

Recherches sociographiques



La multinationalisation des firmes canadiennes-françaises

Jorge Niosi

Volume 24, Number 1, 1983

L'entreprise canadienne-française

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/056015ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/056015ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département de sociologie, Faculté des sciences sociales, Université Laval

ISSN

0034-1282 (print)

1705-6225 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Niosi, J. (1983). La multinationalisation des firmes canadiennes-françaises. *Recherches sociographiques*, 24(1), 55–73. <https://doi.org/10.7202/056015ar>

Article abstract

Depuis une dizaine d'années, l'activité étrangère des firmes canadiennes s'est considérablement accrue. Jusqu'au milieu des années 1970, cette activité était quasi exclusivement du ressort des sociétés anglo-canadiennes, et notamment d'une poignée de grandes firmes multinationales ainsi que des grandes banques canadiennes-anglaises. Au cours des dernières années, cependant, un certain nombre de firmes contrôlées par des francophones ont commencé à avoir des filiales à l'étranger. Ce sont des entreprises de grande envergure, souvent le chef de file québécois dans les industries concentrées. Le plus souvent, ces sociétés commencent aux États-Unis leur expansion outre-frontières, pour ensuite s'installer en Europe et aux Caraïbes ; elles adoptent ainsi un cheminement géographique semblable à celui des multinationales anglo-canadiennes. Au point de vue industriel, ces sociétés francophones sont plus nombreuses dans la finance, les services et le commerce, mais quelques firmes industrielles commencent aussi à produire à l'étranger.

Rappelant les principales théories sur la question, l'article présente cinq cas d'expansion internationale : la B.N.C., Bombardier, Provigo, Campeau et Power Corporation, et déduit les comportements politiques probables de la bourgeoisie francophone qui contrôle ces sociétés.

LA MULTINATIONALISATION DES FIRMES CANADIENNES-FRANÇAISES

Depuis une dizaine d'années, l'activité étrangère des firmes canadiennes s'est considérablement accrue. Jusqu'au milieu des années 1970, cette activité était quasi exclusivement du ressort des sociétés anglo-canadiennes, et notamment d'une poignée de grandes firmes multinationales ainsi que des grandes banques canadiennes-anglaises. Au cours des dernières années, cependant, un certain nombre de firmes contrôlées par des francophones ont commencé à avoir des filiales à l'étranger. Ce sont des entreprises de grande envergure, souvent le chef de file québécois dans les industries concentrées. Le plus souvent, ces sociétés commencent aux États-Unis leur expansion outre-frontières, pour ensuite s'installer en Europe et aux Caraïbes ; elles adoptent ainsi un cheminement géographique semblable à celui des multinationales anglo-canadiennes. Au point de vue industriel, ces sociétés francophones sont plus nombreuses dans la finance, les services et le commerce, mais quelques firmes industrielles commencent aussi à produire à l'étranger.

Rappelant les principales théories sur la question, l'article présente cinq cas d'expansion internationale : la B.N.C., Bombardier, Provigo, Campeau et Power Corporation, et déduit les comportements politiques probables de la bourgeoisie francophone qui contrôle ces sociétés.

Le Canada connaît depuis plus d'une dizaine d'années une croissance très rapide de son investissement direct à l'étranger. La majeure partie de cet investissement est faite par un nombre réduit de très grandes firmes anglo-canadiennes, telles Alcan Aluminium, Bata Shoes, Inco, Massey-Ferguson, Northern Telecom ou Seagram, dans les industries minière et manufacturière.¹ Parmi les principaux investisseurs, il y a les grandes banques à charte, comme

1. Je traite de l'expansion internationale de ces sociétés dans mon ouvrage *Les multinationales canadiennes*, Montréal, Boréal Express, 1982.

les banques Royale, de Montréal, Canadienne impériale de commerce et de la Nouvelle-Écosse, ou les compagnies d'assurance-vie, telles Sun Life, Canada Life ou Mutual Life. Dans le domaine du commerce, le Canada ne compte qu'une multinationale d'envergure, le groupe George Weston Ltd. Et, dans l'immobilier, Olympia & York, Trizec et Cadillac Fairview furent les premières à devenir internationales et demeurent les plus grandes au Canada.

Mais ce qui caractérise le plus le développement outre-frontières du capital canadien au cours des cinq dernières années, c'est l'arrivée d'un certain nombre d'entreprises francophones au seuil de la multinationalisation. Avant d'aller plus loin, il est nécessaire de définir ce que l'on entend par entreprise « multinationale » ou « transnationale ». Suivant les définitions les plus couramment acceptées, on appelle ainsi une société qui a des filiales de production dans cinq pays ou plus ; également, une banque transnationale est celle qui possède des succursales ou des filiales dans au moins cinq pays.² Nous qualifierons d'« internationale » une société qui a des activités dans seulement deux à quatre pays différents.

Au début des années 1970, seules quelques filiales du groupe Power Corporation, contrôlé par Paul Desmarais, avaient des activités à l'extérieur du Canada ; la Banque canadienne nationale avait une filiale à Paris. Mais la quasi-totalité des entreprises francophones étaient cantonnées dans le territoire canadien, voire québécois. La poussée outre-frontières du capital canadien-français est un phénomène très récent ; c'est là la première hypothèse de ce travail.

Dans un texte antérieur,³ nous avons montré que les entreprises francophones se développent notamment dans les industries où il n'y a pas de barrières technologiques à l'entrée : la finance, les services, le commerce. C'est précisément dans ces secteurs que la plupart des sociétés canadiennes-françaises internationales ont commencé leur expansion outre-frontières. En continuité avec nos travaux antérieurs, nous poserons comme deuxième hypothèse la prédominance massive des entreprises non industrielles parmi les multinationales canadiennes-françaises en formation. Toutefois, il ne faut pas négliger la création de firmes multinationales francophones dans les industries manufacturière et minière via l'achat par des Canadiens français de compagnies anglo-canadiennes ayant des activités internationales, telles, par exemple, Domtar (achetée conjointement par la Caisse de dépôts et placements du Québec et la Société générale de financement) et le Canadien Pacifique (contrôlé par Paul Desmarais dès le début de 1982). Les cas d'expansion

2. Centre on Transnational Corporations, *Transnational Banks: Operations, Strategies and their Effects in Developing Countries*, New York, O.N.U., 1981, p. 3.

