

La présence économique américaine au Québec

Claude Masson

Volume 2, Number 1, 1971

Les relations économiques Québec-États-Unis

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/700074ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/700074ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Masson, C. (1971). La présence économique américaine au Québec. *Études internationales*, 2(1), 3–10. <https://doi.org/10.7202/700074ar>

LA PRÉSENCE ÉCONOMIQUE AMÉRICAINE AU QUÉBEC

par Claude MASSON *

La théorie des relations économiques internationales s'est construite à partir d'une hypothèse très simple : les facteurs de production ou ressources productives n'ont aucune mobilité internationale. Les propositions découlant de cette théorie nous invitent à croire, en particulier, qu'un commerce international libre de toute entrave est susceptible de conduire non seulement à la meilleure allocation possible des ressources productives à l'intérieur de chaque pays participant, mais aussi à un degré maximum de bien-être pour l'ensemble des collectivités concernées. Samuelson a montré dans quelles conditions les rémunérations des ressources productives pourraient même s'égaliser d'un pays à l'autre.

Plus récemment, Mundell¹ a établi que, en vertu d'un certain nombre d'hypothèses, la mobilité internationale d'un facteur de production, comme le capital, pourrait suffire à égaliser non seulement le prix des facteurs de production d'un pays à l'autre, mais aussi celui des produits, ce qui rendrait le commerce de ceux-ci inutile². Nous voici donc en présence de deux théorèmes : celui de Samuelson, qui rend inutile la mobilité internationale des facteurs de production, et celui de Mundell, qui implique l'inutilité du commerce des produits.

La diversité de ces opinions démontre bien à quel point l'armature théorique est peu satisfaisante pour aborder l'étude des implications de la mobilité internationale du capital et de sa manifestation principale, la firme plurinationale. Parce que c'est bien de cela qu'il s'agit : malgré les déficiences de la théorie traditionnelle, les économistes s'intéressent de plus en plus au phénomène des transferts internationaux de ressources productives, en particulier du capital. Ils ne sont pas seuls à occuper ce champ d'étude : les sociologues, les juristes et les spécialistes de sciences politiques reconnaissent dans la firme plurinationale un sujet digne d'attention.

C'est dans le but de permettre à ces spécialistes d'échanger leurs idées avec

* *Professeur agrégé au département d'Économique de l'université Laval.*

1 R. A. MUNDELL, *International Economics*, New York, Macmillan, 1968, chap. VI.

2 R. DEHEM, *L'équilibre économique international*, Paris, Dunod, 1970, pp. 41-45.

un certain nombre d'hommes d'affaires que le Comité Québec-États-Unis, patronné, conjointement, par l'*Institut canadien des affaires internationales*, section du Québec et la *World Peace Foundation*, a tenu un colloque au mois d'octobre 1970. Le présent numéro d'*Études internationales* contient, dans leur version remaniée, cinq des six études préparées pour cette rencontre.

LES RECHERCHES ANTÉRIEURES

Mis à part les travaux fort intéressants de A. E. Safarian³, Bernard Bonin⁴, I. Brecher et S. S. Reisman⁵ et J. Aitken^{6 et 7}, on peut dire que les premières recherches concertées sur les investissements américains au Canada datent de la préparation du rapport Watkins⁸.

Ce document met surtout en évidence la perte d'autonomie interne que subit le Canada par suite de la présence massive des capitaux américains chez lui⁹. L'étude souligne avec force que le principal coût de nature politique et économique que créent pour le Canada les investissements étrangers est l'extra-territorialité, c'est-à-dire l'application à des entreprises canadiennes de lois et de règlements américains. Mais elle rappelle en même temps que le Canada est sans doute le premier responsable de l'inefficacité relative de bon nombre de ses entreprises. Enfin, elle met en lumière le paradoxe présent au cœur de l'histoire économique canadienne : l'opinion nationaliste, plus particulièrement au Canada anglais, réclamant à grands cris un ensemble cohérent de politiques pour mettre fin à l'envahissement américain, lui-même, en partie du moins, la conséquence des politiques poursuivies depuis 1867 précisément pour empêcher le Canada de tomber totalement dans l'orbite des États-Unis.

Depuis la publication du rapport Watkins, un certain nombre d'études sur le même thème ont paru, la plupart à caractère politique. Au niveau gouvernemental, un comité de la Chambre des Communes a remis son rapport en 1970, mais on n'y trouve rien de très neuf. Tout compte fait, la recherche en ce domaine a récemment fait peu de progrès au Canada, d'où l'intérêt des études réunies dans ce numéro.

