

Économie, indépendance et domination

Gabriel GAGNON

Volume 3, numéro 2, novembre 1971

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/001270ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/001270ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Les Presses de l'Université de Montréal

ISSN

0038-030X (imprimé)

1492-1375 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cette note

GAGNON, G. (1971). Économie, indépendance et domination. *Sociologie et sociétés*, 3(2), 275–279. <https://doi.org/10.7202/001270ar>

Note critique

Économie, indépendance et domination

Depuis quelques mois, plusieurs économistes se sont intéressés à la structure industrielle du Québec, soit en relation avec une politique de développement, soit dans la perspective de notre dépendance vis-à-vis des entreprises multinationales : je voudrais commenter ici quelques-uns de ces travaux du point de vue de la sociologie ¹.

LE RAPPORT HIGGINS-MARTIN-RAYNAULD

Le grand et principal mérite du rapport est de montrer comment, dans le contexte économique nord-américain, toute politique de développement du Québec doit se baser essentiellement sur Montréal et sa région. Toute tentative d'aménagement régional ou de décentralisation industrielle est d'avance vouée à l'échec si l'on ne réalise d'abord cet objectif primordial. Si l'introduction d'industries nouvelles, dans les secteurs de pointe évidemment, se fait dans la région métropolitaine de Montréal, elle y créera un « pôle de développement » dont l'influence se répercutera dans les autres régions du Québec, à condition

d'y trouver les mécanismes d'intégration aux circuits économiques montréalais et par le fait même aux circuits canadiens et nord-américains (page 152).

Les effets négatifs que pourrait amener une concentration économique trop intense à Montréal même seraient contrebalancés par une déconcentration de la ville dans sa zone périphérique où un certain nombre d'agglomérations de 100 000 habitants ou plus pourraient se développer autour de Valleyfield, Saint-Hyacinthe, Sorel, Saint-Jérôme, Granby, Saint-Jean et Joliette, rendant ainsi la région de Montréal comparable à celle de Toronto du point de vue de la densité urbaine et, par conséquent, des possibilités d'industrialisation, si l'on suit la logique des auteurs.

Ces perspectives économiques, séduisantes à première vue, s'accompagnent cependant d'un certain nombre de simplifications ou de certaines omissions qui laissent un peu perplexe le sociologue habitué à développer ses analyses dans une optique plus globalisante.

1. B. Higgins, F. Martin et A. Raynauld, *les Orientations du développement économique régional dans la province de Québec*, Ministère de l'Expansion économique régionale, 21 février 1970 ; R. Tremblay, *Indépendance et marché commun Québec-États-Unis*, Montréal,

Editions du Jour, 1970 ; R. Dauphin, *les Options économiques du Québec*, Montréal, Editions du Jour, 1971 ; K. Levitt, *Silent Surrender, the Multinational Corporation in Canada*, Toronto, The Macmillan Co. of Canada, 1970.

Ceux qui, par habitude, sont portés à prêter à l'économie une rigueur et une certitude plus grandes que celles que l'on trouve habituellement dans les autres sciences sociales, auraient intérêt à lire attentivement, dans la première partie du rapport sur « La situation économique au Québec », un chapitre intitulé « Prospective, Québec 1975 ». Les méthodes de prévision employées, au dire même des auteurs, sont particulièrement floues et rudimentaires. La projection simple des tendances passées jusqu'en 1975 ne tient compte ni de la conjoncture, ni des transformations possibles au niveau des structures politiques, ni surtout du « coup de vieux » qui semble affecter notre industrie secondaire depuis trois ou quatre ans. Ce n'est pas non plus la seconde méthode qui consiste à consulter des spécialistes, dont la plupart « sont des fonctionnaires du gouvernement fédéral », sur les développements récents ou anticipés dans l'industrie de fabrication, qui nous aidera davantage : elle conduit en effet les auteurs à une hypothèse forte impliquant un taux de croissance de 5,8% du PIBCF (produit intérieur brut au coût des facteurs), et une situation de suremplei en 1975, avec un taux de chômage n'excédant pas 1%. Les auteurs étant eux-mêmes surpris des résultats obtenus, le lecteur est évidemment amené à mettre en doute les politiques qui pourraient être conçues à partir d'une base statistique apparemment si peu solide et si peu conforme à l'évolution récente de la conjoncture.

