde anglophone, par la masse de sa population à plus de 80% de langue française, alors que dans les autres provinces l'anglicisation s'effectue à un rythme éroisant²⁵. Enfin la qualité de la population migrante (niveau d'éducation, santé, compétence professionnelle) viendra renforcer ou affaiblir les changements quantitatifs.

A. COÛT ET AVANTAGES DES MIGRATIONS INTERNATIONALES

Le rôle des migrations internationales dans le renforcement ou l'affaiblissement du capital humain d'un pays est essentiel. Ce type de migration est actuellement à motivation économique des pays pauvres vers les pays

25. Rosaire Morin, *l'Immigration au Canada*, Montréal, Éditions de l'Action nationale, 1966, 172 p

riches. Une étude portant surtout sur l'Europe occidentale²⁶ contient des considérations générales qui nous intéressent ici.

À qui profite l'immigration ? Pour les pays riches, les immigrants constituent des facteurs supplémentaires de production ; pour les pays pauvres, l'homme est surtout un consommateur et l'immigrant signifie une bouche en moins à nourrir et des mandats en plus. On a pu évaluer les mandats des émigrants entre 15 et 25% du salaire, et en Grèce les envois des travailleurs sont plus importants que les revenus de la marine ou du tourisme²⁷. Mais les rapatriements de revenus vers les pays de départ seraient en définitive de faible ampleur pour le pays riche, moins de 1% des importations de biens et services en Allemagne de 1962 à 1966²⁸.

L'homme est le capital le plus précieux mais il est difficile et intéressant d'en connaître la « valeur économique » ; elle est au moins égale à celle du salaire versé et supérieure même pour les travailleurs qualifiés et pour les emplois défectueux, à quoi il faut ajouter l'économie de formation et son amortissement. Le coût de l'éducation d'un individu est élevé dans un pays développé. On doit tenir compte du coût de revient absolu d'un homme de sa naissance à l'âge de la production et aussi du coût des enfants morts avant d'arriver à l'âge de la production (en pays développé 1% du coût total).

On peut interpréter le calcul du coût absolu de l'homme au sens de minimum vital et d'homme machine à produire, en tenant compte du coût en besoins physiologiques et en formation professionnelle. Le coût peut correspondre aussi à la fraction des dépenses familiales ayant couvert les besoins propres d'un immigrant ou au montant des revenus supplémentaires pour que la famille ne souffre pas de la venue d'un enfant. Les études sur le sujet sont nombreuses, les bases des calculs varient et les résultats plus encore ; pour certains, un homme de 18 ans coûterait 3 à 4 ans de travail, pour d'autres, il atteindrait 8 ans et demi de travail.

L'immigrant profite à la collectivité tout entière qui le reçoit mais, paradoxalement, il est ressenti comme un coût pour son logement, sa formation

26. G. Abraham-Frois, « Capital humain et migrations internationales », *Revue d'économie politique*, vol. 74, n° 2, 1964, p. 526-554. Pour les calculs de la valeur économique de l'homme, Louis Leretaille, *les Choix budgétaires*, Paris, P. U. F., « Dossiers Thémis », 1971, 93 p.
27. H. Bartoli montre qu'en Italie les transferts officiels d'épargne dus aux émigrants ont représenté, de 1946 à 1957, près de 5% des importations et près de 15% du déficit de la balance commerciale (« Analyse et signification des migrations de main-d'œuvre », *Cahiers de l'ISEA*, série AB-6, n° 177, septembre 1966, p. 169) cf. également, Vincenzo Li Donni, « Capital humain et migrations internes en Italie », *Économie appliquée*, vol. 24, n° 1-2, 1971, p. 123-158.
28. Jacques Bourrinet *les Échanges internationaux (pays industrialisés)*, Paris, P. U. F., « Dossiers Thémis », 1971, p. 22.

et les services collectifs²⁹. Cependant on peut considérer que le pays développé en retirera le plus d'avantages puisqu'il bénéficie gratuitement d'un facteur de production ; ce n'est que dans l'usage ultérieur de ce facteur que pourra éventuellement apparaître une certaine égalité.

En assimilant pays d'immigration à pays développé et pays d'émigration à pays sous-développé on remarque que les pays développés et sous-développés sont liés par un flux d'hommes et un flux de capitaux, et l'échange bénéficie inégalement aux deux catégories de pays. Cet échange peut se rééquilibrer par une immigration temporaire, le retour d'une main-d'œuvre formée devenant un acquis pour le pays de départ, car la déficience des pays sous-développés n'est pas le manque de capital mais plutôt le manque d'hommes au niveau des petits cadres, techniciens, main-d'œuvre qualifiée, contremaîtres, dessinateurs.

B. IMPORTANCE DES MIGRATIONS EXTÉRIEURES AU CANADA

Regardons maintenant quels apports ou quelles pertes quantitatives de main-d'œuvre le Québec connaît du fait des courants migratoires extérieurs. Sa situation est assez particulière et sera mise en relief en la situant dans son contexte canadien. Le Canada est connu pour recevoir beaucoup d'immigrants, mais il pourrait l'être tout autant par l'importance de son émigration qui peut aller jusqu'à annuler tous les gains démographiques de l'immigration, comme ce fut si souvent le cas depuis un siècle et comme ce fut encore le cas en 1962 et 1963. Au cours de la période 1951-1972, on observe de très fortes fluctuations dans les arrivées d'immigrants (immigration brute), tandis que l'émigration est d'une assez grande stabilité³⁰.

L'irrégularité du flot des arrivants tient à des événements divers : personnes déplacées après la guerre, forts taux de change dans certains pays d'Europe jusqu'au milieu des années 1950, grand écart du niveau de vie, pénurie de travailleurs spécialisés au Canada, réfugiés hongrois, puis tchèques, immigration de Britanniques à la suite de la crise de 1956. Mais les progrès économiques de l'Europe occidentale ont réduit l'intérêt pour le Canada et entraîné une diminution nette depuis 1967. Cependant les hypothèses les

29. Roméo Dauphin, *Les Options économiques du Québec*, Montréal, Éditions du Jour, 1971, 143 p. L'auteur prétend que le « Canada accorde plus d'aide effective à l'Europe par sa politique d'immigration qu'il n'en procure au Tiers-Monde sous forme de prêts et de dons. De 1946 à 1965, environ 70% des immigrants qui se sont établis au Canada venaient de l'Europe » (p. 122).

30. C. E. C., *Quatrième exposé annuel. L'économie canadienne des années 1960 aux années 1970*, Ottawa, septembre 1967, p. 59-61.

plus récentes prévoient d'ici 1980 une immigration brute annuelle d'environ 160 000 personnes et une émigration brute de 60 000 soit un gain, une immigration nette de 100 000 personnes par an³¹. Il s'agit d'un rajustement à la hausse de l'hypothèse de 1967 qui prévoyait annuellement 150 000 immigrants, 80 000 émigrants, soit une immigration nette de 70 000 personnes.

C. DES MIGRATIONS EXTÉRIEURES NÉGATIVES POUR LE QUÉBEC

Si le Canada peut jusqu'à présent espérer des gains de population, la situation récente au Québec est plus fâcheuse, et depuis 1968 l'émigration vers l'extérieur de la province neutralise l'immigration qui, elle-même, décroît depuis 1967, comme on peut le voir dans le tableau XLIV. Du point de vue linguistique et culturel, les effets des migrations extérieures sont également inquiétants pour le Québec.

Cette émigration a atteint une telle ampleur que du 1^{er} juin 1969 au 1^{er} juin 1970, la population du Québec n'avait augmenté que de 29 000

TABLEAU XLIV

Population et migration (Québec, 1946-1971)

année	population (en milliers)	naissances vivantes	décès	accrois- sement naturel	immigration brute venant d'autres pays ^a	migration nette ^b
1946	3 629	111 285	33 690	77 595	9 712	-8 595
1951	4 056	120 930	34 900	86 030	46 033	970
1956	4 628	135 884	35 042	100 842	31 396	10 158
1961	5 259	137 174	37 044	100 130	26 920	16 870
1966	5 781	109 878	38 686	71 198	39 198	24 802
1967	5 868	101 471	38 665	62 806	45 717	24 194
1968	5 927	97 965	39 625	58 340	35 481	660
1969	5 984	96 779	39 158	57 621	28 230	
1970	6 013	92 153	40 704	51 449	25 261	
1971	6 027	91 788	40 384	51 404		

^a Excluant celle venant d'autres provinces.

^b Incluant celle venant d'autres provinces.

SOURCE : Gilles Lebel, *Horizon 1980*, p. 11.

31. C. E. C., *l'Économie 1972-1980 : études*, Ottawa, 1972, p. 30-32.

habitants³² ; en 1970, la population du Québec n'a augmenté que de 0,4% contre 1,5% au Canada et 2,5% en Ontario ; rappelons que de 1950 à 1960, le taux moyen d'augmentation avait été de 2,6% au Québec³³. Parallèlement à l'émigration accrue, l'effondrement du taux de natalité, qui passe de 26,8 pour 1 000 habitants en 1960 à 15,3 pour 1 000 en 1970, en est aussi la cause. Depuis 1968, l'immigration nette « ne contribue guère à l'accroissement de la population³⁴ ».

Il faut enfin retenir l'évolution démographique divergente du Québec et de la grande province anglophone, l'Ontario, qui est une évolution comparable à celle que l'on a déjà notée à propos des investissements ou des revenus. En quelques années, au Québec, le taux annuel d'augmentation de population qui était d'environ 2% par an est tombé à environ 0,4%, tandis que celui de l'Ontario se maintenait le plus souvent à environ 2,5%, ainsi qu'on peut le voir dans le tableau XLV. Cette évolution est lourde de conséquence sur l'avenir du Québec comme sur l'avenir collectif des Canadiens français. Voyons ses effets dans le domaine culturel et linguistique.

L'originalité du peuplement du Québec par rapport à toutes les autres provinces canadiennes existe aussi dans son immigration relativement impor-

TABLEAU XLV
Évolution démographique (Québec-Ontario)

	variation de population %		natalité o/oo		mortalité o/oo		accroissement naturel o/oo	
	Québec	Ontario	Québec ^a	Ontario	Québec	Ontario	Québec	Ontario
1965	1,81	2,37	21,2	20,9	6,8	8,0	14,4	12,9
1966	1,69	2,55	19,0	19,0	6,7	7,8	12,3	11,2
1967	1,50	2,70	17,3	17,8	6,6	7,7	10,7	10,1
1968	1,01	2,20	16,5	17,4	6,7	7,7	9,8	9,7
1969	0,96	2,00	16,2	17,6	6,5	7,5	9,6	10,1
1970	0,48	2,48	15,3	17,7	6,8	7,5	8,6	10,1

^a Le taux de natalité du Québec francophone est inférieur à la moyenne québécoise présentée ici.

SOURCE : Québec, *La Situation économique*, 1970, p. 28 (population au 1^{er} juin).

32. *La Situation économique*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Direction des études économiques, 1970, p. 27.
33. Gilles Lebel, *Horizon 1980. Une étude sur l'évolution de l'économie du Québec de 1946 à 1968 et sur ses perspectives d'avenir*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1970, p. 10.
34. *La Situation économique*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1970, p. 175-182.

tante venant de France et des pays francophones. Alors que l'immigration provenant de la France ne joue qu'un rôle tout à fait négligeable dans les autres provinces canadiennes, au Québec, il est arrivé pendant quelques-unes des années récentes qu'elle soit en tête de toutes celles des autres pays. En 1967, en ayant fourni au Canada 10 122 immigrants, dont 7 987 au Québec, la France avait apporté au pays en une seule année autant de population qu'en plus d'un siècle et demi qu'a duré la Nouvelle-France ! Environ 80% des immigrants français se dirigent vers le Québec où ils représentent cependant une part mineure de l'ensemble des immigrants ; en 1967, 17,4% du total, en 1968, 16,5%, et l'ensemble des pays francophones fournissait près de 30% du total des arrivées au Québec³⁵.

Cependant, la force d'attraction du milieu anglo-québécois qui contrôle la plus large part de la vie économique et des emplois, la langue, les habitudes et le poids de l'environnement de l'Amérique anglo-saxonne font que depuis des années la majorité des immigrants au Québec s'assimile au groupe anglophone, et depuis quelques années cette assimilation ne peut être compensée par l'accroissement naturel surtout du fait de la chute du taux de la natalité. Depuis un siècle, le Québec a pu maintenir une proportion de Canadiens français approchant de 80% du total de la population et légèrement supérieur à 80% depuis le recensement de 1941 ; ce taux, bien qu'en baisse légère, est encore maintenu de justesse, d'après les résultats du recensement de 1971. Cette stagnation au Québec s'accompagne également d'un déclin absolu et relatif vis-à-vis de l'ensemble du Canada où les taux de la période de 1871 à 1901 n'ont jamais été retrouvés ; la population québécoise atteignait alors un peu plus de 30% de celle du Canada³⁶. Cette évolution du rapport des forces entre les deux communautés linguistiques du Canada ne peut manquer d'avoir de lourdes conséquences sur les plans culturels, sociaux, économiques et politiques.

À cet égard, le Québec n'a fait que subir une politique d'immigration qui visait à réduire les effets de l'expansion démographique du Canada français et à accroître les forces numériques de la population anglophone pour affirmer le caractère britannique du Canada. Même si des politiques récentes et certaines mesures dans le domaine de l'immigration ont une inspiration différente, il

35. *Annuaire du Québec*, 1972, p. 196.

36. Rosaire Morin, *l'Immigration au Canada*, p. 68 ; *Annuaire du Canada*, 1969, p. 165 ; *la Situation économique*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1970, p. 28. De plus, les résultats du recensement démographique de 1971 ont montré que la population francophone s'amenuise partout au Canada. De 1961 à 1971, les francophones passent de 28,1% à 26,9% de la population canadienne et de 81,2% à 80,7% de la population québécoise. Ils diminuent en pourcentage dans toutes les provinces et territoires sauf, ironie du sort, en Colombie britannique où le taux de francophones passe de 1,6% à 1,7% (*Statistique-Canada*, bulletin quotidien, 25 avril 1972, p. 3).

semble improbable de prévoir des modifications sensibles de l'équilibre actuel dans un proche avenir et cela malgré les préférences affichées par certains milieux des gouvernements fédéral ou québécois. Ainsi le Québec francophone, et le Québec tout entier, voit son importance se réduire, et cela en grande partie sous l'effet d'une immigration qui s'anglicise³⁷.

Si les mouvements migratoires de population ont une importance primordiale dans les rapports du Québec avec le monde extérieur, les échanges de marchandises, de services et de capitaux sont également importants par les emprises structurelles auxquelles ils donnent lieu tout en révélant le dynamisme et les potentialités d'une économie. Pour l'ensemble de ces échanges, le Québec doit être situé dans le cadre général des échanges du Canada avant d'être examiné en particulier.

III **La domination des États-Unis** **sur les relations économiques** **internationales du Canada**

Par l'importance de ses exportations, le Canada se place parmi les principaux pays commerçants du monde ; il occupait le 6^e rang mondial en 1969 tant pour la valeur globale que pour le chiffre du commerce par habitant³⁸. Les exportations canadiennes correspondent à environ la moitié des biens produits et les importations à la moitié des biens consommés au Canada. De 1955 à 1967, le volume du commerce extérieur a eu tendance à croître à un taux à peu près deux fois plus élevé de celui de la production réelle par personne ; cependant, une quinzaine de pays occidentaux ont eu un taux de croissance de la production réelle par employé supérieur à celui du Canada (environ 2,5%) et un taux de croissance des exportations également supérieur au Canada (environ 6,5%³⁹). Le rapport est étroit entre la croissance du commerce extérieur et l'augmentation de la productivité, aussi le Conseil économique souligne que « la croissance des exportations et des importations contribue à une utilisation plus efficace des ressources productives, permet une plus grande spécialisation et aide à réduire les coûts ainsi qu'à accroître le revenu réel par habitant ». Mais examinons dans ses grandes lignes le commerce extérieur canadien.

37. La population québécoise d'origine britannique diminue actuellement au Québec : de 1961 à 1971, elle passe de 13,3% à 13,1%, mais les immigrants, d'origine ni anglaise ni française, passent de 5,6% à 6,2% aux mêmes dates (*Statistique-Canada*, bulletin quotidien, 23 avril 1972, p. 3).

38. *Canada 1972*, édition française, Ottawa, Bureau fédéral de la statistique, p. 298.

39. C. E. C., *Septième exposé annuel. Les diverses formes de la croissance*, Ottawa, septembre 1970, p. 82.

A. STRUCTURES ET POLITIQUES DU COMMERCE EXTÉRIEUR CANADIEN

1. STRUCTURE DU COMMERCE EXTÉRIEUR CANADIEN PAR PAYS ET PAR PRODUIT

Au cours des années 1960, les exportations connaissent une forte hausse, elles triplent de 1960 à 1970 et atteignent 16,8 milliards de dollars en 1970, et pour la première fois cette croissance est due à l'accroissement des exportations de produits industriels finis (40,2% du total en 1970)⁴⁰ et à une amélioration de la balance commerciale qui vient compenser le déficit accru de celle des services⁴¹. La destination par pays des exportations montre la

TABLEAU XLVI
Pourcentage et valeur des exportations canadiennes
de divers groupes de produits, par pays de destination (1969)

groupes de produits (en pourcentage)	pays de destination (en pourcentage)						valeur totale (en millions de dollars)
	E.U.	R.-U.	C.E.E.	Japon	autres	total	
produits de l'agriculture et de la pêche	10,0	41,7	17,5	8,6	6,7	25,5	1 486
matières indus- trielles brutes	17,0	55,7	9,6	12,6	11,4	10,7	2 474
matières indus- trielles trans- formées	35,6	69,5	10,2	6,0	4,4	10,0	5 241
produits indus- triels finis	37,4	86,8	1,4	1,7	0,3	9,8	5 630
ensemble des produits et matières	100,0	71,0	7,5	5,7	4,2	11,6	100,0
valeur par pays de destination (en millions de dollars)		10 556	1 113	851	626	1 724	14 870 ^a

^a Comprend les exportations de certains produits particuliers non indiqués séparément.
SOURCE : Conseil économique du Canada, *Septième exposé annuel*, p. 86.

40. C. E. C., *Septième exposé annuel. Les diverses formes de la croissance*, p. 85,
et *Neuvième exposé annuel*, 1972, p. 61.

41. C. E. C., *Sixième exposé annuel*, 1969, p. 89.

prédominance écrasante des États-Unis qui en absorbent 71% en 1969, suivis de la Grande-Bretagne avec 7,5%, de la C.E.E. à six pays, 5,7% et du Japon, 4,2% ; les autres pays se répartissent 11,6% du total ⁴². Les principaux partenaires commerciaux et types de produits exportés par le Canada apparaissent dans le tableau XLVI.

En ce qui concerne la balance des paiements, il est prévu jusqu'en 1980 un excédent dans la balance des marchandises, un déficit dans celle des services et un léger déficit au niveau de la balance des opérations courantes ⁴³. Le déficit de la balance des services est dû en particulier au remboursement des intérêts et dividendes sur les investissements réalisés surtout par les Américains ⁴⁴.

2. LA POLITIQUE DOUANIÈRE CANADIENNE

Deux caractéristiques ont marqué l'histoire de la politique douanière canadienne ; tout d'abord la stabilité relativement grande des tarifs, ensuite l'offre de la réciprocité par les États-Unis chaque fois que le Royaume-Uni cessait d'offrir des arrangements préférentiels ⁴⁵. L'année 1879 reste celle d'une étape décisive par la mise en place d'une politique douanière « nationale » protectionniste. Dans les années 1930 le protectionnisme se renforce, un régime préférentiel entre les pays du Commonwealth voit le jour. Depuis 1945, la tendance est à la libéralisation des échanges ; en 1947 est conclu l'accord du GATT puis lentement apparaissent d'autres réductions douanières multilatérales ⁴⁶, en particulier les décisions issues des négociations Kennedy de 1964-1967 :

Les grands pays se sont engagés à abaisser leurs droits sur 70% de leurs importations imposables non agricoles, et la réduction moyenne s'est établie à environ 35% des taux existants. Dans la majorité des pays

42. C. E. C., *Septième exposé annuel*, 1970, p. 86.

43. C. E. C., *Sixième exposé annuel*, septembre 1969. En 1970-1971, le déficit de la balance des opérations courantes s'est transformé en bénéfice par suite d'une hausse exceptionnelle des exportations vers l'outre-mer (C. E. C., *Neuvième exposé annuel*, p. 61).

44. Sur la balance des paiements du Canada, voir également *Annuaire du Canada*, 1972, p. 1302 ; Claude Germain, « La balance des paiements internationaux du Canada », *l'Actualité économique*, vol. 36, n° 3, 1960-1961, p. 420-448 ; Claude Germain, « Évolution des exportations canadiennes selon les régions et les zones monétaires », *l'Actualité économique*, vol. 36, n° 4, janvier-mars 1961, p. 666-680 ; Bernard Bonin, « Sur quelques changements de structure récents dans les relations commerciales du Canada », *l'Actualité économique*, vol. 43, n° 3, octobre-décembre 1967, p. 563 et suiv.

45. Roma Dauphin, *les Options économiques du Québec* (cf. chapitre premier).

46. Jacques Parizeau, « Le Canada et GATT », *l'Actualité économique*, vol. 37, n° 2, juillet-septembre 1961, p. 238-252.

industriels en 1972, les droits à l'importation de la plupart des produits industriels ne dépasseront pas 10%, même s'il reste encore quelques droits assez élevés ⁴⁷.

Encore qu'il faille considérer que la protection effective est en général beaucoup plus forte que le taux nominal pour la plupart des produits manufacturés ⁴⁸. Mais les mesures protectionnistes américaines de 1971 ont mis un temps d'arrêt momentané à cette évolution.

Parmi les problèmes repérés par le Conseil économique du Canada se trouvent : la nécessité de meilleures ententes sur le commerce des produits agricoles, l'atténuation des distorsions non tarifaires du commerce, les préférences tarifaires généralisées au profit des pays en voie de développement, la modification du régime de tarif préférentiel et les problèmes de l'entrée de la Grande-Bretagne dans le Marché commun. Rappelons que les exportations vers la Grande-Bretagne ne représentaient plus que 7,5% du total, les importations moins encore, qu'elles tendent à s'amenuiser relativement et qu'actuellement le commerce extérieur avec les six pays fondateurs de la C.E.E., ou avec le Japon, tend à prendre plus d'importance que celui avec la Grande-Bretagne. ⁴⁹.

Le Canada se voit obligé de tenir compte de la mise en place de vastes marchés de plus de 100 millions de consommateurs et de reconsidérer les projets de libre-échange avec les États-Unis ou plusieurs pays industrialisés. Plusieurs accords spéciaux de commerce ont été réalisés avec les États-Unis, ces accords assurant un marché intégré à certains produits industriels tels que l'accord de 1965 sur l'automobile, l'accord sur la production de défense, l'accord sur le pétrole brut. Toutefois, les droits de douane canadiens dans bien des secteurs sont suffisamment élevés pour que le Canada puisse être considéré, parmi les pays industrialisés, comme un pays à hauts tarifs. Les tarifs s'accompagnent de coûts trop élevés des produits finis industriels et d'une production faible, peu spécialisée, aux coûts unitaires élevés, malgré les avantages du côté des matières premières, de la main-d'œuvre et de l'accès à une technologie d'avant-garde.

Le Canada est parvenu à freiner la libéralisation des échanges au cours des négociations Kennedy en réussissant à se faire considérer comme un cas spécial, ce qui lui valut de « ne pas concéder une coupure proportionnelle de ses tarifs et de jouir d'un taux élevé de protection applicable à certains

47. C. E. C., *Septième exposé annuel*, 1970, p. 88.

48. C. E. C., *Quatrième exposé annuel*, 1967, p. 174-186.

49. Environ 20 à 25% des exportations du Canada vers la Grande-Bretagne seraient fortement touchés du fait de l'entrée de la Grande-Bretagne dans le Marché commun. Mais cela ne représente qu'environ 2% des exportations totales canadiennes durant la période de transition de cinq ans (C. E. C., *l'Économie 1972-1980 : études*, Ottawa, 1972, p. 132-133).

biens comme les textiles et les chaussures⁵⁰ ». Mais l'évolution des échanges entraînera sans doute des relations plus fortes entre le Canada et le reste du monde. En même temps, on assiste à un rôle grandissant des firmes pluri-nationales sur lequel on aura à revenir.

3. DÉPENDANCE DU COMMERCE EXTÉRIEUR À L'ÉGARD DE LA CONJONCTURE ET DE LA POLITIQUE DOUANIÈRE AMÉRICAINE

La part prépondérante des échanges du Canada avec les États-Unis en font une économie dépendante⁵¹. Les relations canado-américaines revêtent donc la plus grande importance et les effets de domination exercés par le voisin du sud sont nombreux et puissants⁵². L'influence économique américaine se manifeste de multiples façons telles que la propagation des cycles au Canada, la propriété et le contrôle des industries, les ententes douanières et les liens syndicaux.

La propagation des cycles économiques américains s'effectue par les importations aux États-Unis et, au cours des trois récessions de l'entre-deux-guerres, l'influence américaine apparaît comme le facteur dominant aussi bien en 1920-1921, 1929-1933 que 1937-1938 ; pendant la grande dépression, la contraction économique au Canada et aux États-Unis a été très ressemblante et très liée. Dans l'après-guerre quelques changements sont apparus : en 1949, comme en 1904 d'ailleurs, les récessions américaines ont eu peu d'effets au Canada ; les récessions canadiennes ont été plus douces et plus courtes qu'aux États-Unis ; parfois les points tournants du Canada ont coïncidé avec ceux des États-Unis et ils les ont plus souvent précédés que suivis. Mais les États-Unis ne sont pas la seule source de perturbations d'origine extérieure et en 1953-1954 le déclin des envois outre-mer de céréales a compté davantage.

La politique douanière des États-Unis a accru leur emprise sur le Canada. Les États-Unis ont été longtemps protectionnistes, il l'ont été de façon continue de la guerre de Sécession à 1934 où se manifeste une libéralisation progressive des échanges à partir du Reciprocal Trade Agreement Program de cette même année ; les ententes bilatérales avec le Canada s'effectuent en 1935, 1938, 1945, puis multilatérales dans le cadre du Gatt à Genève en 1947, Torquay en 1951, puis de nouveau des ententes bilatérales jusqu'aux années

50. Roma Dauphin, *les Options économiques du Québec*, p. 28.

51. Bernard Goodman, *Two Dependent Economies. Canada and Australia*, Toronto et Melbourne, Canadian Institute of International Affairs, compte rendu dans *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 33, n° 1, février 1967, p. 148.

52. Irving Brecher et S. S. Reisman, *les Relations économiques canado-américaines*, étude préparée pour le compte de la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, Ottawa, juillet 1957, 367 p.

récentes (1965, accord canado-américain sur l'automobile) en même temps que les négociations Kennedy sont mises en œuvre.

Il a été calculé que de 1934 à 1953, le rapport moyen des droits américains perçus sur les importations imposables a baissé de 24,4% à 12,2%, ou si l'on tient compte des marchandises en franchise, de 10,2% à 5,1%. Si les produits primaires entrent en franchise ou avec de faibles droits aux États-Unis, ce n'est pas le cas des produits manufacturés ; les Américains protègent leurs industries tout en s'approvisionnant sans obstacles en matières premières. Enfin, ils n'hésitent pas à rétablir des protections tarifaires autant de fois que leur dicte leur intérêt national comme on l'a vu au cours de l'été 1971.

B. INVESTISSEMENTS AMÉRICAINS ET CONTRÔLE DE L'ÉCONOMIE CANADIENNE

Les investissements américains au Canada constituent une emprise considérable sur sa structure économique et, à ce titre, vont maintenant retenir notre attention.

1. LES INVESTISSEMENTS NE SONT PAS NEUTRES

Nous partirons de quelques réflexions sur la firme plurinationale et les investissements internationaux :

L'intelligence même de l'économie de marché conduit à son dépassement, c'est-à-dire qu'elle conduit à « l'économie des centres de décision »... le centre de décision [grande firme, État, ...] agit en modifiant sa propre structure et celle d'un milieu qui ne lui est plus entièrement exogène... En face de l'optimum unique, critère de succès de l'économie de marché, l'économie des centres de décision enregistre les optima divers de chacun de ces centres : optima publics et privés, maximant soit les profits, soit les avoirs actualisés, satisfaisant tel ou tel groupe directeur... l'optimum ne se lit plus sur un système « collectif » d'indifférence ; il faut choisir un postulat politique, donner une priorité à un groupe social. Il faut en somme qualifier le bien commun : est-il celui de la région, de la nation, de la communauté, de l'humanité ; celui d'un temps court ou celui d'un temps long ? Une option préalable doit être prise... Tous [les travaux] ont mis en évidence la différence des stratégies optimales proposées aux centres lorsque ceux-ci diffèrent par leur vocation, leurs dimensions, leur localisation, leur date ou leur nationalité⁵³.

53. Maurice Byé, Préface, in Bernard Bonin, *l'Investissement étranger à long terme au Canada*, Montréal, Les Presses de l'École des H. E. C., 1967, 462 p.

Il est bon de considérer que le comportement économique d'une firme nationale et celui d'une firme étrangère n'est pas le même, on ne peut rester indifférent à ce problème, raisonner seulement en termes d'économie de marché et condamner toute politique économique ne s'harmonisant pas avec ce critère.

Ainsi, la « nécessité » de l'apport de l'épargne extérieure est liée aux politiques commerciales du pays qui y fait appel.

L'entrée du capital étranger dans le secteur de la production manufacturière pour le marché intérieur ne tient pas à une disproportion entre l'épargne autochtone et le besoin d'équipement en vue de l'exportation. Il tient principalement à une initiative tarifaire du pays d'accueil : protection rendant viable une implantation industrielle sur un marché de petite dimension ou, inversement, suppression dans une union économique, des barrières intérieures, élargissement du marché, attrait exercé ou conséquence sur de nouveaux investissements⁵⁴.

Quant à la « nécessité » de capitaux extérieurs dans certains secteurs, elle est liée aux besoins de l'économie dominante.

Si l'on considère le « secondaire » et le « tertiaire » principalement destinés au marché intérieur, on peut décrire un modèle abstrait de croissance, de type néo-classique, raisonnablement proche du système effectif ; on peut, en effet, en supposant constantes les structures, définir la croissance équilibrée d'un groupe social dont la production serait en relations déterminées aussi bien avec la formation d'épargne qu'avec le besoin de financement. Par contre, si l'exploitation des richesses naturelles répond, comme il advient pour celles du Grand Nord, plutôt à la demande mondiale qu'à la demande locale, un facteur exogène intervient qui exclut toute relation déterminée entre le besoin de financement et la formation locale d'épargne⁵⁵.

Et ce dernier cas correspond davantage à celui du Québec et pas seulement pour l'exploitation des richesses naturelles. Le capital étranger apporte avec lui le « contrôle de la production » ; l'investissement direct est une opération d'intégration qui véhicule un « pouvoir » en même temps qu'un « plan ». Le « conflit-concours » entre l'État et la firme peut déboucher, soit sur une solution contractuelle laissant à la firme immigrée l'autonomie de son plan et de son activité productive, ou bien sur une solution institutionnelle créant une entreprise nouvelle en association et contraignant les associés à définir pour elle un optimum.

L'irruption de ce pouvoir industriel dépendant d'un centre de décision extérieur est-elle souhaitable ? Les présomptions favorables vont dépendre du

54. Maurice Byé, Préface, in Bernard Bonin, *l'Investissement étranger à long terme au Canada*, p. 7.

55. *Ibid.*, p. 5.

lieu d'implantation de la recherche, du recours aux brevets étrangers, de la formation des spécialistes, de la répartition des marchés extérieurs.

2. LES INVESTISSEMENTS AMÉRICAINS
MARQUENT LA CROISSANCE
ET LES STRUCTURES ÉCONOMIQUES CANADIENNES

Une étude des caractères et des effets de l'investissement étranger à long terme au Canada montre que « le capital étranger est largement responsable du développement de l'économie canadienne et de sa structure actuelle ⁵⁶ ». En effet, des montants considérables de capitaux se sont déversés au Canada et le capital étranger atteignait, en 1967, la somme de 34,7 milliards de dollars provenant en majorité des États-Unis ⁵⁷. Le tableau XLVII précise l'évolution de ces investissements au cours des dernières années.

Cette masse de capitaux donne lieu au contrôle par l'étranger, surtout américain, d'une part importante de secteurs clés de l'industrie canadienne. Le tableau XLVIII montre que ce contrôle est allé en s'accroissant depuis

TABLEAU XLVII

Capitaux étrangers à long terme investis au Canada (1945-1967)

année	capital britannique		capital américain		autres pays		total de l'investi- sissement étranger	
	(en millions de dollars)	%	(en millions de dollars)	%	(en millions de dollars)	%	(en millions de dollars)	%
1945	1 750	24	4 990	70	352	6	7 092	100
1955	2 356	17	10 275	76	842	7	13 473	100
1960	3 359	15	16 718	75	1 137	10	21 214	100
1961	3 381	14	18 001	76	2 224	10	23 606	100
1962	3 399	13	19 155	76	2 335	11	24 889	100
1963	3 331	12	20 488	78	2 384	10	26 203	100
1964	3 476	12	21 443	77	2 448	11	27 367	100
1965	3 498	11	23 305	78	2 704	11	29 507	100
1966	3 518	10	25 724	80	2 850	10	32 092	100
1967	3 576	10	28 030	80	3 096	10	34 702	100

SOURCE : B. Bonin, *l'Investissement étranger à long terme au Canada*, p. 98, et *Annuaire du Canada*, 1972, p. 1312.

56. Bernard Bonin, *l'Investissement étranger à long terme au Canada*.

57. *Annuaire du Canada*, 1972, p. 1312. De leur côté les investissements canadiens à l'étranger atteignaient pour la même année 8,8 milliards de dollars.

1926⁵⁸. Cependant, la dépendance de l'économie canadienne, sur le plan des entrées de capitaux par rapport à la formation brute de capital, serait moins forte que dans la période antérieure à 1939⁵⁹.

Les États-Unis pratiquent traditionnellement l'investissement direct et la Grande-Bretagne, qui préfère les investissements de portefeuille, est venue progressivement aux investissements directs. Quant au Canada, exportateur de capitaux pendant quelques années, il est devenu importateur de capital depuis 1950⁶⁰. Toutefois, malgré les apparences, les Canadiens inves-

TABLEAU XLVIII
Pourcentage du contrôle étranger, puis américain
dans certaines industries canadiennes (1926-1963)

	1926	1939	1948	1954	1958	1960	1963
pourcentage du contrôle étranger							
industrie manufacturière	35	38	43	51	57	59	50
mines et affinage	38	42	40	51	60	61	59
pétrole et gaz naturel				69	73	73	74
chemins de fer	3	3	3	2	2	2	2
autres services	20	26	24	7	5	5	4
total y compris le commerce	17	21	25	28	32	33	34
pourcentage du contrôle américain							
industrie manufacturière	30	32	39	42	44	44	46
mines et affinage	32	38	37	49	51	53	52
pétrole et gaz naturel				67	67	64	62
chemins de fer	3	3	3	2	2	2	2
autres services	20	26	24	7	4	4	4
total y compris le commerce	15	19	22	24	26	26	27

SOURCE : *Canadian Balance 1961-1962*, p. 81, et *Quarterly Estimates*, 1^{er} trim. 1966, p. 16 ; B. Bonin, *les Investissements étrangers à long terme au Canada*, p. 101.

58. Les données les plus récentes présentées dans le rapport Herbert Gray montrent que le contrôle américain continue de s'accroître ; il augmente régulièrement de 1965 à 1968 (cf. *Annuaire du Canada*, 1972, p. 35 et suiv.).
59. De 1957 à 1964, les fonds provenant des États-Unis passent de 26 à 5%, les profits réinvestis passent de 35 à 41%, l'amortissement de 26 à 30%, et les fonds provenant du Canada, de 13 à 17% (*U. S. Survey of Current Business*, cité par K. Levitt, *la Capitulation tranquille : la mainmise américaine sur le Canada*, préface de Jacques Parizeau, Québec et Montréal, Éditions de l'Homme, 1972, p. 182). On peut considérer que le Canada et même le Québec ont alors des quantités suffisantes de capital autochtone.
60. Bernard Bonin, « Les mouvements internationaux de capitaux : le dossier canadien », *l'Actualité économique*, vol. 40, n° 3, octobre-décembre 1964, p. 594-606.

tissent, par tête, aux États-Unis, un montant plus élevé que les Américains au Canada (en 1961, \$153.74 contre \$97.78).

3. DANGERS ET LIMITES DES INVESTISSEMENTS AMÉRICAINS

Cette arrivée massive de capitaux américains au Canada est ressentie positivement et chaque fois qu'une limitation est apparue, le Canada a tenté d'obtenir des traitements de faveur et des dérogations⁶¹. Cette attitude trop unilatéralement favorable a été critiquée avec raison⁶² ; certains universitaires canadiens sont obnubilés par « l'écran des schémas classiques d'analyse économique concurrentielle » alors que le rapport de forces entre le Canada et les États-Unis n'est pas le même que celui entre l'Europe et les États-Unis. On pourrait souhaiter que les Américains délèguent des pouvoirs réels de décision et tiennent compte des besoins locaux⁶³.

Il faut craindre les possibilités de conflits entre filiales américaines au Canada et sociétés mères pour se soumettre aux lois américaines, le faible effort des filiales pour l'exportation, la discrimination en faveur des non-résidents pour les postes de direction, la plus grande difficulté à former des entrepreneurs, des administrateurs et des financiers canadiens⁶⁴. Le contrôle par l'investissement direct présente des dangers que n'a pas l'emprunt obligataire. De ce point de vue, la notion de contrôle utilisée par le Bureau fédéral de la statistique a un contenu plus juridique qu'économique :

La catégorie des investissements directs comprend généralement toutes les sociétés établies au Canada, dont on sait que la moitié ou plus des actions délibérantes sont détenues par un pays étranger. Elle comprend

61. Bernard Bonin, « La limitation des investissements américains au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 41, n° 4, janvier-mars 1966, p. 737 et suiv. ; également à titre d'illustration, on pourrait signaler qu'après les mesures protectionnistes américaines de l'été 1971, un quotidien de la capitale fédérale canadienne titrait sans gêne en première page : « Le Canada implore la clémence de Nixon », *le Droit*, 21 août 1971, p. 1.
62. Christiane de Ribet Petersen, « L'exemple canadien de l'emprise de structure », *Économie appliquée*, vol. 24, n° 4, 1971, 847-870.
63. F.-A. Angers, « Le problème psychologique et pratique de l'investissement étranger », *l'Actualité économique*, vol. 42, n° 2, juillet-septembre 1966, p. 339 et suiv. Le comportement réel des firmes multinationales américaines en Europe paraît bien démentir l'impression de F.-A. Angers sur un plus grand respect des besoins et des pouvoirs du milieu de leur implantation industrielle (cf. Jacqueline Grapin, « L'Amérique en France », *le Devoir*, 17 janvier 1973, p. 4).
64. Bernard Bonin, « M. Walter Gordon et l'investissement étranger au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 42, n° 2, juillet-septembre 1966, p. 345 et suiv. D'après les ouvrages de W. Gordon, *Troubled Canada*, Toronto, McClelland & Stewart, 1966, et *le Canada à l'heure du choix*, trad. Montréal, Édition H. M. H., 1966, 139 p.

en outre quelques sociétés qu'on sait effectivement dépendantes d'une société mère qui détient moins de 50% de leur capital-actions. De ce fait cette catégorie comprend toutes les succursales non constituées des sociétés étrangères au Canada ainsi que toutes les filiales propriétés exclusives des sociétés étrangères de même qu'un certain nombre d'entreprises dont la société mère n'a pas son siège au Canada et détient moins de la totalité de leur capital-actions. Il existe aussi un nombre relativement faible de sociétés canadiennes dont plus de la moitié du capital-actions est détenue dans un même pays étranger où n'existe pas de société mère. Ces cas exceptionnels se limitent aux sociétés dont on croit que le contrôle est exercé par les non-résidents⁶⁵.

Pour connaître la réalité des contrôles il faut faire appel à plus de nuances : « on peut additionner des créances et des dettes ; on n'additionne pas des contrôles et des pressions⁶⁶ ».

L'investissement étranger avait atteint en 1961 un stade déjà plus menaçant⁶⁷. Dans la période 1955-1960 environ 15% de la formation brute de capital fixe vient de capitaux étrangers⁶⁸, et si l'on y ajoute les capitaux accumulés au Canada mais contrôlés par des intérêts étrangers, on obtient les pourcentages du tableau XLIX. Et il est alors permis de se demander :

Lorsqu'on atteint des pourcentages semblables à ceux que nous venons d'indiquer, lorsque chaque année le déficit de la balance des paiements se combine à l'autofinancement des sociétés étrangères déjà en place, alors on en arrive rapidement à un stade où les grands plans de décisions de l'entreprise privée risquent de ne plus refléter que des plans étrangers.

65. *Canada's International Investment Position 1926-1954*, Ottawa, Bureau fédéral de la statistique, p. 24, ou Irving Brecher et S. S. Reisman, *les Relations économiques canado-américaines*, p. 96.
66. On notera « le paradoxe d'une croissance rapide du contrôle et d'une décroissance de la propriété. Le rapatriement des titres de chemins de fer et de services publics a peu affecté le contrôle de l'étranger dans les entreprises canadiennes. Au contraire, l'accroissement relatif de la propriété étrangère des mines et des manufactures s'est répercuté par une hausse à peu près analogue du contrôle relatif, en raison du caractère direct de ce genre d'investissement. » (Jacques Parizeau, « Les investissements américains sont-ils devenus une menace ? », *l'Actualité économique*, vol. 32, n° 1, avril-juin 1956, p. 140-156 ; commentaires sur *Canada's International Investment Position 1926-1954*, B. F. S., 93 p.).
67. Jacques Parizeau, « Les investissements étrangers à long terme et la structure industrielle canadienne », *Cahiers de l'ISEA*, colloque franco-canadien, série HS, n° 7, décembre 1962, p. 145-181.
68. Entre 1957 et 1965, les seuls capitaux américains auraient été inférieurs à 15% de la F. B. C. F. ; ce taux serait même descendu au-dessous de 10% en 1967 et 1968 (Claude Ryan, « Le capital étranger et les illusions de certains hommes politiques », *le Devoir*, 24 mars 1971).

En 1957, le capital autochtone ne contrôle plus que 38% des grandes activités motrices que sont l'industrie secondaire, minière et le secteur du pétrole et du gaz ; les secteurs les plus dynamiques sont les plus contrôlés par l'étranger. Les capitaux américains sont les plus nombreux du fait du voisinage, du genre de vie similaire, de la stabilité politique et des taux d'intérêts plus élevés au Canada. Les entreprises américaines ont l'initiative des styles de produits et de publicité, avec lesquels l'entreprise canadienne ne peut rivaliser. Face à cette situation, l'État canadien laisse s'exercer les règles du jeu capitaliste, et les entreprises, quelle que soit leur origine, peuvent définir librement leur politique d'investissement et de production sans surveillance ni fiscalité particulière⁶⁹.

Ainsi par leur masse, les investissements directs étrangers au Canada remettent en question l'autonomie de décisions des gouvernements, et c'est leur forme la plus moderne et la plus dynamique, la grande unité inter-territoriale, qui entre en conflit avec l'État.

TABLEAU XLIX

*Financement de la formation des investissements
par les capitaux fournis ou contrôlés par l'étranger*

périodes	en % des inves- tissemets bruts	moins les investissements faits par les Canadiens à l'étranger	en % des inves- tissemets nets	moins les investissements faits par les Canadiens à l'étranger
1946-1949	19		24	- 11
1950-1955	25	17	33	19
1956-1959	33	27	45	35

SOURCE : Jacques Parizeau, « Les investissements étrangers à long terme et la structure industrielle canadienne » *Cahiers de l'ISEA, colloque franco-canadien, série HS, n° 7, décembre 1962.*

69. Et l'on peut reprendre une conclusion de Jacques Parizeau en 1956 : « On peut dire du Canada ce que certains affirment de nos jours au sujet du Canada français ; une autonomie politique, qui n'est pas accompagnée d'une certaine autonomie économique, est un masque. Il est inutile de répondre que ces concepts d'autonomie ont un sens vague. L'autonomie est indéfinissable tant qu'on la possède en partie. Elle se définit fort bien lorsqu'elle n'existe plus. » (Jacques Parizeau, « Les investissements américains sont-ils devenus une menace ? », *l'Actualité économique*, vol. 32, n° 1, avril-juin 1956, p. 156).

C. LA DOMINATION EXERCÉE PAR LES FIRMES PLURINATIONALES AMÉRICAINES

La forte présence au Canada de ces firmes plurinationales a poussé là plus qu'ailleurs à les étudier dans leurs origines, leurs principes, leurs secteurs d'opération et leur poids par rapport aux politiques gouvernementales ⁷⁰.

1. UN ESSAI DE DÉFINITION

Si l'on prend comme critère les firmes dont le contenu est étranger au moins à 50% dans les ventes totales, les profits, l'actif, les employés, la production outre-mer, on trouverait en 1965, à partir de la liste de *Fortune* seulement onze entreprises américaines. Aussi la définition suivante a été proposée :

Une entreprise est plurinationale lorsqu'elle ne fait plus de distinctions entre les affaires nationales à un plan global d'action et les y intègre entièrement. Le personnel administratif du bureau chef acquiert une mentalité plurinationale dans ses conceptions et ses responsabilités. Une telle entreprise serait réceptive à l'idée de se diriger vers un contrôle et une propriété internationaux de la structure des entreprises ⁷¹.

Cependant, la plupart des firmes plurinationales ont leur siège aux États-Unis et la plupart des sociétés mères ont tendance à favoriser le pays d'origine ; par exemple, si deux pays ont un excédent de capacité de production et de main-d'œuvre, on favorisera l'expansion dans le pays d'origine. Le centre de contrôle sera la société mère, la recherche et le développement seront pour la société-mère, de même que les décisions d'exporter. Les directives concernant la balance des paiements américains pourront s'exercer au détriment d'autres pays.

Les enquêtes effectuées au Québec sur la propriété et la performance des entreprises ont montré combien la nationalité du contrôle d'une entreprise influait sur la valeur ajoutée, la dimension et la productivité ⁷². Il n'est donc pas indifférent qu'une entreprise soit américaine, canadienne-anglaise ou canadienne-française. Ainsi le fait qu'une entreprise soit canadienne-française

70. *La Firme plurinationale*, numéro spécial de *l'Actualité économique*, vol. 46, n° 4, janvier-mars 1971, également *Colloque international sur la firme multinationale et le nationalisme*, Montréal, Université McGill, compte rendu dans *le Devoir*, 26 août 1971.

71. I. A. Litvak et C. J. Maule, « Considérations sur la firme plurinationale », *l'Actualité économique*, vol. 46, n° 4, janvier-mars 1971, p. 623-636. On retiendra également cette définition de la firme multinationale : « organisation régie par des pouvoirs privés dont les activités transgressent les frontières des États-nations et les réglementations édictées par eux » (André Clément Decoussé, « Firmes multinationales et prospective du système international », *Analyse et prévision*, vol. 14, n° 5, 1972, p. 1269).

72. André Raynauld, « La propriété et la performance des entreprises », *l'Actualité économique*, numéro spécial, vol. 46, n° 4, janvier-mars 1971, p. 694.

...l'a condamnée à naître dans un certain milieu institutionnel, dans un système de prix relatifs qui lui est particulier, dans un réseau d'information propre, dans un ensemble de règles fiscales, tarifaires, syndicales, politiques toutes circonstances faisant que les entreprises canadiennes-françaises, américaines ou japonaises se distinguent les unes des autres selon la nationalité du propriétaire.

Les enquêtes ont mis également en lumière combien :

Les différences de productivité et de spécialisation interindustrielles peuvent tenir à un accès plus ou moins libre à l'information suivant les propriétaires, à des imperfections sur le marché du capital qui rendent celui-ci moins mobile que nous le supposons d'habitude, à une ségrégation [au sens de l'immobilité] des marchés du travail, à un accès plus ou moins libre à la technologie, à des capacités de réaction au changement différentes, à un plan et des économies d'entreprise de nature et d'importance différentes, et pourquoi pas, à des facteurs de langue, de culture et de développement des sociétés ⁷³.

De nombreux auteurs mettent de l'avant les performances de la grande firme étrangère, mais on peut tout de même être sceptique sur leur efficacité :

Ces firmes apportent du capital nécessaire mais à un coût plus élevé que les gouvernements pourraient payer. L'apport technologique dont elles sont cause se réaliserait tout aussi bien par des accords de sous-traitance et par la construction d'installations ultra-modernes par des firmes spécialisées dans ce secteur. Les techniques administratives qu'elles apportent ne savent pas toujours bien s'intégrer au contexte local. Donc la justification de la raison d'être de ces firmes ne saurait être que superficielle ⁷⁴.

Pourtant les firmes plurinationales ont été considérées comme véhicules de transmission internationale de la technologie ⁷⁵ et les Nations unies ont étudié comment les entreprises publiques et privées des pays industrialisés ont pu communiquer des connaissances techniques aux pays sous-développés et se sont préoccupées de la formation des autochtones ⁷⁶. Examinons, dans le cas du Canada, les effets de la présence des firmes plurinationales.

73. André Raynauld, « La propriété et la performance des entreprises », *l'Actualité économique*, numéro spécial, vol. 46, n° 4, janvier-mars 1971, p. 695-696.

74. David Rutemberg, « Les avantages de la firme plurinationale », *l'Actualité économique*, numéro spécial, vol. 46, n° 4, janvier-mars 1971, p. 697.

75. Bernard Bonin, « La firme plurinationale comme véhicule de transmission internationale de la technologie », *l'Actualité économique*, numéro spécial, vol. 46, n° 4, janvier-mars 1971, p. 707-725.

76. Une douzaine d'études ont été réalisées par l'Institut de formation et de recherche des Nations unies (UNITAR), par exemple Walter A. Chudson, *The International Transfer of Commercial Technology to Developing Countries*, New York, UNITAR, 1971, RR/13, 61 p.

2. L'IMPACT DES FIRMES PLURINATIONALES AMÉRICAINES AU CANADA

L'influence des firmes plurinationales est considérable du fait de leur nombre et de leur importance dans l'économie canadienne. En 1968, l'actif des sociétés appartenant à plus de 50% à des étrangers atteint 50,7 milliards de dollars, et le contrôle étranger, calculé d'après le revenu imposable dans le seul secteur manufacturier, s'élève à 64% pour la période 1965-1968 ⁷⁷.

On ne sera donc pas étonné des conséquences diverses de ces implantations étrangères. Ainsi la présence de filiales étrangères vient limiter les exportations, car il est fréquent qu'elles n'y trouvent pas leur intérêt maximum ; les capacités de création et d'innovation au Canada s'en trouvent réduites. De plus, les grandes firmes étrangères développent surtout les échanges avec leurs sociétés mères ou des filiales établies dans divers pays ; pour le Canada, ce type d'échanges représente actuellement 75% des exportations industrielles et 80% des importations industrielles ⁷⁸, et il est en augmentation ; les politiques commerciales du gouvernement en sont affaiblies d'autant.

Les réseaux de filiales des firmes plurinationales leur offrent des échappatoires fiscales qui les avantagent par rapport aux entreprises canadiennes. En ce qui concerne la balance des paiements, on a pu observer que les investissements directs américains au Canada entraînent un déficit une dizaine d'années plus tard.

De plus, les lois et la politique du commerce extérieur des États-Unis s'appliquent au Canada à travers les filiales des sociétés américaines. Par exemple, les interdictions faites aux entreprises américaines de commercer avec Cuba, la Chine, la Corée du Nord, le Nord Viêt-nam touchent les sociétés américaines au Canada ; ou encore ce sera l'application au Canada, par les tribunaux américains, de la législation antitrust des États-Unis ; en conséquence, des personnes et des sociétés implantées au Canada sont impliquées par les décisions des tribunaux américains et cela a pour effet de maintenir sur le marché canadien, qui est plus étroit, une gamme de filiales américaines trop nombreuses et qui ne peuvent fusionner au Canada.

Le comportement de filiales américaines aussi nombreuses et aussi puissantes compromet dans plusieurs domaines l'épanouissement d'une culture canadienne originale ; il affecte enfin la politique canadienne par la publicité, les contributions aux partis politiques canadiens et le soutien des politiques des

77. Herbert Gray, *Rapport sur la maîtrise économique du milieu national. Ce que nous coûtent les investissements étrangers*. Montréal, Leméac/Le Devoir, 1971, p. 26 et 29.
78. Colloque international sur la firme multinationale et le nationalisme, in *Le Devoir*, 26 août 1971.

États-Unis⁷⁹. Les marges d'action du gouvernement canadien s'en trouvent restreintes et l'image que donne sa politique extérieure en subit la marque.

1. LES CONFLITS ENTRE LES INTÉRÊTS DES NATIONS ET DES FIRMES MULTINATIONALES

Quels problèmes pose la firme plurinationale par rapport aux États-nations ? Leurs intérêts peuvent diverger et même aller jusqu'à des conflits⁸⁰.

L'intérêt canadien, est-ce d'accepter les règles du jeu d'une économie qui ne s'envisagerait que comme mondiale ; ou est-ce au contraire de vouloir un certain Canada à définir et dont la définition conditionnera l'attitude dans les jeux de l'économie mondiale⁸¹ ?

Il n'y a pas de nation dans la théorie classique fondamentale mais on ne peut bâtir une théorie économique internationale sans considérer l'État-nation. La notion même de firme plurinationale est très relative et « le fait que le gouvernement du pays d'origine a des droits plus étendus sur la firme plurinationale, et qu'il les exerce effectivement, atteste du caractère purement national de la firme⁸² ». En effet, le gouvernement du pays d'origine a un grand contrôle puisque le siège social relève de sa juridiction ; un lien étroit existe entre les dirigeants de la société mère et le gouvernement du pays où est implanté le siège social de la compagnie ; la plus grande partie des actifs de la compagnie se trouve dans le pays d'origine.

Les grandes entreprises américaines vendent actuellement à l'étranger plus de \$200 milliards⁸³ (180 produits localement plus 30 importés des États-Unis) sur les \$2 000 milliards produits actuellement dans le monde occidental par rapport à \$100 milliards environ pour les entreprises européennes, japonaises et canadiennes⁸⁴. On peut estimer que « dans 20 ans, la production des entreprises internationales pourra facilement égaler la dimension du P. N. B. des États-Unis ou du reste du monde libre, et représenter ainsi la moitié du produit brut du monde libre, comparativement à environ 15% actuellement⁸⁵ ».

79. Herbert Gray, *Rapport sur la maîtrise économique du milieu national. Ce que nous coûtent les investissements étrangers*, p. 81 et suiv., et p. 105-112.

80. « Les conflits internationaux : les conflits entre États et compagnies privées », *Revue française de science politique*, vol. 17, n° 2, avril 1967, p. 286-338 ; également *Inégalités structurelles et commerce extérieur*, numéro spécial de la revue *Économie appliquée*, vol. 24, n° 4, 1971, p. 521-847.

81. F.-A. Angers, « La firme plurinationale et l'État-nation I », *l'Actualité économique*, numéro spécial, vol. 46, n° 4, janvier-mars 1971, p. 731.

82. J.N. Behrman, « La firme plurinationale et l'État-nation II », *l'Actualité économique*, numéro spécial, vol. 46, n° 4, janvier-mars 1971, p. 734.

83. Des chiffres comparables sont donnés par le rapport Herbert Gray, p. 24.

84. Roy A. Matthews, « La société plurinationale et le monde de demain », *l'Actualité économique*, numéro spécial, vol. 46, n° 4, janvier-mars 1971, p. 752-767.

85. J. N. Behrman, « An Essay on Some Capital Aspects of the International Corporation », pour *Rapport provisoire sur la politique de concurrence*, Ottawa, C. E. C., janvier 1970, polycopié.

Sur le plan des politiques et pratiques internes des sociétés, il est permis de s'interroger sur les postes réservés aux nationaux, si la succursale développe des marchés d'exportation et ses propres modèles de fabrication, si les investisseurs du pays-hôte peuvent acheter des actions de la filiale ou seulement de la société mère et s'il existe des rapports détaillés sur l'entreprise locale. À propos des effets sur les économies nationales, on peut se demander si la prolifération des filiales contribue à engendrer des défauts de structure⁸⁶, ou si elles empêchent l'entrée de firmes nouvelles, si l'économie dominée par des filiales est plus vulnérable, si les investissements se déplacent ailleurs dans le monde, si les filiales ont tendance à bloquer les initiatives industrielles et administratives dans le pays-hôte.

Au point de vue politique peuvent se poser les questions suivantes : un gouvernement peut-il influencer les événements en pays étranger par ses filiales, peut-il intimider un État plus petit par la menace d'une sanction économique, les directions tendent-elles à imposer les politiques de leur pays d'origine sur l'administration des filiales, les sociétés plurinationales peuvent-elles éviter le contrôle des gouvernements des pays-hôtes ? Quant aux influences culturelles, on se demandera si les entreprises plurinationales tendent à rapprocher les structures de comportement des consommateurs des pays-hôtes de ceux de la direction étrangère (processus de « cocacolonisation »), si ceux qui travaillent pour ces compagnies doivent adopter le style de vie établi par information de la direction, et si la langue véhiculaire est différente de celle de la direction, on se demandera si elle est ignorée aux postes de direction.

Par ailleurs les firmes américaines trouvent une concurrence dans les firmes plurinationales non américaines⁸⁷ et dans certains secteurs la différence de dimension n'est pas énorme ; quant à la performance, les firmes américaines ont eu un taux de croissance moindre que leurs concurrentes de 1957 à 1962, mais ont réussi à ne pas trop laisser s'élargir l'écart de 1962 à 1967. Les Européens attentifs surtout à leur marché continental auraient réagi quand les Américains ont dû envahir le marché européen pour conserver des positions menacées.

Le renforcement continu des entreprises plurinationales a conduit certains à prédire comme conséquence le dépérissement de l'État-nation⁸⁸, ce qui

86. Henri Bartoli, *Systèmes et structures économiques*, p. 555-559.

87. Stephen Hymer et Robert Rowthorn, « Les entreprises plurinationales et l'oligopole international : le cas non américain », *l'Actualité économique*, vol. 45, n° 4, janvier-mars 1979, p. 639-679.

88. « La structure de l'entreprise plurinationale est un concept moderne capable de faire face aux exigences d'une époque moderne : l'État-nation est une vieille idée démodée et mal adaptée aux besoins de notre monde complexe actuel » (George Ball, « The Promise of the Multinational Corporation », *Fortune*, juin 1969, p. 80).

ne nous semble pas correspondre vraiment à l'évolution mondiale actuelle et plutôt relever des séquelles des conceptions les plus traditionnelles de la pensée économique du 19^e siècle. Sans doute on peut penser que « la croissance des firmes plurinationales rend inefficaces plusieurs instruments de politique traditionnelle, la capacité de taxer, de restreindre le crédit, de planifier l'investissement,... à cause de leur souplesse internationale. » Cependant les États-nations restent puissants et veulent contrôler les firmes, et il est difficile de

... dire que les entreprises peuvent se passer d'un État-nation fort pour s'occuper des problèmes des fluctuations économiques, de la sécurité sociale, du chômage, des disparités régionales de croissance, de l'agitation ouvrière, des attaques contre l'ordre et la propriété,... Si par exemple, tous les pays perdaient leur pouvoir en matière de politique fiscale et monétaire, ce qui selon certains observateurs est le cas du Canada, comment arriverait-on à stabiliser la demande globale ?

Les firmes plurinationales exigent peut-être des États ou des organisations politiques plurinationales, mais quelle supranationalité sans civisme vis-à-vis du paiement de l'impôt, des mouvements de capitaux, des salaires, des prix. Aussi le conflit demeurera encore longtemps « entre la planification nationale par des unités politiques et la planification internationale par des entreprises ».

IV **Commerce extérieur** **et dépendance du Québec**

A. UNE ÉCONOMIE TRÈS DÉPENDANTE DE SON COMMERCE EXTÉRIEUR

Les travaux sur les échanges extérieurs du Québec ne sont pas très nombreux et la première étude systématique est celle qui a débouché sur le tableau des relations interindustrielles du Québec à partir des données de 1949⁸⁹. La balance commerciale résumée du Québec se présentait ainsi à cette date, en millions de dollars : importations 2 005,8, exportations 2 506,1, solde 500,3. Le solde de la balance des marchandises serait donc positif, et à cette date les exportations québécoises représentaient 64,8% de la production⁹⁰ ; il s'agit du grand total des exportations vers l'étranger et vers le reste du Canada. Les principaux produits exportés en 1949 étaient le papier, 14% de la valeur

89. André Raynald, *Croissance et structure économiques de la province de Québec*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1961, p. 113-164.

90. En utilisant les données des *Tableaux types des comptes économiques du Québec* (p. 28), pour l'année 1949, soit un P. N. B. au prix du marché de 4 142 millions de dollars, le coefficient d'exportation serait de 60,5%, et de 68,6% par rapport au P. N. B. au coût des facteurs.

totale, les vêtements, 10,3%, les minerais, 6,6%, les produits textiles (sauf les vêtements), 6,1%, les produits chimiques, 3,3%, tabac et produits du tabac, 3,2% ; viennent ensuite parmi ceux qui ont quelque importance les produits du fer et de l'acier, les appareils électriques, l'équipement de transport, les produits du pétrole et du charbon et les produits des métaux non ferreux.

Une connaissance plus complète des échanges extérieurs du Québec est venue de l'élaboration d'un système de comptabilité économique dont la première version reflétait la structure économique québécoise de 1961⁹¹. Dans le tableau économique auquel ce système a donné lieu, les exportations sont classées en deux colonnes, celle des exportations vers l'étranger et celle des exportations vers les autres provinces, et selon la catégorie de transactions (271 catégories) ; les importations constituent des résidus des équations comptables, une pour chaque catégorie de biens et de services intermédiaires :

Les importations dites concurrentielles sont ventilées selon les catégories de biens et de services intermédiaires. Elles s'ajoutent à la production québécoise de biens et de services correspondants pour constituer l'offre totale disponible aux différents secteurs. Les importations dites non concurrentielles apparaissent dans une ligne spéciale du tableau où les postes négatifs indiquent leur absorption par les différents secteurs et leur montant total apparaît comme un poste positif à l'intersection avec la colonne « importation ».

Le système canadien des relations interindustries de 1949, et ajusté en 1956, a été le principal instrument d'analyse pour connaître les effets du commerce étranger⁹² du Canada sur les industries manufacturières du Québec. Seulement pour le secteur manufacturier, le taux moyen d'exportation du Québec était de 13,56% en 1949 et de 12,5 en 1956 ; pour le Canada aux mêmes dates le taux était de 14,56% puis 12,4%. L'effet direct des exportations sur l'emploi manufacturier du Québec était de 10,3% aux deux dates⁹³.

En 1956, le taux moyen d'importation concurrentielle était de 15,9% au Québec et 18,7% au Canada, et leurs effets directs atteignaient 17,2% de l'emploi manufacturier.

91. *Le Système de comptabilité économique du Québec, vol. I : Rapport intermédiaire sur le système économique du Québec : le système et son fonctionnement*, Bureau de la statistique du Québec et Laboratoire d'économétrie de l'Université Laval, juillet 1971.

92. Le terme « étranger » désigne ici le commerce du Québec avec toutes les régions du monde sauf « le reste du Canada » ; le terme « extérieur » englobe tout le commerce du Québec y compris avec le reste du Canada.

93. *Statistiques 1966-1967*, Bureau de la statistique du Québec, n° 5, décembre 1966, p. 12.

En 1959, les effets directs et indirects des exportations canadiennes sur les manufactures du Québec, exprimés en pourcentage de la production, étaient de 19,9% de la production et de 15,9% de l'emploi. En 1956, les effets directs et indirects étaient de 18,8% de la production et de 14,9% de l'emploi. Tant en 1956 qu'en 1959, la part de la production destinée à satisfaire la demande étrangère est demeurée plus importante que la part de la population⁹⁴.

L'impact du commerce *étranger* au Québec aurait donc eu une légère tendance à diminuer entre 1949 et 1956, traduisant peut-être une plus forte marge d'autonomie de l'économie québécoise, dans tous les cas au moins égale à celle du Canada tout entier⁹⁵. Cette évolution est manifeste dans des données concernant l'emploi dans les usines québécoises pour deux années ultérieures (tableau L).

On se rend compte que les marchés du Québec et du Canada ont une importance croissante pour les manufactures du Québec, mais l'emploi dans les manufactures ne représente que 25% de l'emploi total au Québec et c'est dans le secteur tertiaire que l'expansion de l'emploi est la plus rapide, et c'est un secteur qui travaille surtout pour le marché québécois. On pourrait donc conclure de cette évolution à une moindre dépendance des marchés extérieurs pour l'économie québécoise au fur et à mesure que son marché intérieur

TABLEAU L
Emploi industriel directement attribuable aux expéditions
(en milliers de travailleurs)

vers	le Québec	le reste du Canada	l'étranger	total
1961	237 54,4%	153 35,2%	45 10,4%	435 100%
1963	248 54,5%	163 35,9%	44 9,6%	455 100%

94. Selon l'étude de Matuzewski, Pitts et Sawyer adaptée au Québec, les effets d'une augmentation « équilibrée » du commerce *étranger* de 100 millions de dollars dans chaque sens aurait réduit de 857 le nombre des emplois manufacturiers et de 6 millions de dollars la valeur de la production. Mais les industries primaires sont exclues alors qu'elles jouent un rôle important dans les exportations québécoises. Une augmentation, dans les deux sens, du commerce extérieur du Canada aurait des effets néfastes sur les manufactures québécoises à moins que la composition des exportations et des importations ne change considérablement.

95. Cela pourrait venir de la proportion plus faible au Québec de firmes plurinationales que dans d'autres provinces puisqu'on a vu la part prépondérante qu'elles prenaient dans les exportations et plus encore dans les importations canadiennes. Par ailleurs, la part de production plus forte que la part de population destinée à satisfaire la demande étrangère dénote que les industries exportatrices ont une haute productivité et qu'elles sont des firmes plurinationales.

s'étend avec l'augmentation de la population, du pouvoir d'achat, et la diversification et l'accroissement de ses productions.

B. LA FRAGILITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU QUÉBEC

L'enquête réalisée par le B. S. Q. sur la destination des expéditions a montré que « les catégories de produits que le Québec exporte à l'étranger sont très différentes de celles qu'il vend au reste du Canada ⁹⁶ ».

Les ventes à l'étranger sont concentrées sur un très petit nombre de produits tandis que celles au reste du Canada sont très diversifiées. Les pâtes et papiers plus la fonte et l'affinage représentent plus de 55% des expéditions des activités primaires et manufacturières vers l'étranger, et si l'on ajoute mines non métalliques, mines métalliques, avions et éléments, boissons alcooliques, ce pourcentage dépasse 80% des expéditions vers l'étranger. Les exportations québécoises vers l'étranger proviennent d'un petit nombre de secteurs liés à des transformations élémentaires des richesses naturelles du Québec, y compris l'hydro-électricité ; le « contenu travail » de ces exportations est faible et les achats intermédiaires sont peu élevés ; les firmes plurinationales américaines ont un rôle important dans ce type d'exportation. À l'inverse les exportations vers le « reste du Canada » viennent d'industries différentes et plus diversifiées, employant beaucoup de main-d'œuvre à bon marché ; il s'agit d'industries au marché particulièrement protégé par la barrière tarifaire canadienne.

Les recherches effectuées par le Bureau de la statistique du Québec ont permis d'établir la balance du commerce extérieur du Québec que présente le tableau LI. Dans les importations sont inclus les droits de douane et l'accise et leur total en est gonflé d'autant. Ce tableau contient à la fois les échanges avec l'étranger et avec le reste du Canada.

Une étude sur la destination des expéditions manufacturières du Québec en 1961 montrait que, « globalement, l'industrie manufacturière au Québec dépend du marché extérieur pour 45,9% ou 3 392 millions de dollars ⁹⁷ de sa production. Cette somme comprend les expéditions manufacturières à l'étranger, 1 094 millions et celles aux autres provinces canadiennes, 2 299 millions de dollars ⁹⁸. » Avec un coefficient d'exportation de 45,9% en 1961 contre

96. *Statistiques 1966-1967*, B. S. Q., n° 5, décembre 1966.

97. Ce chiffre se retrouve dans le tableau en soustrayant du total des exportations, 3 697 millions de dollars, les exportations du secteur primaire. Si, par contre, on utilise les données des *Tableaux types des comptes économiques du Québec*, on trouve pour le chiffre total des exportations, 3 697 millions en 1961, un coefficient d'exportation de 40,8% par rapport au P. I. B. au coût des facteurs et un coefficient de 36,1% par rapport au P. N. B. aux prix du marché.

98. *Statistiques*, B. S. Q., vol. 4, n° 2, 2^e trimestre 1965 ; *Destination des expéditions de produits manufacturés au Québec*, 1961.

64,8% en 1949, le Québec aurait affaibli sa dépendance à l'égard des marchés extérieurs ; ne retenons ces chiffres que comme ordre de grandeur, les deux séries n'étant pas nécessairement comparables⁹⁹. En 1970, le coefficient d'exportations totales des Pays-Bas s'établissait à 37,7% et celui de la Belgique à 43,2%, pays dont l'ordre de grandeur du P. N. B. est proche de celui du Québec ; au Canada pour la même année le taux était de 20,6%¹⁰⁰.

En valeur, les principales importations de l'extérieur sont celles de matériel de transport (608 millions), d'aliments et de boissons¹⁰¹ (459 millions), de machinerie (386 millions), de produits métalliques primaires (343 millions), de pétrole brut et de gaz naturel (289 millions), de produits agricoles (286 millions). Les principales exportations vers l'extérieur sont celles de papier (558 millions), de produits métalliques primaires (453 millions), d'aliments et boissons (321 millions), de vêtements (294 millions), de matériel de transport (261 millions). Les principaux secteurs déficitaires au Québec sont le matériel de transport (-345 millions), la machinerie (-331 millions), le pétrole brut et le gaz naturel (-289 millions), les produits agricoles (-271 millions), les aliments et boissons (-138 millions). Les secteurs qui connaissent les soldes bénéficiaires les plus importants sont ceux du papier et produits connexes (+475 millions), des vêtements (+236 millions), des minéraux non métalliques (+125 millions), des dérivés du pétrole et du charbon (+115 millions) et de l'industrie métallique primaire (+109 millions).

Les grands secteurs exportateurs vers le reste du Canada et vers l'étranger en 1961 produisent malheureusement tous des produits primaires ou faiblement manufacturés, ou des produits finis traditionnels nécessitant peu de technologie. Au contraire, les grands secteurs importateurs comprennent une grande part de biens de production ou de consommation durable qui sont des produits finis incluant beaucoup de technologie, ou bien des matières premières ou agricoles encore insuffisantes ou absentes du Québec. Toutefois, le développement d'usines de montage automobile, les recherches pétrolières en cours, les projets d'industrialisation et des améliorations dans le domaine agricole pourront sans doute répondre en partie à ces insuffisances.

99. Pour 1949, chiffre extrait de A. Raynauld, *Croissance et structure économiques de la province de Québec*, p. 122.

100. C. E. E., *Basic Statistics of the Community*, Statistical Office of the European Communities, 1971, p. 75. Mais il faut considérer que le coefficient d'exportation du Québec auquel on se réfère ne comprend pas les échanges de services ; mais même en incluant ces échanges et en tenant compte des données présentées dans la balance canadienne des paiements, le coefficient d'exportation du Québec ne devrait pas être très sensiblement modifié, surtout si l'on retient les bases de calcul par rapport aux P. I. B. et P. N. B. auxquelles on s'est déjà référé.

101. Léonard Roy, « Pourquoi le Québec n'assure-t-il que 30% de son alimentation ? », *Le Devoir*, 5 juin 1970.

TABLEAU LI
Commerce extérieur (Québec, 1961)

importations et exportations selon les secteurs primaires et groupes manufacturiers			
produits principaux de certains secteurs et groupes	importations	exportations	balance
en millions de dollars			
produits agricoles et services annexes	286	15	- 271
produits forestiers et services annexes	33	55	+ 22
produits de la pêche	0,3	0,7	+ 0,3
fourrures brutes	0,2		- 0,2
minéraux métalliques divers	64	101	+ 36
pétrole brut et gaz naturel	289		- 289
minéraux non métalliques	6	131	+ 125
pierres, sable et gravier	7		- 7
aliments et boissons	459	121	- 138
tabac	74	132	+ 57
caoutchouc	25	40	+ 14
cuir	40	70	+ 29
textiles divers	264	108	- 55
bonneteries	9	57	+ 47
vêtements	58	194	+ 236
bois scié	127	57	- 70
meubles et articles d'ameublement	38	45	+ 6
papier et produits connexes	82	558	+ 475
imprimerie, éditions et industries connexes	34	5	- 29
industrie métallique primaire	343	453	+ 109
produits métalliques à l'exclusion des machines et matériel de transport	159	146	- 13
machinerie (sauf matériel électrique)	386	55	- 331
matériel de transport	608	261	- 346
appareils et matériel électrique	196	197	+ 0,9
produits minéraux non métalliques	95	52	- 42
dérivés du pétrole et du charbon	35	151	+ 115
industries chimiques et produits connexes	253	212	- 40
industries manufacturières diverses	75	71	- 4
importations non concurrentielles ^a	189		- 189
	4 249	3 697	- 552

^a Produits qui ne peuvent venir du Québec pour des raisons de climat ou de géologie. Ce montant représente en grande partie des fruits tropicaux plus des biens, tel le charbon.

SOURCE : B.S.Q., *Statistiques*, vol. 8, juin 1968.

Le Québec a une meilleure position exportatrice vers le reste du Canada où il vend surtout des produits manufacturés, tandis qu'il vend à l'étranger surtout des produits primaires ou peu ouvrés.

Proportionnellement à leur production, les régions des Cantons de l'Est et de Montréal sont celles qui commercent le plus avec les autres provinces canadiennes, et pour le commerce avec l'étranger, ce sont les régions du Saguenay-Lac-Saint-Jean, de la Côte-Nord et du Nouveau-Québec qui viennent en tête ¹⁰².

Cependant, si cette tendance est encore peu apparente, une amélioration se manifeste dans les statistiques de 1969 concernant les expéditions chargées au Québec (il est vrai qu'on ne connaît pas leur provenance précise). Les principaux produits manufacturés exportés vers l'étranger sont dans l'ordre, en 1970 : le papier pour impressions, les minerais et concentrés de fer, l'aluminium et alliages, le cuivre et alliages, les véhicules routiers, les avions, l'amiante non manufacturée ¹⁰³.

Comment se situent les exportations canadiennes et québécoises vers l'étranger selon le degré de fabrication? Malgré l'imprécision des statistiques sur les marchandises chargées au Québec, nous disposons tout de même d'ordres de grandeur. Pour les exportations, en 1967, le Canada envoie plus de produits finis que le Québec, par contre, le Québec expédie relativement plus de matières brutes et de matières travaillées non comestibles, mais reste inférieur au Canada pour les taux d'exportations d'aliments, de

TABLEAU III

Commerce avec l'extérieur (Canada et Québec, 1967)

groupes de produits par degré de fabrication	en pourcentage			
	importations		exportations	
	Québec	Canada	Québec	Canada
animaux vivants	0,1	0,1	0,1	0,4
aliments, provendes, boissons, tabac	10,9	7,7	4,9	14,4
matières brutes non comestibles	16,4	9,5	23,4	18,9
matières travaillées non comestibles	26,1	21,7	50,2	38,0
produits finis non comestibles	43,9	59,1	21,0	27,9
transactions spéciales	2,3	2,4		
total	100,0	100,0	100,0	100,0

SOURCES : *Annuaire du Canada*, 1969, p. 1086, 1088, 1089 ; *Annuaire du Québec*, 1970, p. 715, 728, 729 B.S.Q., *Statistiques*, juin 1971, p. 69 et 71.

102. *Statistiques*, B. S. Q., vol. 4, n° 2, 1965.

103. *Annuaire du Québec*, 1972, p. 738, tableau 4.

boissons et d'animaux vivants. Du côté des importations, le Québec importe davantage d'aliments et boissons, de matières premières et de matières manufacturées mais beaucoup moins de produits finis que le Canada. Au total la faiblesse du Québec se trouve surtout pour les marchandises exportées et elle apparaîtrait plus considérable si l'on disposait de données comparables pour l'Ontario. Le tableau LII permettra de juger la place occupée par les diverses marchandises selon leur degré d'élaboration.

En définitive, les groupes de produits sur lesquels porte l'ensemble du commerce extérieur du Québec en montre la fragilité. La Province importe beaucoup de produits manufacturés et exporte beaucoup de matières brutes ou de matières non travaillées. Pour ses exportations vers l'étranger, la position du Québec est fragile puisqu'elles dépendent à 55% de seulement deux catégories de produits. Quant à ses exportations vers le reste du Canada, elles sont également très vulnérables même si elles correspondent à une plus grande diversité de produits car il s'agit de biens fournis par des industries à faible technologie employant beaucoup de main-d'œuvre bon marché et ne survivant qu'à l'abri des barrières douanières canadiennes.

C. LA DOUBLE DOMINATION DE L'ONTARIO ET DES ÉTATS-UNIS

Y a-t-il une orientation géographique différente des exportations du Québec par rapport à celles de l'ensemble du Canada? Nous disposons de données pour les exportations en 1970. Les principaux partenaires commerciaux étrangers sont sensiblement les mêmes mais ne se présentent pas tout à fait dans le même ordre d'importance. Le Japon laisse la troisième place à l'Allemagne, la France vient avec 1,4% des échanges au 8^e rang contre le 10^e rang pour l'ensemble du Canada et l'Italie est un client plus important pour le Québec que pour le Canada dans son ensemble¹⁰⁴. Par contre, l'URSS et la Chine sont avant tout des clients pour le blé des Prairies canadiennes et

104. Au total la C. E. E. à 9 pays est un partenaire commercial relativement plus important pour le Québec qu'il ne l'est pour l'ensemble du Canada (cf. Francine Charbonneau, « Le marché commun et le Québec », *le Point* 1973 *Une revue annuelle de l'économie du Québec*, numéro spécial de *Commerce*, vol. 75, n° 2B, 1973, p. 86-90). Pour les relations économiques avec la France : François Bloch-Lainé, « Un inventaire réaliste de la coopération économique et financière franco-québécoise », *Forces*, n° 12, 1970, p. 30-37 ; Pierre-Yves Pepin, « Les principales composantes des relations franco-canadiennes », *l'Actualité économique*, vol. 39, n° 2, juillet-septembre 1963, p. 282-315 ; « Analyse statistique des échanges commerciaux franco-canadiens 1950-1960 », *l'Actualité économique*, vol. 40, n° 1, avril-juin 1964, p. 103-145, « Les relations économiques franco-canadiennes : données récentes et perspectives », *l'Actualité économique*, vol. 40, n° 3, octobre-décembre 1964, p. 482-504.

le Japon n'occupe pas dans le commerce étranger du Québec une place aussi importante que celle qu'il a pour le Canada. Le tableau XLVI situe les quinze plus importants clients du Québec et du Canada.

