

Retard de croissance de l'entreprise canadienne-française

Jacques Melançon

Volume 31, Number 4, January–March 1956

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1002746ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1002746ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Melançon, J. (1956). Retard de croissance de l'entreprise canadienne-française. *L'Actualité économique*, 31(4), 503–522. <https://doi.org/10.7202/1002746ar>

Retard de croissance de l'entreprise canadienne-française

En 1936, M. Victor Barbeau, professeur à l'École des Hautes Études commerciales de Montréal, publiait un volume qui fit à l'époque sensation, intitulé *Mesure de notre taille*. Sous ce titre, M. Barbeau cherchait à évaluer l'influence économique des Canadiens de langue française en relevant les postes détenus par eux dans les conseils d'administration des entreprises canadiennes. La conclusion était inéluctable: notre taille était de guêpe!

Depuis cette date, le Canada a traversé une période d'expansion économique sans précédent. Partout les entreprises ont surgi; partout les entreprises ont grandi. Dans le seul Québec, la production manufacturière, passait de 604 millions de dollars en 1933 à 4,916 millions en 1951.

Qu'ont fait les Canadiens de langue française? Dans quelle mesure ont-ils participé à cette expansion? Que serait aujourd'hui la mesure de notre taille?

Je crois, sur la base des mêmes critères que ceux dont se servait M. Barbeau, que la situation générale n'a pas dû sensiblement s'améliorer. Notre influence dans l'administration des entreprises constituant l'ossature économique du pays n'apparaît pas plus grande aujourd'hui qu'elle ne l'était en 1936, et dans la mesure même où les provinces de l'Ouest, la Colombie-Britannique et l'Ontario viennent peser davantage dans la structure économique canadienne, dans la même mesure les Canadiens de langue française

ont-ils été moins appelés à jouer un rôle influent dans l'administration de nos entreprises d'envergure nationale.

Le critère de comparaison choisi en 1936 par M. Barbeau semble donc révéler en 1956 une situation à tout le moins stationnaire. En serait-il autrement sur la base d'autres critères? L'entreprise de production contrôlée par l'élément canadien-français aurait-elle gagné une situation relative plus avantageuse? Il ne nous semble pas ici encore que nous soyons en progrès. En 1936, 81 entreprises manufacturières, produisant \$5 millions et plus de marchandises, distribuaient 923 millions de dollars de produits sur un total de 3,475 millions, soit environ 26 p.c. En 1952, 470 entreprises manufacturières canadiennes, produisant plus de 5 millions de dollars d'affaires, distribuaient pour 7,147 millions de dollars sur un total de 13,817, soit plus de 51 p.c.

Cette tendance marquée de la grande entreprise prenant une part proportionnelle de plus en plus grande de la production canadienne ne joue certes pas en faveur de l'entreprise canadienne-française. Un très faible pourcentage des entreprises manufacturières canadiennes-françaises peuvent être classifiées dans cette catégorie.¹

Sur la base de ce deuxième critère, la tendance générale ne nous apparaît donc pas particulièrement favorable.

Il y a d'autres critères: exploitation des ressources naturelles, par exemple, distribution des marchandises, transports, etc. Il nous semble que dans tous ces secteurs nous ferions à peu près la même constatation. Un seul secteur nous paraît en pleine expansion — c'est un secteur important et d'ailleurs significatif de notre évolution économique — et c'est celui de nos entreprises d'épargne où le moins qu'on puisse dire est que nous tenons le coup.² Dans certains secteurs de l'épargne, comme celui des mutuelles de crédit, l'entreprise canadienne-française est nettement en avance.

Ces quelques constatations sur la situation économique de l'entreprise canadienne-française mériteraient sans doute d'être analysées plus profondément; elles suffisent cependant, pour mettre en lumière que dans l'ensemble, l'économie canadienne-

1. Bien qu'il soit difficile d'établir une liste de ces entreprises, nous ne croyons pas devoir compter plus qu'une quinzaine d'entreprises manufacturières contrôlées par des canadiens de langue française pouvant être classifiées dans cette catégorie.

2. Nous analysons ce secteur d'une façon particulière à la page 513.

française manque de dynamisme, qu'elle ne se développe pas au rythme de l'économie canadienne et qu'elle est menacée, si une telle tendance s'accroît, dans son existence même, c'est-à-dire comme entité propre représentant dans l'économie canadienne un élément significatif.

Ce phénomène de stagnation de l'entreprise canadienne-française, tous, tour à tour, le constatent et le déplorent. Sociologues, économistes, hommes d'affaires, ont cherché à l'expliquer, à en relever les causes et conséquemment à proposer des solutions.

Les uns y voient un manque de compétence administrative, les autres, un manque de capitaux, d'autres encore un manque de connaissances techniques, etc. La diversité des opinions et des solutions suggérées montre à tout le moins, qu'on ne s'entend pas trop sur une cause fondamentale qui expliquerait toutes les autres.