Heureusement, le chapitre II sur « Les régions de Montréal, Québec, Trois-Rivières et Sept-Îles », apparaît beaucoup plus convaincant lorsque au terme d'une comparaison avec l'Ontario, il suggère les effets néfastes d'une politique de décentralisation industrielle au Québec.

Mais lorsque nos auteurs veulent se faire sociologues, ça se gâte définitivement. Pour développer le Québec, disent-ils, il faut y introduire un certain nombre d'innovations qui ne peuvent naître que dans les grands ensembles urbains, dont Montréal est le seul ici à posséder les dimensions nécessaires. Empruntant à John Friedmann les conditions susceptibles de faire naître et de favoriser l'innovation, les auteurs nous fournissent aux pages 110-111 un ensemble de platitudes sociologiques telles que « l'innovation est davantage susceptible de prendre racine là où des mentalités étrangères et divergentes viennent en contact, s'affrontent et s'associent » ou encore qu'elle nécessite « l'approbation sociale et le succès financier des innovateurs. Les gains doivent correspondre aux risques encourus. » Cette sociologie qu'on croirait issue directement du rapport Laurendeau-Dunton ou des messages de la Chambre de commerce ne fait évidemment pas avancer le débat.

Si l'on s'accorde sur la nécessité des innovations, les auteurs ne nous indiquent cependant pas ce que pourraient être au Québec ces industries de pointe qui en seraient la réalisation concrète. Le rapport ne nous dit pas non plus qui verrait à les implanter, l'entreprise privée ou un État qui reste étrangement absent des débats de nos économistes : ils se contentent en effet de mentionner son rôle possible dans les transports, la santé et l'éducation (page 155).

Devant la disparité entre les groupes ethniques et le contrôle étranger de notre économie, qui ne fait d'ailleurs l'objet que de deux courts paragraphes du chapitre III, les auteurs n'ont qu'une solution à proposer : il faudrait lier plus intensément à la région de Montréal où se trouvent les grandes entreprises modernes, presque exclusivement filiales d'entreprises américaines, l'inter-

land québécois où sont situés les trois quarts des établissements manufacturiers sous contrôle francophone. On voit mal comment ces nouvelles liaisons et la concurrence accrue qu'elles impliquent, en l'absence de mesures de soutien sur lesquelles le rapport reste silencieux, pourraient résoudre « le problème culturel » (page 147) autrement qu'en accentuant encore la concentration et la domination de notre économie et par conséquent notre intégration politique et culturelle dans le grand tout nord-américain. Il va sans dire que cette option fondamentale, sous-jacente à tout le rapport, demeure implicite.

Un autre point essentiel trop peu étudié est le problème des migrations importantes qui, du fait de la rareté des investissements, découleraient nécessairement d'un développement centré sur Montréal au détriment des régions économiques périphériques. Si l'on refuse de régler le problème économique du Québec par une émigration vers l'Ontario plus prospère, pourquoi accepter aussi allègrement que « la réduction de la population de la Gaspésie-Bas Saint-Laurent n'est pas du tout impensable » (page 102). Sous le concept de « coûts sociaux », construit pour quantifier cet aspect du problème, se cachent une multitude de dimensions sociologiques, politiques et culturelles qui méritent qu'on en tienne compte, en particulier les aspirations des populations elles-mêmes concernées.

Pour résumer, le rapport Higgins-Martin-Raynauld nous laisse plus sceptique qu'avant sur la rigueur et l'objectivité postulées de la science économique. Il nous incite à chercher davantage les dimensions sociologiques essentielles ignorées et les présupposés idéologiques cachés sous une pseudo-rationalité économique.