3. « La nouvelle bourgeoisie canadienne-française », dans : Jorge Niosi, *La bourgeoisie canadienne*, Montréal, Boréal Express, 1980, ch. 3.

internationale de sociétés francophones industrielles sur la base de leur croissance interne, telles Bombardier ou Culinar, semblent plutôt exceptionnels, compte tenu de la faiblesse de l'industrie canadienne-française.⁴

Conséquence du caractère technologiquement non intensif des sociétés francophones internationales : leur marché *principal* est constitué par le Québec. Elles ont de la difficulté à percer au Canada anglais ; une fois acquise une position oligopolistique au Québec et une position secondaire ailleurs au Canada (notamment chez les autres Canadiens français), leur expansion géographique va, tout naturellement, vers les États-Unis. Les autres destinations, dans cette phase initiale de multinationalisation, sont la Grande-Bretagne, la France et les Caraïbes. Ce modèle géographique de multinationalisation ressemble alors à celui des transnationales anglo-canadiennes.

A) Théories des firmes multinationales

La plupart des théories sur les firmes multinationales mettent l'accent sur le caractère oligopolistique de ces firmes dans leur marché domestique. Pour l'école de Harvard (Raymond Vernon, Louis T. Wells Jr et Frederick Knickerbocker, entre autres), les entreprises de l'oligopole d'un pays industriel avancé deviennent multinationales pour exploiter une innovation technologique sur un marché étranger qu'elles avaient jusqu'alors servi sur la base d'exportations. Lorsque la technologie se diffuse et que les sociétés des autres pays industriels menacent de concurrencer les exportations en provenance du pays innovateur, les firmes de celui-ci s'internationalisent. Plus tard, les oligopolistes de divers pays industriels s'étendent sur les marchés des économies semi-industrielles, moins avancées. Enfin, même les firmes de ces derniers pays réussissent à s'emparer de la technologie lorsque et le produit et les méthodes de production sont suffisamment standardisés. La concurrence renaît et l'oligopole est érodé. C'est la fin du cycle du produit.⁵ J'ai déjà eu l'occasion de critiquer l'utilité d'une telle approche, du moins dans le contexte canadien.⁶ En effet, les oligopoles industriels canadiens sont peu innovateurs, du moins sur le plan technologique. Leur avantage principal semble être moins l'innovation comme telle que la capacité de s'emparer rapidement des technologies mises au point dans d'autres pays industriels, notamment aux États-Unis, en Angleterre et en France, et de les transférer, soit au Canada soit dans un autre pays avancé. Nous verrons plus loin comment l'expansion internationale de Bombardier s'ajuste parfaitement à ce modèle d'absorption et d'exportation de technologie.

4. À ce sujet, voir : A. SALES, *La bourgeoisie industrielle au Québec*, Montréal, Les presses de l'Université de Montréal, 1979. L'expansion internationale des firmes montréalaises d'ingénierie mérite une étude séparée. (Voir, ci-dessous, le texte de Robert Parent.)

5. Voir : R. VERNON, *Storm over the Multinationals*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1977.

6. J. NIOSI, *Les multinationales canadiennes*, *op. cit.*

Les avantages des firmes canadiennes ne se trouvent pas au plan technologique, sauf exception. Ils sont plutôt d'ordre géographique et culturel (proximité des principaux producteurs mondiaux de technologie), d'ordre financier (grande taille des entreprises, contrôle oligopolistique des marchés et, en conséquence, profits élevés) et organisationnel (structure interne adaptée aux activités internationales). Ces constats nous éloignent de la théorie du cycle du produit et nous rapprochent des thèses de Stephen Hymer, Robert Rowthorn, Peter Buckley et Marc Casson :⁷ les firmes multinationales sont des oligopoles possédant divers avantages propres à leur situation de marché ; elles ne sont pas nécessairement innovatrices et rien n'indique qu'elles soient en train de décliner, sauf dans les secteurs très spécifiques des services publics, des plantations et des hydrocarbures. En outre, Hymer et Rowthorn⁸ ont montré que la concurrence aux firmes multinationales établies — états-uniennes pour la plupart — venait des nouvelles transnationales des pays avancés d'Europe occidentale ainsi que du Japon et du Canada, plutôt que des pays semi-industriels du Tiers-Monde, dont l'Argentine, le Brésil, l'Inde, la Corée du Sud ou Hong-Kong.

Les modèles théoriques dérivés du léninisme, qui font l'équation entre firmes multinationales et impérialisme, s'appliquent mal à l'analyse des transnationales canadiennes. On se rappelle de la définition classique, en cinq points, de Lénine dans *L'impérialisme* : 1. concentration de capitaux ; 2. fusion du capital bancaire et industriel ; 3. exportation de capitaux à cause de la baisse tendancielle du taux de profit et du manque d'occasions d'investissement dans les pays capitalistes mûrs ; 4. partage des marchés mondiaux entre les oligopolistes des économies industrielles ; 5. colonialisme. L'inutilité de ce modèle est multiple, du moins pour l'étude du Canada et de ses firmes multinationales. D'abord, nous avons déjà montré la faible intégration du capital bancaire et industriel au Canada suivant le modèle des pays anglo-saxons.⁹ Rappelons que la baisse tendancielle du taux de profit n'a jamais été confirmée empiriquement, et que la plupart des investissements directs des pays industriels à l'étranger se font dans les autres pays capitalistes développés, ce qui conspire contre l'exportation de capitaux et contre la destination géographique que ce modèle prédit. Enfin, à quelques îles près, le colonialisme n'est plus en vigueur depuis la fin des années 1960 ; en outre, le Canada n'a jamais possédé de colonies, et la

7. S. HYMER, *The International Operations of National Firms*, Boston, M.I.T. Press, 1976. R.B. COHEN (éd.), *The Multinational Corporation. A Radical Approach. Papers by S.H. Hymer*, Londres, Cambridge University Press, 1979. P.J. BUCKLEY et M. CASSON, *The Future of the Multinational Corporation*, New York, Holmes and Meier, 1976.

8. S. HYMER et R. ROWTHORN, *International Big Business, 1957-1967*, Cambridge University Press, 1971.

9. J. NIOSI, *Le contrôle financier du capitalisme canadien*, Montréal, Les presses de l'Université du Québec, 1978, ch. 1. Pour les États-Unis, voir : H. HERMAN, *Corporate Control, Corporate Power*, Cambridge University Press, 1981.

majorité de ses capitaux à l'étranger ont été placés en Europe occidentale et aux États-Unis.

Dès lors, le modèle oligopoliste de Hymer-Rowthorn explique mieux quelles sont les caractéristiques des firmes qui deviennent multinationales, et pourquoi elles s'internationalisent. C'est à l'intérieur de ce cadre théorique que notre travail s'inscrit. Ajoutons qu'il n'y a jamais eu de multinationale canadienne-française dans les services publics, les plantations ou les hydrocarbures, et que l'étape actuelle d'expansion internationale des firmes francophones n'a pas de précédent. Il serait inutile alors de rappeler les théories sur la multinationalisation de ces secteurs, telle, par exemple, la thèse de l'*obsolescing bargain* de Vernon.