Il nous semble cependant qu'un effort de pensée concerté doit être entrepris chez les économistes et les chefs d'entreprises canadiens de langue française pour trouver quelque cause fondamentale de cet état de choses. On s'est peut-être trop attaché en étudiant le phénomène économique canadien-français, à la recherche de causes sociales, démographiques, politiques, etc., au lieu de s'attacher à la recherche d'une cause relevant strictement de l'économie. Une fausse orientation de la recherche a conduit, selon nous, les penseurs à proposer des solutions d'ordre technique, soit sur le plan humain (dans l'ordre de l'enseignement technique ou universitaire conduisant par exemple à la création des compétences), soit sur le plan des formules d'épargne ou de gestion. Ces solutions dans la mesure où elles ont été appliquées, ne semblent pas, d'après les résultats, avoir amélioré la situation générale. Aussi nous paraît-il opportun de reviser nos notions courantes de l'entreprise en fonction des notions modernes de l'économie de façon à débarrasser nos chefs d'entreprise de notions qui ont vieilli peut-être ou qui du moins ne répondent plus au complexe économique nord-américain ni au climat politico-économique du monde moderne.

Il nous semble, en effet, que d'expliquer telle ou telle déficience de l'économie canadienne-française par le manque de compétences administratives ou techniques ou par telle supposée caractéristique

de notre personnalité (l'individualisme par exemple) ou par telle lacune d'organisation économique (l'épargne canadienne-française ne sert pas l'entreprise comme elle le devrait) ou par telle ou telle cause spécifique ne sont que des demi-réponses qui supposent une cause première qui les engendre toutes. Pourquoi l'entreprise canadienne-française n'a-t-elle pas formé les compétences dont elle a besoin ou ne les a-t-elle pas attirées vers elle? Pourquoi, spécifiquement dans son cas, l'épargne se refuserait-elle d'être canalisée à son service? Pourquoi n'évoluerait-elle pas vers l'entreprise de grande taille?

D'où l'on revient au fond de la question et le problème se pose à nouveau. L'entreprise canadienne-française en général souffrirait-elle d'un vice fondamental d'orientation? Les notions de l'entreprise répandues chez nos hommes d'affaires et dans l'opinion générale de nos chefs de file pèchent-elles en quelque endroit?

Poser cette hypothèse, c'est en somme indiquer ce qui nous apparaît être la base d'une solution. Nous croyons en effet que ce qui pêche fondamentalement chez nous, c'est notre philosophie de l'entreprise. Tout semble en effet se passer comme si, d'une façon générale, les chefs d'entreprise et les sociologues, aient conservé de l'entreprise une notion qui ne corresponde pas aux philosophies économiques et socio-politiques actuellement en cours au Canada — et en fait dans le monde occidental — et qui influencent profondément toute l'administration des entreprises.

Nous ne nous croyons pas suffisamment documentés cependant sur la réalité économique canadienne-française, ni suffisamment au courant de l'évolution des doctrines économiques et des tendances de la pensée des grands économistes modernes, pour oser prétendre que notre contribution à l'analyse des causes économiques profondes du malaise de l'entreprise canadienne-française, dépasse un niveau très modeste. Nous croyons, cependant, que la pratique des affaires et l'expérience acquise comme conseiller financier nous permettent au moins de poser certains éléments qui confirment l'hypothèse que nous émettons.

* * *

Le complexe économique canadien-français analysé sous l'angle de l'entreprise nous fait découvrir un premier élément très caracté-

ristique: *l'entreprise canadienne-française — sauf l'entreprise d'épargne — est essentiellement de type familial*, même s'il y a de notables exceptions qui confirment la règle générale.

Que la petite entreprise — de type artisanal — soit familiale, il n'y a sans doute là rien qui ne doive nous surprendre. Dans tous les pays et dans toutes les économies du monde, la petite entreprise est de type familial. Mais, que dans une économie donnée, la grande majorité des entreprises les plus évoluées aient conservé au XX^e siècle, et plus encore dans une économie nord-américaine, les caractéristiques de l'entreprise familiale et individuelle, il y a là matière à réflexion.

Pour nous convaincre du bien fondé de cet avancé, il suffit de relever le nombre des entreprises contrôlées par des Canadiens de langue française dont les titres d'actions ordinaires sont cotés en Bourse. Si on se reporte au tableau I (page suivante), nous remarquons qu'à la date de ce relevé, (septembre 1955), nous comptons vingt-six entreprises canadiennes-françaises dont les titres apparaissent sur la liste de titres de la Bourse de Montréal et de la Bourse Canadienne¹. Depuis lors, les titres d'une autre entreprise sont vendues sur ces marchés². Par ailleurs, notre liste comprend deux entreprises dont les actions de contrôle sont passées entre les mains d'éléments non canadiens-français³.

Si nous poussons plus loin notre analyse, nous pouvons mettre en lumière les remarques suivantes qu'il est important de relever:

a) La valeur au marché de tous ces titres est de 219.2 millions de dollars⁴. Ce qui est négligeable, en regard de la valeur globale des titres échangés sur ces deux marchés, soit moins de 1 p.c. de la valeur totale des titres offerts sur la Bourse de Montréal et la Bourse Canadienne.

b) Les 26 entreprises canadiennes-françaises ainsi cotées en Bourse n'offrent pas une diversification représentative du complexe économique canadien, de telle sorte qu'il serait impossible à un épargnant de se constituer un portefeuille le moins équilibré

1. Ce sont les deux marchés de valeurs mobilières de Montréal: la Bourse de Montréal et la Bourse Canadienne. Les titres d'entreprises canadiennes-françaises qui seraient cotés sur d'autres marchés de valeurs (Toronto par exemple) seraient aussi cotés sur celui de Montréal.

