

L'impact de *Québec inc.*, répartition des revenus et efficacité économique

The Distribution and Efficiency Consequences of Quebec Inc.

Michael R. SMITH

Volume 26, Number 2, Fall 1994

Québec fin de siècle

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/001711ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/001711ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Les Presses de l'Université de Montréal

ISSN

0038-030X (print)

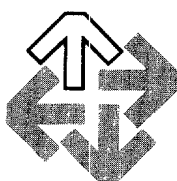
1492-1375 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

SMITH, M. R. (1994). L'impact de *Québec inc.*, répartition des revenus et efficacité économique. *Sociologie et sociétés*, 26(2), 91–110.
<https://doi.org/10.7202/001711ar>

L'impact de *Québec Inc.*, répartition des revenus et efficacité économique



MICHAEL R. SMITH¹
(traduction : Suzanne Mineau)

Selon l'interprétation courante, l'évolution sociale du Québec après la Seconde Guerre mondiale suit les grandes lignes suivantes. L'Église catholique et les élites locales exerçaient sur la société francophone une influence très conservatrice. Les gouvernements successifs de Maurice Duplessis ont renforcé cette influence, ce qui a eu pour effet de laisser la direction de l'économie aux mains des anglophones. Avec la Révolution tranquille, la province est sortie de sa léthargie politique; elle s'est dotée d'un système de sécurité sociale et d'éducation digne d'un État moderne et elle a posé les premiers jalons d'une économie moderne, entre autres un cadre de négociations collectives. Ce faisant, elle a ouvert aux francophones des possibilités de mobilité professionnelle ascendante, surtout dans les services administratifs et sociaux. Néanmoins, à l'exception non négligeable de quelques sociétés d'État — notamment Hydro-Québec — les anglophones dominaient encore l'économie au début des années 1970. De plus, la performance économique globale du Québec demeurait inférieure à celle de l'Ontario (Caldwell et Czarnocki, 1977). Les grands espoirs de la Révolution tranquille ne s'étaient pas matérialisés, et il y avait une « désillusion tranquille » (Brunelle, 1978).

Que s'est-il passé par la suite ? Selon de nombreux récits (voir par exemple Simard, 1979; Paquet, 1994), la naissance de *Québec Inc.* a suivi et partiellement atténué la désillusion des années 1960. On a donné aux mêmes événements des appellations diverses, comme « le nationalisme de marché » (Courchene, 1986) ou, dans une veine plus littéraire, la « montée d'une bourgeoisie balzacienne » (Gagnon et Paltziel, 1986). Le point commun entre ces caractérisations (qu'elles utilisent ou non l'expression *Québec Inc.*) est le rôle important qu'elles accordent au gouvernement provincial dans le développement de l'économie québécoise après la guerre. Les sociologues et les analystes politiques jugent généralement ce rôle de façon positive, et Sales (1985, p. 352) utilise même l'expression de « phénix libérateur »².

1. Pour leurs commentaires sur les ébauches de cet article, je remercie Tony Masi, deux réviseurs anonymes et, tout particulièrement Arnaud Sales, qui m'a permis d'éviter quelques erreurs. Naturellement, je suis le seul à blâmer pour le produit final.

2. Cet enthousiasme pour le rôle de l'État semble se retrouver au sein de toute la population. Du moins, c'est ce que prétend AUBIN (1993).

Que signifie plus précisément *Québec Inc.* ? D'abord et avant tout, il s'agit d'une importante augmentation de la présence francophone dans la propriété et la direction des entreprises (Fraser, 1987; Bélanger et Fournier, 1987). L'ancienne domination de l'économie par les anglophones (décrite par exemple par Sales, 1979, pp. 114-138) a été largement renversée. Ce déplacement du pouvoir économique s'accompagne au sein de la population d'un engouement pour les affaires et d'un sentiment d'admiration pour les exploits des entrepreneurs de la province (Gagnon et Paltiel, 1986, p. 731; Dupuis, 1988, p. 757; Dubuc, 1993). Deuxièmement, il existe un noyau de grandes sociétés. Mentionnons tout au moins la Caisse de dépôt et placement, le Mouvement Desjardins et la Banque Nationale, qui s'allient à l'occasion pour appuyer des projets jugés salutaires pour l'économie québécoise (McKenna, 1992). Troisièmement, l'État provincial est au cœur de *Québec Inc.* Il a créé la Caisse de dépôt, Hydro-Québec et d'autres sociétés d'État destinées à rendre l'économie sensible à des choix politiques (Bélanger et Fournier, 1987, p. 157; Bernier, 1993, pp. 251-253; Bellemare et Poulin-Simon, 1986, pp. 229-235); il a aussi créé des programmes pour réduire le coût des capitaux nécessaires aux petites et moyennes entreprises (PME), comme le Régime d'épargnements du Québec (RÉAQ), les Sociétés de placement dans l'entreprise québécoise (SPEQ), le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FSTQ) (voir Courchene, 1986, p. 8; Suret, 1990)³. Quatrièmement, l'expression *Québec Inc.* désigne parfois la concertation entre le travail, le capital et l'État, « la cohésion et le dialogue entre groupes sociaux » (Dubuc, 1993, p. B3). Mentionnons à titre d'exemples le programme Corvée Habitation de 1982 (Fournier, 1991, p. 27), le FSTQ, qui est dû à l'initiative de la Fédération des travailleurs du Québec (FTQ), ainsi que certaines tentatives de négocier des politiques d'accroissement de l'emploi à une table centrale, comme « la table nationale de l'emploi » organisée par le Parti québécois en 1985 (Bellemare et Poulin-Simon, 1986, pp. 256-259; Fournier, 1991, p. 82).

Ensemble, les diverses composantes de *Québec Inc.* recherchent deux objectifs : la francisation des entreprises et l'amélioration de la performance économique du Québec. En ce qui a trait au deuxième objectif, Courchene (1986, p. 8) a recommandé au Canada anglais d'adopter les politiques interventionnistes du gouvernement du Parti québécois, notamment le RÉAQ et le FSTQ, ainsi que « le comportement stimulant et dynamique de la Caisse de dépôt », qui, « comme elle en a le pouvoir, tente de réaliser certains investissements de façon à favoriser les intérêts à court et à moyen terme des entreprises québécoises ». Dans une optique plus générale, il existe une abondante littérature élogieuse au sujet du rôle économique joué par les diverses composantes de *Québec Inc.*, (Pelletier, 1989, sur la Caisse de dépôt; Fournier, 1991, sur le Fonds de solidarité; Hogue, Bolduc et Larouche, 1979, sur Hydro-Québec; Richard, 1992, sur divers organismes en tant qu'illustrations de la perspicacité de Jacques Parizeau). Ces auteurs prétendent tous implicitement que *Québec Inc.* a réussi à établir au moins les rudiments d'une politique industrielle⁴, et que ses initiatives de concertation, bien que modestes par rapport à celles d'autres pays (Bellemare et Poulin-Simon, 1986; Gill, 1989), ont beaucoup amélioré les relations de travail (Tremblay et Noël, 1993) et pourraient être poussées plus loin avec profit (Noël, 1993, pp. 440-442)⁵.

3. Au début, les investissements dans le RÉAQ pouvaient également aller à de grandes entreprises bien établies. Les raisons économiques motivant les déductions fiscales pour des investissements dans des sociétés comme Bell Canada n'ont jamais été très claires. Je ne considère ici que la partie du programme qui bénéficiait aux petites ou aux nouvelles entreprises.

4. COURCHENE (1986) n'est sûrement pas opposé au marché; dans le même article, il félicite également le gouvernement du Parti québécois d'avoir amorcé la déréglementation des institutions financières. Par contre, dans ses commentaires sur les mesures incitatives en faveur des investissements dans les petites entreprises, il présume explicitement que le marché des capitaux avait échoué sous ce rapport, et ses observations au sujet de la Caisse de dépôt laissent croire que celle-ci était en mesure de discerner les intérêts des entreprises québécoises et d'agir en conséquence.

5. Ainsi, NOËL (1993, pp. 441-442) écrit que « la petitesse et la fragilité de son économie l'avait poussé à rechercher un consensus et une flexibilité propres aux petits États européens » et que « rien n'empêchait le Québec d'institutionnaliser le plein emploi ». Il poursuit pourtant en laissant entendre qu'une version « libérale » de la concertation, qui tolère des taux élevés de chômage, était la plus probable du point de vue politique.

Ces jugements positifs vont à contre-courant des idées dominantes des quelque vingt dernières années qui ont amené les gouvernements des nations du monde occidental à diminuer leur intervention économique directe. Les critiques des politiques interventionnistes — des économistes surtout — soutiennent que les gouvernements sont fort capables de redistribuer les revenus et la richesse, mais qu'ils réussissent rarement à en créer⁶. Qu'il s'agisse d'une politique industrielle ou d'une table de concertation, toute répercussion positive de *Québec Inc.* suppose un fort niveau d'imperfection du marché, ce qui laisserait l'État intervenir de façon à améliorer la situation. Ces critiques font valoir que les imperfections du marché sont relativement rares et que si elles se manifestent, le manque d'information des gouvernements et leur vulnérabilité aux pressions politiques les rendent généralement incapables d'améliorer la situation et, dans les faits, les amènent habituellement à l'empirer (Voir Watson, 1983, au sujet des politiques industrielles, et Smith, 1992, chap. 6, au sujet de la concertation.).

De tels arguments font de *Québec Inc.* une histoire de cas intéressante. S'il a réussi à la fois à redistribuer les revenus et à améliorer la performance économique, il constitue un exemple qui vient contredire les idées conservatrices des dernières années sur les politiques gouvernementales. Dans cet article, j'évalue d'abord les répercussions de *Québec Inc.* par rapport à la répartition des revenus et du pouvoir économique; je résume ensuite les théories opposées en matière de politique industrielle et de concertation, les reliant chacune aux répercussions réelles qu'ont eues, du point de vue de l'efficacité économique, divers exemples québécois.

LA FRANCISATION DES ENTREPRISES

Les faits sont clairs. De 1961 à 1978, le pourcentage des emplois relevant d'employeurs francophones a augmenté dans tous les secteurs d'activités. En 1978, une nette majorité d'entreprises étaient dirigées par des francophones (Raynauld et Vaillancourt, 1984, pp. 76-77, pp. 121-122). Sales (1985, pp. 344-355) a sûrement raison de penser que cette prise de contrôle des francophones s'est poursuivie. Les entreprises classées comme non francophones sont presque toutes des sociétés pancanadiennes ou des multinationales. Les plus grosses entreprises québécoises sont entre les mains de francophones (*Les Affaires*, 1990). Le nombre de cadres francophones a augmenté de façon significative; dans la fonction publique, leur nombre est évidemment écrasant, mais ils sont aussi majoritaires dans le secteur privé, leur pourcentage étant estimé à 64,7 % en 1981-1982 (Sales et Bélanger, 1985, pp. 200-201)⁷. À cause de ces changements, l'écart des revenus masculins entre francophones unilingues, d'une part, et francophones bilingues ainsi qu'anglophones unilingues ou bilingues, d'autre part, s'est rétréci; celui qui persiste indique surtout une différence de formation (Vaillancourt, 1988, pp. 157-159)⁸. Dans la liste des Québécois les plus riches, les francophones prédominent (Duhamel, 1993).