Par grandes régions géographiques, les exportations du Québec vers l'étranger se répartissent à plus de la moitié vers les États-Unis et à plus du quart vers l'Europe occidentale ; la part des autres régions du monde apparaît marginale avec 14% du total. De façon plus précise, la valeur des exportations chargées au Québec et dédouanées dans différentes régions du Canada se répartissait ainsi en 1970 (tableau LIII) ¹⁰⁵.

Si l'on observe maintenant l'évolution en valeur absolue de ces exportations de 1965 à 1969, on constate une hausse du total des exportations vers les États-Unis qui correspond d'ailleurs à une augmentation de leur part dans le commerce extérieur total pour cette période. Mais les hausses les plus remarquables concernent la C. E. E. à six, le Japon, l'Union sud-africaine, le Moyen-Orient ; les régions en stagnation relative ou en déclin sont constituées par

TABLEAU LIII
*Exportations chargées au Québec
et dédouanées dans différentes régions du Canada (1970)*

	en millions de dollars	%
États-Unis	2 163	57,5
C.E.E. (à 9 pays)	970	25,8
dont le Royaume-Uni	484	12,9
autres pays d'Europe occidentale	103	2,7
Amérique latine	207	5,4
Europe de l'Est	30	0,8
Moyen-Orient	33	0,9
autres pays d'Afrique	56	1,5
dont République sud-africaine	37	1,0
autres pays d'Asie	142	3,9
dont le Japon	67	1,8
Océanie	53	1,5
	3 759	100,0

105. *Annuaire du Québec*, 1972, p. 735.

l'Europe de l'Est, la Grande-Bretagne, les pays d'Afrique autres que l'Union sud-africaine.

L'ensemble des exportations du Québec vers l'étranger représentait en 1967, 23,9% de celles du Canada¹⁰⁶. Le commerce du Québec avec l'étranger montre la part prédominante qu'y occupent les États-Unis, mais cette dépendance n'est pourtant pas la plus forte pour le Québec qui effectue environ les deux tiers de ses exportations et importations avec le reste du Canada, et parmi ces échanges canadiens, l'Ontario en accapare l'essentiel. En 1967, la province d'Ontario absorbait 64,7% des expéditions manufacturières du Québec vers le

TABLEAU LIV

*Exportations par pays de destination
(Canada et Québec, 1970)*

Québec ^a				Canada			
rang	pays de destination	millions de dollars	%	rang	pays de destination	millions de dollars	%
1	États-Unis	2 163	57,3	1	États-Unis	10 652	64,6
2	Royaume-Uni	484	12,9	2	Royaume-Uni	1 465	8,8
3	Allemagne	157	3,8	3	Japon	810	4,9
4	Pays-Bas	130	3,5	4	Allemagne	383	2,3
5	Italie	69	1,8	5	Pays-Bas	277	1,6
6	Japon	67	1,8	6	Australie	197	1,2
7	Belgique et Luxembourg	57	1,5	7	Belgique et Luxembourg	189	1,1
8	France	54	1,4	8	Italie	183	1,1
9	Australie	37	1,0	9	Norvège	178	1,0
10	République sud-africaine	36	1,0	10	France	154	0,9
11	Espagne	33	0,9	11	Chine	141	0,8
12	Brésil	26	0,7	12	Inde	129	0,7
13	Inde	24	0,7	13	Venezuela	111	0,6
14	Mexique	21	0,6	14	Afrique du Sud	104	0,6
15	Argentine	20	0,6	15	URSS	101	0,6
total de tous pays		3 759	100,0	total de tous pays		16 473	100,0

^a Exportations chargées au Québec et dédouanées dans différentes régions canadiennes selon les 15 principaux pays de destination.

SOURCE : *Annuaire du Canada*, 1972, p. 1160, tableau 3, *Annuaire du Québec*, 1972, p. 734, tableau 1.

106. En 1961, le rapport était de 30,3% pour les exportations et de 31,9% pour les importations. Cf. *Annuaire du Québec*, 1970, p. 127; *Statistiques*, B. S. Q., juin 1958, p. 34.

reste du Canada, et 87,8% des fournitures industrielles canadiennes du Québec provenaient de l'Ontario. Ces proportions sont une référence indispensable pour apprécier sur quelles bases reposent les divers projets de réorganisation du commerce extérieur du Québec qui sont envisagés actuellement. Nous allons donc examiner maintenant ces projets et l'évolution récente des échanges internationaux.

V

Perspectives nouvelles et évolution des échanges extérieurs du Québec

Le régime préférentiel du Commonwealth dans lequel vit le Canada, et par conséquent le Québec, est affecté par la mise en œuvre des accords du GATT et par l'entrée de la Grande-Bretagne dans la Communauté économique européenne. En même temps, au Canada et au Québec, des projets économiques déjà anciens et des remises en question sur le plan politique ont relancé récemment les discussions sur les avantages et les inconvénients dont hérite le Québec dans le cadre actuel de ses échanges extérieurs et sur les conséquences de nouvelles orientations de ses échanges.

A. L'ÉVOLUTION DU COMMERCE INTERNATIONAL

Examinons tout d'abord l'effet des négociations du *Kennedy Round* sur l'industrie manufacturière québécoise. Ces négociations avaient pour but d'éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires entre nations et des réductions de tarif de 20% chaque année de 1968 à 1972 ont alors été envisagées. Les négociations Kennedy ont des effets sur la structure industrielle du Québec. Les réductions tarifaires sont étalées sur 5 ans et provoquent des ajustements et une spécialisation accrue dans certaines branches.

Le déséquilibre des forces est tel entre l'économie américaine et l'économie canadienne et québécoise que l'emprise de structure que les États-Unis exercent déjà risque d'en être renforcée. Cependant, comme nous l'avons déjà noté, le Canada a été privilégié au cours des négociations Kennedy, sans doute par les ententes plus faciles qui sont intervenues entre les pays de langue anglaise puisqu'on

...décida de prévoir une exception à la règle des réductions uniformes et globales dans le cas des pays imposant des droits de douane en moyenne plus élevés et ayant une structure économique industrielle ou commerciale ne se prêtant pas à l'application de la règle générale. Le Canada fut l'un des quatre pays admis dans cette dernière catégorie étant donné

qu'une part importante des exportations canadiennes consiste en denrées alimentaires et produits de base sur lesquels les droits sont déjà peu élevés...¹⁰⁷

Au cours du *Kennedy Round*, le Canada a accordé des concessions tarifaires sur la moitié de ses échanges imposables (et 80% d'entre eux concernaient les États-Unis) soit sur 2,5 milliards de dollars, tandis que la réduction des droits étrangers sur les exportations canadiennes a porté sur 3 milliards de produits exportés.

Le Canada a décidé que les droits *ad valorem* en général ne dépasseraient pas 20%, sauf pour les textiles et les chaussures, et que le tarif varierait entre 17,5% et 20% comparativement à 22,25 et 25% sur les produits finis ; sur les machines et les autres équipements de production (et sur les produits chimiques) ainsi que sur les produits entrant dans la fabrication, le tarif est de 15%. Les droits sont de l'ordre de 10 à 17,5% sur les matières plastiques mais sont minimes ou abolis sur les matières premières et sur les engrais.

Ainsi du fait des réductions consenties par les Canadiens et par les Américains, les États-Unis obtiennent du Québec des matières premières plus facilement et intègrent chez eux plus de valeur ajoutée dans des produits finis ; par contre, le déséquilibre des forces dans le domaine industriel rend plus difficile l'exportation de produits manufacturés pour lesquels la concurrence internationale est vive et c'est pourtant le domaine essentiel pour le développement. Est-il alors étonnant de voir un chef syndical accuser le dollar canadien flottant et le *Kennedy Round* d'être responsables du chômage actuel au Québec ?

Une analyse par type de produits fera mieux ressortir l'impact du *Kennedy Round* sur l'industrie québécoise. Les concessions et les avantages obtenus l'ont été dans le cadre d'un optimum canadien ; le tableau LV qui situe la part qu'occupent dans l'ensemble canadien les principales exportations québécoises fera mieux comprendre les répercussions du *Kennedy Round*. Les États-Unis et le Canada ont accepté des franchises réciproques sur des produits alimentaires. Les réductions de tarifs dans le textile, même si elles sont plus faibles qu'ailleurs, vont affecter un secteur déjà en difficulté : l'industrie québécoise du filage et du tissage du coton produit environ 75% de la production canadienne et les importations sont déjà trop élevées. Les réductions touchent fortement les industries du tricot et du vêtement qui sont essentiellement québécoises, et aussi les industries du bois et du meuble, en grande partie canadiennes-françaises, qui doivent s'attendre à une concurrence accrue.

Pour l'industrie du papier qui représente le principal secteur exportateur, les États-Unis ont consenti un certain nombre de réductions, et la pâte et le

107. *Annuaire du Québec*, 1970, p. 691-732, « Commerce extérieur ».

papier journal étaient déjà exemptés de droits. L'approvisionnement des États-Unis, qui s'effectue en partie par des usines américaines au Québec, en est facilité et les accords Kennedy tels que souhaités facilitent le rééquilibrage de la balance des paiements américains. Mais la concurrence est devenue plus dure du côté des pays de l'Est et le Québec a du mal à exporter vers le Marché commun.

Parmi le matériel de transport, l'industrie aéronautique tient une large part au Québec et exporte beaucoup ; les baisses de tarifs devraient entraîner

TABLEAU LV
Répartition des 25 principaux produits chargés au Québec
par rapport aux exportations totales du Canada (1968)

marchandises	Québec en millions de dollars	Canada	Québec/ Canada %
papiers pour impressions	450	1 014	44,4
minerais et concentrés de fer, déchets	349	458	76,2
aluminium, incl. alliages	303	445	68,1
cuires et alliages	246	378	65,2
véhicules routiers	207	2 637	7,9
amiante non manufacturé	151	192	78,3
avions	143	369	38,8
pâte de bois et pâte similaire	76	627	12,2
matériel de communication industrielle	63	107	58,4
bois d'œuvre	54	656	8,4
minerais et concentrés de cuivre	54	233	23,4
boissons alcooliques distillées	38	159	24,1
fer et acier primaires	33	66	51,0
minerais et concentrés de zinc, déchets	30	99	30,5
armes à feu, munitions, artillerie	29	72	40,7
machines industrielles spéciales	28	89	31,9
métaux précieux et alliages	26	66	40,1
minéraux non métalliques bruts	25	122	21,0
placages, contreplaqués, panneaux	23	86	27,0
céréales moulues	19	68	28,2
zinc et alliages	19	77	24,0
produits laitiers	17	30	57,2
viandes fraîches et congelées	17	57	30,2
spécialités chimiques industrielles et explosifs	17	30	55,9
pelletteries non apprêtées	17	33	52,0
total, 25 principaux produits	2 445	8 181	29,9
total, tous les produits	3 006	13 220	22,7

SOURCE : Extrait de « Exportations internationales par produit » du B.S.Q., *Annuaire du Québec*, 1970, p. 714, tableau 4.

des ventes plus nombreuses ; notons que le contrôle américain est très fort sur ce secteur. Dans le secteur automobile, la baisse des tarifs de 17,5 à 15% sur l'auto complète, et de 17,5 à 12,5 sur les pièces d'automobile, encourage plus l'importation que la construction sur place d'où une bonne partie des difficultés rencontrées par la SOMA pour la construction d'automobiles européennes en concurrence avec la production américaine qui bénéficie des accords particuliers sur l'automobile.

La construction de navires est encouragée par les réductions consenties par la C.E.E. Les accords du GATT doivent également favoriser les industries du matériel électrique, les produits minéraux non métalliques et les industries chimiques. Mais de nombreuses petites et moyennes entreprises canadiennes-françaises sont exposées à la concurrence plus vive qu'entraînent les accords du GATT.

Cette évolution libre-échangiste a été perturbée au cours de l'été 1971 par les mesures protectionnistes des États-Unis, qui ont remis en lumière la dépendance extrême du Canada à leur égard, et l'intégration économique qui *de facto* s'est renforcée entre les deux pays à la suite des dévaluations parallèles des dollars américain et canadien en 1971 et 1973.

Quelle que soit l'évolution du commerce international, l'importance occupée par le commerce extérieur dans l'économie québécoise entraînera des modifications structurelles de son industrie, et d'autres transformations sont à prévoir dans quelques secteurs avec l'entrée de la Grande-Bretagne dans le Marché commun. Mais au-delà de ces transformations, des travaux sur les structures et la politique économique en regard du commerce extérieur du Québec ont donné naissance à divers projets, à des perspectives nouvelles ou renouvelées. Nous allons examiner maintenant les diverses thèses en présence dans ce domaine.

B. PROJETS DE RÉORIENTATION DES RELATIONS ÉCONOMIQUES EXTÉRIEURES DU QUÉBEC

La structure géographique des échanges extérieurs du Québec donne un ordre de grandeur d'une des bases de chacun des projets proposés :

Exportations du Québec vers

le reste du Canada	62%
les États-Unis	22%
la C.E.E. (9 pays) (dont Grande-Bretagne 5,5%)	11%
le reste du monde (dont Tiers-Monde 2,5%)	5%
total	100%

Présentons d'abord le projet d'intégration économique Canada-États-Unis tel que l'ont défendu Ronald et Paul Wonnacott¹⁰⁸. Leur ouvrage constitue la référence la plus utilisée pour ce projet auquel peut se comparer en bonne partie celui de Rodrigue Tremblay préconisant un marché commun Québec-États-Unis, doublé de l'indépendance politique du Québec¹⁰⁹.

Ronald et Paul Wonnacott cherchent à estimer quelles conséquences aurait la diminution ou la suppression de la barrière tarifaire entre le Canada et les États-Unis, et pour eux ces conséquences ne pourraient être que bénéfiques. Pour appuyer cette argumentation, seize secteurs industriels sont pris en considération. La croissance prévisible est examinée dans un ensemble économique où sont distinguées treize régions américaines et cinq régions canadiennes, dont le Québec.

Il est tenu compte de l'équilibre général qui en résulterait ainsi que les pressions qui apparaîtraient sur les échanges et les salaires ; est également envisagée la probabilité que le dollar canadien atteigne la parité avec le dollar américain et que les salaires canadiens atteignent le niveau moyen américain ; les ajustements s'effectueraient dans le long terme et s'accompagneraient d'une réorganisation effective de l'industrie canadienne. Après avoir passé en revue les effets historiques du protectionnisme, les insuffisances de production canadienne sont évaluées en comparant les coûts canadiens actuels à ce qui existerait dans une situation de libre-échange ; le cas des accords canado-américains est pris en exemple.

La conclusion est que le revenu réel canadien *per capita* est de 10 à 11% plus bas du fait de la protection douanière. Les prix canadiens plus élevés expliquent 4% de la situation et une monnaie canadienne alors sous-évaluée explique 6 à 7% du revenu plus bas. Enfin sont étudiées la structure possible et les implications des diverses formes d'intégration économique : union douanière, zone de libre-échange, marché commun.

Les régions de l'Ontario d'abord et du Québec ensuite, bénéficieraient de la meilleure situation géographique au Canada et leur proximité de l'axe Chicago-New-York présente de nombreux avantages pour les coûts de transport, le voisinage des marchés de consommation, les livraisons plus rapides, le service plus efficace, une meilleure connaissance des changements du marché et une gestion des stocks rendue plus facile. Notons que le marché des métaux primaires est concentré dans la zone Chicago-Détroit-Cleveland, le marché du cuir en Nouvelle-Angleterre, celui du textile dans le Sud, celui du pétrole

108. Ronald J. Wonnacott et Paul Wonnacott, *Free Trade Between the United States and Canada. the Potential Economic Effects*, Cambridge, Harvard University Press, 1967, 130 p.

109. Rodrigue Tremblay, *Indépendance et marché commun Québec-États-Unis*, Montréal, Éditions du Jour, 1970, 127 p.

et du charbon dans le Sud-Ouest, mais la région la plus vitale au point de vue économique de tout le continent américain est bien celle qui se situe entre les Grands Lacs et l'Atlantique, entre Chicago et New York ; le Québec est contigu à cette région et proche de New York.

Cette optique qui privilégie les liaisons économiques nord-sud n'est pas nouvelle et ce sont celles que facilite la géographie du continent, mais toute l'histoire canadienne est un effort, peut-être contre nature, pour renforcer les relations est-ouest, de l'Atlantique au Pacifique.

Une preuve de solidité de l'argumentation économique des Wonnacott apparaît dans les résultats de l'accord canado-américain sur l'automobile :

Quoique le Canada soit signataire de l'Entente générale sur les tarifs et le commerce [GATT] qui proscrit les politiques tarifaires discriminatoires, la politique tarifaire canadienne pour le secteur de l'automobile est un exemple frappant d'une politique tarifaire sélective élaborée dans le but d'éliminer un facteur spécifique de déséquilibre du commerce extérieur. Par exemple, le Canada importa en 1961 pour 515 millions de camions, automobiles et pièces de rechange et n'exporta que pour 43 millions de produits de l'industrie automobile. À la suite de recommandations d'une commission d'enquête dirigée par le professeur Vincent Bladen de l'Université de Toronto, le gouvernement oriente sa politique tarifaire pour l'industrie de l'automobile de façon à développer un marché plus étendu pour les produits canadiens de l'automobile. Le 16 janvier 1963, l'entente sur le commerce des automobiles entre le Canada et les États-Unis fut signée. Essentiellement, le pacte prévoyait une certaine forme de libre-échange pour les véhicules et pièces d'automobiles entre les deux pays. Les droits d'entrée canadiens de 17,5% sur les véhicules et de 25% sur les pièces de rechange et les droits américains comparables de 6,5% et 8,5% disparurent. Cette entente tarifaire fut un succès et l'exportation de produits canadiens de l'automobile dépassa 1,5 milliard de dollars en véhicules et pièces en 1967¹¹⁰.

Le point de vue défendu par les frères Wonnacott a des fondements économiques sérieux mais il devrait conduire au renforcement de l'emprise américaine sur le pays et sans doute contredire le projet politique d'Ottawa de renforcer une unité pancanadienne.

Fort des arguments des frères Wonnacott et du succès de certaines politiques, Rodrigue Tremblay présente une thèse dont l'originalité est de vouloir prouver qu'un marché commun Québec-États-Unis est la solution pour

110. Rodrigue Tremblay, *l'Économique*, Montréal, Holt, Rinehart et Winston, 1969, p. 483 ; également *Annuaire du Canada*, 1972, p. 1143-1156, « L'accord canado-américain sur les produits de l'automobile ».

les Québécois qui sont perdants dans l'actuel marché canadien ; ce choix serait assorti de l'indépendance du Québec. L'auteur chiffre la perte résultant du marché canadien actuel à 2 milliards de dollars par an, soit 335 dollars par Québécois du fait

...de prix aux consommateurs artificiellement élevés et d'une structure industrielle inefficace... le revenu personnel par habitant de tous les Québécois [85% francophones, 15% anglophones] est en effet d'environ 11% inférieur à la moyenne canadienne ; il est de 27% inférieur à celui de l'Ontario, 50% inférieur à celui de l'ensemble des États-Unis et 75% inférieur à celui de la côte ouest américaine ¹¹¹.

L'argumentation repose sur les points suivants :

Les barrières tarifaires canadiennes forcent le producteur à limiter sa production, son efficacité, à ne pas bénéficier d'économies de dimension d'où les coûts de production élevés ;

La protection tarifaire actuelle est au profit de l'Ontario et au détriment du Québec étant donné les types d'industries protégées ; de plus la structure tarifaire actuelle des États-Unis serait plus avantageuse pour les industries du Québec ;

L'adhésion d'un Québec souverain à un marché commun avec les États-Unis rapprocherait le niveau de vie québécois de celui des États-Unis ;

Les niveaux des coûts de production et des frais de transports vers le marché américain rendront plus facile au Québec l'écoulement de ses produits ;

L'aide financière américaine sera nécessaire pour la mise sur pied dans les meilleures conditions d'une monnaie québécoise ;

L'intérêt commun, l'opinion publique, le pouvoir de marchandage inclinent vers cette option.

Bien des arguments proposés appellent la critique ou demandent au moins d'être sérieusement réexaminés. Ce projet se fonde uniquement sur le secteur secondaire et seulement deux facteurs de l'expansion industrielle, la politique commerciale et la dimension des marchés, sont pris en considération. De plus, l'auteur fait fi du rapport de forces Québec-États-Unis ainsi que de la différence de structures qui iraient à l'encontre de ce qui est recherché. Il reste encore à vérifier si le tarif a surtout profité à l'Ontario et nui au Québec ¹¹².

111. Rodrigue Tremblay, *Indépendance et marché commun Québec-États-Unis*, p. 9.

112. Sur ces questions on peut consulter Claude Lemelin, « Le Canada un marché commun contre nature ? », *le Devoir*, 10 novembre 1970 ; Jean-Luc Migué, « Point de vue d'un autre économiste sur le marché commun Québec-États-Unis », *l'Actualité économique*, vol. 46, n° 3, octobre-décembre 1970, p. 532 ; Rodrigue Tremblay, « Petites économies, marchés communs et politiques économiques », *l'Actualité économique*, vol. 47, n° 1, avril-juin 1971, p. 5-17.

Cependant, la remise en question la plus sérieuse du projet est venue de Roma Dauphin qui double sa critique de la proposition d'un nouveau projet : un marché commun Canada-Tiers-Monde ¹¹³.

Roma Dauphin s'est appliqué à prouver que :

La « participation du Québec au marché américain n'est pas rentable » et pourrait s'accompagner d'un exode de population et d'une baisse du produit national brut ;

Les industries ontariennes estimées très protégées, par R. Tremblay, ne fournissent qu'une production inférieure à celle du marché ontarien, de telle sorte que le Québec est exportateur vers ce marché et serait donc avantagé par la structure tarifaire canadienne ;

« La structure tarifaire des États-Unis ne serait pas plus avantageuse pour les industries du Québec que celle du marché commun canadien. »

Quant aux revenus très inférieurs des Canadiens français, ils seraient dus « aux effets néfastes d'un taux de natalité extrêmement élevé » accompagné d'une immigration importante, cette offre de travail ne trouvant pas d'emplois suffisants à l'époque où une nouvelle technologie fondée sur le charbon et l'acier a entraîné les activités économiques vers d'autres régions nord-américaines. Pour l'auteur, la solution d'un

...marché commun unissant le Canada et le Tiers-Monde constituerait l'union douanière la plus souhaitable sur les plans politique, économique et humain... Le Québec s'apparente en effet aux pays du Tiers-Monde par un taux de natalité jusqu'à hier vraiment remarquable et par une structure industrielle qui ressemble par certains côtés à celle des pays en voie de développement.

La thèse défendue par Roma Dauphin démontre « que l'industrialisation du Québec est attribuable surtout à la constitution d'un marché canadien, protégé par de forts tarifs douaniers, qui a permis à un certain nombre d'industries d'exploiter l'abondance et l'immobilité géographique de la main-d'œuvre québécoise ¹¹⁴ ». Mais cette analyse porte seulement sur les politiques commerciales d'Ottawa et ne permet pas de juger des diverses autres politiques fédérales dont le Québec a pu faire les frais. De plus, si la réfutation des arguments de Rodrigue Tremblay a une certaine consistance, et nous y reviendrons plus loin, le projet de marché commun Canada-Tiers-Monde est beaucoup moins élaboré et prête davantage le flanc à la critique.

113. Roma Dauphin, *les Options économiques du Québec*

114. Claude Lemelin, « Le marché commun canadien, surtout bénéfique au Québec ? », *le Devoir*, 16 avril 1971 ; également R. Jouandec-Bernadat, « Commentaires sur les options économiques du Québec », *l'Actualité économique*, vol. 47, n° 1, avril-juin 1971, p. 195.

En définitive, il est difficile de déterminer parmi beaucoup d'autres facteurs les conséquences d'une politique tarifaire et sur ces seules bases bâtir un projet de politique globale ou confirmer pour l'essentiel un statu quo politique, économique et social : « En soi, le mécanisme du tarif préférentiel est un instrument de défense, peut-être même de repli, mais il est impossible de trancher, même historiquement, l'avantage ou le désavantage de tels recours aux mécanismes d'isolement partiel¹¹⁵. » Les politiques de libre-échange accrues préconisées par Rodrigue Tremblay et Roma Dauphin entraîneraient-elles une plus forte croissance économique selon les enseignements de la théorie classique, ou un déclin économique tel que la pratique a pu le prouver¹¹⁶ ?

Quoi qu'il en soit, le domaine des échanges extérieurs est fortement concerné par des politiques économiques globales ou par des choix politiques fondamentaux tels que celui de l'indépendance du Québec. L'indépendance assortie d'un marché commun avec le reste du Canada est le projet défendu par le Parti québécois favorable à une souveraineté du Québec accompagnée d'une politique tarifaire, d'une banque centrale et d'une monnaie communes avec le Canada anglais¹¹⁷.

Tous les choix ne sont pas épuisés pour autant et l'on peut aussi mettre de l'avant l'idée d'un marché commun Québec ou Canada-C.E.E.¹¹⁸. Ce projet insiste sur la complémentarité du Québec et du Canada, riches en ressources naturelles et peu peuplés, et de l'Europe, disposant de capitaux et d'une population abondante ; la distance n'est pas déterminante puisque « le Québec et le Canada ont toujours existé dans un ensemble économique transatlantique » et toujours comme contrepoids face au voisin du sud ; l'Europe serait encore le meilleur contrepoids pour permettre au Canada et sans doute au Québec de « préserver son identité culturelle et son autonomie politique tout en profitant de la prospérité du monde atlantique ». Cette argumentation aurait besoin d'être approfondie et, comme les autres options, elle ouvre des perspectives d'évolution intéressante et d'adaptation du Canada et du Québec à des exigences internes et aux modifications qui surviennent à l'extérieur.

115. Jacques Parizeau, « Note sur l'aménagement des espaces économiques », *l'Actualité économique*, vol. 30, n° 3, octobre-décembre 1954, p. 477-488.

116. Paul Bairoch, « Commerce extérieur et développement économique : quelques enseignements de l'expérience libre-échangiste de la France au 19^e siècle », *Revue économique*, vol. 21, n° 1, 1970, p. 1-33 ; également Samir Amin, *l'Accumulation à l'échelle mondiale*.

117. Comité de documentation du Parti québécois, *la Souveraineté et l'économie*, Montréal, Éditions du Jour, mars 1970, 160 p. ; également *Quand nous serons vraiment chez nous*, Montréal, Les Éditions du Parti québécois, 1972, p. 131-137.

118. Kimon Valaskakis, « Un autre choix : Québec-Canada-Europe ? », *le Devoir*, 2 et 3 décembre 1970 ; ou encore dans une optique différente : Claude Julien, *le Canada, dernière chance de l'Europe*, Paris, Grasset, 1965, 295 p.

L'analyse des relations économiques extérieures du Québec révèle l'ampleur de sa dépendance dans les échanges de population, de capitaux et de marchandises. Cette dépendance persistante et accrue à l'égard de l'Ontario et des États-Unis se manifeste au niveau de l'émigration, des flux d'investissement ou des importations de produits finis à haute technologie.

Par suite de la faiblesse de son pouvoir économique et politique, le Québec francophone, qui a peu de pouvoir sur son immigration, subit une érosion de sa majorité qui se double d'une émigration vers l'Ontario ou les États-Unis.

De plus, le Québec connaît des entrées importantes de capitaux, mais déterminées selon les besoins et les profits de sociétés extérieures auxquelles il ne participe pas, sur lesquelles il n'a pas de contrôle¹¹⁹. Le développement des firmes plurinationales ne fait qu'accroître cette domination.

Enfin les politiques douanières elles-mêmes sont établies en fonction d'optima dans lesquels le Québec francophone n'occupe qu'une place très marginale. Étant donné la structure générale de son économie, les réadaptations imposées par de nouvelles politiques de commerce extérieur l'exposent plus que d'autres régions canadiennes, surtout plus que l'Ontario qui a le pouvoir économique décisif.

Le Québec va-t-il pouvoir réduire cette domination en recherchant « une modalité forte de l'interdépendance », en refusant de « laisser un pouvoir extérieur exploiter à son compte exclusif et pour son profit exclusif les ressources naturelles et humaines de l'ensemble politiquement organisé » et en choisissant de mettre en œuvre une « structure préférée pour la nation » insérée « dans un ensemble de nations capables de fournir une dose de contre-pouvoir à l'égard des Grands ou Super-grands¹²⁰ ? » L'organisation du pouvoir, le rapport des forces sociales et le dynamisme des comportements qui animent le Québec d'aujourd'hui vont permettre de s'en rendre compte.

119. Ce qu'un éditorialiste exprimait ainsi : « Le rôle des capitaux étrangers au Québec a trop longtemps consisté à tirer profit de nos ressources naturelles pour favoriser le développement industriel des autres et à fournir à la main-d'œuvre québécoise du travail à bon marché pendant que les postes rémunérateurs étaient réservés à des étrangers. Il ne suffira pas, à l'avenir, que tout cela se fasse en français. Il faudra que les choses se fassent autrement, c'est-à-dire moyennant des conditions plus exigeantes et une participation plus réelle de notre part. Ce n'est qu'à cette condition que l'apport de capitaux étrangers pourra vraiment servir au développement économique et à la paix sociale. » (Claude Ryan, « Le capital étranger et les illusions de certains hommes politiques », *le Devoir*, 24 mars 1971).

120. François Perroux, *Indépendance de la nation*, p. 302.

**Dualisme des institutions,
des structures sociales
et des comportements**

« L'économie est histoire et elle est société ¹ » et dans la perspective où nous nous sommes placé on ne peut éluder la prise en considération des institutions, des structures sociales et des comportements qui donnent forme et sont interdépendants des structures économiques tout en expliquant le développement et l'organisation générale d'une économie.

Beaucoup d'économistes souhaitent une explication de la dynamique et du fonctionnement des systèmes et des structures économiques, mais restent insuffisamment dégagés des schémas classiques ². Cette conception rejoint les préoccupations de sociologues québécois qui jugent bon d'étudier les structures économiques dans une enquête sociologique ³ et se posent la question de l'opportunité de cette démarche : « alors qu'il existe une science économique spécialisée, comment le sociologue doit-il parler des faits économiques ? » mais

1. Henri Bartoli, *Systèmes et structures économiques*, cours polycopié, licence 4^e année, Paris, Cité du droit, 1965-1966, p. 73.
2. « Pourtant la conception restrictive (de la science économique) est contradictoire d'avec la volonté affirmée par ces mêmes auteurs d'abandonner les schémas mécanistes et organistes pour élaborer enfin une économie humaine. L'intégration à l'analyse théorique des éléments « extra-économiques » comme la contrainte, la prise en considération des structures sociales et politiques, l'examen du comportement de l'homme total, pour tout dire la recherche d'un humanisme intégral semble exiger la connaissance des systèmes, des structures, des conduites, connaissance préalable à l'élaboration des schémas de fonctionnement. Si l'économiste se refuse, il risque de rendre sa discipline radicalement dépendante des autres sciences humaines ou d'élaborer ses propres modèles sur la base de préconceptions inconscientes de sa *Weltanschauung* personnelle. Il est donc amené à choisir une science totale ou à hésiter devant la « grande antinomie » de l'abstraction hypothétique et de la description concrète. » (André Nicolai, *Comportement économique et structures sociales*, Paris, P. U. F., 1960, p. 9-10).
3. Fernand Dumont et Yves Martin, *L'Analyse des structures sociales régionales. Étude sociologique de la région de Saint-Jérôme*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1963, 270 p.

l'« économie au sens strict n'a pas encore donné lieu à une problématique sociologique bien circonscrite ».

En outre cette perspective se retrouve chez les partisans d'une conception large de la science économique : « Cette approche pourrait faire craindre un impérialisme de l'économie à l'égard des autres sciences humaines. Il n'en est rien : si elle a la prétention de raisonner sur un homme total, elle ne se reconnaît pas le pouvoir d'expliquer la totalité de l'homme et admet de ce fait à ses côtés l'existence des disciplines spécialisées. Bien plus, elle proclame l'inéluctable collaboration avec celles-ci et principalement avec l'histoire, la sociologie, l'ethnologie et la psychologie. »

On peut ajouter à cette liste le droit et la science politique puisque l'on prendra en considération les institutions parmi lesquelles peuvent se distinguer les « institutions-choses » que sont la propriété et les contrats et les « institutions-groupes » qui englobent l'État, la famille, l'Église, le syndicat ⁴. Pour de nombreux économistes les institutions ne sauraient être considérées comme des structures ⁵, soit qu'elles apparaissent comme un « malheureux héritage de la pensée juridique », soit qu'elles n'expriment qu'un rapport de forces soutenu par un équilibre structurel provisoire : « le concept de structure est plus large que celui d'institution ⁶ ».

Mais il nous semble que cette optique montre surtout le souci de dégager la notion de structure d'une notion d'institution qui correspond principalement aux « institutions-choses ». Nous ferons tout de même une place, si minime soit-elle, à cette catégorie d'institutions car on ne peut nier ni leur réalité ni leur influence déterminante sur les structures économiques même si, « pour l'économiste, le droit apparaît comme exerçant toujours une fonction de conservation sociale. Tout droit, quel qu'il soit, ajuste des intérêts et freine ou ralentit des mouvements ⁷. »

Quant aux « institutions-groupes », elles nous paraissent être beaucoup moins d'essence juridique que la catégorie des « institutions-choses ». Les « institutions-groupes » nous semblent avoir un contenu plus sociologique et plus dynamique même ; le concept d'« institutions-groupes » ne peut les con-

4. Maurice Hauriou, « Théorie de l'institution et de la fondation », in *Cahiers de la nouvelle journée*, 1925.
5. Jean Lhomme, « Matériaux pour une théorie de la structure économique et sociale », *Revue économique* 1954, p. 864 et suiv. (cité par André Garrigou-Lagrange et René Passet, *Systèmes et structures économiques. Politiques de développement*, 2^e éd., Paris, Éditions Dalloz, 1969, p. 231 et suiv. ; Nguyen Huu Chau, *Structures, institutions et développement économique dans les pays sous-développés*, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1964, 287 p.).
6. G. Gurvitch (cité par A. Marchal, in *Systèmes et structures économiques*, Paris, P. U. F. « Thémis », 1959, p. 141).
7. F. Perroux (cité par A. Marchal, in *Systèmes et structures économiques*, p. 144).

tenir et les recouvrir tout à fait. Enfin, leur existence, leur perception, ne paraissent pas poser de problèmes particuliers et leur poids sur les structures économiques est incontestable bien que leur prise en considération ait souvent fait défaut.

Le concept de structure sociale qui sera également utilisé ici ne peut l'être sans définition préalable tant son interprétation varie d'un auteur à l'autre. Certains sociologues l'utilisent dans un sens large englobant des éléments structurels et culturels qu'un sociologue québécois définit ainsi :

La sociologie tout autant que l'anthropologie tournent sans cesse, sans parvenir encore à quelque délimitation précise, autour d'une distinction fondamentale entre structure et culture. D'une part, sous la figure de la structure, la réalité sociale est considérée comme une forme objective où sont privilégiées les données démographiques et économiques, certains aspects aussi de l'organisation sociale [ceux par exemple qui se traduisent par des statuts et des rôles], enfin certains groupements qui paraissent s'imposer aux premières appréhensions concrètes [comme la nation ou les classes]. D'autre part, sous des images assumées par la notion de culture, la réalité sociale se présente comme configuration spirituelle ou « conscience collective », comme un univers mental auquel participent les individus et par lequel ils sont définis⁸.

C'est à partir de cette définition qu'est forgée la notion d'organisation sociale là où beaucoup d'auteurs auraient parlé de structure sociale, ou peut-être de système social.

Car c'est en définitive de la synthèse des éléments culturels et structurels que se dégage ce que nous appelons l'organisation sociale d'une collectivité que nous définirons maintenant comme l'arrangement global de tous les éléments qui servent à structurer l'action sociale, en une totalité présentant une image, une figure particulière, différente de ses parties composantes et différente aussi d'autres arrangements possibles⁹.

Cette acception large des structures sociales¹⁰ se retrouve quand on les considère comme des interdépendances entre agents ; elles sont objectives parce qu'elles s'imposent à eux et elles existent grâce aux comportements humains qui sont des adaptations conscientes à une situation structurelle d'interdépendance assurant le fonctionnement et l'évolution du système. Les structures recouvrent des aspects objectifs, et les comportements, des aspects subjectifs,

8. Fernand Dumont, « Notes sur l'analyse des idéologies », *Recherches sociographiques*, vol. 4, n° 2, 1963, p. 157 (cité par Guy Rocher, *Introduction à la sociologie générale*, 3 vol., Montréal, Éditions H. M. H., 1968, p. 12).
9. Guy Rocher, *Introduction à la sociologie générale*, t. 2 : *Réorganisation sociale*, p. 12 et suiv.
10. André Nicolai, *Comportement économique et structures sociales*.

les premières se situent au niveau de la macro-analyse, les secondes à un niveau de micro-analyse.

Quelle distinction établir entre les structures économiques et les structures sociales¹¹ ? Les structures sociales concernent l'organisation du groupe et on peut les situer par rapport à la forme revêtue, à la résistance offerte, à la contrainte exercée, à l'extension manifestée. Ainsi leurs contours seraient plus flous, sans armature définie de textes et de lois, et à la différence des structures économiques, elles seraient difficilement quantifiables. Elles résistent davantage à l'action de l'État qui sur elle est faible, indirecte, peu fréquente et peu efficace ; elles résistent aussi à celle des individus ou des groupes qui ne parviennent pas à les modifier facilement, et les réformistes limitent leurs ambitions aux structures économiques. Les contraintes exercées par les structures sociales seraient importantes mais moins définies que pour les structures économiques. Enfin, le rythme de changement des structures sociales serait lent à court terme et saccadé à long terme, tandis que les structures économiques auraient un rythme saccadé à court terme et lent à long terme.

Nous arrivons ainsi à une définition plus étroite de la structure sociale définie « soit comme les réseaux de relations interindividuelles, soit comme les ensembles de groupements qui caractérisent une collectivité et qui sont en relations les uns avec les autres¹² ». Ce qui permet de retenir sous ce vocable les classes sociales, les relations entre groupes sociaux et la mobilité sociale. C'est cette définition de la structure sociale que nous retiendrons.

Enfin, la connaissance des comportements mettra en valeur leur interdépendance avec les structures ; tous deux recouvrent des interrelations humaines de caractère social, politique ou économique. La notion de comportement nous semble impliquer des adaptations, une évolution, des idéologies ou des structures mentales en situation et aux prises avec la réalité et l'objectivité des rapports humains plus ou moins institutionnalisés ou structurés ; ces institutions ou structures se transforment à leur tour sous l'influence des comportements.

Nous allons donc privilégier une notion du comportement semblable à celle que présente Ancré Nicolai¹³ et préférer cette terminologie à celle de structures mentales à laquelle se réfère André Marchal¹⁴. Ainsi nous allons

11. Jean Lhomme, « Essai de comparaison entre les structures économiques et les structures sociales ». *Revue économique*, vol. 7, n° 5, septembre 1956, p. 699-708.
12. André Marchal, *Systèmes et structures économiques*, p. 164.
13. André Nicolai, *Comportement économique et structures sociales*.
14. « Ce terme de « structures mentales » désigne donc tous les jugements, concepts, croyances auxquels adhèrent parfois sans en être pleinement conscients les individus d'une même société. Il s'agit du système de valeurs reconnu et accepté par le groupe ou par la société globale, système de valeurs qui inspire le choix et le comportement de l'individu et peut même lui dicter un choix ou un comportement contraire à son intérêt. » (A. Marchal, *Systèmes et structures économiques*, p. 185).

examiner les institutions, les structures sociales et les comportements¹⁵. À propos de chacune de ces catégories — institutions, structures sociales et comportements — nous nous demanderons si elles reflètent un développement autonome de l'économie québécoise ou manifestent plutôt des effets caractérisés de domination ; si elles traduisent un développement homogène de l'économie québécoise ou reflètent des déséquilibres et un dualisme au niveau des centres de décision, des hiérarchies, des priorités et des valeurs.

I **Spécificité et limites** **des institutions québécoises**

Que l'on veuille ou non se référer à la distinction de M. Hauriou entre les institutions-choses et les institutions-groupes, on ne peut éluder leur existence et leur influence sur les structures économiques ; nous allons étudier la première de ces catégories en analysant ce qui a été appelé « les cadres juridiques » du Québec¹⁶.

A. DROIT CIVIL FRANÇAIS ET POUVOIR JUDICIAIRE BRITANNIQUE

L'utilisation au Québec d'un droit issu du Code civil français dans un Canada dominé par le *Common Law* freine à la fois le dynamisme interne du système juridique québécois et lui fait perdre sa cohérence en l'écartelant entre deux systèmes fort différents. Il est bon de s'arrêter quelques instants à ces données juridiques qui font incontestablement partie de la spécificité du Québec, tout en marquant de leur influence la vie économique.

L'existence d'une nation canadienne-française n'a cessé au cours de l'histoire canadienne de provoquer des conflits tant dans le domaine du

15. Les comportements qu'André Marchal appelait également « structures d'encadrement ». C'est également à ces notions que se réfère Henri Bartoli qui retient dans une étude des structures économiques : l'État et le pouvoir, les classes dirigeantes et les classes d'appui et les divers rapports avec le pouvoir (cf. Henri Bartoli, *Systèmes et structures économiques*, p. 163 et suiv. et p. 295 et suiv. ; Henri Bartoli, « La rationalité des décisions de politique économique et la crise du pouvoir dans les sociétés capitalistes industrielles », *Économie appliquée*, vol. 15, n^{os} 1-2, janvier-juin 1962, p. 67-101 ; Henri Bartoli, « Le travail et les pouvoirs », *Esprit*, numéro spécial, n^o 6, juin 1953, p. 942-963).
16. Louis Baudouin, « Les cadres juridiques », in Guy Sylvestre, édit., *Structures sociales du Canada français*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, et Toronto, University of Toronto Press, 1966, p. 84-97.

droit constitutionnel que dans celui du droit privé, où le droit civil s'oppose au *Common Law*, droit non écrit formé judiciairement.

Le gouvernement fédéral a un pouvoir considérable puisqu'il nomme les juges de la Cour supérieure, de la Cour du district et de la Cour de comté. Il n'y a pas au Canada, pays britannique, de tribunaux purement administratifs, mais au Québec, les procédés de contrôle des organismes administratifs gouvernementaux sont hérités du droit anglais, tout en étant incorporés au Code de procédure civile. Le droit public, constitutionnel et administratif en particulier, apparaît comme un héritage anglais, orienté selon l'esprit britannique.

Le droit privé est marqué par un double héritage franco-anglais. Le code est d'origine foncièrement française mais s'est « canadienisé » avec le temps, et au Québec, la première codification du droit privé date de 1866 et se différencie des neuf autres provinces qui recourent au *Common Law*. Rappelons l'importance que peut avoir le code sur la vie économique puisqu'il régit ce qui concerne la famille, la propriété, les obligations, les contrats, la responsabilité civile, le crédit hypothécaire, les régimes matrimoniaux, les successions, testaments et donations.

Le Code civil subit une absorption par un esprit de *Common Law* à l'occasion de l'interprétation judiciaire qu'en fait le Conseil privé et la Cour suprême. Notons que cette dernière comprend seulement deux ou trois juges du Québec sur les neuf juges qui la composent et qu'en outre le poids du pouvoir judiciaire est accru dans un pays anglo-saxon, où il est « un pouvoir créateur par excellence, à la différence des pays de codification où il est avant tout un pouvoir secondaire ayant un rôle d'interprète ¹⁷ ».

Le pouvoir judiciaire ¹⁸ est représenté par deux cours fédérales : la Cour de l'échiquier pour les réclamations contre l'État fédéral, la Cour suprême, dernier tribunal d'appel en matière civile et criminelle et qui décide, comme on l'a vu, autant en droit civil qu'en *Common Law*. À l'intérieur du Québec, on trouve au sommet la Cour du Banc de la Reine qui comprend douze juges nommés par le fédéral et siégeant en appel avec une juridiction à la fois civile et criminelle ; la Cour supérieure est le grand tribunal de première instance. Il existe également une Cour d'assises pour les affaires criminelles. En matière civile à un niveau de juridiction limité, la Cour du magistrat décide sans appel.

Par ailleurs, le Code de procédure civile est de la même famille intellectuelle que le Code civil, mais subit un écartèlement entre des mœurs judiciaires d'origine française et des méthodes purement britanniques. Les cours ont le pouvoir de juger de la constitutionnalité d'une loi fédérale ou provinciale et

17. Louis Baudouin, « Les cadres juridiques », in Guy Sylvestre, éd., *Structures sociales du Canada français*, p. 92.

18. Jean-Charles Bonenfant, « Les cadres politiques », in Guy Sylvestre, éd., *Structures sociales du Canada français*, p. 67-83.

deviennent les interprètes de la Constitution. On remarque également que des contrats de droit civil à l'origine de la codification se sont métamorphosés en contrats d'ordre commercial d'esprit britannique ; mais actuellement de jeunes juristes s'appliquent à redonner au droit privé sa pureté et sa cohérence. Les résultats de ces tentatives restent liés dans une certaine mesure à l'évolution du pouvoir et de l'État vis-à-vis de la société québécoise.

B. CONFLITS DE POUVOIR ET INSUFFISANCE DU POUVOIR AUTOCHTONE

La connaissance de la nature et des formes du pouvoir au Québec présente le plus grand intérêt pour son développement et cela d'autant plus qu'il existe un conflit du pouvoir politique surtout entre les niveaux fédéral et provincial, un déséquilibre entre le pouvoir économique et le pouvoir politique aux dépens de ce dernier, et enfin des changements dans le pouvoir social qui amenuisent sa force.

1. LES DIVERSES FORMES DE POUVOIR

Mais que sont ces pouvoirs ? Le pouvoir en général « c'est la force plus la loi, c'est une force sociale institutionnalisée et légalisée », quant au pouvoir économique « c'est à un moment et dans un lieu donnés, la conjonction des forces dominantes qui orientent l'économie ¹⁹ ». Les facteurs du pouvoir économique sont à la fois matériels : le nombre, les ressources, l'organisation, et immatériels : conscience d'une certaine force, conscience d'une certaine cohésion. À partir de ces éléments, on peut recourir à la définition suivante : « le pouvoir économique, c'est la capacité consciente de transformer une force en acte, pour rapprocher l'action économique d'une action déterminée ²⁰ ».

L'exercice des divers pouvoirs n'est pas sans problèmes et des conflits sont possibles entre l'économie, la politique et la morale. L'économie postule, pour l'essentiel, la centralisation des pouvoirs, la décentralisation n'est admise qu'à titre exceptionnel ; la morale exige cependant que l'homme conserve à la fois un minimum de liberté et un minimum de responsabilité ; la politique a pour tâche de traduire ces exigences dans la pratique, en établissant à la fois une décentralisation suffisante des organismes de décision et une participation suffisante des individus aux décisions, toujours en vue d'obtenir que les individus conservent liberté et responsabilité.

19. G. E. Lavau, « La dissociation du pouvoir », *Esprit*, n° 6, juin 1953, p. 818 (cité par Jean Lhomme, *Pouvoir et société économique*, Paris, Éditions Cujas, 1966, p. 64). Cf. également François Perroux, *Pouvoir et économie*, Paris, Bordas, 1973, 250 p.

20. Jean Lhomme, *Pouvoir et société économique*, p. 110.

Enfin l'on peut distinguer un pouvoir social. Ce pouvoir aurait les caractéristiques suivantes : la force ne lui est pas indispensable ; il n'est pas nécessaire de préciser le passage de la puissance à l'acte ; l'opinion en est l'objet même et il se distingue du *social control*, pression exercée par le groupe sur ses membres. Le pouvoir social, « c'est la capacité pour un sujet de se faire reconnaître par l'opinion utile une aptitude à représenter le groupe-objet et à disposer d'une autorité sur lui ²¹ ».

Il existe une dynamique de la domination sociale où intervient le pouvoir social, économique et politique, « ces trois formes se commandent les unes les autres selon un déroulement circulaire... L'argent qui était au point de départ se trouve également au point d'arrivée. Pouvoir politique et pouvoir social ont servi de relais ; ils se sont exercés en vue d'accroître encore un pouvoir économique préexistant ²² ».

Dans cette théorie de la domination sociale, les classes joueraient des rôles d'économies dominantes et l'effet compensateur serait une théorie de freinage à l'inverse d'une théorie de l'accélération. Mais cette loi est-elle généralisable hors de la période étudiée, peut-elle aussi nous éclairer sur des processus de développement du Québec ? Quoi qu'il en soit, on reconnaîtra l'utilité de ces divers concepts du pouvoir et du jeu de leur interaction.

2. POUVOIR ET SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE

Un colloque interdisciplinaire a analysé le pouvoir dans la société québécoise sous ses diverses formes. Il a permis de souligner les ambiguïtés et la complexité du concept de pouvoir, et le fait que nous n'observons vraiment que les comportements ; par ailleurs, « le pouvoir ne saurait remanier les structures de comportement sans manipuler aussi les valeurs qui encadrent ce comportement ²³ ».

De plus on a relevé la permanence des pouvoirs traditionnels au-delà des termes dont les intellectuels désignent les régimes politiques selon les attentions ou les espoirs qu'ils y ont trouvés. Ainsi, on parlait en 1955 de stérilité de l'esprit, de monolithisme de la pensée, de l'omniprésence de la droite ; en 1965, il s'agissait de dynamisme, de croissance, de révolution. Cependant, « dans la mesure où ces formules laissent croire... qu'aujourd'hui

21. Jean Lhomme, *Pouvoir et société économique*, p. 277.

22. *Ibid.*, p. 70 ; également Jean Lhomme, *la Grande Bourgeoisie au pouvoir (1830-1880). Essai sur l'histoire sociale de la France*, Paris, P. U. F., 1960, 378 p. ; Henri Guittou, « La loi des trois pouvoirs. Une dynamique de la domination sociale », *Revue d'économie politique*, vol. 71, n° 1, 1961, p. 109-113.

23. Fernand Dumont et Jean-Paul Montminy, édit., *le Pouvoir dans la société canadienne-française*, 3^e colloque de la revue *Recherches sociographiques*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1966, 252 p.

le progressisme aurait triomphé partout, elles produisent une vision bornée et trompeuse de la réalité idéologique au niveau des agents sociaux » et un politicologue prévoyait cette fragilité : « Il suffirait que le conservatisme rede-vienne la formule politique dominante pour que se produise un retournement complet de la situation des idéologies ²⁴. »

Les débats sur la création d'un ministère de l'Éducation avaient montré la force du traditionalisme s'appuyant sur deux pouvoirs dominants, l'Église et l'État, et donnant lieu à un type de société qui a été décrite ainsi :

Les conséquences les plus graves de ce conservatisme furent l'occupation économique du Québec par des industriels et des financiers qui n'étaient pas de langue ni même de culture françaises et le développement chez les Canadiens français, d'une culture politique offrant des similitudes frappantes avec celles des peuples colonisés : « rois-nègres » se pliant aux volontés des puissances économiques tout en affichant publiquement vis-à-vis d'elles un souverain mépris ; cohorte des profiteurs de tout acabit au service du chef et se partageant les largesses de financiers ; invention de mécanismes institutionnels visant à empêcher l'émergence d'opinions publiques éclairées et libres ; mise au point de techniques électorales propres à garantir l'appui populaire à des gouvernements dont les mesures sociales, économiques et culturelles bafouaient systématiquement les intérêts élémentaires du peuple...²⁵

Une observation lucide de la société québécoise montrait au milieu des années 60 la permanence du conservatisme au-delà de quelques illusions agrémentées d'« inflation verbale » :

... la société québécoise dans son ensemble reste profondément conservatrice mais elle l'est désormais avec une sorte de bonne conscience puisque avec la « révolution tranquille » elle se donne à bon marché un brevet de société évoluée et novatrice, sans mettre vraiment en cause l'essentiel de ce à quoi elle tient secrètement par-dessus tout : sa stabilité, sa respectabilité, son confort et son niveau de vie. Entre les équipes d'avant et d'après 1960, il y a certes modification et, parfois, rupture dans le style, les méthodes, la cadence, mais non véritablement dans les conceptions fondamentales ni dans la hiérarchie des valeurs ²⁶.

Un parti pouvait succéder à l'autre sans remise en question des grandes orientations politiques, sans différence idéologique sensible ; telle était la

24. Léon Dion, « La polarité des idéologies : conservatisme et progressisme », in F. Dumont et J.-P. Montminy, édit., *Le Pouvoir dans la société canadienne-française*, p. 34.

25. *Ibid.*, p. 29.

26. Jean-Marc Léger, « Paradoxes d'une révolution ou le temps des illusions », in F. Dumont et J.-P. Montminy, édit., *Le Pouvoir dans la société canadienne-française*, p. 36.

situation au milieu des années 60. Le Québec connaissait à ce moment-là le bipartisme, un parti libéral s'opposant à un parti conservateur d'union nationale. Deux élections générales, surtout celle de 1970, allaient bouleverser cet équilibre traditionnel et le Québec a, depuis cette date, quatre partis politiques d'importance, ce qui traduit le début d'un réalignement des forces politiques²⁷.

Quant aux conséquences du pouvoir économique²⁸ elles sont particulièrement lourdes au Québec où il y aurait eu

... colonisation des pouvoirs publics par le pouvoir économique... c'est le fait bien connu en pays sous-développé du clivage culturel entre les détenteurs du pouvoir économique et les détenteurs de l'autorité politique. Le Québec a été dans cette situation où les détenteurs anglo-américains du pouvoir économique, grâce à un système capitaliste importé et imposé par l'industrialisation, se sont trouvés à détenir du même coup le pouvoir politique réel, lequel juridiquement et constitutionnellement était sensé reposer dans les institutions gouvernementales, électoralement contrôlées par l'ensemble de la population québécoise²⁹.

Cette situation ne contredit pas la loi des trois pouvoirs à laquelle nous avons déjà fait allusion.

En reliant davantage « le concept de pouvoir à celui de décision » on peut dire qu'au Québec : « Nous assistons depuis quelques années à une affirmation croissante, dans tous les domaines, d'une volonté de participation aux décisions³⁰ » et cela dans une société jugée « hautement technicisée » et « postindustrielle dans ses infrastructures ». Cependant, la participation dont il est fait mention peut paraître limitée lorsque des techniciens étatiques ou privés

...jouissent d'un monopole de la définition des moyens, mais aussi, sinon surtout... présentent à notre société une nouvelle définition d'elle-même. Porteurs sinon définisseurs du nouveau nationalisme, ils veulent

27. Vincent Lemieux, Marcel Gilbert et André Blais, *Une élection de réalignement : l'élection générale du 29 avril 1970 au Québec*, Montréal, Éditions du Jour, « Cahiers de Cité Libre », 1970, 182 p.

28. Pour Albert Faucher « il faut relier la notion imprécise de pouvoir économique à la notion concrète de contrôle » (Albert Faucher, « Pouvoir politique et pouvoir économique dans l'évolution du Canada français », in F. Dumont et J.-P. Montminy, éd., *Le Pouvoir dans la société canadienne-française*, p. 61).

29. Jean-Réal Cardin, « Commentaire » in F. Dumont et J.-P. Montminy, éd., *Le Pouvoir dans la société canadienne-française*, p. 82.

30. Une revendication de plus en plus forte se fait sentir également pour la participation locale « gouvernement métropolitain, regroupement municipal, gouvernements régionaux, commissions scolaires régionales, décentralisation administrative au niveau régional » (Gérald Fortin, « Le Québec : une ville à inventer », *Recherches sociographiques*, vol. 9, n^{os} 1-2, 1968, p. 20).

faire de notre société une société industrielle et moderne. Par ailleurs, leur idéologie du progrès et du développement s'appuie sur une conception égalitaire de la société et sur l'idée qu'il faut donner à l'État un rôle prédominant. Enfin, ils ont contribué à instaurer le climat de participation que nous connaissons³¹.

Enfin il existe deux axes dans la perspective du développement et de ses relations avec le pouvoir : d'une part, la conciliation de l'idéologie du développement qui commande la participation effective des citoyens à la vie publique et les contraintes techniques de ce développement qui valorisent le pouvoir des technocrates ; d'autre part, un évident décalage entre le phénomène de l'urbanisation et la réalité d'un développement véritable si, en précédant le développement, l'urbanisation transplante en ville des structures sclérosées³². Cela est visible dans le cas des commissions scolaires et des administrations municipales et le vieux modèle d'autoritarisme traditionnel se camoufle derrière l'alibi des contraintes techniques de l'administration d'une grande cité. Tout cela étouffe les expressions modernes de participation démocratique en ville ; déjà dans les villages le citoyen canadien-français n'attachait que peu de prestige à la direction des affaires de la municipalité, *a fortiori* en ville où manque plus encore la participation démocratique.

3. UN RENFORCEMENT INSUFFISANT DES POUVOIRS DE L'ÉTAT PROVINCIAL

Depuis quelques années cette volonté de participation n'a cessé de s'affirmer au cœur du processus actuel de développement et l'État provincial québécois n'a cessé de gagner de l'importance et de devenir un levier du développement collectif. Cette déclaration officielle du gouvernement du Québec à la conférence fédérale-provinciale de 1965 permet d'en juger :

Nous croyons qu'il existe au Canada, dans le sens sociologique du terme, une nation de langue française dont le foyer est au Québec... Plus précisément, que veut le Québec ? Comme point d'appui d'une nation, il veut être maître de ses décisions en ce qui a trait à la croissance humaine de ses citoyens [c'est-à-dire à l'éducation, à la sécurité sociale et à la santé sous toutes ses formes], à leur affirmation économique [c'est-à-dire au pouvoir de mettre sur pied les instruments économiques et financiers qu'il croit nécessaires], à leur épanouissement culturel [c'est-à-dire non seulement aux arts et aux lettres, mais aussi à la langue

31. Gérard Fortin, « Transformation des structures du pouvoir », in F. Dumont et J.-P. Montminy, édit., *Le Pouvoir dans la société canadienne-française*, p. 94.
32. André Lux, « Essai de synthèse », *Recherches sociographiques*, vol. 9, n^{os} 1-2, janvier-août 1968, p. 138-140.

française], et au rayonnement de la communauté québécoise [c'est-à-dire aux relations avec certains pays et organismes internationaux] ³³.

Le recours à l'État provincial n'a cessé de s'accroître au cours des années 60, bien que les premières reconquêtes de ce pouvoir à Québec remontent à la mise en place en 1954 d'un impôt provincial sur le revenu à la suite des recommandations de la commission Tremblay sur les problèmes constitutionnels. Ces recommandations s'opposaient à celles du rapport fédéral Rowell-Sirois de 1940 qui encourageait une centralisation des pouvoirs à Ottawa, ce que la Guerre mondiale rendit possible ³⁴.

Les municipalités dépendent aussi du gouvernement provincial mais il n'en demeure pas moins que pour la taxation et le budget, ou pour le personnel politique, le Québec a ses ressources ou ses énergies partagées principalement entre Québec et Ottawa. De plus, l'existence d'une métropole comme Montréal, à l'intérieur du Québec, et qui est encore la principale agglomération du Canada, porte parfois ombrage au pouvoir politique de la Province. Ainsi se trouvent éparpillées et soumises à des centres de décisions différents et parfois opposés les forces humaines et matérielles dont le Québec a un urgent besoin pour son développement. La politique de l'*opting out*³⁵ qui permet depuis 1954 au Québec de ne pas participer aux programmes conjoints, autrefois appelés subventions conditionnelles, n'apparaît que comme un palliatif. De plus, « les politiques fédérales de développement ont toujours négligé les dimensions régionales et culturelles. En conséquence, elles sont à l'origine d'un mécontentement profond au Québec parmi les francophones [...] On ignore à peu près tout de l'impact régional des politiques fédérales au Canada... » ³⁶ »

Aujourd'hui encore on reste surpris en certains milieux de voir évoquer ... le problème de l'impact des politiques fédérales sur la société fran-

33. Cité par Maurice Croiset, « Les programmes conjoints et l'autonomie provinciale », *l'Actualité économique*, vol. 44, n° 2, juillet-septembre 1968, p. 250.

34. F.-A. Angers, *Essai sur la centralisation. Analyse des principes politiques et économiques dans les perspectives canadiennes*, avec la collaboration de P. Harvey et J. Parizeau, Montréal, Beauchemin et Les Presses de l'École des H. E. C., « Problèmes économiques et contemporains », 1960, 331 p.

35. Cité par Maurice Croiset, « Les programmes conjoints et l'autonomie provinciale », *l'Actualité économique*, vol. 44, n° 2, juillet-septembre 1968, p. 240-253.

36. On ne connaît pas par exemple « la répartition par province des rentrées fiscales, des dépenses et des opérations financières d'Ottawa ». En 1970, pour la première fois « le Bureau fédéral de la statistique a publié des informations sur la destination aux autres provinces des produits manufacturés » (ce que Québec connaissait pour son compte depuis 1952)... « sauf pour les fonctionnaires supérieurs de la Banque du Canada, personne au gouvernement fédéral ou en dehors ne connaît les mouvements interprovinciaux de fonds dans les banques ». On manque également d'information sur les effets régionaux de la politique tarifaire canadienne presque centenaire pourtant (cf. André Raynauld, « Les politiques économiques fédérales dans le contexte québécois », *le Devoir*, suppl. : *le Devoir* 1910-1970. *Le Québec qui se fait*, 30 décembre 1970).

cophone du Québec... L'essentiel reste à faire... Les Canadiens français entendent construire leur propre société du point de vue économique, politique et social, et ils ont à la fois le droit et le devoir de s'enquérir de la contribution du gouvernement fédéral à l'édification et au progrès des institutions canadiennes-françaises.

En somme il ne suffit pas de s'interroger au Canada sur l'incidence régionale des politiques économiques. Il faut s'interroger en outre sur leur incidence linguistique et culturelle tant au niveau des personnes que des institutions ³⁷.

Aussi l'on souhaite un pouvoir politique qui tiendrait davantage compte de la spécificité du Québec. Le pouvoir provincial est celui qui devrait le mieux répondre aux potentialités du milieu québécois mais il est affaibli par l'éparpillement des ressources humaines et financières et se trouve confronté au pouvoir économique du gouvernement fédéral et des firmes plurinationales. Les grandes entreprises anglo-canadiennes et américaines, par leurs contributions aux caisses électorales des partis traditionnels, ou par leur seul pouvoir de négociation, ne manquent pas de peser sur les décisions politiques du gouvernement provincial qui demeure pourtant le plus proche et le plus contrôlé par les Canadiens français.

Enfin, il ne semble pas qu'un pouvoir social fort vienne jusqu'à présent compenser les influences exercées par les autres pouvoirs et la société québécoise paraît bien être dans une phase de mutation ; en somme, faiblesse des pouvoirs autochtones et hétérogénéité à l'intérieur des divers pouvoirs politique, économique et social.

4. INSTITUTIONS POLITIQUES ET REFLETS DU POUVOIR

À travers quelles structures politiques se manifeste le pouvoir ? Les Québécois élisent des représentants au niveau fédéral et au niveau provincial. Certains domaines de compétence sont l'apanage du fédéral : affaires étrangères, défense, politique monétaire ou douanière, tandis que d'autres sont spécifiquement de compétence provinciale : éducation et affaires municipales par exemple. Le pouvoir législatif à Ottawa s'exerce à travers les deux assemblées, Communes et Sénat, dans lesquelles les élus du Québec représentent environ le quart des parlementaires ; notons que ces élus sont eux-mêmes divisés et répartis à l'intérieur des quatre principaux partis pancanadiens, mais aux élections où les Québécois ont appuyé très majoritairement un seul parti qui a réussi à former le gouvernement, leur pouvoir politique se trouve en principe

37. André Raynauld, « Les politiques économiques fédérales dans le contexte québécois », *le Devoir*, suppl. : *le Devoir* 1910-1970. *Le Québec qui se fait*, 30 décembre 1970.

accru au sein même de l'exécutif, comme ce fut le cas à la suite des élections de juin 1968, et encore, quoique avec moins d'ampleur, à la suite des élections d'octobre 1972.

Au Québec, la Constitution actuelle découle de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique de 1867³⁸. Le régime politique parlementaire comprend un exécutif au sein duquel un premier ministre dispose du pouvoir effectif, tandis qu'un lieutenant-gouverneur incarne la Couronne ; nommé et payé par le fédéral, le lieutenant-gouverneur apparaît comme une survivance coloniale. Autrefois de régime bicaméral, le Québec n'a plus aujourd'hui qu'une seule chambre législative, l'Assemblée nationale.

Les institutions municipales, d'origine britannique, sont de juridiction provinciale et disposent d'un pouvoir de taxation. C'est également le cas des commissions scolaires, de juridiction provinciale, qui sont régies, sauf à Québec et à Montréal, par des commissaires et des syndics élus par les propriétaires fonciers³⁹. Le secteur public qu'elles administrent recouvre la presque totalité de l'éducation au Québec, seuls leur échappent quelques rares collèges et institutions privées, et surtout la plupart des universités. Il faut remarquer que, pour des raisons qui sont à l'origine la protection des droits des minorités, les commissions scolaires sont établies sur une base confessionnelle, catholiques ou protestantes. Au total, les Canadiens français vivent dans des institutions essentiellement d'esprit britannique. Examinons maintenant une tentative pour exercer un pouvoir politique et économique plus coordonné.

5. UN ESSAI DE PLANIFICATION

Que donne la planification au Canada et au Québec ? Il semble que « les États fédératifs sont handicapés par la multiplicité des autorités publiques autonomes ». Au Canada se manifeste de surcroît

... l'autodétermination collective. C'est l'aspiration fondamentale de la population francophone par rapport au Canada anglais. Elle l'est d'ailleurs mais à un degré moindre pour le Canada tout entier à l'égard des États-Unis... Le problème consiste à concilier l'autodétermination avec les objectifs usuels de la politique économique : le plein emploi et l'usage efficace des ressources, la stabilité monétaire, l'équilibre des transactions internationales, sans la liberté ou avec le minimum de contraintes⁴⁰.

38. Jean-Charles Bonenfant, « Les cadres politiques », in Guy Sylvestre, édité., *Structures sociales du Canada français*, p. 67-83 ; cf. aussi *Annuaire du Canada*, 1972, p. 78-212.

39. Louis-Philippe Audet, « Les cadres scolaires », in Guy Sylvestre, édité., *Structures sociales du Canada français*, p. 29-66.

40. Roger Dehem, *Planification économique et fédéralisme*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1968, p. 159.

On rencontre des difficultés dans la pratique des politiques économiques des États fédéraux : la conjoncture internationale affecte différemment des régions aux structures économiques dissemblables, la politique monétaire et les taux d'intérêts ne peuvent être différenciés selon les nécessités des régions.

Dans l'après-guerre, la volonté du gouvernement fédéral de renforcer ses interventions, en utilisant une politique keynésienne, s'est heurtée à l'affirmation du Québec et « la vogue de l'étatisme dans la province de Québec révèle, sous une nouvelle forme, une certaine autonomie idéologique en matière économique ».

La doctrine de François Perroux « invite à la recherche de politiques audacieuses d'affranchissement de l'effet de domination inhérent au régime capitaliste, et particulièrement manifeste dans la province de Québec » et « assigne un rôle fort actif à l'État ». « Dans la province de Québec, le contrôle étranger se double d'un effet de domination anglo-canadien dans les entreprises canadiennes, et d'une suprématie anglo-saxonne dans l'administration publique fédérale ⁴¹. »

Ces considérations reflètent une partie de la toile de fond qui a présidé à toute velléité planificatrice du gouvernement fédéral ou provincial. Néanmoins le Québec a pris quelques initiatives de planification au cours de la dernière décennie, mais selon un des principaux artisans de sa mise en œuvre, ces tentatives n'ont pas abouti et finalement il n'y aurait pas eu de véritable plan de développement ⁴².

Le Conseil d'orientation économique créé en 1960 pour préparer un plan et conseiller le gouvernement a fait naître plusieurs réalisations par ses recommandations, mais même après sa transformation en 1968 en Office de planification et de développement, doublé d'organismes consultatifs tels qu'une commission ministérielle de planification et un conseil de planification pour le secteur privé, aucun plan n'est sorti des avatars des organismes qui en ont eu la charge ⁴³.

41. Roger Dehem, *Planification économique et fédéralisme*, p. 159 ; cependant pour Roger Dehem, on ne devrait pas « considérer l'effet de domination isolément en le séparant d'autres effets auxquels il est lié, notamment l'effet d'enrichissement. Il devrait être considéré comme un élément du coût de développement » mais « le sentiment nationaliste, ou le désir d'autodétermination, pousse à une action anticoloniale même si son coût *ex post* en termes de développement est élevé, le coût *ex ante* apparaît d'ailleurs généralement comme nul, sinon négatif ».

42. Roland Parenteau, « L'expérience de planification au Québec 1960-1969 », *Actualité économique*, vol. 45, n° 4, janvier-mars 1970, p. 679-696.

43. Les efforts déployés et les obstacles rencontrés au Québec dans le domaine de la planification sont présentés dans la thèse de Charles Gagné, *Le Régionalisme et le développement économique du Québec*, thèse de doctorat d'Université, Paris, 1969, 361 p.

Parmi les raisons qui expliquent ces difficultés, on retiendra : une connaissance trop imparfaite de la réalité, l'absence d'une volonté sans équivoque non seulement de planifier mais d'en accepter les conséquences, l'absence d'accord sur les objectifs, la désuétude des structures d'exécution, le partage des pouvoirs économiques entre deux niveaux de gouvernements, la perméabilité de l'économie québécoise aux influences étrangères (capitales, marchés, techniques, comportements) ⁴⁴.

D'inspiration française, sans doute trop, la planification québécoise se voulait indicative, à la fois instrument de prévision et d'orientation. Mais on peut remarquer qu'en France les investissements publics directs et indirects représentent à peu près la moitié des investissements et qu'il existe une administration centrale des placements de l'État, alors que le Québec ne contrôle ni la masse monétaire, ni les douanes (sauf préférences pour les achats du secteur public), peu la politique fiscale, qu'il n'avait pas à ce moment-là de sources de fonds autonomes et que son domaine public était trop restreint, c'est-à-dire autant de limites à la planification ⁴⁵.

Il faut toutefois signaler une expérience originale de plan régional pour l'Est du Québec. La recherche et l'animation sur le terrain qui ont précédé la rédaction de ce plan confié au Bureau d'aménagement de l'Est du Québec (B. A. E. Q.) ont constitué un véritable laboratoire de la conception, de l'élaboration et de la participation de la population à un plan de développement. Là encore il est difficile de dire que cette initiative ait porté ses fruits. Sans doute a-t-on eu tort de vouloir commencer la planification au niveau régional au lieu de s'attaquer d'emblée à l'ensemble du Québec. Mais l'expérience du B. A. E. Q., qui a duré plusieurs années, a donné lieu à une abondante recherche et à une meilleure connaissance du milieu ⁴⁶. Parallèlement à ces initiatives, le gouvernement québécois procédait à une réorganisation et à une déconcentration plus rationnelles de l'administration en établis-

44. Roland Parenteau, « L'expérience de planification au Québec 1960-1969 », *l'Actualité économique*, vol. 45, n° 4, janvier-mars 1970, p. 679-696. La dépendance de l'économie québécoise et sa croissance en bonne partie exogène entravent la planification.
45. Jacques Parizeau (cité dans Roland Parenteau, *la Planification économique dans un État fédératif*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1965, 68 p., compte-rendu du symposium de novembre 1963); également « Où va la planification québécoise ? », *Commerce*, Montréal, n° 2B, février 1968, p. 37-40; Jean-Paul Gagné, « Grandeurs et misères qui n'en finiront jamais », le *Point* 1973. *Une revue annuelle de l'économie du Québec*, numéro spécial de *Commerce*, vol. 75, n° 2B, 1973, p. 76-82.
46. Bertrand Lebel, « Note sur l'animation sociale au B. A. E. Q. », *Parti pris*, vol. 3, n° 10, mai 1966, p. 18-28; Jean-Marc Pottier, « L'option politique du B. A. E. Q. », *Parti pris*, vol. 3, n° 10, mai 1966, p. 46-51; Gabriel Gagnon, « L'esquisse d'un plan incertain », *Parti pris*, vol. 3, n° 10, mai 1966, p. 29-45; Marc-André Lessard, « Les publications du B. A. E. Q. », *Recherches sociographiques*, vol. 8, n° 3, septembre-décembre 1967, p. 377-403.

sant de nouvelles régions administratives⁴⁷, bases ultérieures de plans régionaux.

C. PARTICULARITÉS ET TRANSFORMATIONS DES INSTITUTIONS NON ÉTATIQUES

Dans cette catégorie nous rangerons la famille, l'Église, les syndicats en nous attardant davantage à l'étude de ces derniers sans nier pour autant l'influence décisive que l'Église ou les valeurs familiales ont pu avoir sur la vie économique québécoise.

1. DIMINUTION DU RÔLE DE LA FAMILLE TRADITIONNELLE

La famille et la vie familiale propre aux Canadiens français ont attiré tout d'abord l'attention des sociologues⁴⁸ mais leurs implications dans les activités économiques ont paru suffisamment importantes pour qu'on les retienne pour expliquer le comportement des industriels canadiens-français :

C'est avant tout la famille qui est au centre des préoccupations des hommes d'affaires canadiens-français. Ainsi, tout d'abord, parce qu'on attache une importance primordiale à la sécurité de la famille ; on n'envisage pas sans crainte ni réticences l'expansion d'une industrie en raison des risques que cela implique... Si la famille, par exemple, compte peu de garçons, on ne cherchera probablement pas à développer l'entreprise, ...on envisagera le développement de l'entreprise si l'on peut confier les nouvelles responsabilités à d'autres membres de la famille ou de la parenté immédiate⁴⁹.

Traditionnellement, la famille canadienne-française était nombreuse et répondait aux fonctions sociologiques suivantes : « permettre le peuplement de vastes territoires, assurer la survivance d'un petit peuple, nourrir une vie familiale très valorisée, répondre aux normes de la morale catholique⁵⁰ ».

47. *Les Pôles d'attraction et leurs zones d'influence*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1967, 145 p., 4 cartes ; et *Division du Québec en 10 régions administratives et 25 sous-régions administratives*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1966, 34 p., 1 carte ; Ministère du Conseil exécutif, *Mission de planification du Nord-Ouest québécois. Esquisse du plan régional. Rapport synthèse*, Québec, 1971, 277 p., polycopié.
48. Philippe Garigue, *la Vie familiale des Canadiens français*, Montréal, les Presses de l'Université de Montréal, 1962, 142 p.
49. Norman W. Taylor, *A Study of French Canadians as Industrial Entrepreneurs*, thèse de doctorat, Yale University, 1957, extraits in *Recherches sociographiques*, vol. 11, n° 2, avril-juin 1961, p. 123-150.
50. Colette Carisse, « Fécondité et famille au Canada français », in *Aperçu sociologique sur le Québec*, *Revue de l'Institut de sociologie*, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles, n° 1, 1968, p. 53-65.

De profonds changements démographiques ont réduit la dimension et la nature de la vie familiale traditionnelle. Une enquête de 1959 révélait une option en faveur d'une famille de 4 à 5 enfants ; en 1966, un sondage montrait la préférence⁵¹ pour la famille de 3 à 4 enfants, ce qui était déjà la réalité en milieu urbain. Aujourd'hui les préférences vont à une famille plus restreinte encore puisque le taux de natalité du Québec, surtout celui des francophones, est devenu très nettement inférieur à la moyenne canadienne et à celui de n'importe quelle province. Mais l'abondance de la main-d'œuvre peu formée techniquement qu'ont fournie les familles canadiennes-françaises a pesé sur le choix d'industries *labor intensive* au Québec et l'exaltation de la fécondité et de la vie familiale par le clergé catholique a eu une importance décisive.

1. DÉCLIN DES POUVOIRS DE L'ÉGLISE

L'Église catholique a joué de tout temps un rôle considérable dans la vie collective des Canadiens français, et par là a marqué leur absence, ou la nature de leur participation, à la vie économique. L'influence de l'Église s'est renforcée après 1760 pendant la période coloniale britannique et a atteint son apogée au cours de la période qui s'est ouverte après l'échec des insurrections de 1837-1838 et de la tentative avortée d'indépendance du Bas-Canada.

La période qui débute vers 1840, malgré quelques poussées anticléricales épisodiques, aura forgé jusqu'au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale la mentalité canadienne-française. Mais depuis une quinzaine d'années s'est amorcée une transformation considérable de l'influence de l'Église.

Mais l'on peut dire que « l'Église a littéralement socialisé les Canadiens français. Historiquement indissolubles sont la religion catholique et la culture canadienne-française. La religion catholique est le trait dominant, voire le dénominateur commun de la mentalité canadienne-française⁵². »

Aujourd'hui le Québec est à 90% catholique dans une Amérique du Nord à majorité anglo-protestante⁵³. La province comprend aujourd'hui quatre archevêchés et une vingtaine de diocèses et 6 000 missionnaires canadiens-français se trouvent dans 76 pays ; ainsi le Québec occuperait le quatrième rang mondial parmi les pays missionnaires après l'Irlande, la Hollande

51. *Annuaire du Québec*, 1970, p. 155.

52. Maurice Lebel, « Les cadres religieux », in Guy Sylvestre, édit., *Structures sociales du Canada français*, p. 14-28.

53. *Annuaire du Québec*, 1966-1967, p. 285, tableau 28 ; Norbert Lacoste, « La morphologie religieuse de Montréal », in *Aperçu sociologique sur le Québec*, *Revue de l'Institut de sociologie*, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles, n° 1, 1968, p. 67-72.

et la Belgique. Les prêtres québécois étant presque aussi nombreux à l'extérieur que dans leur province natale. Cette emprise de l'Église a contribué à canaliser vers ses œuvres, et souvent dans la construction d'édifices scolaires et religieux, une épargne canadienne-française considérable ; les décisions des « conseils de fabrique » qui administrent les paroisses ont pesé lourd sur la collectivité.

Mais aujourd'hui se poursuit une mutation dans le rôle joué par l'Église au Québec. Depuis quelques années déjà il apparaît que :

Comme guide social et moral de la collectivité, le prêtre n'a plus l'influence de jadis dans notre milieu. L'éducateur dans son école, le chef syndical dans son groupement, le commentateur et le chef d'information dans leur journal, le chroniqueur de radio ou de télévision, l'universitaire ou le spécialiste dans leurs disciplines respectives, jouissent présentement d'une influence supérieure à celle du prêtre dans notre société⁵⁴.