B) *Quelques études de cas*

Pour illustrer le processus d'expansion multinationale des entreprises canadiennes-françaises, j'ai retenu quelques cas qui me semblent particulièrement significatifs. Dans la finance, la Banque nationale du Canada, déjà implantée dans plus de cinq pays, m'a semblé plus intéressante que le groupe d'assurances La Laurentienne, plus petit et moins internationalisé. Dans l'industrie manufacturière, j'ai choisi Bombardier, une société qui a toujours été francophone, plutôt que l'une ou l'autre des sociétés manufacturières acquises par des intérêts canadiens-français alors qu'elles avaient déjà des activités outre-frontières, telles Consolidated-Bathurst, du groupe Power Corporation, ou Domtar, contrôlée par la Société générale de financement et par la Caisse de dépôts et placements du Québec. En outre, Bombardier est plus internationalisée que d'autres sociétés traditionnellement francophones, telle Culinar. Dans le commerce, Provigo est la société canadienne-française la plus importante et celle qui a le plus d'activités internationales. Dans les services, Campeau Corporation, l'une des plus grandes sociétés immobilières canadiennes, était à retenir à cause de l'envergure de ses activités aux États-Unis. Enfin, j'analyse l'expansion récente de Power Corporation en Europe et au Canada. Fait à remarquer, l'expansion des sociétés canadiennes-françaises à l'extérieur du Canada a eu lieu en même temps, vers la deuxième moitié des années 1970, tel que le montre le tableau 1. Ces sociétés ne sont nullement les seules francophones ayant des activités internationales : les grandes compagnies de génie-conseil Lavalin et S.N.C. Consultants sont, elles aussi, implantées à l'étranger. En outre, bien des sociétés francophones exportent une partie de leur production, telles Normick Perron ou Papiers Rolland, dans les industries du bois et du papier ; Logistec et La Vérendrye, deux compagnies de transport, ont déjà une présence aux États-Unis ; certaines compagnies d'assurances, dont L'Industrielle, songent à s'y implanter ; et l'on connaît la tentative frustrée du groupe Québécois de créer un journal à Philadelphie. En fait, les compagnies retenues au tableau 1 ne sont que celles dont l'expansion internationale est la plus avancée et ne semble pas pouvoir être remise en cause.

TABLEAU 1

*Implantations étrangères
des principales firmes canadiennes-françaises, 1982.*

COMPAGNIE (ACTIVITÉ)	DATE	LIEU
Banque nationale du Canada	1907	Paris
.....	1974	Londres
.....	1977	New York
.....	1977	Nassau (Bahamas)
.....	1978	Hong-Kong
.....	1982	Corée du Sud
Bombardier (équipements de transport)	1969	Autriche
.....	1979	Irlande
.....	1981	États-Unis
Campeau Corporation (immobilier)	1978	États-Unis
Culinar (alimentation)	1979	États-Unis
Domtar (papier)	1975	États-Unis
.....	1975	Mexique
Groupe Optimum (assurance, réassurance)	1975	Paris
La Laurentienne (assurance)	1977	États-Unis
.....	1977	Grande-Bretagne
.....	1977	Bahamas
Power Corporation	1981	Suisse
- Consolidated-Bathurst	1967	R.F.A.
- Great West Life	1906	États-Unis
- Montreal Trust	1952	Nassau (Bahamas)
.....	1971	Bermudes
.....	1972	Nouvelles-Hébrides
Provigo (commerce)	1977	États-Unis
Sodarcac (assurance, réassurance)	1975	États-Unis

SOURCES: Rapports annuels, presse financière.

1. La multinationalisation de la Banque nationale du Canada

Dès la seconde moitié du XIX^e siècle, les plus grandes banques anglo-canadiennes — notamment la Banque de Montréal et la Banque canadienne de commerce — commençaient à établir des filiales étrangères. La Banque royale suivait au début du XX^e siècle, d'abord aux États-Unis, puis aux Caraïbes et en Amérique latine. En 1907, les banques à charte avaient quarante succursales à l'étranger (Terre-Neuve exclue); en 1925, elles en avaient cent soixante-quinze et, après une longue période de stagnation de leur expansion internationale, elles en avaient cent quatre-vingt-neuf en 1968. La Banque royale comptait le

plus grand nombre de succursales ; les deux banques francophones n'avaient presque pas de présence internationale.¹⁰

En novembre 1979, la Banque canadienne nationale (B.C.N.) et la Banque provinciale du Canada (B.P.C.) se sont fusionnées pour créer la Banque nationale du Canada (B.N.C.). Les activités internationales de ces deux banques francophones ont commencé à se développer au milieu des années 1970 ; avant cette date, seule la B.C.N. avait une filiale à l'étranger : c'était la B.C.N. (Europe), s.a., à Paris, entièrement contrôlée, et créée en 1907. En 1974, la B.C.N. ouvrait un bureau de représentants à Londres et, en 1977, un autre à New York. Cette même année, les deux banques canadiennes-françaises créaient chacune une filiale aux Bahamas. L'année suivante, la B.C.N. créait une filiale à Hong-Kong.

La fusion de 1979 eut comme principal objectif de faciliter l'expansion internationale, de mieux permettre à la banque d'accélérer son entrée dans les activités internationales de financement, en réduisant le coût d'installation des filiales et des succursales et en augmentant la masse des capitaux disponibles. Les résultats ont été tels qu'escomptés. Ainsi par exemple, en 1978 la B.C.N. et la B.P.C. n'avaient dirigé que deux syndicats financiers internationaux chacune. Grâce à la fusion, la B.N.C. se classait, en 1981, dix-neuvième au monde par le nombre de prêts internationaux syndiqués qu'elle avait gérés, avec un total de vingt-sept.¹¹ En 1978, ni la B.C.N. ni la B.P.C. ne figuraient parmi les cinquante premières banques au monde de par le volume des prêts internationaux syndiqués qu'elles avaient souscrits. Mais, en 1981, la B.N.C. était déjà la trente-troisième banque mondiale à ce chapitre, et elle talonnait la Banque canadienne impériale de commerce qui se classait vingt-sixième. (Tableau 2.)

L'expansion internationale de la B.N.C. était beaucoup moins importante dans l'émission d'euro-obligations, un domaine qui lui est beaucoup moins familier et où les banques à charte canadiennes (sauf la Banque royale) sont relativement peu actives. En effet, si en 1981 les banques multinationales canadiennes se classaient troisième au niveau des prêts syndiqués internationaux (derrière les banques américaines et britanniques), elles n'étaient que huitième dans l'émission internationale des obligations. En ce sens, l'expansion mondiale de la B.N.C. a suivi le modèle des autres banques multinationales canadiennes : elle a commencé sa transnationalisation par des activités proches de son négoce domestique.