Cette modification de la répartition des avantages économiques a été considérée comme une nette amélioration (Vaillancourt, 1988; voir aussi Gagnon, 1993, p. xvi) qui justifiait la glorification de son instigateur, *Québec Inc.* (Bernard, 1980; Gagnon et Paltiel, 1986, pp. 734-737; Bélanger et Fournier, 1987, pp. 183-187; Pelletier, 1989; Bernier, 1993, p. 255). De quelle façon *Québec Inc.* a-t-il contribué à ce résultat? Premièrement, les recettes de l'État ont servi à acheter des entreprises anglophones et, avec le temps, à modifier la langue de

6. Au Québec, les idées les plus libertaires se retrouvent dans les écrits de MIGUÉ (par exemple, 1979). Bien qu'il existe d'importantes exceptions (j'en citerai plus loin), les travaux de la plupart des économistes du Québec concordent avec ceux de la majorité des membres de leur profession, et ils prônent une diminution plutôt qu'une augmentation de l'intervention gouvernementale dans l'économie. Il existe un nombre considérable d'études sur cette question. Pour une analyse récente d'un autre petit pays, la Nouvelle-Zélande, voir DUNCAN et BOLLARD (1992).

7. Il s'agit là d'une sous-évaluation du pourcentage de cadres francophones, puisque l'échantillon sur lequel il se fonde se borne aux établissements comptant plus de 500 employés.

8. Il ne semble pas y avoir eu de différences significatives entre les revenus des femmes francophones et anglophones ayant le même niveau d'instruction.

travail et d'embauche. C'est ce qui est arrivé à Hydro-Québec (Chanlat, 1984, pp. 62-63; Parenteau, 1986, pp. 44, 47) et dans les entreprises fortement influencées par la Caisse de dépôt. Deuxièmement, les grandes sociétés comme Hydro-Québec ont favorisé les entreprises francophones dans leurs politiques de sous-traitance (Bélanger et Fournier, 1987, pp. 128-131). Troisièmement, les entreprises francophones qui faisaient face à une crise financière ont commencé, à la fin des années 1970, à être protégées de la faillite grâce à des fonds provenant de sources gouvernementales (Société de développement industriel, Caisse de dépôt), alliées parfois à des institutions financières comme la Banque Nationale ou l'Assurance-Vie Desjardins (Bélanger et Fournier, 1987, pp. 151-152). Quatrièmement, la Caisse de dépôt a utilisé ses fonds pour empêcher des intérêts non francophones et non québécois d'acquiescer des entreprises québécoises, comme Steinberg, Provigo, Domtar, etc. (Bélanger et Fournier, 1987, pp. 148-154, 231-235). Cinquièmement, dans le cadre de ses politiques et en collaboration avec d'autres organismes gouvernementaux, la Caisse de dépôt a fourni des fonds d'expansion à des entreprises reconnues comme francophones (Bélanger et Fournier, 1987, pp. 214-224)⁹.

Il est raisonnable de penser que les revenus élevés et la domination économique des anglophones étaient dus en partie au pouvoir politique acquis au moment de la Conquête et qu'ils s'étaient perpétués grâce à une discrimination voulue ainsi qu'à un accès privilégié à des réseaux d'influences et d'opportunités (Sales, 1979, p. 192; Noël, 1993, p. 427). On peut donc soutenir avec raison que l'État québécois était justifié d'utiliser ses impôts et son pouvoir législatif pour effectuer un déplacement des revenus. De plus, en offrant des perspectives de carrière aux francophones, *Québec Inc.* donnait accès à un bassin élargi de talents au sein de la société québécoise.

Toutefois, du strict point de vue économique, il est certain qu'il y avait un coût à payer, coût qu'on a souvent ignoré dans les écrits louangeurs à ce sujet. Il y a eu évidemment la perte d'une main-d'œuvre qualifiée et de capitaux par suite de l'émigration des anglophones. Leur exode s'est accéléré après l'élection du Parti québécois en 1976. Toutefois, comme le soulignent Termote et Gauvreau (1986, p. 248), l'érosion de la population anglophone s'étend sur une période plus longue. Pourquoi les anglophones sont-ils partis? Selon une des conclusions d'une recherche à ce sujet (Locher, 1988, pp. 39-43), leur principale raison était d'ordre économique : leurs emplois étaient partis ou les perspectives étaient meilleures ailleurs.

Vaillancourt (1991, p. 93) a souligné les effets de redistribution qu'ont eus ces départs; l'émigration anglophone a libéré des logements de qualité et réduit leur prix pour les francophones qui restaient. Néanmoins, cet exode de la main-d'œuvre et des capitaux tendait à drainer les ressources économiques de la province, et il est assez facile de voir comment le mode de fonctionnement de *Québec Inc.* a pu contribuer à cet exode. On mentionne souvent l'effet du départ des sièges sociaux. Par contre, il faut aussi considérer la situation d'une PME qui n'était pas reconnue comme francophone à partir des années 1960. Elle aurait eu un peu moins de chances de signer un contrat de vente avec Hydro-Québec; elle n'aurait pas eu aussi facilement accès au fonds d'investissement de la Caisse de dépôt, de la SDI, etc.; si elle avait voulu prendre de l'expansion en achetant une autre entreprise, elle aurait risqué de perdre la bataille dans le cas où la Caisse de dépôt aurait soutenu une entreprise rivale reconnue comme francophone; enfin, si elle avait fait face à des difficultés financières, elle n'aurait pas été secourue de la même façon que certaines concurrentes francophones. En d'autres mots, s'il est vrai que le gros de la migration anglophone a été causée par le départ de Montréal des sièges sociaux par crainte d'une instabilité politique (le scénario de la Sun Life), on peut penser qu'une autre partie de cette migration, dont il est impossible de mesurer l'importance, était due au départ de PME dirigées par des anglophones (et comptant beaucoup d'employés anglophones), qui réagissaient à l'absence assez évidente de règles du jeu impartiales. Les mêmes motifs (comme semble le suggérer Nadeau, 1993, p. 61) ont pu également empêcher l'établissement au Québec d'entreprises incapables de s'identifier comme francophones, ce qui

9. Comme le souligne Vaillancourt, l'augmentation des emplois dans la fonction publique dans les années 1960 et 1970 a également contribué à améliorer le revenu des francophones par rapport aux anglophones.

a réduit l'entrée de main-d'œuvre et de capitaux anglophones. Une conséquence similaire a pu résulter des efforts constants du gouvernement pour empêcher les investisseurs étrangers d'obtenir le contrôle des chaînes d'alimentation du Québec (Arbour, 1993, pp. 38-47).

Un des objectifs de la politique de redistribution de *Québec Inc.* était d'améliorer la situation économique des francophones. Des raisons d'équité et d'efficacité peuvent justifier cet objectif qui semble avoir été largement atteint. Toutefois, conjugué au spectre d'un gouvernement du Parti québécois et de la souveraineté, il a fortement incité les entreprises anglophones à émigrer. Si cette émigration a représenté un coût assez important pour la province, ce dont on ne peut douter, le bénéfice net qu'en a retiré *Québec Inc.*, sous l'angle des niveaux moyens de bien-être économique dans la province, dépend de la question suivante : dans quelle mesure l'excédent de croissance provoqué par la libération des talents de la population francophone qui avait été marginalisée jusque-là dans l'économie a-t-il excédé les coûts de l'émigration anglophone¹⁰? Je ne connais aucune étude qui permette d'évaluer avec certitude le solde net de ces coûts et bénéfices.

QUÉBEC INC. COMME POLITIQUE INDUSTRIELLE

UNE POLITIQUE INDUSTRIELLE EST-ELLE UNE BONNE IDÉE ?

Supposons un instant que ce soient les marchés qui répartissent le plus efficacement, entre les entreprises et les individus, la production et la distribution de biens et services. Dans un tel contexte, pourquoi un gouvernement déciderait-il de poursuivre une politique industrielle qui, par définition, exige le remplacement des processus de répartition apparemment neutres du marché par des choix politiques délibérés? Recherchant une efficacité maximale, il peut agir ainsi pour deux raisons : d'abord parce que le marché a des imperfections et en deuxième lieu, parce que l'efficacité de la répartition par le marché se fait au détriment de l'efficacité dynamique du marché. Considérons ces deux points à tour de rôle.

Il se peut que les entreprises sous-investissent dans la recherche et le développement parce qu'elles risquent de voir leurs innovations copiées par des concurrents. La législation sur les brevets vise à éviter ce problème, mais elle est un instrument imparfait. Étant donné les frais juridiques qu'exige la protection d'un brevet, des modifications mineures apportées à un produit ou à un procédé mis au point ailleurs (né peut-être de ce que le français appelle globalement les « emprunts » et l'anglais, le *reverse engineering*) peuvent permettre à une entreprise de s'approprier à peu de frais les bénéfices de la recherche et du développement d'une autre. À cause de l'impossibilité de protéger pleinement les brevets, la recherche et le développement finissent par être sous-capitalisés (Mowery, 1983). Cela justifie l'adoption d'une politique industrielle qui accroît les innovations en accordant des subventions à la recherche et au développement. Le même raisonnement s'applique à la formation (Gunderson, 1974; Mehmet, 1970; Newton, 1977). Lorsqu'ils assument financièrement la formation de leur main-d'œuvre, les employeurs risquent de perdre leurs investissements au profit d'autres employeurs. Il est vrai que les travailleurs peuvent payer eux-mêmes leur formation, mais cela exigerait souvent des emprunts. On pense généralement qu'à cause des imperfections du marché des capitaux (alliées à la difficulté de prévoir les revenus des travailleurs qui ont reçu une formation), l'apport de l'entreprise privée dans le financement de la formation est insuffisant¹¹. Enfin, on prétend parfois que les gouvernements doivent accroître le flux de capitaux de risque dans les PME qui, à cause des difficultés d'évaluation de ce risque, ne bénéficient

10. Les effets négatifs de cette émigration sont pris en compte dans POLÈSE (1990) et dans FORTIN (1991).

11. On invoque d'autres raisons d'être des politiques gouvernementales en matière de formation. L'une des principales serait la correction des effets d'une discrimination antérieure. Il s'agit là évidemment d'un effort de redistribution que je laisse de côté pour le moment. Une autre raison, d'une importance pratique, est la restauration de l'employabilité des chômeurs de longue date. J'y reviendrai plus loin.

pas d'une offre adéquate de capitaux, notamment lorsqu'elles essaient d'en obtenir pour la première fois¹².

Le deuxième argument qui milite en faveur d'une politique industrielle est son utilité lorsqu'il s'agit de distinguer l'efficacité statique de l'efficacité dynamique. D'après la loi de l'avantage comparatif, les économies doivent se spécialiser dans les domaines où elles sont le plus efficaces, puis faire des échanges (Williamson, 1983). Toutefois, d'après la « nouvelle théorie des échanges », la loi de l'avantage comparatif est trop statique pour servir d'assise à une politique. Les bénéfiques et les salaires sont supérieurs dans un climat où la concurrence est moins féroce. Les domaines de haute technologie, où les créneaux sont occupés par peu d'entreprises, fournissent un tel environnement, croit-on. De plus, lorsqu'un rival commercial occupe déjà un créneau (comme le Japon dans le cas des magnétoscopes), les frais de rattrapage sont prohibitifs à cause de la loyauté à une marque, des réseaux de distribution et de service déjà établis ainsi que des progrès techniques constants des nations dans le peloton de tête. Dans ces conditions, une politique industrielle qui subventionne ou protège les producteurs de haute technologie, ou qui les favorise par des contrats gouvernementaux, est justifiée (Reich, 1983; Dosi, Tyson et Zysman, 1989).