³ A. E. SAFARIAN, *Foreign Ownership of Canadian Industry*, Toronto, McGraw-Hill, 1966.

⁴ Bernard BONIN, *L'investissement étranger à long terme au Canada*, Montréal, Presses des Hautes Études Commerciales, 1967.

⁵ I. BRECHER et S. S. REISMAN, *Les relations économiques canado-américaines*, Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada, Ottawa, 1957.

⁶ H. G. J. AITKEN et al. *The American Economic Impact on Canada*, Durham (N.C.), Duke University Press, 1959.

⁷ H. G. J. AITKEN, *American Capital and Canadian Resources*, Cambridge, Harvard University Press, 1961.

⁸ *Propriété étrangère et structure de l'industrie canadienne*, Rapport d'un comité d'études ad hoc, Conseil privé, Ottawa, 1968.

⁹ Ce paragraphe s'inspire d'un article publié dans le numéro 2 d'*Études internationales*. Voir Claude MASSON, « Les impératifs économiques de la politique étrangère du Canada », *Études internationales*, N° 2, juin 1970, p. 9.

LA DIMENSION RÉGIONALE DU PROBLÈME

La dimension régionale du problème des investissements américains au Canada constitue sans doute l'une des voies de recherche les plus captivantes. Le rapport Watkins s'est, finalement, peu intéressé à ce problème. Il s'est borné à souligner l'existence d'un conflit latent entre les objectifs nationalistes que pourrait être tenté d'épouser le gouvernement fédéral et les objectifs de création d'emplois et de développement régional qui constituent les priorités des gouvernements provinciaux.

Si le fait de passer du niveau canadien au niveau régional change déjà la perspective, celle-ci se trouve profondément modifiée si la région considérée est le Québec. Aux préoccupations régionales communes à toutes les provinces canadiennes s'ajoutent alors au moins deux dimensions nouvelles : la dimension culturelle et la dimension « politique intérieure ».

Les contributions présentées au colloque tenu par le Comité Québec-États-Unis peuvent être, de ce point de vue, divisées en deux groupes. Le premier groupe est formé d'études qui, ou bien ne concernent pas spécifiquement le Québec, ou bien, tout en se situant dans une perspective québécoise, posent un problème qui déborde les cadres du Québec. Font partie de ce groupe l'étude de Stephen Hymer et Paul Semonin sur la firme plurinationale et la division internationale du travail, celle de Gérard Garnier sur les mécanismes de prise de décision dans les firmes américaines implantées au Québec et celle de Robert Gilpin sur l'investissement direct américain et les « deux nationalismes » présents au Canada. La seconde catégorie comprend les études à caractère spécifiquement québécois. Elle regroupe les contributions de Denis J. V. Bachand sur l'ampleur des investissements américains au Québec, de Gilles A. Auclair sur les écarts qui séparent les deux groupes ethniques principaux au Canada quant à leur conception du problème de la gestion des entreprises et d'André Raynauld sur la propriété et la performance des entreprises établies au Québec.

Bien qu'arbitraire dans une certaine mesure, ce regroupement des textes a l'avantage de mettre en évidence l'aspect culturel du problème, trop souvent négligé dans les recherches antérieures. Aussi bien l'admettre ouvertement : la dimension culturelle est une dimension spécifiquement québécoise du problème des investissements étrangers au Canada. Elle est sous-jacente à la dimension politique dont traite Gilpin dans son article, puisqu'elle constitue un des éléments de l'affrontement politique entre le Canada anglais et le Canada français. Même l'étude de Raynauld incorpore implicitement cette dimension, dans la mesure où la variable culturelle exerce une influence sur la performance d'une entreprise.

Nous n'avons certes pas l'intention d'inclure dans ce texte d'introduction une description détaillée du contenu de chacun des articles publiés. Nous voudrions cependant commenter brièvement ces études. Celle de Gilles A. Auclair retiendra plus longuement notre attention puisque nous ne pouvons la publier, l'auteur s'étant déjà engagé à en faire une autre utilisation.

Cette contribution repose sur les recherches très élaborées poursuivies par Auclair dans le but de vérifier le bien-fondé de l'hypothèse suivante : il existe

des différences profondes entre la « philosophie » de la gestion des entreprises des Canadiens français, d'une part, et celle des Canadiens anglais et des Américains, d'autre part. Bien plus, ces différences conduiraient à des tensions suffisamment fortes pour diminuer l'efficacité des entreprises dans lesquelles elles se développent. À la limite, c'est l'ensemble de l'économie canadienne qui serait affecté.