Quant aux endroits choisis pour l'internationalisation, la stratégie de la B.N.C. consiste à s'implanter dans les principaux centres financiers mondiaux :

10. E.P. NEUFELD, *The Financial System of Canada*, Toronto, Macmillan, 1972, p. 125.

11. Euromoney, *Annual Financial Report*, Londres, mars 1982, p. 22. Un prêt international syndiqué est un prêt accordé collectivement par un ensemble de banques. La B.N.C. a participé à quarante-huit de ces prêts collectifs en 1981 ; elle a géré vingt-sept des syndicats financiers concernés.

TABLEAU 2

Les banques canadiennes dans les prêts internationaux syndiqués, 1981.

BANQUE CANADIENNE MULTINATIONALE	RANG PARI LES BANQUES CANADIENNES	RANG PARI LES BANQUES MONDIALES	NOMBRE DE PRÊTS	MONTANT (millions de dollars canadiens)	PART DU TOTAL CANADIEN (%)
Banque de Montréal	1	7	65	4413	31
Banque royale	2	11	103	3119	22
Banque de la Nouvelle-Écosse	3	12	81	2490	18
Banque Toronto-Dominion	4	25	43	1424	10
Banque canadienne impériale de commerce	5	26	53	1403	10
Banque nationale du Canada	6	33	48	1197	9

SOURCE: Euromoney, *Annual Financial Report*, mars 1982, p. 34.

Londres, New York, Bahamas, Hong-Kong. Seule exception : la filiale parisienne, dont la banque a d'ailleurs envisagé la fermeture en 1980.¹²

La B.N.C. est donc en train de rattraper les grandes banques anglo-canadiennes dans les activités internationales. Sa taille, cependant, est encore trop petite. En 1980, avec des actifs de \$13,6 milliards, elle n'avait que la moitié de l'envergure de la Banque Toronto-Dominion. Elle était toutefois la 118^e banque au monde par son actif total.¹³ Déjà en 1980, 30% de cet actif était en monnaie étrangère, et ce pourcentage augmentait à 37% en 1981, un indicateur de la croissance vertigineuse de son activité internationale. En outre, tout le profit net des années 1980 et 1981 lui est venu des opérations étrangères, alors que les activités domestiques enregistraient des pertes. Sans l'expansion outre-frontières, la B.N.C. aurait montré un déficit au cours des deux exercices précédents.¹⁴

En effet, les activités internationales des banques sont en général plus rentables que les domestiques et ce, pour plusieurs raisons. D'abord, les banques peuvent échapper à la fois aux contrôles gouvernementaux et aux impôts en s'installant dans les centres financiers internationaux, qui sont souvent en même temps des territoires très libéraux, quant aux réglementations bancaires, et des paradis fiscaux. Deuxièmement, le volume unitaire des grandes transactions financières internationales augmente la masse des profits de ces banques. Enfin, le coût d'installation dans les centres financiers est beaucoup moindre que la création d'un réseau de succursales à l'extérieur des dits centres afin de capter l'épargne étrangère.¹⁵ La stratégie d'expansion internationale de la B.N.C. était donc toute tracée : elle correspond à la recherche capitaliste des profits maxima.

2. Bombardier : la transnationalisation sous licence

Le Canada possède d'importantes firmes multinationales manufacturières tant dans des secteurs de pointe (matériel de télécommunications, caoutchouc synthétique) que dans les industries traditionnelles (chaussure, imprimerie). Cependant, jusqu'à la fin des années 1960, aucune société industrielle contrôlée par des francophones n'avait réalisé des investissements étrangers. Bombardier a été la première à le faire, en 1969, et elle est en voie de devenir la première multinationale canadienne-française.

Bombardier devint une société publique en 1969. En fait, elle exploitait un ensemble d'inventions de son fondateur, J.-A. Bombardier, depuis plus de trente ans. Il s'agissait du *design* et de la production d'une gamme de véhicules

12. *Globe and Mail*, (Toronto), 2 avril 1980, p. B-7.

13. « The Top 300 », *The Banker*, (Londres), juin 1981.

14. B.N.C., *Rapport annuel*, 1981, p. 9.

15. Center on Transnational Corporations, *Transnational Banks*, *op. cit.*

industriels à chenille. Au cours de la seconde guerre mondiale, ces véhicules furent modifiés pour servir à des fins militaires. En 1959-1960, Bombardier lançait sur le marché une autre de ses inventions, la motoneige. Dès 1961, ces motoneiges furent équipées de moteurs autrichiens fabriqués à Vienne par la compagnie Rotax-Werke, a.g. En 1969, Bombardier acheta l'entreprise viennoise Lohner Werke, gmbh, fabricant de tramways, pour s'assurer le contrôle de son fournisseur de moteurs. En même temps, Bombardier se lançait dans l'intégration verticale, dans la diversification économique et dans l'expansion internationale. Au Québec, le fabricant de motoneiges avait entre-temps acquis diverses entreprises lui permettant de produire plus de 90% de toutes les pièces utilisées dans ses véhicules industriels. Il était aussi le premier fabricant mondial de motoneiges.

La diversification vers d'autres équipements de transport s'est poursuivie à un rythme très accéléré au cours des années 1970. La raison : saturation du marché de la motoneige et invasion du marché nord-américain par les nouveaux producteurs. En effet, si en 1961 Bombardier était le seul manufacturier au monde, douze ans plus tard il y en avait près d'une centaine. En outre, la majorité des acheteurs potentiels de la motoneige avait déjà été rejoints, et la compagnie ne pouvait compter que sur un marché de remplacement de plus en plus concurrentiel.¹⁶ Dans sa stratégie de diversification industrielle, la compagnie se lançait, au Québec, dans la fabrication des motocyclettes CAN-AM, sous licence italienne et utilisant des moteurs de la filiale autrichienne. Il y avait là le germe de la nouvelle stratégie de développement : l'importation et l'adaptation de technologie étrangère d'équipements de transport. Ainsi, en 1974, la firme Bombardier reçut une commande pour la construction de wagons pour le métro de Montréal, sa première percée dans le domaine du transport collectif. Pour y répondre, elle acheta en France la technologie de la Régie autonome des transports parisiens (R.A.T.P.) et fabriqua lesdits wagons sous licence. Un an plus tard, elle achetait Montreal Locomotive Work (M.L.W.), filiale de la société américaine Studebaker-Worthington. M.L.W., établie à Montréal, était le troisième fabricant de locomotives diesel du monde capitaliste. Elle en exportait dans de nombreux pays sauf aux États-Unis, à cause des licences restrictives qu'elle détenait de sa maison mère. En outre, M.L.W. expérimentait un train rapide, le L.R.C., capable d'atteindre des vitesses de 200 km/h sur des voies conventionnelles.