Cette argumentation a été vigoureusement contestée. Tout d'abord, comment les gouvernements peuvent-ils juger des domaines dans lesquels il faut investir (Watson, 1983, pp. 81-82; Godin, 1993, p. 76)? La « nouvelle théorie des échanges » présuppose que les organismes gouvernementaux sont en mesure de choisir les domaines où il y a le plus de débouchés pour une nouvelle technologie. L'exemple du Japon est souvent cité à ce propos. Dans les faits, cependant, les avis sont partagés au sujet du rôle joué par les organismes gouvernementaux japonais pour mieux préparer les entreprises à faire face à la concurrence internationale (par exemple, Tyson et Zysman, 1989, p. 121; Ouchi, 1984, pp. 106-123; Womack, 1990, pp. 50-51). Quant aux programmes gouvernementaux de formation et de subventions, ils exigent eux aussi des prises de décision au sujet des professions qui seront en demande dans l'avenir. Les gouvernements n'ont guère réussi dans le passé à prévoir la demande de spécialisation; à titre d'échec particulièrement spectaculaire, citons celui de l'administration fédérale qui a alloué des ressources, au début des années 1980, pour la formation dans des emplois de cols bleus; or ceux-ci ont eu tendance à disparaître au moment de la récession qui a coïncidé avec la mise en œuvre de cette politique (Ostry et Zaidi, 1989, pp. 170-184; Bérard et Cousineau, 1994). Même si un État pouvait prévoir les spécialisations nécessaires dans l'avenir, il n'est pas du tout certain qu'il serait capable de concevoir un programme efficace pour les enseigner. L'évaluation des programmes de formation fait ressortir deux faits : d'abord il y a d'énormes difficultés méthodologiques; en second lieu, selon les données des études qui ont été menées, leurs avantages sont fort modestes et, dans le meilleur des cas, ils n'excèdent qu'à peine leur coût (OCDE, 1991).

Comme le soulignent les analystes de ce qu'on appelle le « choix public », les difficultés créées par le manque d'information sont accrues par les pressions des entreprises, des associations industrielles et des syndicats (Tullock, 1989). De quelles entreprises les pressions les plus fortes viendront-elles? Dans les faits, elles viennent souvent de celles qui sont le mieux établies plutôt que des nouvelles; par définition, une entreprise naissante mobilise moins de votes comparativement à une autre qui amorce son déclin (Peters, 1986, p. 52). Les fonds d'une politique industrielle sont souvent canalisés vers des entreprises en déclin plutôt que vers celles qui se trouvent à l'avant-garde technologique et commerciale. Cette situation se retrouve dans les nations qui ont eu une piètre performance depuis la guerre comme la Grande-Bretagne (Shull, 1986, p. 2) et aussi dans celles qui ont eu une performance supérieure comme le Japon (Tyson et Zysman, 1989, pp. 122-127). Il arrive aussi que les fonds soient canalisés vers les régions qui ont le plus d'influence politique. De même, les décisions au sujet

12. Par exemple : « Presque inmanquablement, les marchés des capitaux se révèlent très imparfaits pour les sociétés qui émettent des actions pour la première fois. » (COURCHENE, 1986, p. 8.)

de l'utilisation des fonds de formation sont souvent influencées par des syndicats dont le membership décroît ou par des employeurs qui veulent se décharger le plus possible sur l'État de leurs frais d'exploitation. Enfin, une fois ces programmes créés, leurs administrateurs deviennent parfois leurs partisans, en partie parce que cette attitude sert le mieux leur carrière (Blais et Dion, 1991). En fait, des données démontrent que la portion du budget des programmes de subvention des innovations consacrée à l'administration est très élevée, se situant à 80 % selon certaines estimations (Palda, 1994). Les programmes de formation connaissent des problèmes similaires.

Tout cela nous amène à conclure qu'en dépit des raisons théoriques en faveur de l'adoption d'une politique industrielle, le manque d'information dont disposent les gouvernements ainsi que les pressions politiques auxquelles ils sont soumis risquent en pratique d'empêcher l'obtention du but recherché.

LA FEUILLE DE ROUTE DU QUÉBEC

En gardant à l'esprit ce qui précède, demandons-nous quel a été le succès de *Québec Inc.* en tant que politique industrielle. Il existe plusieurs récits de réussites plus ou moins constantes. Courchene (1986) a fait part de ces bonnes nouvelles au Canada anglais. D'autres (Pelletier, 1989; Fournier, 1987) ont rédigé des comptes rendus très louangeurs auxquels certains journalistes ont fait écho (par exemple Lesage, 1992). Que montrent les faits?

Considérons d'abord la Caisse de dépôt et placement. Sa charte lui fixait deux objectifs : gérer avec prudence le régime de retraite du Québec, auquel se sont ajoutés un certain nombre d'autres fonds au cours des années (voir Arbour, 1993, p. 74), et participer au développement économique de la province. En ce qui concerne le premier objectif, la meilleure façon d'évaluer la performance de la Caisse de dépôt est de comparer le rendement moyen de ses investissements avec celui d'un fonds similaire, en tenant compte des contraintes que lui impose la loi (par exemple un maximum de 30 % de ses investissements dans des titres de participation; voir Fullerton, 1984, p. 29). Cette performance a fait régulièrement l'objet de critiques. Bélanger (1983) et Arbour (1993, pp. 73-77) en constituent d'éloquents exemples. Chaque fois, des représentants de la Caisse ont défendu tout aussi éloquemment leur taux de rendement (Dumont, 1984; Delorme, 1993) Dans l'ensemble et en évitant les comparaisons de courtes périodes, ce taux semble acceptable, bien qu'il ait subi récemment, de 1988 à 1992, un effritement inquiétant.

Pour ce qui est du second objectif, les résultats sont douteux. Ce qui est en cause ici, ce sont les tentatives de la Caisse de dépôt de modifier le caractère des grandes entreprises québécoises, souvent en les incitant à prendre de l'expansion ou à se diversifier. La Caisse de dépôt a connu quelques succès remarquables; par exemple, un investissement en 1976 a permis la première fusion qui a donné naissance à Provigo; elle a fait un autre investissement en 1971 dans National Cablevision, qui était alors une société fermée et qui est devenue une société ouverte sous le nom de Vidéotron (voir Arbour, 1993, pp. 31, 66). Par contre, comme Arbour le démontre assez longuement, la plupart des autres tentatives de remodeler l'économie québécoise semblent s'être révélées des investissements médiocres. Après le succès de son investissement initial dans Provigo, la Caisse de dépôt a augmenté sa participation et s'est servi de son poids financier pour remplacer une direction spécialisée dans le commerce de l'alimentation par un directeur général venu de la Bourse de Montréal avec le mandat de diversifier l'entreprise. Les investissements subséquents en dehors du réseau d'alimentation (Distribution aux Consommateurs, Sports Experts) ont entraîné des pertes qui ont également nui au secteur de l'alimentation au cœur de l'entreprise. Dans le cas de plusieurs autres investissements — Steinberg, Brascan, Domtar — la Caisse de dépôt cherchait à accroître son influence sur les politiques des entreprises en cause, souvent en obtenant au moins un siège au conseil d'administration (Pelletier, 1989, pp. 150-153). Les objectifs particuliers en matière d'efficacité qui motivaient ces investissements sont loin d'être clairs. Par contre, leur résultat

commun a été d'entraîner de lourdes pertes et de provoquer la faillite de Steinberg¹³. Enfin, de 1980 à 1992, bien que la Caisse de dépôt n'ait pas amélioré sa performance, ses frais d'administration par rapport à son actif ont augmenté de plus de 60 %.

Considérons maintenant le cas d'Hydro-Québec. Son rôle d'instrument d'une politique industrielle transparait dans le fait que son seul actionnaire, l'État du Québec, bénéficie d'un taux de rendement très inférieur à celui qu'il obtiendrait d'autres investissements (Bélanger et Bernard, 1994). La contribution de la société Hydro-Québec à la politique industrielle québécoise prend deux formes : d'abord, par ses achats de biens et de services, elle a donné naissance à des fournisseurs et à des firmes de consultants dont l'expertise et les produits peuvent être transmis jusqu'à un certain point à d'autres entreprises (Faucher et Bergeron, 1986, pp. 196-199); en second lieu, ses tarifs illustrent ses préférences politiques.

Nonobstant la faillite de Lavalin, les achats d'Hydro-Québec ont sûrement contribué à accroître l'expertise commerciale et technique au Québec¹⁴. La réussite de ses politiques tarifaires est moins évidente. En comparant les tarifs imposés actuellement avec ceux qui le seraient s'ils étaient établis selon la tarification habituelle au coût marginal, Bélanger et Bernard (1994) estiment que les clients commerciaux sont surfacturés, mais que les clients industriels et résidentiels sont sous-facturés. La population est heureuse de bénéficier d'électricité bon marché. Cependant, des tarifs aussi bas encouragent le gaspillage, notamment l'utilisation intensive de l'électricité au lieu du gaz naturel pour le chauffage; si le gaz naturel et l'électricité étaient tous deux facturés au coût marginal, le prix du premier serait inférieur. Le chauffage électrique des habitations a aussi l'inconvénient de provoquer de graves problèmes à cause des pointes de consommation qui nécessitent le maintien de réserves coûteuses.

Plusieurs gros utilisateurs industriels d'énergie électrique, notamment les alumineries, se sont installés au Québec à cause de son électricité bon marché. Ces investissements ont reçu un bon accueil des collectivités où ils ont créé des emplois. Cependant, ils présentent des désavantages. Tout d'abord, ils entraînent une perte de recettes. Hydro-Québec aurait pu accroître son bénéfice en vendant dans le Nord-Est des États-Unis l'électricité qu'elle fournit aux alumineries (Bélanger et Bernard, 1991)¹⁵. En second lieu, il est possible que les subventions accordées par la société violent les accords du Gatt; en fait, son contrat avec le producteur de magnésium Norsk Hydro a soulevé une série de problèmes aux yeux du département américain du commerce (Arbour, 1993, p. 121).

Voyons maintenant la politique du Québec en matière de technologie. Depuis le début des années 1970, la province tentait de favoriser les progrès technologiques (Dalpé et Landry, 1993, pp. 12-13). En 1982, elle a lancé une politique ambitieuse sous le nom de *virage technologique* (Davis, 1993). Parrainée par le ministère d'État au développement économique, cette politique accordait un appui général aux PME et aux secteurs où le Québec bénéficie de certains avantages (forêts, mines, transformation alimentaire, énergie, transports, tourisme) et aussi un appui particulier aux nouvelles technologies, notamment la biotechnologie et l'électronique. À noter que les subventions en cause pouvaient être énormes. Selon un auteur (Palda, 1994), ensemble, les subventions provinciales et fédérales ainsi que les crédits d'impôt permettaient à une entreprise de dépenser aussi peu que 30 cents pour chaque dollar qu'elle consacrait à la recherche et au développement.