2. Trans-Canada Fund Ltd.

3. David & Frères Ltée et Thrift Stores Ltd.

4. La valeur au marché de tous les titres échangés à Montréal était comparativement de plus de 32 milliards de dollars.

Tableau I

Liste des entreprises canadiennes-françaises
dont les actions sont cotées à la Bourse

A) BOURSE CANADIENNE

Valeurs industrielles	Nombre d'actions en circulation	Prix du marché Mois d'août	Valeur totale au marché	Intérêts majoritaires connus
		dollars	milliers de dollars	
Beaubran Corp.	489,351	31.50	15,314.5	Beaubien, Ryan, L. G. Beaubien
Canada Flooring Co. "B"	40,850	15.50	633.1	A. Cousineau — R. T. Leclerc
Canadian Arena Co.	19,500	72.00	1,404.0	Succession D. Raymond
Catelli Food Prod. "A"	91,804	29.00	2,662.3	Famille P. Bienvenu
"B"	91,804	40.00	3,672.2	
Lambert Inc. "A"	41,500	12.00	498.0	A. Cousineau — R. T. Leclerc
"B"	41,500	25.00	1,037.5	
Melchers Dist. Ltd.	62,500	5.00	312.5	Famille Marchand & al.
6% cum.	125,000	11.00	1,375.0	
Paul Service Stores	50,000	7.50	375.0	Famille Dandurand
Québec Téléphone	561,303	24.50	14,752.0	Hon. Jules Brillant
cum. conv. "A"	1,237	96.00	119.7	
Stowell Screw Co. "A"	7,500	20.75	155.5	J. M. Boulard & famille
"B"	17,500	10.00	175.0	
Waterman Pen	157,000	16.50	2,590.5	E. Savard & al.
Windsor Hôtel	98,387	40.00	3,935.5	Succ. A. Raymond
Hôtel de La Salle	10,000	21.00	210.0	
	1,906,736 ¹		49,132.3	
Valeurs minières (en production)				
East Sullivan Mines	4,250,000	7.00	29,750.0	Famille Beauchemin
Quebec Lithium Corp.	2,550,000	15.00	38,250.0	" "
Sullivan Consolidated	4,000,000	7.00	28,000.0	" "
	10,800,000		96,000.0	
Molybdenite Corp.	2,937,167	1.64	4,816.9	Hon. Authier, P. Ranger & al.
	2,937,167		4,816.9	
	15,643,903		149,949.2	

B) BOURSE DE MONTRÉAL

Nom	Nombre d'actions en circulation	Prix du marché Mois d'août	Valeur totale au marché	Intérêts majoritaires connus
		dollars	milliers de dollars	
Banque Can. Nationale	700,000	41.75	29,225.0	Public en général
Dominion Corset	137,500	13.00	1,787.5	Famille Amyot
Donahue Bros.	300,000	34.50	10,350.0	Famille Donahue
Laurentide Acceptance	145,903	12.25	1,789.3	Groupe Therrien ²
Lower St. Lawrence Power	200,000	26.50	5,300.0	Hon. Jules Brillant
Rolland Paper Co. Ltd.	60,001	67.50	4,050.0	Famille Rolland & al.
" 4% pref. cum.	17,000	97.50	1,650.0	
Viau Limitée	58,336	60.50	3,526.2	Fam. Viau, Lanctôt & al.
	1,618,740		57,678.0	
			Compagnies dont le contrôle a été vendu à d'autres intérêts récemment.	
Thrift Stores	226,236	35.50	8,258.0	Groupe Ernest Savard
David & Frères Ltée	20,631	52.00	1,072.8	DeGaspé Beaubien
	246,867		9,330.8	

1. Nous devons ajouter une autre valeur canadienne-française inscrite en Bourse canadienne depuis la préparation de ce tableau: c'est celle de Trans-Canada Fund dirigé par le groupe financier du Crédit Interprovincial (J. Louis Lévesque).

2. Maintenant détenu par «La Société d'Entreprise», société contrôlée par le «Crédit Canadien» de M. L. Renaud.

en s'en tenant à ces seules valeurs. Ce qui confirme le point de vue que l'entreprise canadienne-française n'a pas atteint le niveau de développement économique dont jouit l'économie canadienne en général.

c) Sauf la Banque Canadienne Nationale, les quatre entreprises minières et dans une certaine mesure, Rolland Paper Ltd., aucune des autres compagnies n'offre un caractère véritablement public, en ce sens que dans le cas de toutes les autres entreprises, le contrôle est physiquement détenu (51 p.c. ou plus des actions) soit par une famille, soit par un groupe très restreint et homogène, quand ce n'est pas par un seul individu. Cet état de chose comporte comme conséquence, deux corollaires importants que nous décrivons dans les deux paragraphes suivants.

d) La nation comme telle n'est *que très peu* appelée à contribuer au capital de base de l'entreprise. Même dans le cas de nos entreprises les plus évoluées, on a conservé, chez nous, le caractère traditionnel de l'entreprise familiale, c'est-à-dire que le contrôle est physiquement détenu par une famille ou par un groupe très restreint d'individus¹.

e) Le nombre de titres disponibles pour placement entre les mains du public épargnant est réduit dans la plupart des cas à des chiffres si restreints que tous les caractères d'un titre coté en bourse disparaissent. En somme, il n'y a pas de marché pour les titres boursiers canadiens-français. En fait, quelques-uns des titres de ces entreprises ne sont pratiquement jamais échangés. Ce qui non seulement rend les titres moins attrayants mais diminue sensiblement la quantité des placements canadiens-français offerts à l'épargne canadienne-française. Sur cette base, il n'y a probablement pas beaucoup plus que 100 à 125 millions de dollars de titres canadiens-français cotés en bourse, disponibles pour l'épargne publique.