Mais la diversification économique de Bombardier alla plus loin. En 1976, elle acheta des licences à la société Grandi Motori Trieste, en vue de construire des moteurs diesel stationnaires. Et, en 1977, elle passa un accord avec American Motors Corporation (A.M.C.) pour assembler à Valcourt (Québec),

16. Bombardier, *Rapport annuel*, 1973, p. 3.

des autobus pour la Commission de transport de la Communauté urbaine de Montréal sous licence A.M.C. et utilisant des moteurs de General Motors.

La deuxième implantation étrangère de Bombardier a eu lieu dans l'industrie de l'équipement de transport en commun, en Irlande. En 1979, Bombardier y installait une usine. En sept ans, cette usine doit livrer sept cent quarante-neuf autobus à la compagnie de transport de la République d'Irlande, les livraisons ayant commencé dès l'année de l'installation. Par la suite, l'usine sera reconvertie pour l'exportation. Bombardier détient 51% des actions de sa filiale irlandaise, le reste étant dans le portefeuille de la General Automotive Corporation des États-Unis, le fournisseur de la technologie.

En 1980, Bombardier créait sa troisième filiale étrangère, en construisant une usine à Barre (Vermont) pour assembler cent dix-sept wagons de train commandés par l'État du New Jersey. Ainsi l'entreprise québécoise se conformait au Buy America Act et s'implantait dans le plus grand marché au monde. En mars 1982, elle négociait au Japon l'utilisation des brevets de Kawasaki Heavy Industries pour construire des rames de métro pour la Metropolitan Transit Authority de la Ville de New York. Le contrat, portant sur huit cent vingt-cinq wagons et d'un montant de un milliard de dollars, est accordé en juin 1982. Les wagons seraient assemblés à Barre.

Il faut souligner que Bombardier n'a pas axé son expansion internationale sur le produit de son invention, la motoneige. À ses débuts, elle a cédé des licences à des producteurs japonais, européens et états-uniens, de sorte que sa part du marché nord-américain a reculé de 100% en 1961, à 30%, en 1981. Sa multinationalisation fut fondée sur les équipements de transport collectif et la quasi-totalité de cette expansion a eu lieu sous licence de producteurs américains ou européens. On reconnaît ici le modèle canadien d'internationalisation, à base de technologie étrangère, que l'on a pu déceler dans bien des cas dans les firmes multinationales anglo-canadiennes.¹⁷

Remarquons en outre que les ventes de Bombardier se font de plus en plus à l'extérieur du Québec :¹⁸ plus de 72% en 1977. La multinationalisation récente n'a fait qu'accélérer le processus, conjointement avec l'entrée dans des secteurs à haut coefficient d'exportation.¹⁹

17. J. NIOSI, *Les multinationales canadiennes*, op. cit., ch. 5.

18. Bombardier, *Rapport annuel*, 1977, p. 2.

19. Pour étudier l'expansion de Bombardier, voir : *Rapports annuels*, 1970 à 1981; *Financial Post*, 3/2/79, p. 31; 8/12/79, p. B-11; 13/9/80, p. 21; 12/12/81, p. 20; *Globe & Mail*, 29/6/76, p. B-2; 29/7/76, p. B-3; 25/5/77, p. B-1; 3/11/80, p. B-3; 13/12/80, p. B-4; *Finance*; 21/7/80, p. 5; 12/10/81, p. 12; 15/3/82, p. 5; *La Presse*, 28/10/80, p. D-1; 22/12/81, p. C-3; 11/3/82, p. B-7; 18/3/82, p. A-9; *Le Devoir*, 18/10/80, p. 13; 17/1/81, p. 11.

3. *Provigo: l'expansion aux États-Unis*

Dans le commerce, il n'y a qu'une multinationale canadienne d'importance: le groupe Weston. Toutefois, certaines compagnies canadiennes commencent à s'aventurer aux États-Unis. Il s'agit notamment, mais pas exclusivement, des grandes firmes de commerce alimentaire, dont Steinberg et Provigo.

Provigo est née en 1969 de la fusion de trois sociétés de commerce alimentaire de gros: Denault ltée de Sherbrooke, Couvrette et Provost de Montréal et Lamontagne ltée de Chicoutimi. Les trois sociétés avaient des chiffres d'affaires presque identiques en 1968, soit respectivement \$47, \$61.5 et \$47.5 millions. Les trois tentaient de sortir de leur marché régional respectif et voulaient se diversifier dans le commerce de détail. Les trois, enfin, étaient des compagnies publiques depuis 1961 et leurs actions étaient cotées en bourse.²⁰

Le principal problème qui se posait à ces sociétés était la croissance des chaînes dans le commerce de détail, telles Steinberg et Dominion Stores, qui risquait de leur enlever leur clientèle d'épiciers indépendants. Pour y faire face, Denault avait commencé à organiser des groupes de détaillants sur une base volontaire dans sa région, leur offrant des actions de la compagnie avant même qu'elle ne devienne publique. Mais l'entrée directe dans le commerce de détail, soit par la construction, soit par l'achat de supermarchés, était en dehors de la portée de chacun des trois grossistes. Grâce à la fusion, Provigo connut une croissance très rapide par absorption de concurrents, par construction de nouveaux entrepôts et de supermarchés, et par l'organisation de nouveaux groupes d'épiciers affiliés. De \$182 millions de chiffre de ventes en 1969, Provigo passe à \$512 millions en 1977. À cette date, elle achète M. Loeb & Co. d'Ottawa, un grossiste pan-canadien avec des activités aux États-Unis. Loeb avait un chiffre d'affaires double de celui de Provigo et des filiales en Californie, au Maryland, et à Washington (D.C.). Une fois l'achat complété, Provigo entreprend une expansion plus poussée aux États-Unis, avec la construction d'un centre géant de distribution à Santa Rosa, en Californie. La stratégie d'expansion américaine est confirmée par Antoine Turmel, président du Conseil et chef de la direction:

« Toutefois, après beaucoup de consultations, nous pouvons maintenant révéler que le prochain effort majeur de croissance de Provigo sera aux États-Unis. »²¹

C'est qu'au Québec, les grands regroupements dans la distribution alimentaire sont à toutes fins pratiques terminés. Avec la fusion de Métro et de Richelieu en 1976, l'achat de Hypermarché et de Dominion Stores par Provigo en 1980-1981, et la fusion de Métro-Richelieu avec les Épiciers-Unis, quatre

20. M. DESJARDINS *et al.*, *Fusions et regroupements d'entreprises*, Montréal, Commerce/Jour, 1971, ch. 7.

21. *Canadian Grocer*, septembre 1979, p. 41.

groupes réalisent maintenant plus de 80% du commerce alimentaire de gros au Québec. Il s'agit, dans l'ordre, de Provigo (31.5%), Métro (24%), Steinberg (20.5%) et Hudon et Deaudelin (6%). La concentration économique du commerce est désormais très élevée, aussi élevée au Québec qu'en Ontario et dans le reste du Canada.²² L'oligopole appelle la diversification géographique à l'extérieur des frontières canadiennes en vue de maintenir la croissance de la firme. Voilà qui explique l'expansion simultanée de Provigo et de Steinberg aux États-Unis, depuis quelques années. Première compagnie alimentaire au Québec, Provigo est déjà bien implantée en Ontario et dans l'Ouest canadien. Elle occupait, en 1980, le deuxième rang au Canada par son chiffre d'affaires dans le commerce d'aliments, après Loblaws, du groupe Weston.