Au Québec comme ailleurs, pourtant, il n'a pas été possible jusqu'à maintenant de mesurer à quel point ces programmes ont créé une technologie nouvelle et économiquement valable. Dans le cas du virage technologique comme dans le cas d'autres programmes d'aide technologique, « les objectifs [...] étaient souvent formulés en termes de changements de

13. ARBOUR (1993, p. 72) évalue les pertes totales à 1,7 milliard de dollars.

14. Au risque d'être accusé d'hérésie, je crois que la même expertise aurait été créée si la Shawinigan Power avait dirigé le projet de la baie James.

15. Cela est particulièrement vrai dans le cas de plusieurs contrats à long terme qui lient les tarifs demandés par Hydro-Québec au prix mondial des produits de ces entreprises. Comme les prix de l'aluminium et du magnésium sont en baisse depuis quelque temps, les tarifs demandés sont par conséquent très bas (ARBOUR, 1993, p. 121).

comportements de l'appareil administratif québécois plutôt qu'en termes de changements de comportements qui seraient effectués dans l'environnement scientifique, technologique ou industriel québécois, au moyen d'interventions de politiques publiques » (Davis, 1993, p. 108). On a évalué les intrants plutôt que les extrants du programme. Cependant, ces intrants ont été dissociés en quelque sorte des intentions des programmes à cause de l'opportunisme des bénéficiaires potentiels. Ainsi, la disponibilité de subventions en biotechnologie a entraîné une multiplication rapide de ces entreprises au Québec, où il suffisait souvent, semble-t-il, de rebaptiser de façon opportuniste les activités d'entreprises existantes (Davis, 1993, p. 113). Ce sont les extrants du programme qui comptent (voir Palda, 1994), mais on peut avec raison se montrer sceptique au sujet de leur valeur. Lorsque le programme a été supprimé graduellement, les entreprises auxquelles il s'adressait ont exprimé peu de regrets (Davis, 1993, pp. 123-124).

À cause d'une longue querelle avec le fédéral au sujet de l'autorité compétente en matière de formation, les choix politiques et les réalisations du Québec dans ce domaine ont été marqués par de l'opposition et de la confusion, si bien qu'il est particulièrement difficile d'évaluer sa performance. Néanmoins, les programmes de formation du Québec affichent deux traits importants qui semblent n'avoir rien à voir avec les problèmes constitutionnels : d'abord, ils s'appuient sur des subventions plutôt que sur des prêts; en deuxième lieu, leurs résultats n'ont pas fait l'objet d'une évaluation sérieuse (Bérard et Cousineau, 1994).

Lorsque, comme le veut la théorie, les imperfections du marché des capitaux entraînent des investissements insuffisants dans la formation, l'État résout ce problème au moyen d'un programme de prêts. Quand des subventions se substituent aux prêts, les individus se sentent moins incités à rechercher une formation débouchant sur un emploi; la formation subventionnée se confond alors avec un programme de soutien du revenu, notamment d'assurance-chômage. Dans les faits, cependant, une grande partie du budget de la formation au Québec est consacrée aux personnes qui, pour une raison ou une autre, peuvent difficilement être embauchées (à cause d'une longue période d'inactivité ou d'un handicap). Il est peu probable que ces personnes seraient capables de rembourser un prêt d'études, et dans leur cas, une subvention est appropriée. Cependant, non seulement les difficultés habituelles d'évaluation se posent-elles pour de tels programmes de formation, mais il semble en plus que l'administration québécoise ait fait peu d'efforts pour effectuer ces évaluations (Bérard et Cousineau, 1994).

En dernier lieu, il existe des programmes destinés à accroître l'apport de capitaux dans les petites et moyennes entreprises (par exemple le RÉAQ et le FSTQ). Après un examen détaillé, Suret (1990, 1993, 1994) en vient à la conclusion suivante : dans la plupart des cas, les pressions en faveur de la mise sur pied de ces programmes venaient d'intermédiaires financiers (Association des courtiers, Bourse de Montréal) plutôt que des associations représentant les entreprises qui pouvaient bénéficier le plus de capitaux bon marché; au total, à cause du rendement moyen médiocre de l'ensemble des entreprises financées, la valeur des investissements dans ces instruments a augmenté beaucoup moins que dans des instruments comparables, ce qui a entraîné implicitement une perte nette pour les investisseurs; ces programmes ont eu pour résultat net de rendre le capital de risque plus facilement disponible au Québec que dans toute autre société pour laquelle il existe des données. Les calculs de Suret comportent sûrement une certaine marge d'erreur, mais ils ont à tout le moins le mérite de soulever certains doutes au sujet de la nécessité ou du rendement de ces programmes. Dans une entrevue récente, Claude Béland, président du Mouvement Desjardins, a déclaré ce qui suit à propos d'une série de sociétés régionales d'investissement : « on commence à peine à recevoir des projets [...] L'argent est disponible, mais les idées et l'innovation manquent » (Turcotte, 1993, p. B3). Cette déclaration laisse croire qu'il y a au Québec plus de capital de risque que la demande ne le justifie.

Même le critique le plus sévère d'une politique industrielle ne pourrait sûrement pas prédire une succession ininterrompue d'échecs. Il dirait plutôt que, selon la distribution de probabilité des succès, les programmes issus d'une telle politique se situeront à un niveau de

performance très inférieure à ceux qu'auraient donnés les décisions d'agents privés sur un marché concurrentiel. En règle générale, du point de vue de l'efficacité, les faits semblent démontrer que les résultats de la politique industrielle du Québec se regroupent vraiment à une extrémité de la mesure, celle des performances médiocres. Les programmes destinés à orienter les investissements vers les PME semblent avoir mieux réussi à satisfaire les besoins des intermédiaires financiers, qui faisaient la mise en marché de ces divers instruments, que les besoins des bénéficiaires présumés des investissements¹⁶. Lorsqu'elle a abandonné son rôle d'administrateur prudent des fonds de retraite pour modeler directement l'avenir industriel du Québec, la Caisse de dépôt a généralement fait un beau gâchis. La tarification adoptée par Hydro-Québec a encouragé le gaspillage de l'électricité dans les habitations. La société accorde de grosses subventions à ses clients industriels, tout en sacrifiant les recettes éventuelles de ventes aux États-Unis; cela risque de valoir au Québec des mesures de représailles commerciales, en plus de lui laisser dans une vingtaine d'années un patrimoine d'usines démodées qui seront incapables de survivre sans les subventions qui les ont amenées au Québec au départ (Bélanger et Bernard, 1994)¹⁷. Quant aux programmes de soutien de la recherche et du développement ou de formation, il est difficile de les juger en raison de l'absence de programmes d'évaluation et surtout d'une méthodologie convaincante dans le cas des évaluations existantes. Il demeure cependant que l'abandon du virage technologique n'a pas provoqué de vives objections de la part de ceux que le programme devait soutenir, ce qui laisse supposer qu'il n'a pas aidé beaucoup d'entreprises à se rapprocher du peloton de tête dans leur domaine technologique. Enfin, comme les fonds de formation ont été consacrés surtout aux personnes difficiles à embaucher, on peut dire que les programmes de formation du Québec relevaient davantage d'une politique sociale qu'industrielle.

Il ne semble pas que les difficultés inhérentes à la mise en œuvre de la politique industrielle de *Québec Inc.* aient été surmontées mieux qu'ailleurs. Par contre, cette politique semble bien correspondre au schéma qu'une approche politique fondée sur « le choix public » permettrait de prédire. Compte tenu des connaissances et des capacités de prévision quelque peu limitées de l'électorat, les gouvernements qui veulent être élus mettent le plus de chances possible de leur côté en donnant à leurs électeurs des produits gratuits ou fortement subventionnés et en plaçant leurs subventions dans des endroits où les électeurs verront très clairement de quelle façon ils en bénéficient. Les subventions qu'Hydro-Québec a accordées aux consommateurs d'électricité résidentiels et à des entreprises énergivores dans des collectivités qui avaient peu d'avenir économique sans elles avaient de bonnes chances d'attirer des votes (ou d'éviter d'en perdre). La même chose est vraie de programmes de formation, qui sont, dans les faits, le prolongement d'une politique sociale. En outre, les organismes publics qui créent et administrent ces programmes préfèrent généralement évaluer leur performance du point de vue des intrants plutôt que des extrants¹⁸, et c'est ce mode d'évaluation qui a été utilisé pour les programmes du Québec.

QUÉBEC INC. EN TANT QUE CORPORATISME NAISSANT¹⁹

LA CONCERTATION EST-ELLE UNE BONNE IDÉE ?

La concertation consiste à rassembler à une table de négociations des associations d'employeurs et de travailleurs, le rôle de l'État se limitant à encourager les participants à voir

16. Les entreprises citent plutôt les obstacles suivants : fardeau fiscal, réglementation, Commission de la santé et de la sécurité du travail ainsi que pénurie de main-d'œuvre spécialisée (SURET, 1994).

17. COLGAN (1993, p. 78) note qu'en interprétant les tendances dans les subventions versées aux entreprises au Québec, il importe de tenir compte de la proportion importante servant à soutenir des entreprises qui reçoivent ces subventions depuis un certain nombre d'années plutôt que de nouvelles bénéficiaires.

18. Voir dans FLEW (1985, pp. 184-193) une discussion rafraîchissante de cette grande question.

19. Les mots « corporatisme » et « concertation » sont habituellement utilisés de façon interchangeable dans les études spécialisées. En fait, il s'agit de deux façons différentes de décrire la même chose.

au-delà de leurs intérêts particuliers les problèmes économiques globaux et les façons de modifier un comportement égoïste afin de contribuer à leur solution. La concertation est censée donner deux résultats : un rapport plus étroit entre les salaires réels et les hausses de productivité (parce qu'une augmentation plus rapide des salaires que de la productivité entraîne soit une augmentation du chômage, soit de l'inflation, ou les deux); un accord sur des politiques qui évitent de subventionner les secteurs d'activités en déclin. La concertation suppose habituellement aussi des programmes qui facilitent la transition des travailleurs de secteurs moins productifs à des secteurs plus productifs.

Il est possible de faire valoir un certain nombre d'arguments contre la concertation (voir Smith, 1992, chap. 6). Deux sont particulièrement appropriés ici. Disons d'abord qu'elle arrive difficilement à l'emporter sur l'envie de profiter du système (Olson, 1965). Pour un syndicat, le résultat optimal est d'amener tous les autres syndicats à respecter un accord de restriction salariale tout en l'ignorant de son côté. À cause des « resquilleurs » (ou des *free riders*) dans le système, des pressions persistantes s'exerceront pour mettre fin aux accords négociés à la table centrale. Par conséquent, la seule chance de voir se matérialiser les avantages que cette centralisation est censée apporter est de réunir une « représentation monopolistique » des entreprises et des syndicats qui soit de bonne foi et capable de faire respecter les accords²⁰. L'autre difficulté, c'est que même s'il y a une représentation monopolistique, la complexité des accords négociés à la table centrale entraîne nécessairement le report des décisions tant que le processus de négociation n'arrive pas péniblement à un compromis quelconque²¹.

LA FEUILLE DE ROUTE DU QUÉBEC

En gardant à l'esprit ce qui précède, y a-t-il une raison de croire que, dans le contexte nord-américain, le Québec a mis au point une version différente et utile de la concertation ?