f) Enfin, s'il nous fallait établir un jugement sur la valeur de ces titres comme valeur de placement, à peine quelques titres (entre cinq et dix) seraient jugés un titre de placement, c'est-à-dire un titre qui, par opposition à un titre spéculatif, offre des garanties de stabilité, de négociabilité et de rendement, que l'on trouve

1. Il y a sans doute quelques entreprises dont les actions sont vendues au comptoir et qui ont cependant un nombre important d'actionnaires (par exemple, la Banque Provinciale du Canada, la Banque d'Épargne de la Cité & du District de Montréal, Dupuis Frères Ltée, etc.)

habituellement dans les titres des entreprises les plus évoluées de l'économie d'un pays.

En résumé, nous pouvons conclure de l'étude de notre premier tableau que l'entreprise canadienne-française dans son ensemble n'a pas fait appel aux ressources de la nation pour son capital de base (*equity*) et que même dans les cas où elle l'a fait, elle a conservé — d'une façon très générale — les caractéristiques de l'entreprise familiale et individuelle.

De plus, nous pouvons ajouter que les entreprises dont les actions sont vendues en Bourse ou au comptoir et qui sont par conséquent les plus évoluées de la nation, constituent un ensemble économique très peu homogène et ne représentent pas une coupe significative de l'économie industrielle canadienne-française.

* * *

Examinons maintenant les tableaux II et III: nous aurons une idée un peu plus générale de l'entreprise industrielle canadienne-française, telle qu'elle nous apparaît dans ses unités les plus évoluées. Il s'agit d'entreprises dont les actions ne sont pas nécessairement cotées en bourse ou échangées «sur la rue». Nous avons groupé ici toutes les entreprises canadiennes-françaises autres que les entreprises d'épargne qui offrent au public des titres, obligataires ou autres, et pour lesquelles nous avons pu compiler les statistiques. Évidemment, cette liste est incomplète; elle est cependant représentative de l'entreprise canadienne-française de type évolué.

Qu'y remarquons-nous? D'abord, que le total des entreprises industrielles ou assimilées de type évolué, que nous avons groupées ici, est de 51. Sans doute — l'avons-nous déjà dit — notre liste n'est pas complète. Cependant, le nombre d'entreprises canadiennes-françaises offrant des titres au public ne doit pas de beaucoup dépasser le chiffre total de 100. Sauf quelques exceptions¹, la liste groupe certainement un élément très représentatif de l'entreprise industrielle et commerciale canadienne-française de type évolué.

1. Par exemple, les entreprises du groupe Simard, certaines entreprises de chaussures, quelques biscuiteries et boulangeries, quelques meuneries et certaines entreprises particulières.

Tableau III
Obligations en cours de sociétés industrielles
non incluses dans la liste précédente

NOM	Obligations en circulation
	milliers de dollars
Alphonse Raymond Ltée.....	395
Aluminium Rolling Mills ¹	1,761
Canada Flushwood Door Ltd.....	187
Casgrain & Charbonneau.....	395
Dufresne Industries Ltd.....	160
Grand'Mere Knitting.....	256.5
La Corporation du Palais du Commerce ²	1,150
La Fonderie de l'Islet Ltée.....	235
Laval Transport Ltée ³	285
Lido Biscuit Ltée.....	235
Lower St. Lawrence Real Estate Co.....	750
Mount Royal Dairies.....	900
St. Lawrence Lithographing.....	156
Volcano Ltd.....	475
	<hr/>
	7,340.5

Remarquons aussi que le montant total des titres obligataires, présentement en cours, offerts au public par l'entreprise canadienne-française et dont les chiffres sont disponibles est d'environ 60 millions de dollars. Ce chiffre doit être interprété. Il faut d'abord admettre que ce chiffre ne représente pas tous les titres obligataires émis par l'entreprise canadienne-française. Plusieurs entreprises, dont nous n'avons pas les statistiques, ont des titres offerts au public; il faut en tenir compte⁴. Il faut, par ailleurs, tenir compte que plusieurs des titres obligataires apparaissant sur cette liste ne sont pas et n'ont jamais été offerts au public en général; ils font l'objet d'une émission privée entièrement détenue par une seule institution.

Nous remarquons encore que l'actif total de nos entreprises canadiennes-françaises offrant des titres au public ne doit pas dépasser de beaucoup 250 à 300 millions de dollars. En effet, le total des actifs pour lesquels les statistiques sont disponibles donne environ 175 millions de dollars: chiffre auquel il faut ajouter l'actif

1. Contrôle vendu à Reynolds Aluminium Ltd. dernièrement.
2. Obligations rachetées dernièrement.
3. En instance de faillite.
4. Nous évaluons le grand total des titres obligataires offerts au public par l'entreprise canadienne-française à environ 100 millions de dollars.

productif de nos industries minières en production, (environ 20 millions) et l'actif des autres entreprises pour lesquelles nos compilations statistiques ne sont pas à date. Ces chiffres de l'actif sont cependant trompeurs, car ils sont établis d'après les coutumes comptables, c'est-à-dire, d'une façon générale, au coût d'acquisition. Au coût de remplacement, ces actifs peuvent avoir une valeur beaucoup plus considérable.