La poussée internationale de Provigo apparaît évidente dans le partage du chiffre d'affaires par secteur géographique : en 1980 et 1981, Provigo faisait déjà 17% de ses ventes aux États-Unis.²³ Dans un secteur où la technologie ne joue aucun rôle majeur, l'oligopole (et la saturation du marché qui l'accompagne) sont le facteur essentiel de l'expansion outre-frontières.

4. *Campeau Corporation : vers le « sun belt » américain*

Le Canada possède de grandes sociétés immobilières aux actifs milliardaires. En fait, les deux plus grandes, Olympia & York et Cadillac Fairview, sont les plus importantes au monde. Toutes les compagnies immobilières canadiennes géantes font des investissements directs aux États-Unis depuis la période de 1973-1976. Parmi ces sociétés, seule Olympia & York est véritablement multinationale, alors que les autres n'ont des filiales qu'aux États-Unis.²⁴

Campeau Corporation, la plus grande société immobilière canadienne-française, propriété à 70% de Robert Campeau, est née à la fin des années 1940 lorsque ce dernier se mit à construire des maisons dans sa région natale de Sudbury (Ontario). Quelques années plus tard, Campeau se diversifiait pour entrer dans la construction d'hôtels, de tours à bureaux et de centres commerciaux. Très tard, seulement en 1978, la compagnie investissait aux États-Unis, achetant des édifices et des terrains en Californie puis, en 1980, à Dallas et à Houston (Texas), de même qu'en Floride. L'expansion rapide aux États-Unis est évidente à travers la localisation de l'actif total. En 1978, seulement 5% de cet actif était aux États-Unis ; en 1980, la proportion atteignait 24%. Ce que confirme le *Rapport annuel* de 1980 :

22. *La Presse*, 18/11/81, p. E-3 et 28/04/82, p. E-1.

23. Provigo, *Rapport annuel*, 1981, p. 21.

24. S. GOLDENBERG, *Men of Property. The Canadian Builders who are Buying America*, Toronto, Personal Library, 1981.

« La majeure partie de l'actif de la compagnie se trouve au Canada mais une proportion toujours croissante d'investissements se dirige vers les États-Unis. »²⁵

La diversification géographique de Campeau se double d'un ensemble de tentatives de diversification économique. Cet effort est aussi évident chez les autres sociétés immobilières géantes, qui ont acquis des entreprises dans la finance et dans les ressources naturelles. Ainsi, par exemple, Olympia & York a absorbé des firmes dans le papier et dans les mines ; Nu West Group s'est diversifié dans le pétrole et le gaz. En fait, Campeau a déjà essayé à plusieurs reprises d'entrer dans d'autres secteurs, mais ses tentatives se sont soldées par des échecs. En 1974, par exemple, elle tentait d'acheter Bushnell Communications, une société ontarienne de radio-télévision, mais le C.R.T.C. s'y est opposé. En 1980, elle faisait une offre pour le Royal Trust, écartée par le conseil d'administration de la compagnie.

Actuellement, Campeau cherche à investir dans le secteur pétrolier pour échapper au caractère cyclique de l'industrie de la construction. Huitième compagnie immobilière au Canada de par ses actifs — \$1 milliard en décembre 1980 — Campeau est une des plus rentables. Outre les États-Unis, elle est présente partout au Canada, notamment à Ottawa, Montréal, Toronto, Edmonton et dans des centres moins importants.²⁶

5. Power Corporation : le contrôle du C.P. et la filière européenne

Lorsque Paul Desmarais acheta, en 1968, le contrôle de Power Corporation, celle-ci possédait déjà quelques entreprises anglo-canadiennes ayant des activités internationales, telles Consolidated-Bathurst et Laurentide Finance. Entretemps, Desmarais avait acheté, en 1964, Imperial Life, une société d'assurances moyenne de Toronto avec des filiales aux États-Unis. Desmarais ajouta au groupe Power, en 1969, d'autres sociétés canadiennes à filiales étrangères, dont la Great West Life Insurance et le Montreal Trust. Plus tard, Imperial Life fut vendue au groupe québécois de La Laurentienne et la Laurentide Finance, à la Banque provinciale du Canada, en 1977 et 1978 respectivement.

Sous la direction de Desmarais, les compagnies du groupe Power n'ont pas connu une expansion internationale vertigineuse. La majeure partie des activités outre-frontières est antérieure à 1968. (Voir le tableau 1.) La Great West, par exemple, opère aux États-Unis depuis 1906 ; un peu plus de la moitié des primes perçues en 1980 en proviennent. Cependant, elle n'a pas cherché à diversifier ailleurs son implantation géographique. Quant à Consolidated-Bathurst, elle achetait en 1967 deux sociétés ouest-allemandes produisant du papier et du carton, ainsi qu'une papetière américaine — dont elle se dessaisissait en 1970.

25. Campeau, *Rapport annuel*, 1980, p. 3.

26. Voir : *Rapports annuels*, 1978 à 1980 ; aussi, *Globe and Mail*, 21/3/79, p. B-6 ; 18/1/80, p. B-5 ; 1/11/80, p. B-4 ; 18/11/80, p. B-2 ; *Finance*, 8/9/80, p. 19 ; *La Presse*, 4/10/80, p. B-6.

Dix ans plus tard, la filiale allemande comptait pour 24% des ventes nettes de la compagnie papetière montréalaise. Enfin, le Montreal Trust avait, en 1968, une succursale au Bahamas ; il en établissait une autre aux Bermudes puis une filiale conjointe aux Nouvelles-Hébrides, depuis son incorporation au groupe Desmarais.

Tout récemment, cependant, le *holding* montréalais entreprenait deux démarches indépendantes qui le conduiront nécessairement à une plus grande activité internationale : l'acquisition d'un contrôle minoritaire du groupe Canadien Pacifique (C.P.) et la participation à un groupe financier basé en Suisse.