À cause de sa forte tradition de coopératisme (Lévesque, 1991; Comeau et Lévesque, 1993), on croit parfois que le Québec est un milieu particulièrement propice aux accords économiques novateurs, surtout ceux qui demandent une certaine concertation²². L'Église catholique a donné une légitimité morale aux institutions corporatistes (Achibald, 1984, pp. 354-358). L'élection du Parti québécois en 1976 annonçait une série de tentatives destinées à produire, sinon le type de négociations centralisées qui était censé avoir amélioré la performance économique de la Suède, du moins un peu d'efforts d'adaptation mutuelle et de négociations économiquement bénéfiques de la part des grands groupes d'intérêt. Des représentants de l'État, du monde des affaires et des syndicats se sont réunis en 1977 pour trouver un terrain commun; en 1979, pour discuter de l'accès aux marchés, des problèmes de ressources humaines et d'une politique d'investissement; en 1982, enfin, pour analyser des façons de réagir à la crise économique de l'époque, dans un contexte de difficultés budgétaires pour le gouvernement. Ces rencontres ont été suivies de trente mini-sommets axés sur des problèmes sectoriels, régionaux ou municipaux ainsi que sur les problèmes des groupes les plus démunis (Bellemare et Poulin-Simon, pp. 256-258). En 1985, le gouvernement a créé la « table nationale de l'emploi », qui s'inspirait largement, semble-t-il, du corporatisme suédois et autrichien (Fournier, 1991, p. 82). De plus, deux programmes précis ont amené la FTQ, l'État et les employeurs à nouer des relations de collaboration. Le programme de construction d'habitations de 1982, Corvée Habitation, financé à l'aide d'un prélèvement sur le salaire des membres du syndicat et d'un impôt sur les institutions financières (même si « Desjardins, seule, était

20. La même logique s'applique aux employeurs qui peuvent accepter de restreindre les salaires, mais qui les haussent lorsqu'ils font face à une pénurie de travailleurs qualifiés; cela entraîne un « glissement des salaires », et c'est ce qui se produit de façon plus ou moins chronique en Suède (FLANAGAN, SOSKICE et ULMAN, 1983, p. 313).

21. Comme elle suppose la représentation de chaque activité économique, la concertation tend à exclure ceux qui ne font pas partie des associations appelées à négocier (BENDIX, 1964, pp. 89-126). NOËL (1993, p. 84) attire l'attention sur ce problème supplémentaire.

22. Lévesque écrit par exemple que « les coopératives, les sociétés d'État et les entreprises capitalistes autochtones [...] constituent les fondements d'un modèle de développement unique en Amérique du Nord mais ouvert sur celle-ci » (LÉVESQUE, 1991, p. 3; voir aussi pp. 16-18).

d'accord », selon Fournier, 1991, p. 27), a créé, dit-on, 57 000 emplois. Les déductions fiscales au fédéral et au provincial ont attiré dans le Fonds de solidarité (FSTQ) des dépôts des membres de la FTQ et d'un nombre croissant d'autres épargnants. Environ 40 pour cent des fonds recueillis a été investi dans des PME, et ces investissements ont forcé les dirigeants de ces PME à nouer des relations de coopération avec les administrateurs du Fonds. Enfin, Tremblay et Noël (1993) ont repéré des indices de ce qu'ils considèrent comme un mouvement récent en faveur de la concertation; ils mentionnent une décision du Conseil du patronat de ne pas faire valoir ses droits devant les tribunaux²³, le Forum pour l'emploi organisé par les entreprises et les syndicats en 1989 (sans appui gouvernemental), l'abandon par les syndicats de leur rhétorique révolutionnaire des années 1970 et une preuve de la modération des syndicats dans un petit nombre d'accords locaux.

Tout cela montre bien qu'on a essayé de créer des pratiques de concertation et aussi de les qualifier de corporatistes dans une certaine mesure, même si personne ne prétend qu'elles ont réussi à égaler les institutions suédoises et autrichiennes à l'époque de leur apogée²⁴. Quoi qu'il en soit, le Québec est le milieu le moins propice qui soit au fonctionnement fructueux du système corporatiste.

Il y a évidemment le problème fondamental suivant : sans la collaboration du fédéral, la signature d'une entente entre la main-d'œuvre et le patronat du même type que celle de la Suède ou de l'Autriche serait difficilement possible. Tant que les principaux leviers qui influent sur les taux d'intérêt et de change et sur une bonne partie des dépenses gouvernementales sont entre les mains de l'État fédéral, une politique macro-économique ne peut pas être intégrée aux négociations internes du Québec. Pourtant, il n'est pas certain que ce soit uniquement l'État fédéral qui empêche des négociations fructueuses entre les syndicats et les dirigeants d'entreprises dans le but, par exemple, de relier les augmentations de salaires au taux de croissance de la productivité.

De telles négociations ne peuvent se concevoir sans une représentation monopolistique des syndicats. Il est peu probable que les fédérations du Québec s'unissent pour en former une. Marcel Pepin (1990, p. 177), qui est bien placé pour en juger, a écrit : « La scène syndicale est marquée par de fortes divisions. Il faudrait être rêveur pour croire qu'on assistera éventuellement à une fusion des organisations syndicales. [Même si] une plus grande unité d'action serait, certes, fort souhaitable [...]. Les organisations sont plutôt à couteaux tirés. » Au moment de la création de Corvée Habitation, seule la FTQ y a participé de bon cœur (Fournier, 1991, p. 7), et au moment de l'établissement du Fonds de solidarité, la Confédération des syndicats nationaux a violemment dénoncé cette initiative (Fournier, 1993, p. 90).

Le rôle important que joue le secteur public dans le mouvement syndical québécois intensifie ce problème. En Suède, le corporatisme s'est affaibli lorsque les syndicats du secteur public, dont le poids avait augmenté dans le mouvement syndical, ont refusé de suivre la même orientation salariale que les travailleurs des entreprises productrices de biens d'exportation dont les salaires étaient, en principe, liés à la croissance de la productivité (Martin, 1984, pp. 239, 265-266; Lash et Urry, 1987, pp. 238-239). Dans le secteur public, les augmentations salariales qui excèdent la croissance de la productivité ne se font pas au détriment de l'emploi. Par contre, sauf à court terme et en l'absence de subventions gouvernementales, c'est ce qui se produit dans le secteur privé. Dans la pratique, les syndicats du secteur public du Québec ont été un obstacle à la concertation (Denis et Denis, 1993, p. 212).

Un objectif fondamental des institutions corporatistes est de rendre les relations de travail civilisées et d'orienter le mouvement syndical vers la poursuite du bien-être général. Comme nous l'avons vu précédemment, Tremblay et Noël ont dressé une liste de réalisations

23. Ayant acquis le droit de contester la constitutionnalité de la loi contre les briseurs de grève, le CPQ a décidé de ne pas se prévaloir de ce droit (TREMBLAY et NOËL, 1993, p. 76).

24. Dans cet article, j'évite la question de savoir si le corporatisme suédois ou autrichien a jamais fonctionné comme il le prétendait. On trouve une réponse négative détaillée à cette question dans SMITH (1992). Au sujet de l'échec apparent du modèle suédois, voir AHLÉN (1988) et *The Economist* (1993).

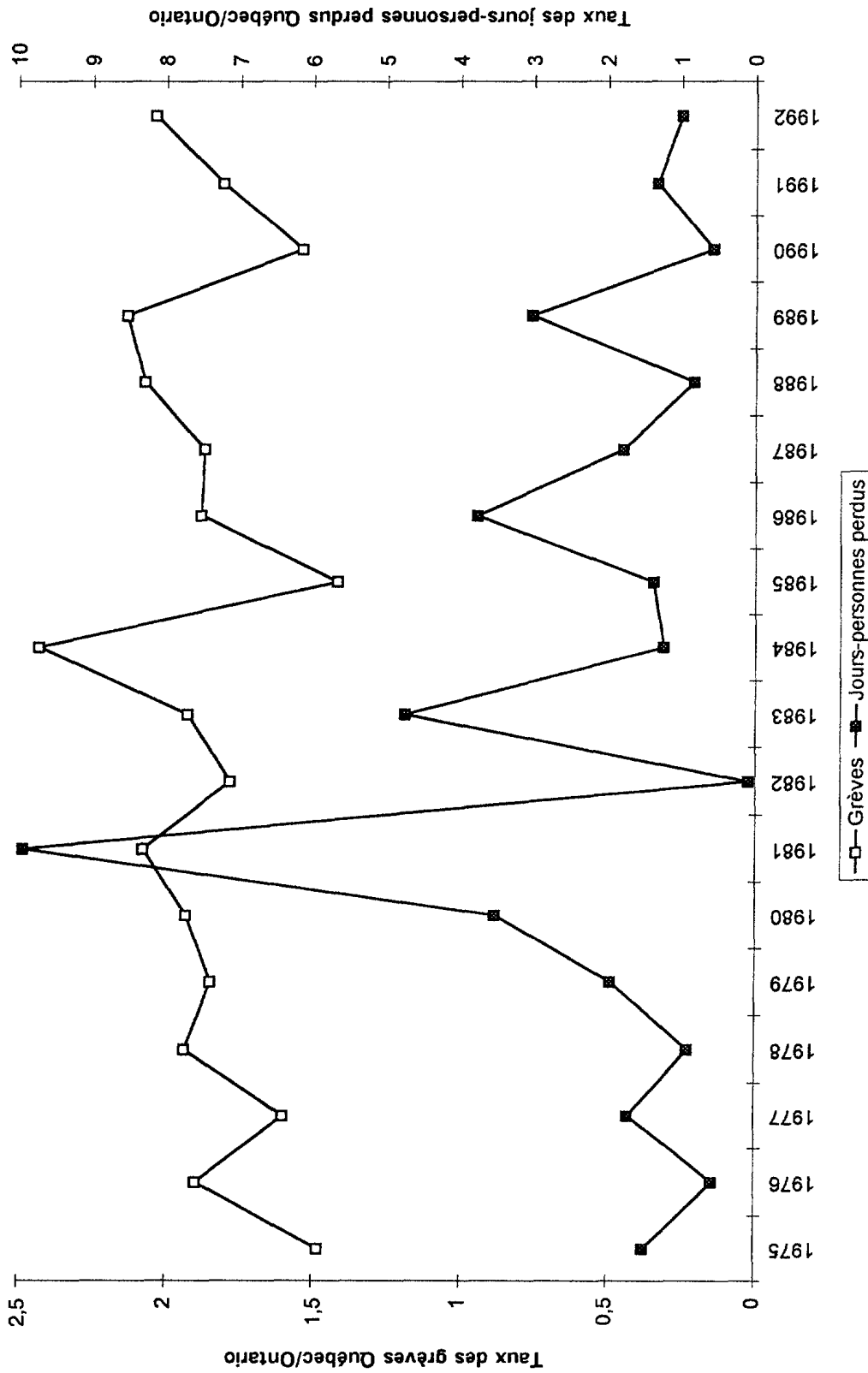
qui, selon eux, laissaient présager de telles relations de travail. Cependant, depuis quelques années, à cause d'un taux de chômage élevé et croissant, les relations de travail se sont « civilisées » partout dans le monde occidental. La feuille de route du Québec s'est-elle améliorée par rapport à celle d'autres pays? L'esprit de collaboration de certains groupes de travailleurs ne provient-il pas plutôt des menaces très réelles qui pèsent sur leurs emplois? (C'est là une possibilité que Tremblay et Noël reconnaissent.) Une des façons de trancher cette question est de comparer les tendances dans les conflits de travail au Québec et en Ontario. Avec l'avènement de la Révolution tranquille, les relations de travail sont devenues plus hostiles au Québec qu'en Ontario, comme l'indique, entre autres choses, le taux des grèves qui était presque le double de celui de l'Ontario dans les années 1970 (Smith, 1981, pp. 358-359). Le graphique 1 compare ces taux à partir du moment où le Parti québécois a tenté de favoriser un rapprochement entre le capital et le travail. Il montre que le taux est demeuré passablement plus élevé au Québec qu'en Ontario, et ce pendant tout l'âge d'or des initiatives corporatistes du Parti québécois. De 1975 à 1992, le rapport entre les deux taux a fluctué aux environs de 2. De plus, les rapports entre les grèves comme entre les jours-personnes perdus tendent à atteindre un sommet pendant cet âge d'or. Il ne faut donc pas se surprendre si Poulin-Simon et Bellemare, qui ont interrogé les employeurs, les syndiqués et les porte-parole gouvernementaux au début des années 1980, ont constaté un scepticisme généralisé au sujet de l'existence probable ou souhaitable d'une concertation. « Le moins que l'on puisse conclure, disent-elles, c'est que la "concertation" se porte plutôt mal au Québec. » (Poulin-Simon et Bellemare, 1983, p. 259.) Il y a peu d'indices d'amélioration depuis par rapport au reste du Canada.