L'auteur en arrive à sept conclusions fondamentales. Étant donné leur importance, nous nous permettons de les reproduire presque intégralement :

1) les Canadiens français font face à des problèmes d'adaptation au *modus vivendi* de l'industrie qui sont très différents de ceux qui doivent affronter les Anglo-Saxons ;

2) le simple fait de combler, avec le temps, l'écart entre le niveau moyen d'éducation du Canadien français et celui de l'Anglo-Saxon ne résoudra pas le problème. Ce n'est pas tellement le *niveau* que le *genre* d'éducation qui importe ;

3) le fait de prolonger l'immersion du Canadien français dans un milieu biculturel ou d'encourager le bilinguisme ne constitue pas et ne peut pas en arriver à constituer un remède au problème des écarts entre les façons de voir et de faire des deux groupes ethniques ;

4) ces écarts, parce qu'enracinés dans la culture, vont continuer d'exister pendant une période de temps sans doute assez longue. Il est irréaliste de croire, par exemple, que les étudiants canadiens-français, même ceux des écoles d'administration, vont bientôt faire leur entrée dans le monde des affaires avec une philosophie de la gestion qui sera différente de celle de leurs prédécesseurs ;

5) les programmes de formation présentement en vigueur dans la grande industrie sont impuissants à créer le climat requis pour inciter les administrateurs canadiens-français à modifier leur comportement de la façon souhaitable. Ils sont muets face aux multiples conflits que le Canadien français perçoit entre les divers rôles qu'il doit jouer. Tout au contraire, ils le poussent à résister encore plus farouchement au changement en accentuant ces conflits ;

6) il faut à tout prix concevoir et mettre sur pied des programmes de formation qui, dans leurs modalités et leur contenu, soient très spécifiquement orientés vers la solution des problèmes d'adaptation rencontrés par le Canadien français dans l'industrie, compte tenu de sa propre philosophie de la gestion ;

7) ces programmes doivent être exécutés en français, sous la direction de moniteurs canadiens-français, et donnés à des groupes composés exclusivement de Canadiens français. C'est seulement de cette façon qu'on peut espérer voir le Canadien français réconcilier son système de valeurs avec les exigences de la grande entreprise.

L'étude du professeur Auclair, on le voit bien, déborde le thème du colloque. La présence économique américaine au Québec est un élément causal, parmi d'autres, du problème soulevé. Intéressante en elle-même, cette contribution le devient encore davantage si l'on pense aux suites qu'elle pourrait avoir. Nous pensons, en particulier, à cette hypothèse voulant que les entreprises américaines établies au Québec réussissent à mieux intégrer les Canadiens français que les firmes anglo-canadiennes, bien que, s'il faut en croire les conclusions de l'étude

du professeur Auclair, leur succès ne soit pas particulièrement remarquable. Cette hypothèse n'est, cependant, pas analysée dans l'étude en question.

La contribution de Denis J. V. Bachand constitue une tentative d'évaluation de la valeur des actifs industriels québécois détenus par des Américains. D'aucuns ne seront peut-être pas d'accord avec la méthode utilisée par l'auteur. Même en faisant la part d'un coefficient d'erreur inévitable dans ce genre d'étude, il est intéressant de remarquer que seulement 34% des actifs immobilisés au Québec seraient propriété américaine¹⁰.

L'étude de Gérard Garnier porte sur le degré d'autonomie dont jouissent les filiales de compagnies américaines implantées au Québec. La version de l'étude publiée dans ce numéro est un condensé du rapport très élaboré que le professeur Garnier a présenté au colloque. Il s'agit, en outre, de résultats préliminaires d'une recherche qui n'est pas encore totalement terminée.

L'auteur ne se limite pas à mesurer le degré d'autonomie dont jouissent les filiales québécoises. Il tente également d'identifier les variables susceptibles d'expliquer pourquoi, dans certains domaines tout au moins, certaines filiales sont plus autonomes que d'autres. Au premier niveau, le professeur Garnier démontre clairement que c'est dans le domaine des décisions de nature financière que l'autonomie de la filiale est généralement la plus faible et que c'est dans celui des décisions relatives au marketing qu'elle est ordinairement la plus forte. Au second niveau, l'auteur isole deux variables principales pour « expliquer » le degré plus ou moins élevé de centralisation des décisions : le pourcentage du capital-actions détenu à l'étranger et le nombre de dirigeants de la filiale québécoise, résidant au Québec.