LA QUERELLE TREMBLAY-DAUPHIN

Le petit ouvrage de Rodrigue Tremblay, nettement plus polémique que scientifique, répond au canadianisme latent du rapport Higgins-Martin-Raynauld par une option résolue pour l'indépendance du Québec dans le cadre d'un marché commun avec les États-Unis, option qui se veut basée sur une étude comparée des tarifs douaniers canadiens et américains. Derrière cette divergence apparente, les deux ouvrages partagent cependant les mêmes postulats fondamentaux, sans doute inhérents à tout un courant de la science économique qui, ignorant Galbraith et Perroux, s'en tient encore aux calculs simplistes de l'*homo oeconomicus*.

Réduisant comme les auteurs précédents le culturel au linguistique, Tremblay prétend démontrer comment le seul avenir économique possible pour le Québec résiderait dans une intégration à l'économie américaine, sans passer par l'intermédiaire d'un Canada dont les politiques tarifaires auraient joué au détriment de notre structure industrielle depuis la Confédération. Non content de réduire la réalité québécoise à sa stricte dimension économique, Tremblay ramène encore toute la macro-économie à sa seule dimension tarifaire.

Que la création d'un marché commun Québec-États-Unis, en avivant la concurrence et en augmentant les dimensions du marché, rende nos industries plus productives et plus prospère notre population, l'auteur n'en doute pas. Ignorerait-il les théories économiques de la domination et de la structure imparfaite des marchés, qu'on trouve même dans les bons manuels d'économie ? Même silence étonnant sur la propriété étrangère de nos industries et sur l'impact chez nous des entreprises multinationales qui laisseraient pourtant

peu de place à d'éventuelles stratégies québécoises autonomes dans le cadre du marché commun proposé.

Dans ce royaume éthéré de l'économie, tout se passe comme si les phénomènes étudiés n'avaient aucune implication politique ou culturelle. Comment éviter pourtant de considérer les conséquences au niveau de la société globale d'une intégration économique plus poussée avec les États-Unis? Tremblay ne semble pas s'intéresser à ces problèmes. Peut-être a-t-il déjà fait son choix.

Le travail de Roma Dauphin, plus modeste, vient cependant réfuter de façon assez concluante les thèses vraiment trop simplistes de l'auteur précédent. Par des méthodes beaucoup plus raffinées, qu'il serait superflu d'exposer ici, Dauphin montre bien comment, dans une perspective historique, la politique tarifaire canadienne a permis de maintenir ici un fort taux d'expansion démographique même en réduisant notre niveau de vie par rapport à celui des États-Unis. Par ailleurs, cette politique protège encore le Québec au détriment même des autres provinces, l'Ontario incluse.

En introduisant la variable démographique négligée par Tremblay, Dauphin prouve aisément qu'un marché commun Québec-États-Unis pourrait amener un plus haut standard de vie mais qu'il s'accompagnerait d'un dépeuplement catastrophique du Québec, semblable à celui qui l'affecta à la fin du siècle dernier. On peut facilement imaginer comment le marché commun proposé précipiterait la fermeture de nombreuses usines québécoises vétustes et *labor-intensive*, et le retour aux États-Unis de nombreuses filiales d'entreprises multinationales, attirées ici jusqu'alors par le coût moins élevé de la main-d'œuvre et la nécessité de contourner les barrières tarifaires. Point n'est besoin de souligner

les conséquences politiques et culturelles qu'engendrerait une telle situation.

Après avoir réfuté soigneusement la thèse de Tremblay, Dauphin nous propose à son tour un « marché commun Canada-pays en voie de développement » dont il est loin de préciser la nature et la nécessité : le projet demeure donc à l'état de vœu pieux. On aurait aimé pourtant voir explorer cette proposition dans le cadre des analyses si fécondes de Samir Amin sur l'échange inégal et le développement du sous-développement où les effets de domination dont nous avons déjà parlé sont amplement illustrés².