Nous remarquons aussi que le total des actions privilégiées offertes par ces entreprises est de l'ordre de 15 millions; et que la valeur aux livres du capital de base des entreprises est de 65 millions. En ajoutant une marge suffisante pour les entreprises dont les statistiques ne sont pas disponibles, nous pouvons peut-être établir à 100 ou 150 millions le total du capital de base (*equity*) de nos entreprises de type évolué autres que les entreprises d'épargne.

e) Enfin, remarquons que sauf peut-être deux exceptions¹, à notre connaissance, le contrôle de toutes ces entreprises est détenu, soit par une famille, soit par un individu ou un groupe très restreint d'individus. Donc, sauf deux cas, aucune entreprise industrielle ou commerciale canadienne-française qui soit véritablement publique². Nous ne connaissons pas non plus d'entreprises canadiennes-françaises de type évolué autres que des entreprises d'épargne, et qui n'apparaîtraient pas dans cette liste, qui ne présentent pas à ce point de vue un caractère privé.

En somme, on peut conclure que toute l'entreprise canadienne-française est essentiellement de type familial. Il n'y a vraiment pas chez nous d'entreprise publique au sens institutionnel du terme. Et l'on peut dire que le capitalisme canadien-français, du moins dans ses entreprises commerciales et industrielles, est resté, même en 1956, exclusivement familial.

* * *

Dans le domaine de l'épargne³, la situation est bien différente. Sans doute on retrouve à peu près le même phénomène de l'entreprise familiale dans nos entreprises d'assurances organisées sous

1. Compagnie de Papier Rolland Ltée et la Coopérative Agricole de Granby.

2. Nous ne considérons pas ici, évidemment, les entreprises nationalisées ou municipalisées.

3. Nous entendons ici les entreprises dont une des fonctions principales est de canaliser l'épargne.

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

Tableau IV

Actifs contrôlés par des institutions d'épargne
canadiennes-françaises

	Actif Total		Actif Total
1 — SOCIÉTÉS D'ASSURANCES		c) <i>Secours Mutuels (suite)</i>	
a) <i>Compagnies (1952)</i>	milliers de dollars	Ass. Nationale de Ben. Mutuels..	2,727.
Cie d'Assurance Canadienne		Policiers Municipaux de Québec...	89.8
Nationale.....	739.5	Fonds de Pension des Employés de	
Cie d'Ass. du Club Automobile		Com. Trans.....	663.8
de Qué.....	738.5	Mutuelle Vie U.C.C.....	2,253.5
La Protection Nationale (Magog).....	299.3	Mutuelle des Employés Civils....	421.7
L'Industrielle.....	26,365.0	Société des Artisans.....	21,811.9
La Laurentienne.....	7,026.1	Société l'Assomption.....	9,500.7
La Nationale Cie d'Ass. Inc. & Ltée	1,273.0	Union St-Joseph (St-Roch, Québec)	249.8
La Prévoyance.....	6,095.7	" " (N.-Dame, Beauport)	113.1
Les Prévoyants du Canada.....	3,423.7	" " (Canada).....	8,218.6
La Progressive.....	7,039.8		58,535.7
La Providence.....	450.0		
La Sauvegarde.....	26,307.2	II — COMPAGNIES DE FIDUCIE (1954)	
La Sécurité.....	2,703.2	Trust Général.....	172,765.2
La Solidarité.....	1,564.5	Sherbrooke Trust.....	15,287.7
Société Nationale d'Assurance....	345.3	Société Nationale de Fiducie....	45,198.9
L'Union Canadienne.....	447.8	Société d'Administration & de	
	84,828.6	Fiducie.....	193,042.5
b) <i>Mutuelles</i>			426,244.3
Alliance Nationale.....	19,157.3	III — COMPAGNIES DE PRÊTS (1954)	
Mutuelle des Fabriques (Montréal)	891.6	La Cie Foncière de Manitoba.....	727.4
" " (Québec).....	3,350.2	La Soc. de Prêts et de Placements.	1,482.3
" " (Ottawa).....	47.4	La Soc. de Prêts et de Revenus... ..	7,000.0
Ass. Vie Desjardins.....	721.6		9,209.7
Caisse Nationale d'Assurance Vie.	1,789.4	IV — BANQUES	
Caisse Nationale d'Économie....	19,199.6	<i>Commerciales</i>	
L'Équitable (au Canada).....	6,237.9	Canadienne Nationale.....	573,036.
Les Prévoyants (fonds de Pension)	10,451.4	Provinciale.....	241,312.
Société d'Ass. des Caisses Popul..	973.5		814,348.
Mutuelle de l'U.C.C.....	1,276.6	<i>Épargne</i>	
Provinciale d'Ass. Mutuelle....	399.5	Banque d'Épargne.....	206,025.
La Survivance.....	2,410.8	Banque d'Économie de Québec....	37,860.
L'Union du Commerce.....	494.3		243,885.
La Zénith Cie d'Ass. Mutuelle... ..	291.6	V — CAISSES POPULAIRES (1955)	
Canadienne Mercantile.....	4,930.3	1,133 Caisses, août 1955 (environ).	375,000.
Mutuelle du Commerce.....	5,970.3	VI — FONDS DE PLACEMENTS (1954) ¹	
L'Équitable.....	2,892.	Beaubran Corp.....	13,538.6
Missisquoi Rouville.....	1,384.	Ressources du Canada.....	557.4
Stanstead & Sherbrooke.....	2,025.9		14,096.0
Mutuelle de comtés (évaluation)..	290.	Grand Total.....	2,112,490.1
" de municipalités.....	197.2		
" de paroisses.....	970.4		
	86,352.8		
c) <i>Secours Mutuels</i>			
Association Canado-Américaine..	5,843.		
Ass. de Bienf. des Pompiers de Mtl.	1,997.		
" " des Policiers de Mtl..	4,468.9		
" " des Pompiers de Québec	176.9		