Et l'on note un retrait progressif de l'Église de l'organisation sociale, mais le catholicisme a tenu une telle place dans la conscience collective et la vie des Canadiens français que devant un certain effacement de cette influence il est permis de s'interroger sur

... le grand problème que pose la prise en charge des fonctions sociales naguère assurées par l'Église. Autour de quelles valeurs pouvons-nous recréer une image de nous-mêmes en tant que communauté sociale ? En d'autres termes, une vision du monde qui se reconstituerait dans un syncrétisme de définitions idéologiques partielles peut-elle avoir une valeur de polarisation et créer une cohérence culturelle suffisante ? ... Il me semble qu'une vision du monde centrée sur l'opulence ou la rationalité, pour ne mentionner que ces deux exemples, ne peut apporter que des réponses partielles, souvent contradictoires, à une société qui doit se recréer une image d'elle-même aussi bien dans sa conscience que dans ses structures sociales... le problème essentiel en définitive est de savoir comment, dans l'actuel processus de sécularisation, notre société va remplacer les anciennes valeurs par de nouvelles et quels mécanismes joueront dans ce processus de remplacement⁵⁵.

Généralement on impute à l'Église catholique les idéologies centrales qui ont marqué, depuis un siècle environ et jusqu'aux années toutes récentes, les Canadiens français. Ces idéologies seraient essentiellement l'« agriculturisme, l'anti-étatisme et le messianisme⁵⁶ ». Dans chacune d'elles l'Église a joué

54. Claude Ryan, « Pouvoir religieux et sécularisation », in P. Dumont et J.-P. Montminy, édit., *Le Pouvoir dans la société canadienne-française*, p. 108.

55. Claude Corrivault, « Commentaire », in F. Dumont et J.-P. Montminy, édit., *Le Pouvoir dans la société canadienne-française*, p. 112.

56. Michel Brunet, « Trois dominantes de la pensée canadienne-française : l'agriculturisme, l'anti-étatisme et le messianisme », in *La Présence anglaise et les Canadiens*, Montréal, Beauchemin, 1958, p. 113-167.

un rôle majeur en encourageant la vie rurale et en condamnant la vie urbaine, en luttant pour réduire le rôle de l'État afin de ne pas être supplantée dans les domaines sociaux, culturels et scolaires, enfin en canalisant les énergies vers la supposée mission spirituelle impartie aux Canadiens français.

Cette attitude de l'Église, encouragée également par les hommes politiques et les membres des professions libérales, aurait détourné les Canadiens français des affaires et laissé le champ libre aux capitalistes anglo-saxons. Ce point de vue a subi la critique de ceux qui soutiennent que le clergé « s'est en général montré accueillant envers l'industrie et que son attitude a contribué à rendre les ouvriers dociles, au grand plaisir des entrepreneurs⁵⁷ ». Ce ne serait alors ni l'attitude du clergé, ni le système d'éducation, mais la volonté des Canadiens français de survivre comme collectivité qui serait la source de leurs difficultés dans le monde économique, en particulier du fait de la barrière linguistique. Mais il nous semble que le comportement de l'Église au Québec découle surtout des conditions d'existence imposées par l'histoire aux Canadiens français. Cette même histoire qui a vu la prolétarianisation des Canadiens français au fur et à mesure de l'industrialisation a fourni l'occasion de développer l'instrument de défense que constituent les syndicats.

3. DYNAMISME ET POLITISATION DU MOUVEMENT SYNDICAL

Au sein de la communauté québécoise, les syndicats que nous allons examiner maintenant présentent un dynamisme et une importance considérable. Par rapport au Canada anglais, le Québec manifeste dans cette sphère d'activités sa spécificité et son autonomie. En effet, « il existe une étroite interdépendance entre les buts d'un mouvement, sa structure, sa stratégie et ses tactiques. La composition des groupes sociaux qui le supportent n'est pas non plus sans conséquence sur la structure aussi bien que sur la stratégie et les tactiques⁵⁸ ».

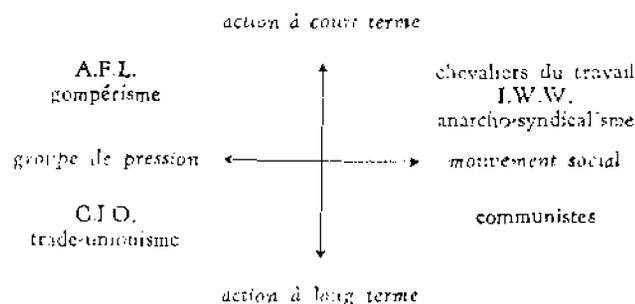
Avant d'analyser les différents courants qui animent le syndicalisme québécois, il est bon de les situer par rapport aux concepts d'action à long terme et à court terme et par rapport aux notions de mouvement social et de groupe de pression. Le mouvement social étant défini par son orientation vers des normes ou vers des valeurs, et cherchant à modifier, maintenir, rem-

57. William F. Ryan, *The Clergy and Economic Growth in Quebec 1896-1914*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1966, p. 257-302 (cité par R. Durocher et P.-A. Linteau, le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français, Trois-Rivières, Éditions Boréal-Express, 1971, p. 19).

58. Rudolf Heberle, *Social Movements*, Appleton Century Crofts, 1951, p. 16 (cité par J. Dolny et P. Bernard, le Syndicalisme au Québec : structure et mouvement, Ottawa, Imprimeur de la Reine, n° 9, décembre 1968, p. 1).

placer, détruire une institution sociale existante ; à la différence du groupe de pression qui cherche des avantages immédiats sans remettre en question ni le système économique, ni le système politique.

Ainsi les syndicats liés à l'American Federation of Labor (A. F. L.) influencée par Gompers agissent comme groupes de pression et à court terme ; ils sont un syndicalisme de métiers, d'aristocratie ouvrière, et sont une organisation d'affaires des salariés de caractère très combattif. Le Congress of Industrial Organization (C. I. O.) marqué par Walter Reuther représente un groupe de pression travaillant à long terme ; c'est un syndicalisme d'industries qui pratique une certaine action politique. Les Chevaliers du travail se situent dans le schéma comme un mouvement social travaillant à court terme et anarcho-syndicaliste ; l'absence de conscience politique les différencie des Industrial Workers of the World (I. W. W.). Le diagramme ci-dessous permet de clarifier cette présentation ⁵⁹.



Les syndicats québécois se regroupent principalement en deux grandes fédérations : d'une part, la Fédération des travailleurs du Québec (F. T. Q.) (environ 250 000 membres) branche québécoise issue de la fusion A. F. L.-C. I. O. de 1955 ⁶⁰, et d'autre part, la Confédération des syndicats nationaux (C. S. N.) (environ 200 000 membres), nouvelle dénomination de la Confédération des travailleurs catholiques du Canada ⁶¹. La C. S. N. apparaît de

59. J. Dofny et P. Bernard, *le Syndicalisme au Québec : structure et mouvement*, p. 19 ; également Louis-Marie Tremblay, *le Syndicalisme québécois. Idéologies de la C. S. N. et de la F. T. Q. 1940-1970*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1972, 286 p.

60. Jacques-Victor Morn, « Les syndicats », in *les Québécois*, préface de Jacques Berque, Paris, François Maspéro, « Cahiers libres 99-100 », 1967, p. 211-223.

61. John Porter a noté que l'Église n'a jamais insisté pour que les travailleurs catholiques du Canada anglais ou des États-Unis forment des syndicats confessionnels, à la différence de ce qui s'est passé au Québec. Nous pensons que l'Église catholique n'a fait que rejoindre et prendre en charge une préoccupation et un projet émanant du milieu « canadien » et que les décisions sont différentes du fait qu'il s'agit d'une société à majorité catholique (cf. *The Vertical Mosaic. An Analysis of Social Classes and Power in Canada* Toronto, University of Toronto Press, 1965, 626 p.).

fait comme un syndicat foncièrement québécois dans son origine et son implantation, et l'on ne trouve aucun autre syndicat de cette tendance en Amérique du Nord.

Mais l'emprisonnement des chefs syndicaux et la grave crise syndicale qui secoua le Québec en mai 1972 a donné lieu à une scission dans la C. S. N. d'où est née la Centrale des syndicats démocratiques (C. S. D.) de tendance plus conservatrice et qui n'a rallié qu'une très faible minorité des effectifs de la C. S. N.

On trouve également dans le monde du travail deux grands syndicats strictement québécois : la Centrale de l'enseignement du Québec (C. E. Q.) autrefois Corporation des enseignants du Québec (environ 75 000 membres) et l'Union des producteurs agricoles (U. P. A.) (environ 50 000 membres), autrefois Union catholique des cultivateurs (U. C. C.)⁶². Environ le tiers des travailleurs québécois se trouvent syndiqués et le prolétariat ou la main-d'œuvre en général étant essentiellement canadienne-française, les syndicats canalisent les énergies et reflètent la spécificité de la population québécoise et les difficultés qu'elle rencontre dans le monde du travail.

La C. S. N. en témoigne tout particulièrement. Son origine en 1920 est due à l'action du clergé et l'on y trouve au départ une certaine filiation idéologique avec les Chevaliers du travail. Son implantation est parallèle à la vague d'industrialisation et d'urbanisation qui a transformé le Québec durant la période de la Deuxième Guerre mondiale⁶³, elle se trouve confrontée à une industrie dominée par les capitalistes canadiens-anglais et américains ainsi que par les syndicats « internationaux ». Partie des secteurs les plus traditionnels, la C. S. N. s'est implantée fortement dans la grande industrie moderne et en 1966, on y trouvait aussi 50% de cols blancs. Son implantation est toujours restée strictement québécoise⁶⁴.

La nouvelle F. T. Q. a dû renforcer son caractère québécois pour ne pas se laisser déborder par la C. S. N. qui a souvent exprimé un nationalisme

62. André Charbonneau, « L'U. P. A. se donne une orientation davantage politique et sociale », *le Devoir*, 14 décembre 1972, p. 6.

63. Pierre-Elliott Trudeau (sous la direction de), *la Grève de l'amiante : une étape vers la révolution industrielle au Québec*, Montréal, Éditions du Jour, 1970, 430 p.

64. « Alors que les arrières de la F. T. Q. sont assurés par la puissance des organisations américaines, ceux de la C. S. N. ne peuvent être garantis que par le Québec lui-même... si une C. S. N. profondément québécoise ne s'engage pas dans une action politique partisane c'est parce qu'elle y jouerait vraiment son avenir. C'est le sérieux même des décisions politiques qu'elle a à prendre qui la retient, en même temps qu'il explique le travail de préparation que sont appelés à faire les comités d'action politique auprès de la classe ethnique québécoise à travers tout le territoire. » (J. Dofny et P. Bernard, *le Syndicalisme au Québec : structure et mouvement*, p. 84).

canadien-français. Mais finalement on retrouve aujourd'hui dans les deux syndicats la solidarité de classe ethnique canadienne-française. Nous pensons également que se renforcent actuellement, surtout dans la C. S. N., une action à plus long terme en même temps que son caractère de mouvement social, à tendance plus socialiste comme le reflètent des prises de positions récentes⁶⁵.

Pour la F. T. Q. comme pour la C. S. N., le développement d'un nouveau syndicalisme dans le secteur des services, parmi les cadres et les cols blancs, augmente la force du groupe de pression à long terme à la fois économique et politique. Le secteur syndical moderne formé de l'ex-C. I. O. et des syndicats C. S. N. de la métallurgie, constitue également un groupe de pression à long terme, tandis que l'ancienne A. F. L. et les secteurs industriels traditionnels dans la C. S. N. (bâtiment, chaussures, textiles) se manifestent comme un groupe de pression économique à court terme. Ainsi les deux grandes centrales québécoises tendent de plus en plus vers une stratégie à long terme, économique⁶⁶ mais aussi de plus en plus politique et liée aux exigences d'un développement global du Québec⁶⁷.

Cette évolution différencie le mouvement syndical québécois de celui du reste du Canada où 75% des syndicats sont affiliés aux syndicats américains A. F. L.-C. I. O. qui interviennent dans les négociations et décident de l'utilisation des fonds de recherches et des fonds de grèves⁶⁸, bien que certains soutiennent que dans les quatre cinquièmes des industries les chefs syndicaux jouissent d'une autonomie suffisante pour présenter des revendications adaptées à l'économie du Canada⁶⁹.

Avant de conclure sur le syndicalisme au Québec, on ne doit pas passer sous silence les syndicats patronaux dont l'influence n'est pas négligeable même si leur présence est plus discrète. Le patronat, des petites et moyennes

65. Service d'information de la C. S. N., *Né comptons que sur nos propres moyens*, 1971, 110 p.
66. Gérard Parizeau, « La participation du personnel à la gestion de l'entreprise », *Forces*, n° 5, 1968, p. 79.
67. Les fronts communs C. S. N. — F. T. Q. — C. E. Q. de 1971 et 1972 constituent une étape marquante dans la politisation du mouvement syndical. Par contre la scission qui a donné naissance à la C. S. D. marque un affaiblissement du syndicalisme.
68. Gérard Dion, « Le syndicalisme au Canada », *Forces*, n° 1, hiver 1967, p. 21-26. Sur ce point Brecher et Reisman trouvent que les Canadiens bénéficient d'une surreprésentation au bureau central et au conseil exécutif international : ces deux auteurs estiment aussi que le comportement des syndicats internationaux vis-à-vis des salaires est semblable à celui des syndicats nationaux (Brecher et Reisman, *Les Relations économiques canado-américaines*, étude préparée pour le compte de la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, Ottawa, juillet 1957, 367 p.).
69. Marcel Côté, « Le mouvement ouvrier canadien est-il dominé par les grands syndicats internationaux ? », *l'Actualité économique*, vol. 41, n° 3, octobre-décembre 1965, p. 570-577.

entreprises canadiennes-françaises surtout, s'est exprimé dans le passé par l'Association professionnelle des industriels (A. P. I.) qui a été remplacée par le Conseil du patronat du Québec qui est une confédération de 125 associations patronales. De plus, les directions des grandes firmes plurinationales, ainsi que les chambres de commerce des principales villes et de la province de Québec, exercent à leur convenance des pressions considérables sur l'opinion ou l'autorité politique.

L'opposition entre syndicats patronaux et ouvriers reflète au sein de la société québécoise des divergences d'intérêts de classes. Mais les plus fortes oppositions sont parfois limitées par des alliances entre classes ou groupes sociaux, ou par la faible étanchéité de chacun des groupes. L'étude des structures sociales va nous permettre d'en prendre une meilleure connaissance.

II

Une double structure sociale

A. LE CONCEPT DE CLASSE SOCIALE

Il y a déjà une quinzaine d'années, on remarquait dans les sociétés industrielles, une tendance des masses, y compris des masses ouvrières, à la revendication plutôt qu'à la révolte au fur et à mesure de la croissance, ainsi que la permanence de zones de pauvreté telles qu'aux États-Unis, où près du quart de la population aurait un niveau de vie en baisse. On notait également que la classe ouvrière tendait à une hétérogénéité croissante ⁷⁰.

Mais qu'est-ce qu'une classe sociale? Si l'on cherche une réponse dans les différents textes où Marx y fait allusion, le plus précis décrit la classe sociale non seulement comme un grand nombre d'hommes qui vivent de manière semblable, exercent un travail comparable, mais sont également en relations permanentes les uns avec les autres et constituent une unité en découvrant à la fois leur communauté et leur opposition à d'autres groupes.

La classe sociale pourrait se définir en insistant sur le statut social de chaque individu, en fonction de l'estime ou du respect qui lui est accordé. Mais nous préférons la définition suivante :

Les classes sociales sont des groupements particuliers de très vaste envergure représentant des macrocosmes de groupements subalternes, macrocosmes dont l'unité est fondée sur leur superfonctionnalité, leur résistance à la pénétration par la société globale, leur incompatibilité radicale entre eux, leur structuration poussée impliquant une conscience collective prédominante et des œuvres culturelles spécifiques ; ces grou-

70. Raymond Aron, *La Lutte des classes. Nouvelles leçons sur les sociétés industrielles*, Paris, Gallimard, « Idées », 1964, 380 p.

pements qui n'apparaissent que dans les sociétés globales industrialisées, où les modèles techniques et les fonctions économiques sont particulièrement accentués, ont en plus les traits suivants : ce sont des groupements de fait, ouverts, à distance, de division, permanents, restant inorganisés, ne possédant que la contrainte conditionnelle⁷¹.

Les classes n'ont pas non plus de caractère ethnique ou territorial dans leur origine ou leur fondement.

Mais au-delà de ces instruments conceptuels c'est la réalité qui dira dans quelle mesure, au sein des sociétés industrielles, les individus se groupent en classes, dans quelle mesure les classes ont conscience d'elles-mêmes, et peuvent être en conflit. Dans la société capitaliste peuvent se distinguer quatre classes dont les deux premières sont les plus typiques : une classe supérieure ou bourgeoisie, propriétaire des moyens de production ; une classe ouvrière ; les (ou la) classes moyennes, petits commerçants, petits industriels, professions libérales ; les classes paysannes comprenant des propriétaires non exploitants, des fermiers exploitants, des ouvriers agricoles. Les tendances majeures de l'évolution sociale dans les sociétés industrielles de type occidental traduisent une urbanisation ou industrialisation, une salarisation, une différenciation sociale qui tient aux différences dans les métiers, l'économie, la formation intellectuelle et technique de la production, et en dernier lieu l'embourgeoisement ou élévation du niveau de vie.

D'une part, on note une séparation parmi les groupes sociaux qui tient aux différences de revenus, aux différences dans les manières de vivre, une conscience de communauté et d'originalité par rapport aux autres, une acceptation de ces distinctions. D'autre part se manifeste une tendance à l'uniformité des conditions de vie en fonction de l'accroissement de la richesse globale, et la distance sociale entre les groupes privilégiés et la masse de population est moins forte aux États-Unis qu'en Europe.

« Nous vivons probablement la première période dans l'histoire où l'on est riche, non par la puissance, mais par la productivité du travail⁷² », et cela bien que « les sociétés humaines, pendant des siècles ou des millénaires, n'ont jamais séparé le pouvoir de la richesse ». Enfin se confirme en bonne partie l'analyse de Marx qui déclare que « les classes dominent l'existence des collectivités industrielles lorsqu'elles se reconnaissent comme telles, et elles ne parviennent à cette reconnaissance que lorsque les individus ont été convaincus par une certaine doctrine⁷³ ».

71. G. Gurvitch, *Le Concept de classes sociales*, p. 133, et *Vocation actuelle de la sociologie*, p. 398 (cité dans A. Nicolai, *Comportement et structures sociales*, p. 99).

72. Raymond Aron, *La Lutte des classes. Nouvelles leçons sur les sociétés industrielles*, p. 349.

73. *Ibid.*, p. 358.

Résumons la définition de la classe par deux éléments, « l'un est matériel ; la fonction, l'autre est immatériel, c'est la conscience de classe », ce qui rejoint celle de Marx qui se précise ainsi « un groupe humain qui, ayant une fonction à remplir, en a conscience et fait ce qui est en son pouvoir pour la remplir en effet ⁷⁴ ».

Après avoir vu ce que recouvrait le concept de classes sociales, nous allons examiner les caractéristiques essentielles de la structure sociale du Québec, en montrant qu'elle contient deux hiérarchies parallèles, l'une canadienne-française et l'autre canadienne-anglaise, et que cette structure hétérogène se double d'un effet de domination vécu ou ressenti par presque toutes les classes sociales canadiennes-françaises, et cela d'autant plus fortement qu'elles ont conscience de leur fonction et qu'elles veulent l'assumer de manière autonome.

B. STRUCTURE SOCIALE ET SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE

Il y a quelques années encore les recherches en ce domaine étaient jugées insuffisantes ⁷⁵. Cependant certains travaux avaient apporté un enrichissement dans la connaissance de l'histoire du monde du travail, de la répartition des groupes ethniques dans la hiérarchie du travail, et plusieurs auteurs que nous retrouverons dans les prochaines pages ont examiné la stratification et la mobilité sociale ⁷⁶. Enfin le Canada français n'a jamais participé au credo américain d'une société sans classe.

74. Jean Lhomme, *la Grande Bourgeoisie au pouvoir (1830-1880). Essai sur l'histoire sociale de la France*, p. 1. Sur ces bases, Jean Lhomme y présente en trois phases le rôle de la grande bourgeoisie française de 1830 à 1880 : l'origine et la manière dont elle a établi sa suprématie, son maintien au pouvoir, puis son déclin. La suprématie d'une classe correspond à l'effet de domination de Perroux et l'ouvrage de Lhomme appartient bien à l'histoire sociale « étude de l'évolution, dans le temps, des rapports entre groupes sociaux ».
75. Guy Rocher, « Les recherches sur les occupations et la stratification sociale », commentaires d'Émile Gosselin, *Recherches sociographiques*, vol. 3, n° 1-2, janvier 1962, p. 173-184.
76. F.-A. Angers et Patrick Allen, « Évolution de la structure des emplois au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 29, n° 1, avril-juin 1953, p. 75-104 ; vol. 29, n° 2, juillet-septembre 1953, p. 271-301 ; vol. 29, n° 3, octobre-décembre 1953, p. 481-524 ; P.-E. Trudeau, *la Grève de l'amiante : une étape vers la révolution industrielle au Québec* ; Everett C. Hughes, *Rencontre de deux mondes. La crise de l'industrialisation au Canada français*, trad. de Jean-Charles Falardeau, Montréal, Éditions Lucien Parizeau, 1944, 388 p. (en anglais *French Canada in Transition*, Chicago, The University of Chicago Press, 1943 ; réédition québécoise : *Rencontre de deux mondes*, Trois-Rivières, Boréal-Express, 1972, 390 p.

1. LES STRUCTURES SOCIALES CANADIENNE-ANGLAISE ET CANADIENNE-FRANÇAISE

L'une des études les plus complètes de la structure sociale canadienne, celle de John Porter, accorde une certaine attention à la situation des Canadiens français⁷⁷. Cet auteur reconnaît l'existence des classes sociales sur la base des critères objectifs — revenu, propriété, éducation, responsabilité et pouvoir — et des critères subjectifs — opinion publique, conscience d'appartenance des membres de la classe et des autres classes — que nous avons déjà rencontrés.

Avec 82% de sa population d'origine française en 1951 le Québec présente nettement la plus grande homogénéité de peuplement parmi toutes les provinces canadiennes (si l'on fait exception de Terre-Neuve dont le caractère insulaire, la pauvreté, l'histoire expliquent qu'elle soit demeurée largement britannique) mais qu'il contient aussi une minorité, d'origine britannique, qui s'est amenuisée depuis cette date.

En considérant l'origine ethnique et les catégories d'occupations professionnelles de la population active masculine du Canada, on découvre que les Canadiens français sont sous-représentés dans les fonctions de compétence et de responsabilités et surreprésentés dans les secteurs agricoles et en général dans les secteurs primaires et non spécialisés. De plus, leur situation générale s'est même détériorée entre 1931 et 1961, en particulier dans la catégorie dite « professionnelle et financière » où le recul est très sensible sans que des gains substantiels ailleurs viennent le compenser.

Comme plus des quatre cinquièmes des Canadiens d'origine française se trouvent au Québec et que la situation des autres n'est pas fondamentalement différente, on pourra considérer ces données comme assez représentatives. Le tableau LVI, qui ne concerne que le Québec et compare la situation des Canadiens français à celle des Canadiens anglais, est éloquent ; de 1931 à 1961, le recul des Canadiens français dans les catégories « professionnelles et financières » et leur progression dans les catégories « primaires et non spécialisées » y est évident⁷⁸, même si un certain progrès s'est manifesté dans les emplois de bureau et dans la représentation dans le secteur agricole. En l'espace d'une génération, la situation des Canadiens français a évolué à l'inverse de celle des Britanniques dans plusieurs catégories d'occupation et si de légères améliorations sont apparues dans d'autres activités, elles ne modifient en rien l'essentiel de la domination sociale vécue par les Canadiens français.

77. John Porter, *The Vertical Mosaic. An Analysis of Social Classes and Power in Canada*.

78. D'après Porter cette dernière catégorie serait formée pour une part importante par les Canadiens français provenant du secteur agricole.

Ces observations confirment d'ailleurs de précédentes études⁷⁹. John Porter nie que la position qu'occupent les Canadiens français dans la structure industrielle canadienne soit le fruit d'une exploitation par les Britanniques, mais que ce sont plutôt les élites canadiennes-françaises, avec les Britanniques, qui ont créé le type de société que constitue le Québec aujourd'hui. Il paraît cependant difficile de réfuter que les Canadiens français n'aient pas vécu à travers l'histoire et jusqu'à aujourd'hui des phénomènes de domination en bonne partie du fait des Britanniques. Quoi qu'il en soit, il existe au Québec des classes sociales ethniques différentes chez les Canadiens français et chez les Anglais⁸⁰. De plus, dans son propre système social, le Canada français a une structure de classes sociales peut-être unique en Amérique du Nord et com-

TABLEAU LVI

Niveaux d'occupation des Canadiens français et anglais
main-d'œuvre masculine (Québec, 1931 et 1961)

catégories d'occupations	pourcentage du total de la main-d'œuvre du Québec	pourcentage de sur ou sous-représentation		écarts
		Britanniques	Français	
1931				
professionnelle et financière	6,1	+ 5,0	- 0,9	5,9
personnel de bureau	4,7	+ 7,1	- 1,4	8,5
personnel de service	3,8	+ 0,5	- 0,5	1,0
primaires et non spécialisées	19,6	- 7,5	+ 0,3	7,8
agricoles	27,4	- 10,6	+ 4,8	15,4
autres	38,3	+ 5,5	- 2,3	7,8
total	100,0	0,0	0,0	
1961				
professionnelle et financière	7,8	+ 7,1	- 1,5	8,6
personnel de bureau	7,8	+ 5,2	- 0,7	5,9
personnel de service	4,5	- 1,4	- 0,4	1,8
primaires et non spécialisées	10,4	- 6,0	+ 1,1	7,1
agricoles	9,1	- 4,4	+ 1,6	6,0
autres	60,4	- 0,5	- 0,1	0,6
total	100,0	0,0	0,0	

SOURCE : John Porter, *The Vertical Mosaic*, p. 94.

79. Everett C. Hughes, *French Canada in Transition*; Guy Rocher et Yves de Jocas, « Inter-generation Occupational Mobility in the Province of Quebec », *Canadian Journal of Economic and Political Science*, vol. 23, n° 1, février 1957, p. 57-68.
80. John Porter, *The Vertical Mosaic. An Analysis of Social Classes and Power in Canada*, p. 91.

parable à la vieille structure de classes de l'Europe. Également au Québec, les conflits de classes sont déviés en affrontements ethniques et le seront tant que subsisteront des effets de domination ethnique. Au total, le système de stratification sociale s'avère complètement différent au Québec pour les Canadiens français et pour les Canadiens anglais.

Examinons quelques autres aspects de la structure sociale qui intéressent le Québec. En 1951, au moment où la population canadienne-française représentait 31,6% de celle du Canada, les Canadiens français ne représentaient que 6,7% de l'élite économique canadienne (*power elite*), soit 51 personnes sur 760. De plus, les élites canadiennes-françaises et anglaises n'ont pas un taux élevé d'intermariages, sans doute par suite des différences de religion, de langue et de culture. Même s'il le déplore, J. Porter relève partout les signes d'une société canadienne-française différente de la société britannique du Canada et va même jusqu'à reprocher aux intellectuels canadiens-français d'expliquer l'infériorité économique de leurs compatriotes en termes ethniques plutôt qu'en termes de classes sociales⁸¹ et de nuire ainsi à l'unité canadienne.

De l'analyse de Porter on retiendra quelques points forts importants : la société canadienne n'est pas homogène ni dans les revenus, ni dans le niveau d'éducation, ni dans sa structure professionnelle. Comme on l'a vu, si cela est vrai du Canada tout entier, les contrastes sont encore plus éclatants au Québec. En second lieu, une oligarchie protestante, britannique et torontoise, détient le pouvoir au Canada. Enfin, on peut noter l'inexistence effective de démocratie et même de processus de démocratisation⁸². Ces observations se situent au niveau de la société canadienne dans son ensemble, mais on a vu qu'elles prenaient aussi en considération la situation canadienne-française qui a été étudiée comme objet principal par des sociologues québécois comme nous allons le voir maintenant.

2. CLASSES SOCIALES ET SOCIÉTÉ GLOBALE

J. Dofny et M. Rioux situent au départ un concept de classes sociales qui se réfère à celui de société globale :

Les classes sociales sont des groupes réels de très grande envergure, apparus dans les sociétés où les structures économiques prédominent et déterminent le jeu des incompatibilités concernant les autres systèmes d'acti-

81. John Porter, *The Vertical Mosaic. An Analysis of Social Classes and Power in Canada*, p. 487 : « Speculatively it might be said that the dilemma posed for French-Canadian intellectuals is that, by articulating economic deprivation in ethnic rather than class terms, they will succeed only in strengthening the divided character of Canadian society. »
82. Gérard Fortin, « Bibliographie critique. *The Vertical Mosaic* », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 2, mai-août 1965, p. 200-202

vité, groupes dont la différenciation est surtout fondée sur l'inégalité économique ⁸³.

Le Canada français est à la fois société globale et minorité ethnique à statut reconnu. Le Canada français constitue-t-il une culture globale ou une société globale ? Cette question a vieilli et c'est aujourd'hui le Québec qu'il faut considérer comme société globale. Pourtant le doute subsistait encore il y a quelques années ⁸⁴.

Le Québec est enboîté dans la société canadienne et étatsunienne, son système économique est axé sur les États-Unis et son système politique reste tronqué :

Notre hypothèse est que la plupart des caractères particuliers du problème des classes sociales au Canada français tiennent au fait que, d'une part, cette entité sociologique se considère et est considérée comme une société globale, comme une nation, et qu'à ce titre le problème des classes sociales se pose comme dans toute autre société globale en voie d'industrialisation et d'urbanisation ; que d'autre part, les Canadiens français se considèrent et sont considérés comme une minorité ethnique reconnue qui, à l'intérieur du Canada, envisagé à son tour comme société globale, joue le même rôle que celui d'une classe sociale à l'intérieur d'une société globale. C'est l'interaction entre ces deux situations de fait et la prédominance de l'une ou l'autre conscience de « classe » à un moment donné qui explique la physionomie de chaque époque, les alliances et les luttes idéologiques qui y apparaissent [...] Qu'il s'agisse de classe sociale ou de « classe » ethnique, la prise de conscience peut parcourir quatre phases bien distinctes : 1) la communauté d'attitudes, de croyances, d'opinions concernant les relations à l'intérieur du groupe ; à l'extérieur, les rapports avec les autres classes et groupes ethniques ; 2) la conscience du nous, par les membres de la classe ou de la minorité en tant que telles ; 3) l'organisation de la classe ou de la minorité en de multiples groupements ; 4) la prise du pouvoir, partiel ou total, précaire ou durable ⁸⁵.

83. Jacques Dofny et Marcel Rioux, « Les classes sociales au Canada français », *Revue française de sociologie*, vol. 3, n° 3, juillet-septembre 1962, p. 290.

84. « Si on distingue société et culture globale, le Canada peut être considéré beaucoup plus facilement comme une culture globale (c'est-à-dire un système total de valeurs, d'idées, de symboles qui influent sur le comportement d'une société humaine et ses œuvres de civilisation) que comme une société globale (c'est-à-dire un ensemble cohérent d'institutions, de rapports sociaux et de comportements spécifiques d'un système social total). » *Ibid.*, p. 291.

85. *Ibid.*, p. 292.

3. LES CANADIENS FRANÇAIS, CLASSE ETHNIQUE DÉFAVORISÉE

Au Québec, dans toutes les crises, c'est la conscience de classe ethnique qui a prévalu. Le Canada français est une classe ethnique défavorisée qui contient une classe ouvrière canadienne-française plus défavorisée encore et dont la conscience ouvrière a été moins forte et en retard sur la prise de conscience ethnique. Cependant on peut dire qu'au Québec de 1945 à 1958 c'est la prise de conscience de classes sociales qui l'emporte, avec une forte cristallisation en 1949 au moment de la grève de l'amiante, puis à partir de 1958, la conscience ethnique prend le dessus ; au tournant des années 1971-1973 la politisation des syndicats et des milieux ouvriers progresse vite et la conscience ouvrière active fortement la conscience ethnique, surtout à Montréal.

On a vu, par la répartition « ethnique » de la *power elite* au Canada, qu'elle comprenait seulement 6,7% de Canadiens français : en outre, cette infériorité est évidente dans l'administration publique fédérale où parmi les 202 personnes occupant les postes les plus élevés, 27 seulement, soit 13,4%, sont des Canadiens français. De plus, à Montréal, la suprématie des Anglais par rapport aux Canadiens français est particulièrement marquée dans les catégories de « propriétaires et directeurs » et de cadres ou ingénieurs.

Dans sa partie bourgeoise, la population canadienne-française reflète une société où l'industrialisation a été plus faible et tardive ; ainsi elle renferme davantage de propriétaires de petites et moyennes entreprises, de membres du clergé, d'architectes, de dentistes, d'avocats, de médecins et de professeurs. L'ordre religieux est le seul où il existe une hiérarchie canadienne-française complète et une mobilité sociale à l'échelle du Canada ; pour l'ordre politique, c'est à l'échelle du Québec.

La thèse de Taylor, qui explique le retard du Québec par la mentalité canadienne-française, et celle de Lamontagne et Faucher, qui l'attribue à la situation géographique et économique de la Province par rapport aux minerais de fer et de charbon⁸⁶ sur lesquelles nous reviendrons, doivent être complétées « par l'introduction de la variable pouvoir économique-politique ».

« L'inégale répartition des Canadiens français dans les trois ordres économique, politique et religieux crée une stratification originale profondément différente de la stratification de la société canadienne dans son ensemble. » Les Canadiens français se situent sur une double échelle de stratification : imiter leur tradition ou l'Anglais. On manque de données sur l'identification et la conscience de classe pour mieux connaître la bourgeoisie et le prolétariat

86. Norman W. Taylor, *A Study of French Canadians as Industrial Entrepreneurs* ; Albert Faucher et Maurice Lamontagne, « History of Industrial Development », in Jean-Charles Falardeau, éd., *Essais sur le Québec contemporain*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1953, p. 23-37.

canadien-français, mais il semble exister un déphasage entre une bourgeoisie du 19^e siècle et des ouvriers du 20^e siècle à l'idéologie de classe moyenne américaine.

Parmi les hypothèses d'évolution on peut envisager les suivantes : soit que les classes sociales canadiennes-françaises, l'une ou l'autre, sur une base ethnique canadienne-française, affrontent le groupe canadien-anglais, c'est la lutte au niveau politique ; soit que s'effectue une alliance au niveau social entre les bourgeoisies canadienne-française et anglaise contre les ouvriers canadiens ; soit que se produise sous l'influence accrue des États-Unis une intégration aux valeurs nord-américaines. De plus, le groupe ouvrier devrait diminuer et le rôle stratégique reviendrait à de nouvelles couches de salariés : techniciens, employés de bureau, cadres ouvriers spécialisés ; le choix de ces nouvelles catégories professionnelles sera déterminant.

Aujourd'hui, on ne parle plus du Canada français mais du Québec, ce qui marque l'évolution de la conscience collective : « Il est intervenu un changement d'envergure dans la définition que les Québécois se donnent d'eux-mêmes ; ils ont cessé de se considérer comme une culture, c'est-à-dire comme les porteurs d'une tradition. » Cette tradition incluait les Canadiens français du Québec et ceux des autres provinces, tandis que les Québécois s'appliquent « pour se définir de plus en plus comme une société industrielle et pour envisager le gouvernement du Québec comme celui de leur État national... Ce passage de la culture à l'État marque une évolution dans la conscience du groupe ethnique ⁸⁷. »

Au Québec existent deux échelles de valeur, l'une autochtone ou traditionnelle, l'autre plutôt nord-américaine, axée sur le succès économique, ainsi qu'une conscience de classe doublée d'une conscience ethnique : « on peut dire que c'est l'interaction entre ces deux situations de fait et la prédominance de l'une ou de l'autre conscience à un moment donné qui explique la physionomie de chaque époque, les alliances et les luttes idéologiques qui apparaissent au Québec [...] Dans toutes les crises politiques, c'est ce nous ethnique qui a prévalu et qui a masqué le développement de la prise de conscience des classes sociales au Canada français. » Les crises politiques des derniers cent ans en témoignent : le pendaison de Louis Riel, la guerre des Boers, la conscription de 1918, la crise économique de 1930, le plébiscite de 1942, la crise du F. L. Q. en octobre 1970 :

Si la structure sociale du Canada français s'est différenciée à peu près autant que celle du Canada anglais, son système de valeurs, sa culture sont longtemps restés beaucoup plus homogènes. C'est ce qui a retardé

87. Marcel Rioux, « Conscience ethnique et conscience de classe au Québec », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril, 1965, p. 23.

la prise de conscience des classes sociales et plus spécialement celle de la classe ouvrière ⁸⁸.

La conscience sociale n'apparaît qu'avec un siècle de retard sur la conscience ethnique, et le Québec s'est défini comme société industrielle alors qu'il l'était depuis longtemps déjà.

4. CONSCIENCE SOCIALE ET CONSCIENCE NATIONALE

Mais en même temps, comme en Europe, l'idée de nation et de conscience nationale a été l'apanage de certaines couches de la population ; au Québec le nationalisme était plus développé dans les collèges classiques de la bourgeoisie ; auparavant, la masse canadienne-française avait surtout conscience d'être de tel village ou de telle paroisse. La fin de l'unanimité religieuse a facilité l'apparition des consciences de classe et nationale. Parmi les jeunes, la conscience ethnique est la plus forte et elle est plus développée à Montréal qu'en province. On ne rencontre guère de socialistes qui ne soient en même temps nationalistes : « c'est beaucoup plus pour la libération économique du Québec que les jeunes se déclarent socialistes ou socialisants que pour la libération de leur classe ⁸⁹ ». La conscience ethnique conditionne la conscience de classe, elles s'imbriquent et s'activent mutuellement.

L'étude de la représentation idéologique des classes au Canada français montre que :

Nous sommes devant une nation qui s'est donnée ses premières définitions idéologiques d'elle-même au moment où elle était encore une « société paysanne ». Elle a subi ensuite, à un rythme extrêmement rapide, l'impact de l'industrialisation. Si on ajoute à cela un angoissant voisinage avec l'Anglais et l'Américain, beaucoup plus riches et maîtres du pouvoir économique, on admettra qu'il s'agit d'un très beau cas où devraient nous apparaître certains mécanismes exemplaires de syncrétisme dans les définitions idéologiques des classes et de la société globale ⁹⁰.

On peut expliquer de la manière suivante la formation de l'idéologie qui a régné un siècle, de 1840 à 1940, au Canada français. Pendant longtemps domine au Canada français une « société paysanne » ou « société traditionnelle » dont les liens sociaux les plus intenses se situent au niveau du rang ou de la paroisse, dont l'instruction primaire peu développée limite cette forme

88. Marcel Rioux, « Conscience ethnique et conscience de classe au Québec », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril 1965, p. 26.

89. *Ibid.*, p. 31.

90. Fernand Dumont, « La représentation idéologique des classes au Canada français », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril 1965, p. 10.

importante de participation aux structures d'ensemble de la société. Ce seront des groupements hiérarchiques extérieurs à un certain degré à la société paysanne — clergé, aristocratie des seigneurs, bourgeoisie canadienne-française — qui tenteront de définir, de donner de la cohérence à la situation vécue par le Canada français. Ainsi s'élaborera l'idéologie traditionnelle non sans conflits entre l'Église et la bourgeoisie libérale, entre l'Église et l'État. Cette idéologie de repli refuse l'industrie et la ville où dominent les Britanniques et présente ainsi sa vision de la société idéale :

- Ce doit être une société où la primauté de l'agriculture assure la permanence des traditions, où règnent la paix sociale et des relations de type familial ;
- On n'y rencontre pas de grandes inégalités de richesse. Par là, elle s'oppose aux sociétés anglophones en donnant l'image d'une société sans classes ;
- Le Canadien français est pauvre et catholique : l'Anglo-Saxon exerce sur lui un pouvoir économique écrasant.

Ainsi est surtout fait le procès de la bourgeoisie canadienne-anglaise, même s'il existe aussi une bourgeoisie canadienne-française qui souvent vit en dehors de la nation. Quant à la classe ouvrière, elle pourrait symboliser la prolétarianisation de la nation, mais c'est finalement l'agriculteur qui est considéré comme le véritable titulaire des vertus nationales et de la tradition.

En définitive : « Ce n'est pas seulement des classes qui sont opprimées, mais une nation », et l'on considérera comme « régime économique inacceptable un régime qui, pour ses besoins premiers et vitaux, met la majorité, la population autochtone, à la merci ou à la remorque de la minorité, lui inflige l'humiliation collective en faisant d'elle un peuple de manœuvres et de domestiques »⁹¹.

Depuis 1945, l'idéologie du Canada français est remise en question avec l'émergence d'un néo-nationalisme, où revient le thème de la quasi-identification de la nation et de la classe prolétarienne, ainsi que deux thèmes nouveaux, le rôle important accordé à l'État et la volonté de maîtriser une politique industrielle. Dans l'évolution en cours, on peut se demander si la grande bourgeoisie canadienne-française alliée aux Canadiens britanniques rejoindra la petite bourgeoisie canadienne-française qui a déjà été encouragée par l'État québécois, ou si les transformations de la société québécoise s'appuieront uniquement sur les classes moyennes en faisant l'économie d'une bourgeoisie nationale. « Du statut que l'on donnera à la bourgeoisie nationale dans les nouvelles idéologies dépendront les prochaines redéfinitions de la société globale »⁹².

91. Lionel Groulx, *Directives*, Montréal, 1937, p. 71 (cité par Fernand Dumont, in « La représentation idéologique des classes au Canada français », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril 1965, p. 18).

92. Fernand Dumont, « La représentation idéologique des classes au Canada français », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril 1965, p. 22.

Ces considérations sur les structures sociales globales du Québec et leur évolution n'excluent pas l'analyse des structures sociales particulières aux régions, tant il est vrai que les caractéristiques canadiennes-françaises varient à l'intérieur même du Québec⁹³.

Avant d'analyser les caractéristiques des différentes classes sociales du Québec, considérons-en la structure sociale d'ensemble dans cette perspective : « La nation québécoise est d'une part en situation coloniale, tant au point de vue politique qu'économique, et d'autre part, nettement divisée en classes sociales dont les divergences d'intérêts sont de plus en plus évidentes⁹⁴. » La tactique de la bourgeoisie comporte la négation de sa propre existence en tant que classe, ainsi que la négation de la classe des travailleurs, et l'on peut critiquer les sociologues américains qui nient la conscience de classe et ne parlent que de strates sociales ou de groupements d'intérêt économique.

Les classes ont une base objective et subjective ainsi qu'une vision totalisante : organiser la société selon leur vue et intégrer en elle le reste de la société. Mais au Québec, les rapports de classes ne peuvent faire abstraction d'une situation coloniale :

...le nationalisme des pays colonisés, ferment de libération, et les nationalismes des pays oppresseurs, générateurs de barbarie, sont l'une des données fondamentales de l'histoire de ce siècle. Mais en situation coloniale les défenseurs de l'ordre établi s'empressent de qualifier de rétrograde l'éveil de la conscience nationale de la nation opprimée ; c'est là une tactique de bonne guerre, que l'on emploiera jusqu'au jour où, la tension devenant trop grande, on aura recours à un moyen de dissuasion plus efficace, soit l'armée des colonisateurs... En situation coloniale, la bourgeoisie nationale, si elle est trop faible, n'est qu'un appendice du capital international et elle est sans velléité d'indépendance nationale. C'est la collaboration à l'état pur. Si elle est forte, elle tente de jouer la carte du nationalisme afin de se donner un pouvoir de négociation vis-à-vis du capital international et de conquérir son propre marché national [v. g. les campagnes d'achat chez-nous]⁹⁵.

93. Ainsi qu'en fait foi une étude des structures démographiques, économiques et sociales de la région de Saint-Jérôme, au nord de Montréal. Cette analyse sociologique établit un pont entre l'approche économique et l'approche sociologique : « Nous avons privilégié les indices qui permettent de relier les phénomènes économiques aux autres types de phénomènes sociaux — de façon plus immédiate aux données sur les occupations dont nous avons déjà souligné l'importance pour la détermination du statut des individus dans nos sociétés modernes. » (Fernand Dumont et Yves Martin, *L'Analyse des structures sociales régionales. Étude sociologique de la région de Saint-Jérôme*).

94. Mario Dumais, « Les classes sociales au Québec », *Parti pris*, vol. 3, n^o 1-2, août-septembre 1965, p. 42.

95. *Ibid.*, p. 48-49. Dans cette perspective la théorie de la domination de la périphérie sous-développée par le centre développé qui est exposée par Samir Amin

Si la bourgeoisie va jusqu'à promouvoir l'indépendance, elle utilise pour elle l'État, le capitalisme d'État, car l'« État est le centre d'un rapport de forces où se fait l'influence prépondérante de la classe économique dominante »⁹⁶. Sur cette toile de fond, nous distinguerons finalement quatre classes sociales au Québec. Nous allons maintenant examiner ces différentes classes.

C. HIÉRARCHIE DES CLASSES ET FAIBLE MOBILITÉ SOCIALE

c. LA HIÉRARCHIE DES CLASSES

a) Nombre, contenu et importance des classes sociales

Les analyses sur ce thème sont rares au Québec ; celle de Mario Dumais distingue les travailleurs, la petite bourgeoisie, la grande bourgeoisie⁹⁷. La classe des travailleurs regrouperait les travailleurs ruraux, les travailleurs manuels qualifiés, semi-qualifiés, non qualifiés et les cols blancs. La petite bourgeoisie « utilise son propre capital, et dans une proportion non négligeable son propre travail » rassemblant ainsi les petits industriels, les commerçants de détail, les professionnels, le clergé. La grande bourgeoisie regrouperait ceux qui utilisent le capital et le travail d'autrui.

À partir de cette classification :

Les travailleurs forment approximativement 91% de la population, la petite bourgeoisie 9% et les grands bourgeois tels que définis sont au

est particulièrement stimulante. Cette théorie prend en considération à la fois les intérêts des classes sociales et les intérêts des nations, mais privilégie les premiers. Pour Samir Amin le capitalisme est devenu un système mondial et il y a affrontement d'un prolétariat et d'une bourgeoisie mondiale (celle du centre, surtout des monopoles nord-américains, et dans son sillage celle de la périphérie). Le prolétariat du centre est parfois constitué de réserves coloniales internes, comme les Noirs aux États-Unis, et sans doute on pourrait envisager de faire rentrer dans ce cadre les Canadiens français, « classe ethnique défavorisée » ; la conscience d'être une nation dépendante ou prolétarisée paraît bien l'emporter chez les Canadiens français, les rapports de domination de type colonial renforçant le plus souvent dans les faits et dans les comportements une solidarité ethnique plutôt qu'une solidarité de classes interethniques. Dans un article sur « Les inégalités économiques » (le *Devoir* 2 et 3 mars 1973), Alfred Dubuc se réfère à une optique semblable à celle de S. Amin, A. Emmanuel et A.G. Frank en l'appliquant au Québec.

96. Mario Dumais, « Les classes sociales au Québec », *Parti pris*, vol. 3, n° 1-2, août-septembre 1965.
97. En référence avec la distinction établie par *Parti pris*, « Manifeste 1965-1966 », in *Les Québécois* Paris, François Maspero, « Cahiers libres 99-100 », 1967, p. 249.

nombre de 51, soit une proportion insignifiante de la population⁹⁸ [...] Comme dans toutes les situations coloniales, le travailleur y est non seulement exploité en tant que travailleur mais aussi en tant que colonisé, dans notre cas, en tant que Québécois.

TABLEAU LVII
Répartition en classes sociales
(Québec, 1961)

travailleurs	en milliers de personnes			%
	hommes	femmes	total	
<i>ruraux</i>				
pêcheurs	3		3	
bûcherons	31		31	
agriculteurs	117	15	132	
total			166	10,1
<i>manuels</i>				
manœuvres	86	6	92	
transports et commu- nications	95	10	105	
services, récréation	91	92	183	
vendeurs	68	27	95	
mineurs	13		13	
ouvriers de métiers	377	84	461	
total			949	57,8
<i>non manuels</i>				
employés de bureaux	100	120	220	
techniciens	53	27	80	
intellectuels	22	44	66	
administration publique	5,5	0,5	6	
total			372	22,6
<i>petite bourgeoisie</i>				
clergé	9	5	14	
petits industriels	72	6	78	
commerçants de détail	33	6	39	
professionnels	10,6	0,4	11	
managers	13	2	15	
total			157	9,5
grand total			1 644	100,0

SOURCE : Mario Dumais, « Les classes sociales au Québec », *Parti pris*, vol. 3, n^o 1-2, août-septembre 1965.

98. 51 membres canadiens-français dans l'élite économique canadienne dont 760 ont été recensés.

La petite bourgeoisie est présente dans les secteurs les moins rentables de l'économie, d'où le faible contrôle des Canadiens français sur leur économie : approximativement 15% de l'industrie, 40% du commerce de gros, 60% du commerce de détail. Une partie de cette petite bourgeoisie est entrée dans la grande entreprise ou utilise l'État à son profit. Quant à la grande bourgeoisie, elle est en partie étrangère, en partie autochtone.

Partant des chiffres fournis par le recensement de 1961, Mario Dumais établit la répartition que présente le tableau LVII et dont nous avons établi les pourcentages. Ces pourcentages peuvent être rapprochés de ceux qui ont été calculés pour la France en 1962 également à partir des données de la population active (tableau LVIII) ⁹⁹.

TABLEAU LVIII
Répartition en classes sociales
(France)

	1954	1961		1954	1961
prolétariat	37,8	40,3	prolétaires et assimilés	70,0	73,0
classes rurales	27,1	20,3	bourgeois et assimilés	28,5	25,3
classes moyennes	29,7	33,1			
bourgeoisie	3,9	4,6			
autonome	1,5	1,7			
total	100,0	100,0		100,0	100,0

99. J.-P. Courthéoux, « La structure en classes d'une population active. Hypothèses empiriques sur les catégories socio-professionnelles d'après les recensements français de 1954 et 1961 », *Revue économique*, vol. 16, n° 2, mars 1965, p. 246-275. J.-P. Courthéoux établit des correspondances empiriques entre classes sociales et catégories socio-professionnelles et distingue : le prolétariat (gens de maison, autres personnes de service, ouvriers à l'exclusion de la maîtrise) ; les classes rurales (dont agriculteurs exploitants et intéressés et deux catégories à tendance prolétarienne, les salariés agricoles et les marins-pêcheurs) ; les classes moyennes (techniciens et cadres moyens, plus quelques catégories à tendance prolétarienne : maîtrise, employés, petits fonctionnaires et petits entrepreneurs) ; bourgeoisie (ingénieurs et cadres supérieurs, professions libérales, industriels et gros commerçants) ; population autonome (artistes, intellectuels, ecclésiastiques). Le regroupement de la plus grande partie des classes moyennes avec la bourgeoisie, qu'a effectué J.-P. Courthéoux, correspond à une analyse de Marx qui estime que les classes moyennes « accroissent la puissance et la sécurité des classes supérieures » et jouent ainsi le rôle de classes d'appui : ces « classes moyennes » qui sont « un réseau complexe de couches sociales différentes de nature, diverses d'origine, formant chacune un groupe cohérent et relativement homogène » (cf. Henri Bartoli, *Systèmes et structures économiques*, p. 325).

Les trois premiers groupes qui s'équilibrent en 1954 ont considérablement modifié leur rapport de forces en 1962, le prolétariat est devenu deux fois plus nombreux que les classes rurales. La population inactive qui représente les trois cinquièmes de la population, après imputation sociologique, renforcerait le prolétariat et la bourgeoisie, tandis que les classes moyennes garderaient leur stabilité. Seul parmi ces pourcentages, celui de la population rurale peut permettre une comparaison grossière, les autres auraient besoin d'être répartis selon le même nombre de classes sociales, mais la ventilation des données est insuffisante et les définitions statistiques ne sont pas les mêmes en France et au Québec. Aussi malgré son intérêt, nous ne pousserons pas plus loin la comparaison. Examinons alors les classes sociales étudiées au Québec.

b) Le milieu rural

La plus ancienne, même si des désaccords importants subsistent sur son existence en tant que classe, est la classe rurale. Elle existe au moins comme catégorie depuis les premiers développements de l'agriculture et restera la catégorie démographique dominante au Québec jusqu'au recensement de 1921 où la population urbaine l'emporte avec 56% du total. Le milieu rural a retenu depuis longtemps l'attention des sociologues ou a donné lieu à des monographies de type sociologique. Ainsi celles de Léon Gérin sur le type économique et social des Canadiens¹⁰⁰ qui sous ce titre présentait les Canadiens français du milieu rural bien qu'ils ne soient pas la majorité de la population. Léon Gérin a refait en 1920 et 1929 sur la même paroisse de Saint-Irénée, les observations que Gauldrée-Boileau avait effectuées le premier en 1862, et poursuivi également ses observations dans diverses régions et milieux ruraux québécois distinguant des « habitants casaniers » des « cultivateurs progressistes », des « exploitants agricoles émancipés » du paysan « émigrant déraciné » ou « colonisateur », ce qui a permis d'avoir des monographies plusieurs fois mises à jour et dont les premières remontent à près d'un siècle.

Si les cultivateurs sont restés majoritaires pendant un siècle et demi, ils n'entrent dans l'histoire comme classe que vers les années 1920 au moment où ils deviennent minoritaires. Le type de société du milieu rural correspondait presque parfaitement à l'« idéologie unitaire nationaliste » :

Cette société agricole était composée de petits propriétaires terriens à peu près tous égaux au point de vue économique. Produisant presque uniquement pour l'autoconsommation, ces cultivateurs avaient très peu de contacts avec les marchés et se reformaient socialement dans la famille

100. Léon Gérin, *le Type économique et social des Canadiens. Milieux agricoles et tradition française*, Montréal, Éditions de l'A. C. F., 1937, 218 p.

et le « rang ». Leurs contacts avec la société globale étaient très restreints et le plus souvent médiatisés à travers le curé, le notaire¹⁰¹.

Parmi les étapes marquantes de l'évolution du milieu rural, on peut compter le développement du commerce du bois et de l'industrie laitière qui lui ont donné une plus grande ouverture, le système coopératif qui prendra son essor en luttant contre les commerçants anglais ou syriens, l'Union catholique des cultivateurs (U. C. C.) qui se crée en 1924 d'abord comme mouvement de classe, puis comme mouvement d'éducation ; enfin la période 1939-1945 apparaît comme le seul moment de prospérité, qui cessera avec la fin de la guerre et le retour aux conditions normales du marché.

Par ailleurs, le parti du Crédit social a favorisé l'apparition d'une conscience de classe, ce qui a également été facilité par les conseils d'expansion économique ; enfin, l'U. C. C., à partir de 1955, renonce à l'idéologie ruraliste et se définit comme un mouvement syndical. L'U. C. C. renonce alors à la base paroissiale et diocésaine pour passer à une base sectorielle et englobe de ce fait tout le milieu rural, y compris des coopératives forestières et des syndicats chez les travailleurs forestiers et chez les journaliers. Pour le moment, la revendication se situe au niveau de la consommation et elle est surtout dirigée vers l'État pour en retirer davantage¹⁰². Une nouvelle étape vers la syndicalisation du milieu rural est franchie en 1972 avec la mise sur pied de l'Union des producteurs agricoles (U. P. A.).

c) La classe ouvrière

À diverses reprises, nous avons eu l'occasion de parler de la classe ouvrière à propos de catégories de la population active, à propos de syndicalisme où son rôle est essentiel et son influence très grande, mais sa présence est plus discrète dans le mouvement coopératif et plus encore, jusqu'à présent, dans les partis politiques.

Jusqu'à vers 1920, les ouvriers sont « laissés à eux-mêmes par l'élite » ; en effet, ils ne jouent pas de rôle particulier dans la société idéale qu'elle a définie. Cependant les ouvriers québécois vont s'organiser eux-mêmes ; ils participeront tout d'abord aux Chevaliers du travail puis aux Unions internationales. Mais les « élites » se sont alors inquiétées du caractère anglo-saxon et athée de ces syndicats en encourageant la formation de syndicats catholiques qui, au début, seront des syndicats de boutique.

Tout d'abord le développement de la Confédération des travailleurs catholiques du Canada (C. T. C. C.) fut suffisant pour tranquilliser le patro-

101. Gérald Fortin, « Milieu rural et milieu ouvrier, deux classes virtuelles », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril 1965, p. 48.

102. *Ibid.*, p. 47-59.

nat, puis le mouvement se radicalise, s'allie aux syndicats internationaux, et la prise de conscience ouvrière atteint un point culminant avec la grève de l'amiante en 1949 qui mobilisera 5 000 mineurs pendant quatre mois et sensibilisera fortement l'opinion publique¹⁰³. Depuis lors, le syndicalisme ouvrier ne cessera de se renforcer pour devenir l'une des forces principales de la société québécoise contemporaine. De plus, par des prises de position récentes¹⁰⁴, la F. T. Q. et la C. S. N. prennent une orientation socialiste non sans déchirements pour cette dernière centrale syndicale.

d) Les classes moyennes

Une catégorie de la société québécoise dont l'influence est forte, mais qui demeure imprécise dans ses limites, est celle des classes moyennes. Une étude déjà ancienne situait cette catégorie entre les bourgeois capitalistes et les ouvriers, entre les riches et les pauvres¹⁰⁵. Les classes moyennes rassemblaient au Canada français les catégories suivantes : les instituteurs, les journalistes-employés, les marchands ou négociants, les fonctionnaires, les gérants, chefs de bureau, surveillants, commis de bureau, comptables, secrétaires, vendeurs et commis-voyageurs, techniciens, propriétaires ou responsables de petites ou moyennes entreprises ; la médecine et le droit n'en feraient pas partie, sans doute en vertu du prestige dont les professions libérales jouissaient encore de manière incontestée au Canada français.

Parmi les facteurs qui constituent les classes moyennes, étaient retenus la fonction socio-économique, le milieu familial, l'instruction et la culture, la condition financière, le milieu social, les intérêts et les aspirations.

Au Québec, pour 1941, ces critères donnent lieu à cette distribution « probable » : classe ouvrière 48%, classe rurale 30%, classe moyenne 15%, autres 4%. Mais au Québec, les traits sociaux varient sensiblement du milieu français au milieu anglais. Les classes sont tellement affectées par cette réalité « qu'il est impossible de les étudier sans tenir compte des particularismes ethniques et culturels ». Par ailleurs elles sont loin d'être aussi étanches que dans les « vieux pays » européens.

Les classes moyennes comme tout le Québec d'alors reflétaient un milieu très fermé et en 1950 on commençait seulement à discuter des sujets autrefois

103. Pierre-Elliott Trudeau, *la Grève de l'amiante : une étape vers la révolution industrielle au Québec*.

104. C. S. N., Service de l'information, *Ne comptons que sur nos propres moyens* ; F. T. Q., *l'État, rouage de notre exploitation*, document de travail présenté par le service de la F. T. Q., Montréal, 1972, 141 p. Également C.E.Q. : *l'École au service de la classe dominante*, manifeste présenté au XXII^e congrès de la C.E.Q., Québec, 1972.

105. Claude Ryan, *les Classes moyennes au Canada français*, Montréal, Éditions de l'Action nationale, 1950, 48 p.

tabous comme l'unité nationale, le cléricanisme et l'anticléricanisme, le capitalisme. Enfin, les classes moyennes n'avaient pas de conscience de classe, née d'intérêts communs, mais seulement dans certains de leurs secteurs une conscience de groupe.

Une analyse des nouvelles classes moyennes une quinzaine d'années plus tard rappelle l'importance de l'aspect « ethnique » dans la répartition des classes sociales dans certaines sociétés ¹⁰⁶. Ainsi aux États-Unis un lien indéniable a été établi entre l'origine ethnique et la division du travail, et certains auteurs américains se sont demandés si l'on pouvait attribuer un statut social d'après la même échelle aux familles de race blanche et de race noire. Au Québec, le concept de « classe ethnique » a vu le jour sans que sa naissance soit l'occasion d'unanimes réjouissances, bien que l'histoire des classes moyennes de langue française y soit marquée par une division du travail selon la langue et l'« ethnie ».

Pour des raisons liées à l'histoire, le retard en matière d'éducation, déjà noté il y a plus de vingt ans, reste encore grave en 1966 puisque le Québec...deuxième région du pays pour l'urbanisation et l'industrialisation occupait et occupe toujours le dernier rang quant à la proportion de sa jeune population qui est engagée dans les études secondaires [...] La carence du rôle industriel des cadres de langue française au Québec éclate de façon patente lorsqu'on observe qu'en 1951, comme en 1931, les francophones sont sur-représentés dans l'industrie au niveau du contremaître adjoint mais qu'ils sont sous-représentés dès que l'on passe au niveau du contremaître ¹⁰⁷.

Mais l'on remarquait tout de même en 1966 que les connaissances techniques tendaient à être davantage prises en considération, plus que l'anglais, au moment où des Canadiens français ont pu eux-mêmes procéder au recrutement. Également, à ce moment-là la sensibilité des classes moyennes au mouvement indépendantiste est manifeste et la situation de la langue française au Québec est comparable à celle du néerlandais en Belgique, d'abord langue du « peuple », ainsi que la division des classes moyennes entre les deux langues jusqu'à ce que le sentiment populaire s'affirme et que l'État en vienne à imposer un dirigisme en ce domaine. Enfin, le Québec a, parallèlement à la société canadienne-française, des élites et des classes moyennes anglophones.

c) La bourgeoisie

La grande bourgeoisie ou ce qui y correspond de plus près a été étudiée souvent au Québec sous le terme d'élites. Ainsi ont été examinées les élites de

106. Jacques Brazeau, « Les nouvelles classes moyennes », in Fernand Dumont et J.-P. Montminy, édit., *Le Pouvoir et la société canadienne-française*, p. 151-163.

107. *Ibid.*, p. 156.

la société québécoise en remontant jusqu'aux élites bureaucratiques et ecclésiastiques de la Nouvelle-France¹⁰⁸. Ces élites s'amenuisent par la disparition d'une grande partie de l'aristocratie avec la Conquête, certains seigneurs devenant fonctionnaires avec les Britanniques ; au 19^e siècle apparaissent les « professionnels », puis de grands industriels et financiers canadiens-français, surtout après la Deuxième Guerre mondiale.

La période contemporaine, depuis la Deuxième Guerre mondiale, se présente à certains comme celle d'une relative réussite des hommes d'affaires canadiens-français¹⁰⁹. À ce moment-là entrent en scène de grands brasseurs d'affaires et des magnats d'industrie, des politiciens-hommes d'affaires gravitent autour de la rue Saint-Jacques de Montréal¹¹⁰ et ont de nombreux hommes de loi à leur service. On peut retenir la similitude d'origine rurale, ou de petites villes, et de milieux modestes qui caractérisent autant les hommes d'affaires que les hommes politiques canadiens-français. Cependant, la carrière des marchands et des industriels se situe à l'intérieur de leur société, tandis que celle des hommes politiques se situe à la frontière des deux sociétés canadienne-française et canadienne-anglaise¹¹¹.

Ces quelques succès ne suffisent pas à masquer la faiblesse des Canadiens français dans la vie économique que l'on a attribuée à la fois à la présence des Anglais et à leur domination dans tous les secteurs, à la mentalité collective des Canadiens français, faite de crainte, de manque d'initiative, de routine, et enfin à l'idéologie traditionnelle et « agriculturiste » des collèges classiques¹¹².

Plusieurs auteurs constatent enfin le pouvoir accru des experts et des technocrates que ce soit à Montréal¹¹³ ou dans l'ensemble du Québec où se

108. Jean-Charles Falardeau, « Évolution des structures sociales et des élites du Canada français », in Guy Sylvestre, éd., *Structures sociales du Canada français*, p. 3-13.
109. Jean-Charles Falardeau, « L'origine et l'ascension des hommes d'affaires dans la société canadienne-française », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril 1965, p. 33-45.
110. C. G. Cérigo, « Les querelles de clocher : la rue Saint-Jacques », *Cité libre*, vol. 15, n° 64, février 1964, p. 21-27.
111. L'élite politique canadienne-française a été de « type colonial » et « par son origine sociale et les limites étroites à l'intérieur desquelles elle eut à agir, limites économiques, sociales, constitutionnelles, l'élite politique canadienne-française pouvant très difficilement ne pas être conservatrice et condamnée à jouer un rôle d'intermédiaire auprès des pouvoirs sociaux et économiques dominants » (Robert Boily, « Les hommes politiques du Québec 1867-1967 », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 21, n° 3a, décembre 1967, p. 633).
112. Jean-Charles Falardeau, « L'origine et l'ascension des hommes d'affaires dans la société canadienne-française », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril 1965, p. 33-45.
113. Guy Bourassa, « Les élites politiques de Montréal : de l'aristocratie à la démocratie », *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 31, n° 1, février 1965, p. 35-51.

jouerait « une des dialectiques les plus cruciales... entre, d'une part, cette élite toute nouvelle d'experts-technocrates-gouvernements et, d'autre part, les classes moyennes qui découvrent l'État sans avoir appris la démocratie »¹¹⁴.

1. UNE FAIBLE MOBILITÉ SOCIALE DES CANADIENS FRANÇAIS

Si de nombreux membres des classes moyennes deviennent des « élites », peut-on dire qu'il existe une forte mobilité sociale au Québec ? Jacques Dofny et Hélène David apportent une réponse en ce qui concerne les travailleurs montréalais de la métallurgie¹¹⁵. Leur enquête s'inspire de celles qui ont été réalisées aux États-Unis dans l'industrie automobile, mais comme en 1965 l'industrie automobile ne s'était pas encore implantée au Québec, c'est le secteur connexe de la métallurgie qui a été étudié. Malgré son intérêt, la comparaison entre Canadiens français et Canadiens anglais n'a pu être établie étant donné le faible nombre des seconds.

Les principaux résultats de cette enquête sur les aspirations à la mobilité se présentent ainsi. Pour l'amélioration de leur situation, 58% croient pouvoir y arriver, mais le pourcentage atteint 92% pour la catégorie de ceux de 39 ans et moins ayant dix années ou plus d'études ; par contre, ceux qui ont six ans ou moins de scolarité n'y croient qu'à 47%. Les différences en ce qui concerne la promotion interne se manifestent selon le niveau de scolarité : 71% de ceux qui ont neuf ans et plus de scolarité y croient contre 39% seulement de ceux qui ont cinq ans et moins de scolarité. En ce qui concerne la promotion externe, en changeant d'entreprise, seulement 17% croient pouvoir trouver ailleurs un emploi plus élevé et seulement 9,5% déclarent avoir essayé. Pour la promotion par création d'une entreprise à leur propre compte, en artisans, 62% y croient, et ce sont les plus jeunes et les plus scolarisés qui y croient le plus. Enfin 78,2% des Canadiens français pensent que le facteur ethnique joue pour obtenir une promotion dans l'usine.

Les responsables syndicaux sont souvent parmi les plus instruits et sont plus optimistes sur l'amélioration de leur sort ; il y a peu de différence entre les ouvriers d'origine rurale et ceux d'origine urbaine ; les différences sont plus fortes entre les jeunes et les plus âgés ; ainsi ce sont les ouvriers les moins âgés, ceux de 28 à 40 ans, qui manifestent une conscience plus nette du clivage ethnique propre à Montréal.

114. Jean-Charles Falourdau, « L'origine et l'ascension des hommes d'affaires dans la société canadienne-française », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril 1965, p. 33-45.

115. Jacques Dofny et Hélène David, « Les aspirations des travailleurs de la métallurgie à Montréal », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril 1965, p. 61-85.

Les résultats de cette enquête montrent que le rêve américain du succès s'est évanoui, et comme le rapportent les auteurs : croire à la mobilité sociale ce n'est plus croire qu'il est possible de devenir un *self-made man* ; croire à la possibilité de s'établir à son compte, ce n'est plus envisager un empire industriel ; croire à l'amélioration de sa situation dans l'usine, c'est rarement envisager les promotions au-dessus du premier niveau de surveillance ; croire à l'égalité des chances, ce n'est plus croire que l'ouvrier peut réussir aussi bien que le fils du financier ; croire au succès ce n'est plus le fonder sur le prestige de son travail mais sur ses possibilités de consommation ¹¹⁶.

Par là, cette enquête montre qu'au Québec, comme aux États-Unis, se révèlent des comportements et des institutions économiques comparables au sein desquels le rêve de la grande réussite n'est jamais évoqué. Parmi les principales voies de promotion apparaissent la promotion interne 65%, la création d'entreprise 52%, et toujours l'instruction et la connaissance de la langue anglaise sont jugées déterminantes.

L'enquête de J. Dofny et H. David n'a pas abordé le domaine politique et culturel ; elle n'a pas non plus permis la comparaison avec les aspirations des Canadiens anglais. Toutefois, l'on sait par diverses recherches que la mobilité sociale est plus forte et plus favorable pour les Canadiens anglais.

Ainsi, 26% des enfants canadiens-français se retrouvent au niveau non qualifié comparé à 7% chez les Canadiens anglais et cela renforce une structure sociale où il y a concentration de Britanniques dans les « cols blancs » et de Canadiens français parmi les « travailleurs » ¹¹⁷.

Cette faiblesse de la mobilité sociale est encore confirmée quand on voit que le Québec se présente comme une société déjà solidement structurée, avec une élite économique très fermée :

Ainsi chez les Canadiens français du Québec, 66% des fils des individus du groupe occupationnel, comprenant les professionnels, les propriétaires et les directeurs, appartiennent eux aussi à ce même groupe dirigeant. Par contre, des fils qui proviennent du groupe composé des agriculteurs, des ouvriers non qualifiés, 4,4% seulement se retrouvent dans le groupe dirigeant ¹¹⁸.

Au total, les structures sociales québécoises reflètent le dualisme d'une organisation sociale où se côtoient une hiérarchie de classes canadiennes-fran-

116. Jacques Dofny et Hélène David, « Les aspirations des travailleurs de la métallurgie à Montréal », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril 1965, p. 61-85.

117. Guy Rocher et Yves de Jasas, « Intergeneration Occupational Mobility in the Province of Quebec », *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 23, n° 1, février 1957, p. 57-68.

118. Mario Dumais, « Les classes sociales au Québec », *Parmi pris*, vol. 3, n° 1-2, août-septembre 1965, p. 44.

çais et une hiérarchie de classes canadiennes-anglaises dont les intérêts, les aspirations, les comportements ne coïncident pas toujours et présentent même des antagonismes évidents. De plus, la mobilité sociale des Canadiens français est limitée dans de larges secteurs de l'activité économique qu'ils ne contrôlent pas et où ils n'ont pas d'autonomie de décision. Comment les Canadiens français ont-ils été conduits à une pareille situation, existe-t-il des raisons plus profondes pour expliquer un tel état de fait ? L'étude des comportements va permettre d'apporter quelques éléments de réponse.

III

Divergence des comportements

Plusieurs auteurs se réfèrent aux comportements pour expliquer l'infériorité économique des Canadiens français. « L'explication de la situation économique des Canadiens français ne se trouve ni dans l'analyse économique, même la plus raffinée, ni dans l'histoire de type traditionnel, mais dans la recherche à caractère psychologique et anthropologique, et surtout dans le domaine des attitudes¹¹⁹. » Pour d'autres, ce sera un facteur socio-culturel, tel que le caractère familial de l'entreprise canadienne-française¹²⁰, ou bien le retard vis-à-vis de la pensée sociale durant la première moitié du vingtième siècle et une certaine interprétation de la doctrine sociale de l'Église qui seraient à l'origine du retard du Québec¹²¹.

Les comportements contribuent à façonner les structures sociales et économiques. Mais quelle est donc cette « mentalité » canadienne-française à laquelle on se réfère si souvent ? Le Québec est-il cette fameuse province conduite par les prêtres, une société encore figée dans ses traditions, ou bien une société postindustrielle au seuil de l'abondance ?

La « mentalité » canadienne-française contient à la fois des éléments de traditionalisme qui sont la conséquence d'une histoire, et un dynamisme récent qui veut intégrer la tradition, l'assumer, tout en édifiant une société moderne qui, par exemple, ne voudrait rien avoir à envier aux meilleures réussites des « modèles » scandinaves.

119. Pierre Harvey, « La perception du capitalisme chez les Canadiens français : une hypothèse pour la recherche », in *le Québec d'aujourd'hui : regards universitaires*, p. 129-137 (cité par R. Durocher et P.-A. Linteau, in *le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français*, p. 22).

120. Norman W. Taylor, *A Study of French Canadians as Industrial Entrepreneurs*.

121. P.-E. Trudeau, *la Grève de l'amante : une étape vers la révolution industrielle au Québec*.

A. LE NATIONALISME QUÉBÉCOIS

Le poids du passé n'a pas été exorcisé et un nationalisme de défense et de survie est au cœur de la pensée traditionnelle, il est

...l'axe principal autour duquel a gravité presque toute la pensée sociale des Canadiens français... Pour un peuple vaincu, occupé, décapité, évincé du domaine commercial, refoulé hors des villes, réduit peu à peu en minorité, et diminué en influence dans un pays qu'il avait pourtant découvert, exploré et colonisé, il n'existait pas plusieurs attitudes d'esprit qui puissent lui permettre de préserver ce par quoi il était lui-même. Ce peuple se créa un système de sécurité mais qui, en s'hypertrophiant, lui fit attacher parfois un prix démesuré à tout ce qui le distinguait d'autrui, et considérer avec hostilité tout changement [fût-ce un progrès] qui lui était proposé de l'extérieur ¹²².

Les comportements sont marqués par les origines françaises, par le milieu canadien et par la religion catholique ¹²³. De ses origines françaises le Canadien français aurait gardé l'individualisme, le refus de la contrainte, l'honnêteté dans ses opinions, un goût prononcé pour l'épargne ou la sécurité en affaires (par rapport à l'Anglais), un tempérament idéaliste et une culture humaniste. De son milieu canadien où il a ressenti abandon, pauvreté et survivance fragile, il aurait développé la paresse intellectuelle, la prodigalité généralisée, le manque d'ordre et de discipline, le défaut de persévérance et un sens amoindri du devoir et des responsabilités ; marqué par « le colonialisme et la sujétion », éloigné des affaires, de la technique, du commerce, il a développé un complexe d'infériorité ¹²⁴, et dans toutes les sphères de l'activité économique, les Canadiens français n'ont cessé de « penser en vaincus ». Du catholicisme, le Canadien français aurait gardé une méfiance de la richesse, une attention au côté moral, à l'aspect religieux de la vie, une estime des valeurs spirituelles, le goût des carrières de service et de dévouement, et une moindre âpreté au gain.

C'est ainsi que beaucoup de définisseurs de situation voyaient depuis des années le comportement traditionnel de leurs compatriotes ¹²⁵. Qu'en est-il aujourd'hui ? On a vu les changements dans la hiérarchie des besoins et les

122. P.-E. Trudeau, *la Grève de l'amiante : une étape vers la révolution industrielle au Québec*, p. 11-12.

123. Richard Arès, *Notre question nationale*, 2 vol., Montréal, Éditions de l'Action nationale, 1946, 465 p.

124. Gérard Parizeau, « Les cadres économiques », in Guy Sylvestre, édit., *Structures sociales du Canada français*, p. 98-120 ; et dans une perspective renouvelée, Jean Bouthillette, *le Canadien français et son double*, Montréal, L'Hexagone, 1972, 97 p.

125. Même dans des travaux relativement récents se retrouve l'exaltation des mêmes valeurs ; cf. par exemple Paul Boucher, *Monographies économiques-sociales des comtés ruraux du Québec*, 2 vol., Ministère de l'Agriculture et de la Colonisation, 1962, 743 p.

aspirations des Canadiens français dans le domaine de la consommation¹²⁶. Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale et plus encore au cours des années 60 la mentalité traditionnelle a subi de fortes critiques et remises en question d'abord sous l'influence de l'équipe de *Cité libre*, puis de celle de *Parti pris*¹²⁷. Les principales cibles furent le conservatisme social, le nationalisme traditionnel canadien-français, le cléricisme, le colonialisme économique et politique.

Comment donc est ressentie la société québécoise actuellement :

En termes de l'importance de la population du Québec, il ne fait l'ombre d'aucun doute que c'est le pays des Canadiens français. Mais c'est bien plus, c'est leur pays par son histoire, ses traditions, sa culture, sa langue française, sa religion catholique, son parlement et son gouvernement provinciaux composés de Canadiens français à quelques exceptions près. Et cependant de nombreux Canadiens français dérivant leur situation parlent de situation coloniale. C'est que sur le plan économique comme sur le plan politique, ils ne se sentent pas maîtres de leur destinée. L'économie du Québec est très majoritairement aux mains des compagnies canadiennes-anglaises ou américaines. Ces compagnies sont dirigées par des anglophones. L'anglais est la langue en usage dans la vie commerciale de ce pays qui ne compte que 12% d'anglophones. Sans aucun doute c'est bien là un des traits à quoi l'on reconnaît les situations coloniales. Dans le Parlement d'Ottawa, les Canadiens français se retrouvent éternellement minoritaires¹²⁸.

Il y a actuellement rupture avec le nationalisme pancanadien et l'affirmation d'un nationalisme québécois fondé sur trois propositions de base : un pays, une langue, une nation. Mais

...il y a quelques décennies, la situation des Canadiens français semblait être celle d'un peuple destiné à rester en perpétuelle situation de dépendance. On avait si souvent répété l'affirmation qu'ils formaient un peuple passif, ancré dans un immobilisme social et culturel, n'obéissant qu'aux traditions, que cette infériorité semblait inévitable.

Et aujourd'hui l'on peut estimer le nationalisme québécois comme « progressiste et réformateur », et l'opposition au contrôle anglophone des activités économiques québécoises... découle de la conviction que la forme

126. M.-A. Tremblay et G. Fortin, *les Comportements économiques de la famille salariée du Québec*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1964, 403 p.

127. Revue favorable à un Québec laïque, socialiste et indépendant. Une anthologie des articles de la revue est éditée sous le titre *les Québécois*, préface de Jacques Berque, Paris, François Maspero, « Cahiers libres 99-100 », 1967, 300 p.

128. Jacques Dolny, « Le Québec et la sociologie québécoise », in *Aperçu sociologique sur le Québec*, Revue de l'Institut de sociologie, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles, n° 1, 1968, p. 10.

actuelle des structures économiques fausse les possibilités de développement national du Québec, en autant que les dirigeants anglophones ne s'identifient pas avec ce développement ¹²⁹.

Les finalités du nationalisme québécois comportent l'« identification avec l'avenir de l'État du Québec comme nation en développement vers une amélioration constante des conditions de vie ». Le réveil actuel de la conscience politique accroît la prise de conscience des situations sociales et économiques et la volonté de les changer :

Inévitablement, le désir de développer eux-mêmes le Québec va transformer les attitudes des Québécois envers la présence dans le Québec d'industries dont le contrôle leur échappe totalement, mais dont la contribution au développement de la société québécoise est fondamentale ¹³⁰.