N'insistons pas davantage sur ces deux ouvrages dont les carences montrent la nécessité d'une analyse en termes de stratégies, de pouvoir et de domination à l'intérieur même de la science économique.

LA DOMINATION DE L'ENTREPRISE MULTINATIONALE

Le premier mérite de l'excellent ouvrage de Kari Levitt, dont nous posséderons bientôt une traduction française, réside justement dans l'analyse en détails, dans la ligne des travaux de Gordon, Safarian, Watkins, etc.³, de la dépendance économique, politique et culturelle sans cesse accrue du Canada vis-à-vis des États-Unis, sous l'influence des investissements directs des entreprises dites multinationales. Cette « capitulation silencieuse » apparaît comme un facteur explicatif important tant de la crise d'identité du Canada anglophone que

2. S. Amin, *l'Accumulation à l'échelle mondiale*, Paris, Anthropos-Ifan, 1970.

3. W. Gordon, *A Choice for Canada*, Toronto, McClelland and Stewart, 1966; A. E. Safarian, *Foreign Ownership of Canadian Industry*, McGraw Hill, 1966; M. Watkins et al., *Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry*, Privy Council, février 1968.

du mouvement souverainiste québécois. Même si les données présentées s'appliquent au Canada dans son ensemble, elles éclairent cependant aussi la situation québécoise où la domination économique est encore plus nette mais encore mal analysée.

Le premier effet des investissements directs américains c'est d'appauvrir le Canada. C'est avec notre propre argent que les entreprises multinationales achètent nos industries et nos ressources naturelles. En effet, à titre d'exemple, de 1957 à 1964, seulement 15% des fonds nécessaires à ces investissements sont venus des États-Unis, le reste provenant de l'autofinancement ou du secteur bancaire canadien. Par ailleurs, pour la même période, le paiement des dividendes, intérêts, royautés et frais de gestion aux États-Unis dépassait de beaucoup l'entrée de capital nouveau en provenance de ce pays (page 64).

C'est à travers cette dépendance économique que le Canada est devenu une filiale (*branch-plant*) américaine non seulement au niveau des entreprises mais encore de ses syndicats, de ses universités et de sa culture, ce qui a eu pour effet de miner les valeurs traditionnelles qui faisaient son identité et de précipiter les conflits avec le Québec.

Pour Kari Levitt, en effet, la science économique ne peut se construire dans un vacuum social et politique : la seule politique économique vraiment rationnelle serait, selon elle, celle qui emploie

les moyens les plus efficaces pour réaliser un ensemble donné de buts sociaux. C'est ainsi que les valeurs et les idéologies doivent être analysées à l'intérieur même de la discipline économique. Dans le cas du Québec et du Canada, il faut accorder autant d'importance au poids des traditions culturelles et aux nationalismes émergents qu'à la pure logique rationaliste de l'entreprise multinationale dominante.

Car l'auteur passe bientôt de l'analyse scientifique à la recherche de cette identité perdue qui fait l'objet des réflexions de beaucoup de Canadiens devant l'éveil du Québec. Pour Kari Levitt, il y aurait au Canada anglophone un système de valeurs essentiellement distinct de celui des Américains : il se fonderait surtout sur le sens de la communauté, le refus du gigantisme, le respect de l'ordre et de la loi, le désir de participation à la vie politique et sociale. Malheureusement, malgré sa conviction profonde, l'auteur ne nous montre pas ici s'il s'agit bien d'une nouvelle culture en formation ou des derniers vestiges d'un monde rural dépassé⁴. De nouvelles études sociologiques devraient être entreprises sur ce point.

De toute façon, nous avons là un ouvrage essentiel à la compréhension de la structure et de la domination de l'économie canadienne où la science économique renoue avec la sociologie et la science politique des liens de plus en plus nécessaires.

GABRIEL GAGNON

4. Voir à ce sujet G. Grant, *Lament for a Nation*, Toronto, McClelland and Stewart, 1965.