

Yves Bélanger, Pierre Fournier, *L'entreprise québécoise, Développement historique et dynamique, contemporain*, Québec, Hurtubise HMH, Cahiers du Québec/Science politique, 1987, 187 p.

L. Jacques Filion

Number 14, Fall 1988

Sport et politique et Le NPD

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/040605ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/040605ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Société québécoise de science politique

ISSN

0711-608X (print)

1918-6584 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Filion, L. J. (1988). Review of [Yves Bélanger, Pierre Fournier, *L'entreprise québécoise, Développement historique et dynamique, contemporain*, Québec, Hurtubise HMH, Cahiers du Québec/Science politique, 1987, 187 p.] *Politique*, (14), 163–167. <https://doi.org/10.7202/040605ar>

Yves Bélanger, Pierre Fournier, *L'entreprise québécoise, Développement historique et dynamique, contemporain*, Québec, Hurtubise HMH, Cahiers du Québec/Science politique, 1987, 187 p.

Les caractéristiques de l'entreprise québécoise francophone replacée dans son contexte politique et économique, voilà ce que nous présentent les auteurs, tous deux professeurs au département de science politique de l'Université du Québec à Montréal.

Ils ont identifié quatre grandes périodes qui correspondent à autant d'étapes du développement des entreprises québécoises : 1837-1899, 1900-1938, 1939-1959, 1960-1985. Pour chacune, ils montrent la place relative occupée par les francophones. Ils y soulignent les relations qui existent entre la dynamique entrepreneuriale et le rôle de l'État.

Contrairement à ce que plusieurs pensent, le dynamisme entrepreneurial que vit le Québec ne date pas de la révolution tranquille des années 1960 mais tient ses racines beaucoup plus loin que cela. Les auteurs soutiennent que celles-ci se situent plutôt autour des années 1830. Ils n'en rappellent pas moins qu'à l'époque coloniale des XVII^e et XVIII^e siècles, la Nouvelle-France avait vu se développer une bourgeoisie marchande et foncière. Il faudra néanmoins attendre près de soixante-dix ans après la conquête pour qu'un certain dynamisme entrepreneurial commence à se manifester.

Il faut remercier les auteurs de nous présenter l'entreprise sous un angle peu habituel : celui de la relation avec l'État. Leur

thèse sur ce sujet peut se résumer ainsi: plus on avance, plus on réalise que l'État provincial (par opposition à l'État fédéral) joue le rôle le plus déterminant pour expliquer la dynamique entrepreneuriale du Québec. Leur présentation demeure essentiellement descriptive et la thèse avancée se situe à un niveau on ne peut plus timide.

Quoiqu'en disent les néo-libéraux, on peut observer que le support étatique, les valeurs véhiculées par les leaders d'opinion qui accèdent au gouvernement, les lois votées par un parlement sont tous des éléments qui auront des effets sur la dynamique entrepreneuriale. Même les américains qui demeurent les plus grands critiques des subventions que reçoivent les entreprises canadiennes ne sont pas sans ignorer que les États-Unis sont les premiers à avoir mis sur pied une institution, le SBA (Small Business Administration) en 1953, lequel est voué à la défense des intérêts de leurs PME. La même loi qui créa le SBA contraint la plupart des organismes publics américains à acheter d'abord des PME américaines — et on sait que le matériel militaire représente à lui seul plusieurs milliards/an.

La Commission Bolton fut créée en 1969 en Grande-Bretagne en vue d'y étudier le rôle de la PME dans l'économie et de faire les recommandations appropriées au gouvernement. Un des premiers gestes posé par le Président Mitterand après son élection de 1981 fut de mettre en place des mécanismes pour faciliter la création d'entreprises. Le support étatique au développement des entreprises est devenu partout monnaie courante et le Québec n'y fait pas exception.

On a attendu, jusqu'à la fin du livre, une forme d'analyse des différentes dimensions de la relation État-entreprises. On attendait quelques comparaisons, avec d'autres États, une évaluation des forces et faiblesses du rôle de l'État québécois ainsi que de celui de l'État fédéral en ce qui a trait au support de la dynamique entrepreneuriale, mais en vain.

Il faut remercier les auteurs pour ne pas nous avoir rappelé les fameux sermons de Mgr Paquette, d'avoir passé rapidement, tout en soulignant clairement que le système ambiant ne véhiculait pas des valeurs particulièrement propices à supporter ce qu'on considérait comme une carrière de seconde classe: gérer une entreprise.