1. À ajouter Trans-Canada Fund (organisé dernièrement).

forme de compagnies¹, et dans les compagnies de prêts, où le contrôle familial est encore généralisé. Dans l'ensemble, cependant, nos institutions d'épargne, influencées par le principe de la mutualité ou par les lois qui régissent les entreprises bancaires et de fiducie et sans doute par le sens du service public à satisfaire — sens qu'on reconnaît d'ailleurs à l'origine de leur organisation — sont en général des sociétés publiques, dans ce sens au moins que leur contrôle n'est pas détenu par une famille ou par un petit groupe d'individus.

Le tableau IV donne une liste de nos entreprises d'épargne. Ce tableau est significatif. Qu'y remarquons-nous? Nous voyons d'abord que l'actif de nos entreprises d'épargne dépasse 2 milliards en 1952. Ce chiffre comparé aux 250 à 300 millions d'actifs de nos entreprises industrielles évoluées est en lui-même significatif et laisse entendre assez clairement que la cause du manque de dynamisme de l'entreprise industrielle ou commerciale canadienne-française ne réside pas dans la pénurie de capitaux disponibles pour appuyer son expansion.

Sans pouvoir conclure du relevé statistique donné au tableau IV que l'entreprise d'épargne canadienne-française possède plus de dynamisme que sa contrepartie industrielle ou commerciale, il semble bien qu'elle nous offre de forts beaux exemples de réussites. Des sociétés d'assurances qui comptent 20 millions d'actif ou plus, peuvent sans doute — sans être de très grandes entreprises — être considérées comme des entreprises atteignant le niveau d'entreprises d'envergure nationale. Dans le domaine de l'assurance «risques» (feu, vol, responsabilités publiques), des sociétés ayant plus de 5 millions d'actif atteignent elles aussi — sans être des colosses — des marchés importants. Trois banques — commerciales ou d'épargne — dont l'actif dépasse 200 millions chacune, sont certainement des institutions importantes. Quant aux caisses populaires, même si elles groupent un grand nombre d'unités autonomes, on sait qu'un système fédéralisé et hiérarchisé donne à l'ensemble une orientation unifiée et un caractère d'institution dont l'influence est à l'heure actuelle et sera sûrement dans

1. Il faut mentionner que quelques sociétés organisées sous forme de mutuelles ont un régime s'apparentant à celui de compagnies et sont en fait contrôlées par un ou quelques individus.

l'avenir considérable. Nos fiducies groupent elles aussi des capitaux importants et constituent des institutions puissantes.

L'on peut ajouter, par ailleurs, que les dix dernières années ont fait la preuve que nos institutions d'épargne dans l'ensemble ont atteint un niveau de maturité qui laisse entrevoir d'intéressantes réalisations dans l'avenir. Les institutions les plus puissantes ont véritablement groupé des équipes d'administrateurs permanents et de type professionnel qui les classent au niveau des grandes entreprises.

En résumé, concluons que nous trouvons dans les entreprises d'épargne canadiennes-françaises un certain aspect de véritables institutions dont le contrôle est distribué dans la nation et dont la permanence, du point de vue canadien de langue française, est assuré. Nous retrouvons aussi dans la plupart de ces entreprises, même chez celles qui sont contrôlées par une famille ou un groupe restreint d'individus, un esprit d'institution, c'est-à-dire une orientation vers la constitution d'une équipe administrative permanente assurant la continuité de la direction générale, indépendamment des vicissitudes inhérentes au contrôle majoritaire des actions ordinaires.

Un tel état de choses place nos institutions d'épargne à un niveau que nos entreprises industrielles et commerciales sont encore bien loin d'avoir atteint, mais vers lequel cependant nous croyons que ces dernières devraient tendre.

* * *

Pour nous, en effet — et nous l'avons laissé entendre au début de cet article —, la cause primordiale du peu de dynamisme de notre entreprise en général et plus particulièrement de notre entreprise industrielle et commerciale réside dans la persistance irrationnelle et exclusive d'une notion aujourd'hui dépassée de l'entreprise de type évolué. Le capitaliste canadien-français a transposé dans l'entreprise sa notion traditionnelle de la famille. Pour lui, semble-t-il, l'entreprise n'a pas une personnalité en soi, un but en soi, une vie qui lui soit propre, des intérêts qui puissent à un

moment donné sembler différents des intérêts immédiats de son propriétaire. Au contraire, tout se passe en effet dans un très grand nombre de cas comme si le capitaliste canadien-français, lorsqu'il doit prendre une décision importante sur l'orientation de l'entreprise, jugeait de l'opportunité de cette décision, uniquement en fonction de ses intérêts ou de ses désirs personnels immédiats, indépendamment des objectifs à long terme de l'entreprise. Sans doute, dans beaucoup de cas, il peut y avoir concordance d'intérêt (le libéralisme laissait sous-entendre qu'il y en avait toujours), mais dans les cas où il y a discordance, on peut prendre pour acquis, d'une façon générale, que le capitaliste canadien-français dirigeant une entreprise de type familial optera pour son intérêt propre, comme si l'entreprise n'était que l'extériorisation de sa propre personnalité.