Qu'en est-il de réussites plus plausibles, comme Corvée Habitation et le Fonds de solidarité? La Corvée a créé des emplois dans le bâtiment pendant une grave récession en imposant à tous les syndicats de la construction une entente qui avait été négociée avec la FTQ. Ce n'est pas l'ensemble du mouvement syndical qui a négocié cette entente. Néanmoins, ceux qui la vantent comme un exemple de la concertation que peut réussir *Québec Inc.* pourraient être portés à la considérer comme annonciatrice de l'avenir. Examinons toutefois le financement de ce programme : tout d'abord, un prélèvement sur le salaire des travailleurs de la construction et, en second lieu, une subvention gouvernementale octroyée aux acheteurs d'habitations. Un gouvernement peut évidemment accorder des subventions, qu'il existe ou non des négociations centralisées. Il ne fait aucun doute que l'octroi de subventions à l'industrie du bâtiment pendant une récession est bien accueilli par les travailleurs de cette industrie, mais il soulève la question suivante : pourquoi favoriser ces travailleurs plutôt que ceux qui ont perdu leur emploi dans d'autres secteurs d'activités? Une réponse partielle est que les taux de chômage étaient particulièrement élevés dans le bâtiment (mais ils l'étaient ailleurs aussi). Une des principales raisons de ce chômage élevé tient au fait que les salaires y sont très supérieurs à ce qu'ils pourraient être, parce qu'ils sont fixés par un décret gouvernemental appliqué à l'aide de mécanismes administratifs assez coercitifs (Arbour, 1993, pp. 147-148)²⁵. En d'autres mots, le problème du chômage dans le bâtiment, qu'une intervention centralisée a amélioré en 1982, était lui-même largement imputable à des tarifs irréalistes fixés à une table centrale et que des négociations centralisées ne pouvaient modifier.

Pour ce qui est du FSTQ, il a été une réussite à deux égards : d'abord, il a maintenu les emplois dans un certain nombre d'entreprises québécoises; en second lieu, il a attiré beaucoup de placements. Ce deuxième aspect est cependant dû uniquement au traitement favorable accordé aux investisseurs par la réglementation fiscale fédérale et provinciale (Fournier, 1991, pp. 44-45, 87-88). Par conséquent, parce qu'il perdait des affaires au profit du Fonds de solidarité, le Mouvement Desjardins (cet autre fleuron de *Québec Inc.*) a demandé de bénéficier

25. Voici ce qu'écrit ARBOUR (1993) : « L'absurdité de ce système est illustrée par le décret de 1992 qui impose aux contracteurs en construction une augmentation de 5 % des salaires, même s'il y a un chômage de l'ordre de 40 % parmi les employés de la construction. »

GRAPHIQUE 1: RAPPORTS DES TAUX DE CONFLITS DE TRAVAIL QUÉBEC/ONTARIO



des mêmes privilèges (Sansfaçon, 1993, p. A6). Le maintien et la création d'emplois constituent sans doute une véritable réussite du FSTQ. Par contre, cette réussite ne fait que montrer qu'en plus d'accorder à l'industrie des subventions et des tarifs d'électricité trop bas, les gouvernements peuvent acheter des emplois en subventionnant (au moyen d'un traitement fiscal privilégié) un régime enregistré d'épargne qui a pour mandat de créer des emplois. Rien ne prouve que ce moyen soit plus efficace que d'autres pour créer des emplois. De plus, il est difficile d'imaginer qu'il modifiera beaucoup le taux de chômage au Québec dans l'avenir immédiat.

CONCLUSION

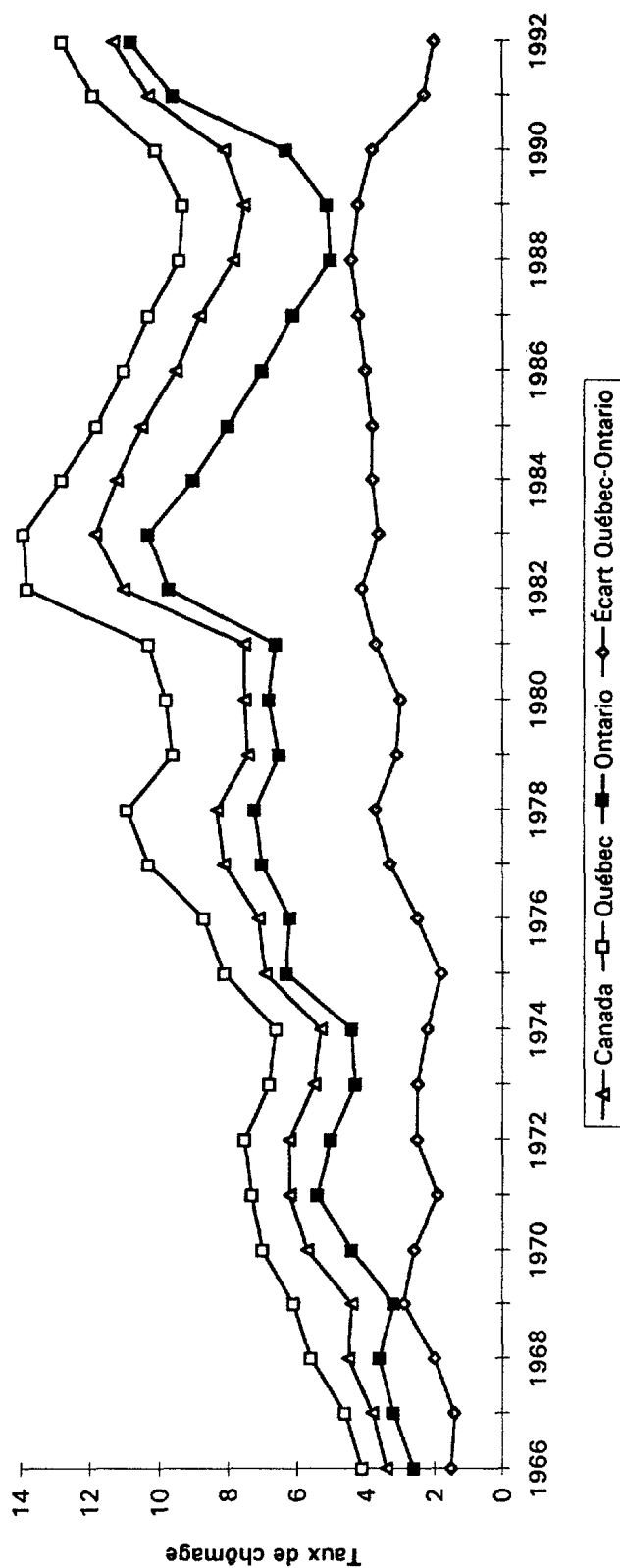
En comparaison d'un certain nombre de pays européens, *Québec Inc.* n'a pas fait intervenir l'État dans l'économie de façon particulièrement importante ni, non plus, particulièrement fructueuse. Quand elle abandonne la gestion prudente de divers régimes obligatoires d'épargne pour désigner des gagnants dans le monde économique, la Caisse de dépôt fait habituellement un gâchis, parfois de concert avec d'autres organismes québécois (comme la Société générale de financement). Les efforts en vue de corriger les imperfections du marché ou d'aider l'industrie québécoise à entrer dans les domaines de haute technologie au moyen de subventions à la recherche et au développement ne semblent pas avoir réussi à surmonter deux difficultés : déterminer les cibles des programmes de subvention et éviter que des entreprises désireuses de se qualifier s'emparent des fonds en reclassifiant astucieusement leurs activités pour remplir les conditions des programmes. Le Québec a orienté la plupart de ses programmes de formation vers ceux qui sont difficiles à embaucher, et ces programmes semblent avoir été soumis à une évaluation encore moins rigoureuse que leurs contreparties fédérales. Hydro-Québec a maintenu une politique de tarification qui subventionne le gaspillage d'électricité dans les habitations ainsi que l'établissement d'entreprises énergivores dont la présence au Québec dans l'avenir dépendra sans doute du maintien de ces subventions. Les effets durables des tentatives destinées à établir des négociations corporatistes centralisées, inspirées des modèles de l'Europe de l'Ouest, semblent négligeables; de plus, ces tentatives ont peu de chances de réussir là où le secteur public joue un rôle central dans le mouvement syndical. Corvée Habitation a créé des emplois qui avaient disparu en partie à cause du système centralisé servant à fixer les salaires dans le bâtiment. Au milieu de cette sombre feuille de route, la création d'emplois par le FSTQ apparaît comme quelque chose qui peut être considéré comme un succès.

De plus, *Québec Inc.* ne semble pas avoir amélioré la performance économique globale du Québec²⁶. Ses résultats inférieurs par rapport à ceux de l'Ontario, qui ont amené Brunelle et d'autres à considérer la Révolution tranquille comme un échec dans un certain sens, ont persisté depuis la publication du livre de Brunelle. De 1975 à 1992, la croissance annuelle moyenne du PIB au Québec a été inférieure à celle de l'Ontario (1,76 % par rapport à 1,95 %), bien qu'à cause de niveaux de productivité et d'un PIB par habitant inférieurs, le processus de rattrapage devrait donner un avantage au Québec (Baumol, Blackman et Wolff, 1989; Helliwell, 1990)²⁷. Comme le montre le graphique 2, le chômage est demeuré constamment plus élevé au Québec qu'en Ontario. De plus, que cela soit ou non une coïncidence, le désavantage du Québec par rapport à l'Ontario s'est accru de façon constante lorsque le Parti

26. Étant donné l'exode accéléré des capitaux et de la main-d'œuvre anglophones après 1976, sans *Québec Inc.*, la performance économique du Québec aurait peut-être été encore pire. Cependant, ce raisonnement ne semble pas avoir été partagé par ceux qui ont célébré *Québec Inc.* De plus, la liste des bourdes de la Caisse de dépôt, la performance apparemment peu impressionnante de la politique en matière de R. et D. et de formation, la persistance d'une forte incidence de conflits de travail par rapport à l'Ontario, etc., tendent à démontrer la médiocrité de la performance économique au niveau particulier comme au niveau général.