Les rapports des professeurs Auclair et Garnier possèdent au moins une préoccupation commune : ils se situent tous les deux au niveau des problèmes reliés à la gestion des entreprises. Une voie possible de recherche, qui repose sur les résultats de ces deux études, pourrait partir de l'hypothèse suivante : dans la mesure où l'entreprise à propriété étrangère établie au Québec confie de plus en plus de responsabilités à des administrateurs canadiens-français, elle devient de moins en moins autonome vis-à-vis de la compagnie mère. Cette hypothèse est à peine soulevée par le professeur Garnier lorsqu'il suggère, comme facteur explicatif secondaire, l'opinion que les dirigeants des maisons mères américaines se font des Canadiens français.

Avec l'étude du professeur Gilpin, nous abordons de front l'analyse des rapports entre la crise politique interne du Canada et le phénomène de l'investissement étranger chez nous. Le lecteur canadien retrouvera sans doute dans cette contribution des choses qui lui sont assez familières. Mais le professeur Gilpin a fort bien réussi à regrouper en quelques pages les divers points de vue déjà exprimés sur ce sujet. Les conclusions dégagées de l'analyse ne manqueront pas de susciter beaucoup de commentaires. On n'a qu'à songer, par exemple, à cet énoncé voulant que l'importance accrue des blocs économiques japonais et

¹⁰ Vu le caractère essentiellement documentaire de cette étude, nous avons cru bon de l'inclure sous la rubrique *Notes et documentation*.

européen, loin d'aider le Canada à survivre comme pays autonome face aux États-Unis, risque au contraire d'accentuer les tensions en poussant l'Ouest du pays vers le Pacifique et l'Est, plus particulièrement le Québec, vers l'Europe. Ou à cet autre, à l'effet que l'affrontement entre les options fédéraliste et séparatiste au Québec résulte essentiellement de divergences d'opinion quant aux meilleurs moyens de résoudre les problèmes économiques du Québec. Le professeur Gilpin a bien vu, cependant, le conflit au moins latent entre le nationalisme renaissant au Canada anglais et la volonté d'industrialisation du Québec.

L'étude de Stephen Hymer et Paul Semonin est probablement celle qui est la moins spécifiquement orientée vers les relations économiques Québec-États-Unis. Elle reprend le problème global posé par la firme plurinationale en tant qu'agent dynamique dans l'allocation des ressources et la division du travail entre les pays où elle opère. Le Québec se trouve évidemment impliqué dans ce processus au même titre que tout autre espace territorial.

S'attaquant résolument à la conception voulant que « ce qui est bon pour *General Motors* l'est également pour les États-Unis », les auteurs de cette étude, après avoir analysé la nature et les conséquences du développement des entreprises plurinationales, en arrivent à la conclusion que la création d'un monde parfaitement intégré du point de vue des activités de ces géants impliquerait nécessairement des effets de domination et, finalement, contribuerait très peu à la réduction des disparités entre les pays.

Cette étude, provocante à souhait, ne manquera pas d'intéresser tous ceux qui voient dans la firme plurinationale une institution susceptible de causer de profonds bouleversements dans le fonctionnement de l'économie internationale. Les Québécois, pour leur part, trouveront sans doute profit à replacer dans un contexte beaucoup plus large le problème des investissements américains chez eux.

Le dernier travail publié dans ce numéro porte sur la propriété et la performance des entreprises établies au Québec. Le professeur Raynauld a tenté de déterminer si des différences significatives se manifestent au niveau de la performance d'une entreprise selon que ses propriétaires sont Canadiens francophones, Canadiens anglophones ou étrangers.

L'étude s'inscrit dans la ligne des travaux poursuivis dans un autre contexte par le professeur Safarian¹¹. Elle établit clairement que l'établissement étranger au Québec est de plus grande taille que l'établissement canadien et que la valeur ajoutée par employé y est plus élevée que dans l'établissement canadien. De plus, l'établissement étranger est généralement concentré dans les industries les plus productives, du moins dans le Québec.