En somme, il nous semble que le capitalisme canadien-français agit vis-à-vis son entreprise comme s'il s'agissait d'un bien de consommation ou d'un patrimoine qu'on utilise de son vivant et que la postérité utilisera à son tour.

Sans doute la description que nous faisons ci-haut de la notion d'entreprise chez le Canadien de langue française pêche-t-elle par certains côtés et peut laisser supposer que nous exagérons comme à plaisir l'attitude du capitaliste canadien-français. Mais si nous oublions les mots utilisés, je crois que le sens profond en est exact. L'entreprise n'apparaît pas en général pour l'entrepreneur canadien de langue française — au sens économique du terme — comme un moyen de réaliser une fortune, mais bien comme la fortune elle-même qu'il faut conserver comme telle, pour soi et pour ses enfants.

Une telle notion, qui peut sans doute s'expliquer par l'histoire, par l'ascendance paysanne ou par la tradition familiale qui imprègne toute la vie sociale canadienne-française, nous transporte à des années en arrière. C'est la notion d'entreprise des plus beaux temps du libéralisme à ses débuts et qui ne correspond aucunement à une économie dynamique comme l'est l'économie canadienne et encore moins aux conditions politico-économiques de notre époque. Conditions politico-économiques dans lesquelles il semble bien

que l'entreprise de type privé n'est conservée et encouragée que dans la mesure où elle peut, plus efficacement que toute autre institution, répondre aux besoins du consommateur.

Que l'on songe, par exemple, aux conséquences d'une telle façon de voir dans le cas particulier d'une entreprise dont le marché est en pleine expansion. Nous avons eu dernièrement à discuter d'une décision importante à prendre dans le cas d'une entreprise pour laquelle les conditions de marché permettaient d'augmenter considérablement la production. Dans ce cas particulier — à cause d'une expansion rapide dans les années précédentes — il était évident que l'entreprise ne pouvait plus recourir à l'emprunt pour augmenter ses facilités de production, sans accroître d'abord le capital de base de l'entreprise sous forme d'actions ordinaires.

Parce que le capitaliste qui était le propriétaire de cette entreprise voyait dans cette opération un partage de ses profits futurs et la création d'un bloc d'actionnaires minoritaires, il est vrai, mais actionnaires tout de même, il jugea qu'il était préférable de reporter à plus tard ses projets d'expansion et de se satisfaire, pour le moment, du volume d'affaires que l'entreprise avait atteint cette année-là. Cet exemple pourrait être généralisé à un grand nombre de cas d'espèce, selon l'entreprise et selon les dispositions d'esprit de son propriétaire. Des décisions similaires sont continuellement prises, qui ont pour effet de geler l'expansion des sociétés commerciales ou industrielles. Dans un cas, le propriétaire, satisfait de ses 50,000 ou 100,000 dollars de profits annuels jugera que le jeu n'en vaut pas la chandelle de se créer de nouveaux problèmes administratifs; qu'il vaut mieux s'en tenir à une entreprise de petite ou de moyenne taille laissant, théoriquement, à ses enfants ou ses successeurs le soin de prendre des décisions en la matière. Dans d'autres cas, jugeant qu'il est important d'organiser la liquidité d'une succession éventuelle, le chef de famille — et chef d'entreprise—fera appel aux dispositions de la loi de l'impôt sur le revenu pour distribuer à lui et à ses enfants les surplus accumulés, gelant par là même les disponibilités de l'entreprise pour une expansion éventuelle. Dans d'autres cas encore, faute de

faire une distinction précise entre les buts de l'entreprise et les besoins de la famille, on chargera au coût de production et au compte d'achats toutes les dépenses que nécessiteront la construction d'un immeuble domiciliaire, d'une maison d'été, de travaux de terrassement pour fins personnelles, ce qui aura pour effet de diminuer les bénéfices apparents de l'entreprise (et par voie de conséquence les charges fiscales) et pour résultat lointain de réduire à un niveau extrêmement dangereux les surplus accumulés de l'entreprise, quand ce n'est les disponibilités plus urgemment nécessaires du fonds de roulement.

Quels que soient la raison invoquée ou les motifs sous-jacents à la décision prise, toutes ces procédures qui ne s'expliquent que par une fausse notion de l'entreprise et de son rôle dans l'économie, ont pour effet, dans la pratique, de limiter l'expansion de nos compagnies manufacturières ou commerciales de type familial.

Remarquons, en effet, que selon l'angle sous lequel on envisage ces décisions, elles sont ou bien justes et tout à fait dans l'ordre, ou bien fausses et déplorables. Si l'entreprise est un patrimoine familial, au nom de quel principe refuserions-nous à son propriétaire le droit de juger de l'orientation à donner à son expansion ou à son administration selon les goûts, les désirs ou les besoins familiaux de celui qui en a l'entière propriété? Pourquoi, si l'entreprise constitue la fortune personnelle et représente en elle-même l'héritage des enfants de celui qui la dirige, ce dernier n'aurait-il pas le droit de limiter l'expansion des affaires et conserver l'entière propriété des actions qui représentent la valeur réelle et le droit aux profits? Pourquoi, si le chef de famille désire un peu de repos pour raison de santé ou pour quelque raison que ce soit, ne serait-il pas souhaitable que l'entreprise lui crée le moins de problèmes possible? Vue de l'angle familial ou de l'angle patrimoine, toute décision du chef d'entreprise qui est prise en conformité de ses intérêts familiaux, de ses intérêts strictement personnels ou des intérêts plus lointains de la succession, est juste, salutaire et acceptable.