B. LA QUESTION LINGUISTIQUE

La prise de conscience du problème linguistique en est un exemple et elle accompagne la poussée du mouvement indépendantiste. On voit se développer actuellement un mouvement pour l'unilinguisme français au Québec ; des actions en faveur du français ont reçu un appui populaire important ¹³¹ mais sans doute insuffisant pour produire des changements notables, et si l'on étudie en français au Québec, c'est souvent pour aller travailler en anglais :

Les principaux services publics sont offerts en anglais aux entreprises et aux personnes de langue anglaise dans la seule province bilingue du pays et dans son agglomération principale, Montréal. Une bonne connaissance de l'anglais est requise du Canadien français aussi bien que de l'immigrant à Montréal s'ils veulent occuper un poste, autre que celui d'ouvrier, dans ce que l'on pourrait appeler les cadres communs. L'importance de l'anglais est encore telle à Montréal que certains services commerciaux et hôteliers ne sont pas également disponibles en français et en anglais ¹³².

129. Philippe Garigue, « Le carrefour actuel du sens national », in *Aperçu sociologique sur le Québec, Revue de l'Institut de sociologie*, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles, n° 1, 1968, p. 19.

130. *Ibid.*, p. 28-29.

131. Par exemple, les manifestations en faveur de McGill français ou encore à l'occasion du « bill 63 ».

132. Jacques Brazeau, « La question linguistique à Montréal », in *Aperçu sociologique sur le Québec, Revue de l'Institut de sociologie*, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles, n° 1, 1968, p. 36.

Ainsi le Canadien français se retrouve dans son pays à chaque génération, à chaque entrée dans le monde du travail, dans une situation comparable à celle d'un immigrant ¹³³, et de plus il contribue au maintien de cette situation en jouant un rôle d'intermédiaire « bilingue » qui permet aux diverses entreprises et institutions de conserver l'unilinguisme anglais parmi les cadres supérieurs. Avec la concentration dans les villes et dans la grande industrie on peut estimer que « la situation s'est aggravée et peut même devenir catastrophique ¹³⁴ ».

Pour beaucoup la langue française n'étant pas langue de travail, « langue inutile, langue dépréciée, langue non motivée, langue humiliée, le français devient une langue gâtée de l'intérieur, une langue qu'on parlera mal, qu'on n'aura pas intérêt à mieux parler ¹³⁵ ». Jusqu'à présent, l'anglais demeure trop souvent la langue du patronat et le français celle des travailleurs. Si les remises en question touchent aujourd'hui le niveau linguistique, elles concernent également la famille et la religion.

C. NOUVEAUX COMPORTEMENTS SOCIAUX

En quelques années, l'ambition d'avoir des familles nombreuses a totalement disparu et la limitation des naissances a conduit à une famille type comparable à celle des vieux pays industrialisés. Quant au pouvoir du clergé, au catholicisme sociologique traditionnellement vécu au Québec, il existe là aussi de profondes transformations ; l'effacement (peut-être voulu) et la crise interne que connaît l'Église, ainsi que l'attitude nouvelle de l'opinion ont même désarmé le mouvement laïque de langue française qui a choisi de se saborder.

Les changements de la mentalité canadienne-française sont liés à la diversification, à la multiplication et à l'apparition d'élites nouvelles. Les élites sont formées de « personnes ou d'un groupe de personnes dont l'action est significative pour une collectivité ou un groupe et qui y exercent une influence, soit par le pouvoir ou l'autorité dont ils jouissent, soit par les idées, les sentiments ou les émotions qu'ils expriment ou qu'ils symbolisent ¹³⁶ ». Et pour ces dernières années, on peut distinguer au Québec des élites d'experts (les

133. Gaston Dulong, « Le français et le travail », *Relations industrielles*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, vol. 23, n° 3, 1968, p. 426-429.

134. Gérard Dion, « La langue de travail dans l'industrie au Québec », *Relations industrielles*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, vol. 23, n° 3, 1968, p. 387.

135. Gaston Dulong, « Le français et le travail », *Relations industrielles*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, vol. 23, n° 3, 1968, p. 428.

136. Guy Rocher, « Multiplication des élites et changement social au Canada français », in *Aperçu sociologique, sur le Québec, Revue de l'Institut de sociologie*, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles, n° 1, 1968, p. 86.

grands commis, les élites d'affaires), des élites idéologiques traditionnelles (clergé, hommes politiques, journalistes) ou nouvelles (universitaires, étudiants, syndicalistes), et aussi des élites symboliques (artistes de la radio et de la télévision, chanteurs populaires). L'autonomie des élites canadiennes-françaises de l'avenir demeure problématique comme demeure problématique l'autonomie du Québec au sein du continent nord-américain, mais le Québec n'est plus un passé mais un avenir et semble le seul cadre politique susceptible d'incarner les aspirations des Canadiens français comme peuple et comme porteurs d'une culture propre ¹³⁷.

Par ailleurs, l'éducation n'a pas occupé une place suffisante dans l'échelle des valeurs et commence seulement à être davantage considérée. Ce faible intérêt pour les études est notable dans la petite et moyenne bourgeoisie, et plus encore en milieu ouvrier.

D. LES NOUVELLES IDÉOLOGIES

Mais en définitive c'est la relève de l'idéologie traditionnelle par de nouvelles idéologies qui devrait le plus marquer le comportement canadien-français au cours des prochaines années comme elle le marque actuellement. Qu'entend-on alors par idéologie ? « C'est une tentative d'expression cohérente de toute la réalité telle qu'elle est perçue. » C'est aussi :

.. un système d'idées et de jugements explicite et généralement organisé qui sert à décrire, expliquer, interpréter ou justifier la situation d'un groupe ou d'une collectivité et qui, s'inspirant largement de valeurs, propose une orientation précise à l'action de ce groupe ou de cette collectivité ¹³⁸.

« En plus d'être des définitions des groupes, les idéologies proposent des buts à leur action collective ainsi que des moyens pour les réaliser. » Elles sont « la conscience que les Québécois ont pris et prennent d'eux-mêmes et de leur situation dans le monde ¹³⁹. »

Sur cette base, Marcel Rioux voit se succéder au Québec quatre formes d'idéologies. La première correspond au début du 19^e siècle ; à ce moment une élite laïque définit le pays comme nation et réclame l'indépendance à long

137. Guy Rocher, « Multiplication des élites et changement social au Canada français », in *Aperçu sociologique sur le Québec, Revue de l'Institut de sociologie*, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles, n° 1, 1968, p. 79-94.

138. Jacques Grand'Maison, *Stratégies sociales et nouvelles idéologies. Un instrument d'analyse et d'action pour les engagés sociaux, politiques et culturels*, Montréal, Éditions H. M. H., 1970, p. 149.

139. Marcel Rioux, « Sur l'évolution des idéologies au Québec », in *Aperçu sociologique sur le Québec, Revue de l'Institut de sociologie*, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles, n° 1, 1968, p. 98.

terme. Après l'échec de l'insurrection et l'avènement de l'union des deux Canada va se développer dans la seconde moitié du 19^e siècle et au début du 20^e siècle une idéologie de conservation ; la population rurale est dominée par le clergé, le groupe québécois n'est qu'un groupe ethnique dont la culture doit être préservée.

De 1945 à 1960 on voit naître une idéologie de rattrapage ; elle est la contestation de la précédente et sera le fait d'intellectuels, de syndicalistes, de journalistes, d'artistes et d'étudiants. En dernier lieu apparaît une idéologie de développement et de participation : « le Québec n'est pas seulement une culture mais aussi une société qui doit s'autodéterminer et conquérir son indépendance par le contrôle de son économie et de sa politique ¹⁴⁰ ». Cette idéologie rejoint ainsi la première ; elle intègre également l'idéologie de conservation en reconnaissant que le Québec a une culture différente, et enfin celle de rattrapage en considérant que cette culture ainsi que l'idéologie de conservation sont devenues anachroniques et que le décalage doit être comblé entre structure sociale et culture.

Avec l'avènement de l'idéologie de développement et de participation on ne parle plus de Canadiens français mais de Québécois. La nouvelle génération d'indépendantistes se demande « si une bonne partie des maux du Québec ne provenait pas du fait qu'il avait toujours été une société dominée, ce qui expliquait le rétrécissement de sa culture, son infériorité économique et la peur morbide de perdre son identité ¹⁴¹ ». En même temps, le Québec est considéré comme une société à bâtir et non pas construite une fois pour toutes, une société en développement et non seulement au sens économique. Les tensions actuelles reflètent l'absence d'unanimité idéologique et l'antagonisme des choix majeurs qui sont proposés : bâtir une nouvelle société et un nouveau pays souverain, ou maintenir le statu quo en tentant si possible de l'aménager. Quant au dynamisme et à la possibilité de canaliser les énergies, le mouvement pour l'indépendance et le progrès économique et social du Québec fournit quotidiennement la preuve qu'il s'agit bien là d'idées motrices, mais la crainte, la résignation traditionnelle, la peur sciemment entretenue de ce que beaucoup encore estiment l'aventure, ont jusque-là tempéré et freiné l'aspiration à un développement autonome.

En définitive, les structures d'encadrement reflètent une absence d'homogénéité qui souvent fait obstacle au développement du Québec. Elles apparaissent dans une large part directement liées à l'histoire.

140. Marcel Rioux, « Sur l'évolution des idéologies au Québec », in *Aperçu sociologique sur le Québec, Revue de l'Institut de sociologie*, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles, n° 1, 1968, p. 119.

141. *Ibid.*, p. 120.

**Les étapes du développement
du Québec
et la mise en place
des structures actuelles**

« Nous attendons depuis trois siècles pêle-mêle
la revanche de l'histoire. »

JACQUES BRAULT ¹

L'évolution à travers l'histoire de la structure économique du Québec explique pour une large part sa structure actuelle et peut éclairer la question : y a-t-il eu et dans quelle mesure un développement homogène et autonome ?

Cette histoire du Québec est pour l'essentiel celle des Canadiens français, et en autant que les données le permettront, nous ne manquerons pas d'en tenir compte pour illustrer le dualisme des structures ou les effets de domination subis dans sa vie économique par la majorité de la population. Nous nous demanderons si toutes les époques ont comporté le même degré de dépendance que l'on observe aujourd'hui, ou bien si l'on trouve des périodes où le pouvoir de décision économique autochtone était plus fort et plus autonome, et l'infériorité économique des Canadiens français moindre qu'aujourd'hui. Ce développement a-t-il toujours été dualiste ou bien les structures antérieures du Québec sont-elles différentes de ce que l'on observe dans d'autres provinces canadiennes ou dans d'autres pays ?

Ce chapitre sera donc consacré à une présentation de l'histoire économique du Québec, perçue au niveau des structures et des politiques de développement. Mais quel peut être l'apport de l'histoire dans cette connaissance des structures et du développement ?

I **L'histoire et la connaissance des structures et du développement économique**

A. HISTOIRE ET ÉCONOMIE

L'objet, la méthode, les perspectives de l'histoire seraient-ils si différents de ceux de l'économie que le recours à l'histoire ne pourrait garantir le sérieux

1. Jacques Brault, « Suite fraternelle », *Lettres nouvelles*, numéro spécial, *Écrivains du Canada*, Paris, décembre 1966 - janvier 1967, p. 238.

ou la qualité de l'interprétation d'un système économique : « quand un économiste taxe un travail d'« historique » et de « descriptif », c'est une condamnation. Quand un jeune historien emploie le mot « théoriquement », il se sent foudroyé par le regard de ses maîtres². »

Les structures qui ont une certaine permanence, une certaine stabilité, le développement qui s'inscrit dans la longue durée seraient-ils mieux saisis par les théoriciens de l'économie ou par les historiens³ ?

Quoi qu'il en soit, l'approche historique et l'approche économique peuvent s'enrichir mutuellement et le recours à l'histoire a éclairé la réflexion des économistes ; ainsi l'analyse surtout contemporaine du sous-développement a conduit à effectuer des comparaisons entre les économies actuellement sous-développées et la manière dont les pays actuellement développés ont franchi le seuil du développement. On a pu dire que « les historiens décrivent comment la croissance a eu lieu alors que les économistes cherchent à comprendre pourquoi elle s'est produite⁴ ».

Mais la théorie économique a ses exigences vis-à-vis de l'histoire ; les faits observés et retenus pour l'analyse doivent avoir des caractères de représentativité, d'homogénéité et de continuité pour aboutir à des « séries longues » utilisables. Alors l'histoire montrera si des concepts tels que décollage⁵, stagnation ou maturité économique, croissance auto-entretenu, ont des correspondances dans la réalité ; elle n'offrira pas une preuve rigoureuse mais des probabilités plus ou moins fortes⁶.

Les concepts utilisés en histoire pourront même y gagner en précision. Ainsi les concepts d'activités motrices que Perroux repère par leur forme (par exemple, leur caractère capitaliste dans un environnement ante-capita-

2. Pierre Vilar (cité par Jean Lhomme, in *Économie et histoire*, Genève, Librairie Droz, 1967, p. 7).
3. Pour Rostow il y aurait un débat entre les théoriciens qui croient à la primauté des facteurs de courte période et les historiens qui attachent plus d'importance aux facteurs de longue période, mais cette attitude n'est pas partagée par Jean Bouvier qui pense que les historiens appréhendent plus facilement la conjoncture courte et concrète que la tendance longue et abstraite ; cette dernière interprétation est aussi celle de Jean Lhomme.
4. Pierre Vilar (cité par Jean Lhomme, in *Économie et histoire*, p. 44) : également E. Betout-Mossé, « Sous-développement de jadis et sous-développement d'aujourd'hui », *Revue d'économie politique*, vol. 72, n° 6, novembre-décembre 1962, p. 856-876. Dans cette étude est effectué un rapprochement entre l'économie des pays sous-développés actuels et celle de l'Europe des débuts du 19^e siècle avant la révolution industrielle. Pour l'auteur, le rapprochement est justifié entre deux états de faits, les économies sous-développées d'aujourd'hui et les économies pré-développées du passé, mais dans la dynamique des systèmes historiques le rapprochement est insoutenable.
5. À titre d'exemple, Jean Marczewski, « Y a-t-il eu un *take-off* en France ? », *Cahiers de l'ISEA*, suppl. 3, série AD, n° 1, mars 1961.
6. Jean Lhomme, *Économie et histoire*.

liste) ou par leur action (elles élèvent sensiblement la productivité de leur branche) sont précisés différemment par Jean Marczewski après quelques applications à l'histoire économique du 19^e siècle en France et en Grande-Bretagne ⁷.

De son côté, l'économiste effectuera toujours, à un niveau variable, un minimum de systématisation mais ne pourra ignorer l'histoire, tout un secteur de la recherche économique a une base historique : « Ainsi le vaste secteur représenté avant-hier par les crises, hier par les cycles et les mouvements de longue durée, aujourd'hui par la croissance, le développement et son contraire, le sous-développement ⁸. » La compréhension du développement nécessite une approche structurale ⁹ et le besoin des études de structures est mis en relief par Jean Lhomme : « Il convient donc à la fois d'élargir sur le plan mondial les enquêtes de conjoncture, d'approfondir sur le plan national, régional, local, les enquêtes de structure. » De cette façon, si la connaissance historique peut enrichir l'analyse d'un système économique, l'utilisation des concepts économiques va éclairer et favoriser une systématisation dans la présentation des faits historiques.

Il existe d'ailleurs le souci de ces deux approches à des degrés divers, et même une tentative de synthèse dans l'histoire économique : « elle s'attache à rendre compte de l'évolution des structures, à décrire les modes de production, à apprécier les résultats obtenus du point de vue du bien-être matériel des populations et de la puissance politique des États ¹⁰ ». Ainsi l'histoire économique sélectionne certains faits économiques passés, recherche des relations causales entre eux, recourt aux statistiques, à la théorie économique pour mieux montrer la dépendance entre certains faits ou groupes de faits. Mais l'histoire économique n'est pas quantitative du fait de l'utilisation des statistiques, elle le devient par le choix des faits à retenir, par des conclusions qui se prêtent « à une expression quantitative intégrale ». En histoire quantitative, le choix de l'observateur

7. Tout d'abord Jean Marczewski caractérise les activités motrices par un taux de croissance nettement supérieur au taux du produit total et par un poids spécifique non négligeable dans la valeur ajoutée totale ; plus tard, en affinant son analyse, Marczewski pense à ne plus considérer comme motrice les « industries vedettes », « ce ne sont généralement pas les progrès spectaculaires des branches nouvelles qui déterminent le rythme de croissance de l'économie ; c'est le lent développement des activités anciennes dont les quatre premières sont capables de couvrir à elles seules jusqu'à 75% de l'accroissement total du chiffre d'affaires national » (Jean Marczewski, *Introduction à l'histoire quantitative*, Genève, Librairie Droz, 1965, p. 148).

8. Jean Lhomme, *Économie et histoire*, p. 46.

9. J.-M. Albertini, *Les Mécanismes du sous-développement*, Paris, Les Éditions ouvrières, 1967, p. 39.

10. Jean Marczewski, *Introduction à l'histoire quantitative*, p. 11.

... se manifeste essentiellement lors de la construction du système de références qui servira à dénombrer les faits rendus ainsi conceptuellement homogènes [...] l'histoire quantitative peut donc être définie comme une méthode d'histoire économique qui intègre tous les faits étudiés dans un système de comptes interdépendants et qui en tire des conclusions sous forme d'agrégats quantitatifs déterminés, entièrement et uniquement par les données du système ¹¹,

Cette histoire quantitative est considérée par les uns comme une « économie rétrospective » et ses résultats obtenus à travers les équations comptables mériteraient en tant qu'ordres de grandeurs, le même degré de confiance que « les données », c'est-à-dire les renseignements primaires dont ils sont issus. Cette histoire quantitative née en 1950 des études quantitatives de S. Kuznets sur la croissance économique ¹² a ses limites. Elle ne peut expliquer ni les faits historiques isolés, ni les hommes et les faits exceptionnels, ni l'origine de discontinuités provoquées par des changements qualitatifs.

Cette histoire quantitative qui correspond à l'application au passé des techniques de la comptabilité nationale pourrait faire l'objet des critiques venant des perspectives même dans lesquelles la comptabilité nationale a été établie pour notre temps — la nation considérée comme société commerciale et non comme communauté de travail, ignorance des coûts de l'homme ¹³ — ou des conseils de prudence que l'on prodigue pour son utilisation dans les pays en voie de développement ¹⁴ qui présentent des différences avec les sociétés industrielles sans doute aussi grandes que les différences de nos sociétés avec celles des siècles précédents. Les problèmes que posent les prix dans l'établissement d'une comptabilité nationale en pays sous-développés doivent se trouver considérablement accrus pour établir des comparaisons d'une économie passée, sous-développée ou pré-développée avec une économie actuelle : là encore on devra prendre garde aux choix implicites d'échelles de valeurs dominantes des sociétés contemporaines et occidentales.

B. L'HISTOIRE ÉCONOMIQUE AU CANADA ET AU QUÉBEC

Dans un bilan d'historiographie canadienne et une perspective des orientations de la recherche en histoire économique, Gilles Paquet et Jean-

11. Jean Marzewski, *Introduction à l'histoire quantitative*, p. 15.

12. À la suite d'une initiative de Simon Kuznets se développèrent les travaux de l'International Association for Research in Income and Wealth auxquels se rattachent les études effectuées au Canada par O. Firestone, en France par Jean Marzewski et son équipe, et plusieurs autres dans divers pays.

13. Henri Bartoli, « Économie et travail », *Esprit*, janvier 1953, p. 60.

14. Claude Gruson, *la Comptabilité nationale, 1965-1966*, Paris, Centre de formation des experts de la coopération technique internationale, p. 48-53.

Pierre Wallot situent les principaux travaux qui couvrent pour le Canada la période 1760-1850, dont certains concernent le Québec et les faits qui nous intéressent ¹⁵.

Selon ces deux auteurs, il y aurait un certain retard, un « délai culturel » qui se traduit par une minorité de travaux qu'on pourrait rattacher à « l'histoire économique moderne » ou à la « nouvelle histoire économique ». Trop souvent l'intuition fondamentale, la documentation qualitative, l'antiformalisme, l'aurait emporté sur les nouvelles méthodes de formalisation, de « modélisation » et d'expérimentation. Les idéologies et les querelles d'écoles, Montréal et Québec, auraient nui au progrès de l'histoire économique ; au lieu de vérifier sérieusement les hypothèses, on aurait plutôt cherché à valider des thèses par des sélections de témoignages ¹⁶. Mais ces jugements alimentent encore la querelle d'écoles qu'ils dénoncent et prêtent le flanc à la critique. Toutefois, on retiendra de cette analyse l'attention à l'apport considérable du marxisme, tant à la science économique qu'il fait déboucher « sur le réel » qu'à l'histoire à laquelle il offre un « critère valable d'organisation des connaissances ».

À Marx nous devons cette attention aux forces économiques, aux classes sociales, aux prises de conscience et aux idéologies, ce souci de saisir l'« homme dans sa totalité » ; alors l'économique, le social, le mental, l'idéologique s'imbriquent les uns dans les autres et débouchent sur une praxis. Si un historien comme F. Ouellet accorde, dans son histoire économique et sociale du Québec, une priorité aux facteurs économiques comme causes des changements, certains ¹⁷ penseront non sans raisons à l'influence d'une pensée marxiste dans ce choix, mais cette prise de position se double de la volonté de prendre le contre-pied des historiens qui ont mis de l'avant l'importance du politique, 1760 en particulier, comme source de changements ; on ne peut nier qu'au début du 19^e siècle « le politique apparaît aux Canadiens français comme un mode d'action privilégié pour renforcer leur nationalité ¹⁸ ». Mais il est vrai également que l'économique qui reflétait l'infériorisation des Canadiens français, et que Ouellet présente comme facteur original, ne traduisait que les effets de la prééminence politique britannique.

15. En particulier un certain nombre d'études de A. Faucher, Hamelin, Dubuc et Séguin, concernent l'histoire économique québécoise ; Gilles Paquet et Jean-Pierre Wallot, « Canada 1760-1850 : anamorphoses et perspectives », in *Économie québécoise*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1969, p. 255-300.

16. *Ibid.*, p. 287.

17. Cameron Nish, *les Bourgeois gentilshommes de la Nouvelle-France. 1729-1748*, Montréal et Paris, Fides, 1968, 202 p.

18. Gilles Paquet et Jean-Pierre Wallot, « Canada 1760-1850 : anamorphoses et perspectives », in *Économie québécoise*, p. 255-300.

C. HISTORIOGRAPHIE CANADIENNE-FRANÇAISE ET CONTROVERSE D'ÉCOLES

Nous comprenons fort bien que F. Ouellet ait ressenti le besoin d'intervenir à contre-courant, en réaction contre une époque où régnait dans l'obscurantisme ambiant le nationalisme le plus conservateur, voire le plus réactionnaire. Son attitude est d'ailleurs celle de nombre d'intellectuels canadiens-français qui, ayant dû subir, jusqu'à il y a une quinzaine d'années, l'étouffement de toute pensée et réflexion critique, en sont venus à rejeter globalement tous les aspects du caractère canadien-français de leur société et à se méfier de ce qui venait du Québec et pouvait se manifester comme spécifiquement québécois. Cependant, leurs critiques vigoureuses de la société canadienne-française auront ouvert les portes à des critiques plus radicales encore, mais doublées de projets d'une nouvelle société québécoise à bâtir, et F. Ouellet en vient à reconnaître la richesse de l'approche par le néo-nationalisme décolonisateur¹⁹.

Les travaux historiques de qualité sur l'histoire du Québec sont encore rares, les départements d'histoire n'ont pris corps que depuis une quinzaine d'années et le chantier paraît immense, de nombreuses hypothèses ne peuvent être confirmées mais la curiosité intellectuelle a augmenté. Cependant, des ouvrages d'histoire déjà anciens, datant d'un siècle en ce qui concerne Garneau, ont marqué la pensée canadienne-française, et F. Ouellet note avec raison que l'intérêt pour l'histoire, dès les débuts, est allé de pair avec le nationalisme : « L'idée centrale de la lutte pour la survivance nationale assumée par les élites politiques et cléricales [par ceux qui sont réellement conscients des problèmes] et par les classes paysannes, comme sources des traditions rurales, domine l'interprétation du passé. » De plus, les historiens tendaient à promouvoir la société la plus traditionnelle : « l'historiographie justifie le processus de cléricalisation de la société, le maintien de son caractère rural et le pouvoir politico-social des professions libérales ». Un historien comme Lionel Groulx aura une influence profonde sur le nationalisme ; sa prédilection profonde, selon F. Ouellet, va dans le sens de l'indépendance nationale, et pour Groulx, l'âge d'or du Canada français fut l'époque de la Nouvelle-France.

L'école néo-nationaliste avec les Séguin, Brunet et Frégault attribuera à la conquête du Canada, en 1760, une importance majeure pour l'ensemble de l'évolution canadienne, elle sera perçue

... comme un immense désastre collectif. En somme une société normale et équilibrée se serait développée à l'époque française. Par la Conquête, elle se voyait décapitée socialement et inhibée psychologiquement. L'histoire subséquente c'est celle de l'achèvement du drame à travers deux

19 Fernand Ouellet « La recherche historique au Canada français », in Louis Baudouin, *la Recherche au Canada français*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1968, p. 87-98.

sous-conquêtes successives : l'union des Canada en 1840, la Confédération en 1867 ²⁰.

Telle est la toile de fond qui transparait encore dans toutes les études historiques, même l'histoire économique. Faut-il s'en étonner ?

D. MUTATIONS STRUCTURELLES ET ÉTAPES HISTORIQUES DANS LE DÉVELOPPEMENT DU QUÉBEC

Dans le processus historique du développement de l'économie québécoise qui retiendra maintenant notre attention, quelles étapes faut-il distinguer, caractérisées par quels types de structures ? Les structures ont-elles reflété à certaines périodes, et à quel degré, une autonomie de croissance et une homogénéité de l'ensemble économique québécois ? En regard des effets de domination qui se sont exercés sur l'économie de ce territoire qui est aujourd'hui le Québec, plus concrètement sur l'activité économique, le travail de ce peuple ou de cette nation que sont aujourd'hui les Canadiens français qui en ont toujours constitué la quasi-totalité du peuplement, il est possible de distinguer successivement, ou parfois de façon superposée, une domination française, britannique, anglo-canadienne, américaine. Certains découpent même cette histoire en trois périodes coloniales : française, britannique, américaine ²¹.

Par rapport au type dominant de structures économiques et à leur cohérence d'ensemble comme reflet d'un stade de développement, il est possible de distinguer une période surtout coloniale, capitaliste et marchande qui dure près de trois siècles, puis une période d'économie de capitalisme industriel qui concerne le 20^e siècle, mais qui a été précédée d'une phase de capitalisme étatique et financier qui s'étend sur environ un demi-siècle ; un dualisme structurel plus ou moins marqué caractérise également les diverses périodes que nous distinguerons en combinant les deux optiques dégagées par les structures significatives du niveau de développement : autonomie de croissance et intégration structurelle.

Ainsi, l'histoire économique du Québec pourra se répartir entre les phases suivantes : 1. La Nouvelle-France : colonie française et capitalisme commercial canadien ; 2. 1760-1840 : colonie britannique et capitalisme commercial canadien-anglais ; 3. 1840-1896 : capitalisme étatique et financier canadien-anglais et lutte anglo-américaine pour la domination ; 4. 1896-1960 : capitalisme industriel canadien-anglais et américain ; 5. Depuis 1960 : renforcement des effets de domination ou marche vers l'économie complexe ?

20. Fernand Quillet, « La recherche historique au Canada français », in Louis Baudouin, *la Recherche au Canada français*, p. 95.

21. R. Bilodeau, R. Comeau, A. Gosselin et O. Julien, *Histoire des Canadas*, Montréal, Éditions H. M. H., 1971, 680 p.

II

Histoire économique, structures et développement du Québec

A. COLONIE FRANÇAISE ET CAPITALISME COMMERCIAL CANADIEN : LA NOUVELLE-FRANCE

Nous présenterons en une seule période la Nouvelle-France, même s'il est possible également de la diviser d'un point de vue économique en plusieurs phases²². La Nouvelle-France, dans l'essentiel de sa durée, peut se caractériser par sa dépendance coloniale à l'égard de l'économie française, ce qui nous fournit les limites temporelles de son établissement permanent sur l'actuel territoire du Québec, soit 1608-1760. La structure de son économie se caractérise par le rôle décisif des activités et d'un esprit capitalistes de type commercial. De plus, la Nouvelle-France a connu, dans une certaine mesure, un capitalisme marchand autochtone dont les structures présentaient un niveau d'homogénéité et d'intégration qu'il sera plus difficile de trouver au Québec par la suite.

En fonction de cette autonomie et de cette homogénéité, examinons les structures de l'espace économique, de la production et des échanges, des revenus, du commerce extérieur, et les institutions, classes sociales et comportements.

Au point de vue de l'espace économique, la Nouvelle-France représentait un territoire immense lié aux besoins d'une économie des fourrures. Mais ce vaste hinterland n'était parcouru que par les coureurs des bois ou par des soldats, à l'exception de quelques postes permanents de traite ou de défense. Le peuplement permanent, sédentaire et géographiquement continu, ne débordait pas la vallée du Saint-Laurent ; presque toutes les seigneuries concédées à l'époque de la Nouvelle-France se trouvent encore aujourd'hui dans les limites de la province de Québec ; l'exception la plus notable concerne quelques seigneuries dans la région du lac Champlain, si l'on ne tient pas compte des établissements de l'Acadie qui, d'ailleurs, n'étaient pas reliés à la vallée du Saint-Laurent par un peuplement géographiquement continu²³. Donc, la Nouvelle-France présentait une grande homogénéité dans l'organisation de

22. Par exemple : 1) une colonie aux abois 1534-1665 ; 2) Talon et l'extrême planification de la rentabilité 1665-1672 ; 3) l'exclusivisme des fourrures (dernier tiers du 17^e siècle) ; 4) une lente diversification (première moitié du 18^e siècle), dénouement logique (cf. Robert Lahaise, « Les principales phases de l'évolution économique en Nouvelle-France », in *Économie québécoise*, p. 11-38).

23. On trouvera une carte du territoire concédé en seigneuries dans l'ouvrage de Gérard Filteau, *La Naissance d'une nation : tableau du Canada en 1755*, t. I, *Géographie et institutions*, Montréal, Éditions de l'A. C. F., 1937, 203 p., carte en annexe.

son espace économique de base, le seul densément habité, et tout entier contenu dans l'actuel Québec. Cependant, son espace politique était hétérogène, du Labrador ou de L'Acadie aux Rocheuses et à la Nouvelle-Orléans, et l'interland nécessaire à son activité économique centrale était disproportionné et fragile.

1. CROISSANCE DE L'ÉCONOMIE ET DÉVELOPPEMENT D'UNE BOURGEOISIE MARCHANDE

Les structures économiques d'ensemble de la Nouvelle-France, du point de vue de leur homogénéité et de leur autonomie, ont été mises en relief au cours des débats²⁴ qui ont opposé les partisans d'une Nouvelle-France, société équilibrée ayant son propre dynamisme interne, et ceux d'une Nouvelle-France sans bourgeoisie autochtone ni prospérité économique. Chaque école voulant prouver ou réfuter que la Conquête de 1760 a eu une influence décisive sur l'histoire des Canadiens français du Québec dont l'infériorité politique, économique ou sociale sera patente par la suite. De riches travaux d'histoire économique ont alimenté cette controverse²⁵.

La colonie qui doit vivre périodiquement en économie fermée a organisé une agriculture de subsistance qui repose sur le blé, les pois, l'avoine, le maïs, l'orge, le tabac, le chanvre, le lin et l'élevage des moutons, porcs, bovins et chevaux, mais les succès dans le domaine agricole n'empêchent pas la colonie de dépendre de la métropole pour de nombreux biens manufacturés²⁶.

Cependant, en dressant pour diverses périodes la liste des activités industrielles et commerciales, on relève les suivantes : goudronnerie, four à chaux, corderie, huilerie, forges, chapellerie, brasserie, pêche sédentaire, moulin à scie, construction navale royale et privée, fabrication domestique de toile, tannerie : la région de Québec en rassemble le plus grand nombre.

La production atteint peu à peu une certaine diversification, mais les échanges souffrent d'un manque de numéraire. Au début de la colonie, « le

24. Robert Comeau et Paul-André Linteau, « Une question historiographique : une bourgeoisie en Nouvelle-France ? », in *Économie québécoise*, p. 311-323.
25. En particulier, Jean Hamelin, *Économie et société en Nouvelle-France*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, « Cahiers de l'Institut d'histoire », n° 3, 1960, 137 p. ; Cameron Nish, *les Bourgeois gentilshommes de la Nouvelle-France, 1729-1748*.
16. Pour Jean Hamelin, l'économie de la Nouvelle-France est fragile et la bourgeoisie y est inexistante, ce n'est qu'un « être de la raison », expression empruntée à un mémoire du roi à Vaudreuil et à Beauharnois en date du 14 juin 1704. « C'est proprement un être de raison que le fonds de cette compagnie, personne n'y a mis un sol et les particuliers qui la composent n'ont fait que signer l'association dans l'espérance de partager les profits qui se trouveront en fin de compte. Il n'est pas surprenant après cela que les emprunts et les intérêts que la compagnie doit payer la ruinent... » (Jean Hamelin, *Économie et société en Nouvelle-France*, p. 134).

castor est une monnaie que l'on thésaurise comme un écu d'or » pour établir ses enfants, acheter des terres, payer ses dettes. Le blé joue également le rôle de monnaie-marchandise et au milieu du 17^e siècle, le troc est pratique courante. Les palliatifs auxquels on recourra seront parfois maladroits, ainsi en 1661, il est décidé que les pièces d'or et d'argent vaudront dans la colonie 25% de plus que sur le marché métropolitain, et de plus, on frappe 100 000 écus de même monnaie qui a cours dans les colonies d'Amérique. Les échanges France-Canada en seront rendus plus difficiles. Pour répondre à cette situation, les commerçants tirent des billets sur eux-mêmes, et en 1685 l'intendant fabrique de la monnaie à partir de cartes à jouer gagées sur le fonds du roi qui arrivera à l'automne ; alors l'intendant convertit la monnaie de cartes en espèces, ou enfin, l'intendant en vient à échanger « des espèces métalliques aux marchands contre des lettres de change tirées sur le trésorier de la marine de France. Cette opération présente cet avantage d'éviter les risques de transport par mer : les marchands canadiens fournissent le fonds du roi à l'intendant et en retour, le trésorier de la marine à Paris solde, pour une somme équivalente au fonds du roi, les achats de commerçants en France ²⁷. » Puis les intendants en viendront à tirer des lettres de change pour une somme supérieure à celle du fonds annuel ou à émettre des cartes gagées sur des fonds fictifs, et la colonie connaîtra l'inflation et le cours forcé sous peine d'amende. On peut estimer que l'inflation a poussé à spéculer et que des fortunes ont pu ainsi s'établir, et que les méthodes auxquelles les intendants ont eu recours révélaient le niveau des activités commerciales.

L'économie de la Nouvelle-France a comme activité centrale et motrice la production et le commerce des fourrures, parmi lesquelles le castor a un rôle prépondérant. Les bénéfices de ces activités ont permis l'accumulation des capitaux. En général, « le castor est soumis au droit du quart payable à une compagnie ou à des fermiers qui en détiennent le monopole de la vente... Les autres fourrures au contraire ne sont pas soumises au même droit, ni au même monopole ; elles peuvent être vendues directement par les Canadiens sur le marché métropolitain ²⁸. »

Le commerce des pelleteries a toutefois connu quelques variantes selon les époques ²⁹. Ainsi de 1627 à 1645, les Indiens apportent leurs pelleteries dans la colonie, la population entière peut participer à la traite, une compa-

27. Jean Hamelin, *Économie et société en Nouvelle-France*, p. 41.

28. *Ibid.*, p. 47.

29. « L'organisation avait été de structure compétitive d'abord (annexe des pêcheries), de structure monopolistique ensuite, avec les compagnies de Rouen et des Cent-Associés, et enfin de structure semi-monopolistique marquant, avec la compagnie des Habitants, un mouvement en faveur d'une certaine décentralisation. » (Albert Faucher, *Histoire économique et unité canadienne (1760-1895)*, Montréal, Fides, « Histoire économique et sociale du Canada français », 1970, p. 147).

gnie métropolitaine a le monopole de la vente sur le marché européen à condition de payer les dépenses d'administration de la colonie. Pendant une courte période, de 1643 à 1659, la compagnie des Cent-Associés perçoit 4%, et c'est la communauté des habitants, les Canadiens, qui ont le monopole de la vente sur le marché européen et qui prélèvent un droit de 25% sur le castor. À partir de 1663, les coureurs des bois vont chercher les fourrures chez les Indiens, l'exportation des fourrures est libre, la compagnie des Indes (1664-1674) prélève le droit du quart sur le castor et le droit du dixième sur les peaux d'original.

Au début de la colonie, les bénéfices de la traite atteignent 800% ou 1 000%, et 80% des bénéfices vont à la compagnie métropolitaine et 20% restent dans la colonie. Avec le système de la compagnie des Habitants, 80% des bénéfices allaient aux Canadiens actionnaires et 1% allaient vers la métropole. Avec la compagnie des Indes, les deux-tiers des bénéfices vont aux traiteurs et aux commerçants de la colonie, le tiers va vers la métropole. Pour la période 1675-1760, on trouve la répartition suivante des bénéfices : 72% vers la métropole, et les 28% qui restent dans la colonie se partagent ainsi : 14% se concentrent entre les mains des commerçants canadiens, 9% s'éparpillent dans la colonie, 5% servent à défrayer les charges du pays.

Pour l'ensemble de la période de la Nouvelle-France les bénéfices qui demeurent dans la colonie sont considérables et peuvent permettre l'accumulation du capital, et même les « gaspillages » des coureurs de bois font circuler de l'argent dans la colonie³⁰. Le commerce du bois a également

30. Ces points de vue qui s'appuient sur l'étude de Cameron Nish ne sont pas partagés par Jean Hamelin pour qui « le monopole de l'exportation, détenu la plupart du temps par une compagnie métropolitaine ou par les fermiers royaux, joint au droit du quart du castor, empêchant l'accumulation des capitaux dans la colonie. D'un autre point de vue, l'accaparement de la traite par les coureurs des bois provoquait le gaspillage [sans parler de la main-d'œuvre et de l'accroissement démographique qui en pâtissaient] d'une importante partie des revenus de la traite en dépenses inutiles qui privaient les individus marginaux d'un revenu d'appoint qui aurait assuré la bonne marche du commerce. » De même « le blé n'a pas produit dans la colonie une classe de capitalistes. Le volume des exportations du blé n'est pas assez important pour servir de base économique à une bourgeoisie. Les capitaux provenant du commerce intérieur du blé s'éparpillent dans les mains des commerçants et des habitants aisés qui sont vendeurs en temps de crise... Les années de disette dévorent régulièrement les épargnes accumulées durant les années d'abondance, ou encore, chez certains, détraquent le précaire équilibre entre les dépenses et les recettes. Ces habitants doivent donc périodiquement s'endetter pour vivre. Nous rejoignons alors le cycle ébauché à l'occasion du commerce des pelleteries : l'habitant s'endette et le négociant qui lui a fait crédit ne peut solder ses achats dans la métropole... Les mouvements cycliques du blé introduisent un élément de précarité dans les conditions commerciales qui est tout à fait nuisible à l'essor de la classe commerçante » (Jean Hamelin, *Économie et société en Nouvelle-France*, p. 57 et 70-71).

permis une certaine accumulation de capitaux ; les ventes sur le marché intérieur de la colonie ont beaucoup rapporté à quelques négociants et il y a eu des exportations de blé de 1702 à 1750.

Qu'en est-il de la main-d'œuvre au cours de cette période ? Les 10 000 Français qui passent au Canada de 1630 à 1760 comprenaient 3 500 soldats, 3 900 engagés, 1 000 filles et 500 hommes libres. Les plus forts contingents arrivent entre 1660 et 1680, soit 2 542 personnes, et entre 1740 et 1760, soit 3 565 personnes.

Parmi les engagés, ceux qui sont qualifiés seront en nombre jusqu'au milieu du 17^e siècle, puis leur part déclinera ; les troupes comme les engagés ont peu d'éléments qualifiés, mais beaucoup d'ouvriers agricoles et d'apprentis. Les envoyés par ordre du roi — faux-sauniers, contrebandiers, braconniers, fils de familles, prisonniers — ne représentaient pas, sauf exception, une main-d'œuvre appréciable. Restent les artisans et les ouvriers, soit un dixième de l'ensemble des immigrants qui présente « une qualification professionnelle garantissant leur expérience d'un métier ». Il en résulte au total une insuffisance de spécialistes³¹ et de travailleurs qualifiés qui tend à augmenter le coût de la main-d'œuvre.

Aurait-il tout de même existé une bourgeoisie canadienne-française ? Hamelin en doute fort. En fait les marchands lui paraissent pauvres. Mais l'état détaillé des lettres de change que l'intendant envoyait chaque année montre l'existence d'une bourgeoisie marchande canadienne à travers la répartition suivante : métropolitains et forains, 47%, Canadiens et Français établis avant 1730, 27%, Français établis après 1730, 14%.

Si une bonne partie du grand commerce échappe aux Canadiens et également une bonne part des mines, des pêcheries et de la construction navale, il sera plus difficile encore par la suite de voir les Canadiens français contrôler une plus forte part du grand commerce. Une réflexion de Hocquart qui montre qu'il n'y a « rien de si commun que de voir les commerçants faire fortune au Canada, rien de si rare que d'en rencontrer qui s'attachent à

31. Pour Jean Hamelin : « Un dixième, c'est-à-dire environ 1 130. Un millier d'ouvriers et d'artisans répartis sur plus d'un siècle de colonisation en Nouvelle-France... Nous trouvons 140 maîtres et compagnons dont quelques-uns ne le sont devenus que dans la colonie... S'étonnera-t-on alors des difficultés qu'on a eues à implanter des manufactures en Nouvelle-France ? Il nous semble que nous touchons l'explication de bien des échecs dont l'histoire économique de la Nouvelle-France est jalonnée... Ainsi quel que soit le secteur de l'économie de la Nouvelle-France qu'on considère, la pénurie de main-d'œuvre en général et de gens de métier en particulier apparaît comme la pierre d'achoppement contre laquelle se butent les quelques initiatives prises dans le domaine économique par les intendants, les commerçants ou les particuliers. Après la pénurie de capitaux, la pénurie de gens de métier est la seconde constante qui nous explique les faiblesses de l'économie de la Nouvelle-France en 1760. » (*Ibid.*, p. 88 et 123).

l'augmenter, l'intérêt particulier qui règne toujours étouffe le bien général de la colonie » ne permet pas de conclure à l'absence de bourgeoisie³².

D'ailleurs, les contemporains incides, au Canada ou en France, n'ont pas manqué, tel l'intendant Dupuy qui écrivait en 1726 : « On doit considérer le bois comme le fruit du Canada qui va succéder à la pelleterie qui diminue de tous côtés. Les blés et les bois vont faire son grand commerce...³³ », ou Vauban qui considérait le Canada « incomparablement meilleur que le Pérou où l'on manque de pain au milieu de l'or et de l'argent³⁴ » et prévoyait 25 millions de Canadiens en 1970, prédiction à peu près réalisée³⁵.

32. Cependant pour Jean Hamelin, « l'absence d'une vigoureuse bourgeoisie canadienne-française en 1800 apparaît comme l'aboutissement du régime français, non pas comme une conséquence de la Conquête ». Ceux qui sont repartis en 1760 étaient souvent des commis ou associés de compagnies métropolitaines, des forains de passage, des fonctionnaires s'adonnant au commerce, des Canadiens tributaires des commerçants et des fournitures militaires. « Le commerce avec la métropole, les grandes pêcheries et le monopole de la vente du castor étaient aux mains des métropolitains, le chantier de la construction navale et les Forges du Saint-Maurice dans celles du Roi » (ibid., p. 137). Dans une étude antérieure à celle de Jean Hamelin, Jean-Noël Fauteux abonde dans le même sens et estime que beaucoup de richesses n'ont pu être mises en valeur ou l'ont été insuffisamment par manque de spécialistes compétents, ce sera le cas de l'or, de l'argent, du plomb, du cuivre (peu exploité), du fer et du charbon, ce dernier n'ayant pas été exploité au Québec, mais dans la région du Cap-Breton. Les Forges du Saint-Maurice ont vivoté souvent par défaut d'organisation et par incompétence. Les matériaux de construction, les forêts, la construction navale auraient pu engendrer de nouvelles activités qui n'apparaîtront vraiment en plein essor qu'au 19^e siècle (Jean-Noël Fauteux, *Essai sur l'industrie au Canada sous le régime français*, Proulx, 1927, vol. 1, 281 p.).
33. Dans Archives canadiennes, *Correspondance générale C H A*, vol. 49, p. 297-346 (cité par J.-N. Fauteux, *Essai sur l'industrie au Canada sous le régime français*, p. 208).
34. Vauban, Sébastien Le Prestre de, *la Correspondance de Vauban relative au Canada*, documents présentés par Louise Déchéne, Ministère des Affaires culturelles, 1968, 60 p.
35. Malgré de nombreux éléments favorables, Fauteux rappelle les principaux obstacles qui ont nui aux initiatives industrielles : pays rude, manque de main-d'œuvre, et surtout de main-d'œuvre expérimentée, pays dont les communications intérieures ou avec la métropole sont limitées, et dont la monnaie est rare et fluctuante. Cela tiendrait aussi à des politiques économiques trop changeantes de la France à l'égard des manufactures, des privilèges, et même en 1713 à l'égard du centre de la colonie, Louisbourg ou Québec ? Également la trop grande importance donnée au commerce du castor rend l'économie plus fragile et freine le peuplement sédentaire (en 1680, il y aurait 800 coupeurs des bois, ils seraient 4 000 en 1755, soit le quart de la population masculine de plus de 20 ans). De plus la métropole retient les spécialistes dont elle a tout d'abord besoin pour sa propre industrie, et les choix des directeurs de manufactures au Canada auraient été très inégaux. Enfin les guerres longues et nombreuses entre la France et l'Angleterre nuiront beaucoup et rendront les relations plus difficiles entre le Canada et la mère patrie. (La traversée de l'Atlantique se faisait six fois par an et durait entre un mois et demi et trois mois. Les risques d'attaques et les tempêtes rendaient les assurances élevées : les navires étaient exigos et beaucoup de place perdue pour les vivres, enfin il fallait effectuer un transbordement à Québec.)

Jean Hamelin a reconnu que ses réflexions concluant à l'échec économique de la Nouvelle-France « doivent être contrôlées et vérifiées par les archives privées et par les archives notariales ». Les conclusions auxquelles il arrivait seront remises en question par l'étude de Cameron Nish qui repartira de sources primaires et creusera plus profondément une période plus limitée pour affirmer l'existence d'une bourgeoisie en Nouvelle-France³⁶. Dans la préface de l'étude de C. Nish, E. D. Genovese remarque

... sa démonstration énergique du fait que la classe seigneuriale ne dominait pas le Canada français et que la classe dirigeante était essentiellement bourgeoise... Il a largement démontré, par exemple, l'existence des hauts niveaux de profits, et illustré de façon impressionnante la présence de l'entrepreneurship..., la classe dirigeante tirait la plus grande part de ses revenus du commerce et des autres activités purement bourgeoises, et que les redevances seigneuriales ne constituaient qu'une part infime de revenus... L'étude présente suppose que l'on devrait considérer le régime comme colonial et capitaliste plutôt que féodal...³⁷

C. Nish choisit une méthode comparative et se demande :

... quelle était, par exemple, la nature de la société métropolitaine française ? Les structures commerciales et sociales de la mère patrie étaient-elles semblables à celles de la colonie ? L'exemple de la métropole peut-il être un instrument d'analyse en vue d'arriver à une évaluation des structures de la société coloniale ? Si la réponse à ces questions est négative, est-il possible d'avoir recours à une autre méthode ? Pouvons-nous trouver dans d'autres sociétés coloniales d'Amérique des points de comparaison plus valables, et si oui, dans quelles colonies ? Il nous semble alors que les colonies anglo-américaines, celles du Nord plus spécialement, offrent les meilleures bases de comparaison, compte tenu de nos objectifs³⁸.

36. Cameron Nish, *les Bourgeois gentilshommes de la Nouvelle-France, 1729-1748*.
37. E. D. Genovese, Préface, in C. Nish, *les Bourgeois gentilshommes de la Nouvelle-France, 1729-1748*, p. 10. Pour Mary Quayle Innis, la Nouvelle-France était une organisation pour le commerce des fourrures (cf. *An Economic History of Canada*, Toronto, The Ryerson Press, 1935, 300 p.).
38. Cameron Nish, *les Bourgeois gentilshommes de la Nouvelle-France, 1729-1748*, p. 4. L'hypothèse de recherche de Cameron Nish, une bourgeoisie en Nouvelle-France, est située par ce texte de Guy Frégault : « Il n'est pas aisé d'indiquer avec précision la limite qui sépare la classe moyenne de la grande bourgeoisie et celle-ci de l'aristocratie. À vrai dire, ces deux derniers groupes n'en font qu'un. Au 17^e siècle, le Roi confère la noblesse à Charles Le Moyne : après comme avant son anoblissement, Le Moyne reste dans les affaires. Titré ou non, de petite noblesse ou de bonne bourgeoisie, la classe supérieure enrichie par le commerce donne le ton à la société canadienne » (Guy Frégault, *la Société canadienne sous le régime français*, Ottawa, Les Brochures de la Société historique du Canada, 3, 1969, p. 14).

L'existence d'une bourgeoisie coloniale à multiples fonctions telles que commerce, administration, propriété terrienne a été confirmée, mais cette interprétation s'oppose à celle des adversaires de l'existence d'une bourgeoisie en Nouvelle-France qui, sous l'influence de l'« éthique protestante », situent aux antipodes le noble et le marchand. Mais les nobles pouvaient dès 1685, en Nouvelle-France, sans crainte de déroger, s'adonner aux activités commerciales. Ce privilège ne sera accordé en France qu'en 1701 et Nish affirme que « les marchands, les nobles et les seigneurs étaient apparemment les mêmes individus ». Il critique également les auteurs qui opposent à la Nouvelle-France l'esprit de commerce, l'« éthique protestante », l'« esprit du capitalisme », les institutions politiques égalitaires et démocratiques et leurs relations nécessaires

TABLEAU LIX

Commerce extérieur (en livres)

France (grand total)	exportations	importations	solde
1721-1732	116 675 000	80 198 000	
1740-1748	192 334 000	112 805 000	
France avec ses colonies américaines ^a et africaines			
1730	19 828 000	16 610 000	3 218 000
1745	41 994 000	27 332 000	14 668 000
Nouvelle-France ^b			
1730	1 398 000	1 419 000	- 21 000
1743	2 396 000	2 483 000	- 86 000
Nouvelle-Angleterre			
1730	1 367 000	5 204 000	
1743	1 579 000	3 311 000	
État de New York			
1730	218 000	1 609 000	
1743	377 000	3 387 000	

^a En 1700, le Canada avait 13 000 habitants et les « Isles » 75 000 habitants dont 40 000 esclaves noirs. On sera alors moins surpris de voir 60 ans plus tard les Anglais hésiter entre le Canada et la Guadeloupe.

^b On pourrait prendre aussi en considération l'importante contrebande avec la Nouvelle-Angleterre par l'intermédiaire des Hollandais d'Albany (cité par G. Filteau).

Également, on peut rapprocher de ces chiffres ceux que fournit G. Filteau sur le budget de la colonie (dépenses en livres). Ces dépenses représenteraient alors entre 0,2 et 1% du budget français.

1719	182 000	1731	510 000	1741	551 000
1721	309 000	1736	660 000	1755	6 000 000
1722	314 000				

SOURCE : Cameron Nish, *les Bourgeois gentilshommes de la Nouvelle-France, 1729-1748*, p. 30

avec le commerce, en caractérisant péjorativement la Nouvelle-France d'aristocrate, de paternaliste et de mercantiliste.

Le calcul de la valeur comparative de l'unité monétaire en Nouvelle-France permet de mesurer le commerce extérieur qui n'a cessé de s'accroître au cours de la période retenue. Le tableau LIX donne un condensé de quelques types de données obtenues.

Il apparaît clairement que si le commerce extérieur du Canada accusait un déficit en regard de sa métropole, sa situation n'avait rien d'exceptionnel si on le compare aux autres colonies nord-américaines. « La plupart des régions coloniales de l'Amérique du Nord accusaient des déficits commerciaux vis-à-vis de leur mère patrie. Ceci était plus marqué dans les colonies du Nord et du Centre. » En comparant avec les colonies de New York et de Pennsylvanie, « on peut affirmer sans crainte de se tromper que le commerce de la colonie française était aussi important que celui de ces deux colonies anglo-américaines. La prétendue primauté établie de l'éthique commerciale anglaise et protestante s'est révélée quelque peu suspecte³⁹. » On pourrait ajouter que si l'on tient compte du « facteur de population française et anglaise (blanche) en Nouvelle-France et en Nouvelle-Angleterre, le rapport serait de 20 à 1 en faveur des colonies anglaises », les exportations de la Nouvelle-France d'alors en paraîtraient plus élevées encore⁴⁰.

La valeur de l'unité monétaire a pu être mieux déterminée par l'étude des revenus les plus courants : « les salaires en Nouvelle-France étaient semblables à ceux des colonies anglo-américaines... Le salaire moyen de 600 livres par année, pour un artisan ou un manœuvre spécialisé, constituait la norme et pouvait être utilisé comme base de comparaison. » Par ailleurs, on considérera « qu'un rendement de 150 à 200 pour cent dans la traite très active des fourrures constituait un profit normal. De plus, le pourcentage que les Canadiens contrôlaient suffisait à produire des profits adéquats⁴¹. » Il

39. Cameron Nish, *les Bourgeois gentilshommes de la Nouvelle-France, 1729-1748*, p. 39.

40. Cependant Jean Hamelin a été surtout sensible au déficit de la balance commerciale : « Ses exportations [la Nouvelle-France] demeurent encore dominées par les pelleteries. En 1739, elles sont évaluées par l'intendant à 1 461 675 livres qui se répartissent ainsi : 70% en pelleteries, 9% en produits de la pêche, 18% en produits agricoles, 0,5% en bois et 1,3% en fer des Forges du Saint-Maurice. Ce sous-développement industriel a pour conséquence l'annuel déficit de la balance commerciale avec la métropole. Il atteindrait 600 000 livres en 1739. » (Jean Hamelin, *Économie et société en Nouvelle-France*, p. 33). Nous pensons toutefois que l'analyse de Cameron Nish est plus approfondie et prouve sans conteste que le commerce extérieur de la Nouvelle-France ne présentait pas de déséquilibre anormal et manifestait un dynamisme certain, si on le replace dans son contexte.

41. Cameron Nish, *les Bourgeois gentilshommes de la Nouvelle-France, 1729-1748*, p. 176.

y a donc des entrepreneurs en Nouvelle-France, environ 50% du commerce était contrôlé par les Canadiens, et des taux d'intérêt, même de 40%, laissaient encore un profit élevé.

Ainsi nous estimons que si la domination de la métropole est une évidence, il est également prouvé que l'on faisait des affaires en Nouvelle-France et que les Canadiens y avaient une initiative appréciable que l'on neut, toutes proportions gardées, désigner sous le titre de capitalisme commercial canadien. Ce point de vue se confirme à partir des recherches sur la formation du capital et l'« entrepreneurship » : « capital et intérêts ne dérivent pas uniquement de deux activités économiques, soit la traite des fourrures et la vente du blé, mais d'une multitude d'autres facteurs commerciaux », et il faut tenir compte du « rôle du gouvernement comme source de capital ».

Nombre de Canadiens profiteront des crédits des gouvernements métropolitain et colonial, et la faillite du système après la Conquête serait due davantage à l'incapacité du roi de France à faire face à ses obligations envers les Canadiens qu'à l'économie canadienne elle-même. La connaissance du salaire moyen d'un ouvrier qualifié, 600 livres, permet de mieux évaluer une subvention de 6 000 livres ou une fortune moyenne de 50 000 livres.

L'étude de Nish a mis en relief les fondements de la bourgeoisie canadienne qui participait, comme nous l'avons vu, au grand commerce intérieur et à celui de l'importation-exportation ; cette bourgeoisie avait de nombreux contrats avec l'État, dont il ne faut pas sous-estimer l'importance pour l'industrie et le commerce locaux. Elle était constituée d'un groupe restreint d'officiers et de marchands qui dominaient la traite des fourrures. Les seigneurs formaient un groupe dont les caractéristiques étaient davantage celles du bourgeois et de l'aristocrate. Les membres du conseil supérieur étaient aussi des marchands, des administrateurs, des seigneurs, des entrepreneurs⁴²

L'étude du service civil, de l'administration du domaine d'occident et de l'ensemble de l'administration judiciaire montre partout des hommes « liés entre eux par leurs fonctions, leur mariage, le commerce et les privilèges », de même pour l'administration militaire qui, avec l'administration civile et judiciaire, « était dominée par quelques familles seulement ».

Le cumul de charges administratives, commerciales, terriennes était fréquent, les mêmes noms « reviennent constamment dans le commerce à titre de bénéficiaires de subsides gouvernementaux, comme propriétaires terriens, comme officiers de l'armée, comme commandants de postes et comme administrateurs », bourgeoisie coloniale ou aristocratie bourgeoise, parfois appelés « bourgeois gentilhomme », ils seraient les bourgeois gentilshommes de

42 Cameron Nish, *les Bourgeois gentilshommes de la Nouvelle-France, 1729-1748*, p. 176.

la Nouvelle-France. Nous pensons que la démonstration de l'existence de cette bourgeoisie prouve l'autonomie relative qu'avait atteinte l'économie de la Nouvelle-France.

La manière dont fonctionne une institution aussi essentielle que le régime seigneurial, qui marquera profondément l'organisation de l'espace, la propriété, la structure sociale et la production agricole du Québec, jusqu'au milieu du 19^e siècle, éclaire encore cette argumentation :

... [le régime seigneurial] n'est qu'un mode de tenure des terres, un organisme de colonisation aux multiples agences dans lequel les termes identiques à ceux qui sont employés en France ont une origine et un sens parfois assez discordant... Les privilèges, les abus n'ont pas été admis et la tenure canadienne s'est orientée vers un double but : former une classe dirigeante chez les colons et établir des agents de colonisation, des distributeurs de terres aux immigrants... Le censitaire canadien, bien que tenu à des redevances, n'occupe pas une terre à titre temporaire. Il en est le propriétaire avec droit de possession perpétuelle. Il en a les titres, et si le seigneur le lui refusait, la loi les lui donnerait. Même s'il ne paye pas ses dîtes au seigneur, celui-ci ne peut annuler la concession, tout au plus peut-il en saisir les frais pendants... Au Canada, il n'est l'homme-lige de personne : il n'est pas corvéable à merci, il ne connaît qu'une banalité, on ne peut lui imposer une coutume propre à la seigneurie. Le droit de justice du seigneur n'est, à proprement parler, qu'un droit sur parche nin tant il est entouré de restrictions et de précautions..., la hiérarchie des fiefs entre eux n'existe pas non plus... Au Canada, pour être seigneur, on n'est même pas gentilhomme et l'on peut être gentilhomme sans posséder de seigneurie... Le seigneur canadien n'est qu'un fiduciaire obligé de par ses titres mêmes d'aliéner son fief, sauf une portion raisonnable qu'il peut exploiter lui-même et qui constitue son domaine privé...⁴³.

L'esprit dans lequel est mis en œuvre au Canada le régime seigneurial et même l'existence de deux classes en Nouvelle-France, la noblesse et le peuple -- le clergé n'ayant à cette époque qu'un rôle relativement secondaire -- n'influe en rien que cette noblesse soit celle des bourgeois gentilshommes dont on vient de parler.

2. NAISSANCE D'UNE NATION ET DÉVELOPPEMENT D'UN CAPITALISME MARCHAND

Enfin l'homogénéité des structures et le dynamisme du développement de la Nouvelle-France peuvent se rattacher à ceux de son peuplement. Les

43. Gérard Filteau, *La Naissance d'une nation - tableau du Canada en 1755*, t. I, p. 123.

Canadiens de 1755 possèdent en effet les éléments d'une véritable nationalité et l'on en voit la preuve dans la langue, la religion et l'origine ethnique communes, les intérêts qui divergent de la métropole avec laquelle les relations sont rares. Des Français ont pu éprouver cette différence avec les Canadiens dès la fin de la Nouvelle-France, les rapports de Vaudreuil et de Montcalm en témoignent, et l'indépendance des comportements dessinait une évolution que les colonies anglo-américaines du Sud pousseront à leur terme. Déjà en 1699, Maurepas, ministre de la Marine, voit les Canadiens différents des Français

... car on ne doit pas regarder les Canadiens sur le même pied que nous regardons ici les Français, c'est tout un autre esprit, d'autres manières, d'autres sentiments, un amour de la liberté et de l'indépendance, et une férocité insurmontable contractée par la fréquentation continuelle qu'ils ont avec les Sauvages⁴⁴.

Ce à quoi Vauban, qui veut, à son habitude, défendre la colonie du Canada, répondra : « Mais quel exemple avons-nous que l'esprit des Français du Canada soit différent de celui de la vieille France ? Qu'ont-ils fait pour nous donner une si mauvaise opinion de leur conduite, cette férocité qu'on leur attribue ne serait-elle pas inventée⁴⁵ ? » Quoi qu'il en soit, un peuple original a commencé sa croissance, et son homogénéité même, ainsi que le maintien de son affirmation, continueront à influencer les structures économiques qu'il crée ou dans lesquelles s'insère son activité.

Mais s'il a forgé de ses efforts un capitalisme commercial en bonne part endogène, le peuple canadien demeure soumis à tous les aléas et à toutes les limites d'une économie coloniale. Les témoignages de Maurepas et de Vauban ne laissent pas de doutes là-dessus, et le ministre français de la Marine, donc des colonies à cette époque, s'exprimait ainsi :

Il me paraît cependant que ce serait manquer dans le principe que de mettre les colonies en état de se passer absolument de nous, quand même nous serions au pouvoir de le faire, et je crois au contraire qu'on doit toujours s'appliquer à les tenir dans la dépendance par les secours qu'elles sont obligées de tirer de la France. D'ailleurs, avec quoi pourrions-nous mieux payer les marchandises qu'elles nous fournissent que par d'autres espèces de marchandises que nous leur portons et qui tiennent lieu de l'argent que sans cela nous serions obligés de leur donner et de faire sortir du Royaume⁴⁶.

44. Maurepas, « Lettres à Vauban », dans *la Correspondance de Vauban relative au Canada*, p. 32

45. *Ibid.*, p. 39

46. *Ibid.*

Quant à Vauban, il trouvera que

...le défaut des colonies du Canada provient de ce qu'on y a voulu recueillir avant que de semer, ce qui n'est pas naturel, que ça était des particuliers qui en ont fait la découverte, comme aussi les premiers établissements, lesquels n'eurent pas les reins assez forts ni une volonté déterminée de le peupler, mais bien d'y faire leurs affaires du mieux qu'ils pourraient sans porter leurs vues plus loin..., des intendants qui n'étaient pas plus propres à cela que les gouverneurs, qui tous voulaient faire commerce et qui tous se sont entremangé les oreilles aux dépens des colonies. Les compagnies instituées pour mieux faire subsister le pays l'ont encore plus gâté que ceux-là et n'ont pas peu contribué à sa ruine par l'interdiction de commerce à tous autres, par leur survendre leurs marchandises, et pour se faire donner les leurs à vil prix, ce qui a tellement dégoûté la plupart de ceux qui avaient passé en ce pays-là à dessein de s'y établir, que beaucoup n'ont songé qu'à s'en revenir dans leur vieille patrie, après s'être aperçu de cette conduite à leurs dépens⁴⁷.

Mais en 1760, les Canadiens et les troupes françaises connaissent la défaite ; le Canada change de métropole coloniale, sans doute les activités économiques essentielles continueront, mais les initiatives, les pouvoirs de décisions, l'autonomie et l'homogénéité de la société canadienne en seront peu à peu transformés, suffisamment pour que la Conquête puisse représenter un point tournant de son histoire et même de son développement économique.

B. 1760-1840 : COLONIE BRITANNIQUE ET CAPITALISME COMMERCIAL CANADIEN-ANGLAIS

Certains historiens, influencés d'ailleurs par des conceptions économiques libérales et individualistes, oublient ou font fi volontairement de l'existence de groupes nationaux ou des fonctions économiques assumées par divers groupes linguistiques ou ethniques ; cependant ces réalités collectives marquent profondément les rapports sociaux et économiques, réapparaissent au niveau des pouvoirs de décisions, de la structure des revenus, des freins ou du dynamisme interne de la société dans ses aspects économiques même. Cette dernière perspective nous éclairera davantage sur la période historique que nous présentons ici.

Après 1760, chacun en conviendra, l'économie coloniale continue, le capitalisme commercial demeure et l'activité motrice est toujours la traite des fourrures, mais des changements décisifs dans un processus de développement

47. Maurepas, « Lettres à Vauban », dans *la Correspondance de Vauban relative au Canada*, p. 38.

apparaissent, et certains marqueront le Québec jusqu'à nos jours. En effet, un changement de métropole coloniale entraîne une réorientation des marchés d'approvisionnement et d'exportation, la dépendance d'une politique économique différente tant pour les lois de navigation que pour le commerce du blé, l'insertion dans une zone d'influence, un empire, qui constitue un nouvel espace économique. également la pénétration par de nouvelles méthodes commerciales, bancaires, agricoles, qui transformeront peu à peu la colonie.

Les effets de domination demeurent mais leur contenu, leur intensité même, vont changer. Les marchands « canadiens » se trouvent dorénavant soumis à une double dépendance, celle de la métropole, puis de plus en plus celle des marchands canadiens-anglais qui vont contrôler l'économie de la colonie. La politique économique de la métropole, autant que les relations qu'ils y ont, avantagent ces derniers et les marchands de la Nouvelle-France vont se trouver peu à peu déclassés et avec eux leurs employés. De plus, la société va perdre son homogénéité, une société britannique s'est juxtaposée à la vieille société canadienne, les affrontements croissants, souvent politiques, refléteront une réalité sociale et une réalité économique nouvelle et atteindront leur paroxysme dans le mouvement révolutionnaire et les insurrections de 1837-1838, et le nouveau statut constitutionnel qui en découlera en 1840.

Des événements qui auraient pu effacer pour les Canadiens français les conséquences essentielles de 1760, et l'espoir dépassait les possibilités réelles, vont déboucher sur leur « minorisation » au sein du Canada-Uni. Le rapport des forces démographiques internes au Canada⁴⁸ et l'évolution des colonies anglo-américaines du Sud qui avaient toujours favorisé les Canadiens français au cours de ces 80 ans vont changer au tournant de 1840. La Constitution, puis l'équilibre démographique, font des Canadiens français, à partir de cette date, la minorité qu'ils constitueront au Canada jusqu'à aujourd'hui. De plus, ce nouveau Canada-Uni, dont les Canadiens anglais ont le contrôle, va permettre le lancement des politiques de grands travaux (canaux, chemins de fer) qui n'avaient pu être décidés auparavant à cause de l'opposition du Bas-Canada, et qui vont doter le Canada des infrastructures nécessaires à son décollage économique à partir de la fin du siècle.

Nous allons d'abord voir l'importance qu'il faut attacher à la Conquête, puis les structures caractéristiques du développement du Québec de la période 1760-1840, et la situation nouvelle des Canadiens français, et enfin la crise finale de cette période essentielle de l'histoire du Québec.

48. « Jusqu'en 1825, le Haut-Canada faisait plutôt figure de colonie du Canada inférieur, mais à partir de ce moment, il pèse d'un poids de plus en plus lourd dans le commerce canadien. » (Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850 : structure et conjoncture*, préface de Robert Mandrou, Montréal, Fides, 1966, p. 13). En 1850, la population du Canada ouest (Haut-Canada) l'emporte sur celle du Canada est (Bas-Canada).

LES CONSÉQUENCES DÉCISIVES DE LA CONQUÊTE DE 1760

L'importance de la Conquête de 1760 ne saurait être niée, on peut seulement lui donner une place plus ou moins essentielle dans l'explication du développement du Québec. Évidemment, en se situant du point de vue des structures de production, il serait naïf de croire que les changements structurels s'effectuent brusquement, mais il y a tout de même des seuils de mutation qui permettent l'apparition de nouvelles structures, et 1760 constitue un point tournant.

L'importance de cette date ne fait aucun doute ; ainsi pour Guy Frégault : « La guerre qui amena en 1760 la capitulation du Canada et, trois ans plus tard, sa cession à la Grande-Bretagne, constitue le fait le plus important de notre histoire. » Et cet événement a l'allure d'un désastre :

Il se traduit par le démembrement de la Nouvelle-France, le passage du Canada dans l'empire britannique et la naissance de la « Province de Québec », œuvre de la Proclamation royale du 7 octobre 1763... L'ardeur et la durée de la lutte indiquent jusqu'à quel point le Canada était constitué pour vivre ; dans quelle mesure aussi il reconnut et accepta la nécessité de résister aux forces qui se liguèrent pour le disloquer. Il ne se laissera pas conquérir ; il se fit écraser sous le nombre... Au terme de la guerre de la Conquête, c'est un livre qui se ferme. L'histoire ne continue pas, elle recommence. Une évolution s'arrête. Sans doute repart-elle, mais pour épouser une telle courbe qu'elle constituera probablement une autre évolution. Ce retournement des choses n'est pas difficile à constater⁴⁹.

C'est en définitive tout l'équilibre et le dynamisme d'une société canadienne-française qui se trouvent atteints, comme en fait foi ce texte assez long mais très explicite :

Peuple que le commerce avait formé, qui avait vécu du négoce plus que de l'agriculture, qui avait trouvé à la terre si peu de « charme » — le mot est de Talen — qu'il fallut vers 1750 élaborer une législation rigoureuse pour enrayer l'exode rural. Voilà maintenant les Canadiens qui se replient sur le sol et qui, lorsqu'ils rentreront dans les villes, y reviendront comme des immigrants. Après avoir vécu sous un gouvernement de type militaire, avoir fourni des capitaines et des combattants à toute la Nouvelle-France et même à la métropole, et s'être fait une réputation de « belliqueux », on verra ce groupe humain, et à plus d'une reprise, unanime sur un seul point, lui toujours si divisé : le refus de porter les

49. Guy Frégault et coll., *Histoire de la Nouvelle-France*, vol. 9 : *la Guerre de la Conquête, 1754-1760*, Montréal et Paris, Fides, 1966, p. 9. Des historiens comme Michel Brunet et Maurice Séguin ont sur la Conquête de 1760 un point de vue comparable à celui de G. Frégault.

armes. Capable durant un siècle et demi de donner naissance à de nombreuses équipes d'organiseurs, à la fois explorateurs, diplomates, brasseurs de grandes affaires et soldats, aptes à mettre sur pied l'administration, l'exploitation et la défense de territoires immenses autant que variés, la société canadienne montrera tout à coup un embarras extrêmement pénible à pourvoir même à son organisation intérieure. En vérité, les Canadiens ont changé... En fait, un monde anglais s'est refermé sur les Canadiens, sans pourtant qu'ils se fondent en lui car il s'est créé contre eux et il se développe sans eux. Leurs générations se succèdent désormais dans un empire, dans un continent et dans un État britannique. Britanniques les institutions et les réalités économiques au milieu desquelles leur existence s'écoule. Fatalement étrangères, les armatures sociales qui se forment autour d'eux et au-dessus d'eux. Et leur propre armature sociale ayant été tronquée en même temps que secouée sur ses bases, ils ne forment plus qu'un résidu humain, dépareillé de la direction et des moyens sans lesquels ils ne sont pas à même de concevoir et de mettre en œuvre la politique et l'économie qu'il leur faut. Les consolations qu'ils cherchent ne leur donnent pas ce qu'ils n'ont plus. Leur condition ne résulte pas d'un choix qu'ils auraient fait ; ils n'ont guère eu de choix : elle est la conséquence directe de la Conquête qui a disloqué leur société, supprimé leurs cadres et affaibli leur dynamisme interne, si bien qu'elle s'achève en eux⁵⁰.

Et Frégault refuse pourtant l'image « à la fois merveilleuse, édifiante et sommaire du régime français » mais il ne peut refréner son pessimisme devant la société canadienne-française qui survivra, « structure démolie et jamais convenablement relevée », et selon une opinion britannique, les Canadiens constituent un groupe humain « brisé en tant que peuple ».

Sans aucun doute, la Conquête constitue une mutation dans le développement du Québec, et certaines structures, pouvoirs de décisions, rapports de forces se retrouveront encore aujourd'hui dans l'infériorité économique des Canadiens français, mais cela aurait-il suffi si les événements, l'histoire des deux siècles qui suivront n'y avaient contribué aussi ? L'échec des insurrections de 1837 et 1838, les statuts constitutionnels de 1840 et de 1867, l'hégémonie politique et économique de la Grande-Bretagne, puis celle des États-Unis, lorsque la France n'avait qu'un rôle second, toutes ces situations internes ou internationales ont contribué à faire des Canadiens français et de leur économie, celle du Québec, ce qu'elle est.

La Conquête constitue bien un point tournant décisif aux yeux de nombreux observateurs et historiens : « la Conquête a transféré la dépendance

50. Guy Frégault et coll., *Histoire de la Nouvelle-France*, vol. 9 : *la Guerre de la Conquête, 1754-1760*, p. 457.

commerciale du Canada de Paris à Londres. Ce changement fit des marchands britanniques, grâce à leurs relations en Angleterre, les instruments essentiels du commerce et de la prospérité de la colonie. Ils prirent le contrôle de la vie économique...⁵¹ » Et les résultats de la Conquête seront perceptibles aux yeux d'observateurs de qualité, comme Alexis de Tocqueville qui, en 1831, constate : « ... Il est facile de voir que les Français sont le peuple vaincu. Les classes riches appartiennent pour la plupart à la race anglaise... les entreprises commerciales sont presque toutes entre leurs mains, c'est vraiment la classe dirigeante au Canada... »⁵² »

Par ailleurs, « si l'événement de la Conquête a eu les conséquences qu'on lui suppose, le phénomène de la résistance des mentalités y trouve son explication totale⁵³ », et cette résistance des mentalités a marqué le siècle qui suit la Conquête.

À travers la guerre de la Conquête, le Canada perd 10 000 hommes du fait de la guerre ou de l'émigration. L'exode touche environ 4 000 personnes dont 2 000 soldats, le reste étant constitué d'une partie de la noblesse, celle qui se sentait encore française, d'officiers, d'administrateurs coloniaux et des marchands les plus importants⁵⁴. Ces chiffres sont considérables pour une population totale de 70 000 habitants. La Conquête entraîne aussi la faillite d'hommes d'affaires canadiens qui, n'ayant pas voulu émigrer, sont condamnés de leurs fournisseurs français, défavorisés par rapport aux fournisseurs britanniques et aux marchands anglophones, de plus, le manque de crédits et un favoritisme des administrateurs britanniques joueront contre eux⁵⁵.

De là un repli vers l'agriculture, le clergé et les professions libérales : « Peuple vaincu et conquis, les Canadiens français se virent arracher tout le commerce et l'industrie naissante et furent rejetés vers la terre. L'on assiste alors à ce phénomène singulier, pendant près d'un demi-siècle, de la diminution de la population urbaine quand s'accroissait l'élément rural... En 1765, le

51. Edgar McInnis, *Canada : A Political and Social History*, Toronto, 1947, p. 131 (cité par J.-C. Falardeau, « L'origine et l'ascension des hommes d'affaires dans la société canadienne-française », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril 1965, p. 34).
52. Alexis de Tocqueville, *Œuvres complètes*, sous la direction de J.-P. Mayer, Paris, Gallimard, décembre 1957, t. V : *Voyages en Sicile et aux États-Unis*, p. 210 (cité par J.-C. Falardeau, « L'origine et l'ascension des hommes d'affaires dans la société canadienne-française », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril 1965, p. 35) ; cf. également *Tocqueville au Bas-Canada*, présenté par Jacques Vallée, Montréal, Éditions du Jour, 1973, 187 p.
53. Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850 : structure et conjoncture*, p. 553.
54. D. Vangrois et J. Lacourcière, *Histoire 1534-1968*, Montréal, Éditions du Renouveau pédagogique, 1968, p. 193.
55. Comité de documentation du Parti québécois, *la Souveraineté et l'économie*, Montréal, Éditions du Jour, mars 1970, p. 35-41.

recensement indique dans la Province 54 000 ruraux (77%) et 16 000 citadins (23%); en 1790, 128 000 ruraux (80%) et 33 000 citadins (20%); en 1825, population rurale 88%, urbaine 12%⁵⁶. »

Le processus de repli sur l'agriculture et le phénomène de dépossession de leur économie subis par les Canadiens français trouvent leur expression la plus systématique dans l'opinion selon laquelle les Canadiens « étaient relégués de force en marge de la vie économique de leur propre patrie. Parqués dans un seul secteur, mais ne pouvant y séjourner indéfiniment, les Canadiens, devant l'étranger déjà fermement installé dans tout le reste de l'économie, étaient réduits à sortir de l'agriculture en serviteur de cet étranger⁵⁷. » En dépit d'arguments nombreux et souvent de qualité, la Conquête, comme nous le verrons, n'est pas considérée unanimement comme un événement d'importance économique, mais examinons maintenant les structures caractéristiques de l'économie québécoise de cette période.

1. CARACTÉRISTIQUES STRUCTURELLES DE LA PÉRIODE 1760-1840

a) Peuplement et élargissement de l'espace économique

Le Québec va tout d'abord connaître un accroissement démographique considérable en 80 ans⁵⁸. D'environ 60 000 habitants canadiens-français en 1760, il atteindra 160 000 habitants dont 20 000 anglophones en 1791, et plus de 600 000 habitants dont moins de 100 000 anglophones en 1840⁵⁹. Son espace économique s'élargit et le peuplement déborde progressivement les rives du Saint-Laurent et du Richelieu; l'arrivée des loyalistes, venant des États-

56. Jean-Marc Léger, « Le Canada français à la recherche de son avenir », *Esprit*, numéro spécial, 193-194, août-septembre 1952, p. 259-279; Fernand Ouellet (*Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850 : structure et conjoncture*, p. 81), note que le Québec était à 76% rural en 1754, à 79% en 1765 et à 80% en 1784.
57. Maurice Séguin, « La conquête et la vie économique des Canadiens », in *Économie québécoise*, p. 345-361. Cet article constitue un résumé de la thèse de l'auteur sur *la Nation canadienne et l'agriculture, 1760-1850*.
58. Nous raisonnons d'après les frontières actuelles de la province de Québec qui, en ce qui concerne les zones densément peuplées, sont restées sensiblement les mêmes depuis deux siècles.
59. « Évolution de la population de la province de Québec », in Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850 : structure et conjoncture*, p. 599, graphique. On remarquera que la population britannique qui ne représentait pendant près de 70 ans que 3 à 4% du total ne prendra vraiment de l'ampleur que vers 1827 où elle commencera à se situer entre 10 et 15% du total; l'émigration canadienne-française vers les États-Unis apparaît déjà vers 1820, elle va prendre une ampleur croissante et maintenue au lendemain des insurrections de 1837-1838. Les taux de natalité fluctuent autour de 50 ‰, souvent entre 50 et 55 ‰, tandis que les taux de mortalité voisinent 25 et 30 ‰.