Ces constatations et d'autres de même nature permettent au lecteur de formuler une réponse partielle à la question suivante : est-il vrai que l'entreprise étrangère établie au Canada, et plus précisément au Québec, jouit au départ d'avantages qui en font presque nécessairement une firme plus efficace et plus dynamique ? Le professeur Raynauld, pour sa part, n'hésite pas à conclure que

¹¹ Voir notamment A. E. SAFARIAN, *The Performance of Foreign-owned Firms in Canada*, Canadian-American Committee, Private Planning Association of Canada, 1969.

la nationalité de l'entreprise est un facteur qui affecte sensiblement la performance économique de cette dernière, ne serait-ce qu'à cause de ses implications pour le « climat » dans lequel la firme exerce ses activités.

Comme on pourra le constater, l'ensemble des diverses contributions réunies dans ce numéro ne forme pas un tout parfaitement homogène. Il n'y a pas là de quoi s'étonner. Les responsables du colloque ont volontairement choisi l'approche pluridisciplinaire. La firme plurinationale est, faut-il le rappeler, un phénomène tellement complexe, qu'il n'est pas sans intérêt de l'aborder ainsi. D'ailleurs la bibliographie publiée dans la partie *Notes et documentation* montre clairement la diversité des disciplines qui se sont attaquées à son explication. Le fait de l'étudier dans le contexte québécois permet au Nord-américain de saisir davantage l'importance de la dimension culturelle du problème. C'est sans doute là un des apports originaux du colloque et de la présente publication : faire prendre conscience que la firme plurinationale est plus qu'une simple firme « nationale » grossie démesurément. Nous osons croire que le lecteur trouvera dans les pages qui suivent des matériaux utiles pour la poursuite de son analyse du « cas » québécois.

Nous estimons, quant à nous, qu'un des dangers guettant toute minorité qui n'arrive pas à se sentir impliquée dans l'édification du monde dans lequel elle baigne est de développer un esprit d'observateur, une mentalité de spectateur, au mauvais sens du terme¹². Pour reprendre à notre façon une expression bien connue, une minorité peut avoir les mains propres, mais ce n'est pas trop difficile si elle n'a pas de mains. Elle peut contester, mais sa contestation ne sortira peut-être pas assez du vécu. Si un certain nombre de jeunes Québécois se sentent peu impliqués dans le monde nord-américain, est-ce parce qu'on leur barre la route ? Est-ce parce que ce monde leur est trop étranger ? Qu'y a-t-il de commun entre la contestation de l'étudiant de Berkeley et celle de l'étudiant de Montréal ? Il ne nous semble faire aucun doute que, pour plusieurs de nos contestataires, l'indépendance du Québec signifie la possibilité d'implanter en Amérique une société plus humaine, plus juste, possédant ses valeurs propres. Nous nous expliquons ainsi, après bien d'autres, la naissance d'une gauche nationaliste au Québec. S'agit-il d'une utopie ? Nos contestataires ont-ils tort d'espérer pouvoir créer ici ce que même les plus grands contestataires américains ne croient pas pouvoir réaliser chez eux ? Ne vaudrait-il pas mieux tenter de définir concrètement les modalités de la présence du Québec sur ce continent plutôt que de se les laisser imposer ?

La montée du phénomène séparatiste au Québec s'explique aussi en bonne partie par les liens qu'un certain nombre de nos concitoyens établissent entre le besoin qu'ils ressentent d'être davantage présents en Amérique et la prise en mains de leviers de commande au niveau gouvernemental. Cette dernière est perçue comme étant la première étape d'une pénétration plus importante des autres secteurs d'activité.

¹² Les remarques suivantes s'inspirent de Claude MASSON, « Le destin du Québec en Amérique : choix et priorités », *L'orientation professionnelle*, vol. 5, N° 4, automne 1969.

Pour eux, le nationalisme renaissant du Québec est essentiellement attribuable au fait que la nouvelle classe moyenne se sent profondément frustrée, parce qu'elle constate qu'au Québec même, les emplois qui devraient normalement lui revenir sont occupés par des personnes de langue anglaise. Mais réussirait-on à récupérer tous ces emplois, le problème que nous venons de soulever n'en demeurerait pas moins entier ou presque. Nous ne croyons pas suffisant que les Canadiens français « prennent la place » des Anglais au Québec pour s'assurer une présence déterminante en Amérique. Prendre la place des Anglais, c'est non seulement occuper de nouveaux emplois, mais c'est aussi et surtout pénétrer, au niveau du sommet, à l'intérieur d'un réseau de pouvoirs dont les tentacules s'étendent à la grandeur de l'Amérique. De ce point de vue, l'étude des implications de la présence économique américaine au Québec acquiert une importance primordiale.