Si, au contraire, la notion d'entreprise est celle d'une unité économique destinée à répondre le plus efficacement possible /

aux besoins du consommateur, et que sa justification en tant que propriété privée repose sur sa possibilité de rendre un service économique à la nation; si la récompense des talents et des efforts associés au succès de l'entreprise par les détenteurs des parts de propriétaire, est liée à la plus-value prise par les actions ordinaires, alors l'image est complètement différente. Il devient néfaste pour l'entreprise d'enrayer l'expansion pour des fins strictement personnelles. Il devient odieux, du point de vue économique, de ne pas faire de distinction entre son propriétaire et l'entreprise elle-même et d'utiliser indifféremment au bénéfice de l'un ou de l'autre les forces productives de l'entreprise qui alors et sous cet angle appartiennent uniquement et définitivement à cette dernière. Le ou les propriétaires qui, au nom d'objectifs qui leur sont personnels, enrayment volontairement l'expansion de l'entreprise en se servant pour leurs fins personnelles des capacités de production de l'entreprise, ou en refusant de rechercher l'apport de capital nécessaire, deviennent, du point de vue de l'économie générale, des parasites qui se servent d'un droit qu'une société traditionnelle leur concède encore, mais que le régime social actuel ne pourra longtemps tolérer.

* * *

Si l'on fait le bilan économique des Canadiens d'expression française, on s'aperçoit facilement que d'une façon générale, les décisions prises dans l'entreprise par le propriétaire, le sont au nom de la notion traditionnelle de l'entreprise, propriété de la famille. Si l'on en juge par le résultat vers lequel, jusqu'à date, une telle notion nous a conduits, il est évident qu'il y a lieu de reviser nos bases d'orientation. Dans un monde économique comme celui où se développent les pays d'occident, particulièrement les pays nord-américains, et où la grande entreprise tend à prendre une influence de plus en plus grande, il est impossible de penser que les Canadiens d'expression française peuvent jouer un rôle économique de quelque importance que ce soit si un certain nombre de grandes corporations ne viennent couronner l'édifice économique qu'ils sont à ériger. Que dans l'ensemble de nos entreprises manufacturières canadiennes-françaises nous n'en trouvions aucune dont

l'actif dépasse 13 millions de dollars, et cela dans un monde économique comme celui du Canada, donne lieu à réfléchir sur notre organisation économique¹. Sans doute, il ne s'agit pas de passer brusquement d'une erreur à l'autre. Il ne s'agit pas, par conséquent, de suggérer une organisation de l'entreprise telle que l'entreprise familiale canadienne-française disparaisse. Dans un système politico-social de type démocratique, il importe de maintenir des structures institutionnelles qui dans le domaine économique comme dans tous les autres facilitent la création de nombreux paliers intermédiaires entre le plus petit et le plus grand. Mais même pour le petit, il importe, dans toute société, qu'il y ait des grands. Que l'on songe seulement dans ce domaine de l'entreprise à la nécessité de voir se créer chez les Canadiens de langue française un certain nombre de grandes et de très grandes entreprises, non seulement pour assurer une représentation adéquate du groupe ethnique dans l'économie nationale, mais simplement pour assurer la permanence, au sein du groupe ethnique, des entreprises de petite taille. Dans un an seulement, trois de nos entreprises les plus évoluées ont été perdues à l'économie canadienne d'expression française². Comment peut-il en être autrement lorsque, le problème se posant à l'attention d'un propriétaire d'entreprise de réaliser ses actifs, il ne trouve dans aucun des secteurs de l'économie de grandes entreprises contrôlées par des éléments canadiens d'expression française? Comment, de plus, si l'on en juge par les tendances actuelles de la pensée des économistes vis-à-vis l'entreprise, une économie traditionnaliste comme la nôtre ne sera-t-elle pas débordée d'ici un certain nombre d'années? Il est temps, pensons-nous, de songer à ce problème. Il y va non seulement de l'influence canadienne-française au pays, mais plus encore de l'équilibre social du Canada. Si les entreprises libres canadiennes-françaises ne réussissent pas à s'organiser selon les tendances des conceptions économiques actuelles, il est à craindre que l'opinion publique, dans le Québec du moins, ne recherche des solutions en dehors de l'entreprise libre, et qu'une tendance de la pensée du public en général ne se reporte vers des solutions

1. Nous n'avons pas d'indications sur les entreprises du groupe Simard qui sont sans doute les plus grandes entreprises canadiennes-françaises. Les entreprises minières du groupe Beauchemin n'entrent pas dans cette catégorie.

2. Aluminum Rolling Mills, David & Frères Ltée, Thrift Stores Ltd.

purement socialisantes encourageant, au nom de la «protection des nôtres», ou d'un slogan analogue, les administrations publiques de la Province à nationaliser non plus seulement les grands services publics, mais encore certaines entreprises de production. Ce qui serait tomber de Charybde en Scylla.

Jacques MELANÇON,
*professeur à l'École des Hautes Études
commerciales (Montréal).*