Unis, et des immigrants va promouvoir le peuplement des régions de la Gaspésie⁶⁰, de Sorel, des Cantons de l'Est et de l'Outaouais. Par leur peuplement privilégié pour les anglophones et leur tenure de terres particulière, les Cantons de l'Est constitueront presque une nouvelle province dans le Québec, et provoqueront l'irritation des Canadiens français qui ne pourront bientôt plus se limiter aux terres du régime seigneurial qui débordent de population.

Les villes se développent lentement et en 1831, Montréal égalera Québec avec 27 000 habitants chacune, une demi-douzaine de centres se situent alors entre 1 000 et 5 000 habitants⁶¹. Au cours de la période 1760-1840, le contact avec l'Ouest va se perdre progressivement, la frontière politique avec le Haut-Canada prendra une plus grande importance, « les basses terres du Saint-Laurent, terroir des Canadiens français, deviennent alors le fondement territorial de leurs aspirations économiques, politiques et culturelles⁶² » mais demeurent un « espace économique dominé⁶³ ».

b) De l'économie des fourrures à l'économie du bois

Au début de la période et pendant quelques décennies, la production et les échanges ne présentent pas de changements caractérisés dans le type de richesse sur lequel portent les transactions ; il s'agit toujours du blé et des fourrures dont l'effacement n'apparaît qu'au cours de la décennie 1803-1812. Les fourrures qui constituaient les trois quarts des exportations en 1770 n'en représentent plus que 10% en 1810. Le commerce des fourrures pour le Québec prendra fin en 1821 avec l'absorption de la compagnie du Nord-Ouest par la compagnie de la baie d'Hudson⁶⁴.

Le Québec restera exportateur de blé jusqu'en 1833, il l'était depuis 1700, puis sera toujours déficitaire par la suite⁶⁵. À partir du blocus continental en Europe va se développer le commerce du bois et les activités qui en dérivent, et l'exploitation du bois devient jusqu'à 1840 l'activité prépondérante.

60. W. T. Easterbrook et Hugh G. I. Aitken, *Approaches to Canadian Economic History*, Toronto, Macmillan, 1956, p. 150-151.
61. Louis Trotier, « La genèse du réseau urbain du Québec », carte 1, *Recherches sociographiques*, numéro spécial, vol. 9, nos 1-2, janvier-août 1968, p. 23-32.
62. « Les frontières tracées en 1791 entre le Haut et le Bas-Canada deviennent donc pour une portion énorme de la population une réalité, non pas seulement politique mais économique et culturelle. » (Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850 : structure et conjoncture*, p. 179).
63. R. Mandrou, Préface, in F. Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850 : structure et conjoncture*.
64. Noël Vallerand, « Histoire des faits économiques de la vallée du Saint-Laurent : 1760-1866 », in *Économie québécoise*, p. 52.
65. « Jusqu'en 1846, les tarifs préférentiels sur les blés furent à la base des progrès agricoles du Canada. Malheureusement, le Québec fut incapable, en raison de la crise que traverse son agriculture pendant la première moitié du 19^e siècle, de tirer profit de cette situation favorable. » (Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850 : structure et conjoncture*, p. 17).

« En 1828, la valeur des exportations du Québec ne représentait déjà plus que 31,8% des exportations globales. Fait plus important, le bois était la composante fondamentale de cette proportion. »

c) *Affirmation continue d'une bourgeoisie marchande*

Ainsi, du point de vue du type d'activité économique prépondérante, 1760 ne représente pas de rupture, mais il est tout de même surprenant que s'il n'y a pas eu de changements économiques notables, l'on trouve après 1760 une bourgeoisie commerçante britannique qui n'aurait pas eu son équivalent avant cette date en Nouvelle-France, ou que l'on puisse faire grief au lendemain de la Conquête à une bourgeoisie canadienne-française (formée paraît-il dans cette conjoncture nouvelle) de n'avoir pas su accorder suffisamment d'attention à l'extension de ses relations avec l'Angleterre⁶⁶.

Pourquoi en 1790 les bourgeois de la compagnie du Nord-Ouest auraient-ils tenu le haut du pavé à Montréal, et pourquoi le même commerce des fourrures aurait-il rapporté si peu en Nouvelle-France? N'y a-t-il de capitalisme qu'anglo-saxon? Pourtant un historien affirme que « l'économie des fourrures profite davantage aux métropolitains qu'aux coloniaux. En Nouvelle-France, des individus ont pu y trouver des bénéfices intéressants, mais non un groupe social qui, concentrant les capitaux entre ses mains, aurait procédé à des investissements dans les autres secteurs de l'économie. » Cela viendrait, paraît-il, de « ce goût généralisé pour les achats somptuaires qui, tout en grossissant d'une façon démesurée les importations, appauvriissait les particuliers et il était obstacle au développement de la petite industrie artisanale⁶⁷ » à la différence du colon anglais qui aurait l'esprit d'épargne; peut-on le croire quand c'est cet esprit d'épargne que l'on reprochera plus tard au Canadien français.

d) *Une économie coloniale dans l'Empire britannique*

L'économie de la période 1760-1840 demeure toujours une économie coloniale, comme en font foi les instructions royales au gouverneur Murray :

Et c'est notre volonté formelle et bon plaisir que, sous aucun prétexte, vous ne donniez votre sanction à aucune loi ou aucunes lois autorisant l'établissement de manufactures et l'exploitation d'industries nuisibles ou préjudiciables à ce royaume, et cela sous peine d'encourir notre plus grand déplaisir; et que vous fassiez tout votre possible pour empêcher, décourager toutes tentatives qui pourraient être d'ériger de telles manufactures ou de fonder de telles industries...⁶⁸

66. Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850 : structure et conjoncture*, p. 77.

67. *Ibid.*

68. *Ibid.*, p. 19.

Londres tenta cette politique ainsi que l'interdiction de la contrebande sans pouvoir faire plier ses colonies de la Nouvelle-Angleterre. L'indépendance américaine aura pour effet d'intégrer plus fortement le Québec à l'Empire et forcera à composer avec les Canadiens français (97% de la population du Bas-Canada en 1791) de façon à ce que les colonies loyales n'aient rien à envier aux États-Unis⁶⁹. Cependant, même après leur indépendance, les États-Unis vont encore intensifier leurs relations avec la Grande-Bretagne, et le Québec apparaît jusqu'à 1840 comme un parent pauvre dont l'économie est concurrentielle de celle des États-Unis. À partir du milieu du siècle, il commencera à subir fortement l'emprise américaine. Mais tout au long de la période 1760-1840 le développement et le rythme de croissance du Québec seront surtout dépendants de la Grande-Bretagne⁷⁰.

3. LES DÉBUTS D'UNE DOUBLE DÉPENDANCE ET D'UN DUALISME SOCIAL AU QUÉBEC

Dans cette conjoncture internationale et cette économie coloniale, que deviennent les Canadiens français au sein d'une économie qui sera presque totalement contrôlée par des Britanniques, quinze ans après la Conquête, par des Britanniques qui représentent tout au plus 3% de la population :

Le Canada français bien que moins sensible au progrès ne s'est pas encore réfugié en 1760 derrière le mythe de sa vocation agricole. Toutes les adaptations, à condition qu'il le veuille, lui sont permises. Aucun changement majeur n'est intervenu pour briser ses forces vives. Le commerce des fourrures, l'agriculture, les pêcheries constituent toujours un univers dans lequel il a appris depuis longtemps à se mouvoir librement⁷¹.

Ainsi, les Canadiens français n'auraient pas voulu le progrès économique au lendemain de la Conquête. Il est permis d'en douter.

a) La bourgeoisie canadienne-française perd le contrôle de l'économie

Laissons la parole aux marchands canadiens-français de 1832 :

Il est naturel de supposer que dans une colonie l'affluence des capitaux de la métropole doit jeter le haut commerce entre les mains des nouveaux

69. Il faut noter aussi qu'à deux reprises, en 1775 et en 1812, les Canadiens français, même s'ils ne le font qu'avec un sentiment partagé, repousseront une invasion des « Américains » et sauveront le régime britannique du Canada.

70. Les prix agricoles du Québec ont la même évolution, durant la période, que ceux de la Grande-Bretagne mais également des États-Unis et de la France (Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850. structure et conjoncture*).

71. *Ibid.*, p. 27.

venus, pour peu que les lois favorisent le monopole ; c'est ce qui est arrivé dans ce pays où par suite de la nécessité de tirer presque tous les articles de commerce de la Grande-Bretagne, les commerçants venus de ce pays ayant seuls des relations à la source manufacturière, et une unité de langage et d'habitudes avec les producteurs, ont jusqu'à présent accaparé l'importation... Nos adversaires ne sont pas de bonne foi lorsqu'ils nous reprochent notre pauvreté et les difficultés que nous éprouvons... Nous ne puisons pas à la même source ; nous n'avons aucune protection hors du pays ; nous ne nous servons pas des capitaux étrangers pour nous en créer à nous-mêmes... Nous parviendrions bientôt à avoir une marine marchande à nous et manœuvrée par des Canadiens ; nous partagerions la navigation du fleuve au moyen de vaisseaux à vapeur ; nous aurions nos banques, nos compagnies d'assurance ; le parti qui s'oppose constamment aux intérêts des habitants du pays se trouverait alors paralysé et réduit à ses forces réelles... Que le besoin de débouchés pour notre jeunesse canadienne commence à se faire sentir d'une manière alarmante, et que si nous ne nous empressons d'y apporter remède en lui ouvrant la carrière étendue du commerce, l'éducation qui commence à devenir un besoin pour elle, et qui fait des progrès rapides, s'éteindra peu à peu faute d'aliments et de motifs ; on craindra même de faire instruire ses enfants parce qu'on ne saura à quoi les destiner après leurs études... ⁷²

Même lorsque l'économie est devenue plus florissante, les Canadiens français ne sauraient pas en profiter :

C'est au cœur même de cette conjoncture caractérisée par l'expansion et par l'apparition de nouvelles formes de mise en valeur que s'est établie ce que l'on a appelé par la suite l'infériorité économique des Canadiens français. Tout cela n'a rien de machiavélique. Désormais on ne peut plus identifier le Québec au Canada. Tout se passe au début du 19^e siècle comme si le Québec se repliait douloureusement sur son terroir. C'est la période la plus sombre de l'entreprise canadienne-française ; c'est aussi la plus noire de son agriculture... Le drame du Québec rural qui débute au cours des changements structurels du début du 19^e siècle se précise à l'intérieur de cette conjoncture difficile des années 1815 à 1850. Très mal représenté au niveau de la grande entreprise commerciale et industrielle, au niveau des institutions bancaires, et inhibé par la crise agricole, il a tendance à s'accrocher au passé, à se réfugier dans l'exaltation de ses malheurs et à chercher une solution politique à ses problèmes

72. Inquiétude économique (1832). Guy Frégault et Marcel Trudel, *Histoire du Canada par les textes*, t. I : 1534-1854, Montréal et Paris, Fides, 1969, p. 187.

qui tenaient avant tout à ses structures économiques, sociales et mentales ⁷³.

C'est de cette façon qu'a été analysée la nouvelle et double dépendance coloniale que vivent les Canadiens français à l'égard de la Grande-Bretagne et des marchands anglo-canadiens.

Cependant, plutôt que de laisser aux Canadiens français l'unique responsabilité des difficultés économiques encourues, nous préférons considérer d'autres facettes de l'économie de la période 1760-1850. Les activités économiques dominantes se reflètent dans la structure des exportations où les fourrures représentent 76% en 1770, 51,4% en 1788, et en 1810, 9,2%, alors que le bois représente 74% ⁷⁴ et les produits agricoles, 14,6%.

Mais avant même que ne déclinent les fourrures, les Canadiens français avaient été évincés de cette activité, source d'enrichissement qu'ils ne pourront retrouver ailleurs. Dès à en 1767, les Canadiens français qui ont 87,1% des effectifs commerçants et 85,2% des canots ne financent que 43,2% des expéditions. En 1775, les Canadiens français n'équipent que 52% des canots et 42% des bateaux ; en 1778, 38% des canots, en 1779, 28%, en 1782, 21% seulement. En 1790, les Canadiens français n'obtiennent que 26% des permis et n'équipent plus que 7% des bateaux ⁷⁵. Les Canadiens français n'ont plus le pouvoir économique qu'ils ont perdu progressivement du fait des changements survenus dans le pouvoir politique au moment de la Conquête.

Les Canadiens français ne se retrouvent plus que canotiers, portageurs, coureurs des bois ⁷⁶, commis ou traiteurs dépendants des marchands canadiens-anglais, de cette immigration britannique qui, jusqu'en 1783, n'aurait présenté « du point de vue numérique qu'un apport secondaire, très actif si l'on veut, mais au total nettement insuffisant ⁷⁷ ». L'histoire de la Nouvelle-France n'a-t-elle pas prouvé suffisamment que, même sans cet « apport », les Canadiens français auraient pu prospérer au moins autant, et garder l'initiative d'une part plus considérable de leurs affaires, en ne supportant qu'une dépendance coloniale au lieu de deux.

b) Naissance et ascension d'une bourgeoisie canadienne-anglaise

Quelle est la situation une génération après la Conquête : « en 1792, les marchands et commerçants d'origine anglaise ne représentent encore que 23%

73. Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850 : structure et conjoncture*, p. 29-30.

74. *Ibid.* : dont 47,4% en bois de toutes sortes, 19,7% en potasse et 7,4% en navires vendus.

75. *Ibid.*, p. 104-139.

76. *Ibid.*, p. 178 : 3 à 1.000 coureurs des bois vers 1800.

77. *Ibid.*, p. 140.

des effectifs engagés dans le commerce de la ville de Québec. En quelques années, cet équilibre se modifie considérablement : 43%, 45%, 47%, en 1795, 1797 et 1803. Ces chiffres ne reflètent pourtant pas la progression des Britanniques dans le secteur du grand commerce ⁷⁸. » Rappelons que les Britanniques ne représentent alors qu'environ 3% de la population québécoise et que leur pouvoir économique nous apparaît en conséquence considérable et décisif.

C'est sans doute aussi un danger : « Il n'y a qu'une faille à cette cuirasse : cette bourgeoisie est formée en grande partie de Britanniques. Rares sont les Canadiens français qui se rangent parmi les gros négociants. » Le déséquilibre qui en résulte pour la société québécoise va aviver les tensions entre Canadiens français et Britanniques :

...à mesure qu'on approche du 19^e siècle, cette classe sociale [la bourgeoisie] rallie de moins en moins de Canadiens français à ses niveaux supérieurs. La stagnation de l'entreprise canadienne-française, qui n'avait jamais été bien vigoureuse, est, après 1780, un autre aspect fondamental de cette évolution. En effet, les Canadiens français se contentent de concentrer leurs efforts sur le petit commerce de détail et le petit négoce ⁷⁹.

c) Un dualisme social

Le clivage social et économique correspond à un clivage ethnique, mais une frange de la bourgeoisie, les Canadiens français membres des professions libérales, va s'affirmer en dehors et en opposition à la classe des capitalistes marchands canadiens-anglais : « Cette fraction de la bourgeoisie paraît plus sensible aux problèmes du pouvoir politique et aux idéologies qui, à l'époque, travaillent les sociétés européennes et les États-Unis. Nationalisme, libéralisme, idéaux démocratiques et courants sociaux retiennent son attention, disons même inspirent ses prises de position ⁸⁰. » Un historien qui interprète la classe dirigeante de la Nouvelle-France et celle de la fin du 18^e siècle, comme une aristocratie foncière, et non comme une classe de bourgeois gentilshommes brasseurs d'affaires, et nous préférons cette dernière interprétation, note que « la substitution des professions libérales à l'ancienne aristocratie foncière comme élite de la société canadienne-française constitue une des mutations sociales fondamentales de l'époque ⁸¹ ».

Cette bourgeoisie canadienne-française des professions libérales est constituée de notaires, d'avocats, de médecins, d'arpenteurs. Au Québec en 1791,

78. Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850* structure et conjoncture, p. 163.

79. *Ibid.*, p. 541.

80. *Ibid.*, p. 542.

81. *Ibid.*, tableau p. 602.

les professions libérales rassemblent environ 100 Canadiens français et 50 anglophones ; en 1820, elles comptent approximativement 250 Canadiens français et 150 Canadiens anglais ; en 1838, environ 600 Canadiens français et 300 Canadiens anglais ; leur augmentation est donc considérable au cours des années 1820 et 1830.

Ces professions libérales s'appuieront sur le nationalisme canadien-français qui voit le jour dès les premières années du 19^e siècle⁸². Elles lutteront contre les marchands canadiens-anglais, endosseront les stratégies qui peuvent les affaiblir. Ainsi les membres des professions libérales seront favorables au libre-échange et chercheront des alliés en Grande-Bretagne ; elles seront favorables à la démocratisation des institutions, mais elles resteront proches des « habitants » canadiens-français. Leur affrontement avec la bourgeoisie marchande canadienne-anglaise aboutira en 1837 et 1838 à la lutte armée⁸³ et à une proclamation d'indépendance du Bas-Canada. Ces mouvements analogues à ceux de l'Europe montrent que « la vallée du Saint-Laurent ne vit pas en vase clos. Annexée à l'Empire, voisine des États-Unis, sensible aux oscillations de l'économie impériale et de la vie économique internationale, elle subit en même temps l'influence des idées et des idéologies européennes »⁸⁴.

Dans l'affrontement dont les professions libérales prennent la tête, deux types de sociétés s'opposent, d'un côté, la tenure seigneuriale, de l'autre, une propriété plus capitaliste, le franc et commun soccage, système en vigueur dans les Cantons de l'Est⁸⁵ ; les Canadiens français sont favorables au libre-échange et les Canadiens anglais s'accrochent aux tarifs préférentiels qui les enrichissent ; les uns profitent des *corn laws*, les autres y sont indifférents ; les uns s'inquiètent de l'immigration britannique, les autres s'en réjouissent ; les uns qui sont hors du grand commerce s'opposent aux banques que les autres veulent créer sur le modèle des États-Unis⁸⁶ ; les uns refusent les canaux que les autres veulent pour renforcer le commerce et l'unité avec le Haut-Canada ; les Canadiens français s'appliquent à reconquérir des parties du territoire québécois

82. Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850 : structure et conjoncture*, p. 209 : « Elles prennent conscience de l'existence d'une nation canadienne ayant un passé propre, des traditions à sauvegarder et des objectifs particuliers à atteindre. »
83. Elle correspond à la stratégie des plus radicaux influencés par les soulèvements parisiens de 1830, mais la majorité des patriotes aurait souhaité par les élections, le parlementarisme, les institutions démocratiques, bâtir un Bas-Canada indépendant ; les événements allaient en décider autrement.
84. Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850 : structure et conjoncture*, p. 568.
85. G. F. MacGuigan, « La concession des terres dans les Cantons de l'Est du Bas-Canada : 1763-1807 », *Recherches sociographiques*, vol. 4, n^o 1, janvier-avril 1963, p. 71-89.
86. En 1830, les Canadiens français ont peu de contrôle sur le système bancaire : à la Banque de Québec, les Canadiens français détiennent 374 actions sur 3 000, à la Banque de Montréal, ils en détiennent 7, soit 2,9% du total des actions.

(Cantons de l'Est, Montréal) que les Canadiens anglais s'appliquent à leur soustraire

Chacun défend vigoureusement et parfois aveuglément ce qu'il pense être son intérêt. Ceux qui ont des intérêts liés aux Canadiens anglais, la catégorie très minoritaire de « loyaux » ou « chouagens » est rejetée par la masse de la population, et « isolés, les quelques négociants canadiens-français importants vivent en marge de leur milieu culturel et s'annexent plus ou moins intimement à la bourgeoisie britannique ».

d) *Fin de la prééminence économique du Québec au sein du Canada*

Au total, au cours de la période 1760-1840, l'économie du Québec apparaît comme l'économie centrale et motrice du Canada, rôle qu'elle ne retrouvera plus par la suite⁸⁷. Déjà à la fin de la période, sa part dans les exportations globales se maintient difficilement à la moitié, 47,7% en 1824, 42,2% en 1833, 48,9% en 1834. Les productions ont également atteint une certaine diversification qui a été présentée dans un tableau, toutefois incomplet, en particulier pour plusieurs activités déjà créées au temps de la Nouvelle-France, telles que la construction navale, les produits du fer, la potasse⁸⁸.

Le principal changement dans les types d'activité est le passage au cours de la première décennie du 19^e siècle d'une économie qui reposait sur les fourrures et le blé, comme sources principales de profits et d'accumulation du capital, à une économie dépendant essentiellement du bois (bois équarri, douves, cercles, mâts) et de ses dérivés (potasse, construction navale). La construction navale concentrée à Québec connut une croissance marquée au cours de la période, croissance qui va être continue de 1796 jusqu'à son sommet de 1854, puis la technologie du fer et le libre-échange entraînèrent un déclin qui s'est poursuivi jusqu'en 1896⁸⁹.

À la fin de la période que nous avons retenue, l'agriculture québécoise est en crise⁹⁰. Le Québec importe du Haut-Canada et des États-Unis des

87. Jusqu'en 1841, l'avance du Québec par rapport à l'Ontario dans le nombre d'établissements manufacturiers est écrasante : en 1830, la tendance est renversée et l'Ontario l'emporte nettement, mais malheureusement la série n'est pas continue dans sa définition statistique et cela enlève une grande part de l'intérêt de ces données (cf. F.-A. Angers et R. Parenteau, *Statistiques manufacturières du Québec, 1603-1948*, Montréal : Les Presses de l'École des H. E. C., 1966, p. 76).

88. Ce tableau comprend le détail des établissements manufacturiers au Québec, dans l'ordre d'apparition aux recensements des origines de la Nouvelle-France à la Confédération (cf. *ibid.*, p. 78).

89. Albert Faucher, « La construction navale à Québec au 19^e siècle : apogée et déclin », in *Histoire économique et unité canadienne (1760-1895)*, p. 227-254.

90. R. L. Jones, « French-Canadian Agriculture : The Saint Lawrence Valley, 1815-1850 », in W. T. Easterbrook et H. G. I. Watkins, *Approches to Canadian Economic History*, p. 110-126.

quantités de bœuf, de porc, de mouton, de beurre et de fromage, en même temps qu'il cesse les exportations de blé. L'élevage se développe lentement dans les Cantons de l'Est.

Au cours de cette période apparaissent également les premières institutions de crédit : Banque de Montréal (1816), Banque de Québec (1817), Banque du Canada (1818) s'occupant d'émission de papier monnaie, de dépôts et d'escompte⁹¹. Les milieux d'affaires avaient déjà l'habitude des transactions avec les États-Unis⁹² qui vont influencer le système monétaire de la colonie, car on utilisait encore plusieurs monnaies.

La fin de la période correspond aussi à la mise en œuvre du premier système de canaux, de 1825 à 1834, pour faciliter les relations de Montréal avec New York et avec Détroit, cette dernière par les rivières Outaouais et Rideau.

et Une désarticulation de l'économie

La désarticulation flagrante au niveau des structures sociales caractérise aussi celles des structures économiques de cette période :

Dernière cette permanence des grandes activités économiques traditionnelles [les pêcheries, les Forges du Saint-Maurice, l'agriculture et les fourrures], il faut noter la solide permanence de la structure globale. Ainsi que nous l'avons montré, l'économie coloniale ne repose pas sur une activité dominante qui serait le moteur de toutes les autres. Cette économie n'est pas non plus une reproduction fidèle, voire un modèle réduit de celle de la métropole. Elle est un composé de secteurs presque indépendants évoluant en gros d'une façon autonome. Tout se passe comme s'il y avait plusieurs économies étroitement compartimentées et reposant sur l'exploitation des ressources de territoires différents⁹³.

Par ailleurs, la concentration du pouvoir économique aux mains des Britanniques va se retrouver dans la structure sociale et la mentalité de la société québécoise de cette période : « Le déclasserment progressif des milieux commerçants canadiens-français dans le commerce des fourrures, qui les réduit à continuer à évoluer au niveau du petit commerce ou de la petite entreprise, est un phénomène social dont on ne réalisera vraiment le sens qu'au début du 19^e siècle... Un sentiment d'infériorité allait en résulter⁹⁴. »

91. Noël V. Herand, « Histoire des faits économiques de la vallée du Saint-Laurent - 1760-1866 », in *Économie québécoise*, p. 62.

92. Bray Hammond, « Banking in Canada before Confederation, 1792-1867 », in W. T. Easterbrook et H. G. I. Watkins, *Approaches to Canadian Economic History*, p. 127-168.

93. Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850 : structure et conjoncture*, p. 557.

94. *Ibid.*, p. 567.

Telle était la structure de l'économie québécoise et aussi celle des pouvoirs politiques, économiques et sociaux au moment où au milieu des années 30 augmente l'agitation politique jusqu'à la crise économique de 1837 au Canada⁹⁵, aux États-Unis et en Grande-Bretagne.

4. LES INSURRECTIONS DE 1837 ET 1838 UN ÉVÈNEMENT HISTORIQUE MAJEUR

Au Québec se développe le mouvement des « patriotes » qui s'affirme réformiste, libéral, anticlérical et nationaliste : il débouche en février 1838 sur une proclamation d'indépendance du Bas-Canada par Robert Nelson, mais comme en 1837, ce mouvement progressiste et révolutionnaire sera écrasé. Lord Durham, venu enquêter sur les troubles que connaît la colonie, sera surtout sensible à l'affrontement des nationalismes et élaborera les mesures nécessaires pour l'assimilation méthodique des Canadiens français ; pour lui « le nationalisme canadien-français, qui porte maintenant l'option de l'indépendance, est devenu un obstacle majeur à la mise en valeur de la vallée du Saint-Laurent⁹⁶ ».

La faillite de ce mouvement indépendantiste dont le nationalisme, plus que celui d'avant 1825, était associé aux doctrines libérales et aux idées démocratiques, telles que la lutte pour la responsabilité ministérielle, va marquer profondément la société du Québec et son développement. La prise de conscience nationale s'étant faite, l'échec de l'insurrection constitue un événement d'importance comparable à la Conquête de 1760.

C. 1840-1896 -- CAPITALISME ÉTATIQUE ET FINANCIER CANADIEN-ANGLAIS ET LUTTE ANGLO-AMÉRICAINE POUR LA DOMINATION⁹⁷

L'année 1840 peut être estimée comme un point tournant décisif et directement lié aux événements de 1837-1838. L'échec d'une lutte qui a duré plusieurs décennies et qui bloquait les projets économiques des Anglo-Canadiens

95. Gérard Parizeau, « Aperçu de la situation économique dans le Bas-Canada vers 1837 », in *Canadian Historical Association, Report 1937*, p. 57.

96. Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850 : structure et conjoncture*, p. 537.

97. Un ouvrage d'histoire économique essentiel sur la plus grande partie de cette période est celui de Jean Hamelin et Yves Roby, *Histoire économique du Québec, 1851-1896*, Montréal, Fides, 1972, 436 p., complété par Jacques Letarte, *Atlas d'histoire économique et sociale du Québec, 1851-1901*, Montréal, Fides, 1971, 44 cartes ou tableaux, également l'importante étude d'Albert Faucher, *Québec, en Amérique au XIX^e siècle. Essai sur les caractères économiques de la Laurentie*, Montréal, Fides, 1973, 247 p.

diens va permettre d'imposer aux Canadiens français un État unitaire dans lequel ils vont commencer à vivre une provincialisation, qui sera maintenue par le statut du Québec dans la Confédération de 1867. À partir de 1840, le pouvoir politique décisif, et en même temps plus autonome vis-à-vis de Londres, passe aux mains des Canadiens anglais. Il n'est plus nécessaire de composer autant avec le Québec : dans les années qui suivent, la majorité démographique passe au Haut-Canada, devenu Canada-Ouest, et l'activité économique dominante et entraînant n'est plus celle du Québec mais celle de l'actuelle province d'Ontario⁹⁸.

Cet État du Canada-Uni que contrôlent maintenant les Anglo-Canadiens va leur permettre de lancer tous les grands projets d'unification et d'intégration économique est-ouest de l'espace canadien autrefois financés par l'Assemblée du Bas-Canada ; ce sera l'époque des grands travaux (canaux, chemins de fer) et de la *national policy* (protectionnisme, encouragement des industries naissantes). Tous ces grands projets draineront des capitaux financiers considérables et les problèmes de financement des investissements seront au cœur des décisions économiques.

Enfin, l'affirmation du Canada-Uni, puis de la Confédération canadienne, contrôlés par les Canadiens anglais apparaît à la Grande-Bretagne comme un moyen de lutter contre l'influence et même l'absorption du Canada par les États-Unis, à un moment même où se manifesteront dans certains milieux canadiens des sentiments annexionnistes⁹⁹.

Cette période prend fin en 1896, début d'une phase internationale de prospérité des pays occidentaux, au moment où s'affirme aussi l'industrialisation accélérée du Québec, son décollage économique¹⁰⁰, l'emprise accrue du capital canadien-anglais et américain et la prolétarianisation des Canadiens français.

98. F.-A. Angers et Roland Parenteau, *Statistiques manufacturières du Québec, 1665-1948*, tableau du nombre d'établissements manufacturiers, p. 76.

99. Noël Vallerand, « Agriculturisme, industrialisation et triste destin de la bourgeoisie canadienne-française (1760-1920) : quelques éléments de réflexion », in *Économie québécoise*, p. 338. L'auteur parle de « l'accélération subite, à compter de 1910, du phénomène de l'industrialisation massive » et de la brusque implantation de l'industrie moderne, « mouvement amorcé dès 1905, irréversible à partir de 1911, [qui] prendra des proportions gigantesques à partir de la Première Guerre mondiale ». Également une note de Roland Parenteau signalant qu'à la fin du 19^e siècle au Québec : 65% de la production totale vient de l'agriculture, 25% de la forêt, 4% des manufactures et 2% des mines, p. 337.

100. À partir de 1840 s'observe une série de changements économiques : la Grande-Bretagne abolit le cadre colonial antérieur en mettant fin aux tarifs préférentiels et aux lois de navigation ; l'infrastructure des transports fluviaux et routiers, et même ferroviaires, connaît un essor particulier à ce moment ; enfin en 1840, le bois n'est plus l'unique base de l'économie québécoise qui s'appuie de plus en plus sur l'agriculture.

1. COLONISATION DES TERRES ET ÉMIGRATION

Comment se présente l'évolution démographique au cours de cette période d'environ un demi-siècle? La population québécoise passe de 697 000 habitants en 1844 à 1 488 000 en 1891, *grosso modo* un doublement de population, et si l'on prolongeait la période jusqu'à 1921 afin de lui donner une durée comparable à la période précédemment étudiée (1760-1840), la population atteindrait 2 360 000 habitants¹⁰¹, elle aurait plus que triplé au lieu de décupler comme on l'a vu pendant la période 1760-1840; pourtant les taux d'accroissement naturel demeurent très élevés mais le retard du Québec à s'industrialiser entraîne une forte émigration — environ 400 000 personnes¹⁰² à la fin du 19^e siècle et au début du 20^e siècle — vers les États-Unis. Au cours du 19^e siècle et jusqu'à 1929, c'est environ 700 000 Canadiens français qui auront quitté le Québec¹⁰³.

Cette émigration qui aurait débuté vers 1820 augmentera beaucoup à partir de 1871, pour atteindre son maximum au cours de la décennie 1881-1891, 350 000 départs en presque totalité aux États-Unis dont les deux tiers en Nouvelle-Angleterre¹⁰⁴. Cette émigration doit être replacée dans le cadre des migrations qui ont touché presque tous les pays occidentaux dans la même période et plus spécialement par rapport aux autres régions canadiennes qui ont participé à ces mouvements migratoires¹⁰⁵. On remarque que les plus fortes émigrations des Canadiens français concernent une période où les États-Unis offraient du travail alors que le Québec n'avait pas encore généralisé sur son territoire la grande industrie.

Mais en dépit de cette émigration, l'espace économique québécois s'élargit au cours de la période 1840-1896 qui est une période de « colonisation »¹⁰⁶.

101. *Annuaire du Québec*, 1966-1967, p. 258-260.

102. De 1881 à 1921, 391 000 émigrants, d'après N. Keyfitz, « The Growth of Canadian Population », *Population Studies*, vol. 4, n^o 1, juin 1950, p. 52-54 (cité par Louis Maheu, « Développement économique du Québec, 1846-1920 », in *Économie québécoise*, p. 147).

103. Raoul Blanchard, *le Canada français*, Paris, P. U. F., « Que sais-je? », 1964, p. 95.

104. André Gosselin, « L'évolution économique du Québec : 1867-1896 », in *Économie québécoise*, p. 140.

105. Albert Faucher, « L'émigration des Canadiens français au 19^e siècle : position du problème et perspectives », in *Histoire économique et unité canadienne (1760-1895)*, p. 253-296; également Gilles Paquet, « L'émigration de Canadiens français vers la Nouvelle-Angleterre, 1870-1910, prise de vue quantitative », *Recherches sociographiques*, vol. 5, n^o 3, septembre-décembre 1964, p. 277-317; Claude Germain, « Mouvements migratoires et croissance démographique de Montréal », *l'Actualité économique*, vol. 38, n^o 3, juillet-septembre 1962, p. 411; Yolande Lavoie, *l'Émigration des Canadiens aux États-Unis avant 1930 : mesure du phénomène*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1972, 90 p.

106. Durant la période du Canada-Uni débutent les campagnes de colonisation des terres neuves avec l'appui de l'Église et de l'État provincial. « Coloniser c'est

Les Canadiens français sont en quête de terres nouvelles, ils s'infiltrèrent dans les Cantons de l'Est où ils obtiendront la majorité à la fin du siècle, dans la région du Saguenay et du Lac-Saint-Jean, dans la Haute-Mauricie, les Laurentides, l'Outaouais ou, comme dans les Cantons de l'Est, ils auront la majorité à la fin du siècle¹⁰⁷. Les villes se développent ; Montréal passe de 58 000 habitants en 1851 à 130 000 en 1871, et atteindra 288 000 habitants en 1901 ; entre 1851 et 1901, Québec passe de 42 000 à 68 000 habitants ; enfin parmi les quelques dizaines de gros villages dépassant 1 000 habitants commencent à émerger de petites villes rassemblant plusieurs milliers de personnes¹⁰⁸.

2. LES GRANDS TRAVAUX DANS LES TRANSPORTS ET LES COMMUNICATIONS

Sous le régime de l'Union, soit de 1840 à 1867, les activités et les politiques économiques se caractérisent par de nombreuses initiatives de l'État, des investissements considérables surtout dans les transports.

Avec l'intervention gouvernementale, la construction des canaux qui avait débuté au cours des années 30 va reprendre avec la canalisation du Saint-Laurent qui sera achevée en 1848 et qui permet de communiquer de Montréal aux Grands Lacs sans passer par le canal Rideau et l'Outaouais, mais cet investissement arrivera trop tard pour concurrencer le canal Érié et le réseau ferroviaire des Américains¹⁰⁹.

La décennie 1850-1860 voit une expansion considérable des chemins de fer due à l'initiative de l'entreprise privée mais avec un appui gouvernemental décisif. En 1850, le Canada-Uni n'avait que 66 milles de chemins de fer quand le réseau américain atteignait déjà 9 000 milles de long. Les intérêts américains demeurent très forts et de nombreux chemins de fer canadiens n'apparaîtront

vouer à l'agriculture une parcelle de terre jusque-là inoccupée, inculte, et d'une façon générale boisée » (Esdras Mainville, *L'Agriculture*, Montréal, Fides, 1943, p. 275, cité par André Gosselin, in *Économie québécoise*, p. 121).

107. Raoul Blanchard, *Le Canada français*, p. 80 et suiv.

108. Louis Trotier, « La genèse du réseau urbain du Québec, carte 2 », *Recherches sociographiques*, numéro spécial, *l'Urbanisation et la société canadienne-française*, vol. 9, nos 1-2, janvier-août 1968, p. 26 ; Jacques Letarte, *Atlas d'histoire économique et sociale du Québec, 1851-1901*, partie IV : « Le monde urbain » ; Jean Hamelin et Yves Roby, *Histoire économique du Québec, 1851-1896*, p. 291-305.

109. Noël Vallerand, « Histoire des faits économiques de la vallée du Saint-Laurent : 1760-1866 », in *Économie québécoise*, p. 74 ; Jean Hamelin et Yves Roby, *Histoire économique du Québec, 1851-1896*, p. 101-121 ; « en 1851 on avait terminé la construction de la première chaîne de canaux reliant Québec aux Grands Lacs : Cornwall terminée en 1843, Beauharnois en 1845, les trois canaux de Williamsburg en 1847, et le deuxième canal Lachine en 1848 » (Albert Faucher, Préface, in Jean Hamelin et Yves Roby, *Histoire économique du Québec, 1851-1896*).

que comme des prolongements du réseau américain et drainant le trafic pendant une bonne partie de l'année vers des ports des États-Unis. La principale réalisation de cette période est le Grand Tronc reliant Sarnia, Toronto, Montréal, Lévis, Rivière-du-Loup, avec une branche Montréal-Portland via Drummondville. Les résultats furent en grande partie décevants : « en 1860, le canal Érié et le réseau ferroviaire de l'État de New York acheminaient toujours, *grosso modo*, 50 fois plus de boisseaux de blé vers le port de New York que la voie maritime du Saint-Laurent et le Grand Tronc n'en amenaient au port de Montréal ¹¹⁰ ». Au début des années 1860, les colonies de l'Amérique du Nord britannique se retrouvent endettées avec un réseau de 2 000 milles mais sa construction a créé de la prospérité, stimulé le développement de régions éloignées et évité l'absorption de l'économie canadienne par les États-Unis ¹¹¹.

De plus, l'État provincial québécois construit de grandes routes de colonisation, ouvrant ou reliant de nouvelles régions mises en valeur, en particulier vers la Gaspésie, le Lac-Saint-Jean, les Cantons de l'Est ¹¹². L'amélioration de ces différents modes de transport va donner plus d'activité aux ports, et surtout à celui de Montréal, port d'exportation du blé du Haut-Canada.

3. DIFFICULTÉS ET RENOUVEAU DANS L'AGRICULTURE

La principale richesse au Québec est encore le bois, bois équarri et bois de planche, mais dans ce domaine encore le Haut-Canada lui a ravi la première place. L'agriculture québécoise reste en difficulté ; agriculture de subsistance aux méthodes archaïques, elle a du mal à faire vivre les habitants, mais vers les années 1860, la valeur des produits agricoles dépassera celle des produits du bois. Il y a surpeuplement rural et en même temps, arrivée massive d'immigrants. Au lendemain des troubles de 1837-1838, entre 1840 et 1850, environ 40 000 Canadiens français émigrent aux États-Unis. Enfin, en 1854, le régime seigneurial est vidé de tout ce qui « nuisait directement au capitalisme du moment et de tout ce qui heurtait les censitaires ¹¹³ ».

De 1867 à 1896, sous le coup de la *national policy*, l'agriculture québécoise souffre de la concurrence de l'élevage et de la production céréalière de

110. Noël Vallerand, « Histoire des faits économiques de la vallée du Saint-Laurent : 1760-1866 », in *Économie québécoise*, p. 82 ; voir également la carte très explicite sur le trafic des céréales en 1862, in Jacques Letarte, *Atlas d'histoire économique et sociale du Québec, 1851-1901*.

111. De 1850 à 1860, les Britanniques ont investi pour 100 millions de dollars dans les chemins de fer (Bernard Bonin, *Investissement étranger à long terme au Canada*, Montréal, Les Presses de l'École des H. E. C., 1967, p. 32-44).

112. Jean Hamelin et Yves Roby, *Histoire économique du Québec, 1851-1896*, p. 141-159.

113. Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850 : structure et conjoncture*, p. 467.

l'Ontario et de l'Ouest, elle demeure pour l'essentiel une agriculture d'auto-consommation aux fermes petites et produisant peu ; les « habitants » ajoutent à leur activité le travail de bûcheron l'hiver et dans les scieries l'été. Cependant, la fin du siècle, les 25 dernières années apportent à l'agriculture québécoise un renouveau considérable ; la culture du blé est abandonnée au profit de l'élevage et de l'industrie laitière pour la production de fromage et de beurre qui seront même exportés¹¹⁴. Ce changement marque l'agriculture québécoise jusqu'à nos jours. Ainsi, une bonne part de l'agriculture se met à travailler pour un marché, sur une base commerciale. Cette période est marquée également par la promotion de l'éducation agricole, l'importation de techniques étrangères nouvelles, le développement important de la culture du tabac. La colonisation s'amplifie, les superficies cultivées doublent au cours de la seconde moitié du 19^e siècle et les Canadiens occupent alors majoritairement l'ensemble du territoire mis en valeur du Québec.

4. DIVERSIFICATION ET CROISSANCE DES ACTIVITÉS INDUSTRIELLES

La production industrielle est représentée essentiellement par de petites industries fournissant le marché local et la consommation courante ; Montréal en rassemble le plus grand nombre. Les industries sont avant tout des manufactures implantées au Québec pour bénéficier d'une main-d'œuvre à bon marché. Cette industrie légère va bénéficier tour à tour des hausses de prix des années 50, de la guerre civile américaine, des tarifs protectionnistes de Galt et de la politique « nationale » de 1879.

Pendant le dernier tiers du 19^e siècle, les principales industries sont tout d'abord celles de l'alimentation, du bois et du cuir, qui régressent au cours de la période passant de 57,7% du total de la production industrielle en 1870 à 46,1% en 1900, par contre, un groupe d'industries constitué des secteurs du vêtement, du textile, du fer et de l'acier, de l'équipement de transport, du papier et du tabac, est en forte progression et passe, pour les mêmes dates, de 23,2% à 35,2% du total, comme le reflète le tableau LX.

Au cours de cette période des industries qui constitueront le groupe moteur dans la structure industrielle actuelle du Québec (telles que papier et métallurgie) croissent rapidement mais l'ensemble de ces industries représente encore trop peu dans la vie économique de la Province pour y retenir la population ; le démarrage économique n'est pas encore fait.

La période de 1840-1896 aura cependant permis la mise en place et la consolidation des infrastructures et des instruments qui vont permettre le

114. Noël Vallerand, « Histoire des faits économiques de la vallée du Saint-Laurent : 1760-1866 », in *Économie québécoise*, p. 70-71.

démarrage et la croissance industrielle rapide du Québec au 20^e siècle : moyens de communication, institutions de crédit, État plus puissant.

Cette période a aussi connu une crise économique grave, d'origine internationale, le krach de la Bourse de Vienne en 1873, qui entraîne une contraction de l'économie mondiale jusqu'en 1896, ce qui a freiné l'arrivée de capitaux britanniques. Au Québec, « durant la seule crise de 1873 à 1879, trois banques et plus de 300 manufacturiers ou marchands de gros font faillite ¹¹⁵ ». Mais en définitive, le Canada a tiré profit de la période de la guerre civile américaine et a su faire face, par la politique de Galt et par la politique « nationale », à une plus grande autonomie politique.

5. DISPARITION DES TARIFS PRÉFÉRENTIELS ET POLITIQUE « NATIONALE »

Mais durant cette période 1840-1896 interviennent des changements considérables dans les politiques d'échanges économiques internationaux ; la Grande-Bretagne devient graduellement libre-échangiste de 1843 à 1869. Ne bénéficiant plus des tarifs préférentiels, les Canadiens voient alors leur blé et leur bois concurrencés par le blé américain et le bois de la Baltique ¹¹⁶ ; en

TABLEAU LX

Importance de neuf secteurs
en pourcentage de la production industrielle totale (Québec)

secteur	1870		1900	
alimentation	24,1	} 57,7	23,6	} 46,1
bois	15,1		10,1	
cuir (chaussures)	18,5		12,4	
vêtement	9,3 { 7,6	} 13,7	9,7	} 35,2
textile				
équipement de transport (chemins de fer)	3,8	} 23,2	5,0	} 35,2
fer et acier	4,0		6,0	
papier	2,3		5,2	
tabac	1,8		5,3	
total	80,95		81,30	

SOURCE : André Gosselin, « L'évolution économique du Québec, 1867-1896 », in *Économie québécoise*, p. 127.

115 Jean Hamelin, « Le Canada français, son évolution historique », in *Annuaire du Québec, 1966-1967*, p. 36 ; également Jean Hamelin et Yves Roby, *Histoire économique du Québec, 1851-1896*, p. 261-291.

116 Jean Hamelin, « Le Canada français, son évolution historique », in *Annuaire du Québec, 1966-1967*, p. 29-31.

1849, les réactions des commerçants déçus sont très vives, ils publient un manifeste en faveur de l'annexion du Canada aux États-Unis où le remède « consiste dans une aimable et pacifique séparation de la Grande-Bretagne et une union sur des bases équitables avec la grande confédération des États souverains de l'Amérique du Nord ¹¹⁷ ».

La Grande-Bretagne, pour compenser cette déception, va octroyer le gouvernement responsable pour que la colonie puisse résoudre ses problèmes. Le Canada passe alors en 1854 un traité de réciprocité avec les États-Unis « en vigueur jusqu'à 1866, [il] permettait la libre entrée de certains produits agricoles et forestiers aux États-Unis en retour du droit pour les Américains de pêcher dans les eaux du golfe Saint-Laurent et de naviguer sur le fleuve ».

Le protectionnisme que pratique alors le Canada, et qui était aussi de l'autonomie fiscale et politique par rapport à la Grande-Bretagne, finit par mécontenter les Américains qui répudièrent l'accord en 1866 ; le Canada-Union cherche alors un marché de compensation dans la confédération de 1867 incluant les Maritimes ¹¹⁸. Ainsi la menace américaine et l'abandon des tarifs préférentiels par la Grande-Bretagne auront produit en réaction une prise de conscience et une politique « nationale » au Canada.

La période 1867-1896 est caractérisée par l'importance des initiatives de l'État, surtout de l'État fédéral dont la *national policy*, inaugurée en 1879, est la plus significative. À ce moment, Ottawa hausse les tarifs d'importation de 17,5 à 30% puis en 1887 apparaît un nouveau relèvement des droits de douanes ; entre-temps, le gouvernement y ajoute un système de prime à la production métallurgique et sidérurgique.

À l'abri de ces barrières protectionnistes, l'industrie canadienne et québécoise va pouvoir se diversifier, attirer la technique et le capital étrangers, et connaître une expansion rapide. Certains historiens économistes, tels que Creighton et Dubuc, ont contesté l'efficacité de cette politique pour le Canada, ou pour le Québec comme en témoigne également une controverse sur laquelle nous aurons à revenir ¹¹⁹.

Sans doute, la politique « nationale » n'a pas répondu à tous les espoirs que l'on y plaçait, mais elle a certainement permis l'affirmation d'une économie

117. « Manifeste annexionniste », p. 237, in Guy Frégault et Marcel Trudel, *Histoire du Canada par les textes*, t. I : 1534-1854.

118. Noël Vallerand, « Histoire des faits économiques de la vallée du Saint-Laurent : 1760-1866 », in *Économie québécoise*, p. 84.

119. Cette controverse a opposé Rodrigue Tremblay qui y voit des inconvénients quand Roma Dauphin y trouve surtout des facteurs favorables (cf. Rodrigue Tremblay, *Indépendance et marché commun Québec-États-Unis*, Montréal, Éditions du Jour, septembre 1970, 127 p., et Roma Dauphin, *les Options économiques du Québec*, Montréal, Éditions du Jour, 1971, 143 p.).

canadienne un peu plus forte face aux États-Unis. Par sa situation géographique et son contrôle de la politique, l'Ontario bénéficiera de plus d'investissements et surtout d'industries lourdes.

6 LES INITIATIVES DE L'ÉTAT QUÉBÉCOIS

L'État provincial ne manquera pas de prendre quelques initiatives dans les domaines de la colonisation des terres, de la voirie et des chemins de fer. Mais ses pouvoirs sont restreints, « une municipalité un peu plus grande que les autres¹²⁰ », voilà le pouvoir politique et économique qui reste aux Canadiens français. Sur le plan politique, le droit de désaveu et le droit qu'ont les députés de siéger en même temps à Québec et à Ottawa, traduisent l'influence décisive du gouvernement central.

Sur le plan économique, les subventions fédérales ont une part déterminante dans le budget provincial ; en 1868, \$915 000 sur un budget de 1 535 000 dollars ; les autres sources de revenu proviennent de taxes directes, de divers permis, de droit de coupe sur les bois, de ventes des terres du domaine public.

Le gouvernement va se chercher des revenus complémentaires, royautés sur les mines, taxes sur le capital des compagnies d'assurance, de téléphone, de chemins de fer, de commerce, taxes sur les banques, sur les transferts d'actions, sur les droits de succession ; malgré cet ensemble de mesures, ses revenus ont à peine triplé en 30 ans, passant de 1 623 000 dollars en 1869 à 4 336 000 en 1900, mais les subventions fédérales ne représentent plus que 25% des revenus à cette date¹²¹.

Les revenus du gouvernement provincial sont si faibles qu'il devra s'endetter pour faire face à quelques projets coûteux, surtout en ce qui concerne les chemins de fer. En 1900, le service de la dette absorbe 33% des recettes du gouvernement, mais le Québec qui n'avait que 565 milles de voies ferrées en 1867 en a 3 481 en 1901. Le réseau de routes et de chemins, surtout dans les régions nouvellement « colonisées », va devenir plus dense. Les sociétés de « colonisation » soutenues par le clergé auront un rôle moteur dans la mise en valeur des terres et le peuplement des régions nouvelles à un moment où l'on ne voit pas de meilleures réponses pour enrayer l'émigration considérable vers les États-Unis déjà industrialisés.

120. Jean Hamelin, « Le Canada français, son évolution historique », in *Annuaire du Québec, 1966-1967*, p. 34.

121. André Gosselin, « L'évolution économique du Québec : 1867-1896 », in *Économie québécoise*, p. 138.

7. DIFFÉRENCIATION CROISSANTE DES HIÉRARCHIES ET CLASSES SOCIALES

Comment se présente la structure sociale du Québec au cours de cette période 1840-1896 ? On trouve deux hiérarchies sociales, l'une concerne les trois quarts de la population, soit les Canadiens français, l'autre les Canadiens anglais. La population est rurale à 85% et la population canadienne-française plus encore. Les villes ont de fortes minorités, ou même des majorités canadiennes-anglaises, par exemple Montréal de 1831 à 1871¹²². Une bourgeoisie commerçante et manufacturière anglo-canadienne façonne les villes québécoises¹²³. La bourgeoisie canadienne-française comprend toujours les professions libérales et quelques réussites individuelles dans les affaires.

Plusieurs ont noté les succès de la bourgeoisie canadienne-française à la fin du siècle, dans la période 1870-1910¹²⁴. Les deux plus grands entrepreneurs de cette bourgeoisie étaient Louis-Adélard Sénécal et Louis-Joseph Forget, propriétaires d'une gamme étendue et variée de compagnies manufacturières, commerciales et financières¹²⁵. Les noms suivants sont également cotés : Barsalou dans le savon, Ledue dans les scieries, Bèique dans l'hydro-électricité, Boivin dans la chaussure, Dubuc et Rolland dans le papier, E.A. Lacroix dans les télécommunications, et encore Z. Paquet, G.E. Amyot, Légaré, Casavant. Tous ces entrepreneurs disparaîtront ou auront un rôle plus effacé au début du 20^e siècle, au moment de l'invasion des capitaux et des industries américaines.

Dans les villes se développent également des classes moyennes et une classe ouvrière qui n'ont encore que peu de poids dans la vie sociale, politique et économique. Les principaux centres, Québec et surtout Montréal, dont la croissance s'accélère et précède les autres villes, rassemblent ces nouvelles classes. La classe ouvrière est influencée par le syndicalisme américain, les Chevaliers du travail en particulier. Une association de typographes a vu le jour en 1828, une union des charpentiers de navires en 1840, déjà en 1843-1844 des grèves très violentes qui feront six morts éclatent au chantier du canal Lachine¹²⁶.

122. Raoul Blanchard, *Le Canada français*, p. 89.

123. De 1840 à 1873, une aristocratie financière écossaise contrôle la mairie de Montréal, les Anglo-Saxons sont majoritaires au Conseil municipal ; ils perdront cette majorité en 1880 seulement où la majorité canadienne-française a fini par l'emporter (cf. Guy Bourassa, « Les élites politiques de Montréal : de l'aristocratie à la démocratie », *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 31, n° 1, février 1965, p. 35-51).

124. F.A. Angers, « Naissance de la pensée économique au Canada français », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, n° 2, 1961, p. 208 et suiv. (cité par Noël Vallierand, in *Économie québécoise*, p. 334-335).

125. Jean-Charles Falardeau, « L'origine et l'ascension des hommes d'affaires dans la société canadienne-française », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril 1965, p. 33-45.

126. Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850 : structure et conjoncture*, p. 500 et suiv.

La Commission royale sur les relations du travail avec le capital au Canada constate en 1889 le travail en usine des enfants de 10 ans et moins et les accidents dont ils sont victimes, les amendes données par les contremaîtres aux femmes et aux enfants, des journées de travail de 12 heures et plus, et la faiblesse des salaires : cependant, la commission note les progrès dont bénéficient, quant aux salaires et à la durée du travail, les ouvriers des villes où des syndicats se sont implantés¹²⁷.

8. NOUVEAUX RÉGIMES POLITIQUES ET INFÉRIORISATION DES CANADIENS FRANÇAIS

Nous estimons qu'au cours de cette période, où le Québec vivra deux statuts constitutionnels successifs, le pouvoir politique échappe largement aux Canadiens français et limite leur promotion collective sociale et économique. Le régime de l'Union qui dure de 1840 à 1867 a été établi comme une revanche sur les insurrections de 1837 et 1838, et sur la poussée réformiste et nationaliste qui les ont précédées. Il sera tout d'abord accueilli avec consternation ou avec colère, avant que ne s'installe la résignation, ou que certains en viennent à choisir l'émigration.

Il est vrai que le régime de l'Union comporte des mesures vexatoires. Le Canada français, dont la proportion de population est la plus élevée, a le même nombre de députés que le Canada-Ouest, il doit également en assurer la dette, et de plus la langue anglaise est décrétée seule langue officielle. Que peut-on imposer de plus pour une seconde fois à un vaincu dont la population constitue encore la majorité du pays !

Il faut dire que cette nouvelle constitution du Canada-Uni découlait des recommandations de Lord Durham venu au Canada au cours de la période insurrectionnelle pour enquêter sur la situation et les mesures à prendre. Lord Durham, capitaine général et gouverneur en chef de toutes les provinces britanniques de l'Amérique du Nord, estime que c'est plus qu'un conflit de principes, c'est une lutte de deux nations au sein d'un même État, et il propose les orientations suivantes :

Je n'entretiens aucun doute sur le caractère national qui doit être donné au Bas-Canada : ce doit être celui de l'Empire britannique, celui de la majorité de la population de l'Amérique britannique, celui de la race supérieure qui doit à une époque prochaine dominer sur tout le continent de l'Amérique du Nord. Sans opérer le changement ni trop vite ni trop rudement pour ne pas froisser les esprits et ne pas sacrifier le bien-être

127. *Rapport de la Commission royale sur les relations du travail avec le capital au Canada (Ottawa, 1889)*, in Michel Brunet, *Histoire du Canada par les textes*, t. II : 1835-1960, Montréal et Paris, Fides, 1963, p. 49-53.

de la génération actuelle, la fin première et ferme du gouvernement britannique doit à l'avenir consister à établir dans la province une population de lois et de langue anglaises, et de n'en confier le gouvernement qu'à une Assemblée décidément anglaise... Et cette nationalité canadienne-française, devrions-nous la perpétuer pour le seul avantage de ce peuple, même si nous le pouvions? Je ne connais pas de distinctions nationales qui marquent et continuent une infériorité plus irrémédiable. La langue, les lois et le caractère du continent nord-américain sont anglais. Toute autre race que la race anglaise [j'applique cela à tous ceux qui parlent l'anglais] y apparaît dans un état d'infériorité... Je désire plus encore l'assimilation pour l'avantage des classes inférieures... S'ils essaient d'améliorer leur condition en rayonnant aux alentours, ces gens se trouvent nécessairement de plus en plus mêlés à une population anglaise; s'ils préfèrent demeurer sur place, la plupart devront servir d'hommes de peine aux industriels anglais. Dans l'un et l'autre cas, il semblerait que les Canadiens français sont destinés en quelque sorte à occuper une position inférieure et à dépendre des Anglais pour se procurer un emploi. La jalousie et la rancune ne pourraient que décepler leur pauvreté et leur dépendance; elles sépareraient la classe ouvrière des riches employeurs... On ne peut concevoir nationalité plus dépourvue de tout ce qui peut vivifier et élever un peuple que les descendants des Français dans le Bas-Canada, du fait qu'ils ont gardé leur langue et leurs coutumes particulières. C'est un peuple sans histoire et sans littérature ¹²⁸.

Mais par leur volonté de continuer à s'affirmer ¹²⁹, les Canadiens français réduiront les effets des recommandations de Durham, autant que ceux du régime de l'Union.

Cependant en quelques années, ils n'ont déjà plus la majorité démographique dans le Canada-Uni, et les pouvoirs qu'Ottawa récupère à travers le gouvernement responsable n'ont fait que déplacer et dédoubler entre Londres et Ottawa la dépendance que continuent à subir les Canadiens français à partir d'un gouvernement dont ils n'ont pas le contrôle.

Dans la Confédération de 1867, les Canadiens français deviennent encore plus minoritaires en fait et en droit, et les pouvoirs limités de la province

128. Guy Frégault et Marcel Trudel, *Histoire du Canada par les textes*, t. I : 1534-1854, p. 209; ou, pour une autre traduction, Denis Vaugeois et Jacques Lacourcière (sous la direction de), *Histoire Canada-Québec 1534-1968*, p. 320 et suiv.

129. Une génération auparavant cette volonté était déjà évidente; Craig déclarait en 1810: « En vérité il semble que ce soit leur désir d'être considérés comme formant une nation séparée, la nation canadienne est leur expression courante... » (Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850: structure et conjoncture*, p. 210).

de Québec tempérés par le droit de désaveu et la double représentation des députés ne peuvent qu'accentuer la provincialisation accrue qu'on leur impose ; mais, là encore, la résistance et l'effort d'affirmation collective des Canadiens français parviendront peu à peu à faire de cette « municipalité un peu plus grande que les autres » un État qui, malgré ses pouvoirs tronqués sera de plus en plus considéré comme l'État national des Canadiens français.

La Confédération de 1867 est née en bonne partie pour des raisons économiques et financières. La fin du traité de réciprocité avec les États-Unis, que ces derniers avaient finalement dénoncé en 1866, forçait le Canada-Uni à chercher un marché pour ses produits. De nouveau, comme en 1849, des Canadiens français, tels que J. B. Eric Dorion, se disent favorables à l'annexion aux États-Unis mais ils sont minoritaires ; la plupart, à l'instar du *Journal de Québec* du 8 février 1866, pensent que : « Cette conduite des États-Unis ... n'attristera pas le Canada qui recherchera dans sa force seule le développement de cette même force...¹³⁰ »

La Confédération devait également permettre de supprimer les douanes intercoloniales et, raison première, construire un chemin de fer intercolonial. Le gouvernement central devait prendre en charge les dettes des provinces. Ainsi le nouveau gouvernement de la Confédération ayant une surface financière plus large pouvait emprunter aux banquiers de Londres pour mettre en œuvre son chemin de fer. Donc les raisons économiques et financières qui ont présidé à la naissance de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique sont primordiales : « La Confédération fut essentiellement une opération de finances publiques ayant pour but de mettre à la disposition des agents reconnus responsables de l'investissement des ressources nécessaires au développement économique du pays¹³¹. »

Si les deux constitutions qui marquent cette période ne jouent pas en faveur du pouvoir des Canadiens français, la volonté de survivance ou d'affirmation qui se manifeste en apparaît d'autant plus surprenante dans une conjoncture où tant de forces semblaient s'y opposer. Les Canadiens français vivent la concurrence inégale que leur fait la nouvelle majorité démographique canadienne-anglaise « approvisionnée en ressources, en technique et en matériel par la première puissance du monde, l'Angleterre¹³² ». De plus, un

130. Cité par Jean-Charles Bonenfant, « Les origines économiques et les dispositions de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique de 1867 », in *Économie québécoise*, p. 88.

131. Alfred Dubuc, « Une interprétation économique de la constitution », *Socialisme* 66, n° 7, janvier 1966, p. 321 (cité par Alfred Dubuc, in *Économie québécoise*, p. 201).

132. Noël Vallerand, « Agriculturisme, industrialisation et triste destin de la bourgeoisie canadienne-française (1760-1920) : quelques éléments de réflexion », in *Économie québécoise*, p. 330.

peuple de même culture anglo-saxonne, de même langue, grandit aux frontières en affirmant de plus en plus fortement sa technique et son esprit d'entreprise. Les Canadiens français qui ne peuvent échapper à cette triple influence s'organiseront un système de défense, mêlé de compromis et de refus, qui permettra une survivance à défaut d'un épanouissement collectif.

9. CONTRASTES ET OPPOSITION DES COMPORTEMENTS

Le 19^e siècle en particulier sera marqué par la tension entre la participation au monde moderne, urbain, industriel, capitaliste et étranger, et le refus, le repli sur la tradition, la terre, la religion catholique, la langue française. Les Canadiens français vivent ces deux appels et tentent parfois de les réconcilier, comme ce fut le cas dans la période 1825-1838 où le nationalisme était lié aux doctrines libérales et démocratiques. Mais le nationalisme que le clergé assume à partir de 1840 se coupe de ce courant et se double d'un esprit terrien, clérical et théocratique¹³³.

Pour analyser les tendances divergentes et convergentes que vit la société canadienne par rapport aux activités économiques, on peut recourir à un modèle et à une typologie proposée par Albert Faucher¹³⁴.

Deux types d'organisation sociale partageraient le monde occidental : le type bureaucratique et le type pécuniaire. « L'organisation de type bureaucratique ou fonctionnel caractérise une société hiérarchique primitivement établie sur la richesse foncière et dont le gouvernement peut être tour à tour, ou simultanément, aristocratique, théocratique, militaire. » L'intérêt de conservation, le statut social l'idée de promotion hiérarchique y ont une part dominante, à la différence de la société de type pécuniaire qui implique l'esprit d'entreprise, « un goût du risque doublé d'une aptitude aux investissements productifs », le prestige social est relié à « l'aptitude à manipuler les biens et les services en vue d'un gain ».

Ces deux pôles d'interprétation possible, bureaucratique ou pécuniaire, ne nient pas l'importance des facteurs de cohésion culturelle. Mais cette systématisation est excessive et n'est pas généralisable si l'on veut plaquer ce modèle

133. Fernand Ouellet, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850 : structure et conjoncture*, p. 476.

134. Albert Faucher, « La dualité canadienne et l'économique : tendances divergentes et tendances convergentes », in *Histoire économique et unité canadienne (1760-1895)*, p. 145-160. Albert Faucher emprunte sa typologie aux trois auteurs suivants : R. H. Tawney, *The Acquisitive Society*, New York, Harcourt, 1946 ; F. Delaisi, *les Deux Europes : Europe industrielle et Europe agricole*, Paris, Payot, 1929 ; Max Handman, « The Bureaucratic Culture Pattern and Political Revolution », *American Journal of Sociology*, vol. 39, 1933.

sur diverses époques et sociétés ; de plus elle fait la part belle au capitalisme et considère péjorativement la société définie improprement comme « bureaucratique », du moins dans l'utilisation qu'en fait Albert Faucher.

« Durant tout le 19^e siècle, et même au-delà, ... l'organisation du type bureaucratique, représentée en majeure partie par le groupe francophone, a développé son terroir, elle a amplifié son contrôle clérical. » L'exode vers la ville est une façon de s'en affranchir. Parmi les classes dirigeantes, le plus grand nombre participe à l'organisation bureaucratique, seule une minorité bon gré mal gré cherche à s'intégrer à l'organisation de type pécuniaire. La technologie contemporaine, charbon, vapeur, électricité, a produit une convergence de la société dans le type d'organisation pécuniaire : la « province de Québec, bastion d'une société de type bureaucratique, est devenue la base géographique d'un développement industriel ; elle a été projetée dans l'univers anglo-américain¹³⁵ ».

On sera peut-être surpris du déterminisme matérialiste qui marque cette interprétation à la fois réaction contre les envolées messianistes et nationalistes et influence de la pensée économique libérale. Faucher pense que le Québec constituait une société réfractaire à la technique alors qu'elle l'était surtout à l'environnement socioculturel qui l'accompagnait. Toutefois, Faucher estime que la convergence des deux types d'organisation se manifeste dans les syndicats ouvriers.

En somme, pour les Canadiens français, la période 1840-1896 reflète combien les grands leviers de décision leur échappent au moment où se mettent en place les fondements du développement industriel qui va bouleverser le Québec et en faire progressivement une nouvelle société. Cette faiblesse de leur autonomie de décision sur leur propre développement se double d'une divergence marquée des comportements qui correspond à l'hétérogénéité des structures économiques et sociales du Québec de cette époque.

D. 1896-1960 CAPITALISME INDUSTRIEL AMÉRICAIN ET CANADIEN-ANGLAIS

Cette période du 20^e siècle est celle d'un Québec industriel, c'est aussi au tournant du siècle la phase du démarrage économique qui débute comme au Canada, au plus tôt en 1896, au moment du retournement de la conjoncture internationale, mais qui ne s'accélère vraiment qu'à la veille et pendant la Première Guerre mondiale. Cette période de démarrage ne prend fin qu'en 1920 au moment où se manifestent plus clairement les nouvelles structures, ou

135. Albert Faucher, *Histoire économique et unité canadienne (1760-1895)*, p. 156.

même se terminerait en 1929 quand les structures de la société industrielle au Québec se trouvent nettement confirmées¹³⁶.

La seconde phase de la révolution industrielle au Québec coïncide avec la période 1929-1960, période très fortement marquée par la crise, puis par une expansion remarquable à la veille de la guerre, et jusqu'à la fin de la période. L'année 1960, sans être le départ unique de nouvelles perspectives, nous a semblé pouvoir caractériser l'annonce d'une nouvelle période du point de vue de la recherche de l'autonomie et de l'homogénéité du développement. Les nouvelles initiatives qui apparaissent permettent de se demander s'il se manifeste alors une marche vers l'« économie complexe », ou un maintien des effets de domination et des disparités qui les accompagnent.

Toutefois, le caractère industriel dominant de l'économie québécoise ne peut être mis en doute au cours de cette période, même s'il n'apparaît évident qu'à partir de la période de l'entre-deux-guerres.

Déjà au cours de la période 1840-1896, la politique économique extérieure (tarifs) et intérieure (canaux, chemins de fer) était un palliatif à l'emprise et à l'attraction croissante exercée par les États-Unis (marché pour les produits canadiens, source d'emplois industriels, ports ouverts en toutes saisons) ; mais cette influence va se renforcer au cours de la période 1896-1960 où les États-Unis deviennent le principal fournisseur, puis le principal client, laissant loin en arrière la Grande-Bretagne ; leur domination s'affirme également dans l'apport des capitaux et le contrôle d'un nombre toujours plus grand d'entreprises et de secteurs divers de l'économie québécoise. Le pouvoir économique canadien-anglais s'exerce en bonne part par le gouvernement fédéral qui centralisera plus de pouvoirs à l'occasion des deux guerres mondiales et des années de la grande crise. De plus, les Canadiens anglais influencent le gouvernement provincial en contrôlant la haute finance montréalaise et nombre de grandes industries qui soutiennent les partis politiques et les gouvernements de leur choix.

Les Canadiens français voient ce monde industriel s'édifier hors de leur contrôle, et leur participation n'intervient que dans les rôles subalternes ; leur main-d'œuvre abondante fournit une force de travail docile et à bon marché. Les rares industriels canadiens-français apparus au tournant du siècle

136. Pour André Raynauld, le démarrage se situerait entre 1896 et 1913 (*Croissance et structure économiques de la province de Québec*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1961, p. 53). Pour Albert Faucher et Maurice Lamontagne, le développement rapide, les grands changements, correspondent à la période 1935-1950, « Histoire de l'industrialisation », in R. Durocher et P.-A. Linteau, *Le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français*, p. 37.

seront absorbés ou laissés loin en arrière, au moment où la grande entreprise américaine investit le Québec. Plus fortement que jamais un grand nombre de Canadiens français quittent leurs villages pour se prolétarianiser dans une société qu'ils n'ont pas façonnée. Les tensions, les problèmes d'adaptation, les inégalités sociales vont se trouver avivés avec la grande crise de 1929 ; la société est remise en question. Examinons maintenant comment se caractérisent les structures du Québec de cette période.

1. URBANISATION ET MISE EN VALEUR DU TERRITOIRE

La population québécoise qui atteignait 1 489 000 habitants en 1891 passe à 5 259 000 en 1961 ; malgré l'émigration très élevée au début de cette période et la baisse de natalité qui se manifeste à partir de la crise de 1929, et vers la fin de la période, cette population aura presque quadruplé en 70 ans, ou vraiment quadruplé si l'on pousse la période jusqu'au recensement de 1971 où le Québec avait 6 027 000 habitants. L'émigration, qui avait atteint son sommet avec la décennie 1881-1891, déclinera par la suite jusqu'en 1929 où elle cesse presque complètement.

L'espace occupé s'agrandit, tout d'abord dans l'entre-deux-guerres avec le peuplement accéléré de l'Abitibi et du Témiscamingue, et par la suite avec la mise en valeur de la Côte-Nord depuis la Seconde Guerre mondiale ; de plus l'immense nord québécois, devenu Nouveau-Québec, est prospecté, ses mines sont exploitées, ses cours d'eau vont permettre de projeter des équipements hydro-électriques d'envergure.

Les villes, grandes et moyennes surtout, connaissent un essor considérable dont celui de Montréal est le plus remarquable : 267 000 habitants en 1901, 470 000 en 1911, 618 000 en 1921, 818 000 en 1931¹³⁷. La ville de Québec passe de 68 000 en 1901 à 78 000 en 1911, 95 000 en 1921, 130 000 en 1931. Des villes moyennes se développent rapidement : Sherbrooke, Trois-Rivières, Shawinigan, Chicoutimi, Hull. La population urbaine qui était de 33,5% en 1891 passe à 56% en 1921¹³⁸, premier recensement décennal où elle l'emporte sur la population rurale¹³⁹.

137. *Annuaire du Québec, 1966-1967*, p. 272. Les chiffres ne donnent qu'une idée de la croissance urbaine de Montréal car ils n'incluent pas la population des banlieues qui, en 1961, seront plus peuplées que le centre ville.

138. Louis Maheu, « Développement économique du Québec : 1896-1920 », in *Économie québécoise*, p. 147.

139. La population urbaine est celle qui est dans les centres de plus de 1 000 habitants. Mais la population canadienne-française beaucoup moins urbanisée n'a sans doute pas atteint ce seuil de 50% de population urbaine qui ne sera dépassé avec certitude qu'au recensement de 1941.

2. DÉCOLLAGE ÉCONOMIQUE ET INDUSTRIALISATION

Comment se présente la structure économique de la production et des échanges intérieurs au cours de cette période où le Québec connaît les changements les plus considérables. Les changements les plus décisifs et les plus continus, si l'on se réfère à la valeur brute de la production manufacturière en dollars courants¹⁴⁰, concernent la période 1900-1920 et même jusqu'en 1929. Une seconde vague de croissance industrielle rapide va de 1933 à 1960, ces deux phases étant séparées par les années de la dépression, surtout de 1929 à 1933¹⁴¹.

Une croissance très forte se manifeste dans l'industrie au début du siècle. « De 1900 à 1910, le volume de la production manufacturière du Québec augmente de 76% alors que la population ne s'accroît que de 21%. La production *per capita* augmente chaque année de 4,2%¹⁴². » Au cours de sa phase d'industrialisation rapide de 1900 à 1929, le Québec a une structure industrielle où prédominent les industries légères de transformation profitant de la protection tarifaire ou de la main-d'œuvre à bon marché. Les plus caractéristiques de cette phase sont celles du bois, de la chaussure, du textile, du tabac, de l'équipement pour les chemins de fer, et les industries d'alimentation de la farine, du beurre et du fromage.

C'est au cours de cette période, 1896-1929 que le Québec rural et agricole devient industriel, le point tournant se situe vers 1920 et la tendance sera confirmée sans conteste en 1929. Au recensement de 1921 le Québec apparaît majoritairement urbain avec une majorité encore faible si l'on considère la définition statistique ; c'est aussi aux environs de 1920 que le produit intérieur brut canadien de l'industrie dépasse nettement celui de l'agriculture et où le secteur secondaire (industries et construction) l'emporte sur l'ensemble du secteur primaire¹⁴³.

Ce seuil avait été franchi aux États-Unis avant 1869¹⁴⁴, on s'explique alors mieux l'attraction qu'a pu exercer l'industrie américaine sur les émi-

140. André Raynauld, *Croissance et structure économiques de la province de Québec*, graphique, p. 44.

141. Alfred Dubuc, graphique : « Revenu national 1910-1940 », in *Économie québécoise*, p. 209.

142. Jean Hamelin, « Le Canada français, son évolution historique », in *Annuaire du Québec*, 1966-1967, p. 41.

143. Alfred Dubuc, tableau 35, in *Économie québécoise*, p. 207. Les chiffres rapportés par A. Dubuc sont quelque peu différents de ceux de A. Faucher et M. Lamontagne. Ces derniers traduisent encore un Québec rural en 1920 avec agriculture 37% et forêts 15% = 52%, et manufactures 38% plus construction 4% = 42% pour le secondaire. Nos préférences vont aux chiffres extraits de (M. C. Urquart et K. A. H. Buckley, *Historical Statistics of Canada*, Cambridge, The University Press, et Toronto, Macmillan, 1965, 672 p.).

144. Ce même seuil avait été franchi en France entre 1835 et 1844, en Grande-Bretagne vers 1811-1821.

grants québécois. Le secteur secondaire québécois a sans doute dépassé le secteur primaire au cours de la décennie 1910-1920 et la guerre aura été l'occasion de ce changement d'où le Québec émerge comme société urbaine et industrielle, donc depuis un bon demi-siècle.

Avec les avantages de revenus et de bien-être accrus, le Québec connaîtra presque aussitôt les difficultés de la société industrielle : crise de reconversion au lendemain de la Première Guerre mondiale, et plus encore la grande crise de 1929 et les années de dépression ; le Québec comme l'ensemble du Canada aura été parmi les régions les plus touchées, étant donné sa dépendance envers l'économie américaine.

Au cours des années 1930 s'intensifie la transformation de l'économie québécoise qui connaît une seconde révolution industrielle qui n'est plus reliée au fer et à la vapeur, mais à l'électricité et aux métaux non ferreux, tels que le cuivre, l'aluminium, le nickel, autant d'atouts dont dispose le Québec qui va connaître alors les transformations les plus rapides :

Ce n'est plus l'industrie légère de transformation, mais les industries qui exploitent les ressources naturelles qui constituent les secteurs en expansion et les pôles de croissance. Au premier rang de ces industries viennent les pâtes et papiers, l'affinage des métaux non ferreux. À l'encontre de la première révolution industrielle, la deuxième s'opère en fonction des marchés extérieurs et prend appui sur des industries qui nécessitent non pas une masse de main-d'œuvre, mais une masse de capitaux¹⁴⁵.

La prédominance industrielle dans le Québec du 20^e siècle ne peut faire oublier son agriculture bien qu'elle n'occupe qu'une proportion toujours moindre de la population. L'amélioration des moyens de transport avec l'ouest canadien — canaux, chemins de fer — qui, au cours de la période 1840-1896, avait ruiné la production céréalière et orienté les efforts vers la production laitière, influence encore l'agriculture québécoise qui confirme, au cours de cette période 1896-1960, sa vocation pour la production du lait. Malgré l'expansion que lui donnera la Première Guerre mondiale¹⁴⁶, le déclin de l'agriculture se manifeste autant dans la valeur produite, qui n'atteindra que 5,7% du produit québécois en 1960, que dans la diminution du nombre des

145. Jean Hamelin, « Le Canada français, son évolution historique », in *Annuaire du Québec, 1966-1967*, p. 42-43. Ces changements ont été explicités préalablement par MM. Faucher et Lamontagne, « Histoire de l'industrialisation », in R. Durocher et P.-A. Linteau, le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français, p. 34-39.

146. Louis Mahieu, « Développement économique du Québec : 1896-1920 », in *Économie québécoise*, p. 150-151.

exploitations et des surfaces cultivées¹⁴⁷. L'exode rural intense caractérise toute cette période¹⁴⁸, et même jusqu'en 1930 l'émigration vers les États-Unis.

La forte croissance industrielle enregistrée au 20^e siècle aura permis au Québec de se situer par son revenu moyen *per capita* au niveau de celui des grandes régions industrialisées du monde. Cependant, tant par leur nombre que par leur qualité, les industries ne lui ont pas autant profité qu'à l'Ontario qui s'affirme toujours davantage comme centre de gravité économique du Canada. L'écart de revenu moyen avec l'Ontario s'est même accru de 1926 à 1958, et il a été démontré que « le revenu personnel moyen dans le Québec est inférieur à celui de l'Ontario par une marge de 27,5% depuis 1926 et les salaires du secteur manufacturier par une marge de 10 à 15% depuis 1870¹⁴⁹ ».

3. DÉPENDANCE À L'ÉGARD DE L'ONTARIO ET DES ÉTATS-UNIS

Dans ses échanges avec l'extérieur, dans les apports de capitaux, le Québec manifeste une dépendance accrue à l'égard des États-Unis, mais aussi à l'égard de l'Ontario, province motrice du Canada anglais et du Canada tout entier. Les Américains sont propriétaires ou bien contrôlent un nombre croissant d'entreprises parmi les plus importantes dans les secteurs les plus dynamiques :

Jusqu'en 1900, 25 compagnies américaines créèrent des filiales sur le territoire québécois. On a estimé à 43% des investissements dans de nouveaux établissements la participation américaine pendant les 15 années qui suivirent. On considère qu'en 1934, le tiers des capitaux investis au Québec venaient des États-Unis, et cette tendance s'est probablement accentuée pendant et après la guerre¹⁵⁰.

Pour le Canada tout entier, le capital étranger passe de 24 millions en 1898 à 546 millions de dollars en 1913. Durant cette période, les investissements britanniques l'emportent encore sur ceux des États-Unis, mais la Première Guerre mondiale va consacrer la domination américaine sur le Canada, et au cours des années 1960, le capital américain investi à long terme au

147. Jean Hamelin, « Le Canada français, son évolution historique », in *Annuaire du Québec*, 1966-1967, p. 43.

148. Louis Maheu, « Développement économique du Québec : 1896-1920 », in *Économie québécoise*, p. 148.

149. André Raynauld, *Croissance et structure économiques de la province de Québec*, p. 58-59 et 63.

150. Albert Faucher et Maurice Lamontagne, « Histoire de l'industrialisation », in R. Durocher et P.-A. Linteau, le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français, p. 40.