Avec des actifs totaux dépassant les \$25 milliards en décembre 1980, le groupe C.P. est le plus important conglomérat au Canada. Il compte plusieurs compagnies multinationales, dont Cominco et Pan-Canadian Petroleum, et il œuvre, au Canada, dans les pâtes et papiers, les mines, la minoterie, la sidérurgie, la construction mécanique, l'hôtellerie et, bien sûr, tout le secteur du transport.²⁷ L'entrée de Power dans le C.P. s'est produite en septembre 1981, avec l'achat de 6.4% de ses actions par le *holding* de Desmarais. Selon une entente signée le 15 décembre suivant, Power peut acheter jusqu'à 15% des actions du C.P. ; il pourrait aussi accroître sa participation au-delà de ce seuil si un autre actionnaire s'emparait de plus de 10% des titres ou dans le cas d'une offre publique d'achat sur le C.P. Fin janvier 1982, Power détenait déjà — directement ou à travers ses filiales — 11% des actions, et plusieurs administrateurs du *holding*, dont Desmarais lui-même, furent nommés au conseil d'administration du C.P. : le bloc d'actions de Power, appuyé par un autre 8% détenu par la Caisse de dépôts et placements du Québec (alliée à Power dans cette opération), donnèrent à Desmarais le *working control* du C.P.²⁸ Il serait prématuré de dire quelles seront les modifications que cette prise de contrôle aura sur le grand capitalisme canadien, mais on peut d'ores et déjà anticiper qu'elle donnera lieu à des changements importants, ne serait-ce que l'avancement considérable de la bourgeoisie francophone à échelle canadienne et internationale.

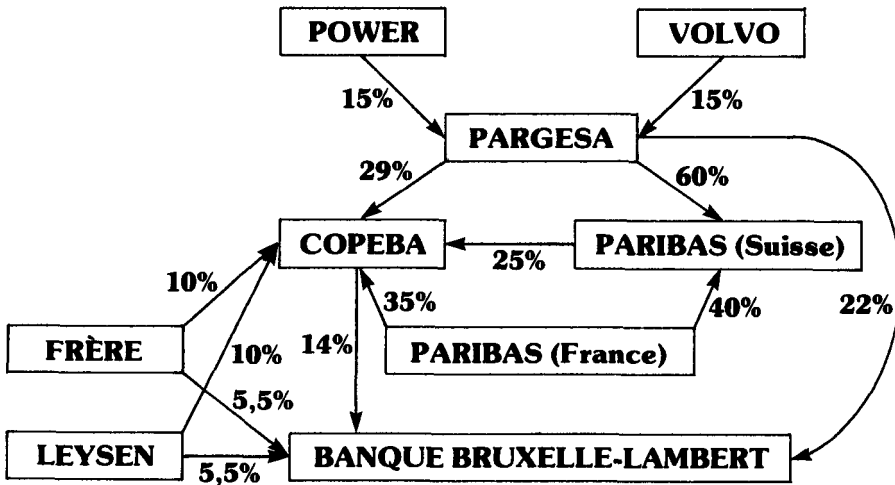
L'autre front de développement international de Power Corporation est en Europe. Dès son arrivée au pouvoir (en mai 1981), le gouvernement socialiste français avait annoncé l'intention de nationaliser les grandes banques d'affaires françaises ainsi que treize groupes industriels. L'une des principales banques concernées était la Banque de Paris et des Pays-Bas (désormais Paribas), banque multinationale avec des actifs de \$50 milliards et ayant des activités dans quarante et un pays. Alors que la nationalisation avançait, on apprit, fin octobre 1981, que Paribas avait vendu 52.5% du capital de sa filiale suisse à une

27. Voir l'état du groupe en 1975 dans : J. NIOSI, *Le contrôle financier du capitalisme canadien*, *op. cit.*

28. *Finance*, 21 décembre 1981, p. 14; *La Presse*, 30 mars 1982, p. B-4.

société *holding* du nom de Pargesa. Celle-ci avait quatre actionnaires principaux : Power Corporation du Canada, le groupe Frère de Belgique, Volvo de Suède et la banque américaine d'investissements A.G. Becker, qui s'en retira peu après. Quelques jours plus tard, on apprenait aussi que Paribas ne possédait plus le contrôle majoritaire de sa filiale belge Copeba, passée sous contrôle de Paribas Suisse et des associés belges de Power Corporation. Enfin, autre annonce en mars 1982 : Bruxelles-Lambert (troisième banque belge) allait aussi passer sous contrôle de Pargesa, de Copeba et des associés belges de Desmarais. Entre-temps, ce dernier entrait au conseil d'administration de Paribas Suisse, de Copeba et de la Banque Bruxelles-Lambert. Le graphique 1 essaie de rendre compte des participations croisées dans le nouveau groupe belgo/canadien-français en formation.

GRAPHIQUE 1



Power Corporation Europe, 1982.

SOURCE: *Le Monde*, (plusieurs numéros).

Dans ce graphique compliqué, plusieurs faits sont à remarquer. D'abord, l'État français perd le contrôle d'une partie importante du réseau international de la banque nationalisée, et il devient partenaire minoritaire des groupes internationaux, à travers des investissements dans ses deux anciennes filiales, Copeba et Paribas Suisse. Ensuite, Power partage le pouvoir de ses nouvelles acquisitions avec d'autres groupes, ce qui est une variation significative par rapport à sa pratique courante de contrôle absolu ou majoritaire. Enfin, les mouvements de Power en Europe ne datent pas de 1981. En fait, dès 1978,

Desmarais achetait 2.3% des actions dans Paribas et était nommé au conseil de la banque française, alors que cette dernière avait acheté près de 20% des actions de Power et y envoyait un conseiller. Les liens entre Paribas et Power sont donc assez anciens, et tout porte à croire que le transfert de Paribas Suisse et de Copeba au groupe belgo-canadien était préparé de longue date. À nouveau, il est difficile de prédire les conséquences de l'expansion européenne de Power Corporation. On peut toutefois présumer que l'entrée du groupe canadien-français dans la haute finance européenne est un fait irréversible et que la multinationalisation du conglomérat s'y poursuivra.²⁹

C) *Les multinationales canadiennes-françaises
et la politique*

Les entreprises francophones ayant des activités internationales sont celles qui, objectivement et subjectivement, restent les plus proches des partis fédéralistes canadiens, et tout particulièrement du Parti libéral du Canada.