27. Les chiffres relatifs à la croissance sont tirés du *Canadian Economic Observer* (11-210).

GRAPHIQUE 2: TAUX DE CHÔMAGE AU QUÉBEC, EN ONTARIO ET AU CANADA



québécois a tenté d'imposer sa vision particulière en matière de politique industrielle et de négociations centralisées²⁸.

La conclusion qu'il faut tirer de tout ce qui précède, c'est que le cas de *Québec Inc.* tend à confirmer l'idée générale selon laquelle les gouvernements réussissent mieux à redistribuer la richesse qu'à en créer. Cela ne suggère nullement qu'une meilleure répartition n'est jamais justifiée. On peut démontrer en effet qu'une certaine redistribution en fonction de la langue était tout à fait justifiée au Québec. Par contre, dans une évaluation des options en matière de politiques, il est important de séparer les objectifs de redistribution et ceux d'efficacité. Certains comptes rendus très enthousiastes au sujet des composantes de *Québec Inc.* semblent indiquer que ces objectifs sont parfois confondus.

Michael R. SMITH
Département de sociologie
Université McGill
855, rue Sherbrooke Ouest
Montréal, Québec, Canada H3A 2T7

RÉSUMÉ

L'expression « Québec Inc. » sert à décrire une dimension clé des changements sociaux et économiques qui se sont produits au Québec depuis le milieu des années 1970. Elle subsume les composantes suivantes : 1) une augmentation importante de la présence francophone dans la propriété et la direction des entreprises, allée à un préjugé favorable de la population à l'égard des affaires; 2) un noyau de grandes sociétés (comme la Caisse de dépôt et placement, le Mouvement Desjardins, la Banque Nationale) qui collaborent régulièrement ensemble; 3) une forte présence gouvernementale dans l'économie; 4) la coopération du travail, du capital et de l'État. La présence accrue de l'État dans l'économie est particulièrement intéressante, puisque la tendance générale des nations occidentales est de réduire cette participation. L'article analyse les répercussions de Québec Inc. du point de vue de la répartition des revenus et de l'efficacité économique. Il veut démontrer que son histoire tend à confirmer l'idée générale voulant que l'État réussisse mieux à déplacer les revenus et les titres de propriété qu'à améliorer l'efficacité économique.

SUMMARY

The term "Québec Inc." is used to describe a central aspect of social and economic change in Quebec since the mid 1970s. The term subsumes: 1) a greatly increased francophone ownership and control of corporations combined with broad popular approval for business; 2) a core of large organizations (e.g. the Caisse de dépôt et de placement, the Mouvement Desjardins, the Banque Nationale) that periodically collaborate; 3) a substantial government presence in the economy; 4) cooperation between labour, capital and government. The increased government presence in the economy is of particular interest since the more general pattern among western nations has involved a reduction by governments of their involvement in the economy. In this paper the distributional and efficiency effects of *Québec Inc.* are examined. It is argued that the history of *Québec Inc.* tends to confirm the generalization that governments are much better at shifting income and property than at improving economic efficiency.

RESUMEN

El término « *Quebec Inc.* » se utiliza para describir un aspecto central del cambio económico y social en Quebec desde mediados de los años 1970. El término implica : 1) un gran aumento de los derechos de propiedad francófonos y de control de corporaciones combinado con una amplia aprobación popular por los negocios; 2) un núcleo de grandes organizaciones (por ejemplo la Caja de Depósito e Inversiones, el Movimiento Desjardins, del Banco Nacional) que colaboran periódicamente; 3) una substancial presencia del gobierno en la economía; 4) cooperación entre los trabajadores, el capital y el gobierno. El aumento de la presencia gubernamental en la economía es de particular interés ya que el modelo más generalizado entre las naciones occidentales implica una disminución de la participación del los gobiernos en la economía. En este artículo se analizan los efectos distributivos y la eficacia de « *Quebec Inc.* ». Se afirma que la historia de « *Quebec Inc.* » tiende a confirmar la generalización que los gobiernos son mejores para desplazar impuestos y propiedades que para mejorar la eficacia económica.

28. Bien que le taux de chômage de l'Ontario soit inférieur à celui du Québec, il est intéressant de noter que l'écart se rétrécit depuis 1989. Cela est sans doute imputable aux répercussions de l'accord de libre-échange sur l'économie de filiales du Sud de l'Ontario, mais peut-être aussi au fait que l'Ontario est dirigé depuis quelque temps par un parti qui a les mêmes idées que le gouvernement du Parti québécois en matière de politique industrielle et de relations avec le mouvement syndical.

BIBLIOGRAPHIE

- AHLÉN, Kristina (1988), « Recent trends in Swedish collective bargaining : Collapse of the Swedish model », *Current Sweden*, n° 358.
- ARBOUR, Pierre (1993), *Québec Inc. et la tentation du dirigisme*, Outremont. L'Étincelle éditeur.
- ARCHIBALD, Clinton (1984), « Corporatist Tendencies in Quebec », in Alain G. Gagnon (dir.), *Quebec : State and Society*, Toronto, Methuen, pp. 353-364.
- AUBIN, Benoît (1993), « L'État, c'est nous », *L'actualité*, vol. 15, avril, p. 70.
- BARBER, Clarence L. et McCALLUM, John C. P. (1982), *Controlling Inflation : Learning from Experience in Canada. Europe and Japan*, Toronto, Lorimer.
- BAUMOL, William J., Sue Anne Batey BLACKMAN, et WOLFF, Edward N. (1989), *Productivity and American Leadership : The long View* Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
- BÉLANGER, Gérard et BERNARD, Jean-Thomas (1991), « Aluminium ou exportation : de l'usage de l'électricité québécoise », *Canadian Public Policy/Analyse de politiques*, vol. 17, pp. 197-204.
- BÉLANGER, Gérard et BERNARD, Jean-Thomas (1994), « La tarification de l'électricité au Québec », in Filip Palda (dir.), *L'État interventionniste. Le Rôle du gouvernement dans le développement économique du Québec*. Vancouver, Fraser Institute.
- BÉLANGER, Marcel (1983), « Caisse de dépôt et placement (1978-1981), les rendements chutent dangereusement », *Revue Commerce*, vol. 85 (n° 84), pp. 68, 70, 72, 74, 76, 79, 80, 82, 84, 86.
- BÉLANGER, Yves et FOURNIER, Pierre (1987), *L'Entreprise québécoise. Développement historique et dynamique contemporaine*. Montréal, Hurtubise HMH.
- BELLEMARE, Diane et POULIN-SIMON, Lise (1986), *Le Défi du plein emploi : Un nouveau regard économique*, Montréal, Éditions Saint-Martin.
- BÉRARD, Éline et COUSINEAU, Jean-Michel (1994), « La formation professionnelle de la main-d'œuvre au Québec : Une analyse économique » in Filip Palda (dir.), *L'État interventionniste. Le Rôle du gouvernement dans le développement économique du Québec*, Vancouver, Fraser Institute.
- BERNARD, Francine (1980), « Nationalisme québécois et gestion des entreprises », in Jacques Dofny and Akinsola Akiwowo (dir.), *National and Ethnic Movements*, Beverly Hills, Sage, pp. 51-66.
- BERNIER, Luc (1993), « State-Owned Enterprises in Quebec : The Full Cycle, 1960-90 », in Alain G. Gagnon (dir.), *Quebec : State and Society*, 2^e éd., Scarborough (Ont.), Nelson Canada, pp. 243-258.
- BRUNELLE, Dorval (1978), *La Désillusion tranquille*, Montréal, Hurtubise HMH.
- BLAIS, André et DION, Stéphane (dir.), (1991), *The Budget-Maximizing Bureaucrat*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.
- BRUNO, Michael et SACHS, Jeffrey (1985), *Economics of Worldwide Stagflation*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- CALDWELL, Gary et CZARNOCKI, B. Dan (1977), « Un rattrapage raté. Le changement social dans le Québec d'après-guerre, 1950-1974 : Une comparaison Québec/Ontario », *Recherches sociographiques*, vol. 18, pp. 9-58.
- CHANLAT, Alain (1984), *Gestion et culture d'entreprise : Le Cheminement d'Hydro-Québec*, Montréal, Québec/Amérique.
- COLGAN, Charles S. (1993), « Economic Development Policy in Quebec and the Challenges of a Continental Economy », *Quebec Studies*, vol. 16, pp. 59-83.
- COMEAU, Yvan et LÉVESQUE, Benoît (1993), « Workers' Financial Participation in the Property of Enterprises in Québec », *Economic and Industrial Democracy*, vol. 14, pp. 233-250.
- COURCHENE, Thomas J. (1986), « Market nationalism », *Policy Options/Options Politiques*, vol. 7, n° 8, pp. 7-12.
- DALPÉ, Robert et LANDRY, Réjean (1993), « Présentation », in Robert Dalpé et Réjean Landry (dir.), *La politique technologique au Québec*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, pp. 7-16.
- DAVIS, Charles (1993), « La politique technologique du gouvernement du Québec » in Robert Dalpé et Réjean Landry (dir.), *La Politique technologique au Québec*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, pp. 97-128.
- DELORME, Jean-Claude (1993), « Des canards boiteux mais aussi des pur-sang », *Le Devoir*, 13 octobre, p. A7.
- DENIS, Roch et DENIS, Serge (1993), « Québec Unions in Politics : 1960-90 », in Alain G. Gagnon (dir.), *State and Society*, 2^e éd., Scarborough (Ont.), Nelson Canada, pp. 199-223.
- DOSI, Giovanni, D'ANDREA TYSON, Laura et ZYSMAN, John (1989), « Trade, Technologies, and Development : A Framework for Discussing Japan », in Chalmers Johnson, Laura D'Andrea Tyson et John Zysman (dir.), *Politics and Productivity : How Japan's Development Strategy Works*, New York, Ballinger, pp. 3-38.
- DUBUC, Alain (1993), « Québec Inc., un frein à nos défis », *La Presse*, 24 avril, p. B3.
- DUHAMEL, Pierre (1993), « Les 100 Québécois les plus riches », *Affaires-Plus*, vol. 18, 6 nov, pp. 13-21.
- DUMONT, Jacques (1984), « La Caisse de dépôt et la gestion des portefeuilles », in Claude Forget (dir.), *La Caisse de dépôt et placement du Québec : Sa mission, son impact et sa performance*, Toronto, Institut C.D. Howe, pp. 106-113.
- DUNCAN, Ian et BOLLARD, Alan (1992), *Corporatization and Privatization : Lessons from New Zealand*, Auckland (N.-Z.), Oxford University Press.
- DUPUIS, Jean-Pierre (1988), « Les entreprises québécoises : Une lente ascension », *Action nationale*, vol. 78, pp. 757-762.
- The Economist* (1993), « Sweden : Worse and worse », vol. 329, 9 octobre, pp. 68-69.
- FAUCHER, Philippe et BERGERON, Johanne (1986), *Hydro-Québec : La Société de l'heure de pointe*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.