Canada sera six à sept fois supérieur à celui investi par la Grande-Bretagne ¹⁵¹. Quant aux échanges commerciaux, la dépendance à l'égard des États-Unis ne fera que s'accroître tout au long de la période.

Les États-Unis deviennent dès 1876, sauf l'exception des années 1880-1881-1882, le premier fournisseur du Canada. Dès 1921, ils en deviennent de plus en plus le premier client lorsque le Canada s'est établi comme pays industrialisé en partie sous l'effet de leurs investissements directs (tableau LXI).

Malheureusement, les données manquent pour les échanges extérieurs du Québec et l'importance des investissements étrangers qui y sont effectués.

TABLEAU LXI
Échanges commerciaux du Canada
avec les États-Unis et la Grande-Bretagne (en pourcentage du total)

année	Royaume-Uni		États-Unis	
	% des exportations	% des importations	% des exportations	% des importations
1863	36,9	56,1	52,3	33,8
1880	48,3	48,3	40,6	40,3
1890	48,7	18,8	42,5	46,0
1900	57,1	25,7	34,2	59,2
1910	50,0	25,8	37,3	58,9
1920	39,5	11,9	37,4	75,3
1930	25,1	15,2	46,0	67,9
1940	43,1	14,9	37,9	68,8
1950	15,1	12,7	64,8	67,1
1960	17,4	10,8	55,8	67,2
1970	8,9	5,3	64,7	71,1

SOURCE : B. Bonin, *Investissement étranger à long terme au Canada*, tableau, p. 403, et *Annuaire du Canada*, 1972, p. 1159.

151. Bernard Bonin, *Investissement étranger à long terme au Canada*, p. 31-110. De plus Kari Levitt présente un tableau de la répartition de l'investissement étranger au Canada de 1867 à nos jours qui montre que la domination américaine a pris la place de celle de la Grande-Bretagne au cours de la période 1913-1926 et que l'investissement américain est de plus en plus un investissement direct (*la Capitulation tranquille : la mainmise américaine sur le Canada*, préface de Jacques Parizeau, Québec et Montréal, Éditions de l'Homme, 1972, p. 77).

4. PROLÉTARIATISATION DES CANADIENS FRANÇAIS

Par ailleurs, les structures sociales vont être profondément changées. Les Canadiens français, qui fournissent la grande masse de la main-d'œuvre, vont renforcer la classe ouvrière et la classe moyenne qui prennent de l'importance au cours de cette période.

Le syndicalisme ouvrier prend son essor ; d'abord se manifestent quelques associations américaines, puis en 1921, la Confédération des travailleurs catholiques du Canada se crée et compte alors 26 000 membres, les « Unions » américaines se renforcent avec la fondation du Congrès canadien du travail en 1935¹⁵².

La bourgeoisie canadienne-française dominée par les professions libérales est plus que jamais absente des initiatives industrielles, surtout dans la période 1910-1945¹⁵³, et la période 1896-1960 donne lieu à la plus forte infériorité collective des Canadiens français et montre combien, au Québec même, le pouvoir économique échappe très largement à la majorité.

Toutefois, au cours de cette même période se manifestera une prise de conscience, encore très limitée certes, mais suffisante pour échafauder quelques remèdes en mettant sur pied un mouvement coopératif¹⁵⁴ dont l'importance surprendra plus tard, et en renforçant l'organisation de l'État provincial que les Canadiens français vont utiliser davantage ; les revenus de la Province passent de 6,8 millions de dollars en 1914 à 96 millions en 1945¹⁵⁵.

5. BILAN DE LA PÉRIODE

De 1896 à 1960, le Québec connaît à la fois son démarrage industriel et une vie de société industrielle, mais les Canadiens français ont été souvent étrangers aux décisions qui ont changé leur société. Les capitalismes américain et canadien-anglais ont réalisé l'industrialisation du Québec, apportant technique et capitaux ; les Canadiens français fourniront la main-d'œuvre pour

152. Jean Hamelin, « Le Canada français, son évolution historique », in *Annuaire du Québec*, 1966-1967, p. 44.

153. Jean-Charles Falardeau, « L'origine et l'ascension des hommes d'affaires dans la société canadienne-française », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier 1965, p. 33-45.

154. Albert Faucher, « La coopération agricole dans la province de Québec », in *Histoire économique et unité canadienne (1760-1895)*, p. 209 et suiv.

155. Jean Hamelin, « Le Canada français, son évolution historique », in *Annuaire du Québec*, 1966-1967, p. 46. Au cours de la période seront mis sur pied les ministères suivants : Voirie (1914), Affaires municipales (1918), Revenu (1925), Travail (1931), Santé (1936), Industrie et Commerce (1943) Bien-être social (1944), Transports et Communications (1952), Jeunesse (1958).

des occupations subalternes et l'on pourra dire : « Il n'existe pas de capitalisme canadien-français¹⁵⁶ », sans fausser la réalité de cette période.

Nous pensons que l'absence d'un pouvoir politique fort, contrôlé par les Canadiens français, sur lequel auraient pu s'appuyer les initiatives, aurait pu éviter la prolétarianisation collective qui a été vécue et psychologiquement ressentie durant cette période. La domination au Canada anglais n'a pas été vécue et ressentie à un degré comparable par les Canadiens anglais, le poids de l'histoire n'était pas la même, les dominations culturelles et linguistiques ne se manifestaient pas de la même manière, les liens avec la Grande-Bretagne et les relations avec les États-Unis ne représentaient pas le même degré et la même nature de dépendances superposées.

Les Canadiens français ont eu également à vivre le rapport inégal avec le capitalisme canadien-anglais et le gouvernement central qu'ils ne contrôlent pas. Cette absence ou insuffisance d'autonomie de décision et de pouvoir des Canadiens français, que révèlent les structures économiques et sociales du Québec de cette période, aura nui au développement d'une économie davantage à leur service¹⁵⁷. La puissance d'une initiative extérieure au milieu a accru les disparités de structures, de pouvoirs, de revenus, de production, et des régions, au cours d'une période où les transformations rapides créaient déjà tant de déséquilibres.

E. DEPUIS 1960 : RENFORCEMENT DES EFFETS DE DOMINATION OU MARCHÉ VERS L'ÉCONOMIE COMPLEXE ?

Il semble bien que ce dilemme se pose maintenant pour l'économie québécoise dont la croissance contrôlée par les Canadiens français pourrait devenir un instrument d'affirmation collective. Plusieurs mesures positives, dont le nombre a augmenté ces dernières années, tendent à renforcer le développement complexe de l'économie québécoise au bénéfice de sa population, tandis que la tendance à s'en remettre au laisser-faire traditionnel, aux initiatives des autres pouvoirs de décisions publics ou privés, n'a pas disparu

156. Gérard Filion (cité par Jean Hamelin, in *Annuaire du Québec, 1966-1967*, p. 45).

157. À propos de l'infériorité économique des Canadiens français : Richard Desrosiers, « La question de la non-participation des Canadiens français au développement industriel au début du 20^e siècle », in *Économie québécoise*, p. 301-310 ; Noël Vallerand, « Agriculturisme, industrialisation et triste destin de la bourgeoisie canadienne-française (1760-1920) : quelques éléments de réflexion », in *Économie québécoise*, p. 325-344 ; René Durocher et Paul-André Linteau, le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français.

d'une société dont la vie économique repose encore pour des décisions essentielles hors de son pouvoir.

1. LE CONCEPT DE DÉVELOPPEMENT COMPLEXE

Nous utilisons la notion du « développement complexe » qui nous paraît le mieux répondre aux caractéristiques d'un développement intégré et autonome adapté aux besoins d'une société ¹⁵⁸.

Selon la doctrine libérale, le libre-échange doit conduire à la division internationale du travail, mais dans les faits, ce cosmopolitisme n'a été que relatif, et à partir de 1914, apparaît une tendance inverse ; on assiste à l'industrialisation des pays traditionnellement agricoles et à la réorganisation des pays industriels. Une nouvelle répartition entre les nations ne porte plus sur des productions différentes mais sur les débouchés de production de plus en plus semblables, donc la division internationale du travail ne se manifeste pas, mais l'on assiste au « phénomène du développement complexe — tendant à la mise à jour et à l'utilisation intégrale de toutes les forces productives de chaque nation — qui apparaît comme le phénomène essentiel, le phénomène général et universel ¹⁵⁹ ».

Pour les partisans de la division internationale du travail, les causes de cette évolution sont « extra-économiques, occasionnelles, voire artificielles » et se trouvent dans la guerre de 1914, la crise de 1929, la politique protectionniste. Mais cela n'est pas convaincant puisque même en l'absence de barrières douanières, le développement complexe se réalise quoique plus lentement ; la preuve en est dans le développement complexe régional : « Les régions de chaque grande nation entre lesquelles la paix règne et qui ne sont séparées par aucune barrière douanière ont toutes évolué dans le sens de l'économie complexe. »

Cette évolution est due à des facteurs physiques, techniques et humains qui jouent leur rôle au Québec. Le facteur physique est dans la diversité des ressources naturelles qu'offre le territoire québécois : minerais, chutes et cours d'eau navigables, forêts, façade maritime. Le facteur technique apparaît dans la dépendance et même l'intégration verticale qui se crée entre plusieurs entreprises dont l'activité est reliée à une même matière première. Ainsi au Québec, le bois conduit aux industries du papier, du meuble, des fibres synthétiques ; le fer conduit à l'acier, la fonte, la machinerie et la métallurgie. Enfin,

158. André Marchal, *Systèmes et structures économiques*, Paris, P. U. F., « Thémis », 1959, p. 468-475 et 672-674.

159. *Ibid.*, p. 469-470.

le facteur humain poussera des individus aux aptitudes diverses à mettre en œuvre leur compétence dans des activités variées qu'ils tendront à créer au sein de chaque nation, de chaque région.

Le développement complexe pousse sans cesse l'économie à devenir plus diversifiée et « explique le caractère national des capitalismes au 20^e siècle ». Il faut le distinguer de l'autarcie qui est une notion politique, une notion artificielle et recouvre une économie de guerre ou préparant à la guerre :

Le partisan de l'économie complexe, en effet, n'a pas en vue l'isolement de la nation vis-à-vis des nations étrangères. Il n'est pas étroitement nationaliste. Mais il pense que le meilleur moyen, le seul moyen, de construire l'économie internationale, c'est d'abord de développer au maximum chaque économie nationale ¹⁶⁰.

Ainsi, le libre-échange ne sera pas « exploitation des inégalités » et des retards des économies les unes par rapport aux autres. Le capitalisme du 20^e siècle n'est pas un

... capitalisme national à vues étroites, mais la transformation d'un capitalisme « cosmopolite » qui, niant la réalité économique nationale, envisage d'un coup l'économie mondiale comme une collaboration entre individus, en un capitalisme « international » qui envisage l'économie mondiale comme une collaboration entre nations ¹⁶¹.

L'importance croissante des petits pays riches confirme cette tendance et les programmes de développement économique rejoignent cette préoccupation.

2. LES TRANSFORMATIONS RÉCENTES DU QUÉBEC

Un souci de développement autonome et intégré de l'économie québécoise, de développement complexe, apparaît plus fortement au Québec depuis 1960 ¹⁶² avec le recours à l'État provincial pour des interventions économiques plus nombreuses ; le budget passe de 96 millions de dollars en 1945 à 297 millions en 1954, 598 millions en 1960 et à plus de 4,5 milliards pour

160. André Marchal, *Systèmes et structures économiques*, p. 474.

161. *Ibid.*, p. 473.

162. La mise en œuvre d'un impôt provincial sur le revenu en 1954, la prise de conscience à l'occasion de la grève d'Asbestos en 1949, les campagnes d'avant-guerre pour la nationalisation de l'électricité, ou même en 1910, l'embargo sur le bois de pâte à destination des États-Unis, relèvent d'une volonté de développement autonome et intégré qui ne s'affirme avec une certaine ampleur qu'à partir des années soixante.

l'exercice 1971-1972 ; il décuple au cours des quinze dernières années¹⁶³. De plus, la plupart des entreprises publiques et des organismes économiques voient le jour ou prennent leur essor au cours de la dernière décennie : ainsi la Caisse de dépôt, l'Hydro-Québec, la Société générale de financement, Sidbec et les divers autres que nous avons déjà présentés. En outre, des institutions financières et certaines entreprises industrielles canadiennes-françaises ont connu ces dernières années une expansion notable. Le mouvement coopératif caudien-français dans les domaines du crédit, de l'assurance, de l'agriculture, de la consommation, a pris beaucoup d'ampleur. Les syndicats eux-mêmes, où les Canadiens français ont une certaine initiative, et dont le pouvoir économique ne peut être nié, pèsent davantage sur les décisions. Autant de poussées encore disparates vers un développement autonome et intégré de l'économie québécoise, même si la part de la planification y demeure encore trop timide.

Il s'agit d'une évolution qui rejoint celle de l'économie mondiale et qui trouve sa base dans la spécificité des comportements et des idées qui animent le Québec actuel¹⁶⁴. Elle contient en elle la négation des effets de domination et des disparités qui caractérisent encore la structure de l'économie québécoise.

163. À partir de 1960 sont créés les ministères suivants : Richesses naturelles (1961), Affaires culturelles (1961), Affaires fédérales-provinciales (1961), Tourisme, Chasse et Pêche (1963), Éducation (1964), Affaires intergouvernementales (1967), Institutions financières, Compagnies et Coopératives (1967), Immigration (1968), Travail et Main-d'œuvre (1968), Fonction publique (1969), Communications (1969), Affaires sociales (1970).
164. Cette marche vers l'économie complexe concerne, avec un degré variable, les autres provinces canadiennes, mais le Québec peut facilement trouver plus de raisons à l'accélérer.

Conclusion et modèle de synthèse

*« Les hommes d'Occident n'ont pas fini
d'inventer des sociétés neuves »*

FRANÇOIS PERROUX ¹

Ainsi donc, au terme d'une analyse des diverses structures et de leur origine, nous pouvons maintenant à partir des matériaux rassemblés situer les diverses interprétations ou théories auxquelles se sont référés plusieurs auteurs pour expliquer le développement du Québec ; nous pouvons aussi effectuer une comparaison avec d'autres modèles caractéristiques de systèmes ou de régimes économiques, et enfin tenter une synthèse des structures spécifiquement québécoises et de leur mise en place en présentant un modèle global du développement du Québec.

I Théories économiques et interprétation du développement du Québec

S'agit-il d'une explication du sous-développement ou du développement ? De nombreux auteurs ont étudié principalement la croissance économique québécoise, mais n'ont pu éluder le retard, le déphasage, les caractères spécifiques qu'elle présente par rapport aux autres provinces canadiennes. Les uns, partisans d'une économie pure, font volontairement abstraction du rôle des Canadiens français dans la vie économique du Québec ² ou bien

1. François Perroux, *Économie et société, contrainte, échange, don*, Paris, P. U. F., 1963, p. 178.
2. André Raynauld, *Croissance et structure économiques de la province de Québec*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1961, p. 34 : « Il existe à notre avis une autre question dont la portée est immense sur le développement économique de la province de Québec mais dont nous ne traiterons pas. C'est le rôle mineur que les Canadiens français ont joué dans ce développement en

estiment que le retard du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français sont des choses bien différentes³. Sans aller jusqu'à les confondre, on peut considérer que la forte correspondance entre une population particulière et un territoire ne peut manquer de donner lieu à une économie que cette population subira et conditionnera à la fois sur ce territoire.

Une approche en termes de développement permettra d'élargir la perception de la réalité économique québécoise et de résoudre les contradictions ou oppositions apparentes. De plus et à l'inverse de ce que déclarait Albert O. Hirschman à propos de l'utilisation de théories pour pays industriels avancés appliquées aux économies les plus rudimentaires⁴, pourquoi n'utiliserions-nous pas les instruments d'analyse du sous-développement dans un pays industriel ou même une société postindustrielle. Dans le cas du Québec, plusieurs conviennent des services que peuvent rendre ces instruments d'analyse, y ont même recours tout en s'excusant de les appliquer au Québec⁵ qui offre de façon contradictoire, à la fois les traits d'une société postindustrielle et d'une société colonisée économiquement et politiquement. Mais existe-t-il des théories ou des interprétations satisfaisantes pour la compréhension de la réalité économique québécoise ?

La théorie de la croissance, de type keynésien, élaborée principalement par Harrod et Domar, donne lieu à des modèles économétriques qui prennent en considération les accroissements de production, de revenu, l'épargne, l'investissement induit et autonome, le coefficient de capital. Cette théorie élaborée pour les pays industrialisés a trouvé une application dans la planification du développement dans les pays sous-développés⁶, mais ses différentes formes ne nous paraissent pas offrir une explication satisfaisante du processus de développement au Québec.

ce qui concerne particulièrement l'exercice de la fonction essentielle d'entrepreneur... Nous plaidons incompetence... Sur ce point central, les économistes, à notre sentiment du moins, ont peu de choses à déclarer... les causes de ce phénomène nous paraissent d'ordre sociologique. » Mais plusieurs travaux plus récents du même auteur reflètent heureusement une attention marquée pour la situation économique des Canadiens français.

3. R. Durocher et P.-A. Linteau, *le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français*, Trois-Rivières, Éditions Boréal-Express, 1971, p. 9 : « Expliquer le retard de cette région par rapport à des régions voisines est un problème bien différent de celui d'expliquer l'état d'infériorité d'un groupe par rapport à d'autres groupes, à l'intérieur de cette même région, et le rôle mineur qu'il joue dans le développement du pays. »
4. A. O. Hirschman, *Stratégie du développement économique*, Paris, Éditions Économie et humanisme, 1964, p. 43.
5. Pierre Harvey, « Pourquoi le Québec et les Canadiens français occupent-ils une place inférieure sur le plan économique ? Essai d'explication intégrée à partir du fait historique de la Conquête », *le Devoir*, 14 mars 1969.
6. A. O. Hirschman, *Stratégie du développement économique*, p. 45.

Par ailleurs les interprétations trop « purement » économiques et d'inspiration libérale ne parviennent qu'à repérer des causes partielles aux retards observés de l'économie québécoise ; ainsi les explications du décalage de revenus, entre le Québec et l'Ontario, qui se réfèrent aux effets de dimension des entreprises, à la « connaissance effective », à la concurrence sur le marché du travail, au syndicalisme et à la croissance de la population⁷ ne suffisent pas à mettre à jour les causes profondes de la persistance de cette situation. En effet, bien que la population soit devenue stagnante ou que le syndicalisme n'ait pas encore existé, bien que des changements soient apparus dans la « connaissance effective » ou la dimension du marché, le retard du Québec s'est maintenu. Les « voies de développement »⁸ proposées en mettant l'accent sur les secteurs les plus dynamiques relèvent davantage d'une stratégie de la croissance que du développement.

La croissance économique rapide du Québec au 20^e siècle s'explique largement dans le cadre d'un « laisser-faire » qui a permis aux centres de décisions extérieurs, essentiellement les États-Unis, de tirer parti à leur convenance et selon les périodes, des richesses naturelles, matières premières et énergie. Ainsi se sont implantées les activités minières, les industries liées au bois, telles que celle de la pulpe et du papier, et celles qui font un grand usage d'énergie hydro-électrique, telle que l'aluminium. Des entrepreneurs américains et canadiens-anglais ont également été attirés par la main-d'œuvre docile et bon marché que fournissait l'abondante et prolifique population canadienne-française ; les Américains et les Canadiens anglais ont alors apporté la technique, les capitaux et les entrepreneurs. Les atouts dont disposait le Québec pour certains facteurs de production — main-d'œuvre, énergie, matières premières — ont de cette manière permis une croissance économique extravertie soumise à une dépendance extérieure.

L'abondance des matières premières du Québec et du Canada et le rôle qu'elles ont joué dans la croissance économique ont conduit des historiens de l'économie, surtout Canadiens anglais⁹, à parler d'une économie des produits de base, ou même d'une théorie des produits de base pour étudier le développement du Canada ou, aujourd'hui, de plusieurs jeunes pays¹⁰. Si les matières premières ont une part considérable dans la mise en valeur du Québec, elles ne sauraient évidemment y suffire, ou bien leur abondance ne

7. André Raynauld, *Croissance et structure économiques de la province de Québec*, p. 197-246.

8. *Ibid.*, chap. VII, « Les voies de développement », p. 273-302.

9. Harold Innis est le plus représentatif de cette école.

10. Albert Faucher, *Histoire économique et unité canadienne (1760-1895)*, Montréal, Fides, 1970, p. 140-142.

pourrait expliquer « le retard » persistant du Québec par rapport à l'Ontario tous deux également riches en ressources naturelles.

À l'inverse, des auteurs¹¹ ont attribué à la déficience de produits de base, surtout le fer et le charbon, le retard de croissance du Québec, à l'époque où l'acier joua un rôle prédominant dans la croissance économique. L'importante sidérurgie de la région des Grands Lacs tant aux États-Unis qu'au Canada aurait contribué à déplacer vers cette région le centre de gravité économique. Ce à quoi l'on pourrait rétorquer que d'abondants minerais de fer existaient au Québec et n'avaient pas été mis en exploitation à ce moment-là, et aussi que malgré le déplacement d'activités économiques majeures vers le centre du continent, une région comme celle de New York est restée un pôle de croissance essentiel, un centre de décisions primordial et une zone à hauts revenus, au moment même où était consacré l'effacement relatif du Québec. Aujourd'hui encore, en dépit de la voie maritime du Saint-Laurent, la sidérurgie québécoise reste marginale.

L'abondance même de la main-d'œuvre bon marché considérée souvent comme un argument favorable à l'implantation des industries est invoquée également du fait de sa faible mobilité pour expliquer l'infériorité des revenus des Québécois par rapport à ceux des Ontariens. Ce à quoi l'on répondra que pendant des années l'Ontario a su compenser un accroissement naturel de population plus faible que celui du Québec par une immigration plus importante, et qu'au cours des années récentes la population ontarienne, avec des taux de croissance démographique supérieurs à ceux du Québec, bénéficie en même temps de salaires nettement plus élevés que ceux des Québécois. Il semble alors que ni la quantité et le faible coût de la main-d'œuvre, ni les richesses naturelles ne suffisent à expliquer le processus de développement du Québec.

Pour certains, la croissance industrielle du Québec serait due alors en bonne partie aux politiques économiques de l'État central qui sont décisives à partir de 1840. Le développement des moyens de transports — canaux et chemins de fer — et plus encore les politiques douanières, tarif de Galt, puis protectionnisme accru de la politique « nationale », auraient été bénéfiques pour la croissance industrielle du Québec¹². Mais cette interprétation est récusée par plusieurs économistes qui voient des effets négatifs pour le Québec

11. Albert Faucher et Maurice Lamontagne, « Histoire de l'industrialisation », in R. Durocher et P.-A. Linteau, édit., *le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français*, p. 25-42.

12. Roma Dauphin, *les Options économiques du Québec*, Montréal, Éditions du Jour, 1977, 143 p.

dans le protectionnisme canadien¹³, ou qui considèrent que la *national policy* constitue un échec¹⁴.

Nous pensons que le protectionnisme a sans aucun doute aidé à l'implantation de nouvelles industries au Québec, du moins dans la région de Montréal, sans toutefois que la province en bénéficie autant que l'Ontario du fait de sa situation périphérique : « la protection nationale n'est pas une politique d'intérêt général puisqu'elle est destinée à protéger certains producteurs. Ce n'est pas une politique optimale pour les régions périphériques¹⁵. » Et plusieurs ont appliqué cette caractéristique au Québec¹⁶.

Le frein au développement serait pour plusieurs la spécificité culturelle du Québec — ses traditions, sa langue française, son système d'éducation, son catholicisme, son échelle de valeurs. Tour à tour, chacun de ces aspects a été présenté comme blocage de la croissance. Les uns relient le comportement économique particulier des entrepreneurs canadiens-français à des facteurs culturels : importance de la famille, des relations personnelles, faible considération pour l'entrepreneur¹⁷. Pour d'autres, c'est l'interprétation de la doctrine sociale de l'Église qui a au Québec renforcé l'« autoritarisme » et la « xénophobie¹⁸ » au lieu d'encourager le progrès social et économique. Certains pensent enfin que le catholicisme défavorisait les Canadiens français en matière économique, si on le compare au protestantisme qui paraît lié à l'expansion du capitalisme, et ces opinions ont été exprimées fréquemment et sous maintes formes¹⁹.

Le système d'éducation, en particulier les collèges classiques, où l'enseignement des humanités visait à la formation des prêtres et à quelques profes-

13. Rodrigue Tremblay, *Indépendance et marché commun Québec-États-Unis*, Montréal, Éditions du Jour, septembre 1970, 127 p.
14. Alfred Dubuc, « Développement économique et politiques de développement. Canada 1900-1940 », in *Économie québécoise*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1969, p. 175-217.
15. *Problèmes du développement régional dans un État fédératif. L'expérience canadienne*, travaux du Congrès des économistes de langue française, Paris, Éditions Cujas, 1963, p. 168. Il serait bon de parler de situation périphérique par rapport aux centres de décisions économiques.
16. Maurice Allais, Roger Dehem et Roland Parenteau.
17. Norman W. Taylor, « L'industriel canadien-français et son milieu », in R. Durocher et P.-A. Linteau, édit., *le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français*, p. 43-74.
18. Pierre-Elliott Trudeau (sous la direction de) *la Grève de l'amiante : une étape vers la révolution industrielle au Québec*, Montréal, Éditions de Cité libre, 1956, p. 21 (cité par R. Durocher et P.-A. Linteau, in *le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français*, p. 17).
19. On se souviendra que, pour Cameron Nish, la Nouvelle-France catholique ne manifestait pas de retard dans son capitalisme marchand par rapport à celui de la Nouvelle-Angleterre protestante.

sions libérales, mais ne préparait pas à la vie des affaires, en aurait aussi entravé le développement²⁰. La langue française enfin a été considérée comme un obstacle majeur à la réussite en Amérique du Nord et son maintien comme la cause de nombreux problèmes pour les Canadiens français²¹.

Mais tous ces arguments expliquant la faiblesse du capitalisme autochtone peuvent également être utilisés pour prouver que sans cette spécificité culturelle, ce capitalisme n'aurait même pas pu voir le jour. Enfin plusieurs causes invoquées pour expliquer les blocages de la croissance ont été réfutées, sans doute parce qu'elles ne constituent pas une explication suffisante et une cause profonde de la situation économique observée.

Cette situation nous semble caractérisée par la dépendance et le dualisme de la société et de l'économie québécoise. Nous en prendrons une meilleure connaissance en rapprochant les aspects spécifiques et les interprétations que nous venons de présenter pour le Québec, de modèles de systèmes présentant des caractéristiques comparables. Cette comparaison permettra de mieux situer la spécificité du modèle québécois de développement.

II **Comparaison** **avec d'autres modèles de systèmes**

La compréhension du modèle québécois de développement peut gagner à une confrontation avec d'autres expériences de développement ou avec d'autres modèles de systèmes. Dans le premier cas, on se réfère avant tout aux « systèmes concrets » ou « régimes » économiques alors qu'en parlant de « système » on se rapporte à une construction théorique, abstraite, un type idéal construit « à partir d'une combinaison d'éléments privilégiés » que l'on situera mieux par cette définition : « un système économique est un ensemble cohérent d'institutions [juridiques, politiques et sociales] et de processus économiques, ainsi qu'un style de vie, c'est-à-dire une interprétation générale traduite en actes de la vie sociale reposant sur une hiérarchie déterminée des valeurs²² ». On se souviendra aussi qu'un système économique est un ensemble de coin-

20. Maurice Tremblay, « Orientations de la pensée sociale », in R. Durocher et P.-A. Linteau, édit., *le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français*, p. 84.

21. William F. Ryan, *The Clergy and Economic Growth in Quebec (1896-1914)*. Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1966, p. 257-302 (cité par R. Durocher et P.-A. Linteau, in *le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français*, p. 19).

22. Henri Bartoli, *Systèmes et structures économiques*, cours polycopié, licence, 4^e année, Paris, Cité du droit, 1965-1966, p. 73.

évidences historiques, qu'il contient des prévisions de systèmes futurs et des survivances des systèmes antérieurs.

Mais à quel système, à quel type de régime économique se rattache l'expérience québécoise ? Si l'on se réfère à la distinction centrale entre les deux grands systèmes, l'économie québécoise se range parmi les économies capitalistes et plus particulièrement parmi celles qui sont dominées par de puissants oligopoles privés tandis que le capitalisme d'État et les petites et moyennes entreprises y jouent un rôle moindre. Mais comme il se trouve que les oligopoles privés dont on vient de parler sont le plus souvent américains ou encore canadiens-anglais, et que les entreprises autochtones sont faibles, la présence de cette forme de capitalisme principalement importé et dont les centres de décisions demeurent extérieurs au Québec fait songer à la situation de dépendance économique des pays colonisés ou sous-développés.

On peut ramener à trois catégories principales le processus d'introduction du capitalisme dans ce type de sociétés dominées. Dans le cas le plus général, il s'agit de l'introduction du capitalisme dans la société traditionnelle par une action étrangère : pays du Maghreb, Afrique du Sud, Indochine, Chine, Mexique, Iran. Pour un second groupe de pays, en l'absence de population traditionnelle importante, l'implantation du système capitaliste a coïncidé avec les débuts du peuplement actuel : Argentine, Brésil. Dans une troisième catégorie de pays, la pénétration capitaliste s'est faite dans un cadre national, par exemple la Turquie, l'Espagne, le Japon²³.

Dans les sociétés dominées, la pénétration d'un capitalisme extérieur occasionne des changements majeurs. La situation de dépendance d'un pays à l'égard d'un capitalisme étranger, « oligopoleur » et financier, freine la diffusion du capitalisme dans l'ensemble du système et donne lieu à une économie dualiste avec des secteurs plus avancés mais isolés ; de plus l'économie est plus instable par ses fluctuations saisonnières et plus vulnérable par ses structures ; enfin ces pays connaissent un recul dans le long terme du fait de la détérioration des termes de l'échange. L'impact social sur les sociétés dépendantes n'est pas moindre ; les taux d'activité de la population sont modifiés, la répartition des diverses populations entre les branches et les secteurs, la structure professionnelle le sont également. Les conditions de travail elles-mêmes sont transformées (contrats de travail, migrations, utilisation des cadres, salaires) et de nouvelles structures sociales apparaissent (bourgeoisie et prolétariat, et lutte des classes)²⁴.

Selon une autre classification des variétés actuelles des structures de système capitaliste, il y aurait des pays capitalistes caractérisés par une

23. Henri Bartoli, *Systèmes et structures économiques*, p. 481.

24. *Ibid.*

absence ou quasi-absence de structures antérieures, tels que les États-Unis, la Suède, Israël, et des pays qui auraient comme caractéristique structurelle commune la survivance de structures antérieures, et parmi ces pays se classeraient le Japon, le Brésil, la Tunisie, l'Égypte, le Portugal²⁵. Ainsi d'après cette analyse, les pays que nous envisageons d'étudier avec plus d'attention pour comparer leur processus de développement à celui du Québec se trouvent parmi ceux où survivent les structures antérieures. Le choix de cette dernière catégorie paraît justifié dans la mesure où le capitalisme industriel est essentiellement un apport extérieur à la société québécoise. Enfin l'analyse du développement contrarié par les structures au niveau des différents facteurs ou ajustements de facteurs productifs est également stimulante pour notre recherche²⁶.

De ces diverses approches et classifications, nous retiendrons les « régimes » économiques de la Tunisie, du Japon et de l'Italie. En effet, ces trois pays présentent à des degrés divers des processus de développement dualistes ou dépendants pour la totalité ou une partie de leur économie²⁷. Examinons en quoi ces processus de développement peuvent ressembler ou différer de celui de l'économie québécoise

A. LA DYNAMIQUE DES EFFETS DE DOMINATION ET LEUR ÉLIMINATION

1. PRÉSENTATION DU CAS DE LA TUNISIE

Une monographie présentant le modèle tunisien a relié ensemble la théorie économique de l'approche structurelle, les effets de domination entre complexes nationaux et la dynamique de la contradiction²⁸. L'hypothèse de recherche est formulée ainsi :

25. André Marchal, *Systèmes et structures économiques*, Paris, P. U. F., « Thèmes », 1959, 716 p. ; par ailleurs André Garrigou-Lagrange et René Passet présentent deux régimes capitalistes qui peuvent intéresser notre démarche : les États-Unis où le capitalisme est marqué par le pouvoir compensateur de groupes nombreux et désavantagés et le Japon où le capitalisme s'est implanté avec quelques discordances au milieu d'un secteur traditionnelle (cf. *Systèmes et structures économiques. Politiques de développement*, 2^e éd., Paris, Éditions Dalloz, 1969, 862 p.).
26. André Garrigou-Lagrange et René Passet, *Systèmes et structures économiques. Politiques de développement*, p. 460.
27. Il nous est apparu nécessaire de limiter la comparaison à quelques pays seulement. Le cas des États-Unis où les États sudistes et leur importante minorité noire donne un certain caractère dualiste à la société américaine aurait pu être retenu ; ou encore le Brésil où sont juxtaposées une économie moderne et une économie archaïque (cf. Jacques Lambert, *Amérique latine, structures sociales et institutions politiques*, Paris, P. U. F., 1968, p. 245).
28. André Nicolaï, « Approche structurelle et effet de domination. Une application : la Tunisie », *Revue économique*, vol 7, n^o 3, septembre 1956, p. 738-775.

L'introduction dans un complexe économique national ante-capitaliste d'un capitalisme étranger représente un facteur exogène d'évolution qui engendre des contradictions telles qu'elles tendent à supprimer l'effet de domination. Autrement dit, la situation coloniale est à elle-même cause de destruction.

Cette hypothèse est ensuite confrontée aux faits ; la cause et le résultat de l'introduction du capitalisme sont expliqués par les caractères spécifiques du complexe dominé et du complexe dominant. Et il est bon de se référer à l'histoire et aux structures tunisiennes : « Avant 1881, la nation tunisienne n'existait pas, elle était en voie de formation puisqu'il y avait communauté de langue et de territoire et unité juridique, mais il manquait des éléments psychosociaux qui apparaissent en dernier. » La Tunisie est passée d'un système féodal à un capitalisme évolué de groupes, à un capitalisme d'oligopoles par capitaux étrangers. Au début du 20^e siècle, le capitalisme était largement introduit en Tunisie, sans juxtaposition des deux systèmes mais par destruction du système archaïque. Les cadres politiques existants avaient été utilisés pour rendre la colonisation moins apparente.

Une série de facteurs ont amené la fin de la situation coloniale en Tunisie :

L'indépendance en Tunisie n'est pas la revanche des structures féodales sur les structures capitalistes, le retour à l'état de chose antérieur ; elle est l'aboutissement dynamique des contradictions développées par l'introduction du capitalisme étranger, la remise en question de la domination par ses propres effets. Orientés par leur origine et leur vocation vers la satisfaction des besoins de la métropole, les investissements n'ont pas diffusé à l'ensemble des secteurs de la production. Dans la mesure où ils sont intervenus, ils ont été le fait d'Européens : la production capitaliste n'est pas devenue une production tunisienne. Voilà les deux grandes contradictions. Mais il en est deux autres induites : la dépendance à l'égard de l'étranger et l'écart entre l'accroissement de la population et l'augmentation de la production.

On peut se demander alors si la Tunisie est un pays sous-développé du fait de sa situation dépendante, ou si elle est un pays peu favorisé par la nature que les capitaux européens auraient mis en valeur au maximum. En fait la Tunisie est un pays à développement non harmonisé et cela tient au caractère étranger des capitaux investis.

On observe à la fois une croissance partielle et une dépendance vis-à-vis de l'étranger qui se traduit par la non-diffusion de l'économie moderne à l'ensemble des secteurs et par la dépendance à l'égard des importations, des exportations et des apports de capitaux. On peut noter également la non-diffusion du capitalisme dans la population tunisienne et l'écart entre la pro-

duction et la population ; ainsi le secteur agricole moderne est aux mains des Européens, les entreprises précapitalistes (artisanat) aux mains des Tunisiens ; les neuf dixièmes des entreprises de plus de 50 employés aux mains des Européens et il n'existe chez les Tunisiens qu'un très petit nombre d'entrepreneurs dynamiques du fait de conditions objectives, telles que la faiblesse de la formation du capital et la concurrence des produits européens, qui se reflètent dans les structures mentales — habitudes de l'économie précapitaliste peu modifiées par la faible participation à l'industrie.

Au total, les quatre types de contradictions étudiées s'expliquent par le caractère exogène du processus de mutation. Ces contradictions vont empêcher les diverses classes sociales tunisiennes de « maximiser leurs satisfactions » et les amener à revendiquer l'indépendance. La lutte nationale a été dirigée par une bourgeoisie contre une autre bourgeoisie. Les mots d'ordre étaient reliés à la tradition (panarabisme, panislamisme) ou à l'idéologie occidentale (droits des peuples à disposer d'eux-mêmes, démocratie, constitution, socialisme).

L'hypothèse de l'auteur se vérifierait : la situation dépendante amène des contradictions qui entraîneraient sa suppression. Cette hypothèse est-elle généralisable à tous les cas de domination-dépendance entre complexes nationaux si on la précise ainsi :

- a) Dans les rapports entre complexes nationaux, l'État se comporte en arbitre partial : ses moyens vont de la persuasion à l'intervention armée ;
- b) Quand une économie dominante capitaliste s'introduit dans une économie ante-capitaliste : les structures archaïques sont détruites sans qu'il se produise une restructuration significative d'un stade supérieur de gestion ;
- c) Dans le cas particulier d'une situation coloniale ou semi-coloniale des contradictions objectives vont se manifester qui tendent à renverser l'effet de domination en supprimant d'abord son assise politique ;
- d) Si une bourgeoisie autochtone a pu s'affirmer comme classe dirigeante locale, cette bourgeoisie effectue sa révolution politique en luttant contre une autre bourgeoisie.

2. UN RAPPROCHEMENT AVEC LA SITUATION QUÉBÉCOISE

L'expérience tunisienne et l'approche que l'on vient de présenter sont stimulantes pour effectuer un rapprochement avec le processus de développement du Québec, d'autant plus que plusieurs ressemblances sont à relever. La dimension même de la société tunisienne la rend plus facilement comparable au Québec. En 1946, par exemple, leurs populations respectives atteignaient approximativement le même chiffre. Mais ce qui les rapproche le plus fortement est d'avoir connu la dépendance coloniale, dans leur histoire la plus contemporaine, avec les nombreux effets de domination politique, économique

et sociale qui l'accompagnent. Cependant, à chacune des phases de sa colonisation, l'écart technique et économique entre le Québec et le complexe dominant paraît moins prononcé que celui de la France et de la Tunisie au début du protectorat, et au Québec l'introduction d'un capitalisme industriel est comme en Tunisie un facteur exogène de transformation.

Nous pensons qu'il y a également au Québec la rencontre d'un complexe économique dominant par sa dimension, sa technique, son *bargaining power* et que le contact s'effectue bien dans une situation coloniale ou semi-coloniale, mais il n'y a pas destruction de toute l'« économie » dominée. Appuyée sur un État et un milieu socioculturel, une économie autochtone marginale demeure, malgré des contraintes publiques, économiques, psychologiques. Elle résiste d'autant plus longtemps si elle peut s'appuyer sur un État aux pouvoirs plus étendus, comme c'est le cas de l'économie anglo-canadienne face aux États-Unis ; au Québec la différence de langue et de culture, et une conscience nationale canadienne-française ou québécoise même incomplètement affirmée créent un facteur de résistance à la pleine diffusion des effets de l'économie dominante, bien que le Québec ait subi une double dépendance de deux complexes économiques et politiques dominants dont la puissance est disproportionnée à la sienne.

Ainsi peut subsister une juxtaposition de deux milieux économiques différents et un écart dont le caractère ethnique est aussi évident que sa permanence. L'initiative et la créativité de la société autochtone est étouffée, et il se produit une accoutumance à la dépendance extérieure. La dépendance et le dualisme économique sur une base ethnique sont patents dans l'expérience québécoise et dans l'expérience tunisienne.

Leurs formes mêmes présentent des analogies. Ainsi en 1954, la Tunisie effectuait avec la France 51% de ses exportations et 76% de ses importations ; la dépendance du Canada à l'égard des États-Unis est tout aussi accusée et la double dépendance du Québec à l'égard du Canada anglais et des États-Unis l'est plus encore. En Tunisie, les entrées de capitaux servaient avant tout aux capitalistes européens comme au Québec ils servent aux capitalistes américains et anglo-canadiens. Le dualisme s'affirme dans la coïncidence entre les types d'activités économiques et l'origine ethnique, tant en Tunisie qu'au Québec, le secteur retardataire de l'artisanat et des petites entreprises est aux mains des autochtones, le secteur moderne est contrôlé par des intérêts extérieurs au milieu. En 1952, seulement 10% des entreprises de plus de 50 employés appartenaient à des Tunisiens, au Québec aujourd'hui, seulement 15% de l'ensemble des entreprises industrielles sont contrôlées par les Canadiens français.

Dans les deux territoires envisagés, les objectifs de colonie de peuplement ont échoué ou n'ont pas répondu aux attentes. En Tunisie en 1946, les Européens représentaient 7,5% de la population et habitaient à 85% dans les villes,

au Québec aujourd'hui la minorité d'origine britannique d'ailleurs en diminution représente environ 13% de la population et se regroupe en majorité à Montréal ; il faudrait cependant y ajouter les Néo-Québécois qui atteignent environ 6% du total de la population, comme il aurait fallu ajouter au pourcentage européen en Tunisie la plupart des Israélites.

Au Québec, comme en Tunisie avant l'indépendance, se côtoient deux hiérarchies sociales, celle de la minorité dominante et celle de la majorité ; la présence de la minorité anglo-québécoise masque les contradictions et les conflits au sein de la structure sociale caadienne-française. Au Québec, comme dans la Tunisie de cette période, la dépendance économique et politique se traduit par une grande bourgeoisie autochtone très peu nombreuse. Au Québec, le nationalisme canalise une grande part de l'insatisfaction qui autrement pourrait se tourner en revenciation sociale, mais les divergences et oppositions de classes sont atténuées tant que l'ensemble des Canadiens français se perçoit ou donne l'image d'une classe ethnique relativement défavorisée par rapport aux Anglo-Canadiens.

Ainsi de nombreuses analogies peuvent être repérées entre le cas tunisien et celui du Québec qui tous deux sont marqués par des phénomènes de dépendance très forte de l'extérieur et de dualisme socio-économique prononcé entre les régions, les milieux sociaux, les revenus, les modes de production, les manières de vie et de pensée. Voyons maintenant le dualisme italien.

B. LA PERSISTANCE DU DUALISME ITALIEN

La référence au modèle italien semble se justifier par le grand nombre d'études qui ont pour objet le dualisme économique de ce pays. Bien que cela puisse paraître arbitraire, nous ne pouvons faire ici le tour des interprétations et des controverses, et nous évoquerons le dualisme du système économique italien dans la perspective d'une de ses analyses les plus caractéristiques²⁹.

1. UNE INTERPRÉTATION HISTORIQUE

Les interprétations varient sur l'histoire économique italienne, et cela dès le diagnostic de la situation du Nord et du Sud avant l'unité italienne. Pour certains, le Nord était déjà mieux préparé au développement économique, pour

29. Cesare Castellano, « Dualité et dualisme : le cas italien », *Économie appliquée*, vol. 24, n^{os} 1-2, 1971, p. 123-158. Nous nous référons également à Vincenzo Li Donni, « Capital humain et migrations internes en Italie », *Économie appliquée*, vol. 24, n^{os} 1-2, 1971, p. 159 et suiv. ; et à Giuseppe Frisella Vella, « Origine et réalité de la dépression en Italie méridionale », *Économie appliquée*, vol. 24, n^{os} 1-2, 1971, p. 175-86.

d'autres, le Sud avait alors l'avantage, quelques-uns pensent qu'il n'y avait aucune différence essentielle et que c'est la politique protectionniste de 1878 et de 1887 qui aurait accentué les inégalités.

a) Selon l'étude à laquelle nous nous référons, en 1861, la situation était plus favorable pour le Sud qui regroupait 37,1% de la population globale mais 48% de l'emploi dans l'industrie ; de plus le Midi avait une dette publique peu importante, une classe réduite de fonctionnaires, des biens du clergé plus considérables, un volume de monnaie en circulation deux fois plus élevé que le reste du pays. Donc le dualisme ne préexistait pas à l'unification.

b) Après l'unité — période 1861-1900. La politique protectionniste (tarifs douaniers de 1878 à 1887) eut des effets désastreux pour l'industrie et l'agriculture méridionales. Cependant, une certaine complémentarité avait pu s'affirmer quelque temps entre le monopole « légal » des industries septentrionales et le monopole « naturel » des productions minières et agricoles du Sud du fait de la faible concurrence internationale et de l'avantage de l'Europe au 19^e siècle.

c) L'accentuation du dualisme — période 1900-1950. L'ancien rapport de complémentarité Nord-Sud devient un rapport de rivalité pour les raisons suivantes :

Forte concurrence des États-Unis et de certains pays européens pour les exportations minières et agricoles du Sud qui doit en même temps subir les coûts élevés de la production industrielle du Nord ;

La Première Guerre mondiale accélère l'expansion industrielle du Nord, et en 1921 un nouveau tarif douanier, puis la politique protectionniste quasi autarctique du fascisme, accentue le déséquilibre ;

La Deuxième Guerre mondiale, l'apparition de nouveaux centres de décisions mondiaux, États-Unis et URSS, imposent une nouvelle stratégie refusée par les groupes qui contrôlent le pouvoir économique. Enfin apparaît une nouvelle forme de subordination administrative, un néo-colonialisme en Italie même. En conséquence, au début des années 1950, l'hétérogénéité de la structure nationale est consacrée, et son caractère permanent est de nature dualiste.

d) Le dualisme depuis 1950. À partir de plusieurs indicateurs économiques — revenu, consommation, investissement et emploi — on peut estimer que le dualisme continue à subsister et même parfois à s'accroître au moins en valeur relative.

Pour le revenu par habitant de 1950 à 1967, on constate qu'une forte disparité demeure. Cependant l'accroissement de l'écart en valeur absolue dont il est fait état³⁰ pour parler d'une disparité accrue est discutable ;

30. Cesare Castellano, « Dualité et dualisme : le cas italien », *Économie appliquée*, vol. 24, n^o 1-2, 1971, tableau 3, p. 150.

Les indices de consommation pour la période 1952-1966 reflètent un accroissement plus rapide dans le Sud mais il faut considérer que presque tout le revenu produit est consacré à la consommation, que le rythme d'accroissement de la consommation dépasse le rythme d'accroissement des ressources disponibles, et que la hausse de la demande accélère davantage l'augmentation de la production et des revenus des industries du Nord ;

Les investissements du Sud, qui ne représentaient qu'un quart de ceux du Nord en 1951, atteignent un tiers en 1966, mais l'émigration vers le Nord n'est pas tarie pour autant ;

Les indices de concentration régionale de l'emploi industriel, exprimant le rapport entre les personnes employées dans l'industrie de chaque région et le pourcentage de la population résidente dans la région correspondante, sont presque tous supérieurs à 1 dans le Nord et tous inférieurs à 1 dans le Sud, et l'importance relative du Sud a diminué pour s'établir à 15,1% en 1951.

Actuellement l'évolution économique accentue l'émigration du Sud et la congestion du Nord. Les disparités observées ont un caractère de permanence, concernent une longue période (plus de 100 ans) et ont un caractère pathologique. Si la structure reste la même et que le produit national se développe au même rythme au cours de la décennie 1971-1981 que celui de la période 1951-1966, le pourcentage d'emploi national de l'Italie méridionale et insulaire subira une diminution. L'émigration des méridionaux se poursuit ces dernières années à un tel rythme qu'elle annihile l'accroissement démographique naturel du *Mezzogiorno* et augmente les coûts sociaux et privés dans les régions surpeuplées.

Les remèdes à cette situation impliquent une action sur les structures du système économique italien. On ne peut se borner à « provoquer la formation de flux supplémentaires de richesses en termes de revenu tiré de la structure existante » et une planification structurelle devra combler « l'écart entre la structure effective et la structure potentielle, c'est-à-dire entre la productivité de l'appareil existant et celle qu'on peut tirer du potentiel inexploité ³¹ ».

2. LES EXPLICATIONS PAR LA THÉORIE ÉCONOMIQUE

La théorie apporte-t-elle une explication de ce processus de développement ? On reconnaîtra que les circonstances historiques et économiques dans lesquelles s'effectue ce développement sont déterminantes ; ainsi la théorie de Gershenkron distinguant les pays premiers venus des pays derniers venus à l'industrialisation est intéressante ³².

31. Cesare Castellano, « Dualité et dualisme : le cas italien », *Économie appliquée*, vol. 24, n^{os} 1-2, 1971, p. 157-158.

32. A. Gershenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge (Mass.), chap. 1-2 3 (cité par Cesare Castellano, « Dualité et dualisme : le cas italien », *Économie appliquée*, vol. 24, n^{os} 1-2, 1971, p. 136).

Les derniers venus, tels que l'Italie ou le Japon, ont dû brûler les étapes, intervenir fortement dans le processus d'industrialisation (protectionnisme, aides diverses) et leur développement n'a pu se faire progressivement, et par là manque d'équilibre ou d'harmonie. Sans aucun doute un processus de croissance industrielle rapide et de surcroît importée a également entraîné les déséquilibres que l'on observe au sein de l'économie canadienne ou québécoise, mais ne nous paraît pas suffisant pour expliquer la nature et la permanence de ces disparités.

Les modèles théoriques existants peuvent-ils rendre compte du phénomène dualiste dans l'économie italienne ? Des modèles prenant en considération secteur moderne et secteur en retard prévoient que la croissance régulière du secteur retardataire libère progressivement une main-d'œuvre que la régularité même du processus permettra d'absorber dans le secteur moderne. Mais les taux de salaires et le progrès technique peuvent entraver la diffusion proportionnelle du processus. Des hausses élevées de salaires incitant les entrepreneurs à choisir des combinaisons productives à forte intensité de capital accentuent les déséquilibres régionaux et sectoriels.

La théorie de Vera Lutz selon laquelle le marché du travail est responsable des distorsions structurelles observées est également à retenir. Les taux de salaires indexés sur le coût de la vie sont obtenus par les syndicats combattifs des secteurs les plus concentrés et dynamiques. Le niveau des salaires réels obtenus dépasse le seuil fixé par la loi de l'offre et de la demande de travail. D'où encore combinaisons *capital intensive* et chômage, ou repli des travailleurs dans les petites et moyennes entreprises. De là persistance et accentuation du dualisme.

Mais la situation réelle est différente : les régions à hauts salaires du « triangle industriel » sont également celles qui jouissent du niveau d'emploi le plus élevé. Cela est vrai pour le Québec où la région de Montréal connaît les salaires les plus élevés et le moindre chômage, ou encore pour l'Ontario par rapport au Québec. Finalement, l'explication de Vera Lutz repose sur les localisations industrielles en fonction du coût de la main-d'œuvre ; en suivant ce raisonnement le Québec aurait dû depuis longtemps prendre une avance industrielle. En Italie, comme au Québec, comme partout, le capital a attiré la main-d'œuvre là où il a voulu et en particulier dans les régions à hauts salaires³³.

Les modèles qui recourent au progrès technique tiennent compte de la discontinuité des techniques de production, des limitations qu'imposent les dimensions des marchés modernes au choix des techniques productives à haute intensité de capital, pour expliquer l'apparition de phénomènes dualistes, mais

33. F. Selzer et A. Tiano, *Économie du travail*, 2^e éd., Paris, P. U. F., 1970, p. 122-126 ; Samir Amin, *l'Accumulation à l'échelle mondiale*, 2^e éd., I. F. A. N., Dakar, Éditions Anthropos, 1971, p. 612.

cela n'explique pas pourquoi certaines régions ont été plus avancées pour avoir recours à des combinaisons techniques à forte intensité de capital et les modèles examinés manquent d'adhérence à la réalité. Ces modèles n'éclairent qu'une partie du processus de développement québécois.

3. UN PARALLÈLE AVEC L'EXPÉRIENCE QUÉBÉCOISE

Quels enseignements peut apporter l'expérience italienne pour une meilleure compréhension de celle du Québec et du Canada ? Une première ressemblance est celle de régions ou de populations considérables et défavorisées de façon constante au sein d'un même État souverain et industrialisé.

La situation de dépendance et de retard de l'Italie méridionale et le dualisme qui en résulte pour l'économie italienne présentent quelque analogie avec la persistance et même l'accentuation du retard du Québec par rapport à l'Ontario, ou de manière plus évidente encore entre le Montréal anglophone et le reste de la province francophone de Québec. Le dualisme québécois s'appuie sur la situation dépendante déjà ancienne des Canadiens français, la présence d'une minorité dominante de langue et de culture différentes, le soutien que cette minorité, surtout anglo-montréalaise, a trouvé dans les politiques économiques de l'État central dès le régime de l'Union et tout au long de la Confédération.

D'une manière comparable à celle du Midi italien à partir de 1861, le Québec, à partir de 1840, est plus fortement intégré dans un ensemble politique et économique. La construction des canaux et des chemins de fer privilégiant les relations est-ouest ruine l'agriculture québécoise concurrencée définitivement par le blé de l'Ontario et de l'Ouest. Le protectionnisme qu'établit l'État central, au moment où l'Ontario l'emporte nettement sur le Québec sur le plan démographique et économique, ne fait que renforcer les échanges est-ouest et protège l'industrie autochtone canadienne-anglaise de l'Ontario qui avait déjà l'avantage sur celle du Québec. Au Québec c'est la minorité anglo-québécoise de Montréal et des Cantons de l'Est qui verra son avance se confirmer par le protectionnisme de la *national policy* ; ainsi s'installe le retard économique des Canadiens français qui ne fera que se renforcer quand l'économie canadienne toute entière sera dominée par celle des États-Unis.

Pour l'Italie méridionale comme pour le Québec, le protectionnisme aurait renforcé l'avance des régions déjà plus industrialisées et accru la dépendance des autres³⁴. Il faut noter cependant qu'en Italie ce dualisme s'inscrit territo-

34. Aux États-Unis, au moment de la guerre de Sécession, le Nord était industrialisé et protectionniste, le Sud agricole et libre-échangiste. Cette situation n'est pas sans ressemblance avec celle de l'Italie de la même époque.

rialement d'une façon plus évidente qu'au Canada ou au Québec, où la ligne de partage correspond à la différence d'origine ethnique au sein d'un même territoire, et se révèle de manière plus frappante dans les statistiques du Québec où plus de 80% de la population est d'origine française.

Encore aujourd'hui le protectionnisme, en particulier le niveau et la structure des tarifs sont invoqués pour expliquer ou réfuter les causes du retard économique du Québec³⁵. Selon R. Tremblay les tarifs les plus élevés portent sur les produits finis et nous avons montré que le Québec exportait surtout des produits primaires ou faiblement manufacturés, ou des produits finis traditionnels nécessitant peu de technologie, ainsi son industrie qui fabrique moins de produits finis ou de produits à haute technologie et intensité de capital que celle de l'Ontario serait désavantagée par la politique douanière.

Il serait d'ailleurs surprenant que les intérêts économiques ontariens qui peuvent imposer à l'État central la politique tarifaire qui les favorise aient choisi celle qui leur nuise et de plus y aient persisté. Dans la mesure où des secteurs québécois qui fabriquent des produits finis incluant une faible technologie (chaussures, vêtements) se sont trouvés protégés, la barrière tarifaire n'a fait que perpétuer la survie d'un secteur économique retardataire, distribuant de faibles salaires, et ayant un effet dépressif pour les régions où ils sont implantés : les dérogations obtenues dans les derniers accords du GATT ne sont qu'un faible remède au moment où la concurrence des pays en voie de développement est la plus vive dans ces secteurs. Depuis les mesures protectionnistes de la *national policy*, l'écart industriel sur les plans qualitatifs et quantitatifs n'a cessé de persister et même de s'accroître entre le Québec et l'Ontario.

Si dans son interprétation de la politique tarifaire Roma Dauphin prend davantage en considération les rapports de forces que Rodrigue Tremblay négligeait dans sa thèse, son argumentation prouvant que la structure tarifaire avantage surtout le Québec nous paraît discutable. Il serait bon d'examiner les secteurs que R. Tremblay estimait les plus protégés au Québec : il se trouve que ces secteurs sont tous des secteurs en crise, à faible technologie, à combinaison *labour intensive*, et distribuant de faibles salaires (toutefois trop élevés vis-à-vis de la concurrence internationale). Ainsi la barrière tarifaire aurait facilité l'implantation et le maintien au Québec d'industries aujourd'hui retardataires mais attirées par l'abondance de main-d'œuvre (comme le soutient Roma Dauphin), mais ce type d'implantation industrielle n'a fait qu'accroître le retard du Québec en donnant lieu à une structure économique désavantageuse et dépendante au moment où l'Ontario n'a cessé de développer des

35. En particulier les ouvrages suivants présentent les deux thèses opposées : Rodrigue Tremblay, *Indépendance et marché commun Québec-États-Unis*, et Roma Dauphin, *les Options économiques du Québec*

industries de biens durables, à forte intensité de capital et à salaires élevés, soit que les tarifs avantageaient effectivement ces usines fabriquant des produits finis, soit que d'autres facteurs aient encore renforcé cette tendance.

Ainsi la corrélation établie par R. Dauphin, entre les taux effectifs de protection et les industries *labour intensive*³⁶, ne contredit pas qu'elle soit une cause de retard économique du Québec. Elle n'exclut d'ailleurs pas une corrélation entre les taux effectifs de protection et les industries *capital intensive* et n'infirme en rien les conclusions de R. Tremblay sur les types de secteurs protégés.

Reconnaissons avec R. Dauphin que la barrière tarifaire canadienne a facilité l'implantation d'industries au Québec, et a retenu dans la province une population qui aurait émigré vers les États-Unis, mais nous estimons qu'elle n'a pas enravé l'écart toujours accentué avec l'Ontario et l'exode des Québécois vers cette province où se concentrent les industries les plus dynamiques aux salaires les plus élevés. Cette migration de population ressemble en bien des aspects à celle de méridionaux italiens vers le triangle industriel du Nord-Ouest. Cette migration interprovinciale se double également de celle des Québécois des régions pauvres de la province de Québec vers Montréal, ce qui entraîne une pauvreté liée à la congestion urbaine dans l'agglomération montréalaise, bien que ce mouvement soit moins inquiétant dans ses implications politiques et socioculturelles que l'exode vers l'Ontario.

L'orientation actuelle des investissements ne fait qu'accélérer cette évolution dualiste. La mise en place d'un système de subventions et d'aides aux industries québécoises n'enraye pas cette évolution et jouerait le même effet que la barrière tarifaire, soit un maintien de structures peu productives. Des politiques fédérales qui ne remettent pas en question les structures de dépendance dans lesquelles vit le Québec ne peuvent être que des palliatifs; le dualisme québécois ou canadien-français est lié aux effets de domination et aux privilèges qui les accompagnent, ainsi qu'à la résistance au changement. Si des remèdes structurels ne sont pas apportés, il y aura involution du processus de

36. À supposer que cette corrélation soit exacte puisque d'un point de vue statistique cette corrélation de 0,65 établie pour une vingtaine d'industries seulement peut être considérée comme douteuse (cf. Henri Guillon, *Statistique et économie*, Paris, Éditions Dalloz, 1959, p. 440). De plus, les bases mêmes du calcul effectué par Roma Dauphin (*Les Options économiques du Québec*, p. 97) sont discutables car la structure, par région ou pays, des exportations de l'Ontario est différente de celle du Québec; ainsi les importations et exportations entre l'Ontario et les États-Unis doivent être proportionnellement plus élevées que celles qui concernent le Québec et les États-Unis, étant donné la pénétration américaine plus importante en Ontario (Herbert Gray, *Rapport sur la maîtrise économique du milieu national. Ce que nous coûtent les investissements étrangers*, Montréal, Leméac/Le Devoir, 1971, p. 37-38).

développement ou désintégration du système³⁷. Une reconstruction selon les vocations naturelles du milieu québécois semble nécessaire.

C. L'EXPÉRIENCE JAPONAISE : CROISSANCE DUALISTE ET AUTODESTRUCTION DU DUALISME

L'économie du Japon se développe dans un contexte bien différent de celui du Québec et un rapprochement peut surprendre, mais elle présente cependant des structures économiques dualistes et une certaine dépendance qui méritent d'esquisser une comparaison. Nous nous référerons essentiellement à une analyse qui situe dans une perspective économique les structures et le développement³⁸. Tout en tenant compte de la spécificité de l'histoire et de la société japonaise, nous nous arrêterons aux aspects dualistes et dépendants de l'économie du Japon.

Le dualisme de l'économie japonaise ne paraît pas, comme au Québec, lié en bonne part à la dépendance de l'extérieur, mais plutôt à la rapidité de la croissance industrielle, au surpeuplement, au décalage entre l'irruption de techniques et d'institutions occidentales et les structures sociales, culturelles et familiales, traditionnelles et même archaïques. Il se manifeste par l'existence de secteurs ou régions sous-développées³⁹ qui voisinent avec les techniques d'avant-garde et de puissantes entreprises redoutées dans la concurrence internationale.

Mais c'est au sein même de la structure industrielle japonaise que se manifeste un profond dualisme

...entre un secteur de grandes entreprises à haute productivité, comparables en tous points à leurs homologues américaines ou européennes, et un secteur d'entreprises petites et moyennes, que la rareté du capital, la surabondance de la main-d'œuvre, la sévérité des conditions de travail et la modestie des salaires font apparaître comme une véritable enclave sous-développée dans un pays dont le potentiel est parmi les tout premiers⁴⁰.

Cette structure industrielle reflète combien l'intégration économique est inachevée.

La différence entre les grandes et les petites et moyennes entreprises est une différence de nature, une division qui « passe bien souvent par-dessus les

37. Cesare Castellano, « Dualité et dualisme : le cas italien », *Économie appliquée*, vol. 24, n^o 1-2, 1971, p. 123-158.

38. Hubert Brochier, *le Miracle économique japonais, 1950-1970*, 1^{re} éd., Paris, Calmann-Lévy, 1965, 308 p.

39. La différence de niveau moyen de pouvoir d'achat entre la préfecture la plus pauvre et Tokyo est de 1 à 5 (*ibid.*, p. 194).

40. *Ibid.*, p. 71.

frontières des branches, entre deux séries de firmes distinctes, non seulement par la taille, mais aussi et surtout par l'organisation, le capital, la productivité, etc. ⁴¹ », et on peut relier le problème des petites entreprises au sous-emploi causé par le surpeuplement et à la société japonaise elle-même.

Les petites et moyennes entreprises ont un rôle essentiel au Japon où elles occupent 70% de la main-d'œuvre, produisent 58% des articles manufacturés et représentent 50% des exportations. La plupart des travailleurs japonais qu'elles emploient touchent des salaires très inférieurs à ceux des grandes entreprises.

Selon l'étude à laquelle nous nous référons, le dualisme économique japonais aurait été jusqu'à maintenant un facteur favorable à la croissance et à la « compétitivité » de l'industrie japonaise puisque les petites et moyennes entreprises ont par leurs exportations pourvu le pays en devises et que leurs fabrications répondaient aux besoins courants tout en maintenant de bas salaires.

Cette forme de dualisme nous éclaire-t-elle sur celui que l'on observe au Québec où l'on trouve de grosses firmes américaines ou anglo-canadiennes juxtaposées à la petite industrie canadienne-française, travaillant pour un marché local ou régional et menacée par la grande industrie et les syndicats combattifs qu'elle a fait naître. Les bas salaires que l'on trouve dans la petite entreprise canadienne-française s'expliquent en partie par la faible mobilité de la main-d'œuvre pour des raisons linguistiques et culturelles, et par l'abondance relative de la main-d'œuvre, ce dernier facteur devant s'estomper à l'avenir.

On a trouvé également au Québec au cours des années passées un décalage important entre, d'une part, un milieu traditionnel, une société repliée sur elle-même, stationnaire et monolithique, et d'autre part, l'ouverture au progrès technique, aux idées, aux changements apportés et souvent même imposés à un milieu rétif. L'acceptation du changement est acquise aujourd'hui, mais le sous-développement relatif de régions ou de secteurs n'est pas résorbé pour autant.

L'existence d'un secteur économique en retard, comportant de petites entreprises peu productives, gérées différemment et distribuant de faibles salaires aux côtés de firmes plurinationales, ne peut être considérée comme un facteur favorable au développement du Québec et à l'amélioration de la situation économique des Canadiens français. En effet, cette main-d'œuvre docile et bon marché, cette faible concurrence industrielle n'a pas suffi à attirer au Québec les grosses firmes en plus grand nombre qu'en Ontario où pourtant les salaires sont toujours plus élevés et la concurrence plus vive. Il paraît difficile de dire que la situation défavorisée des Canadiens français ait rendu la crois-

41. Hubert Brochier, *Le Miracle économique japonais, 1950-1970*, p. 105.

sance industrielle plus rapide au Québec que dans d'autres provinces canadiennes. Le déséquilibre économique, social et politique dû à la situation de dépendance des Canadiens français ne peut être mis au crédit de la société et de l'économie québécoise, seule la minorité canadienne-anglaise en a fait vraiment son profit.

L'évolution économique japonaise des années récentes, de 1965 à 1970⁴², permet de conclure à la disparition du secteur attardé donc à la destruction progressive de la double structure économique et sociale sur laquelle s'était appuyé le développement depuis 1914. Cette liquidation du dualisme apparaît sous l'effet de l'accélération de la croissance économique, de la rareté du travail qualifié qui uniformise les rémunérations et les conditions de travail, et enfin du déclin des excédents de population.

L'écart de salaires entre les grandes et petites entreprises ne cesse de diminuer⁴³. La population en âge de travailler décroît — seulement 0,4% d'augmentation annuelle à partir de 1970 — par suite de la baisse des taux de natalité depuis 1947, de la scolarisation prolongée et de la diminution de la main-d'œuvre féminine.

Les divergences entre la croissance économique et les superstructures s'effacent et « la dynamique du développement capitaliste a digéré une histoire nationale ». Au Québec, les facteurs socioculturels et leur expression en termes de pouvoirs économiques et politiques freinent l'uniformisation de la société et de l'économie canadienne ; en même temps, les limites que la dépendance impose à l'épanouissement des Canadiens français maintiennent le dualisme au sein de l'économie québécoise.

Au Japon, les phénomènes de dépendance économique et politique ne semblent avoir jamais eu la même ampleur qu'au Québec. Le Japon s'est efforcé et a trouvé les moyens d'éviter la colonisation des Américains, que ce soit à l'époque de l'amiral Perry ou à celle du général MacArthur, même lorsqu'il a été militairement obligé de capituler.

Aujourd'hui la dépendance du Japon à l'égard des États-Unis est manifeste au niveau de la technologie, des échanges commerciaux, des apports de capitaux, de la conjoncture et de la politique. Les achats de brevets et de licences rendent le Japon très dépendant, comme l'est d'ailleurs le Canada, ou plus encore le Québec où la recherche est marginale.

Mais dans ses échanges commerciaux, le Japon est beaucoup moins dépendant que ne l'est le Canada tout entier à l'égard des États-Unis, ou le Québec à l'égard du reste du Canada. Pendant l'après-guerre, les États-Unis

42. Hubert Brochier, *le Miracle économique japonais, 1950-1970*, p. 315 et suiv.

43. Cet écart entre les firmes de plus de 5 000 salariés et celles de 5 à 25 personnes était de 64% en 1960, mais de 40% en 1967 (*ibid.*, p. 318).

ont pris part à un tiers des importations japonaises et acheté 28% des produits exportés alors qu'ils représentaient pour la même période environ les deux tiers des échanges commerciaux du Canada ; ce même pourcentage de 66% est celui de la part des échanges du Québec avec le reste du Canada. Le Japon est dépendant surtout pour des importations de matières premières essentielles (pétrole, charbon, laine, coton) comme l'est d'ailleurs le Québec. Plusieurs de ses exportations (textiles, chaussures) sont analogues à celles du Québec dans le reste du Canada ; elles reposent souvent sur de petites et moyennes entreprises. La part excessive des Américains dans le commerce extérieur japonais est cause de fragilité et d'instabilité, soit du fait des changements rapides des besoins des consommateurs américains, soit du fait de la dépendance conjoncturelle à l'égard des États-Unis et de ses clients du Sud-Est asiatique.

Toutefois, le Japon s'affranchit peu à peu de sa dépendance à l'égard du commerce extérieur puisque le total des importations qui atteignait 20% du P.N.B. dans les années 1930 n'en représente que 10% environ en 1970, soit presque deux fois moins que pour le Canada⁴⁴, et moins encore pour le Québec, où l'évolution va néanmoins dans le même sens que le Japon. Jusqu'aux années récentes, les apports de capitaux américains viennent au Japon équilibrer la balance des paiements comme ils le font encore pour le Canada. Il est même apparu que des banques japonaises étaient très dépendantes de capitaux à court terme, généralement américains. De plus, la dépendance économique du Japon et du Canada à l'égard des États-Unis s'accompagne d'une profonde dépendance politique. Le Japon donne, comme le Canada, l'exemple d'un expansionnisme libéral, mais bien davantage lié aux dynamismes d'un capitalisme autochtone, là où le Canada et le Québec dépendent de firmes plurinationales extérieures, le plus souvent américaines.

Enfin l'excédent du commerce extérieur des années récentes et l'accroissement des investissements japonais à l'étranger vont affranchir davantage le Japon de sa dépendance à l'égard des États-Unis. La croissance rapide d'un capitalisme autochtone élimine graduellement le dualisme et la dépendance qui caractérisaient auparavant l'économie japonaise.

III

Modèle de synthèse

Si nous avons eu rapidement le sentiment que le recours aux facteurs purement économiques, aux causes endogènes, ne pouvait suffire à expliquer les structures économiques, la croissance, et encore moins le développement du Québec, la volonté de recourir aux facteurs exogènes pour expliquer des pro-

44. *Annuaire du Canada*, 1971, p. 1158 et 1171.

cessus ou des mécanismes, le souci d'interpréter à partir de conditions en bonne part historiques et sociologiques⁴⁵ la nature du développement et les caractéristiques structurelles d'une économie ouvrent une autre série de difficultés.

L'embarras dans lequel nous nous trouvons en privilégiant un facteur ou une cause plutôt qu'une autre rejoint cette opinion :

Nous ne pouvons pas ramener à quelques causes simples la multitude des causes qui agissent concrètement dans le monde économique. Toute cause reconnue ne couvre qu'un champ limité du mouvement spatio-temporel de l'économie et laisse en dehors des éléments essentiels. Les relations que nous qualifions de « causes » sont elles-mêmes des complexes de relations déterminantes et déterminées. Toute classification, comme toute hiérarchie, que nous établissons entre les causes est entachée d'arbitraire⁴⁶.

Les déterminismes sont relatifs, limités et multiples. La causalité, en particulier dans les sciences sociales, est remise en question ; « les lois économiques ne sont pas des lois « naturelles », mais des lois historiques et des lois empiriques⁴⁷ » et c'est alors qu'il nous reste à élaborer une « théorie » pouvant expliquer le réel.

Des matériaux ont été rassemblés, des interprétations de l'économie québécoise ont été présentées, des comparaisons ont été effectuées avec d'autres modèles de systèmes ou de régimes économiques qu'il s'agit maintenant d'ordonner autour de quelques concepts clés, sous formes de conclusions théoriques, d'un modèle de synthèse expliquant l'expérience québécoise de développement dans son processus et ses limites.

Nous allons reprendre l'approche structurelle à laquelle nous avons recouru et notre interrogation de départ sur l'homogénéité et l'autonomie du développement du Québec pour effectuer une synthèse qui tienne compte des concepts clés présentés en introduction, et de l'hypothèse implicite des limites du développement du Québec au niveau de l'homogénéité, c'est-à-dire son dualisme, et au niveau de l'autonomie, c'est-à-dire sa dépendance.

Reprenons ces deux concepts et précisons leur signification. Le dualisme sera considéré comme un déséquilibre durable et comme une insuffisance et un inachèvement du développement plutôt que comme facteur ou expression du

45. « ... Il est particulièrement remarquable que la réhabilitation du rôle des facteurs exogènes en économie s'accompagne aujourd'hui d'un retour vers la sociologie, et qu'il soit de plus en plus communément admis que la dynamique économique ne peut être féconde si elle ne se réfère à la sociologie et à l'histoire. » (Henri Bartoli, « Note sur le déterminisme et l'indéterminisme en économique », *Cahiers de l'ISEA*, série M., n° 3, décembre 1958, p. 33).

46. *Ibid.*, p. 78.

47. Henri Bartoli, *Systèmes et structures économiques*, p. 88.

développement ; la dépendance, situation d'une société ou d'une économie soumise à des effets de domination, sera également considérée comme un obstacle au développement.

Nous présenterons tout d'abord une synthèse des caractéristiques structurelles du Québec, double dépendance et dualisme, puis nous passerons à une interprétation historique avant d'aborder un modèle de synthèse des structures et du processus de développement québécois et de nous interroger sur les choix et les perspectives de ce développement.

A. SYNTHÈSE DES CARACTÉRISTIQUES STRUCTURELLES DU QUÉBEC

1. DOUBLE DÉPENDANCE

En effet une double dépendance marque l'économie et la société québécoise ; le plus souvent elle ne se présente pas comme émanant de deux pôles égaux, extérieurs et dominants, mais s'exerce au deuxième degré puisque l'un des complexes dominant le Québec retransmet, qu'il le veuille ou non, les effets de domination exercés par le complexe dominant le plus fort. Autrement dit, la pénétration économique et culturelle américaine au Québec est renforcée par la domination économique, politique et culturelle qu'y exercent déjà les Canadiens anglais en bonne partie du fait de la minorité numérique anglo-québécoise. Cette double domination, double colonisation diront plusieurs auteurs, multiplie les effets de la dépendance.

a) *Dépendance à l'égard des États-Unis*

Elle se manifeste principalement dans le domaine du commerce extérieur, des investissements, des firmes plurinationales, de la technique, du syndicalisme et de la culture.

Le Québec est fortement dépendant de son commerce extérieur, puisqu'en 1961 son coefficient d'exportation, bien qu'il diminue en raison de l'extension du marché et de la complexité croissante de l'économie québécoise, se situait à 45,9%. Ce coefficient inclut la totalité des échanges extérieurs du Québec, y compris ceux qu'il effectue avec les autres provinces canadiennes et qui sont prédominants. Près d'un quart de l'ensemble des échanges commerciaux extérieurs du Québec s'effectuent avec les États-Unis. Bien que cette part soit élevée, elle ne donne qu'une faible idée de la pénétration économique américaine qui s'exerce aussi au niveau des investissements et des firmes multinationales des États-Unis.

Le capital américain représente 80% des investissements étrangers à long terme au Canada. Le contrôle étranger, essentiellement américain, dans le secteur manufacturier a atteint en moyenne 64% au cours des années 1965-1968

pour l'ensemble du Canada, et 60% pour le Québec⁴⁸. Les investissements américains sont constitués aujourd'hui aux deux tiers d'investissements directs et un tiers en investissements de portefeuille. Le marché financier américain demeure un réservoir essentiel de capitaux pour le gouvernement et les collectivités publiques québécoises ; bien peu de grands projets se sont effectués sans un pèlerinage auprès des milieux financiers de New York.

Quant aux firmes multinationales américaines, elles occupent des positions clés surtout dans les activités industrielles et minières et contrôlent de larges secteurs de la distribution. Leur pouvoir économique est considérable et pèse sur les décisions politiques. Elles marquent la conjoncture québécoise et sont difficiles à insérer dans une planification ou une politique économique autochtone. Elles imposent des publicités, des goûts, des produits créés aux États-Unis et en fonction de la société américaine. Les activités de recherche s'effectuent principalement dans les maisons mères auprès desquelles les filiales québécoises s'approvisionnent en pièces ou en licences. De plus, les lois anti-trusts américaines sont également mises en pratique au Canada et au Québec, où les filiales des firmes américaines deviennent trop nombreuses pour un marché beaucoup plus restreint, sans avantages particuliers pour le consommateur. Enfin, les filiales se voient interdire le commerce avec les pays que le gouvernement américain a rejeté de ses échanges commerciaux pour raisons politiques.

Si la dépendance est forte à l'égard du capital américain, elle l'est aussi en ce qui concerne le travail, puisque environ les trois quarts des syndiqués canadiens appartiennent à des syndicats dits « internationaux » dont la tête est aux États-Unis. Là encore les idées et les recherches viennent des États-Unis et très souvent les décisions en ce qui concerne les conventions collectives, les grèves et les fonds de soutien aux grévistes. Cependant, au Québec cette dépendance est légèrement atténuée par suite de l'existence de centrales syndicales autochtones qui regroupent plus de la moitié des syndiqués.

Enfin, la pénétration des produits, des modes de consommation des États-Unis s'appuie sur la diffusion des émissions de radio et de télévision au Québec même, sur les ventes abondantes de revues techniques ou d'intérêt général, et sur la formation de nombreux Québécois dans des universités américaines ; ainsi une échelle de valeur différente s'introduit dans la société québécoise.

b) Dépendance à l'égard du Canada anglais

Elle s'exerce principalement à partir de l'Ontario et de la minorité numérique privilégiée anglo-québécoise. La domination américaine s'exerce de New

48. Herbert Gray, *Rapport sur la maîtrise économique du milieu national. Ce que nous coûtent les investissements étrangers*, p. 29.

York et Washington, et aussi de centres comme Détroit, Chicago, Boston. La domination anglo-canadienne émane surtout de Toronto, d'Ottawa et du Montréal anglophone.

La dépendance du Québec se manifeste tout d'abord à l'égard du pouvoir politique. L'État fédéral, les grands partis, les principales entreprises publiques sont contrôlés en majorité par des Canadiens anglais malgré quelques changements récents et superficiels.

Sans égard, sauf exception, les firmes plurinationales américaines, les entreprises canadiennes-anglaises sont en moyenne beaucoup plus puissantes par leur chiffre d'affaires, le nombre de leurs employés et leur productivité que les petites et moyennes entreprises canadiennes-françaises. Ces dernières ont surtout de nombreux fournisseurs et beaucoup plus rarement un marché, en Ontario, et le Québec effectue les deux tiers de ses échanges commerciaux extérieurs avec le reste du Canada, mais principalement avec l'Ontario.

Une domination très forte est exercée par les milieux financiers anglophones de Montréal et de Toronto qui contrôlent les plus grandes banques, la Bourse et les institutions financières auxquelles le gouvernement québécois a affaire pour ses emprunts ; les démêlés de l'État provincial avec son « syndicat financier » en constituent l'un des cas les plus patents.