Il faut aussi les remercier d'avoir osé s'élever contre certains tabous, bien incrustés en milieu montréalais — il faut bien le dire — concernant le duplessisme. Ils soulignent, en s'appuyant sur d'autres études, que la gestion de l'État sous Duplessis était plus progressiste et moderniste que la société qu'elle représentait. On aurait pu nuancer ici en montrant que si ce fut le cas à l'arrivée de l'Union Nationale au pouvoir en 1936 puis en 1944, ce n'était peut-être plus le cas en 1956.

Les auteurs parlent souvent de la faiblesse financière des entreprises. Par contre, le rôle joué par les québécois francophones dans le domaine des institutions financières en surprendra plus d'un. On y apprend que sept banques francophones ont vu le jour puis fermé leurs portes entre 1835 et 1925.

On sait que la prolifération des banques aux USA au cours du XIX^e siècle demeure une des données de base du développement d'une société aussi entrepreneuriale. Une banque y avait pignon sur rue dans presque chaque petite ville. Elle appartenait le plus souvent aux gens d'affaires locaux. Les principaux actionnaires considéraient la réussite des clients de la banque comme un des éléments de leur propre prospérité. Lorsqu'un client se trouvait en difficultés, on trouvait sur place l'expertise qui pouvait le sortir de là, l'aider. On pouvait remarquer une relation étroite entre capital et conseils de gestion. Une telle dynamique interrelationnelle banque-entreprise ne semble pas avoir existé ici chez les francophones bien qu'on soupçonne qu'elle ait existé chez la grande bourgeoisie anglophone, intimement liée aux conseils d'administration des grandes banques. Il aurait été intéressant de pousser l'analyse de

la relation entre institutions bancaires et entreprises au-delà de la stricte relation financière. Par exemple, est-ce dû au fait que nous n'avions que de grandes banques que nous avons une économie de grandes entreprises?

On sait que le développement d'une société est influencé par les modèles qui y sont propagés. Dès le début du siècle, les français ont eu Fayol, les américains Edison, les allemands Krupp, les britanniques Brunel, Rowntree et Cadbury, sans compter dans chacun de ces pays les pionniers de la construction automobile, tel Louis Chevrolet aux USA. Ces entrepreneurs ont presque tous publié au moins un livre et sont demeurés actifs à prononcer des conférences, à rencontrer des gens. Dans ses mémoires, Henry Ford raconte jusqu'à quel point sa rencontre avec Edison avait été déterminante pour lui. Bélanger et Fournier ne nous parlent pas des modèles québécois. On soupçonne que même pour les francophones, les principaux modèles furent des anglophones. On pense au rôle joué par Moody par exemple, dans la région de Terrebonne ou de Whitehead à Trois-Rivières.

Ils soulignent certes le rôle considérable joué par Jean-Louis Lévesque, mais passent par-dessus l'influence laissée par les gestionnaires des sociétés d'État au moment de la révolution tranquille. Et que dire de la dynamique de confiance générée par la prise en main de l'Hydro-Québec.

Ils oublient de parler de la Lavoie et des quelques autres marques d'automobiles fabriquées au Québec au début du siècle. Pourquoi n'étions-nous pas là dans le domaine du transport avant Bombardier? Sommes-nous trop à la périphérie du marché nord-américain ou existe-t-il d'autres raisons? Lorsqu'on regarde les analyses intersectorielles, on est à même de réaliser l'importance qu'a engendré aux USA et au Japon le développement de l'industrie automobile, camions, etc... sur la sous-traitance et la prolifération de PME.

On ne s'attendait pas à trouver les réponses à toutes ces questions mais on s'attendait à ce qu'un certain nombre soient soulevées.

Il faut finalement souligner l'abondance des sources citées, la cohérence du travail présenté, la brièveté et la clarté du propos: on avance rapidement et ce qui est présenté s'avère être bien appuyé. Ils savent piquer notre curiosité sur bien des points: la reconstitution des réseaux de relations entre financiers, institutions et familles bourgeoises après 1950 saura certainement intéresser plus d'un lecteur.

Soulignons finalement notre appréciation à André Bernard pour avoir publié un livre sur ce sujet dans sa collection de science politique. Nos sympathies vont aux auteurs pour la correction d'épreuves que l'éditeur a négligé de faire.

L. Jacques Filion
Université du Québec à Trois-Rivières