- FLANAGAN, Robert J., SOSKICE David W. et ULMAN, Lloyd (1983), *Unionism, Economic Stabilization, and Incomes Policies : the European Experience*, Washington (D. C.), Brookings Institution.
- FLEW, Antony (1985), *Thinking About Social Thinking : The Philosophy of the Social Sciences*, Oxford, Basil Blackwell.
- FORTIN, Pierre (1991), « La question de l'emploi au Québec : la photo et le film », in Commission sur l'avenir politique et constitutionnel du Québec, *Éléments d'analyse institutionnelle, juridique et démolinguistique pertinents à la révision constitutionnelle du Québec*, pp. 167-242.
- FOURNIER, Louis (1991), *Solidarité inc. : Un nouveau syndicalisme créateur d'emplois*, Montréal, Éditions Québec/Amérique.
- FOURNIER, Louis (1993), « The Quebec Solidarity Fund : A Profound Revolution in the Labour Movement », *Inroads*, n° 2, pp. 87-91.
- FRASER, Mathew (1987), *Quebec Inc., French-Canadian Entrepreneurs and the New Business Elite*, Toronto, Key Porter Books.
- FULLERTON, Douglas H. (1984), « La Caisse de dépôt. Un regard en arrière », in Claude Forget (dir.), *La Caisse de dépôt et placement du Québec : sa mission, son impact et sa performance*, Toronto, Institut C. D. Howe, pp. 21-34.
- GAGNON, Alain-G. (1993), « Introduction », in Alain-G. Gagnon (dir.), *Québec : State and Society* (2^e éd.), Scarborough (Ont.), Nelson Canada, pp. VIII-XVII.
- GAGNON, Alain-G. et PALTIEL, Khayyam Z. (1986), « Toward maîtres chez nous : The Ascendancy of a Balzacian Bourgeoisie in Quebec », *Queen's Quarterly*, vol. 93, pp. 731-749.
- GILL, Louis (1989), *Les Limites du partenariat : Les Expériences sociales-démocrates de gestion économique en Suède, en Allemagne, en Autriche et en Norvège*, Montréal, Boréal.
- GODIN, Benoît (1993), « L'innovation et la politique technologique », in Robert Dalpé et Réjean Landry (dir.), *La Politique technologique au Québec*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, pp. 71-96.
- GUNDERSON, Morley (1974), « The Case for Government Supported Training Programs », *Relations Industrielles*, vol. 29, pp. 568-581.
- HELLIWELL, John F. (1990), « Globalization and the National Economy », in K. Newton, T. Schweitzer et J.-P. Voyer (dir.), *Perspective 2000 : Proceedings of a Conference Sponsored by the Economic Council of Canada*, décembre 1988, Ottawa, Approvisionnement et Services, pp. 121-138.
- HOGUE, Clarence, BOLDUC, André et LAROUCHE, Daniel (1979), *Québec : Un siècle d'électricité*, Montréal, Éditions Libre Expression.
- LASH, Scott et URRY, John (1987), *The End of Organized Capitalism*, Madison, University of Wisconsin Press.
- Les Affaires (1990), « Les Québécois ont leur économie bien en main », vol. 62, 7 au 13 juillet, pp. 1-4.
- LESAGE, Gilles (1992), « Faut-il jeter le modèle Québec Inc. ? », *Le Devoir*, 29 mai, p. A8.
- LÉVESQUE, Benoît (1991), « Les coopératives au Québec : deux projets pour une société distincte », communication présentée à la chaire interuniversitaire de coopération à l'Université de Louvain (26 mars).
- LOCHER, Uli (1988), *Les Anglophones de Montréal : émigration et évolution des attitudes, 1978-1983*, Québec, Gouvernement du Québec, Conseil de la langue française.
- MARTIN, Andrew (1984), « Trade Unions in Sweden : Strategic Responses to Change and Crisis », in Peter Gourevitch, Andrew Martin, George Ross, Christopher Allen, Stephen Bornstein et Andrei Markovits (dir.), *Unions and Economic Crisis : Britain, West Germany and Sweden*, Londres, George Allen & Unwin, pp. 191-359.
- McKENNA, Barrie (1992), « Quebec Inc. Pillars Aid Small Business », *The Globe and Mail*, 17 septembre, p. B19.
- MEHMET, Ozay (1970), « A Critical Appraisal of the Economic Rationale of Government-Subsidized Manpower Training », *Relations industrielles*, vol. 25 pp. 568-581.
- MIGUÉ, Jean-Luc (1979), *L'Économiste et la chose publique*, Sillery, Presses de l'Université du Québec.
- MOWERY, David C. (1983), « Economic Theory and Government Technology Policy », *Policy Sciences*, pp. 27-43.
- NADEAU, Jean Benoît (1993), « Le Québec passe à la Caisse... », *L'Actualité*, 1^{er} octobre, pp. 59-63.
- NEWTON, Keith (1977), « The Rationale for Government in Manpower Training in Canada », *Relations industrielles*, vol. 32, pp. 39-41.
- NOËL, Alain (1993), « Politics in a High Unemployment Society » in Alain G. Gagnon (dir.), *Quebec : State and Society* (2^e éd.), Scarborough, Ontario, Nelson Canada, pp. 424-449.
- OCDE (1991), *Evaluating Labour Market and Social Programs : The State of a Complex Art*, Paris.
- OLSON, Mancur (1965), *The Logic of Collective Goods : Public Goods and the Theory of Groups*, New York, Schocken.
- OSTRY, Sylvia et ZAIDI, Mahmood (1989), *Labour Economics in Canada*, Toronto, Macmillan.
- OUCHI, William (1984), *The M-Form Society : How American Teamwork Can Recapture the Competitive Edge*, Reading (Mass.), Addison-Wesley.
- PALDA, Kristian (1994), « Un regard critique sur la politique de l'innovation technologique au Québec », in Filip Palda (dir.), *L'État interventionniste. Le Rôle du gouvernement dans le développement économique du Québec*, Vancouver, Fraser Institute.
- PAQUET, Gilles (1994), « Québec Inc. : mythes et réalités », in Filip Palda (dir.), *L'État interventionniste. Le Rôle du gouvernement dans le développement économique du Québec*, Vancouver, Fraser Institute.
- PARENTEAU, Roland (1986), *Hydro-Québec : Les Relations entre l'État et son entreprise*, Ottawa, Conseil économique du Canada.
- PELLETIER, Mario (1989), *La Machine à milliards. L'Histoire de la Caisse de dépôt et placement du Québec*, Montréal, Éditions Québec/Amérique.
- PEPIN, Marcel (1990), « Les mutations du syndicalisme », in Vincent Lemieux (dir.), *Les Institutions québécoises : leur rôle, leur avenir*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, pp. 169-185.

- PETERS, B. Guy (1986), « The Politics of Industrial Policy in the United States », in Steven A. Shull et Jeffrey E. Cohen (dir.), *Economics and Politics of Industrial Policy: The United States and Western Europe*, Boulder (Col.), Westview Press, pp. 47-68.
- POLÈSE, Mario (1990), « La thèse du déclin économique de Montréal revue et corrigée », *Actualité économique*, vol. 66, pp. 133-146.
- POULIN-SIMON, Lise et BELLEMARE, Diane (1983), *Le Plein emploi : pourquoi ?*, Montréal, Presses de l'Université du Québec pour l'Institut de recherche appliquée sur le travail.
- RAYNAULD, André et VAILLANCOURT, François (1984), *L'Appartenance des entreprises. Le Cas du Québec en 1978*, Québec, Éditeur officiel du Québec.
- REICH, Robert B. (1983), *The Next American Frontier*, New York, Times Books.
- RICHARD, Laurence (1992), *Jacques Parizeau : Un bâtisseur*, Montréal, Éditions de l'Homme.
- SALES, Arnaud (1979), *La Bourgeoisie industrielle au Québec*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.
- SALES, Arnaud et BÉLANGER, Noël (1985), *Décideurs et gestionnaires : études sur la direction et l'encadrement des secteurs privés et publics*, Québec, Conseil de la langue française.
- SALES, Arnaud (1985), « La construction sociale de l'économie québécoise », *Recherches sociographiques*, vol. 26, pp. 319-360.
- SANSFAÇON, Jean-Robert (1993), « Un autre fonds de solidarité pour le Québec ? », *Le Devoir*, 23 mars, p. A6.
- SHULL, Steven A. (1986), « Introduction », in Steven A. Shull et Jeffrey E. Cohen (dir.), *Economics and Politics of Industrial Policy: The United States and Western Europe*, Boulder (Col.), Westview Press.
- SIMARD, Jean-Jacques (1979), « Québec & Frères inc., La cybernétisation du pouvoir », *Recherches sociographiques*, vol. 20, pp. 239-262.
- SMITH, Michael R. (1981), « The Transformation of Labour Relations in Québec : An Analysis », in Katherina Lundy et Barbara Warne (dir.), *Work in the Canadian Context : Continuity Despite Change*, Toronto, Butterworths, pp. 355-379.
- SMITH, Michael R. (1992), *Power, Norms, and Inflation : A Skeptical Treatment*, New York, Aldine De Gruyter.
- SURET, Jean-Marc (1990), « Les initiatives québécoises dans le domaine de la capitalisation des entreprises : le point de vue des investisseurs », *Canadian Public Policy/Analyse des politiques*, pp. 121-133.
- SURET, Jean-Marc (1993), « Une évaluation des dépenses fiscales et subventions dans le domaine de la capitalisation des entreprises », *L'Actualité économique*, pp. 15-38.
- SURET, Jean-Marc (1994), « Le Gouvernement du Québec et le financement des entreprises : Les mauvaises réponses à un faux problème » in, Filip Palda (dir.), *L'État interventionniste. Le Rôle du gouvernement dans le développement économique du Québec*, Vancouver, Fraser Institute.
- TERMOTE, Marc et GAUVREAU, Danielle (1988), *La Situation démolinguistique du Québec*, Québec, Éditeur officiel du Québec.
- TREMBLAY, Diane-Gabrielle et NOËL, Alain (1993), « Beyond Québec Inc. ? Concertation in a High Unemployment Society », *Inroads*, n° 2, pp. 74-85.
- TULLOCK, Gordon (1989), *The Economics of Special Privilege and Rent Seeking*, Boston, Kluwer.
- TURCOTTE, Claude (1993), « Un Québec à deux vitesses. Claude Béland fait l'éloge des collectivités qui se prennent en main », *Le Devoir*, 30 novembre, p. 3.
- TYBSON, Laura D'Andrea et ZYSMAN, John (1989), « Development Strategy and Production Innovation in Japan », in Chalmers Johnson, Laura D'Andrea Tyson et John Zysman (dir.), *Politics and Productivity : How Japan's Development Strategy Works*, New York, Ballinger, pp. 59-140.
- VAILLANCOURT, François (1988), *Langues et disparités de statut économique au Québec, 1970 et 1980*, Québec, Gouvernement du Québec.
- VAILLANCOURT, François (1991), « Une réflexion critique », in John McCallum et Chris Green (dir.), *Une rupture à l'amiable : Conséquences économiques pour le Québec*, Toronto, Institut C.D. Howe, pp. 91-95.
- WATSON, William G. (1983), *A Primer on the Economics of Industrial Policy*, Toronto, Ontario Economic Council.
- WILLIAMSON, John (1983), *The Open Economy and the World Economy*, New York, Basic Books.
- WOMACK, James P., JONES, Daniel T. et ROOS, Daniel (1991), *The Machine that Changed the World*, New York, Harper/Collins.