La dépendance du Québec dans le domaine des relations extérieures ne se limite pas à des apports de marchandises et de capitaux ; les migrations de population ont joué un rôle plus décisif encore. En effet, par l'origine de son recrutement, l'immigration étrangère qui a été le plus souvent imposée au Québec vise à rendre les Canadiens français davantage minoritaires économiquement et socialement. Étant donné le rapport de force culturel et linguistique en Amérique du Nord et le laxisme du Québec en matière de langue de travail et d'enseignement, le processus de « minorisation » ne cesse de s'amplifier.

Le Québec est dominé par le Canada anglais au sein même de son système juridique. Le *Common Law* l'emporte pour le droit pénal, marque le droit commercial et s'impose également dans les tribunaux de dernier appel.

La langue française et la culture canadienne-française se trouvent dévalorisées par la dépendance sociale et économique de la société canadienne-française qui apparaît comme une classe ethnique défavorisée ou comme une nation prolétarisée.

Les effets de domination des États-Unis et du Canada anglais se renforcent mutuellement dans les domaines politiques, économiques et socioculturels. Cette dépendance est encore accrue par la présence d'une puissante minorité anglo-québécoise privilégiée qui perpétue un déséquilibre économique de nature dualiste dont la base est largement socioculturelle.

2. DUALISME

Il se fonde sur la juxtaposition sur un même territoire de deux sociétés homogènes différentes par la culture et l'histoire, et dont les rapports sont de dominants à dominés. Ce dualisme se manifeste dans l'organisation de l'espace, dans l'économie, dans les structures politiques et sociales.

a) Dualisme territorial

La structure de l'espace économique québécois révèle un déséquilibre fondamental entre la région de Montréal et le reste du territoire québécois, en même temps que le peu d'intégration de plusieurs régions périphériques. Les disparités les plus marquées en ce qui concerne l'emploi, les revenus, le niveau d'instruction, le dynamisme industriel, opposent Montréal au reste du Québec.

Ainsi par la masse de sa population (56,7% du Québec en 1971), le nombre d'employés dans l'industrie et la valeur des expéditions manufacturières, respectivement 69% et 67,2% du Québec en 1964, la région de Montréal témoigne de la disharmonie de l'espace économique québécois puisque l'ensemble des neuf autres régions se partagent une part mineure de la population et de l'industrie. Mais la région de Montréal est celle qui rassemble l'essentiel de l'élément canadien-anglais du Québec, les sièges sociaux de nombreuses grandes entreprises américaines et canadiennes-anglaises, et qui assume une bonne part des fonctions de métropole canadienne. Les différents flux de transports et de communications confirment le rôle polarisateur de Montréal et le fait qu'elle soit la seule région du Québec à manifester une croissance autonome et des effets d'entraînement.

Le déséquilibre Montréal-reste du Québec apparaît comme une réplique du déséquilibre Ontario-Québec ; il inscrit dans l'espace économique québécois la réalité d'un dualisme économique que reflète souvent le rapprochement des statistiques de l'Ontario et du Québec, même si une certaine hétérogénéité de leurs populations respectives empêche d'y voir de façon absolue une comparaison entre le Canada anglais et le Canada français⁴⁹.

b) Dualisme économique

Il s'affirme tout d'abord dans le domaine de la production et de la distribution. Beaucoup de petites et moyennes entreprises sont contrôlées par les

49. En 1971, ces deux provinces représentaient 63,4% de la population canadienne ; 6,3% de la population de l'Ontario est de langue maternelle française contre 80,7% de celle du Québec. Une minorité d'origine britannique, représentant 13,1% de l'ensemble de la population québécoise, a un contrôle décisif de l'économie, mais les Franco-Ontariens n'ont qu'un rôle tout à fait marginal dans leur province. Un rapport de la situation économique des Franco-Ontariens, préparé par Y. Dallaire et J.M. Toulouse, a été publié en 1973 par l'Association canado-française de l'Ontario.

Canadiens français qui sont, sauf exceptions rares, absents de la direction et de la propriété des grandes entreprises. Ces dernières sont aux mains des Américains, les plus importantes, ou aux mains des Canadiens anglais. Ainsi se distinguent deux ensembles industriels qui diffèrent par la langue de travail, le groupe ethnique propriétaire, les méthodes de gestion, la productivité, l'importance du chiffre d'affaires et le nombre d'employés. Le pouvoir des oligopoles⁵⁰ extérieurs aux Canadiens français s'impose au milieu industriel québécois.

En face de ces grandes entreprises américaines et anglo-canadiennes, nous trouvons une économie plus faible et retardataire contrôlée par des Canadiens français. Ce secteur de l'économie comprend en presque totalité l'agriculture et la pêche dont on sait la fragilité, la moitié des services, et 15% seulement de l'industrie bien que la population francophone dépasse les quatre cinquièmes de l'ensemble du Québec. Les Canadiens français occupent, dans le domaine de la distribution, une part non proportionnée à leur nombre et ne jouent qu'un rôle presque négligeable dans les activités de recherche. Toutefois, les Canadiens français ont acquis un certain contrôle dans le domaine des institutions financières (banques, compagnies d'assurance, réseau de coopératives d'épargne et de crédit, caisse de dépôt et de placement) mais qui demeure encore très inférieur à la part qu'ils représentent dans la population totale du Québec ou du Canada.

Le dualisme existant dans le domaine de la production s'affirme aussi pour les revenus qui diffèrent selon l'origine ethnique. Le revenu personnel moyen du Québec est inférieur à celui de l'Ontario de 25% depuis au moins un siècle, et de plus cet écart tend à augmenter ; il est de 27,5% de 1926 à 1958 ; enfin il n'explique que partiellement l'écart réel de revenus entre le Canada anglais et le Canada français puisque au sein même du Québec la société anglophone d'origine britannique a un revenu personnel moyen d'environ 30% supérieur à celui des Canadiens français. La faiblesse relative du revenu moyen québécois s'accompagne d'endettements importants et généralisés, d'une frustration et d'une difficulté à suivre le modèle de consommation de masse américain qu'encourage la publicité, et d'une situation de pauvreté qui affecte plus du quart de la population. L'exode rural trop unilatéral vers Montréal, et l'émigration hors du Québec, témoignent de déséquilibres accentués de développement.

50. Une enquête a révélé que la concentration des entreprises est plus forte au Canada qu'aux États-Unis : « 50 compagnies manufacturières des États-Unis représentaient 25% de la valeur ajoutée par le secteur manufacturier en 1963, tandis qu'au Canada les 50 plus importantes entreprises manufacturières représentaient 36% de la valeur ajoutée par l'industrie manufacturière en 1965 » (« La concentration industrielle est plus forte ici qu'aux États-Unis. Rapport de M. Basford », le *Devoir*, 21 décembre 1971).

c) *Dualisme politique*

Il se manifeste au niveau des institutions et des forces politiques. D'une part, les Canadiens anglais se tournent davantage vers le gouvernement fédéral qu'ils ont toujours contrôlé de façon directe ou indirecte ; d'autre part, les Canadiens français s'appuient toujours davantage sur leur gouvernement « provincial » qu'ils veulent de plus en plus contrôler et utiliser à leurs fins. Cette dichotomie du pouvoir coïncide souvent avec des optima différents sur le plan des politiques économiques, monétaires, budgétaires, et au niveau des investissements et des programmes sociaux⁵¹. Enfin le pouvoir judiciaire lui-même, dont l'importance est accrue par le *Common Law*, contrarie la logique et le progrès du droit civil.

d) *Dualisme social*

Ce dualisme se reflète dans la juxtaposition de deux hiérarchies sociales, l'une canadienne-française, l'autre canadienne-anglaise. On perçoit le déséquilibre des structures sociales dans les caractères et la conscience de classe ethnique défavorisée que présentent les Canadiens français ; de plus leur faible mobilité sociale perpétue cet état de fait.

L'ensemble de ces dualismes — territorial, économique, politique, social — repose en définitive sur une dualité socioculturelle et linguistique qui n'aurait pas généré ces déséquilibres si les deux sociétés juxtaposées, homogènes, mais différentes par leur langue et leur culture ne vivaient pas un rapport de dominants à dominés, de privilégiés à défavorisés, de colonisateurs à colonisés. La dépendance et le dualisme qui caractérisent aujourd'hui les structures du Québec sont en grande partie le fruit d'une histoire qui explique leur origine et leur persistance.

B. LE PROCESSUS HISTORIQUE DE LA CROISSANCE ET DU DÉVELOPPEMENT AU QUÉBEC

La mise en place des structures économiques et sociales du Québec actuel s'est effectuée à travers un long processus historique comportant des phases de développement qui ne coïncident pas nécessairement avec celles de la croissance économique, mais d'un développement toujours limité par une dépendance souvent pesante et un dualisme plus ou moins marqué selon les périodes.

51. La faible coordination des politiques budgétaires du gouvernement central et du gouvernement provincial, la déficience de la planification québécoise, entravent une politique économique homogène ; à titre d'exemple, et ils sont nombreux, l'affrontement Ottawa-Québec à propos de la localisation du nouvel aéroport international de Montréal ou bien à propos des allocations familiales ou des services de main-d'œuvre.

Durant la période de la Nouvelle-France, la dépendance de la colonie n'a pas empêché l'apparition d'un capitalisme autochtone que son développement aurait poussé à rompre avec sa métropole, comme le firent les colonies de la Nouvelle-Angleterre. Une dépendance directe de la France caractérise cette période. Une divergence d'intérêts commence à se manifester entre les Français métropolitains et coloniaux, ces derniers s'affirmant de plus en plus comme « Canadiens ». Si un dualisme socio-économique apparaît, c'est alors en prenant en considération les Indiens, dans la mesure où ils s'intègrent aux activités économiques par le trafic des fourrures, que l'on pourra l'observer.

De 1760 à 1840, les activités économiques reflètent un développement dualiste dont vont profiter de plus en plus les marchands canadiens-anglais tandis que s'efface le capitalisme embryonnaire « canadien ». Au cours des années 1830 s'affirme une volonté canadienne-française d'assumer le contrôle global de la vie politique, économique et sociale du Québec, alors appelé Bas-Canada. Cette tentative de développement homogène et autochtone échoue en 1837-1838. Depuis le début du siècle, les Canadiens français se définissent de plus en plus comme nation aspirant à prendre en charge son propre destin avec les pouvoirs politiques et les politiques économiques que ce projet impliquait. Cette volonté nationale de développement sera brisée avant d'avoir pris toute son ampleur. C'est le premier grand échec que subissent les Canadiens français depuis qu'ils se définissent systématiquement comme nation avec des projets précis de développement autonome et homogène.

À partir de 1840, et plus encore à partir de 1867, se renforce le pouvoir politique et économique canadien-anglais et la dépendance accrue des Canadiens français par leur « provincialisation » qui découle en bonne part de l'échec du projet de développement des années 1830. Les Canadiens français seront intégrés en parents pauvres à une croissance économique qui se décide surtout en dehors d'eux. Un capitalisme étatique, commercial et financier canadien-anglais va s'affirmer plus fortement au moment où les Canadiens français se réfugient dans la religion, l'agriculture, et attendent beaucoup moins de l'État. Ce processus de croissance dualiste qu'accuse l'infériorité économique des Canadiens français va s'amplifier avec la superposition d'une nouvelle domination, celle des États-Unis, qui apparaît avec l'industrialisation rapide du Québec à partir de 1896, à un moment où les États-Unis ont déjà atteint un capitalisme de grandes unités.

Sans doute depuis 1760, les Canadiens français vivaient dans leurs activités économiques une dépendance indirecte de la Grande-Bretagne et une dépendance directe des commerçants canadiens-anglais ; mais l'industrialisation du Québec consacre l'entrée en force des Américains et une dépendance supplémentaire ; cette dépendance nouvelle coïncide il est vrai avec l'effacement de la Grande-Bretagne, qui apparaît dès les années 1840, et sera définitif après la Première Guerre mondiale. Ces dominations superposées et ce pouvoir accru

des Canadiens anglais et des Américains au Québec à partir de 1896 y importent une croissance industrielle dans laquelle les Canadiens français ne jouent qu'un rôle tout à fait secondaire. La rareté des entrepreneurs canadiens-français et l'augmentation du prolétariat industriel et urbain caractérisent le Québec de cette période où apparaît d'ailleurs le retard et le déphasage des idéologies sur les faits. Après la Seconde Guerre mondiale, la prise de conscience de la situation et de la condition canadienne-française se précise et s'amplifie, surtout au cours des années 1960 où la croissance économique rapide qui durait depuis une vingtaine d'années se double d'une volonté de développement homogène et autonome du Québec, sans que la dépendance et le dualisme économique n'aient encore disparu pour autant.

Aujourd'hui un faible capitalisme autochtone et un État provincial cherchent à s'affirmer face aux oligopoles extérieurs, surtout américains, et à l'État fédéral. Ainsi l'infériorité économique actuelle des Canadiens français et le retard du Québec s'expliquent largement par l'histoire. La dépendance de caractère semi-colonial, pour les Canadiens français, à l'époque de la Nouvelle-France, se renforce avec la Conquête de 1760 qui permettra progressivement la substitution d'un capitalisme commercial canadien-anglais et britannique fondé sur une mono-production, les fourrures, à un capitalisme commercial « canadien » et français fondé sur le même produit.

En changeant l'orientation des marchés et l'approvisionnement en capitaux, la Conquête va entraîner la disparition progressive et presque complète de l'« entrepreneurship » canadien-français, affaiblir la bourgeoisie autochtone, et entraîner un repli généralisé de la population hors des activités capitalistes essentielles de la colonie, dont elle avait tiré pourtant les meilleurs revenus à l'époque de la Nouvelle-France. Nous pensons donc que la Conquête de 1760 a marqué profondément le processus de développement du Québec ⁵².

Mais nous estimons que les effets défavorables de 1760 pour les Canadiens français auraient eu une importance bien moindre si le cours des événements n'avait contribué à les renforcer. Il s'agit, d'une part, du rôle essentiel de l'État dans le processus de développement, et ce rôle économique a été assumé principalement par l'État central contrôlé par les Canadiens anglais, et en fonction d'un optimum défini en dehors, et parfois contre, les Canadiens français, d'autre part, l'entrée en scène aux frontières même du Québec d'une économie dominante anglo-saxonne, qui deviendra la plus puissante au monde et contrôlera l'activité économique canadienne. Les effets économiques et culturels conjugués, de la Grande-Bretagne à partir de 1760, du pouvoir politique de l'État central à partir de 1840, et des oligopoles privés des États-Unis à partir

52. Pierre Harvey, « Pourquoi le Québec et les Canadiens français occupent-ils une place inférieure sur le plan économique ? Essai d'explication intégrée à partir du fait historique de la conquête », *Le Devoir*, 14 mars 1969.

de 1896, vont réduire les Canadiens français à un rôle économique tout à fait subalterne.

Parallèlement, malgré l'avortement des projets de réformes et de développement autonome des années 1830, dans l'échec des insurrections de 1837-1838, malgré les dominations successivement confirmées par la Conquête de 1760, l'apparition en 1840 d'un État interventionniste qui leur est extérieur, la pénétration à partir de 1896 d'un capitalisme américain de grandes firmes, les Canadiens français n'ont cessé de refuser collectivement l'assimilation et de tenter de se donner des instruments de survivance ou d'affirmation en matière économique comme dans les autres domaines. Ainsi, surtout après la Seconde Guerre mondiale, prendra corps un capitalisme autochtone au moment même où les Canadiens français utiliseront davantage leur État provincial dont ils cherchent à renforcer le pouvoir.

C. CONCLUSIONS THÉORIQUES

Seule une perspective globale de développement et la prise en considération de la spécificité socioculturelle et du nationalisme des Canadiens français peuvent rendre compte du retard économique et du type de croissance du Québec. Dans cette optique, les données historiques et sociologiques en particulier fournissent une explication plus complète et plus profonde que le seul recours aux faits strictement économiques.

De notre synthèse des caractéristiques structurelles et de notre interprétation historique du processus de développement, nous proposons maintenant les conclusions théoriques suivantes :

1. L'introduction d'un capitalisme exogène dans une économie plus faible et dans une société de langue et de culture homogène différente de celle d'un pays ou d'une minorité dominante entraîne, dans cette première société, un déséquilibre au niveau des structures de la production, des échanges, des revenus, des régions, des classes sociales et de la culture elle-même.

2. Au sein de l'unité politique et économique d'un même marché, le déséquilibre économique et social devient durable et profond, et de nature dualiste, si la population dominante, minoritaire ou non, est de langue et de culture différentes de la population dominée.

3. L'existence d'une langue, d'une identité culturelle, d'une histoire et d'une conscience nationale propres à la société dont l'économie est dominée exerce un frein ou un blocage socioculturel et politique à l'assimilation et à l'uniformisation qui se traduit par une faible diffusion de la croissance hors de la population privilégiée et dominante.

4. Le caractère imposé du processus historique de mise en place des structures de dépendance sous l'action des changements politiques augmente la cohésion et la résistance de la société dominée par rapport à la population dominante même si le rapport des forces politiques et économiques demeure très défavorable à la première.

5. Le déséquilibre dualiste donne lieu, d'une part, à une population dépendante qui ne conserve le contrôle que d'une faible partie de la production et des échanges, dont les entreprises sont petites et peu productives, dont les revenus sont relativement faibles; d'autre part, à une population dominante, minoritaire ou non, à hauts revenus, à entreprises plus importantes et plus productives et qui contrôle la majeure partie de l'économie. L'écart de richesse et de pouvoir de ces deux populations tendra à se maintenir ou même à s'accroître.

6. Ce dualisme économique et social sera encore renforcé si un ou plusieurs pays économiquement dominants, de même langue et culture que la population privilégiée, viennent lui superposer leur domination.

7. L'élimination du dualisme exige une transformation des structures politiques, sociales et économiques qui tienne compte des réalités sociologique et historique de la population dominée dans le cadre d'un ensemble politico-économique. Les politiques d'assistance au territoire ou à la collectivité défavorisée, et les concessions linguistiques offertes, ne remettent pas en question les privilèges et les structures de dépendance. Par contre, la spécificité socio-culturelle de la société dominée lui offre les bases d'une reconstruction structurelle et d'une promotion économique prise en charge par elle-même et en fonction de ses potentialités.

D. LES CHOIX DU DÉVELOPPEMENT DU QUÉBEC

Depuis plus de deux siècles, l'économie québécoise se caractérise à un degré variable par sa dépendance de l'extérieur et le dualisme de ses structures. Aujourd'hui encore ces deux aspects en constituent les traits dominants. Cependant, une prise de conscience nouvelle et profondément enracinée dans l'histoire et la mentalité collective canadienne-française font que le Québec se perçoit de moins en moins comme une culture, mais comme une « société qui doit s'autodéterminer et conquérir son indépendance par le contrôle de son économie et de sa politique ⁵³ ». Et nombreux sont les observateurs qui consi-

53. Marcel Rioux, « Sur l'évolution des idéologies au Québec », in *Aperçu sociologique sur le Québec*, Revue de l'Institut de sociologie, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles, n° 1, 1968, p. 119.

dèrent que cette société globale est « à la recherche d'elle-même sur tous les plans » et qu'elle est parvenue « à la limite critique d'une option décisive : l'assimilation ou la maîtrise de son destin ⁵⁴ ».

L'assimilation serait un renoncement aux efforts passés et ne se fait pas sans problèmes ⁵⁵. « La maîtrise de son destin » permettrait au Québec de mettre en œuvre au niveau « national » une mobilisation psychologique de la population dans des projets collectifs ⁵⁶ par le recours à un plan et à une idéologie du développement ⁵⁷. Ce développement « suppose qu'une société puisse choisir elle-même ce qu'elle sera et prendre les moyens rationnels pour réaliser cet objectif ⁵⁸ ». La participation, l'autodétermination et la planification apparaissent comme des préalables de ce développement.

L'analyse qu'Albert Hirschman ⁵⁹ a effectuée de la propagation inter-régionale de la croissance nous éclaire sur les options économiques et politiques des régions insuffisamment développées à l'intérieur d'un pays. Plusieurs arguments économiques sont invoqués montrant que ces régions seraient plus prospères si elles constituaient des unités politiques souveraines car la croissance peut à certains égards se communiquer plus facilement d'une nation à l'autre que d'une région à l'autre à l'intérieur d'un même pays ».

Selon Hirschman, la souveraineté de la région en retard freinerait les effets de polarisation de la région riche avec la mobilité défavorable des facteurs de production qui les accompagnait ; elle freinerait également la concurrence exercée par la région en avance. Le séparatisme favoriserait également l'industrialisation qui y trouverait une meilleure protection. De plus, l'émission de monnaie ou la détermination du taux de change constituent d'autres leviers économiques avantageux, tandis que l'union des deux « régions » aboutit à une répartition des ressources moins efficace par suite des « effets de détournement de trafic » qui poussent les membres d'une union douanière à s'acheter l'un à l'autre ce qu'ils pourraient obtenir à meilleur compte sur des marchés tiers ⁶⁰.

54. Jacques Grand'maison, *Vers un nouveau pouvoir*, Montréal, H. M. H., 1970, p. 183.

55. *Le Rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme* (Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969, livre III, p. 21) a révélé que, même après avoir perdu sa langue maternelle, un Canadien français ne parvenait pas pour autant à se hisser au niveau de revenu d'un Canadien anglais.

56. Comme ce fut le cas pendant la période de la Révolution tranquille pour la réforme de l'éducation ou la nationalisation de l'électricité.

57. A. Meister, *Participation, animation et développement*, Paris, Éditions Anthropos, 1969, 382 p.

58. Jacques Grand'maison, *Vers un nouveau pouvoir*, p. 225.

59. A. O. Hirschman, *Stratégie du développement économique*, p. 222.

60. Ce dernier argument (cité par A. O. Hirschman, *ibid.*, p. 224) est présenté par J. Viner, *The Customs Union Issue*, New York, Carnegie Endowment for International Peace, 1950, chap. IV.

L'ensemble de ces arguments apparaissent « troublants » à Hirschman. Les remarques faites par plusieurs économistes⁶¹ à propos du Canada vont dans le même sens : une politique douanière ou de salaire unique désavantage les régions périphériques, de même que le manque de souplesse d'une politique monétaire ou de crédit unique aura des effets néfastes en certaines régions où un resserrement du crédit aggrave une récession dans une région quand il réduit la surchauffe dans une autre région⁶².

Sans doute tous ces arguments ont leur contrepartie et Hirschman pense que ce sont finalement les forces politiques qui pourront favoriser la propagation de la croissance en faisant jouer la solidarité entre les régions sous l'effet des pressions de la région en retard sur le pouvoir central, mais ce type de solidarité n'en est qu'à « ses premiers balbutiements⁶³ ».

« Une nation s'efforçant de développer ses régions attardées devrait donc leur offrir certains équivalents de la souveraineté » ; ce seront des institutions et des programmes à l'échelle de la région pour réagir contre le découragement et le complexe d'infériorité : sociétés et banques régionales de développement, dégrèvement de l'impôt national sur le revenu, autonomie de la politique de crédit bancaire, taux de change préférentiels et surtaxe compensatoire pour les produits de la région en retard. Il s'agit donc d'instruments qui, considérés comme « propres à briser l'intégration », sont destinés à la réaliser.

Au Canada jusqu'à présent, seules des politiques limitées ont été mises en œuvre, le gouvernement fédéral craignant sans doute de fournir au Québec des instruments particuliers de développement qui donneraient plus de force à une autonomie toujours difficile à refréner. En effet, à sa situation de région en retard par rapport à l'ensemble canadien, il ajoute des traits caractéristiques qui en sont le plus souvent la cause : sa population et sa culture propre, son histoire et une volonté d'affirmation nationale.

61. Ainsi Maurice Allais : « Il est hors de doute que dans le système fédéral canadien quelque chose d'analogue au traité de Rome est sans doute nécessaire. Les Canadiens français sont en mesure de le demander. C'est d'ailleurs inévitable. » (*Problèmes du développement régional dans un État fédéral. L'expérience canadienne*, p. 185).

62. Dans cette perspective, une observation de Jean Fourastié pour qui « le fait pour la région pauvre d'appartenir à la même nation que la région riche est la condition optimale de sa ruine. Alors qu'entre nations pauvres et nations riches la protection douanière et le jeu du change brisent le déterminisme des prix réels et maintiennent rentables un grand nombre d'activités économiques, le libre-échange entre les régions d'une même nation supprime toute protection économique contre les écarts de prix et de productivité » (J. Fourastié et J.-P. Courthéoux, *la Planification économique en France*, Paris, P. U. F., 1968, p. 236-237). On peut considérer que les marchés communs complets ne sont avantageux qu'à niveau de développement et structures économiques comparables.

63. A. O. Hirschman, *Stratégie du développement économique*, p. 126.

Cependant, l'État-nation, « cadre du développement de la société industrielle ⁶⁴ », offrirait un moyen essentiel de développement aux Canadiens français. Le contrôle d'un pouvoir politique et économique décisif permettrait la réduction progressive de la dépendance jusqu'à un seuil plus acceptable et pourrait ramener à une simple dualité l'actuel dualisme qui constitue un blocage du développement. Un État souverain profondément intégré au dynamisme culturel, social, économique et technique nord-américain et européen ⁶⁵ constituerait le tremplin d'un épanouissement collectif et le cadre de politiques économiques plus efficaces : « Seule une politique souveraine et globale peut mettre en œuvre tous les dynamismes collectifs, dépasser les problèmes économiques surtout et assurer une identification politico-culturelle nécessaire à tous les projets de promotion ⁶⁶. » Une pareille réorganisation du pouvoir politique libérerait des énergies créatrices et les mettrait au service du développement d'un Québec nouveau, d'une société neuve à inventer.

64. Nguyen Huu Chat, *Structures, institutions et développement économique dans les pays sous-développés*, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1964, p. 113.

65. Dans un esprit que François Perroux exprime ainsi : « On assimile, par exemple, indépendance à autarcie, en notant sans effort qu'aucune nation n'est autarcique ni ne le devient. Plus insidieusement et subtilement on colle sur le thème de l'indépendance l'étiquette nationaliste. Il faut le dire ; l'indépendance ne doit pas seulement être opposée à la dépendance, mais bien à une conception inconsciemment équivoque de l'interdépendance. » (*Indépendance de l'économie nationale et interdépendance de la nation*, Paris, Union générale d'éditions, « 10-18 », 1971, p. 143).

66. Jacques Grand'maison, *Vers un nouveau pouvoir*, p. 225.

Bibliographie

- ABRAHAM-FROIS, G., « Capital humain et migrations internationales », *Revue d'économie politique*, vol. 74, n° 2, 1964, p. 516-554.
- ALAIN, Gérald, *Perspectives démographiques 1961-2001*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1968, 116 p.
- ALBERT, J. et C. MARBACH, « La consommation française de 1950 à 1959 », *Revue économique*, numéro spécial : la Consommation, vol. 12, n° 2, mars 1961, p. 229-253.
- ALBERTINI, J.-M., *Les Mécanismes du sous-développement*, Paris, Les Éditions ouvrières, 1967, 343 p.
- ALLAIS, Maurice, *Problèmes du développement régional dans un État fédératif. L'expérience canadienne*, travaux du Congrès des économistes de langue française, Paris, Cujas, 1963, p. 165-170.
- ALLEN, Patrick, « Occupations et origines ethniques : analyse des occupations tertiaires dans le Québec, 1931-1951 », *l'Actualité économique*, vol. 38, n° 1, avril-juin 1962, p. 20-55.
- AMIN, Samir, *L'Accumulation à l'échelle mondiale*, 2^e éd., I. F. A. N.-Dakar, Éditions Anthropos, 1971, 617 p.
- ANGERS, F.-A., *Essai sur la centralisation. Analyse de principes politiques et économiques dans les perspectives canadiennes*, avec la collaboration de Pierre Harvey et Jacques Parizeau, Montréal, Beauchemin et Les Presses de l'École des H. E. C., « Problèmes économiques et contemporains », 1960, 331 p.
- ANGERS, F.-A., « Le financement des emprunts provinciaux et la Banque du Canada », *l'Actualité économique*, vol. 38, n° 4, janvier-mars 1963, p. 548-568.
- ANGERS, F.-A., « Le problème psychologique et pratique de l'investissement étranger », *l'Actualité économique*, vol. 42, n° 2, juillet-septembre 1966, p. 339-345.
- ANGERS, F.-A., *Place de la firme à capital extérieur dans la production. Les effets de l'entrée de la firme à capital extérieur sur la structure et le comportement de l'économie canadienne*, colloque sur la politique industrielle de l'Europe intégrée et de l'apport des capitaux extérieurs, Paris, 23-27 mai 1966, ronéo., 25 p.

- ANGERS, F.-A., « La position économique des Canadiens français dans le Québec », in R.-J. Bédard, *l'Essor économique du Québec*, Montréal, Beauchemin, 1969, p. 124-149.
- ANGERS, F.-A., « La firme plurinationale et l'État-nation I », *l'Actualité économique*, numéro spécial, vol. 46, n° 4, janvier-mars 1971, p. 726-733.
- ANGERS, F.-A. et Patrick ALLEN, « Évolution de la structure des emplois au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 29, n° 1, avril-juin 1953, p. 75-104 ; vol. 29, n° 2, juillet-septembre 1953, p. 271-301 ; vol. 29, n° 3, octobre-décembre 1953, p. 481-524.
- ANGERS, F.-A. et Roland PARENTEAU, *Statistiques manufacturières du Québec, 1665-1948*, Montréal, Les Presses de l'École des H. E. C., 1966, 166 p.
- ARÈS, Richard, *Notre question nationale*, 1 vol., Montréal, Éditions de l'Action nationale, 1946, 465 p.
- ARON, Raymond, *La Lutte des classes. Nouvelles leçons sur les sociétés industrielles*, Paris, Gallimard, « Idées », 1964, 380 p.
- ASSELIN, Olivier, « Les Canadiens français et le développement économique du Canada, 1927 », in R.-J. Bédard, *l'Essor économique du Québec*, Montréal, Beauchemin, 1969, p. 91-108.
- AUDET, Louis-Philippe, « Les cadres scolaires », in Guy Sylvestre, édit., *Structures sociales du Canada français, Québec*, Les Presses de l'Université Laval, et Toronto, University of Toronto Press, 1966, p. 29-66.
- AUTIN, Claude, « Introduction sommaire au système de comptabilité économique du Québec », *l'Actualité économique*, vol. 48, n° 2, juillet-septembre 1972, p. 296-307.
- AYDALOT, Ph., « Le rôle économique des autoroutes », *Revue d'économie politique*, vol. 75, n° 6, novembre-décembre 1965, p. 1215-1224.
- BADOUIN, R., « La réduction du dualisme : l'exemple de l'Afrique noire », in Maxence Petit-Pont *Structures traditionnelles et développement*, Paris, Éditions Eyrolles et Éditions d'Organisation, 1968, p. 13-37.
- BAIROCH, Paul, « Commerce extérieur et développement économique : quelques enseignements de l'expérience libre-échangiste de la France au 19^e siècle », *Revue économique*, vol. 21, n° 1, 1970, p. 1-33.
- BALANDIER, G., « La situation coloniale : approche théorique », *Cahiers internationaux de sociologie*, vol. 11, 6^e année, 1951, p. 44-79.
- BALANDIER, G., « Contribution à une sociologie de la dépendance », *Cahiers internationaux de sociologie*, vol. 11, 6^e année, 1951, p. 44-79.
- BARBE, Raoul, *les Entreprises publiques au Canada*, cours polycopié, Ottawa, Université d'Ottawa, 1971, 431 p.
- BARBEAU, R., *la Libération économique du Québec*, Montréal, Éditions de l'Homme, 1960, 160 p.
- BARBEAU, Victor, *Mesure de notre taille*, Montréal, Le Devoir, 1936, 243 p.
- BARRE, Raymond, « Les échanges internationaux comme dynamisme de la croissance », *Revue économique*, vol. 16, n° 1, janvier 1965, p. 105-126.
- BARRÈRE, Alain, « Tiers-Monde et développement », *Recherche sociale*, Paris, n° 7, septembre-octobre 1966, 71 p.
- BARTOLI, Henri, « La rationalité des décisions de politique économique et la crise du pouvoir dans les sociétés capitalistes industrielles », *Économie appliquée*, vol. 15, nos 1-2, janvier-juin 1962, p. 67-101.

- BARTOLI, Henri, *Systèmes et structures économiques*, cours polycopié, licence 4^e année, Paris, Cité du droit, 1965-1966, 771 p.
- BARTOLI, Henri, « Analyse et signification des migrations de main-d'œuvre », *Cahiers de l'ISEA*, série AB-6, n^o 177, septembre 1966.
- BASILE, Antoine, « Commerce extérieur et développement de la petite nation », *Economie appliquée*, vol. 23, n^o 2-3, 1970, 337-384.
- BAUDOUIN, Louis, « Les cadres juridiques », in Guy Sylvestre, édit., *Structures sociales du Canada français*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, et Toronto, University of Toronto Press, 1966, p. 84-97.
- BAUDOUIN, Louis, *la Recherche au Canada français*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1968, 164 p.
- BEAUPRÉ, Louis, *la Guerre à la pauvreté*, introduction de Gérard Pelletier, Montréal, Éditions du Jour, 1968, 117 p.
- BÉDARD, Roger-J. (sous la direction de), *l'Essor économique du Québec*, Montréal, Beauchemin, 1969, 525 p.
- BÉGUÉ, J., « Éléments d'analyse de l'évolution de la masse des salaires de 1954 à 1962 », *Cahiers de l'ISEA*, série AB-5, n^o 162, juin 1965, p. 119-152.
- BEHRMAN, J.N., « An Essay on Some Capital Aspects of the International Corporation », pour *Rapport provisoire sur la politique de concurrence*, Ottawa, C. E. C., janvier 1970, polycopié.
- BÉLANGER, Marcel, *Commission royale d'enquête sur la fiscalité*, Québec, 1965, 552 p.
- BÉNARD, J., « Réseau des échanges internationaux et planification ouverte », *l'Actualité économique*, vol. 39, n^{os} 3-4, octobre 1963-mars 1964, p. 537-580.
- BENETTI, Carlo G., *Essai sur le mode de développement dualiste*, thèse de doctorat (sciences économiques), Paris, 1971, 496 p.
- BERGERON, Gérard, *le Canada français après deux siècles de patience*, Paris, Éditions du Seuil, 1967, 280 p.
- BERQUE, Jacques, Préface, in *Parti pris. Les Québécois*, Paris, François Maspero, « Cahiers 99-100 », 1967, 300 p., p. 1-16.
- BERQUE, Jacques, *la Dépossession du monde*, Paris, Éditions du Seuil, 1964, 214 p.
- BETOUT-MOSSÉ, E., « Sous-développement de jadis et sous-développement d'aujourd'hui », *Revue d'économie politique*, vol. 72, n^o 6, novembre-décembre 1962, p. 856-876.
- BETTELHEIM, Charles, *Planification et croissance accélérée*, Paris, François Maspero, « Petite collection François Maspero », 1967, 189 p.
- BIENAYMÉ, A., « Répartition du revenu national et croissance sectorielle », *Revue économique*, vol. 13, n^o 2, mars 1962, p. 237-272.
- BILODEAU, R., R. COMEAU, A. GOSSELIN et O. JULIEN, *Histoire des Canadas*, Montréal, Éditions H. M. H., 1971, 680 p.
- BLANCHARD, Raoul, *l'Est du Canada français*, Montréal, Beauchemin, 1935, 306 p.
- BLANCHARD, Raoul, *le Centre du Canada français*, Montréal, Beauchemin, 1947, 577 p.
- BLANCHARD, Raoul, *l'Ouest du Canada français*, 2 vol., Montréal, Beauchemin, 1953-1954, 332 p.
- BLANCHARD, Raoul, *le Canada français, province de Québec*, étude géographique, Montréal, Éditions Arthème Fayard, 1960, 316 p.

- BLANCHARD, Raoul, *Le Canada français*, Paris, P. U. F. « Que sais-je ? », 1964, 128 p.
- BLOCH-LAINÉ, François, « Un inventaire réaliste de la coopération économique et financière franco-québécoise », *Forces*, n° 12, 1970, p. 31-37.
- BOGA, André, « Comptabilité régionale », *Revue économique*, vol. 14, n° 1, janvier 1963, p. 133-144.
- BOEKE, J., *Economy and Economic Policy of Dual Societies*, New York, Institute of Pacific Relations, 1953.
- BOILY, Robert, « Les hommes politiques du Québec 1867-1967 », *Revue d'histoire de l'Amérique française*, vol. 21, n° 3a, décembre 1967, p. 599-636.
- BOILY, Robert, *Québec 1940-1969. Bibliographie : le système politique québécois et son environnement*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1971, xxii-208 p.
- BONENFANT, Jean-Charles, « Les cadres politiques », in Guy Sylvestre, éd., *Structures sociales du Canada français*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, et Toronto, University of Toronto Press, 1966, p. 67-83.
- BONIN, Bernard, « Répartition régionale des investissements depuis la guerre », *l'Actualité économique*, vol. 35, n° 4, janvier-mars 1960, p. 566-595.
- BONIN, Bernard, « Évolution des dépenses personnelles en biens et services au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 36, n° 1, avril-juin 1960, p. 72-86.
- BONIN, Bernard, « Les mouvements internationaux de capitaux : le dossier canadien », *l'Actualité économique*, vol. 40, n° 3, octobre-décembre 1964, p. 594-606.
- BONIN, Bernard, « La limitation des investissements américains au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 41, n° 4, janvier-mars 1966, p. 737-746.
- BONIN, Bernard, « M. Walter Gordon et l'investissement étranger au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 42, n° 2, juillet-septembre 1966, p. 345-353.
- BONIN, Bernard, « L'investissement direct et ses effets sur les conditions de la concurrence », *l'Actualité économique*, vol. 42, n° 3, octobre-décembre 1966, p. 484-495.
- BONIN, Bernard, « Sur quelques changements de structure récents dans les relations commerciales du Canada », *l'Actualité économique*, vol. 43, n° 3, octobre-décembre 1967, p. 563-570.
- BONIN, Bernard, *l'Investissement étranger à long terme au Canada*, Montréal, Les Presses de l'École des H. E. C., 1967, 462 p.
- BONIN, Bernard, « Le Conseil économique du Canada et la réforme des lois sur les pratiques commerciales restrictives », *l'Actualité économique*, vol. 45, n° 2, juillet-septembre 1969, p. 326-332.
- BONIN, Bernard, « La firme plurinationale comme véhicule de transmission internationale de la technologie », *l'Actualité économique*, numéro spécial, vol. 46, n° 4, janvier-mars 1971, p. 707-725.
- BONNEAU, Louis-Philippe, « Où vont la science et la recherche au Québec ? », *Forces*, n° 9, automne 1969, p. 42-47.
- BOUCHER, Michel, « Évolution et anatomie du chômage au Québec », *l'Actualité économique*, janvier-mars 1972, p. 621-642.
- BOUCHER, Paul, *Monographies économiques-sociales des comtés ruraux du Québec*, 2 vol., Québec, Ministère de l'Agriculture et de la Colonisation, Service d'information et de recherches, 1962, 743 p.

- BOUDEVILLE, J.-R., « L'économie régionale, espace opérationnel », *Cahiers de l'ISEA*, série L-3, n° 69, juin 1958, 88 p., fig., cartes.
- BOUDEVILLE, J.-R. *les Espaces économiques*, Paris, P. U. F., « Que sais-je? », 1961, 127 p.
- BOUDEVILLE, J.-R., « Croissance régionale et localisation », *Revue d'économie politique*, vol. 73, n° 1, 1963, p. 113-124.
- BOURASSA, Guy, « Les élites politiques de Montréal : de l'aristocratie à la démocratie », *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 31, n° 1, février 1965, p. 35-51.
- BOURASSA, Robert, « Instruments de libération », *Maintenant*, vol. 6, n° 8, septembre 1967, p. 262-266.
- BOURQUE, Gilles, *Question nationale et classes sociales au Québec. 1760-1840*, Montréal, Éditions Parti pris, 1970, 350 p.
- BOURRINET, Jacques, *les Échanges internationaux (pays industrialisés)*, Paris, P. U. F., « Dossiers Thémis », 1971, 94 p.
- BOUTHILLETTE, Jean, *le Canadien français et son double*, Montréal, L'Hexagone, 1972, 97 p.
- BOUVIER, Jean, « L'appareil conceptuel dans l'histoire économique contemporaine », *Revue économique*, vol. 16, n° 1, janvier 1965, p. 1-17.
- BRAZEAU, Jacques, « Les nouvelles classes moyennes », in Fernand Dumont et Jean-Paul Montminy, édit., *le Pouvoir dans la société canadienne-française*. Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1966, p. 151-163.
- BRAZEAU, Jacques, « La question linguistique à Montréal », in *Aperçu sociologique sur le Québec*, *Revue de l'Institut de sociologie*, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles, n° 1, 1968, p. 31-52.
- BRECHER, I. et S.S. REISMAN, *les Relations économiques canado-américaines*, étude préparée pour le compte de la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, Ottawa, juillet 1957, 367 p.
- BRÉMAUD, G., *Étude structurelle de la croissance en économie ouverte. Essai d'analyse structurelle des relations existant entre le développement interne d'une économie et son commerce extérieur*, préface de M. Gabillard, Paris, Société d'édition d'enseignement supérieur (S. E. D. E. S.), 1966, 431 p.
- BROCHIER, Hubert, *le Miracle économique japonais, 1950-1970*, Paris, Calmann-Lévy, 1970, 342 p. 1^{re} éd., 1965, 308 p.
- BROCHU, Michel, *le Défi du Nouveau-Québec*, Montréal, Éditions du Jour, 1962, 157 p.
- BROCHU, Michel, « Suggestions pour un réaménagement de l'Administration du Nouveau-Québec », *l'Actualité économique*, vol. 40, n° 2, juillet-septembre 1964, p. 306-422.
- BROCHU, Michel, « Étude préliminaire sur l'établissement d'axes routiers au Nouveau-Québec », *l'Actualité économique*, vol. 41, n° 1, avril-juin 1965, p. 33-48.
- BROCHU, Michel, « Les grands objectifs de la navigation d'hiver au Québec », *l'Actualité économique*, vol. 43, n° 2, juillet-septembre 1967, p. 350-362.
- BROUILLETTE, Benoit, « L'approvisionnement régional du Canada en combustibles : houille, pétrole, gaz naturel (analyse de courants commerciaux) », *l'Actualité économique*, vol. 36, n° 4, janvier-mars 1961, p. 575-644.
- BRUNET, Michel, *Canadiens et Canadiens*, 2^e éd., Montréal, Fides, 1960, 173 p.

- BRUNET, Michel, *Histoire du Canada par les textes, t. II : 1855-1960*, Montréal et Paris, Fides, 1963, 231 p.
- BRUNET, Michel, *les Canadiens après la Conquête 1759-1775. De la révolution canadienne à la révolution américaine*, Montréal, Fides, 1963, 313 p.
- BRUNET, Michel, *la Présence anglaise et les Canadiens, étude sur l'histoire et la pensée des deux Canadas*, Montréal, Beauchemin, 1958, 293 p. (réimp. : 1964).
- BUSSIÈRES, Roger, *le Régime municipal de la province de Québec*, Québec, Ministère des Affaires municipales, 1964, 110 p.
- BYÈ, Maurice, Préface, in Bernard Bonin, *l'Investissement étranger à long terme au Canada*, Montréal, Les Presses de l'École des H. E. C., 1967, 462 p.
- CAHIERS DE L'ISEA, *Économie du travail. La masse salariale en France, évolution et structure (1950-1960)*, numéro spécial des Cahiers de l'ISEA, série AB-4, n° 151, juillet 1964, 381 p.
- CAMU, Pierre, « La voie maritime du Saint-Laurent », *Forces*, n° 2, printemps-été 1967, p. 5-18.
- CARBONNEAU, Côme, « La Soquem, société québécoise d'exploration minière », *Forces*, n° 6, hiver 1969, p. 11-18.
- CARDOSO, F.-H., *Politique et développement dans les sociétés dépendantes*, Paris, Éditions Anthropos, 1971, 293 p.
- CARISSE, Colette, « Fécondité et famille au Canada français », in *Aperçu sociologique sur le Québec*, *Revue de l'Institut de sociologie*, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles, n° 1, 1968, p. 53-65.
- CARRIER, Denis, *Stratégie des relations collectives : le cas de l'industrie cotonnière de la province de Québec de 1951 à 1964*, thèse de doctorat d'université. Paris, 1966, tableaux, cartes, 723 p.
- CARRIER, Denis, *la Stratégie des négociations collectives*, Paris, P. U. F., 1967, 160 p.
- CASTELLANO, Cesare, « Dualité et dualisme : le cas italien », *Économie appliquée*, vol. 24, n° 1-2, 1971, p. 123-158.
- CASTONGUAY, Claude, « Pour une politique sociale intégrée, Québec doit avoir pouvoir prioritaire de légiférer », *le Devoir*, 29 janvier 1971.
- CAZALIS, Pierre, « Shertrooke : sa place dans la vie de relations des Cantons de l'Est », *Cahiers de géographie de Québec*, 8^e année, n° 16, avril-septembre 1964, p. 165-197.
- CAZALIS, Pierre, « Le Saint-Laurent, facteur de localisation industrielle », *Cahiers de géographie de Québec*, 11^e année, n° 23, septembre 1967, p. 317-347.
- CENTRALE D'ENSEIGNEMENT DU QUÉBEC (C.E.Q.), *l'École au service de la classe dominante*, manifeste présenté au XXII^e congrès de la C.E.Q., Québec, 1972.
- CERIGO, S.-G., « Des querelles de clocher : la rue Saint-Jacques », *Cité libre*, vol. 15, n° 64, février 1964, p. 21-27.
- CHAIANEAU, André, « Un modèle d'analyse de l'espace économique français. Essai de quantification des concepts d'effets d'agglomérations et d'effets de jonctions », *Revue d'économie politique*, vol. 75, n° 1, 1965, p. 32-72.
- CHARBONNEAU, Hubert, *la Population du Québec : études rétrospectives*, Trois-Rivières, Boréal-Express, 1973, 110 p.
- CHARMEIL, Claude, *Investissement et croissance économique. Esquisse d'une dynamique macro-sectorielle*, Paris, Dunod, 1969, 302 p.

- CHEVALIER, Jean-Marie, *la Pauvreté aux États-Unis. Essai d'intégration du problème de la pauvreté dans l'analyse économique*, thèse complémentaire (sciences économiques), Paris, 1970, 230 p.
- COMEAU, Robert et Paul-André LINTEAU, « Une question historiographique : une bourgeoisie en Nouvelle-France », in *Économie québécoise*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1969, p. 311-324.
- COMITÉ DE DOCUMENTATION DU PARTI QUÉBÉCOIS, *la Souveraineté et l'économie*, Montréal, Éditions du Jour, mars 1970, 160 p.
- COMMERCE, « Où va la planification québécoise ? », *Commerce*, n° 2B, février 1968, p. 37-40.
- COMMERCE, le Point 1973. *Une revue annuelle de l'économie du Québec*, numéro spécial de la revue *Commerce*, vol. 75, n° 2B, 1973, 100 p.
- CONFÉDÉRATION DES SYNDICATS NATIONAUX, *le Consommateur menacé*, sommaire du mémoire soumis par la C. S. N. au Comité sur les institutions financières relevant de la juridiction de la province, Montréal, 13 février 1967, 10000, 235 p.
- CONFÉDÉRATION DES SYNDICATS NATIONAUX, *Ne comptons que sur nos propres moyens*, Montréal, Service d'information, 1971, 110 p.
- CONGRÈS DES ÉCONOMISTES DE LANGUE FRANÇAISE, *Problèmes du développement régional dans un État fédératif. L'expérience canadienne*, travaux du Congrès des économistes de langue française, Paris, Éditions Cujas, 1963, 190 p.
- CONGRÈS DES RELATIONS INDUSTRIELLES DE L'UNIVERSITÉ LAVAL, *le Syndicalisme canadien : une réévaluation*, rapport du XXIII^e congrès, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1968, 203 p.
- CÔTÉ, Marcel, « Le mouvement ouvrier canadien est-il dominé par les grands syndicats internationaux ? », *l'Actualité économique*, vol. 41, n° 3, octobre-décembre 1965, p. 570-577.
- COURTHÉOUX, J.-P., « La structure en classes d'une population active. Hypothèses empiriques sur les catégories socio-professionnelles d'après les recensements français de 1954 et 1962 », *Revue économique*, vol. 16, n° 2, mars 1965, p. 146-275.
- COURTIN, René et Pierre MAILLET, *Économie géographique*, Paris, Éditions Dalloz, 1962, 139 p.
- COUTURE, Marcel, « Hydro-Québec 1967 », *Forces*, n° 1, hiver 1967, p. 27-32.
- CRAMER, J.-S., « La comparaison internationale des enquêtes budgets de famille », *Revue économique*, vol. 12, n° 2, mars 1961, p. 255-267.
- CROISAT, Maurice, « Les programmes conjoints et l'autonomie provinciale », *l'Actualité économique*, vol. 44, n° 2, juillet-septembre 1968, p. 240-253.
- DAGENAIS, Pierre, « La métropole du Canada : Montréal ou Toronto », *Revue de géographie de Montréal*, vol. 23, n° 1, 1969, p. 27-37.
- DANEAU, Marcel, « L'industrie de la construction domiciliaire et les besoins de logement au Québec », *Recherches sociographiques*, vol. 9, n° 3, septembre-décembre 1968, p. 225-246.
- DAUPHIN, Rama, *les Options économiques du Québec*, Montréal, Éditions du Jour, 1971, 143 p.
- DAVID-MACNEIL, Jeannine, « Disparités de salaires masculins et féminins au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 40, n° 3, octobre-décembre 1964, p. 469-481.
- DEHEM, Roger, *Planification économique et fédéralisme*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1968, 200 p.

- DELL'ANIELLO, Paul, « Montréal, métropole financière », *l'Actualité économique*, vol. 3, n° 1, avril-juin 1967, p. 112-117.
- DENIS, Charles, *Qu'est-ce que la Bourse ?*, Montréal, Éditions de l'Homme, 1964, 160 p.
- DENIS, Henri, « Croissance industrielle et commerce extérieur », *Revue d'économie politique*, vol. 71, n° 2, mars-avril 1961, p. 165-188.
- DENIS, Henri, « Note sur l'échange inégal », *Revue économique*, vol. 21, n° 1, janvier 1970, p. 93-95.
- DENIS, Paul-Yves, « La présence urbaine au Québec et dans l'Ontario : aspects et tendances de son évolution mis en relief par quelques critères de comparaison », *Revue canadienne de géographie*, vol. 17, n° 1-2, 1963, p. 3-8.
- DENISON, E.F., *The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives before Us*, New York, Committee for Economic Development, 1962, 297 p.
- DESCHAMPS, Jean, « La Société générale de financement », *Forces*, n° 5, printemps-été, 1968, p. 45-48.
- DESROCHERS, Gilles, « Note sur la tarification des voies de communications routières », *l'Actualité économique*, vol. 36, n° 1, avril-juin 1960, p. 142-149.
- DESROCHERS, Gilles, « La rentabilité de la voie maritime du Saint-Laurent », *l'Actualité économique*, vol. 37, n° 2, juillet-septembre 1961, p. 357-363.
- DESROCHERS, Gilles, « Anatomie des péages routiers au Québec », *l'Actualité économique*, vol. 41, n° 2, juillet-septembre 1965, p. 316-323.
- DESROCHERS, Gilles, « L'insuffisance des revenus au Québec et le coût de la garantie d'un revenu minimum », *Rapport de la Commission d'enquête sur la santé et le bien-être social*, annexe 28, février 1971, 196 p.
- DIDIER, René, *Contribution à l'étude du développement. Éléments pour une problématique et une pédagogie*, thèse de doctorat (sciences économiques), Paris, 1968, 504 p.
- DION, Gérard, « Le syndicalisme au Canada », *Forces*, n° 1, hiver 1967, p. 21-26.
- DION, Gérard et Louis O'NEIL, *le Chrétien et les élections*, 5^e éd., Montréal, Éditions de l'Homme, 1960, 123 p.
- DOFNY, Jacques, « Le Québec et la sociologie québécoise », in *Aperçu sociologique sur le Québec*, *Revue de l'Institut de sociologie*, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles, n° 1, 1968, p. 9-18.
- DOFNY, Jacques et P. BERNARD, *le Syndicalisme au Québec : structure et mouvement*, équipe spécialisée en relations du travail sous l'égide du Conseil privé, Ottawa, Imprimeur de la Reine, n° 9, décembre 1968, 117 p.
- DOFNY, Jacques et H. DAVID, « Les aspirations des travailleurs de la métallurgie à Montréal », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril 1965, p. 61-85.
- DOFNY, Jacques et Marcel RIOUX, « Les classes sociales au Canada français », *Revue française de sociologie*, vol. 3, n° 3, juillet-septembre 1962, p. 290-300.
- DUBUC, Alfred, « Une interprétation économique de la constitution », *Socialisme* 66, n° 7, janvier 1966, p. 3-21.
- DUBUC, Alfred, *Thomas Molson, entrepreneur canadien 1791-1863*, 2 vol., thèse de doctorat, Université de Paris, 1969.
- DUBUC, Alfred, « Développement économique et politiques de développement, Canada 1900-1940 », in *Économie québécoise*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1969, p. 175-217.

- DUBUC, Alfred, « Les inégalités économiques, 1. Recueil de Montréal ou sous-développement du Québec? 2. Le développement du sous-développement », *le Devoir*, 2 et 3 mars 1973.
- DUMAIS, Mario, « Les classes sociales au Québec », *Parti pris*, vol. 3, nos 1-2, août-septembre 1965, p. 42-63.
- DUMONT, Fernand, « La représentation idéologique des classes au Canada français », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril 1965, p. 9-21.
- DUMONT, Fernand, « Sur notre situation religieuse », *Relations*, n° 302, février 1966, p. 36-38.
- DUMONT, Fernand et divers collaborateurs, *L'Église du Québec, un héritage, un projet*, 3 t., commission d'étude sur les laïcs et l'Église, Montréal, Fides, 1971.
- DUMONT, Fernand et Yves MARTIN (sous la direction de), *Situation de la recherche sur le Canada français*, premier colloque de la revue *Recherches sociographiques*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1966, 252 p.
- DUMONT, Fernand et Yves MARTIN, *L'Analyse des structures sociales régionales, Étude sociologique de la région de Saint-Jérôme*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1963, 270 p.
- DUMONT, Fernand et Jean-Paul MONTMINY, *le Pouvoir dans la société canadienne-française* (3^e colloque de la revue *Recherches sociographiques*), Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1966, 252 p.
- DUROCHER, René, « Pourquoi plus de faillites dans Québec que dans l'Ontario? », *l'Actualité économique*, vol. 26, n° 4, janvier-mars 1951, p. 705-749.
- DUROCHER, René et Paul-André LINTEAU, *le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français*, Trois-Rivières, Éditions Boréal-Express, 1971, 127 p.
- DUROCHER, René et Paul-André LINTEAU, *Bibliographie analytique du Québec*, Trois-Rivières, Éditions Boréal-Express, 1971.
- EASTERBROOK, W.T. et Hugh G.I. AITKEN, *Approaches to Canadian Economic History*, Toronto, Macmillan, 1956, 606 p. (réimp. : 1967, 1968 et 1969).
- EMMANUEL, Arghiri, *l'Échange inégal. Essai sur les antagonismes dans les rapports économiques internationaux*, Paris, François Maspero, 1969, 368 p.
- ESPRIT, *Pouvoir politique, pouvoir économique*, numéro spécial de la revue *Esprit*, n° 6, juin 1953, p. 817-984.
- EVEN, Alain, *le Territoire pilote du Nouveau-Brunswick ou les blocages culturels au développement économique. Contribution à une analyse socio-économique du développement*, thèse de doctorat (sciences économiques), Rennes, 1970, 415 p.
- FALARDEAU, Jean-Charles (sous la direction de), *Essais sur le Québec contemporain*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1953, 260 p.
- FALARDEAU, Jean-Charles, « L'origine et l'ascension des hommes d'affaires dans la société canadienne-française », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril 1965, p. 33-45.
- FALARDEAU, Jean-Charles, « Évolution des structures sociales et des élites du Canada français », in Guy Sylvestre, éd., *Structures sociales du Canada français*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, et Toronto, University of Toronto Press, 1966, p. 3-13.
- FAUCHER, Albert, *Historique économique et unité canadienne (1760-1895)*, Montréal, Fides, 1970, 296 p.

- FAUCHER, Albert, *Québec en Amérique au XIX^e siècle. Essai sur les caractères économiques de la Laurentie*, Montréal, Fides, 1973, 247 p.
- FAUCHER, Albert et Maurice LAMONTAGNE, « Histoire de l'industrialisation », in R. Durocher et P.-A. Lindeau, le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français, Trois-Rivières, Éditions Boréal-Express, 1971, p. 25-42.
- FAUTEUX, Jean-Noël, *Essai sur l'industrie au Canada sous le régime français*, 2 vol., Québec, Proulx, 1927.
- FÉDÉRATION DES A.C.E.F. DU QUÉBEC, *les Assoiffés du crédit*, préface de Robert Soupras, Montréal, Éditions du Jour, 1973, 158 p.
- FÉDÉRATION DES TRAVAILLEURS DU QUÉBEC (F. T. Q.), *l'État, rouage de notre exploitation*, document de travail présenté par le service de la F. T. Q., Montréal, 1972, 14 p.
- FILION, Gérard, « Marine Industrie limitée », *Forces*, n° 4, hiver 1968, p. 15-24.
- FILTEAU, Gérard, *la Naissance d'une nation : tableau du Canada en 1755*, t. I : Géographie et institutions, 203 p., t. II : Vie culturelle et vie économique, 230 p., Montréal, Éditions de l'A. C. F., 1937.
- FORTIN, Gérard, « Milieu rural et milieu ouvrier, deux classes virtuelles », *Recherches sociographiques*, vol. 6, n° 1, janvier-avril 1965, p. 47-59.
- FORTIN, Gérard, « Le Québec : une ville à inventer », *Recherches sociographiques*, vol. 9, n° 1-2, 1968, p. 11-22.
- FRANK, André, Gunder, *le Développement du sous-développement : l'Amérique latine*, Paris, Maspéro, 1969, 372 p.
- FRÉGAULT, Guy, et coll., *Histoire de la Nouvelle-France*, vol. 9 : la Guerre de la Conquête, 1754-1760, Montréal et Paris, Fides, 1966, 515 p.
- FRÉGAULT, Guy et Marcel TRUDEL, *Histoire du Canada par les textes*, t. 1 : 1534-1854, Montréal et Paris, Fides, 1969, 262 p.
- FRISELLA VELLA, Giuseppe, « Origine et réalité de la dépression en Italie méridionale », *Économie appliquée*, vol. 24, n° 1-2, 1971, p. 175-186.
- FURTADO, Celso, *Théorie du développement économique*, Paris, P. U. F., 1970, 264 p.
- GAGNÉ, Charles, *le Régionalisme et le développement économique du Québec*, thèse de doctorat d'université, Paris, 1969, 361 p.
- GAGNON, Gabriel, « L'esquisse d'un plan incertain », *Parti pris*, vol. 3, n° 10, mai 1966, p. 29-45.
- GAGNON, Lysiane, « Les conclusions du rapport B. B. : de Durham à Laurendeau-Dunton : variations sur le thème de la dualité canadienne », in *Économie québécoise*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1969, p. 233-255.
- GANNAGÉ, Élias, *Économie du développement*, Paris, P. U. F., 1962, 352 p.
- GARDNER, G., « Quelques aspects de la mise en valeur du Grand Nord, VI : Caractéristiques de la mise en exploitation du Nouveau-Québec », *l'Actualité économique*, vol. 35, n° 4, janvier-mars 1960, p. 596-617.
- GARIGUE, Philippe, « La recherche et le progrès économique des Canadiens français », *l'Actualité économique*, vol. 36, n° 4, janvier-mars 1960, p. 557-566.
- GARIGUE, Philippe, *la Vie familiale des Canadiens français*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1962, 142 p.

- GARIGUE, Philippe, « Le carrefour actuel du sens national », in *Aperçu sociologique sur le Québec*, Revue de l'Institut de sociologie, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles, n° 1, 1968, p. 19-30.
- GARRIGOU-LAGRANGE, André et René PASSET, *Systèmes et structures économiques. Politiques de développement*, 2^e éd., Paris, Éditions Dalloz, 1969, 862 p.
- GARRY, Robert, « L'aéroport international de Montréal », *Revue de géographie de Montréal*, vol. 21, n° 1, 1967, p. 81-110.
- GAUTHIER, François, « Utilisation de l'épargne chez un groupe de professionnels du Québec. I : Méthodologie et caractéristique du groupe », *l'Actualité économique*, vol. 42, n° 1, avril-juin 1966, p. 53-71.
- GENOVESE, E.D., Préface, in Cameron Nish, *les Bourgeois gentilshommes de la Nouvelle-France, 1729-1748*, Montréal, Fides, C. H. E. et H. E. C., 1968.
- GÉRIN, Léon, *le Type économique et social des Canadiens. Milieux agricoles et traditions françaises*, Montréal, Éditions de l'A. C. F., 1937, 218 p.
- GERMAIN, Claude, « La balance des paiements internationaux du Canada », *l'Actualité économique*, vol. 36, n° 3, octobre-décembre 1960, p. 420-447.
- GERMAIN, Claude, « Évolution des exportations canadiennes selon les régions et les zones monétaires », *l'Actualité économique*, vol. 36, n° 4, janvier-mars 1961, p. 666-680.
- GERMAIN, Claude, « Évolution démographique et polarisation de la région de Montréal », *l'Actualité économique*, vol. 38, n° 2, juillet-septembre 1962, p. 245-276.
- GERMAIN, Claude, « Réflexions sur les économies d'échelle », *l'Actualité économique*, vol. 43, n° 4, janvier-mars, 1968, p. 696-714.
- GERMAIN, Denis, « La situation du logement au Canada depuis 1921 », *l'Actualité économique*, vol. 36, n° 1, avril-juin 1960, p. 44-71.
- GERMAIN, Denis, « Chacun doit-il être propriétaire de son logement ? », *l'Actualité économique*, vol. 37, n° 2, juillet-septembre 1961, p. 267-287.
- GERMAIN, Denis, « Le contrôle des loyers », *l'Actualité économique*, vol. 38, n° 1, avril-juin 1962, p. 100-109.
- GERMAIN, Denis, « Chômage saisonnier et construction de logements », *l'Actualité économique*, vol. 40, n° 3, octobre-décembre 1964, p. 606-614.
- GERMAIN, Denis, « Montréal métropole industrielle », *l'Actualité économique*, vol. 43, n° 1, avril-juin 1967, p. 117-127.
- GERMAIN, Denis, « La stabilisation des prix au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 45, n° 1, avril-juin 1969, p. 128-135.
- GIGNAC, Jean-Paul, « Naissance d'une sidérurgie », *Forces*, n° 8, été 1969, p. 5-12.
- GIRARD, Jacques, *Géographie de l'industrie manufacturière du Québec*, thèse de doctorat, Université de Montréal, 1969, 507 p., 37 cartes, 73 tableaux statistiques, 14 photos, 12 appendices ; ou 2 vol., Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1970.
- GIROUX, Maurice, « À Montréal, la pauvreté est concentrée dans 5 comtés », *la Presse*, 25 mai 1968.
- GOODMAN, Bernard, *Two Dependent Economies. Canada and Australia*, Toronto et Melbourne, Canadian Institute of International Affairs, 1964, 95 p.
- GORDON, Walter, *le Canada à l'heure du choix*, trad., Montréal, Éditions H. M. H., 1966, 139 p.

- GOSSELIN, André, « L'évolution économique du Québec : 1867-1896 », in *Économie québécoise*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1969, p. 105-141.
- GOSSELIN, Émile, *la Troisième Solitude*, Confédération des syndicats nationaux, Conseil du travail de Montréal, rapport sur la pauvreté, décembre 1965.
- GRAND'MAISON, Jacques, *Stratégies sociales et nouvelles idéologies. Un instrument d'analyse et d'action pour les engagés sociaux, politiques et culturels*, Montréal, Éditions H. M. H., 1970, 266 p.
- GRAND'MAISON, Jacques, *Vers un nouveau pouvoir*, Montréal, Éditions H. M. H., 1970, 257 p.
- GRAY, Herbert, *Rapport sur la maîtrise économique du milieu national. Ce que nous coûtent les investissements étrangers*, Montréal, Leméac/Le Devoir, 1971, 213 p.
- GUITTON, H., « La loi des 3 pouvoirs. Une dynamique de la domination sociale », *Revue d'économie politique*, vol. 71, n° 1, 1961, p. 109-113.
- HAMELIN, Jean, *Économie et société en Nouvelle-France*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, « Cahiers de l'Institut d'histoire », n° 3, 1960, 137 p.
- HAMELIN, Jean, « Le Canada français, son évolution historique », in *Annuaire du Québec*, 1966-1967, p. 249.
- HAMELIN, Jean et Yves ROBY, *Histoire économique du Québec, 1851-1896*, Montréal, Fides, 1972, 436 p.
- HARVEY, Pierre, « Plein emploi national et plein emploi régional au Canada depuis la guerre », *l'Actualité économique*, vol. 32, n° 1, avril-juin 1956, p. 5-26.
- HARVEY, Pierre, « Conjoncture et structures : les perspectives spatiales de plein emploi au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 32, n° 3, octobre-décembre 1956, p. 383-404.
- HARVEY, Pierre, « Chômage saisonnier et politique de plein emploi au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 35, n° 3, octobre-décembre 1960, p. 504-510.
- HARVEY, Pierre, « Pourquoi le Québec et les Canadiens français occupent-ils une place inférieure sur le plan économique ? Essai d'explication intégrée à partir du fait historique de la conquête », *le Devoir*, 14 mars 1969.
- HARVEY, Pierre, « Emploi-chômage et structures industrielles. Les causes probables de la stagnation de l'emploi au Québec depuis quelques années », *le Devoir*, suppl. : *le Devoir 1910-1970. Le Québec se fait*, 30 décembre 1970.
- HAURIU, Maurice, « Théorie de l'institution et de la fondation », in *Cahiers de la nouvelle journée*, 1925.
- HELINE, R., *Étude méthodologique du capital national*, Paris, Éditions Gauthier-Villars, 1965, 419 p.
- HENRIPIN, Jacques et Yves MARTIN, *la Population du Québec et de ses régions, 1961-1981*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1964, 120 p.
- HENRIPIN, Jacques, « Besoins économiques des familles et prestations familiales », *Relations*, vol. 26, n° 305, mai 1966, p. 138-140.
- HENRIPIN, Jacques et Jacques LÉGARÉ, *Évolution démographique du Québec et de ses régions, 1966-1986*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1970, 134 p.
- HIGGINS, Benjamin, *Economic Development*, New York, W.W. Norton & Co., 1959, 803 p.
- HIGGINS, B., F. MARTIN et André RAYNAULD, *les Orientations du développement économique régional dans la province de Québec*, Ottawa, Ministère de l'Expansion économique régionale, 21 février 1970, 156 p., et appendice statistique.

- HIRSCH, Robert D., *les Origines et la nature des déséquilibres régionaux du Québec*, Québec, C. O. E. Q., cahier III/2, octobre 1967, 129 p.
- HIRSCHMAN, A.O., *Stratégie du développement économique*, Paris, Éditions Économie et humanisme, 1964, 250 p.
- HUGHES, Everett C., *French Canada in Transition*, Chicago, University of Chicago Press, 1943, ou traduit de l'anglais par J.-C. Palardeau, *Rencontre de deux mondes. La crise de l'industrialisation au Canada français*, Montréal, Éditions Lucien Parizeau, 1944, 388 p. (réédition avec une préface de Jean-Charles Falardeau, Trois-Rivières, Éditions Boréal-Express, 1973, 390 p.).
- HYMER, Stephen et Robert ROWTHORN, « Les entreprises plurinationales et l'oligopole international : le défi non américain », *l'Actualité économique*, vol. 45, n° 4, janvier-mars 1970, p. 639-678.
- INNIS, Harold, *The Fur Trade in Canada : an Introduction to Canadian Economic History*, New Haven, Yale University Press, et Londres, H. Milford, Oxford University Press, 1930, 44 p.
- INNIS, Harold, *The Cod Fisheries : the History of an International Economy*, New Haven, Yale University Press, et Toronto, The Ryerson Press, 1940, 520 p.
- INNIS, Mary Quayle, *An Economic History of Canada*, Toronto, The Ryerson Press, 1935, 300 p.
- ISARD, W., « Interregional and Regional Input-Output Analysis : a Model of Space-economy », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 33, n° 4, novembre 1951, p. 318-337.
- JAUVIN, Pierre, *Sous-développement au Québec et dans le monde*, Montréal, Centre d'animation et de culture ouvrière, 160 p.
- JOUANDET-BERNADAT, Roland, *Comptabilité économique et espaces régionaux*, Paris, Gauthier-Villars, 1964, 233 p.
- JOUANDET-BERNADAT, Roland, « Le tableau interindustriel régional », *Revue économique*, numéro spécial : *Études intersectorielles et interrégionales*, vol. 18, n° 3, mai 1967, p. 447-479.
- JOUANDET-BERNADAT, Roland, « Les études de comptabilité régionale au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 43, n° 4, janvier-mars 1968, p. 748-761.
- JOUANDET-BERNADAT, Roland, « Quelques aspects de l'intervention gouvernementale dans la province de Québec. Commentaires », *l'Actualité économique*, vol. 47, n° 2, juillet-septembre 1971, p. 345-352.
- JUBIN, P. et A. BOCCON-GIBORD, « L'inflation des coûts », *Revue économique*, vol. 13, n° 1, janvier 1962, p. 22-28.
- JULIEN, Claude, *le Canada, dernière chance de l'Europe*, Paris, Grasset, 1965, 295 p.
- KRELLE, W., « Un modèle expliquant la stabilité de la répartition du revenu national », *Revue économique*, vol. 14, n° 4, juillet 1963, p. 495-536.
- L'ABBÉ, Maurice, « Les éléments d'une politique scientifique pour le Québec », *le Devoir*, suppl. : *le Devoir 1970-1970. Le Québec qui se fait*, 30 décembre 1970.
- LACHANCE, Paul, « Le pays des locataires », *le Soleil*, 5 février 1971.
- LACOSTE, Norbert, « La morphologie religieuse de Montréal », in *Aperçu sociologique sur le Québec*, *Revue de l'Institut de sociologie*, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles, n° 1, 1968, p. 67-72.
- LADOUCEUR, Robert, « Les revenus personnels au Canada et aux États-Unis », *l'Actualité économique*, vol. 37, n° 3, octobre-décembre 1961, p. 509-536.

- LAHAISE, Robert, « Les principales phases de l'évolution économique en Nouvelle-France », in *Économie québécoise*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1969, p. 11-38.
- LAMARCHE, Jacques, *Les Requins de la finance*, Montréal, Éditions du Jour, 1967, 114 p.
- LAMONTAGNE, Maurice, *le Fédéralisme canadien. Évolution et problème*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1954, 298 p.
- LANCTOT, G., *Histoire du Canada*, Montréal, Beauchemin, t. I : *Des origines au régime royal*, 1959, 460 p. ; t. II : *Du régime royal au traité d'Utrecht*, 1663-1713, 1963, 370 p. ; t. III : *Du traité d'Utrecht au traité de Paris*, 1717-1763, 1964, 405 p.
- LAPALME, Michel, « Bourse de Montréal. L'escalade des jeunes », *Magazine Maclean*, vol. 7, n° 12, décembre 1967, p. 25-27, 70-76.
- LA PRESSE, « La Coopérative fédérée en tête des 25 premières firmes manufacturières canadiennes-françaises », *la Presse*, 16 février 1971.
- LAROCHE, Jean-Pierre, « Un peuple non industrialisé dans un pays industrialisé », *le Devoir*, suppl. : *le Devoir 1910-1970. Le Québec qui se fait*, 30 décembre 1970.
- LAURIN, André, « Service de la consommation et de la coopération. Confédération des syndicats nationaux », déclaration reproduite dans *le Devoir*, 1^{er} mai 1969.
- LEBEL, Bertrand, « Note sur l'animation sociale au B. A. E. Q. », *Parti pris*, vol. 3, n° 10, mai 1966, p. 18-28.
- LEBEL, Gilles, *Horizon 1980. Une étude sur l'évolution de l'économie du Québec de 1946 à 1968 et sur ses perspectives d'avenir*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1970, 263 p.
- LEBEL, Maurice, « Les cadres religieux », in Guy Sylvestre, édit., *Structures sociales du Canada français*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, et Toronto, University of Toronto Press, 1966, p. 14-28.
- LECLERC, Gilberte, « Le port de Québec », in *Annuaire du Québec*, 1970, p. 612-637.
- LE DEVOIR, « Québec crée un comité ministériel de la politique scientifique », *le Devoir*, 25 mars 1971.
- LE DEVOIR, « La concentration industrielle est plus forte ici qu'aux États-Unis. Rapport de M. Basford », *le Devoir*, 21 décembre 1971.
- LEFEBVRE, François, « Les salaires et les prix à la consommation au Canada en longue période », *l'Actualité économique*, vol. 38, n° 3, octobre-décembre 1962, p. 395-410.
- LEFRANÇOIS, P., « Montréal, métropole commerciale », *l'Actualité économique*, vol. 43, n° 1, avril-juin 1967, p. 106-111.
- LÉGER, Jean-Marc, « Le Canada français à la recherche de son avenir », *Esprit*, numéro spécial, 193-194, août-septembre 1952, p. 259-279.
- LE GOFF, J.-P., « Évolution des moyens de financement des secteurs public et privé au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 45, n° 3, octobre-décembre 1969, p. 543-558.
- LEMELIN, Claude, « Le Canada, un marché commun contre nature ? », *le Devoir*, 10 novembre 1970.
- LEMELIN, Claude, « La C. D. C. : un outil nécessaire », éditorial, *le Devoir*, 3 février 1971.

- LEMELIN, Claude, « Le marché commun canadien, surtout bénéfique au Québec ? », *le Devoir*, 16 avril 1971.
- LEMIEUX, Vincent, Marcel GILBERT et André BLAIS, *Une élection de réaligement : l'élection générale du 29 avril 1970 au Québec*, Montréal, Éditions du Jour, « Cahiers de Cité libre », 1970, 182 p.
- LESSARD, Jean-Claude, « Hydro-Québec, placement d'avenir », *Forces*, n° 7, 1969, p. 4.
- LESSARD, Marc-André, « Les publications du B. A. E. Q. », *Recherches sociographiques*, vol. 8, n° 3, septembre-décembre 1967, p. 377-403.
- LESSARD, Marc-André et J.-P. MONTMINY (sous la direction de), *l'Urbanisation de la société canadienne-française*, numéro spécial de la revue *Recherches sociographiques*, vol. 9, n° 1-2, janvier-août 1968, 209 p.
- LEVITT, Kari, *la Capitulation tranquille : la mainmise américaine sur le Canada*, préface de Jacques Parizeau, Québec et Montréal, Éditions de l'Homme, 1972, 220 p.
- LHOMME, Jean, « Essai de comparaison entre les structures économiques et les structures sociales », *Revue économique*, vol. 7, n° 5, septembre, 1956, p. 689-708.
- LHOMME, Jean, « Groupes sociaux et analyse des revenus : bilan d'une controverse », *Revue économique*, vol. 9, n° 1, janvier 1958, p. 1-24.
- LHOMME, Jean, *la Grande Bourgeoisie au pouvoir (1830-1880). Essai sur l'histoire sociale de la France*, Paris, P. U. F., 1960, 378 p.
- LHOMME, Jean, *Pouvoir et société économique*, Paris, Éditions Cujas, 1966, 314 p.
- LHOMME, Jean, « Unité ou pluralité du phénomène : développement », *Revue économique*, vol. 17, n° 5, septembre 1966, p. 705-736.
- LHOMME, Jean, *Économie et histoire*, Genève, Librairie Droz, 1967, 200 p.
- LI DONNI, Vincenzo, « Capital humain et migrations internes en Italie », *Économie appliquée*, vol. 24, n° 1-2, 1971, p. 159 et suiv.
- LOTTE, Jean, « Évolution récente des investissements au Canada », *l'Actualité économique*, vol. 37, n° 4, janvier-mars 1962, p. 635-660.
- LOTTE, Jean, « Les investissements au Canada en 1962 et 1963 », *l'Actualité économique*, vol. 40, n° 2, juillet-septembre 1964, p. 423-432.
- LUNN, A., *Economic Development in New France 1713-1760*, thèse de Ph. D., Montréal, McGill University, 1942.
- LUX, André, « Essai de synthèse », *Recherches sociographiques*, vol. 9, n° 1-2, janvier-août 1968, p. 133-142.
- MACGUIGAN, G.F., « La concession des terres dans les Cantons de l'Est du Bas-Canada : 1763-1809 », *Recherches sociographiques*, vol. 4, n° 1, janvier-avril 1963, p. 71-89.
- MACNEIL, Jean, « Banques à charte : prêts à la consommation et prêts à la production », *l'Actualité économique*, vol. 38, n° 2, juillet-septembre 1962, p. 298-305.
- MAHEU, Louis, « Développement économique du Québec : 1896-1920 », in *Économie québécoise*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1969, p. 143-175.
- MAILLET, Pierre, « État actuel des travaux d'imput-output dans le monde », *Revue d'économie politique*, vol. 73, n° 1, janvier 1963, p. 39-61.
- MAILLET, Pierre, *la Structure économique de la France*, Paris, P. U. F., « Que sais-je ? », 1967, 128 p.