À un niveau strictement économique, objectif, ces entreprises sont déjà implantées à l'extérieur du Québec. Rappelons à ce sujet que la Banque nationale du Canada, première banque à charte au Québec quant au nombre de succursales, possède aussi cent vingt-sept bureaux ailleurs au Canada. Bombardier vend ses motoneiges et son équipement de transport partout au pays. En outre, les commandes et les subsides du gouvernement fédéral ne font qu'augmenter. Ainsi, dès 1980, la compagnie fabriquait des camions militaires sous licence A.M. General pour le compte des Forces armées canadiennes ; en 1982, elle vendait à Via Rail dix nouveaux trains L.R.C. en plus des vingt et une locomotives et des cinquante wagons déjà en service par la filiale du Canadien National. En 1980, la société annonçait un programme de recherche et développement de sept ans, en vue de mettre au point une nouvelle génération de locomotives diesel électriques. Le coût de ce programme (\$54 millions) est assumé à parts égales par Bombardier et par le Ministère de l'industrie et du commerce du Canada. Quant à Provigo, ses filiales sont implantées d'un océan à l'autre : M. Loeb ltée fait du commerce en gros et au détail en Ontario ; Horne & Pitfield Foods Ltd est bien implantée en Alberta ; National Drug ltée approvisionne des pharmacies à travers le Canada.³⁰ Campeau Corporation a pu progresser grâce à ses excellents liens avec le gouvernement fédéral d'Ottawa, qui lui a commandé de nombreux édifices à bureaux pour ses ministères ; bien implantée à Ottawa, Montréal, Toronto et Calgary, Campeau est objectivement une société pan-canadienne.³¹ Il serait inutile de rappeler que toutes les compagnies du conglomérat Power sont actives dans l'ensemble du

29. *Financial Post*, 7/11/81, p. 1 ; *La Presse*, 16, 17 et 18 mars 1982, p. C-1 ; *Le Monde*, octobre 1981 à mars 1982.

30. Provigo, *Rapport annuel*, 1981, pp. 6-10.

31. S. GOLDENBERG, *Men of Property*, op. cit., p. 167 ; *Canadian Business*, avril 1982 : 60-66.

Canada, tant dans la vente que dans la production de biens et de services. Mais même des compagnies mineures comme Sodarcan, Culinar ou le groupe Optimum sont déjà bien implantées dans d'autres provinces via des filiales, des succursales ou des bureaux de vente. Leur allégeance politique découle directement de leurs intérêts économiques.

En effet, Robert Campeau, Paul Desmarais ou Claude Castonguay de La Laurentienne (dirigeants respectivement des trois principales sociétés canadiennes-françaises) sont des libéraux notoires. La Banque nationale du Canada a toujours eu des contacts étroits avec le Parti libéral.³² Dernièrement toutefois, le p.d.g. de la B.N.C. a pris une position plus proche de celle du Parti conservateur et des grandes banques à charte anglo-canadiennes, critiquant le nationalisme économique des libéraux d'Ottawa.³³ Lors de la campagne pré-référendaire, on se souviendra, Bombardier, Provigo, la B.C.N. et la B.P.C., les filiales du groupe Power et plusieurs autres grandes compagnies propriété de francophones ont soutenu le comité Pro-Canada.³⁴ Seule Sodarcan est proche des milieux nationalistes liés au Parti québécois.

Quelles conclusions peut-on tirer de ces renseignements? Si l'on pense à l'exemple canadien au XIX^e siècle, et à plusieurs autres pays de capitalisme tardif, on peut avancer comme hypothèse que les entreprises de ces pays sont nationalistes et étatistes tant qu'elles ont besoin de l'appui de leur État. Le Canadien Pacifique n'était-il pas à l'époque une entreprise « nationale » qui se devait d'être aidée contre les grandes sociétés américaines? Solidement établi, le C.P. est aujourd'hui un appui sûr des forces continentalistes au Canada. Également, les entreprises francophones qui ont pu être « provincialistes » à leur début, deviendront proches du nationalisme canadien par suite de leur expansion interprovinciale, et rejoindront les rangs des conservateurs lorsqu'elles deviendront de véritables multinationales, c'est-à-dire à partir du moment où tout acte de nationalisme économique de leur gouvernement risquerait d'attirer des représailles sur leurs filiales étrangères. Cette conclusion est valable pour d'autres entreprises issues des milieux d'affaires des autres régions du Canada. Les sociétés pétrolières albertaines Dome Petroleum et Nova, par exemple, sont proches du Parti libéral du Canada. Notre hypothèse prédit qu'elles seront moins nationalistes et plus continentalistes lorsqu'elles seront implantées solidement à l'étranger, après avoir conquis une partie importante du marché canadien.

*
* *
*

32. R. RUDIN, « A bank merger unlike the others: the establishment of the Banque canadienne nationale », *Canadian Historical Review*, LXI, 2, 1980: 191-211.

33. *La Presse*, 15/4/82, p. B-6.

34. J. NIOSI, *La bourgeoisie canadienne*, op. cit.

Les entreprises francophones sont arrivées, au cours de la seconde moitié des années 1970, au seuil de la multinationalisation. Tant par croissance interne que par absorption de sociétés anglo-canadiennes ayant des activités internationales, elles commencent à développer des activités outre-frontières. C'est dans les secteurs les moins intensifs en technologie (finances, commerce, services) que les multinationales canadiennes-françaises sont le plus nombreuses. Mais elles ne sont nullement absentes de l'industrie manufacturière, grâce, notamment, à l'achat de sociétés canadiennes-anglaises ayant des filiales de production à l'étranger.

Les multinationales canadiennes-françaises en formation suivent le même modèle géographique et économique que leurs homologues anglophones : elles vont surtout aux États-Unis, puis en Angleterre et aux Caraïbes. En outre, elles empruntent la technologie des pays industriels plus avancés ; en ce sens, Bombardier ne diffère pas trop de Massey-Ferguson.

Souvent les sociétés francophones ayant des activités internationales sont les plus grandes entreprises québécoises de leur genre : La Laurentienne est la principale compagnie d'assurances au Québec, la B.N.C. en est la première banque, Bombardier, le plus gros fabricant d'équipements de transport, Provigo, la première société commerciale. Mais de plus petites sociétés, telles le groupe Optimum ou Sodarcam, ont aussi des activités hors frontières.

Dans un futur prochain, la plupart des sociétés que nous avons identifiées vont élargir et consolider leurs activités internationales. D'autres entreprises francophones dans des secteurs comme le transport, l'industrie forestière et alimentaire, la finance et le commerce se joindront aux premières multinationales canadiennes-françaises.

Sur le plan politique, les entreprises francophones seront plus fédéralistes et partisans du nationalisme canadien (donc plus libérales) tant qu'elles auront besoin d'appui étatique pour s'étendre sur le marché canadien. Lorsqu'elles auront atteint la taille de véritables multinationales, elles deviendront plus anti-étatiques, plus conservatrices, plus continentalistes, donc moins nationalistes, à l'image de leurs aînées anglo-canadiennes.

Jorge NIOSI

*Département de sociologie,
Université du Québec à Montréal.*