- MANNONI, D.O., *Psychologie de la colonisation*, Paris, Éditions du Seuil, 1950, 227 p.
- MARCHAL, André, *Systèmes et structures économiques*, Paris, P. U. F., « Thémis », 1959, 716 p.
- MARCHAL, Jean, *Comptabilité nationale française*, 4^e éd., Paris, Éditions Cujas, 1966, 526 p.
- MARCHAL, Jean et Jacques LECAILLON, *la Répartition du revenu national*, 3 t., Paris, M.T. Génin, 1958, 1 450 p.
- MARCZEWSKI, Jean, « Y a-t-il eu un take-off en France ? », *Cahiers de l'ISEA*, suppl. 3, série AD, n° 1, mars 1961.
- MARCZEWSKI, Jean, *Introduction à l'histoire quantitative*, Genève, Librairie Droz, 1965, 190 p.
- MARIA, Maurice, « Commerce des produits alimentaires : évolution des structures de consommation », *l'Actualité économique*, vol. 41, n° 3, octobre-décembre 1965, p. 497-521.
- MARION, Gérald, *la Politique canadienne sur les monopoles*, Montréal, Éditions Belarmin, 1957, 88 p.
- MARION, Gérald, « L'offre de travail et la disparité occupationnelle de salaires en longue période », *l'Actualité économique*, vol. 39, n° 2, juillet-septembre 1963, p. 199-239.
- MARION, Gérald, *Répartition fonctionnelle des revenus. Analyse de la part du travail au Canada*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1965, 128 p.
- MARTIN, Fernand, *Analyse de la situation urbaine de la province de Québec dans les activités tertiaires*, O. P. D. Q., novembre 1970, polycopié, 224 p. 1967, p. 11-13, 31-32.
- MARTIN, Louis, « L'argent a-t-il peur du Québec ? », *Magazine Maclean*, vol. 7, n° 2, 1967, p. 11-13, 31-32.
- MATHEWS, Roy A., « La société plurinationale et le monde de demain », *l'Actualité économique*, numéro spécial, vol. 46, n° 4, janvier-mars 1971, p. 752-767.
- MEHLING, Jean, « Politique monétaire canadienne et reprise en main de la conjoncture », *Revue d'économie politique*, vol. 70, n° 2, mars-avril 1960, p. 209-228.
- MEHLING, Jean, « Banques d'affaires et risques à courir », *l'Actualité économique*, vol. 37, n° 2, juillet-septembre 1961, p. 337-357.
- MEHLING, Jean, « Monnaie et croissance de l'économie canadienne », *l'Actualité économique*, vol. 37, n° 4, janvier-mars 1962, p. 669-692.
- MEHLING, Jean, « Le crédit à la consommation au Canada et les limites d'une politique monétaire d'orientation de la demande », *Revue d'économie politique*, vol. 72, n° 1, janvier 1962, p. 13-34.
- MEISTER, A., *Participation, animation et développement*, Paris, Éditions Anthropos, 1969, 382 p.
- MEMMI, Albert, *Portrait du colonisé*, Paris, Éditions J.-J. Pauvert, 1966, 185 p., et réédition au Québec, Montréal, Éditions l'Étincelle, 1972, 146 p.
- MERCIER, Pierre, « La politique du pétrole », *Magazine Maclean*, vol. 11, n° 3, mars 1971, p. 32-36.
- MICHAUD, Laurent, « Le déséquilibre urbain québécois : quelques suggestions pour une politique de rajustement », *Revue de géographie de Montréal*, vol. 23, n° 2, 1969, p. 115-121.

- MIGUÉ, Jean-Luc, « Le financement des emprunts provinciaux et la Banque du Canada », *l'Actualité économique*, vol. 38, n° 3, octobre-décembre 1962, p. 368-376.
- MIGUÉ, Jean-Luc, « Le nationalisme, l'unité nationale et la théorie économique de l'information », *The Canadian Journal of Economics*, vol. 3, n° 2, 1970, p. 182-198.
- MIGUÉ, Jean-Luc, « Point de vue d'un autre économiste sur le marché commun Québec-États-Unis », *l'Actualité économique*, vol. 46, n° 3, octobre-décembre 1970, p. 532-541.
- MIGUÉ, Jean-Luc (sous la direction de), *le Québec d'aujourd'hui : regards d'universitaires*, préface de Fernand Dumont, textes de Gérard Bélanger et al., Montréal, H. M. H./Hurtubise, 1971, 251 p.
- MINVILLE, Esdras, *Histoire économique du Canada*, Montréal, Beauchemin, 1935, 127 p.
- MOKERS, J.-P., *Croissances économiques comparées, Allemagne, France, Royaume-Uni, 1950-1967. Essai d'analyse structurale*, Paris, Dunod, 1969, 274 p.
- MOQUIN, Claude, « Le point sur la dépendance de l'économie du Québec », *Commerce*, vol. 71, n° 2b, février 1969, p. 54-67.
- MORIN, Jacques-Victor, « Les syndicats », in *les Québécois*, préface de Jacques Berque, Paris, François Maspero, « Cahiers libres 99-100 », 1967, p. 211-225.
- MORIN, Rosaire, *l'Immigration au Canada*, Montréal, Éditions de L'Action nationale, 1966, 172 p.
- NGUYEN HUU CHAU, *Structures, mutations et développement économique dans les pays sous-développés*, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1964, 287 p.
- NICOLAÏ, André, « Approche structurelle et effet de domination. Une application : la Tunisie », *Revue économique*, vol. 7, n° 5, septembre 1956, p. 738-775.
- NICOLAÏ, André, *Comportement économique et structures sociales*, Paris, P. U. F., 1960, 322 p.
- NISH, Cameron, « Bibliographie sur l'histoire économique du Canada français », *l'Actualité économique*, vol. 40, n° 1, avril-juin 1964, p. 200-209.
- NISH, Cameron, « Bibliographie des bibliographies relatives à l'histoire économique du Canada français (régime colonial, britannique et fédéral) », *l'Actualité économique*, vol. 40, n° 2, juillet-septembre 1964, p. 456-466.
- NISH, Cameron, *les Bourgeois gentilshommes de la Nouvelle-France, 1729-1748*, Montréal et Paris, Fides, 1968, 102 p.
- OUELLET, Fernand, *Histoire économique et sociale du Québec, 1760-1850 : structure et conjoncture*, préface de Robert Mandrou, Montréal, Fides, 1966, 639 p.
- OUELLET, Fernand, « La recherche historique au Canada français », in Louis Baudouin, *la Recherche au Canada français*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1968, p. 87-98.
- PALDA, Kristian S., « A Comparison of Consumer Expenditures in Quebec and Ontario », *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 33, n° 1, février 1967, p. 16-26.
- PAQUET, Gilles, « Un État empêtré dans une société temporaire », *le Devoir*, suppl. : *le Devoir 1910-1970. Le Québec qui se fait*, 30 décembre 1970.
- PAQUET, Gilles et Jean-Pierre WALLOT, « Canada 1760-1850 : anamorphoses et prospectives », in *Économie québécoise*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1969, p. 255-300.

- PARENT, Jean, « Salaires, plein emploi et croissance économique », *Cahiers de l'ISEA*, série AB-1, n° 107, novembre 1960, p. 75-104.
- PARENTEAU, Roland, « Les régions riches et les régions pauvres du Québec », *Cité libre*, vol. 16, n° 70, octobre 1964, p. 6-11.
- PARENTEAU, Roland, *la Planification économique dans un État fédératif*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1965, 68 p.
- PARENTEAU, Roland, « Les cadres économiques », in Guy Sylvestre, éd., *Structures sociales du Canada français*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, et Toronto, University of Toronto Press, 1966, p. 98-120.
- PARENTEAU, Roland, « La participation du personnel à la gestion de l'entreprise », *Forces*, n° 5, printemps-été 1968, p. 19-28.
- PARENTEAU, Roland, « L'expérience de planification au Québec, 1960-1969 », *l'Actualité économique*, vol. 45, n° 4, janvier-mars 1970, p. 679-696.
- PARIZEAU, Jacques, « Note sur l'aménagement des espaces économiques », *l'Actualité économique*, vol. 30, n° 3, octobre-décembre 1954, p. 477-488.
- PARIZEAU, Jacques, *The Terms of Trade of Canada*, thèse de Ph.D., Londres, London School of Economics and Political Science, 1955.
- PARIZEAU, Jacques, « Les investissements américains sont-ils devenus une menace ? », *l'Actualité économique*, vol. 32, n° 1, avril-juin 1956, p. 140-156.
- PARIZEAU, Jacques, « L'orientation nouvelle de la politique économique », *l'Actualité économique*, vol. 36, n° 2, octobre-décembre 1960, p. 522-533.
- PARIZEAU, Jacques, « Le Canada et GATT », *l'Actualité économique*, vol. 37, n° 2, juillet-septembre 1961, p. 238-252.
- PARIZEAU, Jacques, « Les investissements étrangers à long terme et la structure industrielle canadienne », *Cahiers de l'ISEA*, Colloque franco-canadien, série HS, n° 7, décembre 1962, p. 145-181.
- PARIZEAU, Jacques, « La recherche en science économique », in Louis Baudouin, *la Recherche au Canada français*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1968, p. 57-69.
- PARIZEAU, Jacques, « Les dessous de l'Histoire (1963-1970). De certaines manœuvres d'un syndicat financier en vue de conserver son empire au Québec », *le Devoir*, 2 février 1970.
- PARIZEAU, Jacques, « Le Québec remet-il en cause le rôle même du secteur public ? », *le Devoir*, suppl. : *le Devoir 1910-1970. Le Québec qui se fait*, 30 décembre 1970.
- PARTI PRIS, « Manifeste 1963-1966 », in *les Québécois*, Paris, François Maspero, « Cahiers libres 99-100 », 1967, p. 249-281.
- PEPIN, Pierre-Yves, « Les principales composantes des relations franco-canadiennes », *l'Actualité économique*, vol. 39, n° 2, juillet-septembre 1963, p. 282-315.
- PEPIN, Pierre-Yves, « Analyse statistique des échanges commerciaux franco-canadiens 1950-1960 », *l'Actualité économique*, vol. 40, n° 1, avril-juin 1964, p. 103-145.
- PEPIN, Pierre-Yves, « Les relations économiques franco-canadiennes : données récentes et perspectives », *l'Actualité économique*, vol. 40, n° 3, octobre-décembre 1964, p. 482-504.
- PERRIN, J.-C., « Problèmes d'analyse », in Maxence Petit-Pont, *Structures traditionnelles et développement*, Paris, Éditions Eyrolles et Éditions d'Organisation, 1968, p. 1-11.

- PERROUX, François, *le Capitalisme*, 2^e éd., Paris, P. U. P., « Que sais-je ? », 1958, 135 p.
- PERROUX, François, *Économie et société, contrainte, échange, don*, Paris, P. U. F., 1963, 186 p.
- PERROUX, François, *l'Économie du XX^e siècle*, 3^e éd., Paris, P. U. F., 1969, 764 p.
- PERROUX, François, *Indépendance de l'économie nationale et interdépendance des nations*, Paris, Union générale d'éditions, « 10·18 », 1971, 311 p.
- PERROUX, François, « Structuralisme, modèles économiques, structures économiques », *Économie appliquée*, vol. 24, n^o 3, 1971, p. 329-351.
- PERROUX, François, *Pouvoir et économie*, Paris, Bordas, 1973, 150 p.
- PETIT-PONT, Maxence, *Structures traditionnelles et développement*, Paris, Éditions Eyrolles et Éditions d'Organisation, « Rythmes économiques », 1968, 458 p.
- PLATIER, André, *Équilibre entre le développement économique et le développement social*, Paris, Médicis, 1962, 181 p.
- PINCHEMEL, Philippe, « Rapport entre la ville et la campagne », *Revue économique*, numéro spécial, vol. 11, n^o 3, mai 1960, p. 337-349.
- PINTO, Roger et Madeleine GRAWITZ, *Méthodes des sciences sociales*, 3^e éd., Paris, Dalloz, 1969.
- PIOTTE, Jean-Marc, « L'option politique du B. A. E. Q. », *Parti pris*, vol. 3, n^o 10, mai 1966 p. 46-51.
- PONSARD, Claude, *Économie et espace : essai d'intégration du facteur spatial dans l'analyse économique*, Paris, SEDES, 1955, 467 p.
- PORTER, John, *The Vertical Mosaic. An Analysis of Social Classes and Power in Canada*, Toronto, University of Toronto Press, 1965, 626 p.
- POTTIER, P., « Axes de communications et développement économique », *Revue économique*, vol. 14, n^o 1, janvier 1963, p. 58-132.
- POULIOT, Élise, « Le Québec à l'avant-garde des finances », *Forces*, n^o 8, automne 1969, p. 36-40.
- POULLIER, Jean-Fierre, *Why Growth Rates Differ : Postwar Experience in Nine Western Countries*, Washington, The Brookings Institution, 1967, 494 p.
- PRIEUR, Claude, « La Caisse de dépôt et de placement du Québec », *Forces*, n^o 2, 1970, p. 12-19.
- PROST, Marie-André, *la Hiérarchie des villes en fonction de leurs activités de commerce et de services*, Paris, Gauthier-Villars, « Techniques économiques modernes », 1965, 333 p.
- PROVOST, Gilles, « L'incertitude actuelle affecte gravement l'effort scientifique québécois », *le Devoir*, suppl., *le Devoir 1970-1970. Le Québec qui se fait*, 30 décembre 1970.
- RABEAU, Yves, « Une estimation d'un sentier de revenu de plein emploi pour l'économie québécoise », *The Canadian Journal of Economics*, vol. 4, n^o 3, août 1971, p. 314-322.
- RAYNAULD, André, *Croissance et structure économiques de la province de Québec*, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1961, 657 p.
- RAYNAULD, André, *Institutions économiques canadiennes*, Montréal, Beauchemin, 1964, 476 p.
- RAYNAULD, André, *le Développement économique*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1970, 44 p.

- RAYNAULD, André, « Les politiques économiques fédérales dans le contexte québécois », *le Devoir*, suppl. : *le Devoir 1970-1970. Le Québec qui se fait*, 30 décembre 1970.
- RAYNAULD, André, « La propriété et la performance des entreprises », *l'Actualité économique*, numéro spécial, vol. 46, n° 4, janvier-mars 1971, p. 691-696.
- RAYNAULD, André et Gérald MARION, « Une analyse économique de la disparité interethnique des revenus », *Revue économique*, vol. 23, n° 1, janvier 1972, p. 1-19.
- REBOUD, Louis, *le Rôle et la place des petites et moyennes entreprises dans le Québec*, Québec, C. C. E. Q., août 1966, 280 p.
- REBOUD, Louis, « Dimension des entreprises, concentration et concurrence », *l'Actualité économique*, vol. 42, n° 3, octobre-décembre 1966, p. 429-457.
- REVUE DE L'INSTITUT DE SOCIOLOGIE, Sociologie de la « construction nationale » dans les nouveaux États, VI^e colloque de l'Association internationale des sociologues de langue française, Roybaumont, 28, 29 et 30 octobre 1965, numéro spécial de la *Revue de l'Institut de sociologie*, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles, n° 2-3, 1967.
- REVUE FRANÇAISE DE SCIENCE POLITIQUE, « Les conflits internationaux, les conflits entre État et compagnies privées », *Revue française de science politique*, vol. 17, n° 2, 1967.
- RIBET-PETERSEN, Christiane de, « L'exemple canadien de l'emprise de structure », *Économie appliquée*, vol. 24, n° 4, 1971, p. 847-870.
- RIOUX, Marcel, « Conscience ethnique et conscience de classe au Québec », *Recherches sociographiques*, vol. 6 n° 1, janvier-avril 1965, p. 23-32.
- RIOUX, Marcel, « Sur l'évolution des idéologies au Québec », in *Aperçu sociologique sur le Québec. Revue de l'Institut de sociologie*, Bruxelles, Université Libre de Bruxelles, n° 1, 1968, p. 95-124.
- RIOUX, Marcel, *la Question du Québec*, Paris, Éditions Seghers, 1969, 190 p.
- RIOUX, Marcel et Yves MARTIN (sous la direction de), *la Société canadienne-française*, Montréal, Hurtubise - H. M. H., 1972, 410 p.
- RIVARD, J.-Y., *la Politique nationale et le développement industriel du Québec, 1870-1910 - les effets de la politique tarifaire*, thèse, Université de Montréal, 1966.
- ROBERT, Bernard, *Évolutions démographiques régionales et migrations intérieures de la population, province de Québec, 1941-1966*, Québec, Office de planification et de développement du Québec, mai 1970, 443 p.
- ROBERT, Bernard, *Profil migratoires, comtés et régions, province de Québec, 1961-1966*, Québec, Bureau de la statistique du Québec, mai 1971, 161 p.
- ROBERT, Bernard, *Structure par âge relative, comtés et régions, province de Québec, 1966*, Québec, Bureau de la statistique du Québec, juillet 1971, 176 p.
- ROCHER, Guy, *Introduction à la sociologie générale*, 3 vol., Montréal, Éditions H. M. H., 1968, 750 p.
- ROCHER, Guy, « Les recherches sur les occupations et la stratification sociale », commentaires d'Émile Gosselin, *Recherches sociographiques*, vol. 3, n° 1-2, janvier 1962, p. 173-184.
- ROCHER, Guy et Yves de JOCAS, « Intergeneration Occupational Mobility in the Province of Quebec », *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 23, n° 1, février 1957, p. 57-68.

- ROSA, Jean-Jacques, *le Dualisme dans le processus de développement*, thèse de doctorat (sciences économiques), Paris, 1970, 700 p.
- ROTTIER, Georges, « L'économie de la consommation », *Revue économique*, vol. 11, n° 2, mars 1961, p. 208-228.
- ROUVEROUX, P., « Quelques observations sur les relations économiques entre l'Algérie et la métropole », *Revue d'économie politique*, vol. 71, n° 2, mars-avril 1961, p. 237-244.
- ROY, Léonard, « Pourquoi le Québec n' mesure-t-il que 30% de son alimentation ? », *le Devoir*, 5 juin 1970.
- RUMILLY, Robert, *Histoire de la province de Québec*, Montréal, B. Valiquette, 1940.
- RUSSO, François (directeur), *Problèmes économiques de la recherche et de l'information scientifique et technique*, « Brevets d'invention dans l'économie », *Cahiers de l'ISEA*, série T-3, n° 116, août 1961, 162 p.
- RUSSO, François et Robert ERBES, « La recherche-développement. Concepts et problèmes de base, environnement, propagation de l'information scientifique et technique », *Cahiers de l'ISEA*, série T-1, n° 84, juillet 1959, 71 p.
- RUTEMBERG, David, « Les avantages de la firme plurinationale », *l'Actualité économique*, numéro spécial, vol. 46, n° 4, janvier-mars 1971, p. 697-706.
- RYAN, Claude, *les Classes moyennes au Canada*, Montréal, Éditions de l'Action nationale, 1950, 48 p.
- RYAN, Claude, « Pouvoir religieux et sécularisation », in F. Dumont et J.-P. Montminy, éd., *le Pouvoir dans la société canadienne-française*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1966, p. 101-113.
- RYAN, Claude, *le Québec qui se fait*, Montréal, H. M. H. - Hurtubise, 1971, 311 p.
- RYAN, Claude, « Le capital étranger et les illusions de certains hommes politiques », éditorial, *le Devoir*, 24 mars 1971.
- RYAN, Claude, « La S. G. F. après huit ans », éditorial *le Devoir*, 7 avril 1971.
- RYAN, William F., *The Clergy and Economic Growth in Quebec (1896-1914)*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1966, 348 p.
- SABOURIN, Louis (sous la direction de), *le Système politique du Canada. Institutions fédérales et québécoises*, Ottawa, Éditions de l'Université d'Ottawa, 1968, 507 p.
- SAINT-GERMAIN, Maurice, *Structures économiques et développement du Québec : dépendance et dualisme*, thèse de doctorat (sciences économiques), Paris, 1972, 659 p.
- SAINT-MARC, Michèle, « Les relations entre le commerce extérieur et le développement : le cas de la zone franc », *Cahiers de l'ISEA*, série P-8, n° 136, avril 1963, p. 177-193.
- SALONE, Émile, *la Colonisation de la Nouvelle-France : étude sur les origines de la nation canadienne-française*, Paris, Guilmoto, 1906, 467 p.
- SALVAS-BRONSARD, L., R. LACROIX, G. BÉLANGER, R. LÉVESQUE et C. MONTMARQUETTE, *Spécification d'un modèle macroéconométrique québécois pour la recherche d'un optimum macroéconomique*, Université de Montréal, Département d'économie, octobre 1972, ronéo, 53 p.
- SAURIOL, Paul, *la Nationalisation de l'électricité*, préface de René Lévesque, Montréal, Éditions de l'Homme, 1962, 120 p.
- SEBAG, Joseph, « L'économie québécoise en 1968 », *Forces* n° 8, été 1969, p. 13-22.

- SÉGUIN, Maurice, « La corquète et la vie économique des Canadiens », in *Économie québécoise*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1969, p. 345-363.
- SÉGUIN, Maurice, *L'idée d'indépendance au Québec : genèse et historique*, Trois-Rivières, Éditions Boréal-Express, 1971, 67 p.
- SULTE, B., *Mélanges historiques*, 17 vol., Montréal, 1918-1934.
- SYLVESTRE, Guy, édit., *Structures sociales du Canada français*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, et Toronto, University of Toronto Press, 1966, 120 p.
- TAYLOR, Norman W., *A Study of French Canadians as Industrial Entrepreneurs*, thèse de doctorat, Yale University, 1957 ; extraits in *Recherches sociographiques*, vol. 11, n° 2, avril-juin 1961, p. 123-150 ; ou in René Durocher et Paul-André Linteau, *Le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français*, Trois-Rivières, Éditions Boréal-Express, 1971, p. 43-74.
- TESSIER, Albert, *les Forges Saint-Maurice (1729-1883)*, Trois-Rivières, Bien public, 1952, 192 p.
- THUR, Otto, « La situation économique du Québec », *Forces*, n° 1, hiver 1967, p. 37-48.
- THUR, Otto, « La situation économique du Québec », *Forces*, n° 5, printemps-été 1968, p. 37-44.
- TIMOTHÉE, Serge, *le Développement urbain*, Québec, C. O. E. Q., cahier 1/4, février 1968.
- TREMBLAY, Louis-Marie, *le Syndicalisme québécois. Idéologies de la C. S. N. et de la F. T. Q. 1940-1970*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1972, 286 p.
- TREMBLAY, Marc-Adélaïde, et Gérard FORTIN, *les Comportements économiques de la famille salariée du Québec*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1964, 405 p.
- TREMBLAY, Maurice, « Orientations nouvelles de la pensée sociale », in René Durocher et Paul-André Linteau, édit., *le « Retard » du Québec et l'infériorité économique des Canadiens français*, Trois-Rivières, Éditions Boréal-Express, 1971.
- TREMBLAY, Rodrigue, *l'Économique*, Montréal, Éditions Holt, Rinehart et Winston, 1969, 608 p.
- TREMBLAY, Rodrigue, *Indépendance et marché commun, Québec-États-Unis*, Montréal, Éditions du Jour septembre 1970, 127 p.
- TREMBLAY, Rodrigue, « Petites économies, marchés communs et politiques économiques », *l'Actualité économique*, vol. 47, n° 1, avril-juin 1971, p. 5-27.
- TREMBLAY, Rosario, *le Mouvement coopératif Desjardins, commentaires dans l'Actualité économique*, vol. 45, n° 3, octobre-décembre 1969, p. 578.
- TROTIER, Louis, « Caractères de l'organisation urbaine de la province de Québec », *Revue de géographie de Montréal*, vol. 18, n° 2, 1964, p. 279-285.
- TROTIER, Louis, « Les deux espaces québécois », *Recherches sociographiques*, numéro spécial, vol. 9, nos 1-2, janvier-août 1968, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1968, p. 123.
- TROTIER, Louis, « La genèse du réseau urbain du Québec », *Recherches sociographiques*, numéro spécial, vol. 9, nos 1-2, janvier-août 1968, Québec, Les Presses de l'Université Laval, p. 23-34.
- TRUDEAU, Pierre-Elliott (sous la direction de), *la Grève de l'amiante : une étape vers la révolution industrielle au Québec*, Montréal, Éditions de Cité libre, 1956, 430 p. ; réimpression : Montréal, Éditions du Jour, 1970, 430 p.

- TRUDEL, M., *Histoire de la Nouvelle-France*, 2 vol., Montréal, Fides, 1963.
- URQUART, M.C., et K.A.H. BUCKLEY, *Historical Statistics of Canada*, Cambridge, The University Press, et Toronto, Macmillan, 1965, 672 p.
- USCATEGUI, Xavier, « Porto-Rico, un exemple admiré ou un précédent exécuté », *le Devoir*, 10 décembre 1971.
- VADEBONCŒUR, Pierre, *la Dernière Heure et la première*, Montréal, Éditions de l'Hexagone et Parti pris, 1970, 78 p.
- VALASKAKIS, Kimon, « Un autre choix : Québec-Canada-Europe ? », *le Devoir*, 2-3 décembre 1970.
- VALLERAND, Noël, « Histoire des faits économiques de la vallée du Saint-Laurent : 1760-1860 », in *Économie québécoise*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1969, p. 39-85.
- VALLIÈRES, Pierre, *Nègres blancs d'Amérique*, Montréal, Parti pris, 1968, 540 p.
- VATTIER, Georges, *Contribution à l'étude de la psychologie des peuples : essai sur la mentalité canadienne-française*, Paris, Librairie ancienne Honoré Champion, 1928, 384 p.
- VAUBAN, Sébastien *Le Pestre de, la Correspondance de Vauban relative au Canada*, documents présentés par Louise Déchéne, Québec, Ministère des Affaires culturelles, 1968, 60 p.
- VAUGEOIS, Denis et Jacques LACOURCIÈRE, *Histoire 1534-1698*, Montréal, Éditions du Renouveau pédagogique, 1968, 615 p.
- VIBIEN, Gérard (sous la direction de), *Répartition régionale du revenu personnel au Québec*, 1961, Québec, C. O. E. Q., cahiers 11/3, novembre 1967, 134 p.
- WONNACOTT, R.J. et P. WONNACOTT, *Free Trade Between the United States and Canada, the Potential Economic Effects*, Cambridge, Harvard University Press, 1967, 430 p.
- YOO, Tae-Ho, *la Structure économique des Cantons de l'Est. Analyse interindustrielle*, Université de Sherbrooke, collection du Département d'économie, 1971, 176 p.
- ZARKA, Claude, « Les inégalités économiques entre nations tendent-elles à croître ? », *Revue économique*, vol. 13, n° 5, septembre 1962, p. 736-759.

DOCUMENTS OFFICIELS

1. CANADA

- BUREAU FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE (B.F.S.), *Annuaire du Canada*. B.F.S., *Urban Family Expenditures*, 1959, mars 1963, cat. 62521.
- B.F.S., *la Statistique du crédit*, octobre 1970, cat. 61004.
- B.F.S., *Canada 1972*, éd. franç., 336 p.
- COMITÉ SPÉCIAL DU SÉNAT (présidé par M. Maurice Lamontagne), *la Politique scientifique au Canada*, 2 t., 1971-1972.
- COMITÉ SPÉCIAL DU SÉNAT, *la Pauvreté au Canada*, 1971, 241 p.
- CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA, *Exposés annuels* (depuis 1964).
- Rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme*, livre III, 2 t., Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969, 650 p.

2. QUÉBEC

- BUREAU D'AMÉNAGEMENT DE L'EST DU QUÉBEC (B.A.E.Q.), *Plan de développement, région pilote : Bas-Saint-Laurent-Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine*, 10 vol., 1966.
- MINISTÈRE DU CONSEIL EXÉCUTIF, *Premier rapport de l'Office de planification et de développement du Québec, 1969-1970*, Québec, février 1971, 180 p.
- MINISTÈRE DU CONSEIL EXÉCUTIF, *Mission de planification du Nord-Ouest québécois. Esquisse du plan régional. Rapport synthèse*, février 1971, polycopié, 257 p. ; résumé de l'esquisse du plan, polycopie, 61 p.
- MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE (M.I.C.), *Annuaire du Québec*, Bureau de la statistique du Québec.
- M.I.C., *Atlas du Québec*, t. 1 : la Population ; t. 2 : l'Agriculture ; t. 3 : Activités industrielles ; t. 4 : Secteur tertiaire, Bureau de recherches économiques.
- M.I.C., *Conditions du travail au Québec pour des activités économiques choisies au 1^{er} mai 1968*, juin 1970, 96 p.
- M.I.C., *Destination des expéditions de produits manufacturés au Québec, 1961*, *Statistiques*, vol. 4, n° 2 2^e trimestre 1965 ; *Statistiques*, vol. 5, n° 5, décembre 1966 ; *Statistiques*, vol. 7, n° 8, juin 1968.
- M.I.C., *Division du Québec : en 10 régions administratives et 25 sous-régions administratives*, 1966, 34 p., 1 carte.
- M.I.C., *Finances municipales : 1968-1969*.
- M.I.C., *Industries manufacturières, région métropolitaine de Québec, 1964*, 104 p., ronéo.
- M.I.C., *les Pôles d'attraction et leur zone d'influence*, 1967, 145 p., 4 cartes.
- M.I.C., *la Situation économique* (publication annuelle).
- M.I.C., *le Système de comptabilité économique du Québec*, vol. 1 : *Rapport intérimaire sur le système économique du Québec : le système et son fonctionnement*, juillet 1971, 93 p. ; vol. 2 : *Méthodes statistiques* ; vol. 3 : *les Utilisations*, février 1970 ; vol. 4 : *Résultats analytiques*, 1970 ; Bureau de recherches économiques, et Université Laval, Laboratoire d'économétrie.
- M.I.C., *Tableaux types des comptes économiques du Québec. Revenus et dépenses, 1946-1969*, mars 1970, 64 p.
- M.I.C., *Taux de salaires et heures de travail*, octobre 1968, 145 p.
- MINISTÈRE DU TRAVAIL ET DE LA MAIN-D'ŒUVRE, *les Tendances de l'emploi par secteurs d'activité au Québec, 1961-1970*, Québec, 1972, 60 p.
- Rapport de la Commission d'enquête sur la situation de la langue française et sur les droits linguistiques au Québec*, rapport Gendron, in *le Devoir*, 14, 15, 16, 17 et 28 février 1973, ou Éditeur officiel du Québec, t. 1 : *la Langue de travail*, 1973, 380 p. ; t. 2 : *les Droits linguistiques* ; t. 3 : *les Groupes ethniques*.
- Rapport du Comité d'étude sur l'assistance publique*, rapport Boucher, juin 1963, 230 p.

3. DIVERS

- COMMUNAUTÉS ÉCONOMIQUES EUROPÉENNES (C. E. E.), *Basic Statistics of the Community. Comparison with Some European Countries, Canada, the*

- United States of America, Japan and the Union of Soviet Socialist Republics*,
Statistical Office of the European Communities, 1971, 210 p
- ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMI-
QUE (O. C. D. E.), *Comptes nationaux-National Accounts, 1950-1968*.
- O.C.D.E., *Politiques nationales de la science* . Canada, Paris, 1969, 480 p.
- ORGANISATION DES NATIONS UNIES (O. N. U.), *Annuaire statistique*, 1971.

- ABDEL-FADIL, Mahmoud : 228
ABRAHAM-FROIS, G. : 230
Accords canado-américains : 238, 267
Accumulation (théorie de l') : 18
Actions : 144
Actionnaires : 141
Aéroport de Montréal : 77
Agglomération : 55
Agriculture : 46, 87, 155, 367, 381
AITKEN, Hugh J. : 354
ALBERTINI, J.M. : 12, 331
Aliénation : 10
Alimentation : 178
ALLAIS, Maurice : 393, 423
Allemagne : 195, 220, 222, 230, 259
ALLEN, Patrick : 300
Allocations familiales : 175, 199
American Federation of Labor (A.F.L.) :
295
AMIN, Samir : 15, 16, 17, 19, 26, 224,
270, 403
Analphabétisme : 45
ANGERS, François-Albert : 120, 143,
219, 244, 250, 286, 300, 361, 364,
372
Angleterre : 168
Annexion : 370, 375
ARÈS, Richard : 321
Arkansas : 196
ARON, Raymond : 8, 208, 299
ASSELIN, Olivar : 120, 121
Assurance : 64, 140, 187
Assurance-chômage : 102, 175, 200
Asymétrie : 16, 20, 126
Attraction urbaine : 53
AUDET, Louis-Philippe : 288
Australie : 195
AUTIN, Claude : 85
Autodétermination : 288
Automobile : 179
Autonomie : 10
Autoroute : 67, 69
AYDALOT, Philippe : 67
BADOUIN, R. : 24
BAIN, J.S. : 147
BAIROCH, Paul : 270
Balance commerciale du Québec : 252,
255
Balance des paiements : 237
BALANDIER, Georges : 15, 16, 19, 20
BALL, George : 251
Banque d'expansion industrielle : 145
Banque du Canada : 143, 144
Banques : 63
Banques à charte fédérale : 139, 186
BARBE, Raoul : 115, 116
BARBEAU, Victor : 120, 121
BAREL, Y. : 197
Bargaining power : 16
BARRE, Raymond : 220
BARRÈRE, Alain : 13, 14
Barrière à l'entrée : 147
BARTOLI, Henri : 11, 16, 22, 24, 83,
146, 230, 251, 275, 278, 312, 332,
394, 395, 411
Base économique : 52
BASILE, Antoine : 226

- BAUCHET, P. : 219
 BAUDOUIN, Louis : 29, 178, 280
 BEAUPRÉ, Louis : 212, 213, 215
 BECKMAN : 54
 BÉDARD, Roger : 120
 BÉGUÉ, J. : 169
 BEHRMAN, J.N. : 250
 DÉLANGER, Marcel : 114
 Belgique : 256
 BÉNARD, Jean : 226
 BENETTI, Carlo G. : 21, 26
 BERNARD, P. : 295, 296
 BERQUE, Jacques : 10, 20, 210
 BETOUT-MOSSÉ, E. : 330
 BETTELHEIM, Charles : 17, 18
 BIENAYMÉ, Alain : 169
 BILODEAU, R. : 335
 BLAIS, André : 284
 BLANCHARD, Raoul : 56, 95, 165, 366, 372
 Blocages : 7, 27
 BLOCH-LAINÉ, François : 259
 BOCCON-GIBOD, A. : 153
 BOEKE, J. : 27, 22
 BOILY, Robert : 317
 Bois (économie du) : 354, 361
 BONENFANT, Jean-Charles : 280, 288, 375
 BONIN, Bernard : 128, 129, 131, 147, 148, 152, 237, 242, 243, 244, 248, 367, 383
 BONNEAU, Louis-Philippe : 135, 136
 BOUCHER, Paul : 215, 32
 DOUDEVILLE, J.R. : 34, 35, 50
 BOURASSA, Guy : 317, 312
 BOURASSA, Robert : 83, 13
 Bourgeoisie : 316, 337, 355, 356, 358
 BOURRINET, Jacques : 230
 Bourses : 64, 141, 142
 BOUTILLETTE, Jean : 321
 Branches d'industries : 88
 BRAZEAU, Jacques : 316, 321
 BRÉCHER, Irving : 239, 245, 297
 BRÉMAUD, Guy : 222
 Brevet : 133, 134
 BROCHIER, Hubert : 407, 408, 409
 BROCHU, Michel : 69, 75
 BROUILLETTE, Benoît : 72
 BRUNET, Michel : 13, 293, 334, 373
 Budget familial : 174
 Budget provincial : 114
 Bureau d'aménagement de l'Est du Québec : 290
 BYÉ, Maurice : 240, 241
 Caisse de dépôt et de placement : 116, 144, 145
 Caisse de retraite : 140
 CAMU, Pierre : 75
 Canada anglais : 413
 Canada français : 306
 Canadiens anglais : 40, 41, 106, 109, 301
 Canadiens français : 94
 Canaux : 362, 366
 Capital étranger : 241, 242
 Capital humain : 229
 Capital national : 119
 Capitalisme : 23, 107, 395
 CARDIN, Jean-Réal : 184
 CARDOSO, F.H. : 19
 CARISSE, Colette : 291
 CASTELLANO, Cesare : 25, 400, 401, 402, 407
 CASTONGUAY, Claude : 214
 CAZALIS, Pierre : 56, 72, 73
 Centrale de l'enseignement du Québec (C.E.Q.) : 296
 Centre développé : 18
 Centres de décisions économiques : 103
 Centres urbains (classification des) : 54
 CERIGO, S.G. : 143, 317
 CHAINEAU, André : 52
 CHARBONNEAU, André : 296
 CHARBONNEAU, Côme : 118
 CHARBONNEAU, Francine : 259
 CHARMEIL, Claude : 127
 Chemins de fer : 71, 366
 CHEVALIER, Jean-Marie : 205
 Chevaliers du travail : 295
 Chine : 259
 Choix de développement : 421
 Chômage : 42, 98, 101, 156, 157
 Chômage (taux de) : 42, 43, 44, 99
 HUDSON, Walter A. : 248
 CLARK, Colin : 166
 Classe ethnique : 305
 Classe ouvrière : 314
 Classes moyennes : 315
 Classes sociales : 163, 298, 303, 310, 372
 Clergé : 294, 324
 CLOUTIER, J. Edmond : 120
 Coalitions : 152
 Coefficients budgétaires : 177, 178, 182

- Coefficients d'élasticité : 183
 Coefficients d'exportation : 255
 Colonialisme : 17, 20
 Colonie : 19, 25, 336, 348
 COMEAU, Robert : 337
 Commerce extérieur (Canada) : 236
 Commerce extérieur du Québec : 252
 Common Law : 278
 Communauté économique européenne (C.E.E.) : 238, 260
 Comportements : 104, 278, 320, 376
 Comportements des chefs d'entreprise : 105, 106
 Comptabilité nationale : 84, 166, 332
 Concentration : 150
 Concentration des entreprises : 124
 Concentration industrielle : 109
 Conclusions théoriques : 420
 Concurrence : 34, 146, 204
 Confédération : 374
 Confédération des syndicats nationaux (C.S.N.) : 295
 Conflit : 78, 241, 250, 281
 Congress of Industrial Organisation (C.I.O.) : 295
 Conjoncture : 44, 132, 154, 157, 158
 Conquête : 350
 Conscience sociale : 307
 Conseil d'orientation économique du Québec (C.O.E.Q.) : 289
 Conseil du patronat du Québec : 298
 Consommation : 170, 171, 177, 178, 182, 183, 189, 192
 Consommation de masse : 127
 Construction : 48, 120, 156
 Contrôle : 147, 241, 243, 244, 247, 249, 312, 356
 Conventions collectives : 199
 Coopératives : 111, 141, 186
 CORRIVAUDT, Claude : 293
 CÔTÉ, Marcel : 297
 COURTHÉOUX, J.P. : 312, 423
 COURTIN, René : 57
 Coûts : 151, 153
 Coûts de l'homme : 14, 230
 COUTURE, Marcel : 116
 CRAMER, J.S. : 174
 Crédit : 139, 180, 186
 CREIGHTON : 370
 CROISAT, Maurice : 286
 Croissance : 220
 Croissance des villes : 55
 Culture : 180
 Cycles économiques : 100, 239
 DAGENAIS, Pierre : 59, 60, 61
 DANEAU, Marcel : 185
 Danemark : 195
 DAUPHIN, Roma : 231, 237, 239, 269, 370, 392, 405, 406
 DAVID, Hélène : 318, 319
 DAVID-MACNEIL, Jeannine : 205
 Décentralisation : 48
 Décollage : 380
 Décolonisation : 14
 DECOUFLÉ, André Clément : 247
 DEHEM, Roger : 288, 289, 393
 DELL'ANIELLO, Paul : 62, 64
 Démographie : 233
 DENIS, Charles : 142
 DENIS, Henri : 153, 220, 222
 DENIS, Paul-Yves : 56
 DENISON, E.P. : 221
 Dépendance : 9, 15, 17, 78, 79, 154, 159, 222, 224, 239, 252, 356, 382, 409, 412
 Dépense nationale brute : 170
 Dépenses : 170, 174, 176, 182
 Dépenses gouvernementales : 113
 Dépossession : 10, 210
 Désarticulation : 15, 362
 DESCHAMPS, Jean : 117, 118
 DESROCHERS, Gilles : 69, 75
 DESROSIERS, Richard : 385
 DESSAU, J. : 169
 Dette publique : 144
 Développement : 12, 210, 326, 330, 331, 387, 389, 421
 DIDIER, René : 15
 DION, Gérard : 297, 324
 DION, Léon : 283
 Diplômés : 135
 Discrimination : 208
 Disparités de revenus : 38, 206
 Distribution : 150
 Dividendes : 175
 DOFNY, Jacques : 295, 296, 304, 318, 319, 322
 DOMAR : 390
 Domination : 9, 15, 101, 107, 109, 247, 259
 Droit civil : 278
 Droits de douanes : voir tarifs

- Dualisme : 15, 20, 78, 90, 103, 130, 150, 208, 223, 319, 356, 399, 407, 415
 Dualité : 22, 25
 DUBUC, Alfred : 370, 375, 380, 393
 DULONG, Gaston : 324
 DUMAIS, Mario : 309, 310, 319
 DUMONT, Fernand : 136, 275, 282, 307, 308, 309
 DUPUY : 341
 DURHAM (Lord) : 363, 373
 Durée du travail : 197
 DUROCHER, René : 13, 107, 294, 385, 390
 EASTERBROOK, W.T. : 154
 Économie coloniale : 126
 Économie complexe : 385
 Économie d'échelle : 148
 Échange inégal : 223
 Éducation : 45, 325
 Effets d'agglomération : 52
 Effets de domination : 16, 224, 239, 387, 396
 Effets d'entraînement : 16, 110, 131, 133
 Effets de jonction : 52
 Effets de stoppage : 16
 Église : 292, 324
 Élasticité de la demande : 155, 158
 Élite : 303, 316, 324
 Émigration : 231, 232, 365
 EMMANUEL, Arghiri : 221
 Emploi et productivité : 91
 Emploi par branche d'industries : 88, 89
 Emploi par secteur : 87
 Emprises de structures : 10, 17, 227
 Emprunts : 143, 145, 175
 Endettement : 192
 Énergie : 155
 ENGEL : 177
 Entente : 152
 Entrepreneur : 104, 317
 Entreprises : 108, 111, 112, 150
 Entreprises (petites et moyennes) : 103
 Entreprises publiques : 115
 Épargne : 174, 194
 ERBES, R. : 133
 Établissements : 121, 122, 150, 201
 État : 112, 285, 371
 États-Unis : 34, 92, 149, 150, 168, 179, 192, 195, 196, 211, 220, 223, 235, 259, 262, 316, 382, 413
 Europe : 195
 Expéditions hors du Québec : 124
 Exportations canadiennes : 235, 236
 Exportations québécoises : 255, 260, 265
 Faillites : 107
 FALARDEAU, Jean-Charles : 316, 317, 318, 352, 372, 384
 Famille : 105, 291, 324
 FAUCHER, Albert : 105, 284, 303, 338, 361, 363, 365, 366, 376, 377, 378, 381, 382, 384, 391, 392
 FAUTEUX, Jean-Noël : 341
 Fédération des travailleurs du Québec (F.T.Q.) : 295
 Ferme : 46
 Filiales : 60, 111, 147, 148, 192, 244, 249, 251
 FILION, Gérard : 118, 385
 FILTEAU, Gérard : 336, 346
 Financement : 145
 FIRESTONE, O. : 166, 322
 Firmes plurinationales : 25, 108, 109, 110, 128, 147, 240, 241, 247
 Fluctuations : 157
 Flux de transport : 65
 Fonctions urbaines : 53
 Fonds mutuels : 139
 Forces (rapport de) : 12, 16, 242
 Forêt : 87
 Formation brute de capital : 170, 171, 245
 FORTIN, Gérard : 174, 175, 177, 180, 181, 187, 193, 194, 213, 284, 285, 303, 314, 322
 FOURASTIÉ, J. : 423
 Fourrures : 338, 354
 France : 41, 164, 165, 171, 172, 77, 178, 181, 195, 197, 220, 222, 234, 259, 312
 FRÉGAULT, Guy : 314, 342, 350, 351, 357, 370, 374
 FRISELLA VELLA, Giuseppe : 25, 400
 FURTADO, Celso : 26
 GAGNÉ, Charles : 289
 GAGNÉ, Jean-Paul : 290
 GAGNON, Gabriel : 290
 GAGNON, Lysiane : 208, 211
 GALBRAITH, J.K. : 211
 GANNAGÉ, Élias : 12, 22
 GARIGUE, Philippe : 136, 138, 291, 322
 GARNEAU : 334
 GARRIGOU-LAGRANGE, André : 396

- GARRY, Robert : 77
 GATT : 237, 239, 265
 GAULDRÉE-BOILEAU : 313
 GAUTHIER, François : 164, 194
 GENOVESE, E.D. : 342
 GÉRIN, Léon : 313
 GERMAIN, Claude : 148, 237, 365
 GERMAIN, Denis : 64, 154, 156, 184, 285
 GERSCHENKRON, A. : 402
 GIGNAC, Jean-Paul : 118
 GILBERT, Marcel : 284
 GIRARD, Jacques : 47, 48
 GOMPERS : 295
 GOODMAN, Bernard : 239
 GORDON, Walter : 228, 244
 GOSSELIN, André : 365, 366, 371
 GOSSELIN, Émile : 213
 Gouvernement du Québec : 113
 Grande-Bretagne : 220, 222, 237, 238, 243
 GRAND'MAISON, Jacques : 325, 422, 424
 Grands Lacs : 73
 GRAWITZ, Madeleine : 12
 GRAY, Herb : 126, 134, 228, 249, 250, 413
 Grèce : 230
 GROULX, Lionel : 308, 334
 Groupes ethniques : 206, 207, 210
 GRUSON, Claude : 332
 GUISE, Yvon de : 116
 GUITTON, H. : 7, 282, 406
 GUITTON, Jean : 19
 GURVITCH, G. : 11, 12, 276, 299
- Habillement : 179
 HAMELIN, Jean : 337, 338, 339, 340, 341, 344, 363, 366, 367, 369, 371, 380, 381, 382, 384
 HAMMOND, Bray : 362
 HARRINGTON, Michael : 211
 HARROD : 390
 HARVEY, Pierre : 132, 157, 158, 320, 390, 419
 HAURIOU, Maurice : 12, 276, 278
 HENRIPIN, Jacques : 97, 200
 Hiérarchie urbaine : 52
 HIGGINS, Benjamin : 26, 46, 60, 78, 85, 88, 130
 HIRSCH, Robert D. : 36, 41, 45, 48, 52, 54, 55, 56, 57, 59
- HIRSCHMAN, A.O. : 390, 422, 423
 Histoire : 329, 417
 Histoire économique : 331, 332
 Histoire quantitative : 331
 Historiographie : 334
 HOCQUART : 340
 Homogénéité : 19, 157
 HOUSSIAUX, F. : 17
 HUGHES, Everett : 300, 302
 Hydro-Québec : 116
 HYMER, Stephen : 251
- Idéologie : 307, 308, 325
 Immigrants : 96, 230, 231
 Immigration : 231, 232, 233, 234
 Importations : 256
 Impôts : 113
 Inarticulation : 21
 Indépendance : 14, 228, 266, 268, 270, 325, 326, 363, 424
 Individualisme : 105
 Industrialisation : 127, 128, 380
 Industrie : 46, 47, 49, 90, 368
 Industrie des biens durables : 90
 Industrie des biens non durables : 90
 Industrie légère : 109
 Industrie lourde : 109
 Inégalité : 16
 Infériorité économique : 13, 28, 211
 Inflation : 153, 158
 INNIS, Harold : 391
 INNIS, Mary Quale : 342
 Innovation : 128
 Institut national de la recherche scientifique (INRS) : 137
 Institutions : 276, 278
 Institutions financières : 186
 Institutions politiques : 287
 Insurrections : 361
 Intégration économique Canada-États-Unis : 266
 Interdépendance : 228
 Inventions : 133
 Investissements : 91, 127, 129, 130, 131, 156, 170, 171, 240, 244, 245
 ISARD, W. : 66, 219
 Italie : 25, 168, 220, 259, 400
 Italiens : 206
- Japon : 220, 237, 239, 407
 JAUVIN, Pierre : 215
 JOCAS, Yves de : 302, 319

- JONES, R.L. : 361
 JOUANDET-BERNADAT, Roland : 19,
 85, 113, 219, 269
 JUBIN, P. : 153
 JULIEN, Claude : 270

 Kennedy Round : 262
 KEYFITZ, N. : 365
 KINDLEBERGER, C.P. : 148
 KRELLE, W. : 163
 KUZNETS, Simon : 226

 L'ABBÉ, Maurice : 137, 138
 LACHANCE, Paul : 184
 LACOSTE, Norbert : 292
 LACOURCIÈRE, J. : 352, 374
 LADOUCEUR, Robert : 196
 LAHAISE, Robert : 336
 LAMARCHE, Jacques : 193
 LAMBERT, Jacques : 396
 LAMONTAGNE, Maurice : 105, 137,
 305, 378, 381, 382, 392
 Langue : 94, 124, 208, 323
 LAPALME, Michel : 241
 LAURIN, André : 193
 LAVAU, G.E. : 281
 LAVOIE, Yolande : 365
 LEBEL, Bertrand : 290
 LEBEL, Gilles : 94, 100, 109, 127, 128,
 147, 159, 203, 233
 LEBEL, Maurice : 292
 LECAILLON, Jacques : 163
 LECLERC, Gilberte : 75
 LEFEBVRE, François : 153
 LEFRANÇOIS, P. : 61
 LÉGARÉ, Jacques : 97
 LÉGER, Jean-Marc : 283, 333
 LE GOFF, Jean-Pierre : 144, 145
 LEMELIN, Claude : 117, 268, 269
 LEMIEUX, Vincent : 284
 LÉONTIEF, Vasily : 52
 LESSARD, Jean-Claude : 116
 LESSARD, Marc-André : 290
 LETARTE, Jacques : 363, 366, 367
 LEVITT, Kari : 17, 19, 199, 226, 243,
 383
 LHOMME, Jean : 163, 276, 277, 278,
 281, 282, 300, 330, 331
 Libre-échange : 238
 LI DONNI, Vincenzo : 25, 230, 400
 LINTEAU, P.A. : 13, 294, 337, 385, 390
 LIST, Frédéric : 10

 LITVAK, I.A. : 247
 LIVI, Livio : 168
 Logement : 179, 184
 LOSCH : 66
 LOTTE, Jean : 127, 128, 131, 132
 LUTZ, Vera : 403
 LUX, André : 285
 LUXEMBOURG : 180, 195

 MacGUGAN, G.F. : 360
 MacNEIL, Jean : 189, 190
 MAHEU, Louis : 365, 379, 381, 382
 MAILLET, Pierre : 57
 Maladie : 179
 MANDROU, R. : 354
 MANNONI, D.O. : 20
 MARCHAL, André : 11, 17, 22, 278,
 386, 387, 396
 MARCHAL, Jean : 163
 Marché : 147, 149, 204
 Marché Canada-C.E.E. : 270
 Marché Canada-États-Unis : 266
 Marché Canada-Tiers-Monde : 269
 Marché commun : 238
 Marché commun européen : 237
 Marché Québec-Canada : 270
 Marché Québec-C.E.E. : 270
 Marché Québec-États-Unis : 266, 267
 MARCY, Gérard : 226
 MARION, Gérauld : 102, 128, 152, 163,
 166, 168, 169, 208, 209, 210
 Maritimes : 157
 MARTIN, F. : 46, 60, 85, 88, 130
 MARTIN, Yves : 97, 136, 275, 309
 MARX, Karl : 298, 333
 Masse monétaire : 189
 Masse salariale : 169
 Maturité économique : 127
 MARCZEWSKI, Jean : 330, 331, 332
 MATUZEWSKI : 254
 MATTHEWS, R.A. : 250
 MAULE, C.J. : 247
 MAUREPAS, Jean-Frédéric de : 347, 348
 MAURICE, P. : 134
 McINNIS, Edgar : 352
 MEHLING, Jean : 146, 156, 185, 189,
 193
 MEISTER, A. : 421
 MEMMI, Albert : 20, 210
 Métropole : 61, 62, 64
 MICHAUD, Laurent : 55, 59
 Migrations : 130, 229, 231, 232

- MIGUÉ, Jean-Luc : 143, 268
 Milieu rural : 313
 Mines : 87, 155
 MINVILLE, Esdras : 365
 Mississippi : 196
 Mobilité : 157, 158
 Mobilité des facteurs : 102, 120, 210
 Mobilité sociale : 310, 318
 Modèles : 394, 410
 MOKERS, J.P. : 220
 MONTMINY, Jean-Paul : 282
 Montréal : 54, 58, 61, 62, 64, 214
 MORIN, Jacques-Victor : 295
 MORIN, Rosaire : 94, 229
 MURRAY : 355
 MYRDAL, Guennar : 23
- Nation : 9, 10, 28, 224, 226, 250, 307, 346
 Nation (petite) : 226
 Nationale (conscience) : 307
 Nationalisme : 9, 228, 307, 321
 Nationalité : 247
 Navigation d'hiver : 75
 NELSON, Robert : 363
 NGUYEN HUU CHAU : 10, 12, 13, 14, 22, 424
 NICOLAÏ, André : 7, 224, 275, 277, 278, 396
 NISH, Cameron : 333, 337, 342, 344, 345, 393
 Niveau de vie : 14, 181, 183, 196
 Norvège : 195
 Nouvelle-France : 336
 Numéraire : 337
- Obligations : 142, 144, 175
 Œcumène : 93
 Office de crédit industriel du Québec : 145
 Office de planification et de développement du Québec (O.P.D.Q.) : 289
 Oléoduc : 72
 Oligopoles extérieurs : 109
 Ontario : 30, 58, 89, 90, 91, 104, 107, 109, 129, 150, 157, 158, 181, 182, 183, 195, 196, 202, 203, 233, 259, 261, 382, 413
 Opting out : 286
 Origine ethnique : 208, 301
 ORSHANSKY, Mollie : 213
 OSTRY, Sylvia : 98
- QUELLET, Fernand : 333, 334, 335, 349, 352, 353, 354, 355, 356, 358, 359, 360, 362, 363, 367, 372, 374, 376
- PAIDA, Kristian : 182
 PAQUET, Gilles : 333, 365
 PARENT, Jean : 128
 PARENTEAU, Roland : 34, 289, 290, 361, 364, 393
 PARIZEAU, Jacques : 19, 115, 117, 119, 143, 144, 224, 237, 245, 246, 270, 290, 297, 321, 363
 Part des investissements : 129
 Part des salaires : 128, 166, 169
 Part du capital : 128
 Participation : 284, 326
 PASSET, René : 396
 Pauvreté : 211
 Pays-Bas : 256
 Pêche : 87
 Pension de retraite : 199
 PÉPIN, Pierre-Yves : 259
 Périphérie sous-développée : 18
 PERRIN, J.C. : 24
 PERROUX, François : 7, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 21, 29, 66, 169, 224, 225, 226, 227, 228, 271, 276, 281, 289, 330, 389, 424
 Peuplement : 340, 353, 365, 379
 PIATIER, André : 146
 PINCHEMEL, Philippe : 35, 57
 PINTO, Roger : 12
 PIOTTE, Jean-Marc : 290
 Planification : 288
 Pluralisme : 23
 Polarisation : 51
 Pôles : 33, 50
 Politique conjoncturelle : 158
 Politique douanière canadienne : 237
 Politique douanière des États-Unis : 239
 Politique nationale : 369
 Politique scientifique : 138
 Population : 36, 93, 234
 Population à charge : 96
 Population active : 97, 203
 Population active féminine : 97, 175
 Population rurale : 36, 94
 Population urbaine : 36, 93
 Port de Québec : 75
 PORTER, John : 295, 301, 302, 303
 Porto Rico : 15

- Ports : 71, 73
 POTTIER, P. : 65, 66
 POUILLIER, Jean-Pierre : 221
 Pouvoir : 8, 16, 241, 281, 358, 385
 Pouvoir de monopole : 17
 Pouvoir judiciaire : 278
 Préférence de structure : 17
 Prestations pour accidents du travail : 200
 Prêts : 187, 189
 Prêts personnels : 189
 Prêts industriels : 190
 PRIEUR, Claude : 116
 Prix : 149, 151, 153, 154, 202
 Produit intérieur brut (PIB) : 85, 256
 Produit national brut (PNB) : 256
 Produit national brut par habitant : 195, 196
 Production : 46
 Production manufacturière : 155
 Productivité : 149, 151, 203, 235
 Productivité par branche d'industries : 90
 Programmes conjoints : 286
 Progrès technique : 87, 128
 Prolétariat : 384
 Propriété du capital : 119
 Protectionnisme : 237, 239, 265, 370
 PROVOST, Gilles : 137, 138

 Rapport Rowell-Sirois : 286
 Rapport sur le bilinguisme et le biculturalisme : 13, 27
 Rapport Tremblay : 286
 RAYNAULD, André : 27, 46, 58, 60, 78, 84, 85, 88, 102, 121, 130, 139, 145, 152, 187, 196, 202, 203, 208, 209, 210, 247, 248, 252, 256, 286, 287, 378, 380, 382, 389, 391
 REBOUD, Louis : 104, 146
 Récession : 168
 Recherche : 132
 Régime économique : 394
 Régime de l'Union : 373
 Régime seigneurial : 346
 Régions : 33, 34, 42, 43, 44, 46, 47, 48, 50
 Régions administratives : 36, 39, 50
 REILLY : 52, 54
 REISMAN, S.S. : 239, 245, 297
 Religion catholique : 94
 Retard : 13, 27, 130
 REUTHER, Walter : 295
 Revenu familial : 174, 193
 Revenu national : 164, 169
 Revenu personnel par tête : 39, 195, 196
 Revenus : 164, 174, 202, 208
 RIBET-PETERSEN, Christiane : 17, 228, 244
 RIOUX, Marcel : 304, 306, 307, 325, 326, 421
 ROBERT, Bernard : 38
 ROBINSON, E.A.G. : 226
 ROBY, Yves : 363, 366, 367, 369
 ROCHER, Guy : 277, 300, 302, 319, 324, 325
 ROTTIER, Georges : 177
 Routes : 67, 367
 ROUVEROUX, Pierre : 219
 ROSA, Jean-Jacques : 21
 ROSTOW, Walt Wiltman : 330
 ROWTHORN, Robert : 251
 ROY, Léonard : 256
 Royaume-Uni : 237
 RUSSO, François : 133, 134
 RUTEMBERG, David : 248
 RYAN, Claude : 117, 245, 271, 293, 315
 RYAN, William P. : 294, 394

 SAINT-GERMAIN, Maurice : 50
 Saint-Laurent : 72
 SAINT-MARC, Michèle : 226
 Salaires : 124, 176, 200, 202
 Salaires indirects : 197
 Salariés : 174, 197, 207
 SAMUELSON : 210
 Santé : 179, 198
 SAURIOL, Paul : 116
 SCITOWSKI : 226
 SEBAG, Joseph : 154, 155
 Secteur d'activités économiques : 85, 170
 Secteur primaire : 87
 Secteur public : 113, 115
 Secteur secondaire : 46, 88
 Secteur tertiaire : 90
 Ségrégation : 102, 208
 SÉGUIN, Jean : 115
 SÉGUIN, Maurice : 334, 353
 SELLIER, F. : 169, 403
 Séries de production : 151
 Services : 48, 92
 Sidbec : 118
 Sièges sociaux : 60, 63, 128
 Société générale de financement : 117, 146
 Société globale : 8, 28, 303

- Sociétés de crédit à tempérament et de petits prêts : 141, 187
 Sociétés de crédit industriel : 145
 Sociétés de fiducie : 140
 Sociétés de financement : 186
 Sociétés de placement : 139
 Sociétés de prêts hypothécaires : 140
 Société québécoise : 282
 Soquem : 118
 Soquip : 119
 Souveraineté : 9, 113
 Structures : 7, 11, 222, 277, 300, 335
 Suède : 180, 195
 Suisse : 195
 Superficie : 93
 Syndicat financier : 143
 Syudicalisme : 204, 294, 314
 Systèmes : 394
 SZENTES, T. : 26
- Tableaux d'échanges industriels : 84, 252
 TAE-HO-YOO : 85
 Tarifs : 240
 Tarifs douaniers : 151, 238, 369
 Taux d'accroissement démographique : 94, 96
 Taux de mortalité : 96
 Taux de natalité : 94, 95, 233
 Taux de participation : 98
 Taux d'intérêt : 187, 190
 Taux d'investissement : 127
 Taux d'urbanisation : 55
 TAYLOR, Norman : 104, 105, 291, 305, 320, 393
 Téléphone : 71
 Termes de l'échange : 222
 Théories : 389
 THUNEN, Von : 66
 THÜR, Otto : 101, 155, 156
 TIANO, André : 169, 403
 TIMOTHÉE, Serge : 52, 53
 TOCQUEVILLE, Alexis de : 352
 Toronto : 59, 60, 61, 62, 77
 Transferts : 175
 Transports : 179
 Transports aériens : 75
- Travailleurs indépendants : 175
 TREMBLAY, Louis-Marie : 295
 TREMBLAY, Marc-Adélarde : 174, 175, 177, 180, 181, 187, 193, 194, 213
 TREMBLAY, Maurice : 322, 394
 TREMBLAY, Rodrigue : 266, 267, 268, 370, 393, 405
 TROTIER, Louis : 54, 56, 354, 366
 TRUDEAU, Pierre Elliott : 296, 315, 320, 321, 393
 TRUDEL, M. : 357, 370, 374
 Tunisie : 396
- Union des producteurs agricoles (U.P.A.) : 296, 314
 Union des républiques socialistes soviétiques (U.R.S.S.) : 259
 Universités québécoises : 135
 Urbauisation : 51, 54, 379
 USCATEGUI, Xavier : 15
- VALASKAKIS, Kimon : 270
 Valeur ajoutée par secteur : 86, 87, 92
 Valeur ajoutée par travailleur : 124
 Valeurs (échelle de) : 9, 306
 VALLERAND, Noël : 13, 354, 362, 364, 367, 368, 370, 375, 385
 VAUBAN, Sébastien Le Prestre de : 341, 347
 VAUGEOIS, Denis : 352, 374
 VIBIBN, Gérard : 39, 41
 VILAR, P. : 330
 VINER, J. : 422
 Voie de communication : 66
 Voie maritime : 72, 73
- WALLOT, J.P. : 333
 WALTERS, Dorothy : 221
 WATKINS, Melville : 228
 WICKSELL, K. : 66
 WONNACOTT, Paul et Ronald : 266
- ZAIDI, M. : 98
 ZARKA, Claude : 223
 Zone de propagation : 157
 Zone d'influence : 50, 51

**Liste des tableaux
et des illustrations**

TABLEAUX

I.	Répartition de la population selon les régions (Québec)	37
II.	Revenu personnel <i>per capita</i> , avant impôt, des dix régions administratives du Québec, au 31 mai 1961	38
III.	Structure du revenu personnel des dix régions administratives du Québec, au 31 mai 1961	40
IV.	Taux de chômage moyen par région québécoise	42
V.	Taux de chômage saisonniers maximaux et minimaux, par région québécoise, moyenne des années 1959-1964	44
VI.	Principales statistiques des industries manufacturières du Québec par région administrative (1964)	47
VII.	Montréal métropolitain : centre de consommation (1966)	62
VIII.	Importance relative des sièges sociaux montréalais : secteurs de commercialisation importants	63
IX.	Répartition sectorielle de la valeur de production et de l'emploi (Québec, 1946-1966)	86
X.	Variations de l'emploi selon les branches industrielles (Québec, 1946-1965)	88
XI.	Répartition de l'emploi du secteur manufacturier (Québec — Ontario — Canada, 1966)	89
XII.	Relation ressources-production, emploi et productivité — secteur manufacturier (Canada — Ontario — Québec)	91
XIII.	Répartition de la valeur de production et de l'emploi, par secteurs (Québec — Canada — États-Unis)	92
XIV.	Évolution démographique (Québec, 1962-1971)	95
XV.	Répartition de la population par groupes d'âges de quelques pays en 1970	96
XVI.	Prévision de la main-d'œuvre dans certains pays	98
XVII.	Main-d'œuvre, emploi, chômage	100
XVIII.	Taux de chômage par sexe et groupes d'âges (1968)	101
XIX.	Secteur étranger en pourcentage du total de l'industrie de chaque province	108
XX.	Les grandes firmes industrielles du Québec	110

XXI.	Les 25 plus importantes entreprises manufacturières canadiennes-françaises (1969)	112
XXII.	Propriété des établissements	122
XXIII.	Propriété des établissements dans l'industrie de fabrication	123
XXIV.	Pourcentage de population et d'investissements canadiens (Québec et Ontario)	129
XXV.	Recherche et développement dans quelques pays	134
XXVI.	Dettes totales en cours, secteur public (en milliards de dollars)	144
XXVII.	Classification des épiceries selon le degré de concentration (Québec — Ontario — Canada, 1964)	150
XXVIII.	Structures des grandes catégories de revenus (France — Canada — Québec, 1967 — en monnaie courante)	165
XXIX.	Évolution de la part des salaires dans le revenu national (Québec et Canada, 1946-1969)	167
XXX.	Revenus et dépenses des particuliers et des institutions sans but lucratif (1967)	172
XXXI.	Importance relative des diverses sources de revenus	176
XXXII.	Coefficients budgétaires (France et Québec)	178
XXXIII.	Coefficients d'élasticité selon les types de dépenses	183
XXXIV.	Pourcentage de ménages propriétaires de leur logement	183
XXXV.	Comparaison des pourcentages de familles de 5 personnes et plus et proportion des logements occupés par leur propriétaire (Canada, 1951)	184
XXXVI.	Catégories de crédit à la consommation (Canada)	188
XXXVII.	Encours des crédits à la consommation accordés par les détaillants (1951-1970)	191
XXXVIII.	Biens achetés à crédit et achats retardés par endettement	194
XXXIX.	Taux horaires moyens de salaires (Québec, 1967 et 1968)	201
XL.	Revenu moyen du travail des salariés masculins, classés d'après l'origine ethnique (Québec, 1961)	207
XLI.	Revenu global moyen et langues officielles (Canada et Québec, 1961)	209
XLII.	Seuils de pauvreté selon la taille de la famille (Canada, 1969)	213
XLIII.	Disparités de revenus (Montréal)	214
XLIV.	Population et migration (Québec, 1946-1970)	232
XLV.	Évolution démographique (Québec — Ontario)	233
XLVI.	Pourcentage et valeur des exportations canadiennes de divers groupes de produits, par pays de destination (1969)	236
XLVII.	Capitaux étrangers à long terme investis au Canada (1945-1966)	242
XLVIII.	Pourcentage du contrôle étranger, puis américain, dans certaines industries canadiennes (1926-1963)	243
XLIX.	Financement de la formation des investissements pour les capitaux fournis ou contrôlés par l'étranger	246
L.	Emploi industriel directement attribuable aux expéditions	254
LI.	Commerce extérieur (Québec, 1961)	257
LII.	Commerce avec l'extérieur (Canada et Québec, 1967)	258
LIII.	Exportations chargées au Québec et dédouanées dans différentes régions du Canada	260
LIV.	Exportations par pays de destination (Canada et Québec, 1970)	261
LV.	Répartition des 23 principaux produits chargés au Québec par rapport aux exportations totales du Canada (1968)	264

LVI.	Niveaux d'occupation des Canadiens français et anglais, main-d'œuvre masculine (Québec, 1931 et 1961)	302
LVII.	Répartition en classes sociales (Québec, 1961)	311
LVIII.	Répartition en classes sociales (France, 1962)	312
LIX.	Commerce extérieur	343
LX.	Importance de neuf secteurs, en pourcentage de la production industrielle totale (Québec)	369
LXI.	Échanges commerciaux du Canada avec les États-Unis et la Grande-Bretagne	383

CARTES

1.	Camionnage	68
2.	Trafic ferroviaire au Québec, 1964-1965	70
3.	Appels interurbains par jour en avril 1964	71
4.	Trafic des navires dans les principaux ports du Saint-Laurent en aval de Montréal, 1964	74
5.	Trafic aérien, 1964	76

GRAPHIQUES

1.	Taux de chômage régionaux exprimés en pourcentage du taux de la région de Montréal. Années 1955 à 1964	43
2.	Les régions administratives du Québec selon le nombre d'employés dans l'industrie manufacturière	49

Table des matières

INTRODUCTION	7
Le Québec, une réalité nationale ?	8
Définition des concepts utilisés	11
— la structure	11
— le développement	12
— la dépendance	15
— le dualisme	20
Approche méthodologique et objectifs de l'étude	28
CHAPITRE PREMIER : DISPARITÉS DE L'ESPACE ÉCONOMIQUE QUÉBÉCOIS	31
I. Les régions	34
A. Aspects généraux et théoriques	34
B. Différences régionales	36
1. L'inégale répartition de la population	36
2. Les disparités régionales de revenus	38
3. Les inégalités régionales dans l'emploi	42
4. Les différences régionales dans le niveau d'instruction	45
5. Les déséquilibres régionaux dans la production de biens et de services	46
C. Les régions	50
II. Urbanisation et polarisation de l'espace	51
A. La hiérarchie urbaine	52
1. Les apports de l'économie géographique et urbaine	52
2. Caractéristiques de la hiérarchie urbaine québécoise	54
B. La présence d'une métropole : Montréal	58
1. Montréal, métropole québécoise	58
2. Montréal, métropole canadienne ?	59
3. Montréal, métropole commerciale, financière et industrielle de l'Est canadien	61

III. L'infrastructure des transports et les flux interurbains, interrégionaux et internationaux	65
A. Les axes et les flux de circulation routière	67
B. Les flux de transports ferroviaires	71
C. Les flux téléphoniques	71
D. Les gazoducs et oléoducs	72
E. Les transports maritimes et fluviaux	72
F. Les courants de circulation aérienne	75
CHAPITRE II : EFFETS DE DOMINATION DANS LA PRODUCTION ET LES ÉCHANGES INTÉRIEURS	81
I. Les grands secteurs d'activité économique	84
A. Un secteur primaire restreint	87
B. Un secteur secondaire faible et déséquilibré	88
C. Prépondérance du secteur tertiaire	90
II. Abondance et faible mobilité de la main-d'œuvre	93
A. Caractéristiques démographiques générales	93
B. La structure de la population active	96
C. Le chômage	98
1. Les caractéristiques du chômage au Québec	100
2. Les causes du chômage au Québec	101
3. Les remèdes au chômage	102
III. Les centres de décisions et la propriété du capital	103
A. Les centres de décisions économiques	103
1. Les petites et moyennes entreprises	103
a) Le comportement de l'industriel canadien-français	104
b) La fragilité de l'entreprise canadienne-française	107
2. Les grandes firmes	108
a) Les oligopoles extérieurs	109
b) Les « grandes » entreprises canadiennes-françaises	111
3. L'État	112
a) Le budget provincial	114
b) Les entreprises publiques	115
B. La propriété du capital	119
1. Quelques approches du problème et leur intérêt	119
2. Une étude systématique sur la propriété des entreprises au Québec	121
IV. Les investissements et la recherche et leur financement	127
A. Déséquilibre et déclin des investissements québécois	127
1. Un taux d'investissement traditionnellement élevé	127
2. Une part constamment insuffisante des investissements canadiens	128
3. Déséquilibre sectoriel des investissements	130
4. Insuffisance et déclin actuel des investissements	131
B. Faiblesses de la recherche dans le Québec francophone	132
1. Les divers types de recherche et leur fonction dans l'économie	132

1. L'importance de la recherche au Canada	135
3. La faiblesse de la recherche canadienne-française	135
C. Dépendance à l'égard des institutions financières anglo-canadiennes	138
1. Une brève présentation des organismes de crédit à la production	139
2. Effacement relatif du marché boursier de Montréal et participation minime des Canadiens français	141
3. Dépendance des gouvernements québécois à l'égard des milieux financiers canadiens-anglais	143
4. Insuffisance du financement de l'entreprise canadienne-française	145
V. Marché et conjoncture	146
A. Structures et formes du marché	147
1. La présence des firmes américaines multinationales	147
2. Les économies d'échelle	148
3. La législation canadienne contre les coalitions	152
4. L'inflation par les coûts	153
B. Dépendance de la conjoncture québécoise	154
1. Causes structurelles spécifiques	155
2. Conjoncture autonome et conjoncture entraînée	156
3. Politique conjoncturelle et structure économique	158

CHAPITRE III : FAIBLESSE RELATIVE ET INÉGALITÉS DES REVENUS ET DES DÉPENSES 161

I. Une approche macro-économique des revenus et des dépenses	164
A. Les revenus	164
1. Une comparaison avec le Canada et la France	164
2. L'évolution de la part des salaires	166
3. Répartition sectorielle du revenu national	169
B. Les dépenses	170
1. Structure de la dépense nationale brute du Québec	170
2. Comparaison canadienne	171
3. Comparaison avec la France	171
II. Structure du budget familial au Québec	174
A. Le revenu familial moyen et son origine	174
B. L'utilisation du revenu	176
1. Les coefficients budgétaires français et canadiens	177
2. Ressemblances et différences entre les structures de consommation québécoise et française	177
3. Quelques comparaisons entre le Québec et le Canada anglais	181
III. Crédit à la consommation et endettement	185
A. Diversité des institutions financières et abondance du crédit à la consommation	186
B. Augmentation continue des prêts personnels et économie de consommation	189
C. L'endettement des consommateurs	192

Table des matières	467
--------------------	-----

IV. Faiblesse relative du niveau de vie québécois	195
A. Une analyse du niveau de vie québécois	196
1. Comparaison avec les États-Unis	196
2. Comparaisons canadiennes	196
3. Salaire indirect et niveau de vie, une comparaison avec la France	197
4. Taux de salaires, niveau des prix et de l'emploi	200
B. Une explication de la faiblesse relative des revenus au Québec	202
1. Une explication traditionnelle	202
2. Quelques causes secondaires de la faiblesse des revenus	203
V. Inégalités de revenus, pauvreté et discrimination	205
A. Inégalités de revenus et discrimination	205
1. Les disparités de revenus entre Canadiens français et Canadiens anglais	206
1. La faiblesse des revenus des francophones	208
3. Ségrégation et discrimination à l'égard des Canadiens français	208
B. Pauvreté et discrimination	211
1. Définition de la pauvreté	212
2. Le seuil de la pauvreté	212
3. Les Canadiens français et la pauvreté : le cas de Montréal	214
CHAPITRE IV : LES ÉCHANGES EXTÉRIEURS, CROISSANCE EXOGENE ET DÉPENDANCE ÉCONOMIQUE	217
I. Quelques aspects généraux et théoriques	220
A. Le commerce extérieur, facteur de croissance économique et de mutations structurelles	220
1. Le commerce extérieur, facteur de croissance	220
2. Le commerce extérieur, facteur de mutations structurelles	222
B. Effets de domination et dépendance économique des nations	222
1. Inégalités des termes de l'échange	222
2. Les concepts de nation et d'effets de domination	224
3. Taille des nations et commerce extérieur	226
4. Emprise et préférence de structure	227
II. Des migrations démographiques extérieures défavorables au Québec	229
A. Coût et avantages des migrations internationales	229
B. Importance des migrations extérieures au Canada	231
C. Des migrations extérieures négatives pour le Québec	232
III. La domination des États-Unis sur les relations économiques internationales du Canada	235
A. Structures et politiques du commerce extérieur canadien	236
1. Structure du commerce extérieur canadien par pays et par produit	236
2. Politique douanière canadienne	237
3. Dépendance du commerce extérieur à l'égard de la conjoncture et de la politique douanière américaine	239
B. Investissements américains et contrôle de l'économie canadienne	240
1. Les investissements ne sont pas neutres	240
2. Les investissements marquent la croissance et les structures	242

3. Dangers et limites des investissements américains	244
C. La domination exercée par les firmes plurinationales américaines	247
1. Un essai de définition	247
2. L'impact des firmes plurinationales américaines au Canada	249
3. Les conflits entre les intérêts des nations et des firmes multinationales	250
IV. Commerce extérieur et dépendance du Québec	252
A. Une économie très dépendante de son commerce extérieur	252
B. La fragilité du commerce extérieur du Québec	255
C. La double domination de l'Ontario et des États-Unis	259
V. Perspectives nouvelles et évolution des échanges extérieurs du Québec	261
A. L'évolution du commerce international	262
B. Projets de réorientation des relations économiques extérieures du Québec	265

CHAPITRE V : DUALISME DES INSTITUTIONS, DES STRUCTURES SOCIALES ET DES COMPORTEMENTS 273

I. Spécificité et limites des institutions québécoises	279
A. Droit civil français et pouvoir judiciaire britannique	279
B. Conflits de pouvoir et insuffisance du pouvoir autochtone	281
1. Les diverses formes de pouvoir	281
2. Pouvoir et société québécoise	283
3. Un renforcement insuffisant des pouvoirs de l'État provincial	285
4. Institutions politiques et reflets du pouvoir	287
5. Un essai de planification	288
C. Particularités et transformations des institutions non étatiques	291
1. Diminution du rôle de la famille traditionnelle	291
2. Déclin des pouvoirs de l'Église	292
3. Dynamisme et politisation du mouvement syndical	294
II. Une double structure sociale	298
A. Le concept de classe sociale	298
B. Structure sociale et société québécoise	300
1. Les structures sociales canadienne-anglaise et canadienne-française	301
2. Classes sociales et société globale	303
3. Les Canadiens français, classe ethnique défavorisée	305
4. Conscience sociale et conscience nationale	307
C. Hiérarchie des classes et faible mobilité sociale	310
1. La hiérarchie des classes	310
a) Nombre, contenu et importance des classes sociales	310
b) Le milieu rural	313
c) La classe ouvrière	314
d) Les classes moyennes	315
e) La bourgeoisie	316
2. Une faible mobilité sociale des Canadiens français	318

III. Divergence des comportements	320
A. Le nationalisme québécois	321
B. La question linguistique	323
C. Nouveaux comportements sociaux	324
D. Les nouvelles idéologies	325
CHAPITRE VI : LES ÉTAPES DU DÉVELOPPEMENT DU QUÉBEC ET LA MISE EN PLACE DES STRUCTURES ACTUELLES	327
I. L'histoire et la connaissance des structures et du développement économique	329
A. Histoire et économie	329
B. L'histoire économique au Canada et au Québec	332
C. Historiographie canadienne-française et controverse d'écoles	334
D. Mutations structurelles et étapes historiques dans le développement du Québec	335
II. Histoire économique, structures et développement du Québec	336
A. Colonie française et capitalisme commercial canadien : la Nouvelle- France	336
1. Croissance de l'économie et développement d'une bourgeoisie marchande	337
2. Naissance d'une nation et développement d'un capitalisme marchand	346
B. 1760-1840 : colonie britannique et capitalisme commercial canadien- anglais	348
1. Conséquences décisives de la Conquête de 1760	350
2. Caractéristiques structurelles de la période 1760-1840	353
a) Peuplement et élargissement de l'espace économique	353
b) De l'économie des fourrures à l'économie du bois	354
c) Affirmation continue d'une bourgeoisie marchande	355
d) Une économie coloniale dans l'Empire britannique	355
3. Les débuts d'une double dépendance et d'un dualisme social au Québec	356
a) La bourgeoisie canadienne-française perd le contrôle de l'économie	356
b) Naissance et ascension d'une bourgeoisie canadienne-anglaise	358
c) Le dualisme social	359
d) Fin de la prééminence économique du Québec au sein du Canada	361
e) Une désarticulation de l'économie	362
4. Les insurrections de 1837 et 1838, un événement historique majeur	363
C. 1840-1896 : capitalisme étatique et financier canadien-anglais et lutte anglo-américaine pour la domination	363
1. Colonisation des terres et émigration	365
2. Les grands travaux dans les transports et les communications	366
3. Difficultés et renouveau dans l'agriculture	367
4. Diversification et croissance des activités industrielles	368
5. Disparition des tarifs préférentiels et « politique nationale »	369
6. Les initiatives de l'État provincial québécois	371
7. Différenciation croissante des hiérarchies et classes sociales	372
8. Nouveaux régimes politiques et infériorisation des Canadiens français	373
9. Contrastes et opposition des comportements	376

Achévé d'imprimer par les travailleurs
des ateliers Marquis Limitée de Monrmagny
en juin 1978



